

Т.В. ГОРЯНСЬКА, к.е.н., доцент,
Донецького державного університету управління

СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ: МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ І ЗАХИСТУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

Відомі дослідники неокласичного напрямку, а саме А.Крюгер, Дж.Бхагваті, Д.Лалл, аналізуючи роль вільної зовнішньої торгівлі як важливішого індикатора економічного зростання, підкреслюють особливу ефективність експортно-орієнтованої моделі розвитку (індустріалізації). В умовах глобалізації експортна орієнтація або імпортозаміщення розглядається як спонтанний процес, тобто реакція економіки на об'єктивні чинники й умови національного і світового характеру. Найбільшої уваги «ортодоксальних» зарубіжних дослідників заслуговують азіатські країни, оскільки їх досвід доказує ефективність експортно-орієнтованої стратегії. Але треба відзначити, якщо реальні економічні умови азіатських країн не викликають сумнівів, то стратегія їх розвитку залишається предметом гострих дискусій. Так, концептуальною основою експортно-орієнтованої моделі є успішний післявоєнний досвід відбудови Японії, а у подальшому значну популярність їй надав швидкий розвиток азіатських нових індустріальних країн «першого» (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур) і «другого ешелону» (Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни). Сьогодні до цієї групи країн відносять Китай, який займає перші позиції майже за усіма макроекономічними показниками у світі. При цьому вважається, що значна частина успіху Китаю – це експортно-орієнтована стратегія [1, с.39].

Аналізуючи досвід зарубіжних країн, можна виділити ряд чинників, які складають основу стратегії експортної орієнтації:

- по-перше, стимулювання експорту, у першу чергу, промислової продукції, що забезпечує індустріалізацію;

- по-друге, лібералізація імпорту, зокрема сировини і обладнання, з метою зниження витрат виробництва;

- по-третє, загальна лібералізація національної економіки, стимулююча конкуренцію на внутрішньому ринку і конкурентноздатність на світовому.

Однак стрункі теоретичні аргументи, що обумовлені окремими реальними фактами розвитку, не можна вважати коректними, оскільки більшість країн, що розвиваються, підтримують стратегію розвитку далеко не «ортодокса-

льну». Це ставить принципіальне питання щодо ефективності стратегії експортної орієнтації.

У значному ступені це пов'язано з тим, що дана концепція розглядає вплив зовнішньої торгівлі на економічне зростання з точки зору закритої розвинутої економіки. При цьому економічна структура, технічна відсталість, нескоординованість внутрішнього ринку і деформація всього ринкового механізму країн, що розвиваються, практично не враховуються. Виходячи з цього, такий підхід, що пропагандує лібералізацію зовнішньої торгівлі і економіки у цілому, є неспроможним теоретично і практично. На думку австралійського професора Р.Г.МакЛеода, «якщо немає викривлень сукупного попиту, немає і особливих причин вважати експортно-орієнтоване зростання більш переважним, ніж зростання, орієнтоване на внутрішній ринок» [2, с.33].

У свою чергу, на наш погляд, перевага експортної орієнтації може спостерігатися тільки у двох випадках.

По-перше, динаміка зовнішнього попиту суттєво і впевнено обганяє динаміку внутрішнього, тобто експорт є важливим чинником розширення сукупного попиту на національну продукцію. Цей випадок відображає традиційні погляди меркантилістів на зовнішню торгівлю. Але у відкритій економіці однобічне розширення експорту неможливо в силу механізму саморегуляції через валютний курс і грошову масу. Крім того сучасне міжнародне регулювання світової торгівлі не дозволить, щоб будь-яка країна розширювала експорт при одночасному обмеженні імпорту і перешкоджаючи доступ на свій внутрішній ринок.

По-друге, макроекономічний мультиплікатор доходів від експорту значно вище, ніж від виробництва на внутрішній ринок, що можливо лише в експорті продукції оброблюючої промисловості й більш високої інвестиційної активності. У свою чергу це потребує наявності розвинутої національної промисловості до початку експортної орієнтації, що практично нереально у більшій кількості країн, що розвиваються, і в яких промислову частину експортного сектору складають видобувні галузі або

© Т.В. Горянська, 2011

високотехнологічні анклави, які недостатньо інтегровані в національну економіку.

Альтернативним підходом щодо стимулювання економічного зростання можна вважати імпортозаміщення. Стратегія імпортозаміщення концептуально сформувалася раніш експортної орієнтації і набула особливого застосування в країнах Латинської Америки, Африки, Південної Азії, а також в певній ступені у Радянському Союзі. Однак на погляд економістів досвід реалізації цієї концепції невдалий [3], оскільки основу імпортозаміщення складає ідея необхідності збалансування національного промислового розвитку і, відповідно, внутрішнього накопичення капіталу.

Розвинуті країни, які мають високий рівень накопичення і достатньо скоординовані ринки, можуть дозволити собі не виділяти стимулювання інвестицій як пріоритетний напрямок державної макроекономічної політики. Найбільш прогресивним способом стимулювання підвищення ефективності економіки виступає зовнішня торгівля.

Отже, кожна країна повинна самостійно визначити шлях свого економічного розвитку, де зовнішня торгівля сприятиме цьому процесу. У світовій економічній науці існує два основних напрямку, пояснюючих природу зовнішньої торгівлі. Перший – це традиційний, пов'язаний з реалізацією порівняльних переваг країни (теорія абсолютних і відносних переваг), доповнене концепцією Хекшера-Оліна (теорія факторних пропорцій). Саме цей напрямок торгівлі характерний для країн, що розвиваються, і оснований на різній природній забезпеченості факторами виробництва, що, у свою чергу, призводить до міжгалузевої торгівлі (міжнародна торгівля продукцією різних галузей сільського господарства і промисловості). До речі, на міжгалузеву торгівлю припадає близько чверті світового товарообороту – в основному між країнами, що розвиваються і розвинутими, а також між самими країнами, що розвиваються [1, с.41]. Другий напрямок – новий – пояснює виникнення внутрігалузевої торгівлі. Це форма торгівлі різними виробами одних галузей, на яку припадає більш 70% усієї світової торгівлі, в основному між розвинутими країнами [1, с.41]. Вона пов'язана з реалізацією ефекту масштабу і промислової спеціалізації. Ця форма торгівлі була в найбільшому ступені лібералізована після Другої світової війни в рамках ГАТТ (з 1995 року - СОТ).

Мета статті полягає у дослідженні ролі

СОТ як наднаціонального інституту в рамках регулювання зовнішньоторговельної діяльності країн світу; механізму стимулювання експорту і захисту внутрішнього ринку.

Світова організація торгівлі (СОТ) – одна з міжнародних організацій, сприяюча лібералізації міжнародній торгівлі і регулюванню торгово-політичних відносин держав. Діяльність СОТ виражається, передусім, в укладанні угод, спрямованих на зниження ставок митних тарифів і поступове усунення нетарифних бар'єрів. На думку розвинутих країн, за ініціативою яких створена СОТ, саме економічна свобода у міжнародній торгівлі сприяє економічному зростанню і підвищенню добробуту населення. Механізми СОТ дозволяють захистити інтереси вітчизняних виробників і споживачів, збільшуючи «плюси» та зменшуючи «мінуси» від членства в СОТ. Ця організація включає 153 країни світу. На їх долю припадає близько 95% світового товарообороту.

Членство у СОТ має економічний і політичний контекст. Кожна країна світу, у тому числі Україна, прагне зайняти «нішу» у міжнародній торгівлі та приймати участь в регулюванні зовнішньоторговельних відносин. Крім того, кожна держава зацікавлена в економічних вигодах, пов'язаних з більш сприятливими умовами на ринках країн-членів СОТ. Оскільки членами СОТ є більшість країн світу, держави, які не входять в цю міжнародну організацію, у своїх відносинах з країнами-членами СОТ повинні дотримуватися її вимог в односторонньому порядку. При цьому країни не члени СОТ не мають відповідних прав щодо захисту своїх інтересів по положенням її угод.

Незважаючи на жорсткі вимоги СОТ, перспективи країн-членів залежать від їх вміння: трактувати основні положення її угод, керуватись національними інтересами; висвітлювати національний торговий режим; досягати компромісів на основі обміну поступками при жорсткому відстоюванні своїх принципових позицій.

Так, США, незважаючи на членство у СОТ, протягом усієї історії виступають прихильниками жорсткого протекціонізму, кульмінацією якого було прийняття митного тарифу Смута-Хоуплі. Інтеграція США у світову економіку, участь країни в глобальних багатобічних торгових переговорах, досягнуті з рядом торгових партнерів домовленості про лібералізацію торгівлі на двосторонньому рівні, нові регіональні торгові та преференціальні угоди послабили вплив протекціоністських настроїв

окремих груп, але не ліквідували його. Ліберальні тенденції домінують в США, але позиції прихильників жорсткого захисту внутрішнього ринку традиційно міцні. Це проявляється через деякі основні засоби захисту.

Передусім, це – мито, яким обкладається 66% усіх товарів, що імпортуються в країну. Середній рівень митного обкладання імпорту (% в адвалорному еквіваленті) складає у США 5,7% проти 6,9% в ЄС і 6,5% в Японії [4, с.23]. До речі, це не заважає митним органам США щорічно отримувати мита до 20 млрд. дол. США, оскільки половина припадає на надходження від обкладання імпорту готового одягу. Якщо середній рівень тарифу для продукції оброблюючої промисловості складає 3%, то для готового одягу – 16,5% [4, с.23]. Крім того, дуже високі тарифи застосовуються для таких товарних груп, як продовольство, текстиль, взуття, вироби зі шкіри, ювелірні й керамічні вироби, скло, вантажеві автомобілі тощо. Середня зважена ставка мита на вовняні тканини і одяг з них складають 31,5% і 33,3% відповідно. Мито на керамічний і скляний посуд досягає 33,2% і 38%.

Імпорт деяких сільськогосподарських товарів у США в межах тарифних квот здійснюється по дуже низьким ставкам, а за їх межами – по значно високим. Середньоарифметична ставка тарифу на сільськогосподарські товари в режимі найбільшого сприяння складає в США 5,3% [5, с.16]. Відповідно до інформації Комітету з сільського господарства СОТ, митні тарифи на імпорт у США в межах тарифних квот складають: для цукру – 2%, молочних виробів – 11%, м'ясопродуктів – 5%. При цьому за межами квот тарифи на імпорт перелічених товарів досягають 129%, 70%, 26% відповідно [4, с.23]. Відзначимо, що квоти на імпорт цукру у США щорічно встановлюються в межах 1,3 млн. тонн.

В торговій практиці США квотні обмеження виступають як виняток. Однак іноді вони мають сумнівний характер і досить екзотичні. Так, США щорічно встановлюють квоти вилову іноземними судами риби і кальмарів. Хоча, до прикладу, запаси макрелі в економічній зоні США вважаються надлишковими, проте, під тиском вітчизняних риболовецьких компаній встановлено «нульова» квота на її вилов іноземними судами. У 2009 році Радою з управління рибними ресурсами північною частиною Тихого океану (NPFMC) було зменшено квоту на вилов минтая на 18,5 %. Квота склала 815 000 тонн. Різке зменшення квоти було об-

грунтовано тим фактом, що комерційний вилов виснажує біологічні запаси минтая, який є важливим елементом живлення інших мешканців океану, включаючи морських львів. Отже квота встановлена згідно з результатами наукових досліджень [6].

Наступний засіб захисту внутрішнього ринку, який застосовують США – це технічні бар'єри. Це достатньо суттєва проблема для іноземних компаній, які мають зовнішньоекономічні зв'язки зі США, оскільки США практично повністю не визнають міжнародні стандарти. В країні існує більш 2,7 тис. різних організацій, які розробляють стандарти. Деякі з них, наприклад, Американський інститут чавуна і сталі або Американський інститут нафти, претендують на визнання розроблених ними стандартів своїми торговельними партнерами нарівні зі світовими.

Унікальна особливість США – одночасне існування і застосування двох федеральних законів, регулюючих питання антидемпінгового законодавства. Найбільш активно застосовується розділ В статті VII Закону про митний тариф 1930 року з поправками, внесеними Законом про торгові угоди 1979 року. Відзначимо, це законодавство передбачає, що антидемпінгове мито може стягуватися: по-перше, якщо Міністерство торгівлі США засвідчить факт ціни іноземного товару, який продається, нижче справедливої ринкової вартості; по-друге, якщо при встановленні першого випадку Комісія з міжнародної торгівлі США встановить, що їх конкретній галузі заподіяний матеріальний ушкодження або існує загроза його заподіяння, або окреме підприємство галузі понесло матеріальний ушкодження через конкуренцію з боку імпорту.

Одночасно, останнім часом, досить активно застосовуються положення архаїчного антидемпінгового закону 1916 року, який забороняє імпорт «по цінам значно більш низьким, ніж дійсна ринкова вартість на основних ринках в країні їх виробництва». Крім того, він передбачає жорсткі цивільні та кримінальні санкції проти іноземних компаній, які використовують демпінг на американському ринку. У цьому випадку американська сторона може вводити штрафні санкції або стягувати антидемпінгові податки у три рази більш ушкодження, які несуть підприємства інших країн, що наважилися експортувати товари у США по «викидним» цінам. Закон 1916 року застосовується, зокрема, з метою обмеження імпорту сталі з країн ЄС, Росії, Японії, станків для поліграфі-

чної промисловості з Німеччини, Японії тощо. Ще у вересні 2000 року компетентним органом СОТ прийнято рішення, щодо невідповідності цього закону правилам міжнародної торгівлі, і зажадав від США його анулювання до кінця 2003 року. Даний законодавчий акт надає більш сприятливі умови американським експортерам (усі операції проводяться через власні підрозділи в офшорних зонах і експортне мито сплачується за заниженою шкалою) у порівнянні з європейськими компаніями, які поставляють свою продукцію на американський ринок. Крім того, антидемпінговий закон 1916 року навіть у США досить довго вважався застарілим. Однак американська компанія Wheeling-Pittsburgh Corp. подала позов відносно російських і японських виробників гарячекатаної сталі відповідно до норм цього акту. У грудні 2003 року федеральним судом США було прийнято рішення на користь іншої американської компанії Goss International, яка подала позов щодо демпінгу на американському ринку печатних станків на японські компанії. Сума позову склала 31,5 млн. дол. США. Таким чином застарілий законодавчий акт отримав нове життя і став ефективною зброєю в економічному арсеналі США.

Європейська комісія неодноразово намагалася переконати уряд США привести своє законодавство у відповідність з економічними законами ЄС і положеннями СОТ. Однак лобістські зусилля з боку американських компаній не дозволили цього зробити. Навіть санкції ЄС проти американських компаній не дали ніякого результату, оскільки в економіці США спостерігається більш значний ріст у порівнянні з європейською, а більшість американських компаній займають домінуючі позиції на світових ринках. Отже до сьогодні США не виконали рішення СОТ щодо анулювання закону 1916 року.

Наступним, найбільш розповсюдженим у США інструментом обмеження імпорту є механізм стягнення компенсаційного мита. Розділ А стаття VII Закону про митний тариф 1930 року з поправками, внесеними Законом про торгівлі угоди 1979 року, передбачає, що компенсаційне мито може застосовуватися у двох випадках: по-перше, міністерство торгівлі США повинно визначити, що уряд країни-контрагента або інше державне підприємство на його території надає прямо (непрямо) субсидії при виробництві або експорті товарів у США і відносно товарів, що імпортуються, із країни-члена угоди про субсидії СОТ; по-

друге, Комісія з міжнародної торгівлі США повинна визначити, що конкретній галузі або окремому підприємству цієї галузі у США заподіяно матеріальний ущерб. Якщо в ході розслідування (ст. 201, 204 Закону про торгівлю 1974 року) буде встановлено дійсний заподіяний матеріальний ущерб або створення погрози для національної промисловості Комісія може рекомендувати президентові: по-перше, введення мита або його підвищення; по-друге, застосування тарифної квоти; по-третє, використання інших кількісних обмежень. Обмеження можуть вводитися на період до чотирьох років, а потім продовжуватися, але не перевищувати загального терміну - 8 років. При цьому тариф може бути збільшено до рівня не вище 50% до рівня мита, яке існувало до використання заходів обмеження.

Отже, забезпечивши свою зовнішню торгівлю відповідним національним законодавством, яке при цьому захищає внутрішній ринок і сприяє експортній орієнтації країни, можна отримати найсприятливіші умови для розвитку торгівлі і росту економіки в цілому.

Але не тільки США застосовують різноманітні засоби захисту національного ринка, варіюючи положеннями СОТ. Європейський Союз неодноразово виступав за вільну торгівлю, готовність неухильно дотримуватися правил і угод, рекомендацій і рішень, розроблених в рамках СОТ. Однак існує багато прикладів, що саме ЄС, а також окремі країни, які входять до його складу, формально виступаючи за розвиток вільної і справедливої конкуренції, достатньо ефективно захищають внутрішній ринок від поставок товарів і послуг з третіх країн. Вони застосовують різні методи і засоби для досягнення своєї мети – від звичайного затягування переговорів з третіми сторонами щодо допуску і режиму реалізації їх продукції в країнах ЄС і відхилення від виконання рішень арбітражного суду в рамках СОТ до прямої заборони на імпорт деяких товарів і послуг, спираючись на недотримання прийнятих в ЄС норм, правил, стандартів, технологій виготовлення тощо. При цьому, треба відзначити, що регулярна поява численних директив ЄС, регулюючих різні галузі й ринки та спрямовані на усунення дискримінації відносно компаній третіх країн, досить не гармонізувала національні законодавства, що є суттєвою перешкодою щодо доступу на ринки окремих країн ЄС.

На товарних ринках традиційних, історичних галузей, а саме – сільське господарство, суднобудування, металургія, широко засто-

совуються протекціоністські заходи: маніпулювання тарифами, субсидування, квотування, дискримінаційні правила реалізації продукції. Зокрема, на ринках сталі, зерна, добрив помітну роль грає квотування, періодично виникають скандали щодо демпінгу, що дозволяє ефективно захищати внутрішній ринок через введення антидемпінгового мита. У торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема зерном, часто використовують маніпуляцію тарифами. Так, імпортне мито на зерно в ЄС визначають на основі довідкових цін, які звичайно завищують. Така ситуація характерна для імпорту риса. З цього видно прихований відхід ЄС від угод Уругвайського раунду ГАТТ про зниження імпортного мита і встановлення їх потолка на зерно. Згідно принципу тарифної ескалації, який передбачає ріст рівня митного оподаткування імпортних товарів виходячи зі ступеня їх обробки, в країнах-членах ЄС протягом останніх років встановлено ставки ввізного мита на рис від ступеня його обробки: рис для сівби – 7,7%; рис злегка відварний – 211 €/т; лущений – 264 €/т; здрібнений – 416 €/т [7]. Відповідно до Регламенту Комісії ЄС № 948/2009 від 30.09.2009 року, ставка ввізного мита на рис лущений і здрібнений на 2010 рік змінена і складає 65 €/т і 175 €/т відповідно. Регламентом Комісії ЄС № 861/2010 від 05.10.2010 року ставки мита на рис збережено на тому ж рівні. При цьому треба відзначити, що ввізне мито на рис в межах квоти зберігається протягом останніх років від 0 до 15%, на деякі види риса встановлено вільна ставка мита [8]. В Україні, для порівняння, імпортне мито на рис складає 10%, але не менш як 0,03 євро за кг [9].

Значне місце в арсеналі засобів захисту ринку, які застосовуються в країнах ЄС, займає державне субсидування, при цьому мова йде не тільки про підтримку національного виробництва, але і про стимулювання експорту. Підтримка сільського господарства була і залишається головною темою аграрної політики усіх країн світу. Останні роки у сучасних умовах сільське господарство функціонує за новою економічною і політичною парадигмою, що означає визнання радикальних змін в функціонуванні аграрного сектора, які повинні супроводжуватися відповідними змінами в аграрній політиці. Загальний напрямок змін полягає від моделі розвитку аграрного сектора при державній підтримці до ринково-ліберальної моделі. Головна ідея нової парадигми полягає у тому, що сільське господарство не повинно бути га-

лузью-аутсайдером, яка страждає від коливань природно-біологічних чинників, монополізму суміжних галузей, хронічної тенденції до перевиробництва. Сільське господарство повинно бути галуззю, яка здатна конкурувати з іншими в національній економіці (зокрема, за рівнем доходності) та на світових ринках, але за умовою усунення викривлень умов торгівлі з боку держави. Все це призводить до того, що необхідно переглянути напрями і заходи державної аграрної політики, яка становиться не ефективною і не відповідає новим тенденціям у розвитку сільського господарства.

Європейський Союз – найкрупніший у світі імпортер сільськогосподарської продукції, займає друге місце після США. Він також виступає могутнім експортером на світових аграрних ринках, чому сприяє саме субсидування сільського господарства. Про це свідчать такі дані: частка США на ринку зернових складає 28%, ЄС – 15%. Якщо в 1981 році на США припадало 45% світового обсягу торгівлі пшеницею, а в 1989 році – близько 27%, то частка ЄС на цьому ринку зросла, відповідно, з 21% до 30% [11, с.81]. В таблиці 1 наведемо основні економічні показники з виробництва, експорту-імпорту пшениці.

Постійно зростаюча критика позиції ЄС на світових ринках з боку зовнішньоторговельних партнерів, посилення впливу СОТ на аграрну політику країн, а також висока вартість державних товарних програм, які перетворилися в тяжкий тягар для бюджету ЄС, не зменшили витрати на підтримку сільського господарства ЄС. Навпаки, вони залишаються високими і постійно збільшуються. В 2000 році витрати ЄС, без врахувань витрат на розвиток сільської місцевості, склали 36,6 млрд. євро, в 2001 році – 38,5 млрд. євро, в 2002 році – 39,6 млрд. євро, в 2003 році – 39,4 млрд. євро [13, с.69]. В 2004 році витрати на підтримку сільського господарства ЄС досягають 40,2 млрд. євро, в 2005 році – 42,8 млрд. євро. Починаючи з 2006 року в бюджеті ЄС з'являються статті «Пряма допомога» (Direct aids), «Загальне втручання» (Total intervention). Витрати складають в 2006 році – 43,3 млрд. євро, в 2007 році – 42,5 млрд. євро, в 2008 році – 40,8 млрд. євро, 2009 році – 41,2 млрд. євро. Якщо розглядати рівень державної підтримки сільського господарства на душу населення, то в країнах ЄС він складає 336 дол. США, для порівняння, в США – 350 дол. США, в Україні – 33 дол. США [14, с.80]. Отже, сьогодні на аграрні заходи ЄС виділяють більш 40% свого

бюджету.

Таблиця 1

Економічні показники [12]

Показник	ЄС	США	Україна
Посівна площа, млн. га	24,3-26,8	18,9-22,5	5,5-6,6
Урожайність, т/га	4,5-5,7	3,0	2,3-2,8
Внутрішнє споживання, млн. т	113,2-127,5	28,6-34,3	11,7-12,9
Експорт, млн. т	9,8-20,1	24,7-34,4	1,2-6,5
Імпорт, млн. т	3,5-10,7	3,0-3,3	0,1-0,3

Незважаючи на конфлікти ЄС з торговельними партнерами – ведучими експортерами аграрної продукції (США, Канада, Аргентина) – щодо експортних субсидій, які «демпінгують» ціну на світовому ринку і знижують її, підтримка сільськогосподарської продукції продовжується. Так, на експортні субсидії на молоко ЄС щорічно витрачає 2,3 млрд. євро [11, с.82]. Крім того, з 2009 року ЄС офіційно субсидує експорт масла, сиру, молока, обґрунтувавши це неможливістю своїх експортерів конкурувати з цінами світового ринку, які нижче європейських інтервенційних і ринкових. До речі, з 01.01.2009 року в Україні припинив діяти єдиний реальний механізм державної підтримки у сфері молочної продукції – субсидування закупочної ціни за рахунок пільги з ПДВ.

Досить дійсні й широко розповсюджені в країнах ЄС протекціоністські заходи, які спираються на стандарти, процедури тестування і сертифікації, вимоги до маркування і упаковки продукції, а також до етикеток і ярликів. Часто ці заходи виявляються дуже ефективними стосовно продукції високотехнологічних галузей – електроніки, телекомунікаційного обладнання, біотехнології. Однак, іноді, вони помітно впливають на торгівлю іншими товарами, наприклад, вином тощо. Відмінності між країнами ЄС в системі стандартів, тестів, сертифікації також є значними бар'єрами на шляху пересування товарів.

Процес стандартизації грає важливу роль у торговельних відносинах ЄС з третіми країнами, особливо США. Значну тривогу викликає повільна розробка системи стандартів, загальних для усіх країн ЄС; затримки у розповсюдженні гармонізованого законодавства на галузі, які регулюються директивами; непослідовне застосування й інтерпретація країнами ЄС діючого законодавства; накладки директив однієї на іншу; неясні, заплутані вимоги щодо маркування і етикетування товарів до їх випуску на ринок; схильність приділяти підвищену

увагу стандартам дизайну, а не функціонування.

Отже, досвід розвинутих країн свідчить, що лібералізація торгівлі у більш випадках являє собою фікцію. Особливо необхідно підкреслити вибірковий характер торгівлі щодо лобіювання і проведення відповідних заходів національного і міжнародного рівня, оскільки принципи та ідеї лібералізації, що декларуються, не відносяться до усіх країн однаково. Крім того, головний агент міжнародних процесів лібералізації – СОТ – досить часто не може впливати на процеси, які протікають в ході торговельних відносин між країнами, контролювати ступінь взаємної відкритості країн. Також СОТ під тиском розвинутих країн не можуть регулювати торгівлю усередині блоків і «особливі права» впливовіших країн світу – США, ЄС. Щодо обмеженості компетенції СОТ і значимості регіональних групувань свідчить той факт, що майже 60% обсягу світової торгівлі припадає на торгівлю усередині існуючих торговельних союзів. У середньому щорічно на внутрішню торгівлю країн-членів ЄС припадає близько 25% загального світового обсягу торгівлі, на регіональну торгівлю НАФТА (США, Канада, Мексика) – 7,5%.

Таким чином, не можливо заперечувати, що в діяльності СОТ присутні певні недоліки. Головний з них – це забезпечення інтересів найбільш розвинутих країн світу. На цей факт звертають також увагу відомі учені-економісти. Так, Д. Стиглиць відзначає, що «ця організація є найвідомішим символом глобальних несправедливостей і лицемірства передових промислових країн. Коли ці країни пропонували та під натиском нав'язували країнам, що розвиваються, відкрити ринки для своїх промислових товарів, власні ринки вони продовжували держати закритими для таких товарів, як текстиль і сільськогосподарські товари з країн, що розвиваються. Проповідуючи країнам, що розвиваються, необхідність відмови від субсидування виробництва, розвинуті краї-

ни продовжували надавати мільярдні субсидії своїм фермерам, що робило товари, вироблені селянами країн, що розвиваються, неконкурентоспроможними» [16, с.281].

Головним засобом торгової лібералізації є зниження або відміна митних тарифів. При цьому вони, як правило, застосовуються в сферах, де найбільш відчутні абсолютні, відносні, факторні переваги ведучих ринкових держав. Саме тому найбільш вигідна лібералізація торгівлі промислово розвинутих країнам, які вже

давно є членами СОТ і мають невисокі митні тарифи – 5-6% на продукцію промисловості, конкурентноздатну товарну продукцію високого ступеню обробки (машино-технічного і споживчого характеру), диверсифікований і потужний сектор послуг, на який припадає 50-60% ВВП [15, с.16]. Фактично контроль за світовими товарними потоками здійснюють США, Японія і ЄС, на частку яких припадає значний обсяг світової торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2.

Частка США, Японії, ЄС у світовому експорті-імпорті товарів (%)

Частка / Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
США експорт	9,6	8,9	8,7	8,6	8,3	8,0	8,5
США імпорт	16,8	16,1	16,1	15,5	14,2	13,2	12,7
Японія експорт	6,3	6,2	5,7	5,4	5,1	4,9	4,6
Японія імпорт	4,9	4,8	4,8	4,7	4,4	4,6	4,4
ЄС експорт	14,7	18,1	17,1	16,4	16,4	15,9	16,2
ЄС імпорт	14,4	18,3	18,0	18,1	18,4	18,3	17,4

При цьому більшість країн, що розвиваються, а також країни, які знаходяться на етапі ринкової трансформації і намагаються створити ефективну ринкову систему з конкурентним середовищем, які є членами СОТ, зіштовхуються із серйозними проблемами через недостатньо конкурентне національне виробництво, низький розвиток людських ресурсів, незначні можливості у сфері обробки інформації. Це стосується й України, оскільки в умовах глобалізації все більша частина продукту, що виробляється, інтернаціоналізується на світових ринках у вигляді товарного обміну, частка інтернаціоналізованого виробництва зростає. Але для економіки нашої країни протягом останніх часів характерні риси.

По-перше, абсолютне і співвідносне зростання інтернаціоналізованої частки продуктів, які виробляються і споживаються (експорт й імпорт). Протягом 2008-2010 років спостерігалось превалювання імпорту. Він перевищив експорт у 2008 році на 28%, у 2009 році на 14,4%, у 2010 році на 18,1%.

По-друге, повільне збільшення ваги і значення економічних об'єктів, які знаходяться у повній або частковій власності іноземців.

Індикатором цього процесу вважають показники динаміки іноземних інвестицій (рис.1).

Збільшення іноземних інвестицій в економіку України – один з очікуваних наслідків приєднання нашої країни до СОТ. Однак, зростання прямих іноземних інвестицій спостерігається повільними темпами. Якщо у 2008 році іноземні інвестиції в економіку України збільшилися на 20,6% проти 2007 року, то у 2009 році вони збільшилися тільки на 12,5% порівняно з попереднім роком, у 2010 році зростання спостерігалось лише 12,5%. Уповільнення темпів зростання інвестицій можна пояснити негативними процесами, що відбувались у світовій економіці.

По-третє, подальша інтеграція економіки країни в міжнародні валютно-фінансові й кредитні відносини з міжнародними та іноземними суб'єктами – державами, спеціалізованими організаціями тощо.

По-четверте, розширення переліку питань, які є предметом сумісного рішення у рамках міжнародних програм соціально-економічного розвитку, а також міжнародних організацій, членом яких виступає Україна.

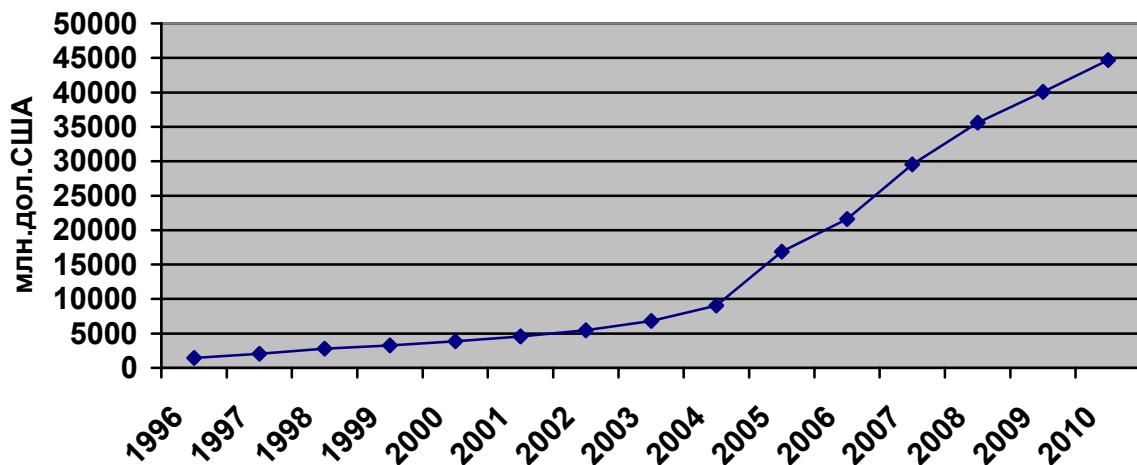


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в українську економіку, в млн. дол. США.

Незважаючи на те, що Україна вже декілька років (16.05.2008) є членом СОТ, на нашу думку, це єдина країна-член СОТ, яка не використовує механізм лобування ділових інтересів в ЄС і в межах усієї СОТ. Окремі переваги від членства в СОТ Україна дійсно отримала.

По-перше, швидко зростання зовнішньоторговельного обороту. У 2008 році цей показник був рекордним в економіці України, він склав 152,5 млрд. дол. США і збільшився майже в 1,5 рази порівняно з попереднім роком. У 2009 році зовнішньоторговельний оборот уповільнюється через скорочення попиту на світових ринках, обумовленого загостренням глобальної кризи, він склав 85,1 млрд. дол. США. У 2010 році зовнішньоторговельний оборот збільшується і складає 112,1 млрд. дол. США. При цьому збільшення відбулося, передусім, через імпорт енергетичних матеріалів, на які припадає 32,3% від загального імпорту. Крім того, треба відзначити, що лібералізація торгівлі і українського митного режиму полегшила не тільки доступ на вітчизняний ринок товарів з країн-членів СОТ, але й сприяла збільшенню експорту. Так, у 2008 році значно збільшується експорт продуктів рослинного походження порівняно з попереднім роком, а саме в 3,2 рази, жири та олії тваринного (рослинного) походження збільшуються на 13,3%, готові харчові продукти – на 20,2%. Незважаючи на світову економічну кризу, у 2009 році на експорт продуктів рослинного походження припадає 12,7% загального експорту товарів, на жири та олії тваринного (рослинного) походження – 4,5%, на готові харчові продукти – 5,3%, хоча

у вартісному виразі спостерігалось незначне зменшення проти 2008 року. У 2010 році відбувається подальше збільшення експорту за статтями «Жири та олії тваринного (рослинного) походження» – на 34,5%, «Готові харчові продукти» – на 2,1% проти 2008 року, коли ще світова криза не вплинула на економічні процеси країни. Але, при цьому, у 2010 році зменшується експорт продуктів рослинного походження на 40,3% проти 2008 року і на 26,6% проти 2009 року. Різке зменшення експорту даної статті товарів обумовлено зменшенням експорту зернових культур, чому сприяло введення квот урядом України. Відзначимо, що квотування зерна застосовувалося Україною кількарізово. При цьому постанови Кабінету Міністрів України про квотування носять тимчасовий характер. Застосування квот на експорт зерна нашою країною обґрунтовується, перш за все, необхідністю забезпечення продовольчої безпеки, оскільки обмеження експорту стосується безпосередньо фуражних зернових – пшениці, ячменя, кукурудзи, які складають основу зернового експорту України. Зниження обсягів експорту зерна при введенні квот в 2003, 2006, 2007 роках наглядно бачимо на рис. 2. Так, у 2003 році експортні поставки зернових склали 2,8 млн. тон, що на 74,3% менше, ніж у 2002 році; у 2006 році експорт склав 9,6 млн. тон, що на 23,2% менше проти 2005 року; у 2007 році – 4,1 млн. тон. У 2010 році Кабінет Міністрів України також запровадив квоти на експорт зернових, що обумовило зниження експорту зерна на 17% проти 2009 року.

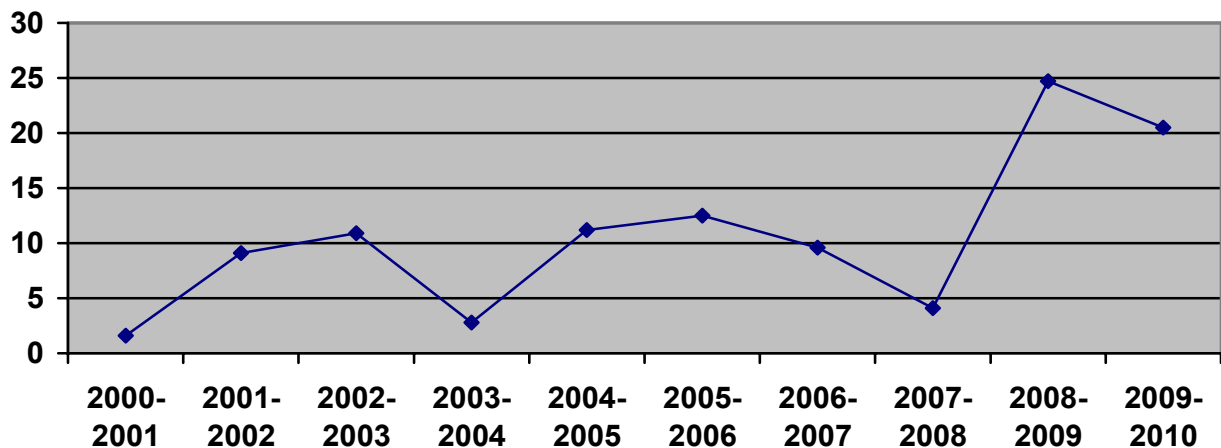


Рис.2. Динаміка експорту зернових з України в 2000-2010 роках, в млн. тон.

Введення експортних квот є механізмом, який уряд країни застосовує з метою: по-перше, знизити ціни на продовольче і фуражне зерно, що, перш за все, дасть можливість поповнити державний резерв зерна; по-друге, забезпечити сировиною хлібопекарську промисловість, виробників м'яса птиці й свинини; по-третє, отримати максимальний дохід в бюджет держави від продажу експортних квот на аукціонах. Однак при цьому треба відзначити, що застосування квот може негативно вплинути на імідж України як надійного торгового партнера. Крім того, спричинити негативні наслідки для держави у вигляді ініціювання процедури розглядання спора в рамках СОТ і, можливо, прийняття рішення про порушення Україною прийнятих на себе обов'язків в рамках СОТ і стягнення грошової компенсації, внаслідок низької прозорості обмежувальних заходів, які були прийняті за останні місяці, і які не узгоджуються з нормами СОТ. Оскільки введення квот повинно супроводжуватися процедурою нотифікації.

Таким чином, для мінімізації негативних наслідків, пов'язаних з квотуванням експорту зерна, і як альтернативний варіант можна розглядати введення експортного мита, яке має ряд переваг, а саме: по-перше, воно дозволить зберегти конкуренцію, а значить, і найбільш привабливу ціну для виробників зерна; по-друге, експортне мито офіційно дозволено нормами СОТ; по-третє, уряду країни необхідно законодавчо урегулювати застосування експортного мита та ініціювати перегляд або розробку нових, ринкових, прозорих механізмів за-

безпечення продовольчої безпеки України.

По-друге, розширення ринків збуту української продукції, передусім, продукції металургійної та хімічної промисловості. Протягом останніх років географія збуту української металопродукції постійно змінюється, що обумовлено зміною попиту з боку окремих країн-імпортерів і введенням обмежувальних заходів проти українських виробників. Сьогодні найбільш значимими ринками збуту вітчизняної металопродукції є країни Близького Сходу (зокрема Туреччина), Азії (зокрема Індія і Китай), СНД, Північної Африки (зокрема Єгипет). Однак треба відзначити, що розглядати перелічені ринки збуту в ролі довгострокової альтернативи дуже ризиковано, оскільки зростання експорту української металопродукції в Індію, Китай, Єгипет обумовлено стрімким розвитком цих країн, який спричинив урбанізацію та індустріалізацію, розвиток транспортної і енергетичної інфраструктури, а також реалізацію інших крупномасштабних інфраструктурних проектів. Крім того, девальвація гривни підвищила конкурентоспроможність української металопродукції, зокрема прокату. Таким чином, значний попит на металопродукцію з боку країн, що розвиваються, носить тимчасовий характер. Але найбільш серйозним випробуванням для українських металургів становиться розвиток власної металургії в країнах Азії (Індія, Китай) і Близького Сходу (Туреччина), в результаті чого Україна може повністю втратити ринки цих країн. Тому можливо вже зараз поступово переорієнтовуватися на ринки Латинської Америки, де спостері-

гається дефіцит прокатних потужностей. Крім того, на наш погляд, поліпшити ситуацію у металургійній галузі може співробітництво зі споживачем на зовнішніх ринках. Приклади успішної роботи серед вітчизняних металургійних груп у цьому напрямку вже існують – це міжнародна вертикально інтегрована гірничо-металургійна компанія – ТОВ «Метінвест холдинг» структури ЗАТ «СКМ», яка володіє 24 підприємствами в Україні, Європі, США і яка контролює кожний етап виробничого ланцюга – видобуток руди, вугілля, виробництво коксу, металургійної продукції з високою доданою вартістю. Особливістю є той факт, що основні виробничі потужності знаходяться в Україні, що дозволяє підтримувати низький рівень собівартості металургійної продукції у порівнянні з іншими виробниками-конкурентами на світовому ринку.

По-третє, обмеження протекціоністських заходів з боку інших країн світу до української продукції: зниження імпорتنних тарифів; відміна кількісних обмежень ЄС на металургійну продукцію, а саме квотування; зменшення кількості антидемпінгових розслідувань проти українських виробників на ринках країн-членів СОТ; скасування антидемпінгових заходів ЄС щодо експорту продукції хімічної промисловості, зокрема карбаміду.

Однак незважаючи на певні переваги від членства у СОТ, Україна зберігає експортно-сировинну модель розвитку. Аналіз зовнішньоторговельних операцій показав, що основні статті вітчизняного експорту – це сировинні ресурси, тобто за Україною все більш усталюється місце постачальника напівфабрикатів, які виготовляються галузями з підвищеним рівнем трудоемності (переважно працею середньої кваліфікації), енерго- і матеріалоемності, а також низьким рівнем екологічності. Така парадигма розвитку експортної структури суперечить національним структурним пріоритетам і перспективам розвитку структури світового господарства в цілому. Крім того, в умовах обмеженості внутрішнього попиту експортне зростання стає каталізатором тенденцій до структурного спрощення економіки, її деіндустріалізації.

Низький потенціал конкурентоспроможності на світових ринках продукції з високим рівнем доданої вартості, низька технологічність і наукоємність товарів – головна проблема сучасного розвитку українського товарного експорту. Сучасні зовнішньоторговельні зв'язки України мають суттєві недоліки у гео-

графічній структурі, оскільки спостерігається значно високий рівень однобічної імпоротної залежності по окремих статтям критичного імпорту, зокрема енергоносіїв з Росії, і незначна присутність на ринках країн, що розвиваються, які можуть стати головними споживачами продукції українських підприємств.

Подальший розвиток зовнішньоторговельних зв'язків України потребує радикальних змін, оскільки наша країна недостатньо підготовлена до глобальної конкуренції і глобальної інтеграції. Одночасне її включення у глобальні, регіональні, європейські інтеграційні процеси пов'язані із значними ризиками. Але шлях української економіки у глобальний простір безальтернативний. Це обумовлено її незалежністю, місцем і геостратегічною роллю у світовій економічній системі. У свою чергу, самоізоляція означає консервацію відсталості, низьку міжнародну конкурентоспроможність і навіть певну деградацію. Національна стратегія, яка заснована на традиційному індустріальному характері розвитку, стала не тільки неприпустимою, але й надзвичайно небезпечною.

Таким чином, перспектива економічного розвитку України залежить від її здатності знайти новий власний шлях, нову модель глобального інтегрування. На наш погляд, інтеграція України у глобальний простір повинна будуватися на максимальному використанні інформаційних, інтелектуальних ресурсів і накопиченого науково-технічного потенціалу. Українська економіка повинна змінити тяжкоінерційний індустріальний розвиток на інноваційний [17, с.7]. Цьому повинна сприяти мобілізаційна стратегія розвитку країни, яка буде ґрунтуватися на концепції випереджального розвитку, що поєднує світовий господарський досвід із значними невикористаними можливостями країни.

Приєднання України до СОТ надає переваги, незважаючи на певні ризики, стати на міжнародній арені повноправним учасником глобальних процесів. Вітчизняні експортери отримали можливість оперувати на ринках країн СОТ на умовах, які пропонуються усім країнам-членам щодо товарів, послуг, регулювання прямих іноземних інвестицій; впливати на масштаби іноземної конкуренції на своєму ринку за допомогою загальноприйнятих інструментів; доступу до діючого в рамках СОТ механізму вирішення спорів у випадках введення будь-якою країною-членом неправомірних обмежень щодо українських експортерів товарів; приймати участь у багатобічних пере-

говорах щодо подальшої лібералізації торгівлі. Крім того, членство у СОТ створило передумови для утворення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також між Україною та іншими партнерами – ЄАВТ, Туреччиною, Сінгапуром.

Література

1. Петрунин О. Подводные камни либерализации внешней торговли //Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 11. – с.39-43.
2. MakLeod R.H. Policy Conflicts in Indonesia //ASEAN Economic Bulletin. V.14. №1. P.33.
3. Krugman P.R. The Myth of Asia's Miracle, 1994 // Krugman P. web-site (<http://web.mit.edu/krugman/www/myth.html>).
4. Дмитриев С. Опыт стран - членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках. США. //Мировая экономика и международные отношения. 2002.- №8. – с.22-42.
5. Оболенський В. «Дорожня карта» реформування міжнародної торгової системи. //Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №8. – с.10-18.
6. <http://www.fishindustry.net/fish-industry/usa-canada/49-ssha-sushhestvenno-sokratilivkvtu-na-vylov.html>.
7. <http://www.ukroliya.kiev.ua/news/zabor.php?nid=14391>
8. Commission Regulation (EC) № 948/2009 of 30 September 2009 amending Annex I to Council Regulation (EEC) № 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff. – Режим доступа:http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/ecicau_en.htm.
9. Commission Regulation (EC) № 861/2010 of 05 October 2010 amending Annex I to Council Regulation (EEC) № 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff. – Режим доступа:http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/ecicau_en.htm.
10. Закон України «Про митний тариф України», затверджений постановою Верховної Ради України від 05.04.2001 року № 2371-III. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Демьяненко С. Общая аграрная политика ЕС: сущность, тенденции и значение для Украины //Экономика Украины. – 2003. – №3. – с.80-86.
12. <http://e-news.com.ua/print/56266.html>
13. Онегина В. Смена аграрной парадигмы и государственная аграрная политика в развитых странах //Экономика Украины. – 2005. – №11. – с.62-72.
14. Кваша С., Лука О. Конкурентоспособность отечественной аграрной продукции в условиях вступления Украины в ВТО //Экономика Украины. – 2003. – №10. – с.79-85.
15. Новицкий В. Национальные интересы Украины в контексте цивилизационных детерминант и экономической глобализации //Экономика Украины. – 2003. – № 7. – с.12-18.
16. Стиглиц Дж. Ю. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль; Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 300 с.
17. Белорус О. Императивы стратегии развития Украины в условиях глобализации //Экономика Украины. – 2001. – № 11. – с.4-13.
18. Островская Е., Подколзина И., Щедрин А. Опыт стран - членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках. Европейский Союз. //Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №8. – с.43-48.
19. Дайнеко А. Антикризисное регулирование внешнеэкономической деятельности в мировой экономике //Банкаускі веснік. – 2009. – № 9. – с.5-13.

Статья поступила в редакцию 14.03.2011