

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



В. О. Храмов, Ю. А. Бовтрук
**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ПОЛІТИКА**

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ 2002

ББК 65.328я73

Рецензенти: *В. Г. Федоренко*, д-р екон. наук, проф.
І. І. Дахно, д-р екон. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 3 від 27.03.01)

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України (лист № 14/18.2-569 від 26.04.01)

Храмов В. О., Бовтрук Ю. А.

Зовнішньоекономічна політика: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 264 с.: іл. — Бібліогр.: с. 257–260.

ISBN 966-608-180-6

У посібнику викладено сутність, зміст, структуру, цілі, національну макромодель і основні види зовнішньоекономічної політики. Особливу увагу приділено обґрунтуванню світосистемної теорії зовнішньоекономічної політики й аналізу зовнішньоторговельної політики. Два останні розділи присвячені зовнішньоекономічній політиці України.

Для студентів вищих навчальних закладів, а також фахівців, які вивчають теорію міжнародних організацій і міжнародних відносин.

ББК 65.328я73

ISBN 966-608-180-6

© В. О. Храмов, Ю. А. Бовтрук, 2002
© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2002

ВСТУП

Курс “Зовнішньоекономічна політика” разом з теорією міжнародної економіки, макроекономічною, загальною теорією політики й наукою (теорією) міжнародних економічних відносин забезпечує наукову основу досягнення світового економічного простору, що пояснюється наявністю політичного чинника, оскільки міжнародні економічні відносини виникають між суверенними державами як політичними інститутами.

Включаючись у систему міжнародних економічних відносин, в умовах інтенсивного формування глобалізаційних та інтеграційних процесів Україна має враховувати сучасні тенденції світового розвитку. Іншими словами, розв’язання будь-якої актуальної національної економічної проблеми передбачає не адаптацію, а переадаптацію національних економічних моделей і програм до зовнішніх чинників.

Такий імператив зумовлюється передусім системним і всеохоплюючим характером усіх перетворень, у тому числі й економічних, сутністю процесу глобалізації — становленням єдиної структурно-функціональної системи відповідно до специфічних ієрархічних принципів. В Україні відбувається реформування суспільства, тоді як у світі стрімко формується універсальне глобальне середовище. Одна з його відмітних особливостей полягає в тому, що в ієрархічній структурі держав одним з визначальних критеріїв є техніко-економічна розвиненість. Остання зумовлює своєрідне право на лідерство як у політичній, так і у військовій, фінансовій та торговельній сферах. Це потребує реформування всієї системи зовнішньоекономічної політики. Лише в разі використання прийнятих світовою спільнотою правил, з урахуванням національних інтересів можливі ефективна зовнішньоекономічна діяльність і оптимальна інтеграція в цю спільноту України, а також зовнішньоекономічна політика, що відповідає ідеалу формування та реалізації стратегії національного розвитку й безпеки розвитку в новій логіці міжнародних відносин взагалі та міжнародних економічних відносин зокрема.

Вивчення і ґрунтовне освоєння процесу формування та реалізації зовнішньоекономічної політики, аналіз арсеналу її засобів і способів

мають виняткове значення у становленні професійної та загальної культури фахівців у галузі міжнародних відносин. Цей процес надзвичайно складний і тісно пов'язаний з вирішенням питання ринкової трансформації економіки України, що потребує активнішої зовнішньоекономічної політики із залученням значної кількості товарних і кредитно-фінансових ресурсів.

Пропонований навчальний посібник адресований насамперед студентам, які вивчають курс “Зовнішньоекономічна політика”, а також окремі розділи курсів “Макроекономіка” та “Міжнародні економічні відносини”. Водночас він стане у пригоді службовцям урядових, комерційних і бізнесових структур, надасть фахівцям, які вивчають теорію міжнародних організацій і міжнародних відносин, інформацію про сучасну національну макромодель зовнішньоекономічної політики, допоможе проаналізувати, узагальнити і виробити нові концептуальні рішення, що поповнять або оновлять базові знання в надзвичайно важливій сфері міжнародних політичних і економічних відносин, а також дасть змогу простежити й засвоїти основні моменти, цілі, виміри сучасної зовнішньоекономічної політики України.

Навчальний посібник підготовлений В. О. Храмовим (вступ, розд. 1–8) і Ю. А. Бовтрук (розд. 9, 10).

ПОНЯТТЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

1.1. СУТНІСТЬ І ОЗНАКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Зовнішньоекономічна політика виникла водночас з появою великих суспільних груп і держав. Вона є центральним перехрестям взаємодії політики і економіки, політичного та економічного світів у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

В операціональному плані зовнішньоекономічна політика (ЗЕП) — *це політичний курс дій суб'єктів зовнішньоекономічних відносин і діяльності*. Недолік цього визначення полягає в тому, що воно, по суті, зводиться до політичної стратегії суб'єкта в реалізації його зовнішньоекономічних інтересів. Загалом під **зовнішньоекономічною політикою** розуміють *форму політичної організації публічної матеріальної можливості та спроможності соціального суб'єкта формувати й реалізувати його зовнішньоекономічні інтереси та цілі у сфері міжнародних відносин*.

Отже, ЗЕП є інтегральним компонентом політики загалом, а також певною мірою її детермінантою. Ідеться насамперед про ЗЕП держави. Відповідно ця політика є функцією політичної та соціально-економічної систем суспільства.

Конкретні напрямки, форми і масштаби ЗЕП визначаються характером і гостротою політичних, економічних та соціальних проблем у будь-якій країні в певний період. Об'єктивна можливість ЗЕП визначається рівнем економічного розвитку, концентрацією виробництва й капіталу, становленням і розвитком міжнародних економічних відносин. Необхідність, що перетворює цю можливість на дійсність, полягає в концентрації проблем, їх розв'язанні державними й суспільними суб'єктами, в усвідомленні того, що внутрішня

економічна політика не вичерпує й не задовольняє повною мірою потреб та інтересів особистості, суспільства, держави. У цьому плані вона доповнює і продовжує на міжнародній арені внутрішню економічну політику. Зовнішньоекономічна політика, виконуючи допоміжну і службову функції, це, так би мовити, другий бік внутрішньої економічної політики держави. Зазначимо, що відокремити внутрішню економічну політику від зовнішньої дуже важко, оскільки межа між ними з часом зникає, а у XXI ст. дедалі виразніше виявлятиметься тенденція до їх злиття. Нині для нових незалежних держав, наприклад, витрати на оборону країни не тільки переобтяжують державний бюджет, а й обмежують можливості динамічної зовнішньоекономічної діяльності. Отже, вони позначаються і на соціально-економічному розвитку держави. Водночас ЗЕП реалізується в інших суспільних умовах, ніж внутрішня економічна політика. Це впливає вже з того, що міжнародні відносини структурно відрізняються від внутрішніх. Істотним чинником, що обмежує ЗЕП, є міжнародні зобов'язання держав. Отже, ЗЕП не може бути лише продовженням внутрішньої економічної політики, оскільки має певні специфічні ознаки, що відрізняють її від внутрішньої економічної політики. Можна виокремити такі ознаки ЗЕП:

- визначення і реалізація цілей ЗЕП;
- визначення національних інтересів держави та узгодження цих інтересів з інтересами інших держав;
- власне організаційно-інституціональне й концептуальне забезпечення ЗЕП.

Визначення і правомірне розуміння характерних ознак ЗЕП має істотне значення не лише для з'ясування сутності взаємозв'язку і взаємозалежності внутрішньої та зовнішньої економічної політики, а й наукової організації зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. СВІТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

1.2.1. Взаємозв'язок світу політичного і світу ЗЕП

Розуміння феноменів ЗЕП пов'язане як зі світом політичним, так і зі світом ЗЕП. При цьому зауважимо, що коли світи політичний і ЗЕП виокремлюються як самостійні підсистеми людського соціуму, ідеться про їх розмежування лише в сенсі веберівських “ідеальних

типів". По суті, це абстрактні конструкції, що не завжди збігаються з практикою, а їх виокремлення зумовлене найголовніше необхідністю пізнання світу ЗЕП. Світи політичний і ЗЕП не існують і не можуть існувати один без одного, вони нерозривно взаємопов'язані. Цікаво й те, що світ ЗЕП тісно пов'язаний зі світом економічним.

Зазначимо, що окремі феномени можуть стосуватися водночас і сфери світу ЗЕП, і сфери світу політичного як сполучні ланки. Між цими системами-світами простежується певна спільність структурних компонентів, до яких належать держава, політичні партії, механізми політичного ділового циклу, клуби лобістів, засоби масової інформації, спілки підприємців, промисловців тощо. Тісний, нерозривний зв'язок трьох підсистем — світів економічного, політичного і ЗЕП — на прикладі пострадянських держав засвідчує, що після перетворень старих структур на шляху демократизації ці країни стикаються з одними й тими самими проблемами.

Політика проникає в усі сфери життя, зокрема й зовнішньоекономічну діяльність. У Арістотеля, наприклад, громадське життя вкладалося в межі політичного і ставилося на службу державі. На його думку, навіть якщо для однієї людини благом є те саме, що й для держави, то важливішим і повнішим уявляється все-таки благо держави. При всій значущості цього підходу сучасне бачення політичного світу свідчить про те, що це особлива нива життєдіяльності, пов'язана з владними відносинами, державою і державним устроєм, з тими інститутами, принципами, нормами тощо, що покликані гарантувати життєздатність співтовариства людей, реалізацію їхніх інтересів і цілей. У цьому полягає розуміння того, що політика стосується тих явищ, інститутів, організаційних форм і відносин у суспільстві, згідно з якими оцінюють владу й авторитет. Вони існують у суспільстві для утвердження і підтримки порядку й реалізації інших важливих цілей, насамперед економічних та зовнішньоекономічних.

Політичний світ — це множина взаємодіючих політичних явищ, складне багатопланове (різноманітне й водночас мінливе) суспільне та культурне явище, яке неможливо розглядати за допомогою чітко окресленого аналізу. Це поняття охоплює такі категорії, як влада і владні відносини, державно-політична організація суспільства і комплекс її інститутів: державний, партійний, правовий і корпоративно-діловий механізм прийняття рішень тощо. Структурними компонентами політики загалом, а отже, і ЗЕП, є суб'єкти, об'єкти й ресурси

(матеріально-технічні, організаційно-адміністративні, людські й духовні). Основа їх складається із загального взаємозв'язку соціальних груп, інститутів, приватних і публічних сфер діяльності. З цього погляду політичне в різних сферах, зокрема й у зовнішньоекономічній діяльності, має такі визначники: директивні, функціональні й комунікативні. Ці визначники, у свою чергу, містять у собі цілепокладання, а також засоби й методи реалізації цих цілей.

З огляду на розглянуті аспекти для характеристики феноменів світу ЗЕП визначальне значення має принцип всеохоплюваності, або загальної обов'язковості в системі міжнародних економічних відносин. Важливо зазначити, що як немає аполітичного суспільства, так немає й аполітичної економіки та зовнішньоекономічних відносин. Отже, усі сфери й форми суспільної життєдіяльності тією або іншою мірою мають політичну основу. Основна функція політики полягає в тому, щоб забезпечити єдність суспільства, поділеного на різні групи, прошарки, класи.

Життєздатне суспільство щодо ЗЕП має бути єдиним як політичне співтовариство. Це твердження дуже гнучке й може оцінюватися по-різному. Проте всі варіанти його використання об'єднує одне — вони означають оцінку суті. Хтось досліджує і “зважує” якість явища ЗЕП й визначає його за певними критеріями або ознаками. При цьому критерії можуть істотно різнитися. Деякі з них можуть бути моральними: якою мірою правильними чи морально прийнятними є дії суб'єкта ЗЕП. Окремі критерії пов'язані з результативністю, а деякі — з поняттями справедливості й рівності, прийнятності щодо стандартів суспільства, відповідності поняттям соціально-політичної гармонії, стабільності тощо.

У контексті спільної оцінки політичне в зовнішньоекономічній сфері виконує роль загальнообов'язковості рішень держави для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, де використовуються публічні матеріальні засоби: закони, апарат насильства, нормативи, тарифи тощо.

З огляду на викладене можна стверджувати, що світ ЗЕП охоплює широкий діапазон інститутів, процесів, явищ, відносин тощо як регулятивів, здатних націлити політичний механізм на перетворюючі дії у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

1.2.2. Аналіз напрямків процесу формування і реалізації ЗЕП

А. Обставини аналізу

Зовнішньоекономічний світ у політичних координатах — це світ ЗЕП. Як реагувати на цей світ, на загрози й виклики, які він несе державі, суспільству, людству? Нарешті, чи існує наука, яка могла б відповісти на них? На жаль, наука, що сформувалася на базі індустріального суспільства, наука ідеальних моделей не може розв'язати багато сучасних проблем як загалом, так і щодо ЗЕП зокрема. Саме через це дедалі явніше постає питання про аналіз напрямків процесу формування та реалізації сучасної ЗЕП як складової стратегії розвитку.

Підвищені вимоги до теорії й практики ЗЕП зумовлюють певні обставини:

- необхідність усвідомлення глибинних змін, що відбуваються у світі, оскільки це багато в чому зумовить ЗЕП України у XXI ст.;
- освоєння контексту світу ЗЕП, що не тільки зумовить вибір відповідних стратегічних орієнтирів, а й надасть більш повну і динамічну картину розвитку безпеки і, зокрема, безпеки розвитку країн;
- необхідність вироблення нових підходів щодо формування та реалізації сучасних концепцій ЗЕП;
- фокус предмета ЗЕП повинен зміститися від фрагментарної, технократичної, порівняльної до наддержавної, або глобальної, ЗЕП. При цьому в центрі уваги інтелектуалів перебуватимуть уже не національні держави, а ймовірно, всесвітні організації.

Б. Аналіз основних напрямків формування і реалізації ЗЕП

Розглянемо основні напрямки формування та реалізації ЗЕП.

• **Меркантилізм** — історично перший напрямок формування та реалізації ЗЕП, що проявився у феодальному суспільстві. Його прихильники виходили з того, що добробут держави ототожнюється з грошима, залежить від максимально можливого нагромадження багатства (золота, срібла). Саме тому вони вважали, що ЗЕП, яка здійснюється засобами зовнішньої торгівлі, має орієнтуватися на нагромадження дорогоцінних металів шляхом здійснення політики обмеження імпорту і розширення експорту за допомогою втручання держави і її контролю за станом зовнішньої торгівлі.

Основним засобом обмеження доступу іноземних товарів на внутрішній ринок було мито. З колоній могли ввозитися товари лише з метрополії. На шляхах постачань з інших країн зводились обмежувальні, часто навіть заборонні бар'єри.

- **Протекціонізм** — другий напрямок, завдання якого полягало не в нагромадженні грошей державою, а в захисті національної економіки. В основу такого процесу було покладено політику захисту внутрішньої економіки за допомогою мита і кількісного обмеження імпорту, а іноді й експорту.
- **Вільна торгівля** — третій напрямок, концепцію якого розробили А. Сміт і Д. Рікардо. Головна ідея їхнього вчення полягала в тому, що найбільший прибуток отримують країни, які беруть активну участь у міжнародному поділі праці на основі витрат виробництва або, як вони висловлювалися, витрат праці (абсолютних — за А. Смітом і відносних — за Д. Рікардо). Погляди Д. Рікардо у подальшому розвинули шведські вчені Е. Хекшер і Б. Олін (вони сформулювали так звану теорію чинників виробництва), а також представники неоліберальної школи.

Погляди цих вчених суперечили поглядам як меркантилістів, так і представників протекціонізму. Ліберали рекомендували державі максимально обмежити втручання в економіку, зокрема в зовнішньоекономічну діяльність, передусім у зовнішню торгівлю. Втручання допускалося лише в окремих випадках: для забезпечення безпеки й зміцнення обороноздатності країни або нейтралізації державної підтримки експорту, що здійснюється іншою державою.

- **Агресивний протекціонізм** — четвертий напрямок, що захищає інтереси найрозвиненіших, монополізованих галузей економіки. Мета такої політики полягає в тому, щоб за рахунок високих цін на внутрішньому ринку отримувати монополією високий прибуток. Це дає змогу агресивно наступати на позиції конкурентів на світовому ринку.
- **Колективний протекціонізм** — п'ятий напрямок, який є результатом діяльності інтеграційних груп суб'єктів ЗЕП. Для нього характерна більш-менш повна лібералізація взаємної торгівлі (вільна торгівля) при одночасному здійсненні узгодженої єдиної протекціоністської політики щодо країн, які не є повноправними членами тієї чи іншої спільноти (наприклад, Європейського Союзу).

Отже, аналіз напрямків процесу формування та реалізації ЗЕП засвідчує, що він не є статичним явищем, а динамічно розвивається.

Тому його адекватне освоєння потребує врахування нових обставин, тенденцій, закономірностей.

1.2.3. Нове освоєння світу ЗЕП

Зовнішньоекономічна політика як наука є системою, сукупністю окремих теорій, що вивчають світ ЗЕП у часі та просторі.

Колишній світ ЗЕП — це світ значної свободи дій окремих держав як суб'єктів зовнішньої політики та міжнародних економічних відносин — дедалі більшою мірою поступається світові чіткої загальної регламентації взаємодії держав. Самоутвердження держави через абсолютну автономію дій у царині зовнішніх зв'язків є продуктом ідеальних моделей, що спричинюється до значних змін — і не лише економічних, а й політичних та етично-психологічних. Сучасна ЗЕП, щоб бути продуктивною, повинна враховувати національні інтереси, глобальні та цивілізаційні горизонти розвитку світу.

Які з фундаментальних точок відліку взяти за орієнтири, щоб будувати стратегію ЗЕП?

Завдання важке, шляхи й методи його розв'язання неоднозначні. До початкових точок і орієнтирів передусім належать ті, що пов'язані, по-перше, з місцем спостерігача у процесі суспільного розвитку та системі національної безпеки; по-друге, з визначенням предмета й методології ЗЕП як науки; по-третє, з аналізом суті, структури та закономірностей процесу; по-четверте, з умовами розвитку та основними чинниками і механізмами, які взаємодіють з процесом, що відбувається в трьох різних середовищах — системах національного суспільства, міжнародних (міждержавних) і глобальних відносин.

1.2.4. Предмет ЗЕП

Предметом ЗЕП як науки є світ ЗЕП (її формування та реалізація). Потрібно визнати, що це соціально-політичний, по суті, єдиний, неперервний процес. У цьому процесі ЗЕП розвивається як певна система зовнішньополітичних інтересів, цілей, ідей, цінностей, концепцій, стратегій, тактики, програм, доктрин, курсів, практичних дій, спрямованих у системі міжнародних відносин на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку і водночас на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів в інтересах суспільного розвитку і безпеки країни.

У наведеному визначенні є два аспекти: зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний. Тому з повним правом ЗЕП можна вважати складовою як зовнішньої, так і економічної політики. У першому випадку в центрі уваги перебувають зовнішньополітичні аспекти, у другому — зовнішньоекономічні, тобто економічна політика, що входить у сферу міжнародних економічних відносин. Іншими словами, у процесі розвитку цієї політики використовуються певні засоби, власне зовнішньополітичні, а також економічні, соціальні, психологічні, пропагандистські, військові та інші, що сприяють соціально-економічному розвитку країни переважно через державу та її механізми. Цей процес відбиває об'єктивні можливості конкретної країни щодо розвитку ЗЕП, які виникають під час змін, що відбуваються у світі в системі міжнародних відносин взагалі і у сфері міжнародних економічних відносин зокрема. З цим процесом взаємодіють об'єктивні та суб'єктивні чинники різного походження й характеру, що безперервно рухаються. При цьому передбачається наявність протилежних, суперечливих, взаємовиключних сил і тенденцій, їх зіткнення й конфлікти як у різних сферах (країнах), що взаємодіють з розглядуваним процесом, так і в ЗЕП держави, що покладена в основу цього процесу, безпосередньо у процесі. Складові цієї ЗЕП, процесу її формування і здійснення, як реальні, так і уявні їх відображення, то виникають, то зникають.

За аналогією з політичним процесом, що розвивається поза суспільством і державою, процес формування та реалізації ЗЕП так само можна вважати зовнішньоекономічнополітичним процесом держави, що відбиває його сутність.

1.3. СВІТОСИСТЕМНА ТЕОРІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: КЛЮЧОВІ АКЦЕНТИ, ОСНОВА І ВНУТРІШНІЙ РЕГЛАМЕНТ

Фундаментальні труднощі щодо наукового розуміння ЗЕП значною мірою пов'язані з великою кількістю складових її основи, передусім різноманітних теорій економічної політики, парадигм, їх інтерпретацій, високою динамікою суспільних змін. Перший і найпростіший крок, що дає можливість ефективно аналізувати це питання, —

аналіз проблеми взаємодії економіки і політики, економічних і політичних явищ.

1.3.1. Економіка і політика

Проблему взаємодії політики і економіки, що є основоположною в науці про економічну політику й ЗЕП, розв'язують різні суспільні теорії.

Динамічне збільшення обсягу знань зумовлює необхідність розв'язання цієї проблеми на сучасному рівні. Цікаво, що старі проблеми в новому теоретико-методологічному контексті формуються як нові. Тим самим їх розв'язання дають змогу збагатити попередні знання. І це можливо, якщо вдається використати ефективні вимірвальні інструменти. Перший крок до їх оволодіння — критика, сумнів у істинності попередніх положень. Сучасне суспільство розширює поле таких можливостей пізнання і дій. Це позитивний бік нового розв'язання проблем, зорієнтований на прогрес наукового пізнання ЗЕП як засобу її реалізації.

Яку суспільство має обрати стратегію реалізації ЗЕП, щоб вона була для системи “особистість — суспільства — держава” прийнятною?

Сучасна суспільно-політична та економічна думка дає змогу виявити кілька стратегій:

- ліберальну;
- консервативну;
- громадську (комунітарну);
- дискусійно-теоретичну.

Кожній з цих стратегій відповідає певний тип (модель) розв'язання проблеми взаємодії економіки і політики.

Ліберальна модель корінь помилкового розуміння вбачає в тому, що економіка підпорядковується політиці, тобто суб'єкт політики — держава — прагне встановити режим тотального регулювання. Через нього виявляються паралізованими спонтанні сили розвитку, зрівнювання й регенерація суспільства, стагнація і руйнування економіки.

В основу ліберальної стратегії покладено модель ідеальної взаємодії політики та економіки, основний механізм якої подано у вигляді вільного (від державного регулювання) ринку і стихійної регенерації, а також розподілу незліченних індивідуальних товарів і послуг. По-

трібно визнати, що ліберальна стратегія “сліпа” до жорсткої конкурентної боротьби тих, хто для цього менше готовий (озброєний). Така модель узгоджується з класичним лібералізмом (ранній капіталізм): щоразу треба починати знову, принагідно, методом спроб і помилок. Розвиненим країнам притаманні консервативно-ліберальні, або ліберально-консервативні, моделі, що враховують реалії сучасності.

В основу консервативної стратегії покладено модель взаємодії політики і економіки, в якій особливий авторитет мають система управління та її інститути, що покликані утримувати під контролем сили, які руйнують порядок. Ця стратегія передбачає міцну державу і стійкі інститути, які підтримують порядок силою. Водночас консервативна стратегія, а отже, і консервативна модель неефективні, коли суспільству і його інститутам бракує зв'язків із суспільством, підтримки, технологій і правдивості, коли політика набирає самодостатнього характеру.

Інтерес становить дискусійно-теоретична стратегія, в основі якої покладено таку модель взаємодії політики і економіки, коли ефективною виявляється політика регулювання мовної комунікації. Іншими словами, гроші й влада є самостійними комунікаційними засобами політики інтеграції, що найчастіше здійснюється без соціальної інтеграції. Основними інструментами оптимальної взаємодії політики та економіки є гроші, наявність влади і максимальної кількості голосів у виборчій боротьбі. Базовим принципом такої моделі покликана бути домовленість, що дасть змогу звільнити соціально-інтегративні сили мови політики і тим самим забезпечити їй контроль за функціонуванням та розвитком економіки, а отже, й суспільства. Очевидно, дискусійно-теоретична модель є ефективною в умовах розпаду “омертвілих” економічних і соціальних відносин. Дискусії справді виконують функцію пояснень суті політичних дій і рішень. Водночас було б неправильно розраховувати на інституціоналізацію дискусійного методу підриву діалектики взаємодії політики та економіки. Взаємодія — це рух, а будь-який рух не дає змоги передбачити все. Мало того, дискусійно-теоретична модель має як позитивні, так і негативні сторони. Крім того, механізм дискусії не дає змоги дійти остаточного рішення, інколи паралізує політичні дії. Як свідчить історія, дискусії у 80-ті роки ХХ ст., що мали місце у СРСР — мовна влада, — здатні були перетворити суспільство на недієздатне співтовариство людей, тобто на дебатклуб.

Отже, час висунув глобальну проблему синтезу моделей взаємодії політики та економіки як точок балансу між дерегуляцією, реструктуризацією, новим усупільненням і домовленістю.

Супермодель без промахів ескізної моделі — дуже сильне, а отже, неконцептуальне твердження. Тому спробуємо визначити певну концептуальну межу, яка охоплюватиме як позитивні, так негативні сторони, а також перебуватиме під владою діалектики модернізаційного процесу формування і реалізації економічної та зовнішньоекономічної політики. Подальший рух цього процесу потребує забезпечення врівноваженого співвідношення сил, які, звичайно, піклуються про достатність представництва своїх стратегій, своїх моделей взаємодії політики та економіки. На європейському векторі, наприклад у Німеччині, найбільш рельєфно й чітко подано світосистемну модель (суміш елементів різних моделей) з дерегулювання, реструктуризації й домовленостей.

Динамічний, діалектичний процес взаємодії політики та економіки поданий в економічній політиці у формі інтеграції сторін. Цей процес потребує умоглядного міркування, теоретичного узагальнення, що об'єднує час, гроші, інститути влади, кооперацію, політичні дії і економічні відносини в інтегративний проект, відкритий діалектиці модернізації. У сучасному світі врівноважити прогресуючу радикалізацію і глобалізацію життя покликана конструктивна економічна та зовнішньоекономічна політика. Головна умова конструктивності — їх теорії.

1.3.2. Теорії економічної політики

Ідеї економістів і політичних мислителів (і коли вони мають рацію, і коли помиляються) мають більше значення, ніж прийнято думати. Насправді лише вони “правлять світом”. Це стосується і “божевільних”, які інколи перебувають при владі. Тим часом сила корисливих інтересів часто перебільшується порівняно з впливом ідей.

На жаль, схильність до новацій, вбирання нових ідей з часом, як правило, слабшає. “...Ідеї, що їх державні службовці, політичні діячі, навіть агітатори використовують у повсякденних подіях, здебільшого не нові. Але рано чи пізно саме ідеї, а не корисливі інтереси стають небезпечними для добра і зла”, — на такій елегантній ноті завершує свою працю “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” Дж. Кейнс.

Аксіоматичним є загальне положення про те, що економічна і зовнішньоекономічна політика покликані виражати інтереси й підвищувати добробут населення. Державна діяльність виправдана лише суспільною користю, писав ще Фома Аквінський (XIII ст.). Але навіть поверховий підхід виявляє розбіжності в уподобаннях виборців і політичних партій, правлячої еліти. Виборці зацікавлені в максимізації корисності, політики — у максимізації кількості голосів, в отриманні й збереженні офіційних постів. Зрозуміло, що, діючи в економічній сфері, політики в розвинених країнах керуються програмою добробуту, однак вони орієнтуються при цьому на так званого середнього виборця і на виробника — організатора виробництва, менеджера, чиновника. Адже саме вони, дотримуючись формальної логіки, у концентрованому вигляді обстоюють інтереси і можливості економічного зростання, тим часом як переваги різних верств споживачів диференційовані й розпорошені. Ці суперечливі соціально-політичні завдання відображені в моделюванні економічної політики.

Спроби стимулювати або стабілізувати економічний розвиток здавна перебували в центрі уваги теоретиків. Внеском неокласиків у цю галузь досліджень стали праці американського економіста Р. Солю, його “золоте правило — нагромадження”. Продовженням теорії цього вченого стали розрахунки Е. Фелпса (“Байка для тих, хто займається зростанням”, 1961) щодо траєкторії економічного розвитку, що забезпечує максимальний і стійкий рівень індивідуального споживання.

Регулярну ЗЕП можна уявити у вигляді ланцюжка взаємопов’язаних епізодів як способів її буття: об’єктивні труднощі — політичні дії, що включають оцінку труднощів, прийняття рішень, їх законодавче затвердження — економічний ефект, тобто реакція ринку, економічних агентів. Зрозуміло, що тимчасові розриви тут неминучі. Багато що залежить від швидкості поширення інформації, розвитку мережі комунікацій, ділової активності людей і, звичайно, від загальних теоретичних основ ЗЕП, що подаються у вигляді окремих теорій економічної політики.

Теорія економічних порядків

Становить інтерес і є вагомою, на думку аналітиків, теорія економічних порядків. У науці поширена думка, що саме свобода дій з притаманними їй анархією й кризами зумовлює тенденцію до дер-

жавного регулювання. Форми і зміст державного втручання з часом ускладнюються, але життєво важливою умовою воно залишається і на майбутнє.

Економічний космос з урахуванням сфери міжнародних економічних відносин, згідно з підходом В. Ойкена, можна уявити у вигляді такої схеми:

- сукупність економічних і зовнішньоекономічних процесів;
- сукупність економічних та зовнішньоекономічних порядків;
- економічна та зовнішньоекономічна політика.

Історичним досвідом доведено, що між розвитком виробництва, досягненнями природничих і прикладних наук, з одного боку, і станом економічних та зовнішньоекономічних порядків, з іншого, існує нерівновага, відставання цих порядків — майже правило.

Під економічним (так само, як і зовнішньоекономічним) порядком В. Ойкен розумів рамкові умови ринкового господарства, тобто сукупність інституцій, що становлять зведення даних, необхідних для того, щоб господарюючі суб'єкти могли приймати рішення і здійснювати ті чи інші дії¹.

Господарський порядок показує, як держава регулює економічний розвиток, як сприяє його розвитку і як за обмежених ресурсів (браком ресурсів) державні органи є своєрідною обчислювальною машиною, вбудованою в господарський порядок.

До складу інститутів економічного та зовнішньоекономічного порядку входять також підприємницькі спілки і профспілки, що виробляють правила й розпорядження.

Систематизуючи історичну практику, В. Ойкен пропонує таку типологію економічних політик: свобода дій; політика централізованого (повністю або частково) управління економікою; політика “середнього шляху”; політика конкурентного порядку і точкова політика.

Політика “середнього шляху” передбачає часткове державного втручання в ринкову економіку, пошук компромісу між ринком і плановим господарством, втручання з розподільчими цілями, політику “повної зайнятості”, кон'юнктурне регулювання.

¹ В. Ойкен розрізняє шість складових зведення даних: потреби людей, природні умови, стан робочої сили, товарні запаси, рівень технології і технологічних знань, правовий і соціальний порядок. Шостий чинник — це закони і устрої, побут і звичаї, духовний настрій, “що визначає правила гри”. Цей комплекс умов господарювання не завжди доцільний і ефективний.

При конкурентному порядку створювані державою рамкові умови сприяють максимальному розвитку конкуренції. Завданням точної економічної політики є обмеження або недопущення тенденцій до концентрації економічної влади (процесів монополізації) і форм ринку, які призводять до екологічних збитків.

Точкова (або пунктирна) економічна (відповідно зовнішньоекономічна) політика передбачає політико-правові дії, орієнтовані на розв'язання окремих проблем, на захист інтересів конкретних сфер. Зворотним боком тут може стати порушення комплексності, цілісності економічного підходу. У цьому розумінні спрямована на підтримку окремих сфер або верств політика доходів може викликати перекоси в сукупному платоспроможному попиті та грошові негаразди.

У другій половині ХХ ст. виникла низка нових напрямків економічної політики (структурної і кон'юнктурної), що вплинуло на економічні процеси як щодо попиту, так і щодо пропозиції, а також ЗЕП.

Економіці внутрішньо властива рівновага. Економіка відновлюється стихійно, як водне плесо після кинутого каменя. Небезпечні й тривалі розлади — найчастіше робота політиків-невдах. Потрібно не так “тонко настроювати” економічну систему, оскільки вона сама прагне до стабільності, а турбуватися про те, щоб політичні дії не завдавали прямої шкоди економіці. Функція економічної політики не повинна виходити за межі “приспосовання”.

Цим поглядам протистоїть “активістська” доктрина, згідно з якою політичні діячі самостійно визначають економічний та зовнішньоекономічний курс, дотримуються його, оперативно реагуючи на зміну умов.

Іншими словами, питання про те, якою має бути економічна та зовнішньоекономічна політика — активістською чи пристосувальницькою, — не таке вже й просте. Адже уряди беруть на себе відповідальність за стан економіки.

Концепція Я. Тінбергена

Базовою теорією як економічної політики, так і ЗЕП вважається концепція, яку запропонував ще у 50-ті роки ХХ ст. голландський економіст, перший лауреат Нобелівської премії з економіки (1969 р.) Я. Тінберген (1903–1994). Його праці “Теорія економічної політики” (1952 р.) і “Економічна політика: принципи і побудова” (1956 р.) були настільними для економістів 60–70-х років ХХ ст. Згідно з тео-

рією Я. Тінбергена, складовими економічної політики є ключові цілі добробуту (набір макроекономічних показників); інструменти, які має у розпорядженні уряд; модель, що пов'язує цілі та інструментарій і дає змогу визначити оптимальний масштаб політичних дій. До інструментів належать такі заходи: фіскальні (бюджетно-податкові), монетарні (грошово-кредитні), зовнішні (маніпуляції з валютним курсом) і які регулюють доходи. При цьому кількість використаних інструментів має збігатися з кількістю поставлених цілей.

Я. Тінберген розробив методикау планування й прогнозування для Нідерландів, запропонував моделі, які можна застосовувати для економічного планування у країнах, що розвиваються.

Послідовники Я. Тінбергена доповнили його концепцію. Г. Тейлор розробив оптимальну функцію добробуту і функцію мінімізації втрат; включив у модель витрати, пов'язані з переходами від одних інструментів до інших.

Загалом концепцію Я. Тінбергена варто зарахувати до нормативних.

Внеском у подальшу розробку економічної політики стали праці Р. Манделла. Він вважає, що політичні інструменти, як правило, диверсифіковані та перебувають під контролем різних державних органів (міністерств економіки, фінансів, центрального банку тощо). З огляду на ці обставини потрібно здійснити ефективну ринкову класифікацію. Кожного разу вибудовується ряд і цільовий показник — інструменти — орган, до якого “приписана” мета. Орган “приписки” має щось на зразок переважаючого впливу. Як приклад можна навести повсюдну відповідальність центральних банків за стабільність грошового обігу.

Найважче подолати невизначеність при розробці політичної програми, що має на меті економічну динаміку і призводить часом до значних соціальних втрат. В умовах невизначеності уряди не можуть передбачити, як їх дії впливатимуть на цільові показники.

Невизначеності бувають різні. Серед них — тимчасові труднощі між виникненням тієї чи іншої небезпеки, прийняттям рішень і їх економічним ефектом; несподівані шоківі ситуації, зокрема й екзогенного характеру. З огляду на це особливого значення набуває раціональний вибір різних інструментів політичного впливу, звернення до зважених грошово-кредитних засобів.

Критика Р. Лукаса

Велика економічна модель Я. Тінбергена була схемою економічної (а отже, і зовнішньоекономічної) політики понад двадцять років. Однак у середині 70-х років ХХ ст. економісти дедалі частіше почали наголошувати на недоліки теорії Я. Тінбергена, передусім на її невизначеності. На увагу заслуговує критика американського економіста, професора Чиказького університету Р. Лукаса, одного з перших представників теорії раціонального вибору (“Еволюція економічної політики”, 1976 р.).

В економічній моделі Я. Тінбергена виведено коефіцієнти, що пов’язують економічні змінні та політичні дії. Тим часом зміни в економіці й політиці роблять ці коефіцієнти ненадійними. Вихідні економічні параметри найчастіше некоректні, оскільки вже є результатом політичного маневрування, а тому подальший аналіз може призвести до несподіваних результатів.

У центрі уваги Р. Лукаса виявилась оцінка очікувань. Як правило, вона виникає з попереднього досвіду. Така механічна екстраполяція, на думку Р. Лукаса, хибна. Реакції на політичні зміни неможливо передбачати виходячи з минулого. Наприклад, між пропозицією грошей і обсягом випуску продукції існує, як переконаємось далі, лінійна залежність, але несподівані зміни кількості грошей можуть порушити ритм, передбачений очікуваним приростом грошової маси. Або інший приклад: чому взаємозв’язок між безробіттям і інфляцією, що традиційно базувався на доктрині Т. Філіпса, виявився в 60-ті роки неспроможним? Крім того, Р. Лукас спирається на оцінку ефекту, що виникає зі змін у податковій політиці. Цей ефект залежить від того, якими є податкові зміни, тимчасовими чи постійними і як їх оцінюють платники податків.

Політика, що ґрунтується на середньостатистичних показниках минулого і недооцінює чинник мінливих очікувань, приречена на помилки й невдачі. Результатом критики Р. Лукаса стало створення досконаліших макроекономічних моделей, що містять оцінку чинника очікувань.

Загальні позиції

Спробуємо систематизувати загальні позиції неокласичної теорії економічної політики, що мають базове значення для ЗЕП.

Ключову мету економічної та зовнішньоекономічної політики — мінімізацію соціальних втрат — можна реалізувати лише за умови

послідовності багаторазово повторюваних дій. Зрозумілим є прагнення політичних органів оптимально поєднати поставлене завдання з вибором ефективного інструмента впливу. Але головне полягає в тому, щоб не піддаватися спокусі відступити від правил, навіть якщо це виявиться цілком виправданим, наприклад, у грошовій політиці, коли так просто вийти з кола неплатежів “друкуванням грошей”. Економісти називають таку політичну поведінку скрутною. У США тривалий час обговорювалося питання про обмеження свободи дій для державних органів “за обставинами”. Зрештою було ухвалено закон, відповідно до якого конгрес і президент повинні були забезпечити скорочення бюджетного дефіциту в 1985 р., а в 1996 р. конгрес затвердив закон про бездефіцитність бюджету.

Важливою під час вибору і здійснення раціональної політики є ступінь довіри до неї з боку електорату. Відхилення від оголошеного курсу підривають віру в дієздатність влади. Небезпечні вони ще й тому, що недовіра до політичних акцій породжує пасивність, спротив спробам урядів мінімізувати соціальні втрати, що гальмує здійснення раціональної економічної політики. Погано, наприклад, коли люди не вірять банкам, а вважають за краще зберігати гроші вдома й у валюті.

Загальним зауваженням стосовно неокласичної політики є взаємодія позитивного та нормативного її аспектів. Позитивна теорія вивчає політичні інститути, можливі варіанти впливу, а також законодавчі норми, що полегшують або обмежують свободу політичної конкуренції, шляхи підвищення економічної грамотності виборців.

Нормативне політичне вторгнення значно поширене; експансіоністський вигляд мають фіскальні заходи; часто спостерігається інфляційний ухил у політиці. Це може відбуватись через прагнення вплинути на майбутні вибори. Політична стриманість зазвичай настає після виборів.

“Дисконтування майбутнього”, яким часто докоряють людям бізнесу, які завдають збитків екології, властиве й урядам. Вони піклуються про функціонування економіки в період їх правління, завдаючи шкоди майбутньому (збільшення заборгованості з перекладанням її на майбутні покоління, непомірний і субсидійований експорт невідновлюваних ресурсів).

Отже, нормативна економічна теорія вчить, як урядові органи повинні діяти, щоб внести до загальної скарбниці продукт своїх досліджень і надбань.

Предметом особливої уваги є невизначеність, що утруднює оптимальний політичний вибір. При цьому потрібно враховувати невизначеності зовнішнього середовища (стосовно країни як організації), цінностей ЗЕП, дій інших країн і організацій (конкурентів тощо). Математика пропонує модель “еквівалентної визначеності”, де невизначені зовнішньоекономічні та економічні змінні прирівнюються до кількісно оцінюваних очікувань.

На думку окремих аналітиків, на стандартну економічну, а отже, й зовнішньоекономічну політику позитивно впливають атаки дослідників-позитивістів (М. Фрідман та ін.). Світовий досвід політики антикризового регулювання економіки в умовах глобалізації викликав не лише сумнів щодо правильності визначеного твердження, а й дав змогу створити нову методологію, яку в 1998 р. виклав віцепрезидент і головний економіст Світового банку Дж. Штігліц. Суть її полягає у підвищенні ролі уряду, а отже, держави у формуванні й здійсненні економічної політики. Ідеться, по суті, про здійснення дієвої, “активної” політики загалом і зовнішньоекономічної зокрема. З цього погляду слід переглянути роль уряду як власника державного сектора економіки.

В умовах дедалі зростаючої глобалізації основною проблемою є нестача належного регулювання (з боку уряду) руху капіталів, що тепер має бути навіть жорстким, замість тривалої “політики дерегуляції”. Отже, чинник глобалізації стає визначальним у сучасній ЗЕП.

Теорія циклічного типу (політичний діловий цикл)

В економіці дедалі більшою мірою заявляє про себе теорія політичного ділового циклу. Спираючись на неї, правомірно вести мову про ЗЕП, що пов’язує коливання економічних змінних і “електоральні переваги” демократичної системи. Класичною працею, де було зроблено спробу сконструювати таку модель, є праця американського економіста В. Нордхауса “Політичний діловий цикл” (1975 р.). У ній за економічну змінну було взято рівні інфляції (π) і безробіття (u) (рис. 1.1).

Згідно з концепцією “кривої Філіпса” між рівнями інфляції і безробіття існує зворотний зв’язок, який можна зобразити у вигляді кривої, що нагадує звичайну криву попиту (рис. 1.1, а): що вищий рівень інфляції, то нижчий рівень безробіття (то вищий рівень зайнятості), і навпаки. Такий зв’язок може існувати лише короткостроковий період, оскільки в довгостроковому періоді стан економіки

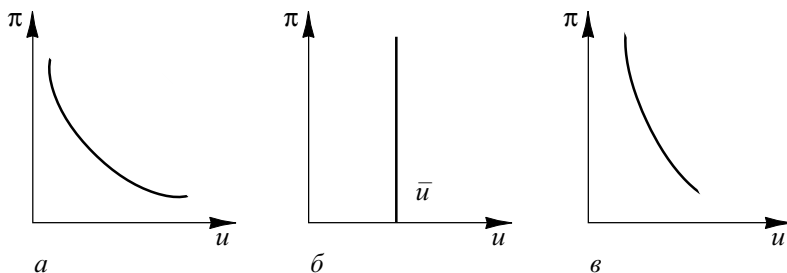


Рис. 1.1

визначається “природним” рівнем безробіття (\bar{u}), що відповідає за відомих значень запасу капіталу K і трудових ресурсів L цілком певному обсягу випуску Y (сукупному доходу) (рис. 1.1, б). У середньостроковому періоді зв’язок між рівнями інфляції та безробіття можна зобразити у вигляді певної проміжної кривої з нахилом, що наближається до вертикалі (рис. 1.1, в).

Щодо короткострокової “кривої Філіпса” можна зазначити, що численні спроби отримати такий зв’язок емпірично не дали очікуваного результату, що, на наш погляд, цілком природно. Річ у тім, що зазвичай на діаграму з координатами (π, u) наносяться дані про рівні безробіття та інфляції в різні роки для певної країни або навіть для різних країн. Приклад такої діаграми наведений на рис. 1.2, де відображено дані для США за 1954–1984 рр.

При цьому остеронь залишається решта умов, що супроводжували ці два параметри. Виникає ситуація, схожа певною мірою на ту, коли намагаються відновити криву попиту на певний товар, що існувала на ринку в певний момент часу і від якої реально залишається лише одна точка — ціна і обсяг продажу. Решта кривої, по суті, віртуальна й існує лише в уяві, що дає змогу створити модель попиту і пропозиції. Шукана крива повинна бути побудована, як часто висловлюються економісти, “за решти рівних умов”, що майже неможливо. У випадку “кривої Філіпса” роль ціни відіграє інфляція, роль обсягу товару — безробіття.

Індивідуальні переваги і колективна поведінка

Виходитимемо з економічної ситуації, що характеризується лише двома параметрами — інфляцією і безробіттям, причому до уваги братимемо відмінність зв’язку між ними в коротко- та довгостроковому періодах (рис. 1.3).

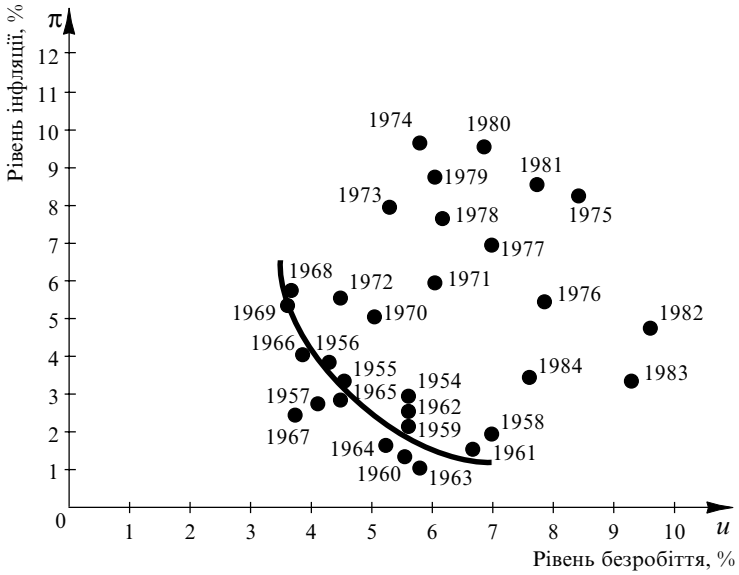


Рис. 1.2

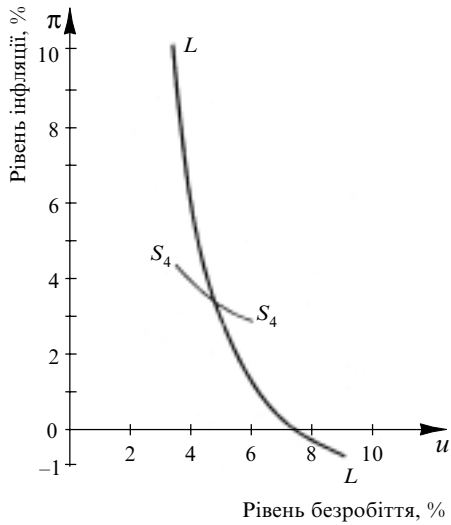


Рис. 1.3

Короткострокова крива S_4S_4 , що відповідає приблизно 4%-му рівню безробіття, має незначний нахил до горизонталі (нагадаємо аналогію — у короткостроковому періоді ціни сталі, крива попиту горизонтальна; у довгостроковому періоді обсяги випуску продукції і сукупного попиту на неї не залежать від цін, при цьому крива попиту вертикальна).

Щоб пов'язати наведену суто економічну ситуацію з політикою, В. Нордхаус винайшов таку конструкцію. Уявіть суспільство, що складається з окремих індивідумів. Кожний індивідум, з тих чи інших причин не розбираючись глибоко в поведінці економічної системи, має свою шкалу переваг щодо пропонованого йому вибору рівнів безробіття та інфляції. Іншими словами, якщо вибрати певну пару значень (u, π) і запропонувати респондентам висловитись “за” або “проти” цієї пари, що, як ми знаємо, відповідає певному макроекономічному стану, то знайдеться певна кількість респондентів, які висловляться і “за” і “проти”. На вибраній точці діаграми (u, π) можна приписати відсоток респондентів, які висловилися “за”. Таку операцію можна здійснити щодо кожної точки на діаграмі й у такий спосіб побудувати функцію загального голосування (ФЗГ): $V_i = g(u_i, \pi_i)$. Її зображено на рис. 1.4.

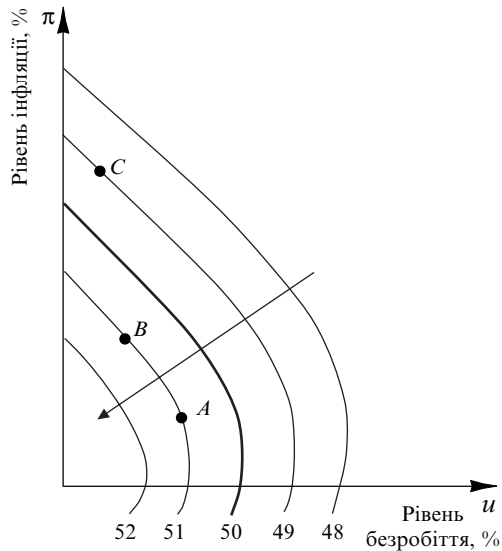


Рис. 1.4

Лінії рівних переваг (порівняно з кривими байдужості в теорії граничної корисності) мають вигляд випуклих кривих, кожній з яких відповідає певний відсоток голосуючих “за” (нагадаємо, що криві байдужості, які відповідають однаковій корисності двох товарів, увігнуті). Уздовж кожної лінії певна частина електорату голосуватиме за цю політику (тобто за зазначені на цій кривій рівні інфляції та безробіття), отож A і B у цьому значенні еквівалентні й відповідають вимогам 51 % електорату. Водночас вони мають більше переваг, ніж точка C , що відповідає вищому рівню інфляції і нижчому рівню безробіття. Умови, що подані цією точкою, задовольняють лише 49 % електорату. П’ятидесятивідсоткова крива виділена — вона розділяє сфери “перемоги” і “поразки”; стрілка вказує напрям зростання переваг більшості голосуючих.

Таке зображення передбачає існування двопартійної демократичної системи голосування, коли кожний виборець має змогу порівняти економічну ефективність правлячої партії за останній період її правління з певним стандартом, що сформувався у кожного виборця індивідуально. І стандарт (u_t, π_t) , і реальність (u_t, π_t) у цій простій моделі подані парою економічних параметрів, причому обидва зазначені параметри можуть змінюватись у часі, на що й вказує індекс t . Якщо завдяки здійсненню партійної політики стан суспільної системи поліпшується більшою мірою, ніж очікується (поліпшення відповідає напрямку стрілки на діаграмі), виборець на наступних виборах голосуватиме за правлячу партію. У протилежному разі виборець проголосує проти цієї партії.

Як вибрати оптимальний стан суспільної системи?

Незалежно від політичних обмежень одна з основних проблем у поданій спрощеній моделі полягає в тому, як визначити оптимальний стан суспільної системи. Отже, якими мають бути оптимальні поєднання інфляції та безробіття?

Щоб відповісти на це запитання, В. Нордхаус пропонує для розгляду функцію суспільного добробуту (ФСД), а відтак вважає, що вона може дорівнювати ФЗГ.

Отже, пропонується використати підсумки суспільного голосування як мірило обгрунтованості здійснюваної політики. Основою для цього є припущення, що кожний виборець робить свій вибір раціонально. Зрозуміло, можливі й інші підходи до вибору функції добробуту, однак будь-який з них має певні відхилення.

Індекс t вказує на вибір ФСД у цей момент. У наведеній формі ФСД не враховує волі (вибору) майбутніх виборців або, більш широко, майбутніх поколінь. В. Нордхаус пропонує враховувати думки майбутніх поколінь, вводячи в модель дисконтуючий множник у вигляді експоненти $\exp(-pt)$, бо що далі від теперішнього часу перебуває покоління виборців, то менший буде його внесок (думка) у ФСД. Підбиваючи думки всіх майбутніх поколінь, можна записати ФСД у вигляді інтеграла:

$$W = \int_0^{\infty} \xi g(u_t, \pi_t) \exp(-pt) dt.$$

Отже, під ФСД В. Нордхаус пропонує розуміти як суму дисконтованих внесків усіх голосуючих починаючи з моменту $t = 0$ і до нескінченності, тобто як інтеграл від ФЗГ $g(u_t, \pi_t)$. Функція суспільного добробуту характеризує ставлення суспільства до економіки в довгостроковому періоді. При цьому визначальну роль відіграє показник дисконтування p , що входить в “обрізаючу” експоненту $\exp(-pt)$ і в певному сенсі перерозподіляє ресурси між нинішнім і майбутніми поколіннями. Випадок $p = 0$ означає повну рівноправність усіх поколінь, і рішення, що відповідає цьому випадку, можна назвати “золотим правилом політики”. На довгостроковій “кривій Філліпса” LL (рис. 1.5) йому відповідає точка $G(u^G, p^G)$, в якій крива LL дотикається однієї з кривих ФЗГ (у цьому разі 55%-й кривій ФЗГ).

Інший граничний випадок відповідає повному дисконтуванню майбутніх поколінь ($p \rightarrow \infty$) і суто егоїстичній політиці. На довгостроковій “кривій Філліпса” LL цієї політики відповідає точка M , в якій короткострокова “крива Філліпса” $S_M S_M$ дотикається ФЗГ (у цьому разі 42%-й кривій). Порівняно із “золотим правилом” політики точка M характеризується вищим рівнем інфляції і нижчим рівнем безробіття.

Точка W , що відповідає політиці загального добробуту, розміщена між точками G і M , причому нахил у цій точці кривої ФЗГ (на рис. 1.5 це 48%-ва крива) є середнім між нахилами короткострокової $S_M S_M$ і довгострокової LL “кривих Філліпса”.

Вибір довгострокової політики у демократичній системі

У демократичній двопартійній системі правляча партія періодично перебирається, причому критерієм перемоги на виборах у

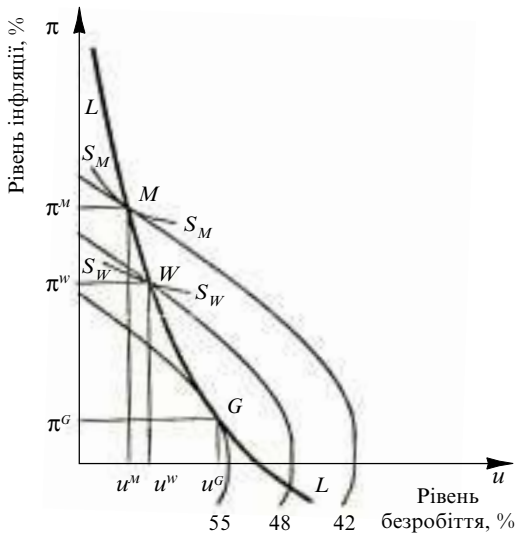


Рис. 1.5

вітчизняній простій моделі є діаграма, зображена на рис. 1.4. Партія, яка перебуває при владі, змушена здійснювати політику, що визначається короткостроковою “кривою Філіпса”, і водночас враховувати, що стан економіки, якому виборець надає найбільшу перевагу і за яким він судить про ефективність уряду, на рис. 1.4 розміщені в лівому куті діаграми, де рівні інфляції й безробіття мінімальні. Управління економікою в період між виборами має забезпечити отримання більшості голосів на наступних виборах, причому як уряд, так і електорат цілком усвідомлюють, що це означає. Таке знання їм так само забезпечує діаграма, зображена на рис. 1.4.

Прагнення узгодити політичні та економічні цілі можна проілюструвати за допомогою діаграми, зображеної на рис. 1.6.

Припустимо, що правляча партія змушена дотримуватись політики, що зображена короткостроковою кривою S_1S_1 (рис. 1.6). Щоб зібрати максимальну кількість голосів на виборах, політика правлячої партії має відповідати точці дотику E_1 цієї кривої з однією з кривих ФЗГ. У такому разі це буде 53%-ва крива ФЗГ, тобто, дотримуючись такої економічної політики, партія може розраховувати на перемогу на виборах.

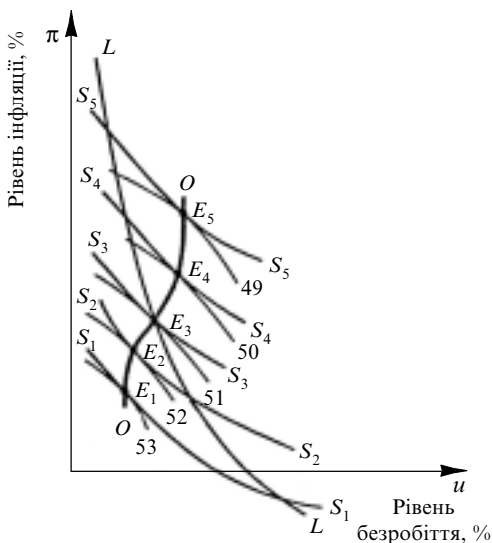


Рис. 1.6

Ця ситуація цілком аналогічна тій, що виникає під час аналізу кривих байдужості у звичайній теорії граничної корисності, коли максимальне задоволення за заданим бюджетним обмеженням досягається у випадку дотику кривої байдужості до бюджетної прямої. Роль бюджетного обмеження в цьому разі відіграють криві ФЗГ.

Повторюючи таке міркування, можна отримати набір точок E_1, E_2, \dots, E_5 на рис. 1.6, кожна з яких відповідає максимально досяжному ефекту на виборах. Якщо з'єднати ці точки, отримаємо безперервну криву OO , яку можна назвати кривою ефективної передвиборної стратегії (ЕПС).

Подивимось, що станеться, коли за цільову стратегію вибрано точку E_1 . Вона розміщена на короткостроковій кривій S_1S_1 дещо лівіше від довгострокової кривої LL , що, як відомо, має зумовлювати безперервний перехід на дедалі вищі короткострокові криві і — за оптимальної стратегії — руху вгору кривою ЕПС. При цьому політика правлячої партії в разі потреби стає дедалі менш популярною, бо призводить до підвищення рівнів безробіття та інфляції.

Якби початково було вибрано точку E_5 , то рух кривою OO відбувався б у зворотному напрямі, тобто вниз. В обох випадках стійким є положення в точці E_3 , де крива OO (ЕПС) перетинає довго-

строкову “криву Філіпса”. Докладніше ситуацію, що виникла, ілюструє рис. 1.7.

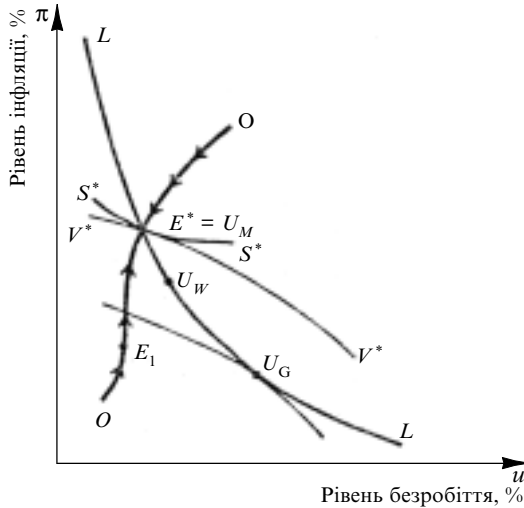


Рис. 1.7

Положення рівноваги E^* є точкою перетину чотирьох кривих: довгострокової “кривої Філіпса” LL , кривої OO (ЕПС), короткострокової “кривої Філіпса” S^*S^* і кривої V^*V^* (ФЗГ). Останні дві криві в цій точці стикаються, а це, як відомо (див. рис. 1.5), є ознакою суто егоїстичної політики, що не враховує переваг майбутніх поколінь.

Іншими словами, у демократичній системі, де соціальна політика визначається шляхом загальних виборів, цільова програма правлячої партії виявляється егоїстичною, рівень інфляції вищий, а рівень безробіття нижчий за оптимальні значення цих показників, що відповідають точці U_W на рис. 1.7.

Поведінка в короткостроковому періоді: політичний діловий цикл

Отже, економічна система досягає стану рівноваги в точці $E^* = U_M$. При цьому, однак, не було враховано кінцевого періоду перебування при владі правлячої партії. Можливість зміни правління шляхом демократичних виборів вносить істотну корективу в цю довгострокову схему. Нагадаємо, що ця система в розглядуваній моделі описується ФЗГ $g(u, \pi)$, зображеною на рис. 1.4 контурами еквівід-

соткових кривих, що вказують відсоток голосуючих, що схвалюють поєднання рівнів інфляції π_t і безробіття u_t . Крім того, система відбиває ставлення суспільства і правлячої партії, яка є виразником цього ставлення, до багатства, нагромадженого суспільством, до його ресурсів, для чого вводиться функція ФСД W у вигляді інтеграла від ФЗГ з дисконтуючим множителем, що відбиває ставлення нинішнього покоління до майбутніх. На основі виконаного дослідження доходимо висновку, що уряд, не обмежений у часі, завжди здійснює егоїстичну політику, яка абсолютно не враховує майбутніх поколінь.

Як можна передбачити кінець правління однієї партії і можливість її заміни іншою в межах моделі В. Нордхауса? Він вважає, що, розглядаючи розвиток економічної системи в короткостроковому періоді, потрібно передусім брати до уваги наявність у людей пам'яті про минулі події, принаймні в межах електорального періоду Θ . На момент настання виборів ця пам'ять має загострюватись, посилюючи негативний нюанс, викликаний поточним правлінням. Іншими словами, статична функція голосування $g(u, \pi)$ має бути замінена динамічною, яку з огляду на наведені міркування можна записати у вигляді інтеграла:

$$V_{\Theta} = \int_0^{\Theta} g(u_t, \pi_t) \exp(\mu t) dt.$$

Проте експонента, що “загострює” пам'ять, продовжує діяти у тому ж егоїстичному ключі, охоплюючи лише електоральний період тривалістю Θ . Вплив цього “меморіально-загострюючого” чинника μ (раніше працював “довгограючий”, довгостроковий дисконтуючий чинник p) на економічну політику істотно відрізняється від впливу чинника p . Цю відмінність наочно ілюструє рис. 1.8.

Тоді як дисконтуючий чинник $\exp(-pt)$ діяв від початку періоду з дедалі меншою силою (крива OE), “загострюючий” чинник $\exp(\mu t)$ діяв з наростаючою силою, але лише впродовж електорального періоду Θ , причому його максимум припав на момент наступних виборів, після чого пам'ять сягнула нуля (крива $FABC$). Після виборів усе повторюється.

Формально політика правлячої партії перебуває в оптимізації введеної функції V_{Θ} , що є інтегралом від ФЗГ $g(u_t, \pi_t)$, яка, як зазначалося, залежить від рівнів інфляції π_t і безробіття u_t . Теорія цієї залежності накладає макроекономічні обмеження на “криву Філіпса”, які виражаються такою парою функціональних рівнянь:

$$\pi_t = f(u_t) + \lambda v_t; \quad dv_t/dt = \gamma(\pi_t - v_t).$$

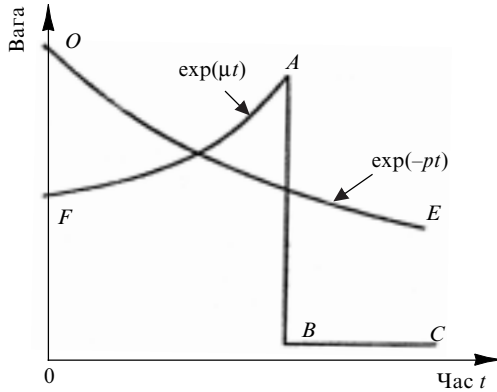


Рис. 1.8

Відомі рівні безробіття u_t і реальної інфляції p_t доповнює очікувана інфляція v_t , і з другого рівняння (диференціального) випливає, що швидкість підвищення очікуваного рівня інфляції пропорційна різниці, яка існує на цей момент між реальністю та очікуваннями. Крім того, у наведених рівняннях є коефіцієнти пропорційності λ і γ , які можна варіювати, досліджуючи поведінку “кривої Філіпса”, що залежить від часу. Обидва рівняння є основою стандартної теорії цієї кривої, найбільший внесок у розвиток якої зробив Е. Фелпс [71].

Отже, завдання, яке поставив і розв’язав В. Нордхаус, формально зводиться до визначення максимальних значень інтеграла V_{Θ} , що є функцією голосування у короткострокових (електоральних) періодах за обмежень, накладених на підінтегральний вираз рівняннями Е. Фелпса. Метод розв’язання таких задач добре розроблений, хоча йому притаманні аналітичні тонкощі і потрібна математична підготовка. Втішно, що в результаті складних обчислень В. Нордхаусу вдалося отримати цілком відчутний кінцевий результат, графічно показаний на рис. 1.9.

Цей результат можна інтерпретувати так. Всередині електорального циклу правляча партія, яка здобула перемогу на виборах, в першу половину періоду свого правління здійснює жорстку політику “батоба”, усіма силами придушуючи інфляцію, що супроводжується підвищенням рівня безробіття. Друга половина періоду правління позначається обдаровуванням “пряниками”: зусилля витрачаються

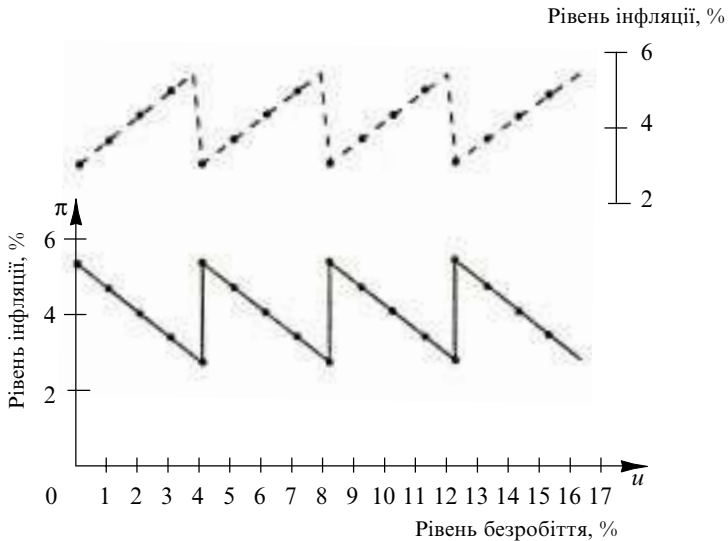


Рис. 1.9

на зниження рівня безробіття незважаючи на підвищення рівня інфляції. У подальшому незалежно від того, яка партія переможе на наступних виборах, повторюється той самий цикл, тобто дві стадії — “батога” і “пряника”. При цьому політика завжди залишається егоїстичною в тому розумінні, що враховуються інтереси суспільства лише в межах одного електорального періоду.

В. Нордхаус спробував перевірити цей висновок на підставі наявних статистичних даних для дев'яти індустріально розвинених країн (Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Японія, Нова Зеландія, Швеція, Великобританія і США) за період 1947–1972 рр. Більшменш задовільні результати він отримав лише щодо Франції і Швеції. Гіпотезою циклічності цього типу слід знехтувати, висловлюючись мовою статистики, для Австралії, Канади, Японії і Великобританії. Німеччина, Нова Зеландія і США виявили, на думку В. Нордхауса, помітну схожість політичного й ділового циклів. Результат порівняння теорії і практики виявився аж надто скромним. Проте праця В. Нордхауса стала піонерською і поклала початок напрямку досліджень, коли циклічність розвитку економіки намагалися пов'язати з електоральним циклом (останніми роками популярним є “політичний бюджетний цикл”).

Звернемо увагу на обставину, що стосується всіх економічних моделей: вкрай спрощена, з погляду практичного економіста, ситуація потребує застосування солідного математичного апарату. Однак така доля всіх теоретичних моделей. Ми стикаємося з труднощами, намагаючись формально математично описати навіть елементарну задачу. І ці труднощі мають, мабуть, лінгвістичне походження. Відомий філософ Л. Вітгенштейн визначив їх двома тезами. По-перше, природна, тобто наша звичайна розмовна мова поліморфна, висловлювані поняття не мають чітко окреслених граней, у різних контекстах вони можуть набувати різного значення. Іншими словами, “поняття не є імена суті” — між поняттями і сутностями не має однозначного зв’язку. По-друге, “природна мова досконала” і немає потреби винаходити якусь спеціальну — кращу мову. Однак зміст праці, що багата на нові ідеї, важко передати за допомогою позначень з чіткими смисловими гранями, їх недостатньо для висловлення нових ідей. Тим часом природна мова з її нечітко окресленими поняттями набагато краще передає думку автора. У відомому сенсі слово природної мови — це певна “ложка”, єдина для всіх, але її наповнення відбувається через свідомість людини і виявляється по-різному у різних людей. І тоді, оскільки кожна людина користується магазином, ринком і ошадною касою, вона може вважати себе знавцем економіки. Математична мова видається незграбною, незручною, вимагає зусиль для засвоєння. Лише одну перевагу має ця мова — вона точна, і кожне слово, кожний знак має одне лише йому притаманне значення. Проте математичні моделі стали вже природним інструментом економічної науки. Формули іноді “бачать” далі від того, що в них спочатку закладалося. У цьому — одна з причин захоплення математичними моделями. Але вони ще недосконалі і взагалі не можуть бути ефективні для розв’язання специфічних завдань сучасної ЗЕП.

1.3.3. Світосистемна теорія ЗЕП: внутрішній регламент

Розглянуті теорії, звичайно, зберігають наукову значущість. Проте з урахуванням змін, що відбулися, а також у контексті вирішуваних завдань вони не можуть бути визнані як остаточні відповіді. Справді, ЗЕП можна розглядати як цілісний вияв економічної політики в зовнішньому економічному середовищі, а отже, її теорії ніби

охоплюють сутність ЗЕП, якщо не враховувати нових методологічних вимог. Передусім вони не повною мірою враховують (а в окремих випадках взагалі не враховують) **об'єктність, багатовимірність, багатоваріантність і масовидність** зовнішньоекономічних і зовнішньополітичних відносин, їх глобалізацію. А це характеристики різних параметрів світу ЗЕП. Вони спрямовані на роль розвиваючого світу ЗЕП у системі міжнародних політичних та економічних відносин по осі **суб'єкт/об'єкт; світова господарська система/свідомість; відносини з компонентами у структурі системи міжнародних відносин**. Між ними, безумовно, існує логічний зв'язок, тому що “об'єктність” — найбільш загальна властивість, яка конкретизується в інших якостях, але до них не зводиться, обов'язково припускає багатовимірність, взаємонеобхідність, а також масовидність і багатоваріантність.

Підкреслимо, що багатовимірність — це не відносини між державами або суспільними системами, їх приватними сферами, рівнями. Це — відносини (щодо ЗЕП), що розкриваються на глибшому рівні зовнішніх зв'язків між її структурами, кожна з яких є виміром світу ЗЕП як цілого. Багатоваріантність формування ЗЕП та її здійснення має кілька значень:

- вибір одного варіанта з потенційно наявних у певний історичний період;
- реалізація різних варіантів ЗЕП у різних умовах;
- наявність у процесі формування ЗЕП і реалізації неоднорідних процесів, що рухаються паралельно або в різних напрямках.

З урахуванням наведеного на сучасному рівні ЗЕП на передній план висуваються закони системно-циклічної динаміки. Такі закони багатовимірного, багатоваріантного і масовидного світу ЗЕП водночас визначають його ритм і поступовість. У них виражається певна конфігурація нових зовнішніх економічних і політичних відносин, що складаються в системі міжнародних відносин у часі й просторі. Сутність нового — становлення єдиного світу ЗЕП, тобто спостерігається інтеграція насамперед зовнішньоекономічних відносин. У найбільш інтегрованому об'єднанні — ЄС — здійснено перехід до єдиної ЗЕП співтовариства, яку здійснюють його наднаціональні органи. Окремі країни-члени добровільно відмовились від національних повноважень у сфері формування єдиного торговельно-економічного режиму. Ідеться про світосистемний тип (моделі) ЗЕП, який містить:

- концептуальні погляди, що відображають інтерпретацію світу ЗЕП через систему зовнішньоекономічних атрибутів;
- винесену за національні межі систему атрибутів економічної політики, що визначає політичний контур зовнішньоекономічних зв'язків і є симбіозом національних економік та зовнішньої політики, переплетенням національних і наднаціональних економічних і політичних структур, зв'язків;
- політичну систему поглядів (концепцію), згідно з якою зовнішня політика залежить від економічних чинників, які обумовлюють включення ЗЕП та її суб'єктів до системи зовнішньої політики та міжнародних відносин.

Ці моделі мають певну структуру, рівні та блоки, разом вони дають уявлення про ЗЕП (рис. 1.10) і можуть бути визначені через поняття “внутрішній регламент” світу ЗЕП. Отже, підбиваючи підсумки щодо наведених ключових акцентів, зазначимо, що через них виражається суть науки (загальної теорії) ЗЕП: це найбільш загальна теорія процесу формування і реалізації ЗЕП. Її схема містить три параметри і має шість властивостей. За параметром поділу структури світу ЗЕП формується поле (ген) з властивостями **об'єктності** й **суб'єктності**; за параметром організації світового економічного простору — поле (ген) з якостями **масовидності** й **системності**; за параметром відносин у системі міжнародних відносин — поле (ген) з властивостями **багатоваріантності** й **автономності**. Поєднання трьох полів (генів) з їх полярними властивостями створює нормальний дуалістичний “каркас” (генотип) ЗЕП, який зумовлює логіку відтворення предмета її загальної теорії. Її ядро складається з трьох взаємозумовлених і взаємозалежних частин:

- ЗЕП — внутрішній “регламент” системи міжнародних відносин;
- ЗЕП — стратегічні цілі, національна макромодель і методологічний інструментарій;
- ЗЕП — стратегічний арсенал реалізації національної доктрини (стратегія управління як компонент ЗЕП; аналіз ЗЕП, її основних напрямків).

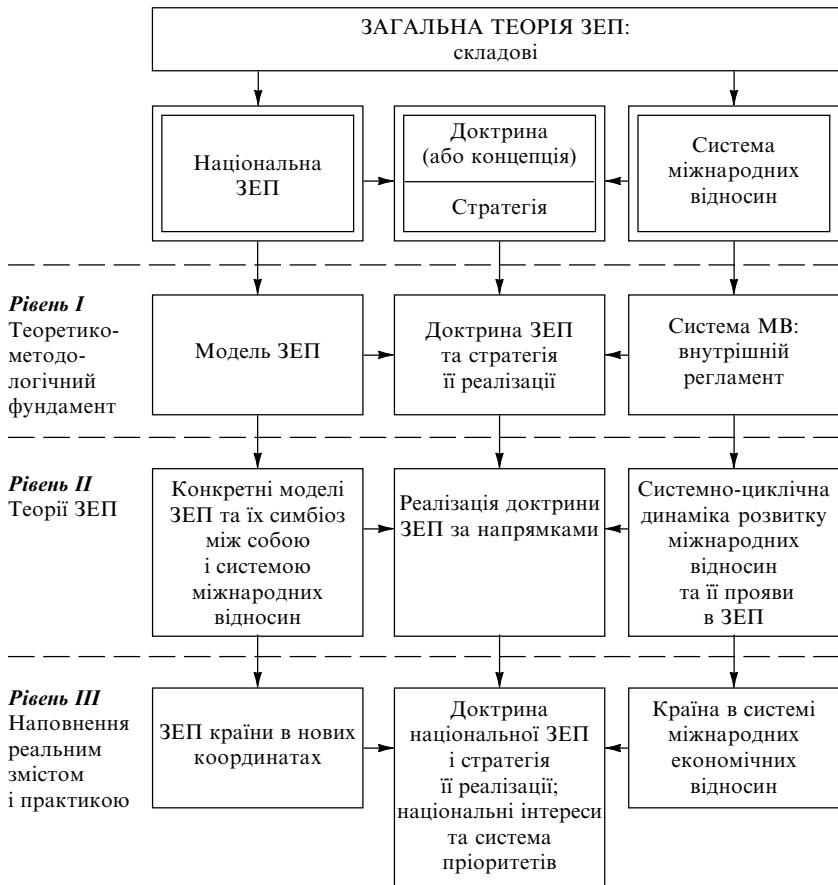


Рис. 1.10

Контрольні питання

1. Як взаємодіють економіка і політика?
2. Предмет курсу “Зовнішньоекономічна політика”.
3. Загальна характеристика теорії В. Ойкена.
4. Нормативна концепція Я. Тінбергена і її роль у розбудові сучасної ЗЕП.
5. Внутрішній регламент ЗЕП.
6. Процес формування і реалізації ЗЕП: загальна характеристика.

СИСТЕМНИЙ РЕГЛАМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ключові акценти, орієнтири і міжнародні відносини —

2.1. КЛЮЧОВІ АКЦЕНТИ І ОРІЄНТИРИ ЗЕП

Кожна країна, виходячи на міжнародну арену, стикається із системою міжнародних відносин, урахування параметрів якої обумовлює відповідь на основне питання: чи здатна ЗЕП “вписати” національну економіку в систему світових господарських зв’язків, системі міжнародних відносин. До таких її параметрів належать:

- основна якість зовнішнього середовища — єдність системи міжнародних відносин, його цілісність як зовнішнього середовища;
- модифікація ЗЕП у системі міжнародних відносин.

Безперечно, важливо звернути увагу на ключові моменти й виконати такі дії:

- опанувати нові грані сучасного механізму інтернаціоналізації ЗЕП;
- регулярно співвідносити процес формування і здійснення ЗЕП як з національною економікою, так і з суспільним поділом праці. Це важливо з багатьох причин. Збільшується кількість учасників зовнішньоекономічних зв’язків. Кожний з них повинен розв’язати основну проблему — знайти власну “економічну нішу” у світовій системі співробітництва і розвитку;
- якщо раніше достатньо було знайти “свій” сектор зовнішнього ринку, то тепер необхідно знайти адекватну господарсько-економічну структуру для спільного виробництва і спільної реалізації товарів та послуг на світовому ринку. Звідси ЗЕП у контексті суспільного поділу праці набуває нового звучання.

Перше — важливо враховувати два різноспрямованих процеси: посилення інтернаціоналізації суспільного виробництва і поглиблення

поділу праці. Проте, як важливо враховувати в сучасній ЗЕП цю єдність, свідчить ЗЕП ЄС щодо інших країн (наприклад, квантирування імпорту певних видів товарів або обсягу товарообороту з конкретною країною з наданням преференцій).

Друге — нові атрибути зовнішніх зв'язків, які становлять багатомірний “каркас” світу ЗЕП. З'явилися нові об'єкти і суб'єкти ЗЕП. Одним з найважливіших моментів сучасних зовнішньоекономічних зв'язків є необхідність урахування взаємодії й взаємозалежності змін у національній і світовій економіці та еволюції структури ЗЕП. Об'єктивні закономірності в розвитку системи міжнародних відносин підштовхують ЗЕП до пошуку нових засобів і відповідних методів її реалізації.

До таких актуальних динамічних закономірностей належать інтернаціоналізація, мондіалізація та глобалізація.

У руслі першої закономірності світ ЗЕП постає як взаємопов'язаність ЗЕП конкретних країн, їх груп. Друга закономірність формує світ ЗЕП як цілісність, до складу якої входять не лише національні ЗЕП, а й ЗЕП транс- і міжнаціональних одиниць і світових організацій. Підпорядковується ЗЕП певною мірою наднаціональним політичним суб'єктам. Третя закономірність не просто надає цілісності світу ЗЕП якісно нового стану — формується глобальна ЗЕП.

Отже, стає зрозумілим перехід від національної до глобальної ЗЕП як синтезу, вплетення у процес формування і здійснення національною ЗЕП двох груп факторів — зовнішніх (системою міждержавних відносин) і внутрішніх (держава, національне господарство та ін.). Актуальним стає завдання визначення природи й характеру між двома групами факторів, ступеня їх суперечливості в той чи інший момент, зрушень у пріоритетах однієї групи над іншою і їх причин.

2.2. ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ І ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Щоб пояснити ці процеси, необхідно здійснити науковий аналіз. Сила такого аналізу явищ ЗЕП у контексті міжнародних відносин полягає в тому, що він дає змогу виявити не лише окремі аспекти

розглядуваних процесів, а й визначити їх сутність, загальні закономірності, яким вони підпорядковуються, механізми їх дії та взаємодії з іншими процесами.

2.2.1. Щодо сутності ЗЕП держави

Аналіз сутності процесу формування та реалізації ЗЕП держави є ключовим. Передусім його необхідно послідовно здійснювати як загалом, так і при вивченні стадій розглядуваного процесу.

Оскільки будь-який реальний процес пов'язаний з матеріальним об'єктом або системою об'єктів, необхідно спочатку визначити матеріальний об'єкт або систему об'єктів аналізованого процесу. Таким об'єктом або системою об'єктів є конкретна ЗЕП.

Щоб точніше уявити собі суть процесу, слід, мабуть, звернутися до теоретико-методологічного положення: **світ зовнішньоекономічної політики — це сукупність процесів формування і здійснення зовнішньоекономічної політики, де об'єкти, що видаються незмінними, як і уявні їх картини, поняття, безперервно змінюються: то виникають, то знищуються.** Ідеться про стратегію розвитку внаслідок загального взаємозв'язку явищ, усіх аспектів кожного явища.

Співвідношення ЗЕП як об'єкта або системи об'єктів, з одного боку, і процесу формування та реалізації ЗЕП сучасних держав — з іншого іноді складається так, що ЗЕП постає як безпосередній результат, “вихід” такого процесу. Однак, звичайно, спрощене, звужене уявлення, у чомусь навіть таке, що спотворює реальність.

Адже насправді неможливо уявити собі зовнішньоекономічно-політичний процес держави завершеним. Певною мірою що до тієї чи іншої проблеми ЗЕП цей процес може бути циклічним, дискретним, “пунктирним”, що розвивається через певні паузи і на якійсь стадії ніби стає “кінцевим”. Однак це стосується швидше прийняття тих чи інших конкретних рішень у світі ЗЕП, що є лише однією, щоправда, важливою, стадією розглядуваного процесу. Проте процес загалом при всій його циклічності й дискретності, коли йдеться про окремий об'єкт або проблему, на жодній стадії не може бути визнаний справді завершеним. Навпаки, такий процес єдиний і неперервний у своєму довготривалому історичному розвитку, хоча умовно в наукових, економічних або політичних цілях він може бути структурований, розподілений у часі і за окремими проблемами в конкретному-історичному плані.

Зовнішньоекономічна політика в усіх своїх проявах і “підсумках” постійно органічно входить до складу розглядуваного процесу, не може бути вилучена з нього як його об’єкт чи система об’єктів. З одного боку, ЗЕП формується і здійснюється на всіх етапах процесу, з іншого — у “готовому” або навіть у “неготовому” вигляді на різних етапах свого формування і здійснення вона знову вводиться у процес і різною мірою впливає на його розвиток, на його рушійні сили, бере участь у становленні й реалізації ЗЕП держави. Усе це становить процес, який неоднозначно опосередковував певні проміжні явища ЗЕП, однак незмінно єдиний, нерозривний процес розвитку її як об’єкта або системи об’єктів.

Справжнє співвідношення між ЗЕП як об’єктом або системою об’єктів і процесом її формування та здійснення потрібно, очевидно, встановлювати, виявивши найважливіші характеристики органічно взаємопов’язаних її складових. Важливо передусім розглянути характеристики ЗЕП держави і процесу її формування та здійснення, що найвиразніше виявляють спільні риси, механізм багатопланової та багатоступінчастої, часто неодноразово опосередкованої взаємодії.

Неможливо зрозуміти ані сутності ЗЕП як специфічного об’єкта або системи об’єктів, ані процесу її розробки і втілення в життя в певній країні, не усвідомивши загальної для них, центральної, організуючої ролі держави, яка як всередині країни, так і на міжнародній арені практично монопольно, від імені політичного класу здійснює зовнішньополітичну і зовнішньоекономічну діяльність, є стрижнем процесу, під час якого розроблюється і реалізується ЗЕП держави. Розвинена держава є основним суб’єктом ЗЕП і створеної ним політичної системи не лише у внутрішній, а й у зовнішній функції.

Переломлюючись крізь призму держави та її політики, будь-яке зовнішньополітичне завдання (і його розв’язання), навіть якщо воно за змістом економічне, неминуче набирає політичного характеру. Акції держави на міжнародній арені є політичними, навіть якщо виникають через економічні, культурні, правові або інші проблеми.

Безперечно й те, що зовнішньоекономічний процес, “що оформлюється”, хоч і не цілковито, діяльністю держави, за характером також є процесом політичним, зрештою “здержавленим”.

Принциповим методологічним положенням у процесі аналізу взаємозв’язку між внутрішньою та зовнішньою економічною політикою є ключова думка: виокремлювати ЗЕП з економічної політики взагалі або протиставляти її економічній — хибна думка. Це озна-

час, що зовнішня і внутрішня економічна політика органічно єдина, вона відбиває економічне становище і економічні інтереси соціальних груп, суспільства, держави (або держав).

Отже, основою внутрішньої та зовнішньої економічної політики, процесів формування і реалізації внутрішньої та зовнішньої економічної політики різних держав, що єдині та однорідні по суті, хоча й мають багато відмінностей, є економічні відносини, економічні інтереси суспільства. Однак економічні інтереси, економічне становище народу — це лише “найглибше коріння”, що визначає і внутрішню, і зовнішньоекономічну політику держави лише в принципі, завжди опосередковано, у різні способи.

“Найглибше коріння” впливає на ЗЕП багаторазово і неоднозначно у зміненому, перенесеному вигляді через складну взаємодію систем об’єктів внутрішньої та зовнішньої політики і процесів їх формування та здійснення, через систему, яку визначають суспільні відносини, взаємопов’язаних структур соціального, ідеологічного, соціально-психологічного та іншого характеру, які розвиваються за певними законами. Ці структури неодноразово, але специфічно змінюють, іноді деформують економічні відносини та інтереси, переносять їх у сферу ЗЕП у вигляді, що істотно відрізняється від первинного.

Співвідношення між економічним устроєм, внутрішньою та зовнішньою економічною політикою держави не є чимось раз і назавжди сформованим, визначеної форми, тобто незмінним. Воно має конкретно-історичний характер, історично мінливе. Істотні якісні зрушення в цьому співвідношенні відбуваються на різких поворотах історичного розвитку, зокрема в сучасну епоху. Безперечно, внутрішня економічна політика так чи інакше перетинається, взаємодіє з процесом розробки та реалізації ЗЕП, а тому часто присутня в цьому процесі.

Для ЗЕП як об’єкта або системи об’єктів і процесу її розробки та реалізації державою соціальна сутність є принципово єдиною, загальною.

Об’єктивні та суб’єктивні чинники

Аналіз ЗЕП сучасних держав і процесу її формування та здійснення дав змогу підтримати погляд у науковій літературі стосовно того, що об’єктивний чинник є широкою галуззю суспільного життя, яка охоплює всі відносини та зв’язки людей, а також міждержавні відносини в економічній сфері.

Однак у процесі формування та реалізації ЗЕП сучасних держав, певну (часом значну) роль відіграють різні об'єктивні та суб'єктивні чинники.

Необхідно постійно пам'ятати про відносність понять об'єктивного та суб'єктивного в ЗЕП держав, у процесі її формування та здійснення, про рухливість меж і можливість взаємних переходів між ними.

Зовнішньоекономічна політика, що розглядається як політична можливість, і організація спроможності ціледосягнення груп громадян, партій, націй і держав у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, постає суб'єктивним чинником у міжнародних (міждержавних) відносинах. Однак сама собою ЗЕП, процес її розробки і здійснення — набагато складніше явище, результат одночасної дії та взаємодії об'єктивних і суб'єктивних чинників, що породжуються як внутрішнім, так і міжнародним розвитком.

Об'єктивними внутрішніми чинниками зовнішньоекономічного процесу держави, що відображуються і в зовнішньоекономічній політиці як її об'єкти або системи об'єктів, можуть бути співвідношення й розстановка економічних сил, результати політичної діяльності кланів, партій, націй і держав, система політичних відносин, політична система, характерна для цієї держави в певний конкретно-історичний момент, а також геополітичні та геоекономічні детермінанти.

Суб'єктивними чинниками в цьому процесі й у ЗЕП є політична ідеологія, економічна концепція, стан політичних сил, партій і організацій, ідеї та концепції цих сил, цілеспрямованість їх дій, роль державного апарату і провідних політиків, їхня участь у процесі, особливо на стадії прийняття зовнішньоекономічних та зовнішньополітичних рішень, тощо.

Звичайно, на державному рівні необхідно зважати й на зовнішні для держави об'єктивні та суб'єктивні чинники, що має важливе значення як для сутності ЗЕП, так і для процесу її розробки і реалізації в певних історичних умовах.

Зовнішньоекономічній політиці країн завжди властивий високий рівень суб'єктивізму, пов'язаний з вузькогруповою оцінкою зовнішньоекономічних потреб, інтересів і цілей, значною мірою “одержавленим” процесом формування і здійснення ЗЕП.

Загальні соціальні категорії визначають суть і власне ЗЕП, і процесу її формування та здійснення. Суть, яка визначається цими за-

гальними категоріями, так чи інакше виявляється в кожному з феноменів, що розглядаються як єдине ціле, їх зміст і форми.

Необхідно розглянути принципово важливі загальні соціальні категорії і власне ЗЕП як об'єкта або системи об'єктів, і процесу її розробки та здійснення. Ці категорії також мають певну ієрархію, співвідношення, взаємодію суб'єктивного і об'єктивного, хоча вони і взаємопов'язані як частини єдиного цілого.

Потрібно розрізняти зовнішні потреби, зовнішні інтереси, зовнішні цілі, зовнішню стратегію і тактику, зовнішню діяльність держав. Кожна з цих категорій у конкретно-історичному вираженні так чи інакше позначається на ЗЕП, впливає на зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держави.

У цьому процесі найбільш об'єктивною по суті категорією є поняття “зовнішні потреби”, тобто те, у чому реально має потребу держава, яка розроблює і реалізує через певний процес свій зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний курси. Так, за поняттям “зовнішня потреба” стоїть певна необхідність політичного та економічного класів, яку їм важко або навіть неможливо подолати. Ця необхідність може бути внутрішньою або зовнішньою для держави, але завжди є об'єктивною потребою конкретної зовнішньоекономічної діяльності, яка іноді не має альтернатив. Відповідно вона й висуває жорсткі і часом безкомпромісні вимоги як до ЗЕП держави по суті, так і до процесу її розробки та втілення в життя.

Зовнішньоекономічна потреба могла б залишитися недостатньо значущою, якби, пройшовши через призму політико-державної свідомості і не втрачаючи загалом об'єктивної основи, але набираючи відомого суб'єктивного змісту, вона не перетворилася зрештою в “одержавлений” зовнішньополітичний інтерес.

Зовнішньоекономічна потреба є об'єктивною, фундаментальною основою зовнішньополітичного інтересу, який, зрештою, виникає тому, що існує певна об'єктивна потреба. До того ж він втілює й певну суб'єктивну позицію правлячої групи (сили) щодо цієї потреби, а саме її сприйняття, вибір способів обмеження або стимулювання її дії, реалізації такої необхідності тощо.

У сформованому зовнішньополітичному інтересі держави простежуються певні взаємодії, єдність і суперечність об'єктивного та суб'єктивного чинників. Хоча ці чинники найчастіше взаємопов'язані, ретельний аналіз уможливить їх умовне розмежування.

Водночас переваги об'єктивного тут, безперечно, існують. Об'єктивність інтересів полягає не в тому, що вони не усвідомлюються суб'єктом — державою, а в тому, що як вияв його об'єктивних суспільних відносин вони виникають поза його свідомістю і незалежно від неї. Ці інтереси залишаються об'єктивними незалежно від того, чи усвідомлює їх суб'єкт.

В основі зовнішньополітичного інтересу лежать насамперед економічні відносини, усвідомлювані як інтереси. Економічні інтереси відбиваються — не автоматично і не прямолінійно — у політичних інтересах. Мало того, зовнішньополітичні інтереси не зводяться лише до економічних, на основі яких вони виникли. Вони можуть формуватися також під впливом окремих другорядних чинників.

Зовнішньополітичний інтерес держави може бути прямо протилежний національному, суспільному інтересу. Однак інколи зовнішньополітичні інтереси можуть тією чи іншою мірою тимчасово збігатися, створюючи більш-менш сформований і чітко виражений “суміщений” національний економічний інтерес.

Зовнішньополітичні інтереси держави не можуть не корелювати зі світовими процесами, із системою міжнародних відносин.

Усвідомлення політичним класом зовнішньоекономічної потреби на рівні зовнішньополітичного інтересу, природно, цим не завершується, а розвивається на подальших етапах. Зовнішньополітичний інтерес, що усвідомлений як правлячий, перетворюється на наступну логічну ланку — сформульовану або несформульовану зовнішньополітичну мету, яка в принципі має конкретний зміст, однак не зводиться лише до нього. У цій категорії елемент суб'єктивного, навіть суб'єктивістського, виявляється, як правило, вищим за рівнем, аніж у категорії зовнішньополітичного інтересу. Водночас в основі своїй зовнішньополітична мета все ж об'єктивна.

Справжня мета — це завжди мета певного суб'єкта, а саме людини, соціальної групи, політичного класу, політичної партії тощо (як і зовнішньополітична мета держави), однак це не означає, що вона лише суб'єктивна. Як мета суб'єкта вона має насправді цілком певний об'єктивний зміст і певні об'єктивні передумови. Вона є усвідомленням об'єктивних умов побуту людини та країни. До визначення мети входить усвідомлення і об'єктивної потреби, і об'єктивної можливості діяльності. Це поняття охоплює також уявлення про об'єктивні результати ЗЕП. Така точка зору стосується безпосередньо розуміння зовнішньоекономічних цілей.

Зовнішньополітичні цілі держав, інтегруючи інтереси правлячих кіл, є водночас результатом певного співвідношення соціально-політичних сил у державі, суперечностей і боротьби цих сил, часто гострої, запеклої, тривалої, що відбувається зі змінним успіхом. Зовнішньополітичні цілі впливають на конкретну зовнішньополітичну політику і є складовою процесу її формування та здійснення. Водночас вони залежать певною мірою і від співвідношення сил, суперечностей і боротьби угруповань держав, від функціонування й розвитку системи міжнародних відносин.

Такі цілі, більш-менш адекватні дійсності, усвідомлення внутрішніх і зовнішніх умов їх розробки та здійснення породжують зовнішньополітичну стратегію і тактику держави, що мають певний економічний зміст, однак не зводяться лише до нього. На цілі впливає також безліч інших чинників. У зовнішньополітичній стратегії і тактиці держави виникає певне, часто дуже складне й різнопланове, нестійке співвідношення суб'єктивного та об'єктивного. Зовнішньополітична стратегія і тактика держави — це насамперед зважене співвідношення різних зовнішньополітичних цілей, внутрішніх і зовнішніх засобів їх досягнення на різних рівнях у ті чи інші періоди часу, у конкретно-історичних міжнародних умовах. Зовнішньополітична стратегія і тактика є, кожна по-своєму, основою зовнішньополітичної діяльності держав.

Зовнішньополітична стратегія покликана визначати принципові позиції держави з кардинальних, глобальних або регіональних питань міжнародних політичних і економічних відносин, передусім з проблеми війни і миру, найзагальніші довгострокові плани її зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної політики і співвідношення між ними. Зовнішньополітична стратегія вибирає фундаментальні ділянки протиборства й співробітництва, мирні й немирні методи досягнення цілей на міжнародній арені, різне поєднання цих методів. Як правило, зовнішньополітична стратегія окреслює шляхи розвитку відносин з провідними державами.

Зовнішньополітична тактика загалом підпорядкована зовнішньополітичній стратегії, її змісту і покликана забезпечувати розв'язання повсякденних, конкретних завдань зовнішньої та зовнішньоекономічної політики. Вона більшою мірою, ніж стратегія, схильна до впливу боротьби різних тенденцій у внутрішньополітичному житті країн, кон'юнктурних змін і міжнародного стану. При цьому часто скороминущі, тактичні, як внутрішньополітичні, так і зовнішньополітичні,

міркування мають тимчасовий помітний, навіть деформуючий вплив на зовнішню і зовнішньоекономічну політику держави, іноді суперечать окремим напрямкам зовнішньополітичної стратегії.

Характерні в цьому значенні зигзаги, паузи й рух назад у ЗЕП розвинених країн щодо нових незалежних держав. Хоча участь у процесі реформ визнана керівниками цих держав як напрямок, що відповідає їх загальним, довготривалим зовнішньополітичним і зовнішньоекономічним настановам, тиск різних політичних і економічних угруповань, пов'язаний з приватними, кон'юнктурними питаннями, насправді створює великі труднощі у практичному здійсненні таких настанов, гальмує й навіть “відкидає назад” ту чи іншу позитивну діяльність урядів великих держав у сфері подання потрібної допомоги.

Зовнішньополітичні дії держави на конкретних напрямках, у певних формах, у певні моменти реалізовує потреби, інтереси, цілі, стратегію й тактику, хоч і з деякими коригуваннями та деформаціями стосовно специфічних внутрішніх і зовнішніх об'єктивних умов. Суб'єктивний чинник відіграє тут ще важливішу роль.

Характер взаємодії і переходів усіх елементів у процесі розвитку в ланцюжку “зовнішньоекономічні потреби — інтереси — цілі — стратегія і тактика — дії”, в якому виявляється суть процесу формування та здійснення ЗЕП держави, часто дуже змінюється. Це стосується й діалектики об'єктивного та суб'єктивного.

Не можна при цьому недооцінювати й роль людини як одного з найважливіших суб'єктивних чинників аналізованого процесу. У розвитку ЗЕП, конкретних “переходів” у ланцюжку “потреби — інтереси — цілі — стратегія” і “тактика — дії” суб'єктивний момент, зрештою, неминуче визначається її предметом. Суб'єктивний чинник не може підмінити і аж ніяк зняти об'єктивний характер предмета ЗЕП.

Оцінюючи значення і дієвість суб'єктивного чинника, необхідно враховувати й інший бік справи. Збільшення глибини охоплення історичної дії пов'язане зі збільшенням історично дійової маси, підкреслюючи і зворотний взаємозв'язок: що більше людей, то глибші соціальні перетворення і швидші їх темпи.

Безпосереднім учасником процесу формування та здійснення ЗЕП держав, певної ЗЕП є політичний клас, що має реальні можливості та матеріальні засоби (у вигляді держави та її органів) для досягнення своїх цілей на міжнародній арені.

Широкі верстви населення, опозиційні політичні сили впливають на сферу розробки і тим паче втілення в життя ЗЕП. Хоча політичний клас змушений певною мірою враховувати у своїй зовнішньо-економічній політиці стан і настрої громадян, він прагне не допустити останніх до активної участі у процесі формування та здійснення ЗЕП держави.

Питання ЗЕП дедалі більшою мірою впливають на діяльність політичних партій та інших суспільних сил. Щоправда, і тепер їх реальні можливості щодо розробки і практичного втілення ЗЕП обмежені порівняно з правлячими силами і тим більше з державою — безпосереднім виразником їх інтересів, цілей, волі.

На відміну від колишніх історичних періодів, коли маси брали участь у такому процесі стихійно й несвідомо, коли практично їх було усунено від участі у формуванні та реалізації ЗЕП, наша епоха характеризується активнішим і цілеспрямованішим впливом громадян на її розробку та здійснення.

Безперечно, зростає також роль ЗЕП у житті сучасного суспільства, його різних груп, окремих індивідумів (передусім підприємців). Дедалі чіткіше усвідомлюються зовнішньоекономічні потреби, інтереси, цілі, стратегія й тактика, практичні дії не лише політичного класу, а й різних соціальних верств і їх організацій, які так чи інакше (швидше опосередковано, а в деяких випадках і безпосередньо) включаються у процес розробки та реалізації ЗЕП держав. Без урахування ставлення мас до ЗЕП держави і їхньої відповідної діяльності, без урахування їхньої ролі на суспільному рівні у процесі формування та здійснення ЗЕП, без їхньої необхідної для політичного класу підтримки багато суб'єктивних аспектів і навіть окремі об'єктивні передумови певного курсу ЗЕП держав у сучасних умовах часто неможливо реалізувати. Водночас в основних напрямках і формах ЗЕП держав роль громадян виявляється меншою.

Звичайно, у сучасних державах діяльність громадян створює у процесі розробки та здійснення ЗЕП чимало явищ стихійного характеру, що не залежать від цілеспрямованої діяльності політичних класів держав. Однак потрібно визнати вирішальну роль у цьому процесі саме держав, розгалуженого, відносно самостійного бюрократичного апарату, різних політичних сил і організацій, які рухаються в його фарватері. Тим більшою мірою це виявляється в ретельно розроблюваній, відфільтрованій (по можливості) від сторонніх впливів, конкретній ЗЕП.

Необхідно простежувати, як держава впливає на напрямок, характер і форми ЗЕП, на весь процес її розробки та реалізації, що визначається певними державними потребами, інтересами й цілями, але водночас обмежується об'єктивними внутрішніми і міжнародними умовами та детермінантами. Потрібно враховувати свідомий, організований, значною мірою цілеспрямований і планомірний характер впливу держави, хоча, беззаперечно, багато що в цьому впливі має стихійний, випадковий характер.

Результати організуючої діяльності держави в цьому процесі часто залежать від того, якою мірою вона здатна формувати і здійснювати ЗЕП країни відповідно до “одержавлених” потреб, інтересів і цілей, стратегії і тактики правлячих сил й у різних політичних формах, що відповідають конкретним об'єктам і проблемам, а також якою мірою держава може використати наявні або потенційно можливі засоби, що є власне зовнішньою, зовнішньоекономічною, науково-технічною і культурною політикою, ідеологічною боротьбою і пропагандою, нарешті, військовою політикою і стратегією з урахуванням взаємозв'язку і обмежень внутрішнього та зовнішнього середовища.

Отже, ми розглянули основні характеристики, що пов'язують ЗЕП і процес її розробки та здійснення. У них концентруються загальні соціально-політичні, фундаментальні властивості цих феноменів. Це сприяє кращому розумінню процесу формування і впровадження ЗЕП держав у конкретних ситуаціях, що складаються в сучасних міжнародних відносинах.

Для системно-цілісного аналізу властиве визнання положення про вплив на ЗЕП як внутрішніх, так і зовнішніх причин. Це означає, що ЗЕП держави співвідноситься водночас з двома системами відносин: соціально-політичних та економічних відносин всередині держави і міждержавних відносин. Кожна з цих систем формує в державі особливі групи інтересів і цілей, особливі умови їх впровадження.

Якщо звернутися до системи міждержавних відносин, з якою ЗЕП держав постійно взаємодіє і з якої отримує безпосередні зовнішні імпульси, що зумовлюють у ній певні зрушення й зміни, то необхідно зазначити, що це не просто сукупність ЗЕП держав, а складна, структурована система відносин з власним механізмом функціонування розвитку, що підпорядковується певним закономірностям. Саме через це вона в кожному період ставить ЗЕП держав у певні

об'єктивні умови, що не залежать від їх волі. Це не означає, певна річ, що держави взагалі не мають можливості здійснювати ЗЕП, яка відповідає їх інтересам і цілям. Мало того, ЗЕП держав впливає на функціонування й розвиток системи міждержавних відносин. Проте незалежно від специфіки, яку накладають на ЗЕП особливі в кожному випадку інтереси й цілі держав, ступінь її активності та результативності завжди об'єктивно визначений (і обмежений) відносинами, що склалися в системі міждержавних відносин. Істотні зміни в них відбуваються, як правило, протягом тривалих періодів, майже одночасно з істотними змінами в міжнародних економічних відносинах. Тому в межах цих періодів вплив системно-структурних відносин має відносно стійкий, стабільний, властивий лише їм характер.

Отже, під взаємодією ЗЕП держав із зовнішнім середовищем розумітимемо не просто реакцію однієї держави на дії іншої держави або групи держав за спрощеною схемою “дія — протидія”, що її часто використовують західні вчені. Насправді характер “дії — протидії” залежить від системно-структурних відносин, що склалися. “Дія — протидія” — це лише поверховий, а тому найпомітніший шар міждержавних відносин, який зазвичай є предметом уваги за найбільш загального до них підходу.

Насправді питання полягає в тому, як ЗЕП окремої держави або відносин між державами вписується у глобальну структуру відносин, як і в якому напрямку вони можуть змінюватись протягом тривалого часу у зв'язку й залежно від змін у цій структурі. Відповідь на ці питання потребує знання системи міждержавних відносин, її структури й тих закономірностей, що лежать в основі її функціонування та розвитку. Знання цих питань дає надійну основу для розуміння багатьох найважливіших аспектів зовнішньополітичного процесу сучасних держав, для з'ясування перспектив розвитку як ЗЕП окремих держав, так і відносин між ними.

Отже, комплекс відносин між державами, узятий загалом як система, істотно впливає на ЗЕП. Навряд чи можна зрозуміти до кінця особливості ЗЕП будь-якої держави, напрямки й причини її змін, науково спрогнозувати її майбутнє у відриві від процесів, що відбуваються в системі відносин між державами, від структурних відносин і специфіки функціонування та розвитку системи як цілісного утворення.

Системно-структурні відносини, що складаються в кожний момент, чітко й жорстко обмежують зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні рішення й переваги держави. Хоч би якою могутньою була сучасна держава, вона не може не зважати на ці межі, не співвідносити з ними свою ЗЕП, не може їх переступати, не ставлячи при цьому свою ЗЕП, а в деяких критичних ситуаціях і систему міждержавних відносин взагалі на межу кризи. Проблема виявлення і дослідження меж можливих зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних “виборів” для кожної держави має особливе значення з погляду функціонування й розвитку системи міждержавних відносин, де будь-яке порушення системної рівноваги, будь-яка значна криза здатні викликати загрозу дійовості системи світових господарських (світогосподарських) зв’язків.

Нерозривна єдність і взаємозв’язок держави та її ЗЕП із системою міждержавних відносин зумовлюють необхідність всебічного вивчення зовнішнього оточення, яке й “пропонує” ці вибори. За всієї первинності та значущості для ЗЕП держав системи внутрішніх детермінантів реальний розвиток зовнішньополітичного і зовнішньоекономічного процесів держави визначається часто не меншою, а іноді навіть більшою мірою системою зовнішніх чинників міждержавних відносин.

Звичайно, саме по собі зовнішнє середовище не визначає суті ЗЕП держав. Цю суть формують в основному інтерес його політичного класу. Зміст ЗЕП у кожному конкретному випадку полягає передусім у соціально-економічній організації держав, що здійснюють ту чи іншу політику. Зовнішнє середовище надає ЗЕП лише форми, що відповідає об’єктивним умовам у системі міждержавних відносин у кожний історичний період її розвитку.

Будь-яка ситуація в системі складається не лише під впливом інтересів, цілей, волі, намірів держави, а й у результаті функціонування та розвитку системи міждержавних відносин взагалі у конкретний момент. Тому окрема держава змушена пристосовувати свої інтереси й цілі, що визначаються системою її внутрішніх відносин, до об’єктивної ситуації в системі міждержавних відносин, до характеру структурних зв’язків, що склалися в ній. У свою чергу, системно-структурні обставини вносять інколи значні корективи в цілі та наміри держави.

Форма й зміст перебувають у взаємодії, тісно взаємопов’язані й відносно незалежні одне від одного. Зміст впливає на форму, і навпаки. При цьому взаємодія між змістом і формою у розглядувано-

му випадку через специфіку зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних відносин має особливо рухливий і гнучкий характер. Залежно від конкретних обставин певний час одне може домінувати, іноді навіть суперечити іншому. Тісний взаємозв'язок і відносну незалежність обох чинників виявляє, зокрема, той факт, що зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні інтереси держави можуть змінюватися внаслідок глибоких змін всередині держави, хоча при цьому характер структурних зв'язків, співвідношення сил у системі, стан рівноваги в системі міждержавних відносин можуть не змінюватися. Невідповідність, що виникає в кожному такому випадку між цими чинниками, зрештою, можна усунути або шляхом пристосування ЗЕП держави, що зазнала змін, до колишніх умов у системі, або шляхом здійснення певних перетворень і в кінцевому підсумку зміною характеру зв'язків, які виникли в системі міждержавних відносин. У свою чергу, зміни лише в системно-структурних відносинах можуть зумовлювати певні зміни в ЗЕП держави за незмінності її внутрішньополітичних відносин. Зовнішньоекономічна політика держави є, по суті, засобом адаптації і не може не враховувати зміни в цьому середовищі, часто певною мірою незалежно від внутрішніх змін.

Звичайно, система міждержавних відносин ще не вичерпує всіх зовнішніх чинників. Існує безліч інших, зокрема соціальних, економічних, науково-технічних, географічних, чинників, що також впливають на ЗЕП держав і, очевидно, мають посісти чільне місце в комплексі зовнішніх чинників.

Безперечно, важливе значення має також взаємодія системи міждержавних відносин з іншими системами, зокрема з тими, що входять до ширшої за характером системи міжнародних відносин, визначення характеру впливу такої взаємодії на зовнішньополітичній і зовнішньоекономічній процеси держав.

Водночас зазначимо, що система міждержавних відносин не лише взаємодіє з іншими феноменами світового розвитку, а й певною мірою є незалежною від них. Явища в політичній сфері не можуть бути виведені безпосередньо з економічних відносин. Вони породжуються також відносно "самостійним рухом" політичних відносин. Визначаючись у кінцевому підсумку соціально-економічними відносинами, система міждержавних відносин водночас має специфічні закономірності функціонування й розвитку, які так само важливо усвідомити для того, щоб зрозуміти природу її взаємодії із зовнішньополітичним і зовнішньоекономічним процесами держав. Відносна

незалежність міждержавних відносин від світових соціально-економічних процесів — реальний факт, на який варто зважати.

Система міждержавних відносин не тотожна міжнародним відносинам взагалі. Останнє поняття значно ширше і аж ніяк не обмежується лише відносинами між державами, хоча вони й становлять їх найважливішу частину. Міжнародні відносини охоплюють складний комплекс зв'язків, явищ і процесів економічного, соціального, ідеологічного, культурного, наукового та іншого характеру, що існують і розвиваються об'єктивно не лише поза ЗЕП держав, а й часто всупереч їй. Ця система може впливати на ЗЕП держав як безпосередньо, так і через систему міждержавних відносин, яку можна вважати також її підсистемою.

Система міждержавних відносин тісно пов'язана з іншими світовими системами відносин. У кінцевому підсумку вона визначається розвитком об'єктивних економічних і соціальних відносин. Нині світові соціально-економічні відносини безперервно розвиваються й змінюються, перебувають у складному суперечливому переплетенні, взаємодії та взаємовпливі.

З'ясування характеру зазначеної взаємодії підводить до найскладнішої проблеми — визначення механізму впливу на ЗЕП з боку цієї системи. Процеси і явища, що відбуваються в системі світових соціально-економічних відносин, виявляються в системі міждержавних відносин через механізм їх взаємодії. Однак останню не слід розуміти буквально, оскільки система міждержавних відносин не є організмом, що безпосередньо реагує на такі зовнішні впливи. Ця система складається з безлічі самостійних елементів. Усі істотні зміни в системі, зрештою, ініціюються державою.

Світові соціально-економічні та інші процеси відображаються в системі міждержавних відносин не в якийсь таємничий “нематеріальний” спосіб, а через ЗЕП держав, процес її формування та здійснення. Будь-які кризові явища у світових соціально-економічних відносинах (промислові, сільськогосподарські, валютні, соціальні, структурні тощо) охоплюють одну, а найчастіше групу держав. Економічна або соціальна криза рано чи пізно втілюється в ЗЕП держав, що охоплені нею. Оскільки ці держави входять у систему міждержавних відносин, то зміни в їх ЗЕП впливають на комплекс взаємозв'язків цих держав у межах або окремих підсистем, або системи загалом. Що важливішу роль ці держави відіграють у структурі міждержавних відносин і що глибше їх охоплено світогосподарськими зв'язка-

ми, які зазнають кризи, то ширше коло інших держав перебуватиме у відповідному кризовому стані, а це впливатиме на ЗЕП інших держав системи. Отже, будь-які глибокі зміни у світових соціально-економічних та інших міжнародних процесах впливають передусім на держави. Через зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні функції, зовнішньополітичний та зовнішньоекономічний процеси цих держав вони поширюються на всю систему або на певну її частину залежно від виду, глибини кризи й місця, яке вона посідає в системі охоплених нею держав.

Внаслідок переплетення різноманітних впливів на систему ззовні формується складний ланцюг системних чинників, що впливають на ЗЕП держав. Для того, щоб краще зрозуміти дію системних чинників на зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держав, необхідно з'ясувати питання про особливості впливу на нього структури системи міждержавних відносин, закономірностей її функціонування та розвитку.

2.3. СТРУКТУРА СИСТЕМИ МІЖДЕРЖАВНИХ ВІДНОСИН І ХАРАКТЕР ЇЇ ВПЛИВУ

2.3.1. Особливості структури системи міжнародних відносин

Система міждержавних відносин має специфічну форму, що аж ніяк не є дзеркальним відображенням її соціально-економічного та політичного змісту. У системі міждержавних відносин світові соціально-економічні відносини відображено, як правило, у трансформованому, а часом і спотвореному вигляді. У системі міждержавних відносин, що мають політичний характер, безпосередньо стикаються різні форми політики певних партій, держав. Але ЗЕП, що виражає глибинні економічні інтереси суспільства та відповідних соціальних сил, створюють і реалізують люди з певною сформованою свідомістю. З огляду на об'єктивну соціально-економічну дійсність вона є чинником суб'єктивним. Лише внаслідок цього вона створює певною мірою спотворений образ дійсності. Це спотворення залежить від рівня й характеру свідомості правлячих сил і партій, що здійснюють політику. У системі міждержавних відносин діє безліч країн, які

перебувають на різних рівнях соціально-економічного розвитку. Рівень і характер усвідомлення й розуміння політичними силами, що стоять при владі, об'єктивних світових процесів, природно, істотно варіюються. Таке різне розуміння, а також різні політичні цілі, що втілені у практичну ЗЕП держав, і стають у системі міждержавних відносин політичною реальністю. Ця політична реальність, що становить складне переплетення й зіткнення різних суперечливих інтересів і цілей, різних зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних курсів, надає системі міждержавних відносин специфічної форми, що неадекватно відбиває соціально-економічну структуру світу, яка лежить в її основі.

Структура системи міждержавних відносин — це особливий спосіб зв'язку між державами, які входять у систему, що закономірно виникає в процесі її функціонування та розвитку. Структура є результатом функціонування та розвитку системи і водночас основною передумовою її життєдіяльності, формою, у межах якої відбувається процес її подальшого функціонування та розвитку. Структура системи — вираження необхідного зв'язку елементів системи. Як закон, що характеризує форму системи, він визначає момент стійкості в існуванні системи. Водночас він відбиває порядок і стійкість у процесі розвитку, збереження найважливіших властивостей і відносин системи при її трансформаціях.

Ідеться про комплекс, що складається з кількох взаємопов'язаних і взаємодіючих рівнів міждержавних зв'язків: рівня центросилових відносин, рівня вузлів суперечностей і рівня структурно-політичних відносин, який включає зв'язки міжнародних організацій та установ, норми міжнародно-правового врегулювання. Структура системи міждержавних відносин будується на основі певної субординації; провідну, визначальну роль в її межах відіграють центросилові відносини, які в кожному конкретний період надають особливого характеру структурі відносин між державами взагалі, що зумовлює в межах певного періоду процес формування та здійснення ЗЕП держав.

Особливе значення характеру зв'язків, що склалися в певний період між конкретними провідними державами, нині пов'язане насамперед з перетворенням системи відносин між державами на глобальну. У цих умовах характер розвитку відносин між великими державами з могутньою економікою охоплює всі держави, а не лише їх частину, по суті, світ загалом.

Прагнучи усвідомити цю реальність сучасної системи міждержавних відносин, багато економістів і політологів зараховують струк-

туру відносин між великими державами до найважливіших груп системних змінних. Вважаючи, що структура відносин між цими державами визначає “переважаючу структуру світової політики”, американський вчений Дж. Розенау, наприклад, наголошує на її істотному впливі на зовнішню політику всіх держав, що визначають умови для заохочення нових економічних відносин. В якому б місці преваляючої структури держава не перебувала, її зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні відносини визначаються або намірами великих держав щодо конфліктних ситуацій, або їх планами щодо головних проблем свого часу. На думку іншого американського вченого Г. Снайдера, структура міжнародної системи визначається кількістю головних дійових осіб у системі і розподілом сили між ними.

У західній науковій думці ролі великих держав надається перевага, оскільки структура відносин між державами світу зводиться до відносин великих держав, їх кількості і схеми розподілу сили між ними.

Категорія “сили”, звичайно, невіддільна від визначення вченими статусу держави в системі і її впливу на ЗЕП інших держав. Спроби визначити статус держави в системі міждержавних відносин з погляду “силового” підходу зводяться насамперед до переліку чинників, що визнаються більшістю представників школи “політичного реалізму” як найважливіші. Це передусім географічне положення держави, її природні ресурси, промисловий потенціал, чисельність і якість збройних сил, людські ресурси, національний характер, національна модель, якість дипломатії, рівень державного керівництва.

Дещо відрізняється від нормативів школи “політичного реалізму” визначення великої держави англійського ученого Г. Шварценбергера. Він вважає, що велика держава відрізняється від будь-якої іншої відносною перевагою в економічній, науково-технічній, фінансовій і військовій потужності; відносною рівністю потужності порівняно з іншою державою того самого рангу; рішучістю використовувати свою потужність для затвердження чільного місця в міжнародній олігархії великих держав. У цьому визначенні не лише враховується певна сума об’єктивних показників, чим звичайно обмежуються дефініції багатьох представників школи “політичного реалізму”, а й дається посилання на їх співвіднесеність з аналогічними показниками іншої великої держави і відзначається роль суб’єктивного чинника у визначенні статусу великої держави. Без

урахування цього аналіз ролі держави в системі, і передусім на рівні центросилових відносин, не може бути, очевидно, повним. Однак і в цьому разі ідентифікувати роль суб'єктивного чинника ще не означає зрозуміти те, як і з яких причин він активний в одному випадку і пасивний в іншому.

При цьому повинні враховуватися відповідні системно-структурні чинники ЗЕП, що створюють за інших рівних умов об'єктивні обставини, які породжують для тих або інших держав можливість, а часом і необхідність відігравати в системі відповідну їх рівню розвитку роль і спонукають до дії суб'єктивний чинник.

Необхідно, звичайно, урахувати ще й такий чинник, як залучення держави в основний потік історичного розвитку, у світові зв'язки, міру “периферійності” держави, що сприяє активізації суб'єктивного чинника.

У зв'язку з питанням про структуру системи міждержавних відносин і характер її впливу на ЗЕП становить інтерес питання про кількість великих держав. На думку багатьох учених, цей показник визначає переважаючі (превалюючі) структурні відносини у кожний період історичного розвитку системи. Висловлюючи в принципі загальний для західної науки погляд на залежність між кількістю великих держав і характером структури, Дж. Розенау наводить таку схему цієї залежності. Якщо статус великої держави мають п'ять і більше держав, то результуюча структура відносин між ними визначається як “система балансу сил”. Якщо великих держав лише дві і жодна інша не витримує з ними порівняння за потужністю, а отже, не може претендувати на роль великої держави, то результуюча структура розглядається як “система жорсткої біполярності”. Якщо ієрархія такої системи слабшає через те, що інші держави претендують на роль великих держав, то результуюча структура визначається як “система нежорсткої біполярності”. На думку Дж. Розенау, “система балансу сил” була характерна для міжнародних відносин ХІХ ст. і перших 40 років ХХ ст. “Жорстка біполярна система” була властива відносинам між державами в 1945–1959 рр., “нежорстка біполярна система” — відносинам у 60-ті роки і, нарешті, структура, що нагадує “систему балансу сил”, почала формуватися в 70-ті роки ХХ ст. Такого самого поширення в західній літературі дістала класифікація структур залежно від кількості великих держав. Це поділ їх на два види — “мультиполярні” і “біполярні” системи. Ці системи мають специфічні закономірності, “структурну логіку”, що істотно впливають на систему відносин між державами загалом і зумовлю-

ють у відповідних межах зовнішню політику держав, процес її формування та здійснення.

2.3.2. Зовнішньоекономічна політика і критерії структури системи міжнародних відносин

Кількість держав, охоплених центросиловими відносинами, безперечно, впливає на специфіку і характер функціонування системи міждержавних відносин. Але в центрі структурних досліджень західних учених перебуває переважно найвищий рівень відносин — відносин центросилових, і всі відносини між державами визначаються характером центросилових відносин. Однак структура системи міждержавних відносин не обмежується лише центросиловими відносинами, а охоплює також відносини в межах вузлів суперечностей, у межах структурно-політичних відносин, автономних відносно центросилових відносин, специфіка яких позначається на зовнішній і зовнішньоекономічній політиці сучасних держав, на процесі її розробки та реалізації.

Так, у структурній ієрархії центросилові відносини є визначальними. Це виправдовує частково такі поняття, як “біполярність”, “мультиполярність”. Однак потрібно пам’ятати, що в цьому разі наведені терміни відбивають переважно характер центросилових відносин. Проте головне не в цьому. За кожною структурою системи міждержавних відносин слід вбачати глибинні процеси світових соціально-економічних відносин, які визначають їх суть і є причиною корінних перетворень. Саме на це не звертають увагу деякі вчені, які вважають, наприклад, що “однополярність” визначає суть сучасних міждержавних, а також міжнародних відносин загалом. У цьому особливо виявляється обмеженість їхнього підходу: один з елементів форми, що виражає відносини між великими державами, вони вважають сутністю відносин у межах системи міжнародних відносин загалом.

Проте такі відносини відображають у трансформованому вигляді основні процеси, що відбуваються в системі світових соціально-економічних відносин і визначаються боротьбою та співробітництвом на світовій арені. У системі міждержавних відносин у вигляді в певний спосіб організованої структури вони набирають певної специфіки і самостійності, стають необхідним моментом функціонування й розвитку системи, потребують спеціального аналізу саме в тій формі, в якій вони виявляються в системі.

Дослідження лише центросилових відносин має суто структурно-функціональний характер. У відриві від змісту, від аналізу соціально-економічних відносин такий аналіз не може дати наукового розуміння глибинних процесів, що визначають суть і причини змін у системі міждержавних відносин.

З урахуванням цих положень, очевидно, можна умовно використати терміни “багатополярність”, “мультиполярність” як структурно-функціональні поняття, що характеризують особливість функціонування системи при деяких типах центросилових відносин і особливості детермінації ними зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності держав.

Центросилові відносини є відносинами загальносистемними або, якщо говорити про систему сучасних міждержавних відносин, глобальними. Однак саме через це вони не вичерпують різноманіття зв'язків і відносин у системі. Крім них існує багато інших, локалізованих відносин. Передусім необхідно виокремити комплекси відносин, що виникають внаслідок суперечностей, які можна визначити як підсистеми з власною ієрархією відносин. Держави, що входять у ту чи іншу підсистему, зазнають значного впливу на свою зовнішню й зовнішньоекономічну політику і процес їх розробки та здійснення не лише з боку центросилових чи загальносистемних відносин, а й безпосередньо з боку підсистемних відносин. Останні впливають на ЗЕП держав центросилового рівня, що зумовлює значущість вивчення підсистемних комплексів відносин як важливих чинників ЗЕП держав.

У процесі будь-якого дослідження підсистем постає природне питання про критерії їх виокремлення. Питання це стосується не лише дослідження системних відносин, а й визначення чинників процесу розробки та здійснення ЗЕП. До сучасної системи міждержавних відносин входить близько двохсот суверенних держав, багато міждержавних організацій. Разом вони становлять безліч елементів, з яких складається незліченна кількість різних поєднань, кожне з яких може абстрактно розглядатися як підсистема. Будь-яке випадкове поєднання державних міжнародних організацій, хоча формально й можна, звичайно, розглядати як підсистему, насправді не завжди є нею. Визначення підсистеми, що відповідало б вимогам системного підходу, а відтак могло б бути виокремлене як стійкий чинник ЗЕП держав, потребує інших критеріїв.

На нашу думку, для вирішення цього питання необхідно встановити зв'язок між поняттями “підсистема” і “структура” системи між-

державних відносин. За такого підходу одним з важливих критеріїв виокремлення підсистеми стає неодмінна наявність системних відносин, що розглядаються як підсистема, сукупність основних структурних зв'язків — центросилових, вузлових і політичних. Саме наявність таких зв'язків і відносин у підсистемі й надає їй системного характеру, визначає її значущість, місце і роль у загальносистемних відносинах. У цих зв'язках виявляється характер взаємодії з нею зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного процесів держав. З огляду на це підсистемою можуть бути центросилові відносини, окремі вузли суперечностей, різні поєднання перших і других, а також різні міжнародні організації, як взяті окремо, так і у зв'язку з тим чи іншим рівнем структури.

Однак розглядуваний критерій не повною мірою розкриває природу підсистеми. Існує важлива функціональна характеристика, здатна також бути критерієм виокремлення підсистем, — наявність у відповідному комплексі зв'язків держав власного, зумовленого специфікою таких відносин “механізму” співвідношення й рівноваги сил, що функціонує відносно незалежно від загальносистемного співвідношення та рівноваги сил і є важливим чинником ЗЕП держав, що входять у цю підсистему.

У сучасній системі можна, наприклад, виокремити “близькосхідну підсистему” або будь-яку іншу. Кожній такій підсистемі властиві специфічні підсистемні центросилові відносини, вузли суперечностей, політичні відносини, власне підсистемне співвідношення і рівновага сил. Кожна з таких підсистем тісно взаємодіє і залежить від основних, загальносистемних за характером відносин, які в сукупності впливають безпосередньо на ЗЕП (і процес її розробки та здійснення) не лише держав, що входять у цю підсистему, а й розвинених країн, що не входять в неї (США, Великобританія, Франція, Італія, Німеччина, Японія, Канада).

Із системно-структурного погляду поняття “підсистема” аж ніяк не є відображенням лише регіонального поділу системи. Підсистема завжди охоплює певний комплекс системно-структурних відносин, значущість яких для системи виявляється у процесі її функціонування та розвитку. Отже, підсистема не є довільно “виламаною” або “відрубаною” від цілого якоюсь його частиною, що становить через це щось випадкове з “обрубаними” причинними і структурно-функціональними зв'язками. Навпаки, підсистема — це інтегральна частина системи загалом, причинно і функціонально пов'язана як із цілим, так і з іншими підсистемами.

До речі, такі самі положення стосуються й вузлів суперечностей, що завжди є підсистемами, хоча підсистема не завжди є вузлом суперечностей. Обидва поняття — “підсистема” і “вузол суперечностей” — системно-структурні, однак не географічні і не морфологічні. Ця обставина робить їх чинниками як зовнішньополітичного, так і зовнішньоекономічного процесу держав. У системі сучасних міждержавних відносин такі, скажімо, підсистеми, як США — Росія, США — Західна Європа, США — Німеччина, Росія — Японія — КНР, не є регіональними у вузькому географічному значенні. Зазначені підсистеми охоплюють як центросилові відносини, так і відносини у вузлах суперечностей, що зумовлює не лише їх підсистемну, а й загальносистемну вагомість, визначає глобальні масштаби їх впливу на зовнішню та зовнішньоекономічну політику держав світу.

У системі, звичайно, можна виокремити й більш локальні підсистеми, що виникають у межах певних регіонів. Однак і в цьому разі регіон — поняття більшою мірою системно-структурне, аніж географічне. Очевидною є відмінність між такими, наприклад, регіональними підсистемами, як Західна Європа, Південно-Східна Азія, Близький Схід. Однак не географічні відмінності характеризують ці несхожі підсистеми в межах загальної системи міждержавних відносин. Порівнянними із системного погляду їх роблять властиві їм загальні ознаки підсистем.

Підсистема як порівняно незалежний комплекс відносин у межах системи має дві взаємопов’язані сторони: власне підсистемну, порівняно локалізовану, що виявляється у високому рівні розвитку внутрішньопідсистемних відносин (суперечностей, конфліктності, співробітництва тощо), є підсистемними чинниками ЗЕП і входять у підсистему держави, і загальносистемну, що виражається в тісному зв’язку і переплетенні підсистемних відносин з відносинами загальносистемними, в їх взаємодії і взаємозалежності.

Загальносистемні (центросилові) відносини можуть впливати на ЗЕП держав, що входять до складу підсистеми як опосередковано (через підсистемні відносини), так і безпосередньо. Для підсистеми характерні як власне підсистемні властивості, так і загальносистемні. Загальносистемні відносини (розстановка, співвідношення і рівновага сил) справляють домінуючий у межах системи вплив на функціонування підсистемних відносин (підсистемні розстановку, співвідношення і рівновагу сил), на ЗЕП держав, що входять у підсистему. Підсистемні відносини, у свою чергу, справляють певний, іноді силь-

ний, зворотний вплив на загальносистемні відносини, на розстановку, співвідношення і рівновагу сил на рівні центросилових відносин, на ЗЕП центросилового рівня системи.

Що тісніше підсистемні розстановка, співвідношення й рівновага сил пов'язані із загальносистемними розстановкою, співвідношенням і рівновагою сил, то менш автономною у функціонуванні є підсистема, то більшою мірою вона відображає загальносистемні розстановку, співвідношення й рівновагу сил і більшою мірою ЗЕП держав, що входять у підсистему, зумовлюється цими загальносистемними ознаками. Однак ця залежність має взаємний характер. Так само справедливим у цьому разі є твердження, що й загальносистемні розстановка, співвідношення й рівновага сил, а також ЗЕП держав центросилового рівня відчуватимуть безперечний вплив характеру міждержавних відносин у такій малоавтономній підсистемі. Отже, підсистема й система пов'язані відносинами координації та субординації. Вони співіснують, взаємодіють, впливають одна на одну в певних межах, але в межах певної субординації, співпідпорядкованості відносин, що виражається в домінуючій ролі загальносистемних відносин.

Нині перетворення системи міждержавних відносин на глобальну посилило функціональну залежність підсистемних відносин від відносин загальносистемних, тобто, по суті, від характеру центросилових відносин, коливань у розстановці, співвідношенні й рівновазі сил на цьому рівні. Така тенденція найповніше відображена в системі сучасних міждержавних відносин, і її дію можна простежити на прикладі будь-якої підсистеми. Водночас сучасній системі міждержавних відносин властива протилежна тенденція: посилення впливу підсистемних відносин на глобальний рівень міжнародних відносин.

Однак загалом обидві тенденції виражають посилення взаємозалежності всіх явищ і процесів у системі сучасних міждержавних відносин. Якщо умовно системну взаємозалежність виразити мірою, в якій події, що відбуваються в будь-якій конкретній частині або всередині будь-якого конкретного компоненту світової системи, впливають (фізично або у сприйнятті) на події, що спостерігаються в будь-якій іншій частині або компонентах цієї системи, то ця міра, очевидно, дуже велика для системи сучасних міжнародних відносин. Зважаючи на глобальний характер сучасної системи міждержавних відносин, що поширюється з розвитком надзвичайно щільної мережі швидкісного транспорту й миттєвого зв'язку та

створення нових видів товарних форм, можна дійти висновку, що взаємозалежність сучасних системних міжнародно-політичних та інших процесів стала не лише безпрецедентно великою, а й безпрецедентно чутливою до різних зовнішніх і внутрішніх “збурень”.

Розглядаючи проблему підсистем, варто звернути увагу на питання про структурно-політичні відносини і їх вплив на ЗЕП держав. Такий вид відносин є не що інше, як закономірний результат зв'язків між державами, комплекс яких становить власне структуру. Різні міжнародно-політичні організації, установи, інститути, міжнародно-правові норми виникають у процесі і в результаті функціонування та розвитку цієї структури. У кінцевому підсумку всі ці явища утворюють своєрідну структуру над власне структурою системи міждержавних відносин.

Структура у процесі функціонування й розвитку неминує породжує різні організації, норми, що регулюють відносини між державами, політико-юридичні доктрини тощо. Іншими словами, структура начебто створює наступний рівень надбудови. З огляду лише на цей факт суть відносин між державами виявляється у структурно-політичних відносинах у ще більш трансформованому й викривленому вигляді. Міжнародні організації на кшталт ООН лише більш-менш правильно відображають об'єктивні процеси, що відбуваються поза ними, у власне структурних відносинах і не залежать від їх існування. Те саме стосується й міжнародно-правових норм, що мають регулювати відносини між державами.

Ступінь впливу політичних відносин на зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держави залежить від взаємних інтересів. Загалом він найменший, коли йдеться про її корінні, життєво важливі інтереси, зростає, якщо зачіпаються специфічні інтереси держави, і найбільший, коли йдеться про другорядні інтереси, що можуть бути предметом зовнішньополітичного й зовнішньоекономічного торгу, компромісу, вчинків. Водночас ефективність політичних організацій залежить від багатьох конкретних обставин у системі міждержавних відносин.

Ступінь зумовленості зовнішньої та зовнішньоекономічної політики держав, процесу їх розробки та здійснення структурою системи міждержавних відносин варіює залежно від структурного рівня, до якого належить у цьому разі розглядувана держава, і від домінуючої форми системно-структурних відносин. Цей ступінь вищий на рівні центросилових відносин, оскільки він, а також характер відно-

син, що складаються, визначають основну форму міждержавних відносин у відповідний період. На цьому рівні зазначений ступінь може бути жорсткий і зумовлювати окремі аспекти зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних процесів держав. Певна річ, структурна необхідність рідко трапляється в чистому вигляді. Навпаки, зовні вона, як правило, набирає форми специфічних суперечностей. Але, очевидно, у кожному окремому випадку важливо відрізнити суть від форми.

Розвинені держави є активними елементами функціонування й розвитку сучасної системи міждержавних відносин. Керуючись своїми інтересами й цілями, ці держави прагнуть змінити структурні відносини, що склалися, якщо вони не відповідають зазначеним інтересам і цілям. Істотні зміни у структурі й системі загалом породжуються в кінцевому підсумку елементами, тобто державою. Вони такою самою мірою створюють умови для своєї діяльності, якою вона визначається умовами, створеними їх зовнішньополітичною і зовнішньоекономічною діяльністю, що стала структурою системи. Отже, до співвідношення тих чи інших структурних чинників системи зовнішньополітичного й зовнішньоекономічного процесів держав необхідно підходити зважено, не переоцінюючи й не недооцінюючи їх дії. Сучасним державам, навіть на рівні центросилових відносин, доводиться пристосовуватись до об'єктивних умов, зважати на них і відповідно узгоджувати власну ЗЕП. Звідси й той розрив, який існує зазвичай між цілями й намірами держав і реальними умовами, що унеможливають їх здійснення. Аналізуючи ЗЕП і особливо її невдачі щодо конкретної держави, можна стверджувати, що внаслідок ускладнення сучасних міжнародних відносин цей розрив між бажаним і дійсним у діях держав, особливо тих, що розвиваються, між їх "національними інтересами" і об'єктивними системними можливостями ще більше поглиблюється.

Не можна, однак, абсолютизувати структурні чинники. Адже структура — це лише форма системи міждержавних відносин, зміст якої визначається процесами розвитку світових соціально-економічних відносин. Зміни саме в цих відносинах визначають суттєві зміни у структурі системи міждержавних відносин.

Структура системи міждержавних відносин є лише схемою взаємодії численних держав. На зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держав вона впливає через системний процес, тобто через функціонування й розвиток системи, що й спричинює в ній різні зміни, трансформації, зрушення, які позначаються на зовнішній та

зовнішньоекономічній політиці держав і на процесі її розробки та реалізації.

Вплив на процес формування і здійснення, функціонування та розвитку ЗЕП держав системи неоднорідний. Функціонування — це “рутинна”, повсякденна взаємодія держав з поточних проблем міжнародного життя в межах сформованої (інваріантної) структури відносин. Процес функціонування не викликає сам по собі докорінної зміни структури і переходу системи міждержавних відносин загалом у новий якісний стан. Розвиток, навпаки, сприяє процесу якісних змін у системі. Він пов’язаний з істотними змінами в соціально-економічному змісті системи і в кінцевому підсумку спричинюється до корінних перетворень у структурі відносин, що склалися, з її руйнуванням і створенням нової структури відносин (нової варіантної структури). Процес функціонування структури є інерційним, “консервативним”, він певною мірою опирається будь-яким перетворенням, як правило, є гальмом на їх шляху, і в цьому сенсі функціонування ніби протистоїть розвитку. Водночас функціонування системи міждержавних відносин є опорою її історичного розвитку. Відмінність між функціонуванням системи і її розвитком відносна, але її потрібно враховувати, оскільки обидва процеси мають певну специфіку, закономірності, що у відповідний спосіб позначаються як на зовнішній, так і зовнішньоекономічній політиці держав.

2.4. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ МІЖДЕРЖАВНИХ ВІДНОСИН

2.4.1. Основний закон функціонування ЗЕП у системі міждержавних відносин

Для механізму функціонування ЗЕП у системі міждержавних відносин властивий комплекс певних закономірностей, що характеризує життєдіяльність системи загалом (у різних її внутрішніх і зовнішніх проявах), іманентний структурі системи і не залежить від волі й бажання держав, які входять у систему.

Основний закон функціонування ЗЕП у системі міждержавних відносин — це закон підтримання динамічної рівноваги. Наявність певної політичної рівноваги між державами є основою нормального

функціонування системи відносин між державами загалом. Коли йдеться про системність відносин між державами, треба наголосити, що вони одна щодо одної перебувають у *системі певної політичної рівноваги, що поширюється і на функціонування ЗЕП.*

Система міждержавних відносин перебуває в динамічній рівновазі, оскільки рівновага між державами постійно порушується, а відновлення відбувається вже на новій основі, при іншому співвідношенні сил, затим рівновага знову порушується й відновлюється. Так триває нескінченно. У системі міждержавних відносин діють різні протидіючі сили. Лише у виняткових випадках вони врівноважуються. Варто змінитися одній з них (а це відбувається постійно), як одразу ж виявляються “внутрішні суперечності”, порушується рівновага. Закон динамічної рівноваги виражає, таким чином, суперечливий процес — не стан спокою, а боротьбу протилежностей, діалектичний процес руху.

Підтримування в системі міждержавних відносин стану динамічної рівноваги сприяє збереженню системи як цілісності, збереженню її найважливіших властивостей і характеристик у процесі функціонування й розвитку. Динамічна рівновага системи міждержавних відносин ґрунтується на збалансованості двох протилежних моментів: мінливості її окремих елементів (держав) і відносної стабільності зв'язків між ними (структури системи).

Відносна стабільність стану динамічної рівноваги системи міждержавних відносин гарантується тим, що зміни, які відбуваються у ній, рано чи пізно компенсуються іншими змінами — у цьому й полягає динамічність, відносність рівноважного стану системи. Процеси об'єднання й роз'єднання (інтеграції та дезінтеграції), руйнування й створення, протиборства й співпраці зіштовхуються один з одним, доповнюють один одного, змінюють і породжують протилежні явища, але так, що система зберігає стан відносної рівноваги, хоча й перебуває водночас у процесі постійних змін.

Процес формування та здійснення ЗЕП держав і стан динамічної рівноваги системи тісно взаємодіють. Поки дії держав відповідають вимогам законів структури і функціонування й поки, навпаки, система ефективно реагує на дії з боку держав, так чи інакше порушуючи рівновагу, що склалася, доти система перебуває у стані динамічної рівноваги. Якщо дії держав порушують рівновагу, що склалася в системі, до такої міри, що цю рівновагу неможливо відновити, система

міждержавних відносин здатна трансформуватися в новий стан з новою варіантною структурою й новим станом рівноваги.

Принцип динамічної рівноваги має характер закону для всіх складних структурованих систем і систем, що розвиваються, зокрема й для системи міждержавних відносин. Він виражає стабільність системи, що складається з певної кількості автономних одиниць. Хоч би коли, хоч би як порушувалася ця рівновага, система прагне відновити її або на попередньому рівні (у разі застійних систем), або на новому.

Система міждержавних відносин з огляду на відсутність загального для системи регулюючого центру належить до класу систем зі стихійним регуляційним механізмом. Рівновага досягається в цьому разі зіткненням протилежних процесів, різноспрямованих інтересів і цілей держав, створенням різних союзів, що протистоять один одному, блоків, коаліцій держав, інтеграційних і дезінтеграційних процесів. У системі постійно стикаються різні політичні, економічні, воєнно-стратегічні та інші інтереси держав. Проте результати цих зіткнень виявляються **в основному законі функціонування ЗЕП як складової системи — законі підтримання динамічної рівноваги**, який реально є **законом-тенденцією**. До стану рівноваги система просувається через нескінченний ланцюг невірноважених станів, так і не досягаючи ніколи абсолютного рівноважного стану.

На практиці цей закон реалізується не внаслідок свідомого прагнення сучасних держав встановити в системі стан, що відповідає вимогам цього закону. Навпаки, багато держав, насамперед США, часто прагнуть домогтися якихось односторонніх переваг, що часто призводить до порушення рівноваги, яка склалася в системі. Спроби окремої держави або групи держав порушити рівновагу, що склалася, шляхом здобуття односторонніх переваг у якійсь сфері (наприклад, зовнішньоекономічній), викликають відповідну реакцію з боку інших держав, які прагнуть компенсувати переваги другої сторони. Це набирає особливо серйозного характеру, коли йдеться про держави чи групу держав, що мають значний соціально-економічний потенціал.

Будь-яка боротьба навколо рівноваги системи міждержавних відносин історично обмежена конкретними умовами регіонального й світового розвитку певного періоду в еволюції системи, що має власну конкретно-історичну (варіантну) структуру з притаманними їй характером, співвідношенням і рівновагою сил, оскільки всі ці явища історичні, а отже, скороминущі. Зрештою, дія цих явищ зу-

мовлюється загальними закономірностями світового соціально-економічного розвитку, що визначають зміст процесів, які відбуваються в системі міждержавних відносин. Проте в межах певного історичного періоду, історично визначеної структури такої системи власне структурні закономірності, зокрема конкретно-історична розстановка й співвідношення сил на структурних рівнях, тобто стан рівноваги на рівні центросилових відносин, у вузлах суперечностей, безперечно, також відіграють значну роль у функціонуванні та розвитку системи, у впливі на зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси.

У кожній конкретно-історичній ситуації системи міждержавних відносин закон динамічної рівноваги виражається у специфічних, властивих лише цій ситуації формах. Це пов'язано з особливостями кожної варіантної структури, з конкретним співвідношенням сил у системі. Прикладом може бути така специфічна форма рівноваги, як “система балансу сил”, властива міждержавним відносинам.

Для багатьох розробок концепції “балансу сил” характерна плутанина різних за значенням, але близьких за звучанням понять: рівноваги як об'єктивного стану системи, закону динамічної рівноваги системи як основного закону життєдіяльності системи, зовнішньоекономічної політики “рівноваги”, або зовнішньоекономічної політики “балансу сил”, і, врешті, різних теоретичних концепцій “балансу сил”.

Таке змішування призводить, як правило, до теоретичної плутанини й нерозуміння деяких реальностей міждержавних відносин. Показова в цьому сенсі праця Р. Стерлінга “Макрополітика”, де автор намагається, зокрема, критично розглянути концепцію “балансу сил”. Американський дослідник критикує цю концепцію швидше з позицій “морально-етичних”, аніж “наукових”. “Баланс сил”, на його думку, це взагалі щось погане, набагато краще домагатися гармонії інтересів усіх держав у вирішенні спільних для них питань. Р. Стерлінг не погоджується з тими теоретиками й практиками, які надають доктрині “балансу сил” значення “універсального закону політики”, що діє незалежно від часу, обставин і волі людей. На його думку, концепція “балансу сил” застаріла, оскільки вона вступає у суперечність з потребами сучасності й із завданням зміцнення єдності держав.

Звичайно, не всі вчені поділяють такий погляд. Багато з них намагаються знайти “наукове пояснення” такого феномена міжнародних

відносин. Американський учений К. Уолтц, критикуючи позицію, якої дотримується Р. Стерлінг, вважає, що опоненти доктрини “балансу сил” помилково отожднюють об’єктивний факт існування в системі стану “балансу сил” з конкретною формою його прояву і з політичними засобами, за допомогою яких намагаються впливати на нього. “Баланс сил”, на його думку, існуватиме доти, поки держави захочуть зберігати свою політичну незалежність і змушені будуть покладатися на власні сили у прагненні відстояти свою незалежність. Його погляд ґрунтується на аксіомі доктрини “балансу сил” і полягає в тому, що ніколи в історії міждержавних відносин жодна держава не досягала монополії влади (могутності) у системі і що “незбалансована сила” призводить до дезорганізації, хаосу і, зрештою, до руйнування системи.

Відомий прихильник і теоретик “балансу сил” Г. Моргентау також вважає, що “баланс сил” — важливий стабілізуючий чинник у системі держав. Якщо не підтримувати рівноваги серед елементів системи, зазначає він, то один елемент здобуватиме владу над іншими, втручаючись в їх права та інтереси, і в кінцевому підсумку зруйнує систему. Тому мета рівноваги — підтримувати стабільність системи при збереженні множинності та багатоманітності її елементів.

Серед учених, які обстоюють активне використання поняття “баланс сил”, не дійшли згоди щодо тлумачення цього поняття. Необхідно, очевидно, чітко розмежувати різні його значення й розглянути особливості його дії в кожному з них.

Насамперед “баланс сил” можна проаналізувати як вираження універсального закону динамічної рівноваги системи міждержавних відносин, який у цій якості є основою функціонування системи і властивий усім без винятку конкретно-історичним умовам, зокрема сучасним.

Інше значення терміна — політика “балансу сил”, яку здійснює та чи інша держава. У вузькому, традиційному значенні, тобто в розумінні політики “балансу сил” як політичної гри на рівновазі з участю “балансира”, особливо характерної свого часу для Великобританії, ця політика обмежена історичними умовами, категорією й кількістю держав, що застосовували її. Проте в ширшому тлумаченні політика “балансу сил”, по суті, також властива всім історичним умовам системи міждержавних відносин і державам як її учасникам на основних структурних рівнях цієї системи в тій чи іншій формі.

Нарешті, третє значення терміна — доктрина (концепція) “балансу сил”. У цьому значенні “баланс сил” є відображенням зовнішньої та зовнішньоекономічної політики, об’єктивного закону системи міждержавних відносин у формі різних практично-політичних або теоретичних концепцій. Вони характерні для кожного періоду в розвитку системи й більшою чи меншою мірою відображують справжній розподіл сил; їх “баланс” у системі впливає на зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держав.

З поняттям “баланс сил” найчастіше асоціюється політика Великобританії. У цьому зв’язку цікавою є оцінка політики Великобританії одним з її творців У. Черчиллем, у якій “баланс сил” зображено як об’єктивний момент, як політику і як доктрину. На думку У. Черчілля, “...для політики Великобританії не важливо, якою є держава, що прагне до панування в Європі. Річ не в тім, Іспанія це чи французька монархія, французька чи німецька імперія або гітлерівський режим. Не стосується це ні правителів, ні націй. Ідеться про будь-яку могутню державу, що прагне до панування. Тому нам не треба боятися звинувачення в тому, що ми здійснюємо профранцузьку чи антинімецьку політику. Якщо обставини зміняться, ми все одно здійснюватимемо пронімецьку або антифранцузьку політику. Ми дотримуватимемося законів політики, а не простої вигоди, що диктується випадковими обставинами, симпатіями, антипатіями чи іншими почуттями”.

Отже, необхідно розглядати вплив “балансу сил” на зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держав у трьох його значеннях: як об’єктивного закону рівноваги системи, як політики держав і як доктрини на прикладі функціонування системи сучасних міждержавних відносин.

У західних і радянських літературних джерелах міждержавні відносини у повоєнний період часто характеризувалися поняттям “системи біполярності”. Незалежно від того, так це чи все-таки сучасні міждержавні відносини мають бути описані у більш складному і розгорнутому вигляді, при якому “біполярність” — лише одна з ознак системи, з такою термінологією можна погодитися за однієї безперечної умови, що вона має на увазі винятково структурно-функціональний аспект системного підходу. Ураховуючи таку обставину, можна стверджувати, що “біполярність” є одним з конкретно-історичних виражень або однією з конкретно-історичних форм закону динамічної рівноваги системи міждержавних відносин, що

властива такій системі (у комплексі з іншими формами) у розглядуваний період. Структура “біполярності” характеризувалася насамперед тим, що рівень центросилових відносин виражав комплекс відносин двох наймогутніших держав, воєнно-економічний потенціал яких набагато переважав потенціал інших держав. Така обставина виключала існування посередника між ними у вигляді “держави-балансира”. Відносини між усіма державами системи визначались “біполярністю” рівня центросилових відносин. Зокрема, вони виявились у політиці “холодної війни” (яка “завершилася” з розпадом СРСР).

Такій формі “балансу сил” і її політиці відповідали й доктрини “балансу сил”. Серед них можна виокремити такі відомі воєнно-політичні доктрини періоду “холодної війни”, як “стримування”, “відкидання”, “масованої відплати”.

“Біполярний” за характеристиками “баланс сил” втілювався не лише у воєнно-політичних доктринах, що були безпосередньою основою зовнішньої та зовнішньоекономічної політики, а й у теоріях таких учених, як Г. Кан, Р. Страус-Хюпе, У. Кінтнер, С. Поссоні, З. Бжезинський.

“Баланс сил” впливає на зовнішню і зовнішньоекономічну політику у взаємодії трьох його аспектів. Форма “балансу сил”, що переважає в кожний період (“біполярність”, “мультиполярність” тощо), стимулює або не стимулює певну форму зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності держав не лише на рівні центросилових відносин, а й у вузлах суперечностей, у підсистемах. У свою чергу, ЗЕП, процес її формування та здійснення, зазнаючи впливу комплексу різних специфічних (політичних, економічних та ідеологічних) інтересів і суперечностей, справляє зворотний вплив на існуючий “баланс сил”, прагнучи або змінити, або зберегти його. Цей вплив може мати як стабілізуючий, так і дестабілізуючий ефект щодо “балансу сил”. Якщо зовнішня та зовнішньоекономічна політика держав спрямована на загострення міжнародних відносин (як, наприклад, у разі політики “холодної війни”), то “баланс сил” стає нестабільним, і система загалом перебуває на межі кризового стану. Навпаки, зовнішня й зовнішньоекономічна політика тих самих держав, що спрямована на поліпшення міжнародних відносин, на втілення в життя принципів співробітництва і партнерства, на встановлення між державами добросусідських

відносин, сприяє стабілізації “балансу сил”, виведенню системи зі стану напруженості.

Стабільність чи нестабільність у межах зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності держав залежить значною мірою від зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності держав. “Баланс сил” як об’єктивний стан системи детермінує зовнішню та зовнішньоекономічну політику й процес їх розробки та реалізації в державах. Зовнішня політика й зовнішньополітичний процес, зовнішньоекономічна політика й зовнішньоекономічний процес як суб’єктивні щодо стану рівноваги цієї системи явища справляють на нього зворотний — стабілізуючий або дестабілізуючий — вплив.

Ступінь дестабілізуючого впливу зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності держав на відповідну систему “балансу сил” залежить також від певних властивостей “балансу сил”. Так, “однополярність” або “біполярність” чутливі до різних дестабілізуючих впливів. За загальної стійкості такого “балансу сил” як законмірного стану рівноваги системи в межах цієї стійкості можливі значні зміни.

Справді, за такої системи рівноваги держав будь-яка навіть незначна зміна великою державою “терезів” (не має значення, чи це новий крок у розвитку економіки, чи економічні успіхи, чи здобуття нових союзників) одразу виводить систему “балансу сил” зі стану стабільності й викликає реакцію-відповідь на протилежному боці, оскільки це створює загрозу для її безпеки. Відхилення в системі “балансу сил”, що спричинюються такими діями держави в результаті дестабілізуючих наслідків, самі по собі ще не руйнують системи “балансу сил”, що склалася. Ці відхилення відбуваються в межах процесу функціонування системи міждержавних відносин. Перехід системи в інший стан, зміна форм “балансу сил” спричинюються вже іншими процесами, що є наслідком істотних змін у світових соціально-економічних відносинах.

2.4.2. Поняття “співвідношення сил”

Існує ще одна важлива категорія системного процесу функціонування ЗЕП і зовнішньої політики взагалі, яку іноді ототожнюють з поняттям “баланс сил”, — це “співвідношення сил”. Сміслові значення понять “співвідношення сил” і “баланс сил” різні, хоча деякою мірою й близькі. Зв’язок між цими поняттями можна взагалі визна-

чити так: “баланс сил” завжди водночас є певним співвідношенням сил, однак останнє не обов’язково є “балансом сил”, оскільки може бути нерівнозначним, незбалансованим. Окрім того, співвідношення сил — величина рухливіша, яка більшою мірою піддається різним впливам і змінам залежно від кон’юнктури, що складається в системі (підсистемі), аніж “баланс сил” системи, що, як правило, майже не змінюється тривалий період часу. Звідси й відмінності в динаміці їх впливу на процес формування і впровадження зовнішньої та зовнішньоекономічної політики держав. Зміни у співвідношенні сил відбуваються найчастіше в межах процесу функціонування, зміни в “балансі сил” — у межах процесу розвитку системи міждержавних відносин.

Зв’язок між зовнішньою політикою й зовнішньополітичним процесом, зовнішньоекономічною політикою й зовнішньоекономічним процесом держав, з одного боку, і співвідношенням сил у системі міждержавних відносин, з іншого боку, очевидний. Зовнішньополітичні й зовнішньоекономічні дії країни завжди спрямовані на створення сприятливого для себе співвідношення сил, навіть якщо це не відповідає закономірностям системи. У свою чергу, реальне співвідношення сил, що склалося в той чи інший момент у системі (підсистемі), активно впливає на процес формування і впровадження зовнішньої та зовнішньоекономічної політики держав, позначаючись на його діяльності у відповідних напрямках.

Необхідно розрізнати три значення поняття “співвідношення сил”: як певний об’єктивний, стан системи; політика держав, спрямована на зміну співвідношення сил; концептуальні вираження співвідношення сил.

На нашу думку, аналіз поняття “співвідношення сил” у першому його значенні треба пов’язати зі структурою системи й закономірностями її функціонування та розвитку. Тут також можна виокремити два тісно взаємопов’язаних значення цього поняття: загальносистемне й вужче, пов’язане з конкретними аспектами функціонування та розвитку системи.

Поняття “співвідношення сил” — це системне відображення співвідношення економічних, соціальних, політичних, військових, інформаційних ... сил на світовій арені. У цьому сенсі його можна визнати однією з основних системоутворюючих характеристик системи міждержавних відносин і найважливішим чинником зовнішньополітичного й зовнішньоекономічного процесів держав. Кожному

конкретно-історичному стану системи відповідає особливе співвідношення сил. Поняття “співвідношення сил” у цьому значенні відбиває об’єктивний стан рівноваги системи в конкретно-історичному структурному вираженні.

На відміну від загальносистемного значення поняття “співвідношення сил” у вузькому значенні відображує позиції держави у зв’язку з конкретними міжнародними проблемами, подіями й процесами. Тут поняття “співвідношення сил” тотожне іншому, також широко застосовуваному в теорії й практиці поняттю “розстановка сил”. У сучасній системі міждержавних відносин, наприклад, розстановка, співвідношення сил або позиції держави у зв’язку, скажімо, з “міжнародним тероризмом” мають один характер; зовсім інший він у питанні європейської інтеграції, розстановки, співвідношення сил чи позиції держав щодо прийняття до складу ЄС.

За збалансованого загальносистемного співвідношення сил співвідношення сил у вузькому сенсі може мати незбалансований характер і бути джерелом нестабільності або в окремих підсистемах, або в системі загалом. Це пов’язано з тим, що співвідношення сил у вузькому розумінні завжди базується на специфічних інтересах і суперечностях держав, тоді як в основі загальносистемного співвідношення сил лежать загальні закони функціонування системи і насамперед закон динамічної рівноваги.

Співвідношення сил як у широкому, так і в вузькому значеннях відповідно до системи міждержавних відносин — поняття політичне. Воно виражає складні процеси взаємодії держав на структурних рівнях системи в її функціонуванні та розвитку. Співвідношення сил часто пов’язане з проблемою вибору політичних союзників, їх економічної могутності. Воно відбиває конкретні відносини на структурних рівнях системи й визначає ступінь стабільності системного (або підсистемного) “балансу сил”. Загалом поняття “співвідношення сил” сприяє пізнанню особливостей функціонування структури як загалом, так і в кожний момент і за конкретних обставин. Немає співвідношення сил абстрактного, безвідносного до конкретних відносин між державами. Лише стосовно кожної конкретної ситуації в системі може бути з’ясований “розклад” основних сил, їх розстановка, співвідношення і характер впливу на зовнішню та зовнішньоекономічну політику держав. Діяльність держав на практиці спрямована на створення найсприятливіших зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних умов для реалізації власних цілей як через

якнайточніший облік розстановки й співвідношення сил у кожній міжнародній ситуації і з кожної конкретної проблеми, в яких вони зацікавлені, так і цілеспрямованим створенням вигідного для себе співвідношення сил.

У кожний історичний проміжок часу, у кожній конкретній ситуації і щодо кожної конкретної проблеми співвідношення сил як у широкому, так і вузькому значеннях — явище об'єктивне, і в цьому розумінні воно протистоїть зовнішньополітичній та зовнішньоекономічній діяльності держав. Зовнішньополітична та зовнішньоекономічна діяльність держав, що спрямована на зміну співвідношення сил, становить суб'єктивний аспект співвідношення сил у системі, який відповідно доповнює об'єктивний аспект співвідношення сил.

Будь-які зміни у співвідношенні сил у системі або в характері основних структурних зв'язків впливають на зовнішню й зовнішньоекономічну політику, зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний процеси держав. Загальносистемне співвідношення сил у певний період розвитку системи визначає загалом її рівноважність. Істотні зміни у співвідношенні сил зазвичай супроводжуються структурними кризами, масштаби яких залежать від характеру й глибини зміни у співвідношенні сил: масштабніші й глибші вони тоді, коли зміни співвідношення сил на рівні центросилових відносин менші за зміни співвідношення сил в окремих вузлах суперечностей. Через структурні кризи система міждержавних відносин досягає нового співвідношення сил, нового стану рівноваги. Світовий соціально-економічний процес, визначаючи дію закону нерівномірного економічного соціального й політичного розвитку держав, через зміни відносин між ними “за силою”, через їх зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні функції, що змінилися, спричинює в системі міждержавних відносин постійні зміни, що виявляються в кінцевому підсумку у змінах на структурних рівнях системи, у зміні співвідношення сил. Співвідношення сил, що змінюється, впливає на зовнішню й зовнішньоекономічну політику держав, на процес їх розробки й реалізації. Цей процес неперервний.

Одним з важливих мотивів зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності держав, спрямованої на зміни співвідношення сил, найчастіше в офіційному плані є питання забезпечення їх “національної безпеки”. Доктрина “національної безпеки”, що її вважають основою зовнішньої та зовнішньоекономічної політики, розроблена найбільшою мірою і впроваджується найчастіше. Нині в умо-

вах єдиної глобальної системи міждержавних відносин з єдиним глобальним “балансом сил”, коли існує зброя величезної руйнівної сили, яка за лічені хвилини може бути доставлена в будь-яке місце земної кулі, безпека держав, і передусім безпека держав центросилового рівня, безпосередньо залежить від підтримки наявного “балансу сил”, тобто рівноважного стану системи загалом. Система рівної безпеки і є системою зваженої рівноваги сил на всіх рівнях структури. І тут важко переоцінити роль зовнішньої та зовнішньоекономічної політики держав, залучених до цієї системи рівноваги, і особливо тих держав, на яких покладено відповідальність за підтримку рівноваги. Прагнення США створити космічну систему ПРО саме й викликає занепокоєність щодо міжнародної безпеки, зокрема “національної безпеки” кожної окремої держави.

У зв’язку з проблемою “балансу сил” і “співвідношення сил” у системі міждержавних відносин становить інтерес аналіз проблеми системно-структурної рівноваги та співвідношення сил і їх впливу на ЗЕП держав. Реальні відносини і процеси, які вони визначають, насправді значно складніші. Структурно-функціональний аналіз дає змогу розглянути лише загальну схему, “скелет” відносин між державами; у конкретно-історичній реальності їх наділено змістовними соціально-економічними і політичними функціями. Водночас такий аналіз дає можливість розкрити окремі загальні структурно-функціональні характеристики, що сприяють глибшому пізнанню суті цих явищ і механізму їх впливу на економічну політику й зовнішньоекономічний процес держави.

Безперечно, цьому сприяє виокремлення з міжнародних відносин їх економічного зрізу — міжнародних економічних відносин.

2.5. ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Між зовнішньоекономічною політикою, зовнішньоекономічним процесом конкретної держави й сучасною системою міжнародних економічних відносин існує фундаментальний, всеохоплюючий і вирішальний об’єктивний зв’язок. Водночас — і це аж ніяк не суперечить

цьому явищу — зовнішньоекономічна політика держави у процесі функціонування та розвитку системи міжнародних економічних відносин є суб'єктивним чинником, що породжує або зумовлює різні суб'єктивні відносини з цією системою.

Сучасна система міжнародних економічних відносин залежить від зовнішньоекономічної політики держав. Однак міжнародні економічні відносини аж ніяк не механічно відбивають зовнішньоекономічну політику держави, а відтворюють її внутрішні економічні відносини на міжнародній арені. Система міждержавних економічних відносин значною мірою абстрагована від конкретної зовнішньоекономічної політики різних держав і концентровано відтворює певні суспільно-економічні відносини. Міжнародні економічні відносини порівняно із зовнішньоекономічною політикою держав — вторинні або третинні, похідні, перенесені явища. Роль міжнародних економічних відносин у цьому разі полягає саме в тому, що вони опосередковують, переносять ці відносини. У міжнародних економічних відносинах, в їх до певної міри самостійній системі виникають нові об'єктивні закономірності функціонування й розвитку, що своєрідно переломлюють розвиток зовнішньоекономічної політики окремих держав. Переносючи опосередковано свою зовнішньоекономічну політику в міжнародні економічні відносини, держава у своєму зовнішньополітичному й зовнішньоекономічному процесі насамперед відтворює взаємодію внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Механізм опосередкованого перенесення громадсько-економічних відносин у зовнішньоекономічну політику окремих держав не тотожний механізму взаємозв'язку економічних, політичних, ідеологічних, воєнних, правових відносин міжнародного характеру. Міжнародні економічні відносини як взаємодії різних за характером економічних відносин суспільств і держав радикально відрізняються від економічних відносин у внутрішньому розвитку суспільств і держав і мають комплексний характер. Ця комплексність властива відносинам різних рівнів “по вертикалі” і “по горизонталі”.

Зрозуміло, неможливо побудувати абстрактну, правильну для всіх часів і ситуацій ієрархію економічних, політичних, ідеологічних, воєнних і правових міжнародних відносин, заздалегідь виявити неминучий причинно-наслідковий ланцюг цих відносин. Однак потрібно визнати, що політичні відносини в цьому комплексі є ядром, своєрідним фокусом і основним регулятором взаємозв'язку інших

видів міжнародних відносин. У цьому розумінні йдеться про домінування політичних відносин над іншими.

Водночас міжнародні економічні відносини не є лише “надбудовою” над економічною політикою держав, що беруть участь у цій політиці, як це властиво кожному суспільству. Будь-яка спроба скопіювати для міжнародних економічних відносин існуючий у внутрішньо-економічному розвитку взаємозв’язок, механічно перенести на міжнародні економічні відносини є, очевидно, великою помилкою.

Міжнародні економічні відносини є продуктом внутрішньої й зовнішньої політики і порівняно самостійного розвитку економічних відносин на міжнародній арені. Між ними існує система взаємозалежностей, однак вона не автоматична, не однолінійна. Між ними можуть бути глибокі суперечності, їх розвиток може виявитись на різних рівнях, навіть на різних полюсах. Міжнародне економічне життя багате на такі приклади.

Складний, багатоступінчастий, опосередкований процес формування і здійснення зовнішньоекономічної політики держав переносить внутрішньодержавні економічні відносини у сферу міжнародних економічних відносин, неодноразово й досить відчутно модифікуючи первісну внутрішньосуспільну основу і навіть вторинну за характером основу, закладену в зовнішньоекономічну політику конкретних держав. Той самий багаторазово опосередкований процес формування й реалізації зовнішньоекономічної політики в основному переносить і зворотний вплив вторинних, критичних, похідних явищ, відображених у міжнародних економічних відносинах, на рівні зовнішньосуспільного розвитку держави. Цей процес так само постійний і безперервний. Структура процесу формування і здійснення зовнішньоекономічної політики держав значною мірою визначається тим, що в його основі лежить складний об’єкт, точніше, система різних об’єктів, що розвиваються або одночасно, або в різні моменти. Системно-структурний характер цього процесу багато в чому формується системно-структурним характером об’єкта або об’єктів зовнішньоекономічної політики держав. Структурні складові конкретного процесу формування і здійснення зовнішньоекономічної політики країни можуть розвиватися у взаємозв’язку з будь-якими зовнішніми щодо розглядуваного процесу власними детермінантами, що входять у його структуру. Структура цього процесу — організація, взаємозв’язок, взаємодія сторін, частин, елементів.

Процес розвитку — це конкретно-історичні взаємопов'язані стани об'єкта.

Якщо в розвиненій системі зовнішньоекономічної політики кожний зовнішньоекономічний зв'язок передбачає інший в конкретно-економічній формі, то це спостерігається в будь-якій системі зовнішньоекономічної політики. Розуміння взаємодії щодо процесу загалом і щодо розглядуваного зокрема пов'язане з тим (і це важливо для системного характеру об'єкта зовнішньоекономічної політики держави та процесу її розробки і впровадження), що кожна причина є водночас наслідком, і навпаки.

У системі міжнародних економічних відносин функції формування й розвиток зовнішньоекономічної політики не можуть бути ні теоретично, ні практично хоч якось відокремлені одна від одної ні в часі, ні у просторі. Процес формування означає як щодо теорії, так і щодо практики реалізацію зовнішньоекономічної політики. Здійснення зовнішньоекономічної політики означає водночас її подальше формування. Формування — один з аспектів зовнішньоекономічної політики конкретної держави, що може відповідати здійсненню інших аспектів, і навпаки. Умовно можливе виокремлення кожної з цих функцій, звичайно, якщо це диктуватиметься науковими або практичними цілями. І все-таки потрібно пам'ятати, що це завжди і за будь-яких умов єдиний, неподільний, безперервний, багато в чому замкнений, самовідтворюваний процес, в якому обидва аспекти — формування і здійснення зовнішньоекономічної політики — у різних формах діалектично взаємодіють, визначають один одного, часто відбуваються не послідовно, а паралельно, взаємопереплетено.

Структуру процесу слід, очевидно, опанувати (вивчати, досліджувати, усвідомлювати тощо) як “по горизонталі”, урахувуючи різні роздібнені складові, процеси та їх взаємозв'язки в руслі загального процесу (паралельно здійснювані курси зовнішньоекономічної політики за різними, навіть формально не пов'язаними проблемами в різних регіонах, у різних векторах), так і “по вертикалі” (на різних рівнях). При цьому необхідно розглядати як різні аспекти процесу, так і взагалі окремі процеси. У житті, природно, обидва аспекти структури взаємопов'язані в єдиний і безперервний процес. Структуризація має в певному розумінні умовний і скороминущий характер, оскільки структура може зазнавати змін і в “горизонтальному”, і у “вертикальному” аспекті.

Зовнішньоекономічна політика держави як цілісний процес характеризується взаємодією окремих процесів. Наприклад, для зовнішньоекономічної політики України такі окремі процеси можуть бути пов'язані з її членством у СНД і економічним співробітництвом з Росією, для зовнішньоекономічної політики Німеччини — з необхідністю розвитку ЄС як інструмента реалізації німецької стратегії у XXI ст., для США — з їх залученням до нафтових справ на світовому ринку. Ці окремі процеси під час більш загального процесу можуть об'єктивно чи суб'єктивно взаємопов'язуватися, вступати у взаємодію. Формування зовнішньоекономічної політики України щодо сплати боргів іноземним кредиторам органічно пов'язане зі здійсненням державної політики загалом, більш-менш прийнятної насамперед для Вашингтона. З цим же певною мірою пов'язані кроки України, спрямовані на встановлення тісніших відносин з усіма країнами сімки (США, Німеччина, Франція, Велика Британія, Японія, Канада, Італія) та Росією. Вони, з одного боку, є своєрідним елементом формування нової “збалансованості” позиції української держави з розвиненими країнами світу, а з іншого — елементом здійснення зовнішньої політики загалом і зовнішньоекономічної зокрема. Такі взаємодії можна поширити й на зовнішньоекономічну політику України загалом як європейську державу у Кавказькому та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Загальною довгостроковою взаємодією охоплено в зовнішньоекономічній політиці світу більш окремі процеси зовнішньоекономічних відносин: США — Європа, Україна — Росія, Німеччина — ЄС, Японія — США, Китай — США, Росія — Білорусь та ін. Для загального процесу формування й здійснення зовнішньоекономічної політики України окремими є відносини України з Польщею, Туреччиною, Туркменією, Росією з питань торгівлі енергоресурсами. Загалом окремі зовнішньоекономічні процеси завжди створюють систему зовнішньоекономічних відносин будь-якої країни в контексті процесу формування і здійснення зовнішньоекономічної політики в конкретний історичний момент. А втім, і цей процес у кінцевому підсумку є частиною масштабніших суспільно-політичних процесів.

Структурування процесу формування і здійснення зовнішньоекономічної політики “по горизонталі” взаємопов'язане зі структуруванням “по вертикалі” у часі. Процес закономірно складається в часі з деяких якісно та кількісно різних стадій, подій або станів, що

відбуваються відповідно у коротший проміжок часу, ніж безперервний процес зовнішньоекономічної політики загалом.

Тривалість розглядуваного процесу має дві закономірні ознаки. Повторювані характеристики багатьох однорідних окремих випадків можуть бути притаманні й іншим таким окремим процесам всередині більш загального процесу, формування і здійснення зовнішньоекономічної політики. Усе, що характерно для тривалого часового фрагмента розглядуваного процесу, характерно й для найближчих, а інколи і не лише для найближчих на момент аналізу минулих і майбутніх стадій цього процесу. Важливо й те, що різні взаємодіючі окремі процеси зовнішньоекономічної політики можуть відбуватись одночасно або в різний час, повністю або частково накладаючись у часі один на одного, гальмуючи або підштовхуючи, входячи в суперечності один з одним, ускладнюючи структуру процесу формування і здійснення зовнішньоекономічної політики “по вертикалі”.

Усі явні або приховані від стороннього спостерігача “кінцеві” результати того чи іншого окремого процесу, конкретного зовнішньополітичного рішення щодо економічного співробітництва або його реалізації насправді є лише умовною точкою розвитку розглядуваного процесу. Насправді це є продовженням або попереднього розвитку певної ситуації, або проблеми внутрішньої та зовнішньої політики конкретної держави, або інших пов'язаних з ними ситуацій і проблем. Водночас це може бути вихідним пунктом подальшого розвитку цієї зовнішньоекономічної ситуації чи проблеми або взаємопов'язаних з ними інших ситуацій і проблем. Крім того, “вихід” цього процесу — конкретні зовнішні економічно-політичні рішення і їх реалізація, зовнішньоекономічна політика країни загалом.

Реальна зовнішньоекономічна політика продовжує брати участь у цьому процесі і по суті, і як конкретний фактор. Оскільки це відбувається безперервно, то іноді важко визначити “у чистому вигляді” моменти “виходу” і “входу” таких елементів розробки й здійснення зовнішньоекономічної політики.

Структурування процесу функціонування та розвитку зовнішньоекономічної політики “по вертикалі” у часі — не легше, а можливо, важче завдання, ніж структурування “по горизонталі”. Слід пам'ятати, що насправді таке структурування і взаємозв'язок мають здійснюватись одночасно. Виокремлення розвитку “по вертикалі” одного окремого процесу є штучним, бо насправді його неможливо

вирвати з ширшого, загального контексту зовнішньоекономічної політики держави в певний період (“по горизонталі” на кожному історичному етапі). У цьому полягає специфіка процесу формування й здійснення зовнішньоекономічної політики.

Закономірності розвитку процесу розробки й здійснення зовнішньоекономічної політики держави виявляються безпосередньо під час процесу, у його взаємодії із соціальними середовищами, де він відбувається, з факторами, які на нього впливають і які він породжує або змінює.

Аналізуючи закономірності розглядуваного процесу, слід, як це впливає з аналізу його сутності та структури, ураховувати кілька груп суттєвих для цього характеристик: якісні, змістовні й ті, що визначають специфічну матеріальну природу розглядуваного процесу та його об’єкта; простір, у межах якого цей процес відбувається; часові масштаби.

Контрольні питання

1. Оцінка системного регламенту ЗЕП.
2. Світ ЗЕП: головні акценти та орієнтири.
3. Чинники процесу формування та здійснення ЗЕП.
4. Система міжнародних відносин як контекст ЗЕП.
5. Поняття “співвідношення сил” як критерій системи функціонування ЗЕП.
6. Взаємозв’язок міжнародних економічних відносин і ЗЕП.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: дерево цілей, національна макромодель, — методологічний інструментарій

3.1. ДЕРЕВО ЦІЛЕЙ

Для того щоб зрозуміти механізм ЗЕП, доцільно розглянути загальний взаємозв'язок основних зовнішньоекономічних інтересів у суспільстві та ЗЕП.

Зовнішньоекономічні інтереси відображають індивідуальні й колективні потреби в матеріальних і суспільних благах, досягненні певних економічних і соціально-політичних цілей. Носії та виконавці цих господарчих інтересів є **суб'єктами ЗЕП**.

Носії зовнішньоекономічних інтересів — це фізичні та юридичні особи, які мають індивідуальні, групові та колективні економічні інтереси. Існує безліч можливостей для носіїв та виразників господарчих інтересів впливати на суб'єкти ЗЕП. Найефективніший захід — це багатомасштабні кампанії в засобах масової інформації, а також звертання до суду в разі порушення тих чи інших економічних інтересів, які захищають конституція й закони.

У демократичному суспільстві в кожній групі фізичних та юридичних осіб їх економічні інтереси у сфері міжнародних економічних відносин мають бути відображені в генеральних і стратегічних цілях ЗЕП.

Основна мета ЗЕП — забезпечити добробут людей, життєздатний розвиток особистості, суспільства, держави в контексті різноманітності та єдності внутрішніх і зовнішніх умов, які висувають параметри адаптації побудови ЗЕП до закономірностей системи міжнародних відносин, що змінюються.

І генеральна, і стратегічні цілі утворюють “дерево цілей” ЗЕП (рис. 3.1). Стратегічні цілі можна згрупувати в різні **типи: кількісні** (наприклад, збільшення зовнішньоторговельного обороту на

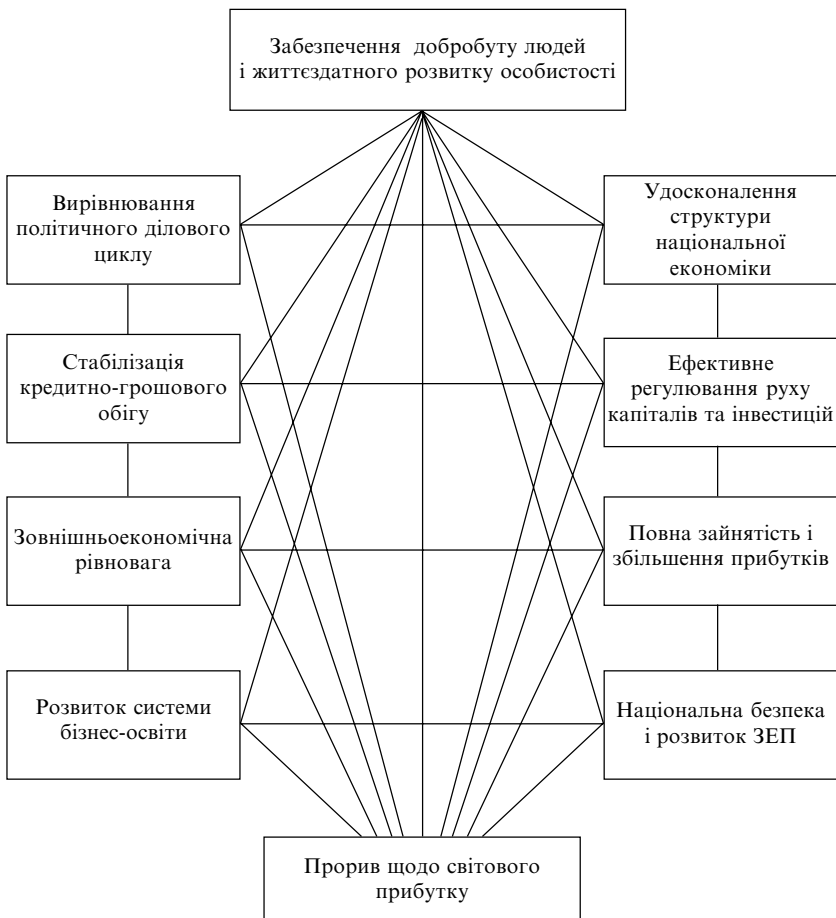


Рис. 3.1

100 млрд грн, або на 20 %) і **якісні** (підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку). За часом, що необхідний для їх досягнення, стратегічні цілі поділяються на **близькі, короткострокові** (стимулювання експорту через девальвацію валюти), **середньострокові** (наприклад, створення у країні спільно з іноземними партнерами потужностей з випуску сучасних телекомунікаційних засобів) і **довгострокові** (скажімо, розширення науково-технологічного співробітництва з країнами ЄС та ін.). Якщо розглядати ЗЕП з

боку цивілізаційних інтересів, то її мета високостратегічна. В Україні така стратегічна мета не була своєчасно усвідомлена. По суті, вона була підмінена поняттям “вступ до ЄС”. Тут наявна методологічна помилка, яка до того ж відбиває те, що не цілком усвідомлене: значення загроз і викликів, що насуваються на країну з боку цивілізаційного чинника. Якщо узагальнити сучасну глобальну ситуацію й урахувати інтереси національної безпеки, то стратегічною метою високого рівня ЗЕП України можна визнати забезпечення “вростання” національної економіки у світову економічну систему з метою доступу до повноправної участі у формуванні й розподілі світового доходу з використанням найсучасніших політичних та економічних технологій.

До **найважливіших компонентів ЗЕП** належать:

- організаційно-функціональний;
- управлінський;
- методологічний інструментарій;
- зовнішньоторговельний.

У межах стратегічної мети високого рангу формування національної моделі ЗЕП впливатиме на спрямованість функціонування національної економіки (або окремих суб’єктів світогосподарського спілкування) з метою інтернаціоналізованого відтворення. Об’єктом впливу такої політики є **простір — економічний атлас світу** (у тому числі його національна частина). Звідси оперування ЗЕП на економічному атласі, звичайно, не може обмежуватись однією поступальною стратегією. До ЗЕП входять реалізація багатьох різноманітних стратегічних конкретних цілей, що підпорядковані генеральній меті, служать їй. Без їх здійснення генеральної й стратегічної цілей високого рангу неможливо досягти.

Важливою характеристикою стратегічних цілей є їх тісний взаємозв’язок та конкретизація. Вони можуть перекривати одна одну. Так, пожвавлення кон’юнктури на світовому ринку на продукцію металургійної промисловості сприятиме збільшенню обсягів її виробництва та експорту.

До базових властивостей стратегічних цілей належить їх рангова організація. Як наслідок цілі нижчого рангу стають засобами щодо цілей вищого рангу. Розрізняють такі цілі:

- представницькі, тобто ті, що є трампліном для інших цілей;
- першого рангу — опосередковуючі, конкретні, що сприяють досягненню вищих з погляду нинішньої ситуації цілей;

- другого рангу — сприяють підтримуванню нормальної зайнятості в конкретній галузі та необхідній господарській кон'юнктури.

Кінцевою метою ЗЕП є сприяння зміцненню й оновленню соціального порядку.

Окремі цілі ЗЕП не лише можуть частково перекривати одна одну або відігравати опосередковану роль між собою, а й вступати в інші відносини.

Цілі можуть мати конфліктний характер. Конфлікт цілей виникає тоді, коли одна мета може перешкоджати іншій. Крім того, існують взаємовиключні цілі, які не сприймають взаємних компромісів взагалі.

Отже, у “дереві цілей” поряд із зв'язком підпорядкування існують зв'язки взаємодії, суперечності та взаємовиключення.

Продемонструємо співвідношення цілей ЗЕП різних рангів (рис. 3.2).

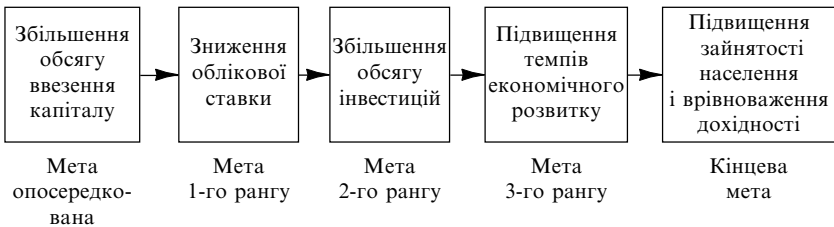


Рис. 3.2

Виходячи із зазначеної схеми одна мета з урахуванням реальної ситуації на міжнародній арені й усередині країни може підпорядкувати собі різні цілі, що багато в чому пов'язано з рівнем усвідомлення і розуміння місця й ролі зазначеної мети, а також із встановленою на певному проміжку часу системою пріоритетів на “дереві цілей”.

Розв'язання завдань ЗЕП характеризується високою динамікою, потребує виняткової гнучкості, що має зворотний вплив на “дерево цілей”. Нестабільність — характерна ознака “дерева цілей”. Так, в умовах системної кризи первісною метою є вихід з неї, а у вузькому, конкретному значенні — поживлення кон'юнктури. Решта цілей перебувають ніби в тіні первісної та підпорядковані їй. Практика й теорія дають підстави стверджувати, що в разі збільшення обсягів зовнішньої заборгованості й зменшення обсягів валютних резервів, за тривалого дефіциту платіжного балансу на перший план висувається

мета “оздоровлення” платіжного балансу. Їй підпорядковуються такі цілі: всебічне залучення капіталу у країну, підвищення конкурентоспроможності національних товарів на світовому ринку, інтенсивні пошуки іноземних інвесторів.

Окремі цілі з огляду на їх роль у досягненні кінцевої мети можуть бути:

- гармонійними, що взаємно сприяють їх досягненню;
- автономними, що не залежать одна від одної;
- суперечливими, що частково перекривають одна одну;
- взаємовиключними, що заперечують одна одну (конфлікт цілей);
- домінуючими, що відображують пріоритети ЗЕП.

Безперечно, жодна мета не може охопити всієї гами можливих наслідків у разі її досягнення. Реалізація мети супроводжується побічними наслідками, як позитивними, так і негативними. Звідси важливим завданням суб’єктів ЗЕП у процесі її формування є визначення як мінімум позитивних наслідків на заданому проміжку часу, так і максимум негативних наслідків. Іншими словами, необхідно враховувати плюси й мінуси, пов’язані зі здійсненням тієї чи іншої мети. Ці величини — точки мінімуму позитивного й максимуму негативного ефекту — є межами вдалої ЗЕП.

Отже, тісне переплетення цілей ЗЕП потребує формування та реалізації цілей ЗЕП не окремо, а лише в тісній узгодженості одна з одною. Саме через це цілі ЗЕП як зовнішнього визначника державної економічної політики в сучасних урядових і партійних програмах формуються у вигляді геометричних фігур — многокутників (чотирикутник — помірне і стабільне економічне зростання, високий рівень зайнятості, стабільність цін (стійкість грошей), зовнішньоекономічна рівновага; “магічний п’ятикутник” — поряд з господарськими цілями справедливе утворення та розподіл доходів і власності; “шестикутник” — до перелічених у “п’ятикутнику” цілей додають безпеку й поліпшення навколишнього середовища).

Зазначимо, що використання терміна “магічний чотирикутник” зумовлене тим, що одночасно досягти всіх зазначених цілей винятково важко. У Німеччині цей термін чітко сформульований у законі про підтримання стабільності й зростання економіки.

З чотирьох цілей коротко розглянемо зовнішньоекономічну рівновагу. Вона обмежується сальдо поточних платежів, сальдо платіжного балансу і курсом національної валюти щодо валют інших країн. При активній, а інколи агресивній участі країни у світогоспо-

дарських зв'язках стан її кон'юнктури, зайнятості, рівня цін перебуває під істотним впливом зовнішньої економіки. Напрямок і масштаби цього впливу залежать від сальдо балансів країни (активного чи пасивного), стану зовнішньої заборгованості, довгострокового вивезення капіталу й принципу формування курсу національної валюти.

Цілям зовнішньоекономічної рівноваги сприяють підвищення національної конкурентоспроможності, ефективна політика стабілізації національної економіки при плаваючому валютному курсі й розвиток довгострокового міжнародного економічного співробітництва.

Узагальнюючи викладене, варто зазначити, що цілі ЗЕП тісно пов'язані з її суб'єктами. Так, стратегічна мета високого рангу передбачає якісно нову роль її суб'єкта — держави, яка починає фігурувати в системі світового господарства як глобальний підприємець. Утім потрібно пам'ятати, що товарооборотом відбувається за законами поточної кон'юнктури світового ринку. Це призводить до розширення стратегічних цілей, що зумовлюється товарними формами та органозахисними (фірмовими тощо) структурами, що прагнуть до самостійного ярусу товарообороту. Це означає, що цілі взаємопов'язані з такими об'єктивними факторами, як товарні форми та організаційні структури.

Отже, будь-яка ЗЕП “дивиться” у зовнішній світ крізь “призму” “дерева цілей”: система національної безпеки — організаційні структури зовнішньоекономічних зв'язків — зовнішня політика.

Одне слово, стабільність позицій ЗЕП не лише залежить від стратегічних цілей, а й визначається узгодженістю чотирьох стратегічних компонентів:

- міжнародною ситуацією загалом у системі зовнішніх зв'язків;
- станом “призми”;
- становищем у національній економіці;
- соціально-політичною ситуацією у країні.

Сучасний світ жорстокий і безкомпромісний. Найменша неузгодженість зазначених компонентів призводить до виштовхування країни зі світової арени, перетворюючи її на аутсайдера світового розвитку. Іншими словами, ефективна реалізація стратегічних цілей ЗЕП потребує врахування багатоманітності її складових. Виконання такого завдання під силу лише державі. Тому вона не може залишатися байдужою до того, чи виконують національна економіка, зовнішня політика або інші компоненти свою роль у системі зовнішньоекономічних зв'язків. Цей процес опосередковується й реалізовується

вбудовуванням у національну ЗЕП відповідної макромоделі зовнішньоекономічного зв'язку. За структурою ця модель, як і будь-яка зовнішньоекономічна модель, містить дуже важливі компоненти: основні закономірності, що зумовлюють природу зовнішньоекономічних зв'язків; відповідні форми — управлінську та організаційну функціональну (формування організаційної піраміди зовнішньоекономічного зв'язку). Адекватний методологічний апарат прийняття стратегічних рішень. Отже, однією з умов реалізації стратегічних цілей і національних інтересів є вбудовування відповідної макромоделі в ЗЕП.

Під макромоделлю розуміють систему атрибутів, що забезпечують взаємодію національної економіки країни і світогосподарської системи (з метою реалізації національних стратегічних цілей і завдань).

3.2. НАЦІОНАЛЬНА МАКРОМОДЕЛЬ ЗЕП: СТРУКТУРА І СТРАТЕГІЧНЕ ОПЕРУВАННЯ

3.2.1. Структура ЗЕП

Для національної ситуації характерно, що ЗЕП вважається одним з основних механізмів трансформації економіки в новітню економічну систему згідно з пріоритетами й національними стратегічними інтересами. Іншими словами, народжуються країни — системи, що здійснюють ЗЕП, з численними винесеними за національні межі функціональними ланками. Ці ланки-ланцюги забезпечують “підключення” національної економіки до різних ланок зовнішньоекономічних і світових відтворювальних ядер (циклів).

Оскільки державі не байдуже, як ЗЕП розв'язує це масштабне завдання, зазначений процес реалізується вбудовуванням в економічну політику відповідної макромоделі зовнішньоекономічної політики. За структурою ця модель складається з трьох важливих компонентів:

- основних закономірностей, які зумовлюють економічну природу ЗЕП;
- політико-організаційної форми реалізації стратегічних цілей;
- адекватного методологічного інструментарію прийняття стратегічних рішень.

3.2.2. Відображення в моделі ЗЕП зовнішньоекономічних зв'язків

Багатопланова та суперечлива структура і процес функціонування зовнішньоекономічних зв'язків відображаються в моделі ЗЕП. По-іншому й не може бути, бо вони є складовою національної економіки. Звичайно, цим різноплановість зовнішньоекономічного сектору не обмежується. Певна різноманітність зумовлюється також світогосподарською сферою.

У цих умовах модель ЗЕП має відображати вплив численних факторів і в кінцевому підсумку може бути подана у вигляді рівнодійної політичного вектора, який сприймає (оперує) рух численних факторів.

Серед цих факторів необхідно виокремити насамперед *рівні управління* співробітництвом: державний, територіально-виробничий, галузевий і міжгалузевий, співробітництво на рівні корпорації, підприємства та організації. Істотно змінюється розстановка акцентів у ЗЕП, якщо розглядати її за векторами зовнішньої політики. Неминучість специфічних особливостей співробітництва з розвиненими країнами, з країнами Центральної та Східної Європи, Латинської Америки, Близького Сходу, Азійсько-Тихоокеанського басейну та ін. Своєрідною є політика співробітництва з окремо взятими країнами (США, Німеччина, Китай та ін.). По-іншому будується ЗЕП з асоціативними угрупованнями та організаціями: ЄС, Асоціацією держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Північноамериканською асоціацією вільної торгівлі (НАФТА) та ін. Модель ЗЕП має бути адаптована до зазначеної різноманітності.

Фактори, що впливають на компонування й властивості моделі ЗЕП, аж ніяк не вичерпується зазначеними ознаками. Наприклад, значну роль відіграють внутрішньополітичні фактори, відмінності у пріоритетах завдань, що розв'язуються завдяки активізації зовнішньоекономічних зв'язків, тощо.

Усе це у поєднанні визначає поліхромність моделі ЗЕП. Вона є системою, що охоплює підсистеми різного ступеня розвиненості: зовнішньоторговельну, кредитно-грошову політику тощо.

Загалом національна модель ЗЕП у такій ситуації становить сукупність різних типів моделей ЗЕП. Так, українська зовнішня економічна політика зіткнулася з трьома типами моделей ЗЕП, що мають різні організаційні структури. Постачально-збутову було відпрацьовано в межах співробітництва країн — членів РЕВ. Модель торгово-посередницької політики вилилася в розгалужену структу-

ру Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі. Третя — найвища модель ЗЕП співробітництва — зароджується в Україні зі своїми центрами формування (Міністерство економіки, фінансів та ін.). Становлення нового типу моделі ЗЕП повинно враховувати уже напрацьовані зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні зв'язки (наприклад, Україна та інші нові незалежні держави — з країнами СНД). З утворенням СНД кожна її держава постала перед вибором власної моделі ЗЕП. Насамперед спостерігається її регіоналізація: утворення Євразійського економічного співтовариства, ГУУАМ тощо.

Нині відбувається “прикрашення” національних моделей ЗЕП у контексті своєрідної зовнішньоекономічної багатокладності. Одне слово, модель ЗЕП розкриває закладений у ній потенціал лише тією мірою, якою розроблено й представлено всі необхідні складові: теоретичне підґрунтя моделі, що розкриває внутрішню її логіку й певний каркас (вісь), який зумовлює її організаційно-функціональну структуру і формування відповідного методологічного апарату. Такими є три основних орієнтири національної моделі ЗЕП, які, у свою чергу, мають кілька зрізів, що й становлять її публічне матеріальне становище. Отже, це багатогранна (повна) національна модель ЗЕП, що працює, відповідає на численні питання, пов'язані з регулюванням світогосподарських зв'язків.

3.3. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗЕП

Фундаментом ЗЕП є методологічна складова. Ідеться про методологічну основу стратегічного оперування ЗЕП у зовнішньоекономічному просторі, розробку методологічного інструментарію.

Для формування стратегічних основ функціонування ЗЕП необхідні нові методологічні підходи, нові форми системної інтерпретації. Можна навести концептуальні методологічні побудови, прийнятні як методологічні основи для освоєння світового економічного простору, технології стратегічного оперування ЗЕП, прийняття стратегічних рішень довгострокового характеру.

3.3.1. Розвиток методологічного інструментарію

Методологічний апарат ЗЕП має стимулювати й санкціонувати створення умов для розвитку зовнішньоекономічної моделі співробітництва країни.

Загалом характер методологічного інструментарію ЗЕП фіксується, по-перше, реаліями зовнішньоекономічних зв'язків і світогосподарської сфери загалом, по-друге, необхідністю врахування змін, що відбуваються. По-третє, розмах ЗЕП, її перетворення, їх масштабність позначаються на пошуках методологічних способів. Вони мають відповідати змінам, що відбуваються. Зміщення співробітництва з товарної у виробничу сферу потребує оновлення кон'юнктуроснавства, засобів і способів впливу, розвитку нової теоретичної ланки — стратегії ЗЕП, в основі якої лежать нові принципи та підходи.

Висока динаміка зовнішньоекономічних зв'язків і їх розмах потребують широкого використання системного аналізу при виробленні конструктивної ЗЕП. Водночас нові методологічні підходи мають бути підкріплені в організаційно-структурному плані, впливати на структуру новостворюваних суб'єктів зовнішньоекономічного спілкування тощо. Методологічний апарат, що нині реалізується, пройшов різні етапи становлення, має цільове призначення і “обслуговує” ЗЕП виходячи з прийнятої на певному етапі розвитку моделі зовнішньоекономічного співробітництва. Методологічні підходи ЗЕП розроблюються згідно з відповідною концепцією розвитку зовнішньоекономічних відносин (торгово-посередницькою, постачально-збутовою, відтворювальною) і відповідають конкретно поставленим завданням. Так, якщо в основу міжнародних відносин закладено торгіву доктрину й відповідну їй зовнішньоторговельну політику, то й методологічний апарат ЗЕП матиме торговий відтінок, що пронизує весь пласт зовнішньоекономічного співробітництва, майже всі їх аспекти (методологію вивчення окремих товарних ринків, планування та статистичний облік експортно-імпортних операцій, підходи до оцінки ефективності, прогнозування, організаційно-управлінської сфери, світового ринку тощо).

З переходом до нової відтворювальної доктрини зовнішньоекономічного співробітництва з прийняттям нової концепції ЗЕП зовнішня торгівля має відображати, опосередковувати багатогранні аспекти розвитку зовнішньоекономічного співробітництва. Вони виходять на новий етап співробітництва — виробничо-інвестиційний: широкого розмаху набувають спеціалізація та кооперування. Нормою стає застосування різних форм багатостороннього й двостороннього виробничого та інвестиційного співробітництва, створюються умови для спільного підприємництва (у формі спільних підприємств,

консорціумів, міжнародних комбінатів, науково-виробничих об'єднань, асоціацій тощо). До міжнародного співробітництва залучаються територіально-виробничі комплекси й регіони, поступово формується мережа особливих економічних зон тощо.

Відповідно до процесів поглиблення транснаціоналізації інтенсивно оформлюються нові угоди — компенсаційні генеральні підряди на будівництво об'єктів, товарообмінні операції, надання послуг майже в усіх сферах виробничої діяльності при налагодженні прямих зв'язків та організації спільних операцій тощо. Глибоких змін зазнає світовий ринок, відображуючи нові, надзвичайно складні зміни у світовій господарській сфері. Усе це виходить далеко за традиційні уявлення. Відбувається оперування новітніми товарними формами: товар-об'єктами, товар-програмами.

Зазначені фактори внесли значні корективи і в методологічні підходи до ЗЕП. Насамперед окреслилося співвідношення стратегії та кон'юнктури в ЗЕП. Справді, традиційні методи аналізу сфер зовнішньоекономічного співробітництва і світового ринку, його прогнозування не повністю розкривають картину зовнішньої економічної діяльності та міжнародних економічних відносин.

В окремих випадках трапляються грубі помилки. Звичайно, це не применшує і в майбутньому ролі торгових атрибутів ЗЕП, що пов'язані з обслуговуванням її торгового напрямку. Їх кількість збільшуватиметься, оскільки зовнішньоторговельні операції традиційно мають велике значення в системі зовнішньоекономічного співробітництва, в національній економіці.

Не варто протиставляти один напрям іншому. У протилежному разі це загальмує пошук можливого включення країни в систему світогосподарських зв'язків і в новий міжнародний розподіл праці.

3.3.2. Системний аналіз ЗЕП

Концентрованим вираженням системного аналізу ЗЕП є класифікація — наочна інтерпретація (подання) явищ ЗЕП у формі класифікаційної мережі. Якісному аналізу явищ ЗЕП сприяє поєднання критеріїв і ознак. А виокремлення у класифікаційній мережі одного з цих станів дає змогу подати реально функціонуючу модель явищ ЗЕП на певному історичному проміжку часу або модель ЗЕП, яка є орієнтиром для її перетворень, а саме перегрупування критеріїв і ознак, а також фіксації їх нового поєднання. У загальному вигляді має-

мо таку блок-схему: методологічна спрямованість системного аналізу ЗЕП. Її *логіка*:

- класифікація явищ ЗЕП;
- інтерпретація системи ЗЕП;
- опис (вибір форм і способів);
- методики.

Поданий у такому вигляді системний аналіз явищ ЗЕП не лише відкриває простір для якісного аналізу, а й дає змогу зробити наступний крок до аналітичного опису механізму взаємодії в моделі ЗЕП, до формування методик, методичних рекомендацій, положень щодо формування практичних завдань, їх вирішення на базі розроблених моделей тощо.

3.4. ДВА ОСНОВНИХ ПІДХОДИ І НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ЗЕП

У ЗЕП присутні, доповнюючи одна одну, дві гілки (ланцюги): **стратегічна** й **кон'юнктурна** методологічна.

Зовнішньоторговельна політика була і залишається найважливішим атрибутом (напрямом, складовою, засобом) ЗЕП, так само як зовнішня торгівля — атрибут відтворювального процесу, що опосередковує в умовах товарно-грошових відносин зовнішньоекономічний зв'язок загалом. Справді, зовнішньоторговельна політика потребує певних методологічних підходів, оскільки цього потребує її об'єкт — товарний ринок. Проте стратегічний методологічний ланцюг має певний методологічний зміст, певні підходи. Вони уможливають формування власних стратегічних орієнтирів, здійснювати діяльність на перспективу, розвивати зовнішньоекономічні ініціативи на всіх рівнях впливу ЗЕП на суб'єктів зовнішньоекономічного співробітництва.

Наприклад, підходи, що існують в оцінюванні ефективності експортно-імпоротної політики, неможливо механічно перенести на нові форми ЗЕП співробітництва: потрібна чітка й зрозуміла межа між ефектами, пов'язаними із ЗЕП перетворення виробничо-економічної структури, і ефектами, що впливають із ЗЕП щодо забезпечення товарної реалізації. Потрібно переоцінити не лише діючі методики оцінки ефективності ЗЕП. Розмежування стратегічного та кон'юнктурного чіткою й сміливою лінією має пройти через усі

діючі методологічні положення, правила, регламентуючі акти, інструкції, нормативні документи.

Обидва методологічних підходи можна звести в єдину класифікаційну блок-схему (рис. 3.3).

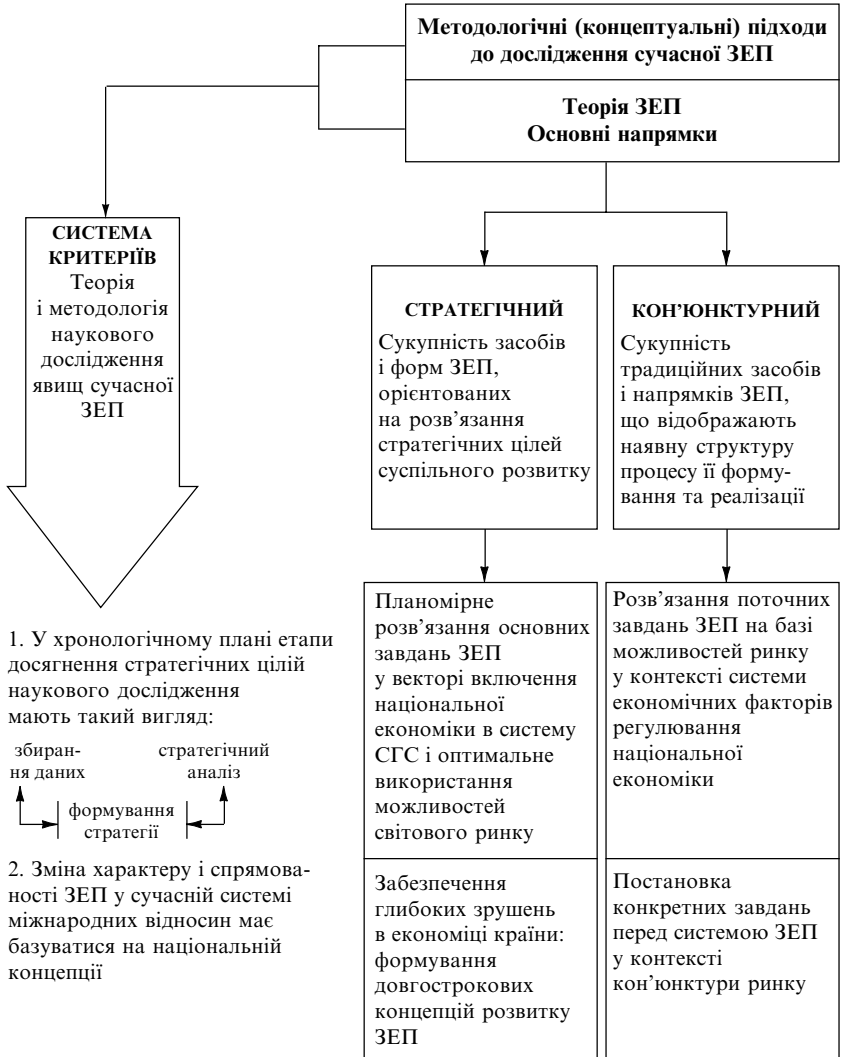


Рис. 3.3

Реалізація завдань ЗЕП з урахуванням наведених підходів передбачає у плані вимог стратегічного напрямку охоплення світогосподарськими зв'язками всіх ланок процесу відтворення. Ідеться про специфічний економічний космополітизм. При цьому слід урахувати, що центр ваги переміщується в бік інвестиційно-виробничого співробітництва.

Згідно із зазначеним положенням ЗЕП набирає вигляду формули: спільне виробництво і спільний продаж; прибуток розподіляється пропорційно внеску.

Оперування ЗЕП у просторі світового господарства дає змогу усунути структурні перекоси в національній економіці. Однак це має конструктивний характер тоді, коли відпрацьовано національну концепцію ЗЕП. Вона базується на чотирьох основних компонентах:

- аналізі становища в економіці країни і стану міжнародних, інформаційних, політичних та економічних відносин;
- аналізі національних зовнішньоекономічних інтересів та цілей;
- аналізі відповідності засобів ЗЕП інтересам розвитку та безпеки;
- формулюванні стратегії ЗЕП.

Концепція ЗЕП має випереджати практику зовнішньоекономічної діяльності, тобто вона формується як усвідомлення необхідності зміни становища в економіці та економічній політиці країни, її ролі в системі міжнародних економічних відносин.

Контрольні питання

1. Що має стимулювати створення умов для розвитку моделі ЗЕП співробітництва країн світу?
2. Етапи досягнення стратегічних цілей ЗЕП.
3. Поняття “методологічний інструментарій” ЗЕП.
4. Чому необхідно застосовувати системний аналіз явищ ЗЕП?
5. Кон'юнктурний підхід як методологічний інструмент ЗЕП.
6. Класифікаційна блок-схема методологічного інструментарію.
7. Поняття “дерево цілей”.
8. Загальна характеристика стратегічних цілей ЗЕП.
9. Поняття “національна макромодель” ЗЕП.
10. Фактори оперування ЗЕП.

КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА І ЗАСІБ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

4.1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ

За зовнішньоекономічною сутністю кредитно-грошова політика — це не лише державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин відповідно до сфери зовнішньоекономічних зв'язків. Взагалі регулювання рівнозначне за значенням контролю, але не знизу, а згори. Водночас воно не містить у собі найважливішого компонента політики взагалі і зовнішньоекономічної політики зокрема — центра прийняття політичних рішень. Не можна розглядати зовнішньоекономічну суть кредитно-грошової політики безвідносно міри розподілу ролі коштів і способів регулювання. За умови, що зовнішньоекономічна суть кредитно-грошової політики буде реалізована, вона набирає характеру інтегративної якості та її зовнішньоекономічної функції. Тоді сукупність коштів і способів кредитно-грошового регулювання може бути покладена в основу при розгляді структури ЗЕП і загальної схеми її аналізу.

При цьому потрібно пам'ятати, що кредитно-грошова політика нині ототожнюється з монетарною. Основна мета такої політики — стабілізувати грошову одиницю і грошовий обіг за рахунок контролю за емісією грошей та кредитним механізмом. Монетарна політика впливає на бюджет, на економічне зростання й соціальний добробут. Кредитно-грошова політика через кошти і способи валютного регулювання формалізує міжнародні зовнішньоекономічні зв'язки, зокрема товарооборот і рух капіталу, науково-технічне та гуманітарне співробітництво, культурний обмін і туризм, військово-технічне співробітництво, регіональну, субрегіональну та міжнародну безпеку. Це безпосередньо залежить від стану кредитно-грошової

політики, динаміки валютного курсу, а отже, валютної політики держави.

У найзагальнішому вигляді основне завдання кредитно-грошової (монетарної) політики полягає в тому, щоб політичні та економічні суб'єкти, державні органи та інститути, громадські організації та політичні партії, політики, державні діячі й підприємці, приватні особи діяли у сфері зовнішньоекономічних зв'язків виходячи із загальноекономічних цілей і пріоритетів ЗЕП держави.

4.2. ПЕРЕДУМОВИ МОНЕТАРНОГО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Головна передумова монетарного аналізу з урахуванням визначення поняття “зовнішньоекономічна політика” і “кредитно-грошова політика” — сукупність функцій емісії грошей. До них належать:

- забезпечення економіки та зовнішньоекономічних зв'язків обіговими коштами, засобами платежу, нагромадження світових грошей. Треба визнати, що не завжди і не всім державам вдається цього досягти. Часом, особливо у кризовий період, грошей, необхідних для нормального розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в інтересах народного господарства, явно не вистачає. Особливо це характерно для наявності світових грошей;
- покриття дефіциту державного бюджету й виплати державного боргу у критичній ситуації, коли інших джерел покриття немає, а рятувати державні фінанси необхідно незважаючи на наслідки (наприклад, глибока криза, природні й техногенні катастрофи, війна тощо). І, як наслідок, надмірний випуск грошей — інфляція, що легко переходить у самовідтворювану інфляцію, нарешті, гіперінфляцію, підвищення цін, дезорганізація зовнішньоекономічних зв'язків, господарського життя загалом, соціальна та політична напруженість, що переростає в гострі суспільні конфлікти. Надмірний випуск грошей — не єдина причина інфляції, але одна з основних причин її виникнення.

Збільшенням або зменшенням емісії грошей у розумних межах держава може всіляко сприяти поживавленню зовнішньоекономічних зв'язків, а отже, зміцненню економіки шляхом вливання коштів,

гальмувати перегрівання кон'юнктури, боротися з підвищенням цін, скорочуючи ці вливання.

Найважливішим аспектом цієї функції емісії грошей є підтримання стійкості національної валюти. В умовах функціонування відкритої економіки стійкість національної валюти, довір'я до неї всередині країни і поза її межами — один з визначальних чинників національної конкурентоспроможності, напрямів потоків руху короткострокового капіталу, стану платоспроможності балансу.

Основна передумова монетарного аналізу — встановлення й зміна облікової ставки (дисконту) і ломбардного відсотка, що здійснює центральний банк.

Банківський відсоток (різний залежно від виду, мети, термінів, забезпеченості кредиту) складається під впливом співвідношення попиту та пропозиції позикового капіталу. Давно помічено, що низький рівень процентних ставок стимулює кредити і сприяє поживленню всіх сфер економічної активності.

Припливи і відпливи — це невіддільний супутник нерегульованого ринку позикового капіталу. За низької облікової ставки попит на кредити підвищувався, але приплив нових вкладів (особливо іноземного походження) через низький відсоток з них скорочувався. Крім того, за доброї кон'юнктури, коли прямі вкладення в господарство давали прибуток, що перевищував відсоток з вкладів, спостерігалося затребування вкладів з банку. Якщо попит на позиковий капітал перевищував його пропозицію, банки змушені були підвищувати процентну ставку. При збільшенні припливу вкладів у банки кошти вилучалися з господарського обороту і вкладалися в банки, що поряд з дорожнечою кредитів (високим відсотком) погіршувало господарську кон'юнктуру. Особливо небезпечною ставала ситуація, коли облікова ставка коливалась синхронно з коливаннями кон'юнктури; виникав ефект розгойдування гойдалки. У передбаченні або подоланні таких ситуацій особливо роль відіграє центральний банк. Він є головним кредитором решти фінансових інститутів.

Відсоток, отриманий центральним банком-кредитором, лягає в основу калькуляції ставок комерційних банків, під які вони видають одержані кошти разом з власними і залученими у вигляді вкладів.

Розглянемо, як же впливають зміни облікової ставки на ЗЕП.

Відомо, що такі зміни мають далекосяжні наслідки для ЗЕП країни, сприяють створенню її платіжного балансу та стійкості національної

валюти. В умовах загальної лібералізації міжнародного руху короткострокового капіталу, тобто “гарячих грошей”, потоки цього капіталу чутливо реагують на три індикатори:

- облікову ставку центрального банку;
- рівень оподаткування доходів на банківські вклади;
- перспективи зміни курсу національної валюти.

За незмінності двох останніх індикаторів визначальний вплив на напрями потоків суспільного та іноземного капіталу (у країну або з країни) має зміна облікової ставки. А це, у свою чергу, позначається на стані платіжного балансу та національної валюти.

Потрібно зважати й на те, що часто гарячкові зміни ставки не є ефективними. По-перше, між зміною ставки та її наслідками існує значний лаг. По-друге, часті зміни відсотка перешкоджають калькуляції перспективного ефекту господарської діяльності і вносять чинник невизначеності у прийняття господарських рішень. Зміна облікової ставки центрального банку загалом повинна мати цілеспрямований і логічний характер, здійснюватись плавно, без різких поворотів.

Облікову ставку як інструмент ЗЕП використовують не окремо, а в поєднанні з іншими кредитно-грошовими та бюджетними коштами публічного регулювання. Зміна облікової ставки без застосування інших заходів ЗЕП різко знижує їх ефективність.

Звідси актуальний такий монетарний арсенал, як межі ефективності зміни облікової ставки. Цей інструмент за свою більш як столітню історію довів, що має обмежений характер через низку чинників.

У класичній моделі ринкової економіки динаміка кон'юнктури і наявність вільного капіталу, який можна було б залучити для позикового фінансування, має абсолютно протилежний характер. Позиковий капітал потрібен, коли його мало, пропозиція його достатня або надмірна, а потреба в ньому найменша. Відповідно до співвідношення попиту та пропозиції поводитьсь й облікова ставка в нерегульованому господарстві.

Держава намагається відірвати рівень облікової ставки від її природної ринкової тенденції. Їй вдається в межах фінансових можливостей центрального банку кредитувати комерційні банки під відсоток, що не визначається попитом і пропозицією, а встановлюється відповідно до цілей, передусім державного регулювання економіки, тобто до цілей державної економічної практики, а отже, і ЗЕП.

Принципово і тривалий час протидіяти ринковому механізму на ринку позикового капіталу центральні банки не можуть. Вони можуть лише коригувати його й тимчасово змінювати.

Незважаючи на постійну і загальну боротьбу із знеціненням грошей ХХ ст. минуло під знаком невиліковної хвороби — інфляції, яка в одних країнах рідше, в інших частіше, а в третіх хронічно виривалася з допустимих для нормального розвитку економіки меж сфери зовнішньоекономічних зв'язків загалом.

Часом інфляція різко руйнує всі бар'єри, породжуючи глибоку кредитно-фінансову кризу, що охоплює цілі континенти, загрожуючи розвиткові міжнародної економіки.

Високі, особливо непрогнозовані, норми інфляції підривають механізм використання облікової ставки як інструмента ЗЕП і функціонування кредитно-грошової системи взагалі.

Концентрація капіталу, що триває, і потреба великих фірм у самозабезпеченні своїм капіталом призводять до деякого зниження в багатьох країнах ролі позикового капіталу у фінансуванні інвестицій.

Компанії, які неістотно залежать від кредитів комерційних банків, і приватні фінансові інститути, які дещо меншою мірою залежать від кредитів центрального банку, не так істотно чутливі до змін облікової ставки, як фірми й банки, що працюють значною мірою на позиковому капіталі.

Міжнародна монополія, що будує великий господарський об'єкт і фінансує його за рахунок власних коштів зазвичай звертає увагу на зміну облікової ставки у країні, де створюється об'єкт, але на рішення про продовження будівництва ці зміни майже не впливають.

Ще одним обмежувачем ефективності регулювання офіційної облікової ставки, а отже, і ЗЕП є міжнародна міграція капіталу. Лібералізація руху капіталу між країнами і цілковита свобода його переміщення всередині інтеграційних міждержавних об'єднань протидіють кредитній політиці окремої держави. Реакцією на це, зокрема, стало узгодження дій центральних банків щодо зміни облікової ставки у країнах ЄС.

Великі й частково середні компанії нині найчастіше мають міжнародний характер. У зв'язку з тим, що офіційні облікові ставки в окремих країнах різні (залежать від ситуації в економіці загалом і на ринках вільного капіталу зокрема, від цілей і можливостей ЗЕП), ці компанії можуть вдаватися до позик у тій країні, де процентна ставка нижча. Мало того, існують міжнародні фінансові ринки (наприклад,

евродоларів, євромарок), що не підлягають національному регулюванню, а отже, перебувають поза сферою ЗЕП.

Попри зазначені межі ефективності зміна облікової ставки центральним банком залишається поширеним у світі засобом, до якого постійно вдається ЗЕП і вплив якого на придбання у кредит, діяльність дрібних і середніх компаній, фермерів, житлове будівництво особливо помітно розширює, як правило, ринок для зовнішньої торгівлі.

В Україні Центральний банк також використовує зміну облікової ставки як інструмент економічної політики. При кредитуванні приватних комерційних банків він встановлює і періодично змінює дисконт при переобліку векселів і відсоток на ломбардні кредити, що забезпечуються державними цінними паперами.

4.3. КІЛЬКІСНІ ОБМЕЖЕННЯ КРЕДИТУ

Кількісні обмеження кредиту мають такі самі цілі, що й зміна ставки центральним банком, але здійснюються частково адміністративними засобами.

Кількісне обмеження кредиту — це встановлення граничної суми, на яку центральний банк передисконтовує векселі й приймає в заставу цінні папери комерційних банків. Граничні суми кредитування залежать від цільової установки щодо регулювання господарського циклу: стимулювання ділової активності чи її гальмування.

Небезпека інфляційного кредиту.

Природною межею граничної суми кредитів є ресурси центрального банку. Маючи монополію на емісію грошей, керівництво банку з власної волі або під тиском уряду може стати на цей шлях. Про небезпеку друкування надмірної кількості грошей вже зазначалося. Але в Центрального банку є ще один небезпечний шлях: надання комерційним банкам кредитів на суми, що перевищують їх реальні ресурси. Це називається *інфляційним кредитом*, оскільки він, так само як і друкування надмірної кількості грошей, пришвидшує інфляцію, переповнюючи канали обігу. Загалом у багатьох країнах згідно із законом центральним банкам забороняється це робити, однак насправді надмірне кредитування з метою поживалення кон'юнктури спостерігалось неодноразово.

Розглянемо, як центральний банк здійснює кількісні обмеження.

Не задовольняючись обмеженням суми кредитів центрального банку, держава визначає межі кредитування комерційних банків, встановлюючи максимально допустимий відсоток приросту суми кредитів приватних банків у поточному періоді щодо попереднього. Цей вид кредитно-грошової політики, як і встановлення граничних сум кредиту, здійснюється трьома видами засобів:

- адміністративними — у разі порушення оголошеного відсотка приросту суми кредитів комерційним банком центральний банк загрожує розірвати з ним відносини, а це може призвести до банкрутства комерційного банку;
- економічними — за порушення граничного приросту кредитів стягується штраф, тимчасово заморожується частина коштів комерційного банку, що дорівнює сумі перевищення на рахунках центрального банку;
- добровільних угод — комерційні банки зобов'язуються, не чекаючи офіційних рішень правління центрального банку, оперативно реагувати на його рекомендації.

Проблеми ефективності кількісних обмежень.

Кількісне обмеження кредитів — нееластичний (негнучкий) і обмежено ефективний засіб. Якщо на ринку позикового капіталу рівні пропозиції і попиту на фінансові кошти достатні, то в нормальних умовах незважаючи на кількісні обмеження вони знайдуть одне одного. Виникає “сірий ринок” позикових коштів, кредитні операції здійснюватимуться через банківські дочірні компанії в офшорних зонах і багатьма іншими каналами. Кредит реально подорожчає, отримувати його буде важче, і це дещо пригальмує ділову активність, тобто виникне якийсь непрямий ефект від обмежень, однак кількісних обмежень, якщо вони випадково не збігатимуться з реальною потребою в позикових коштах, найшвидше не буде дотримано.

Ефективнішими є добровільні угоди центрального банку з комерційними.

Обмеження кредиту — побічний ефект зростання державної заборгованості.

Кількісне обмеження кредиту як побічний ефект, що часто суперечить іншим цілям ЗЕП (державне регулювання економіки), постійно спостерігається через регулярне розміщення державних позик всередині країни. Бере держава кредит у приватних банків чи вдається до випуску й поширення зобов'язань (цінних паперів) — в обох випадках підвищується рівень попиту на позиковий капітал. При

цьому умови конкуренції на ринку кредитів різні: держава порівняно з приватним позичальником постає як першокласний партнер, який користується абсолютною довірою, може не лише вчасно і сповна сплатити заборгованість, а й бути різнобічно корисним банку-кредитору. Тому держава є пріоритетним позичальником. Вона викачує кошти з ринку позикового капіталу. Причому, що більше вона викачає грошей, то менше їх залишиться приватним позичальникам і більшою мірою рівень попиту перевищуватиме рівень пропозиції, гострішою стане конкуренція, підвищиться банківський відсоток, жорсткішими будуть умови забезпечення кредитів. Зображена картина відповідає ситуації, коли рівень пропозиції кредитних ресурсів на ринку капіталу підвищується повільніше, ніж обсяг державних внутрішніх позик. Але навіть якщо частка держави у внутрішніх запозиченнях незмінна або знижується, це все одно гігантські вилучення капіталу з економіки.

Зростаючий внутрішній державний борг у багатьох розвинених країнах і країнах, що розвиваються, свідчить про спрямування значної частини позикового капіталу на фінансування дефіциту державного бюджету. Як би державні регулюючі органи не намагалися знизити облікову ставку, полегшити умови отримання кредитів з метою пожвавлення кон'юнктури і збільшення зайнятості, проте об'єктивно кожний долар, марка, франк, рубль, отриманий державою в борг, вилучається з народного господарства.

Якби внутрішні державні позики витрачалися винятково на господарські цілі (інфраструктурне будівництво, інвестиції, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки — НДДКР), це з погляду національного кругообігу капіталу не становило б небезпеки, а мало б лише структурні наслідки. Але насправді це не так. Щонайбільше лише невелика частка приросту державної заборгованості спрямовується на фінансування економіки.

У низці країн, зокрема в Україні, останніми роками внутрішній (не кажучи вже про зовнішній) борг зростає з одночасним абсолютним скороченням державних витрат на фінансування інвестицій у виробництво, інфраструктуру, житлове будівництво, НДДКР. Значна частина внутрішніх державних позик витрачається на невиробничі цілі. Це зазвичай не ускладнює здійснення активної ЗЕП.

4.4. ЗМІНИ ОBOB'ЯЗKOBИX MІНІМАЛЬНИХ РЕЗЕРВІВ

Наприкінці XIX — початку XX ст. у Європі та Північній Америці спостерігалось бурхливе збільшення кількості банків, що настало за промисловою революцією, економічним поділом світу й формуванням світового ринку товарів і капіталів. Багато банків так само швидко банкрутіли, як і виникали, “забираючи” з собою не лише капітали компаній і землевласників, а й вклади великої кількості дрібних вкладників, що були єдиними з труднощами нагромадженими грошми — на старість або на випадок хвороби в умовах нерозвинутого соціального забезпечення. Окремі банки заздалегідь організовували “фінансові піраміди”, що з самого початку мали на межі обдурити вкладників. Особливо масовим було банкрутство банків, страхових та інвестиційних компаній в Європі й Америці в період великої кризи — 1929–1933 рр.

Суть обов'язкових мінімальних резервів.

Побоюючись посилення соціального невдоволення, ланцюгової реакції банкрутств, що починається з краху банків, уряди розвинутих країн один за одним у 30-х роках XX ст. ввели для банків обов'язкові мінімальні резерви.

Держава зобов'язала всі банківські установи тримати певну частину власних і депонованих у них коштів на рахунках центрального банку. Центральний банк залежно від стану кон'юнктури і цілей економічної політики та ЗЕП періодично змінює норми мінімальних резервів. Цей засіб грошово-кредитного регулювання має розв'язати чотири завдання. Розглянемо їх.

Завдання, що вирішуються обов'язковими мінімальними резервами.

Економічне завдання: в умовах свободи прийняття рішень і можливості ризикованих операцій забезпечити мінімальну стійкість банків, не допустити, щоб через цілковитий крах одного або кількох банків криза неплатежів і банкрутство поширилися на народне господарство. Завдання забезпечення мінімальної гарантованої стабільності банківської системи розв'язується встановленням розміру мінімальних резервів. Вони мають бути достатніми, щоб забезпечити роботу кожного банку на термін щонайменше один місяць.

Соціальне завдання: обов'язкові мінімальні резерви є гарантією від повного розорення вкладників. Хоч би якого банкрутства банк не зазнав, у нього все одно залишаться якась власність і вимоги. Ра-

зом з мінімальними резервами в центральному банку їх буде достатньо, щоб компенсувати вклади, насамперед дрібні й середні, якщо не повністю, то хоча б частково. Якби на рахунках Центрального банку Росії були мінімальні резерви численних фінансових корпорацій, що створили фінансові піраміди і оголосили себе банкрутами на початку 90-х років, то не сталося б такого масштабного пограбування мільйонів вкладників, які довірилися їм.

Завдання створення резервів центрального банку і їх підтримка: обов'язкові резерви зберігаються в центральному банку на безстрокових рахунках. За рішенням керівництва центрального банку вони можуть збільшуватись чи зменшуватись, але завжди на рахунках залишається певний мінімум, який з розвитком банківського кредиту, збільшенням суми термінових зобов'язань поступово збільшується.

Отже, у центральному банку безстроково перебуває зростаюча сума чужих грошей, що їх називають у бухгалтерському обліку “чужі кошти, прирівняні до власних”. Це — резерв центрального банку, який без будь-яких збитків може бути використаний у довгострокових цілях.

Надлишок коштів щодо наймінімальнішого рівня є середньо- і короткостроковим кредитом з боку комерційних банків центральному банку.

Забезпечення додаткових фінансових ресурсів — коротко-, середньо-, довгострокових і безстрокових кредитів центральному банку — одне із завдань обов'язкового зберігання мінімальних резервів приватних банків на його рахунках. Як зазначалося, розміри цих ресурсів мають тенденцію до збільшення в міру збільшення активів приватних банків.

Важливе завдання центрального банку — забезпечувати могутнім інструментом ЗЕП. Якщо центральний банк знижує норму обов'язкових мінімальних резервів, то розміри реального капіталу в розпорядженні банків збільшуються, а оскільки капітал не може існувати без обігу, він вливається в економіку й стимулює ділову активність. Підвищення норми мінімальних резервів зменшує фінансову базу оперативної діяльності приватних банків, скорочує приплив позикового капіталу в народне господарство, у сферу зовнішньоекономічних зв'язків.

До зміни норми обов'язкових мінімальних резервів як засобу ЗЕП вдаються в розвинених країнах з ринковою економікою. Як правило, це відбувається в поєднанні з іншими інструментами. Обмежувачі ефективності цього засобу ЗЕП ті самі, що й зміни облікової

ставки: інфляція, зростаюча незалежність великих фірм від кредиту, можливість використання дешевих іноземних джерел кредиту.

Виконання вимог центрального банку щодо норм резервів спирається на адміністративні заходи. В окремих країнах за порушення встановлених центральним банком норм з приватних банків стягуються великі штрафи (економічний інструмент). За злісне порушення норм відрахувань у резерви комерційний банк може бути позбавлений ліцензії на право проведення банківських операцій (адміністративний захід).

Однак порушення розпоряджень центрального банку про перерахунок обов'язкових мінімальних резервів на його рахунки — явище нечасте. По-перше, солідним приватним банкам немає сенсу сувавати відносини з центральним банком. По-друге, існують способи переказування вкладів з країн, де високі норми обов'язкових резервів, до країн, де ці норми нижчі.

4.5. ОПЕРАЦІЇ НА ВІДКРИТОМУ РИНКУ

Суть операцій на відкритому ринку полягає у зміні пропозиції позикового капіталу у країні шляхом скуповування або продажу цінних паперів центральним банком, вливання фінансових коштів в економіку або масового їх продажу (вилучення ліквідних коштів). Покупці державних цінних паперів вилучають свої гроші з банків, відмовляються від капіталовкладень і придбання товарів тривалого користування, внаслідок чого скорочуються можливості фінансового розвитку економіки; при скуповуванні цінних паперів центральним банком ліквідні кошти потрапляють до фізичних і юридичних осіб і використовуються в народному господарстві.

Центральний банк має надзвичайно широкі можливості пропонувати на біржі й через банки державні цінні папери. Річ не лише в тому, що в нього пакети цінних паперів (вони — частина його активів), а й у тому, що центральний банк має право випускати цінні папери. Їх випускають й інші суб'єкти держави: уряди штатів, земель, округів, муніципалітети, міністерство фінансів, державні компанії (пошти й телеграфу, залізниць, комунальних служб). Випуск цих цінних паперів і їх пропозиція на фінансовому ринку регулюються державними органами.

Щоб повністю уявити собі механізм операцій на відкритому ринку, треба з'ясувати, чому комерційні банки, а через них власники вільних фінансових коштів, клієнти біржі, іноземні інвестори купу-

ватимуть або продаватимуть цінні папери саме тоді, коли лише цього забажає центральний банк відповідно до цілей економічної та ЗЕП. Примусове розміщення державних цінних паперів, що практикувалося тривалий час у соціалістичних країнах і яке спостерігалось в роки війни і повоєнного відновлення в окремих розвинених країнах, не відповідає принципам ринкової економіки, зокрема свободі прийняття рішень власником на основі матеріального інтересу. Тому примусове розміщення державних цінних паперів — типовий адміністративний засіб, що застосовується лише у виняткових випадках і є короткостроковим.

Купівля й продаж цінних паперів відбуваються, у принципі, добровільно покупцями і продавцями. Плануючи такі операції, керівництво центрального банку виходить з того, що власники капіталу (грошей або цінних паперів) вільно ухвалюють рішення, що збігається з цілями ЗЕП, тобто на ринку виникне достатня мотивація відповідно купівлі або продажу цінних паперів іноземним інвестором.

Центральний банк, по-перше, випускає нові високодохідні цінні папери у продаж, коли треба забезпечити вплив ліквідних коштів з економіки. По-друге, він домагається підвищення або зниження біржової ціни паперів, що перебувають в обороті залежно від цілей, тобто продаж цінних паперів можна забезпечити високим номінальним відсотком або зниженням ціни при збереженні номінального відсотка. Для скуповування паперів треба вчинити навпаки.

Природно, створення штучних стимулів для господарських суб'єктів в операціях з цінними паперами пов'язане з певними витратами центрального банку. Це одна з багатьох фінансових витрат економічної політики.

4.6. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗЕП

Дієвість грошово-кредитних інструментів ЗЕП відносно сприятлива за умови надміру пошкваленої, “перегрітої” кон'юнктури. Особливо чутливі до них у цій ситуації дрібні та середні компанії, які значною мірою залежать від зовнішнього фінансування. Підвищення процентної ставки на кредит негативно позначається насамперед на цих компаніях, оскільки у них самозабезпечення капіталом і прибуток нижчі, ніж у великих фірм. Передусім знижується мотивація

до розширення господарської діяльності. Дрібні та середні компанії часто меншою мірою задовольняють вимоги, що стають дедалі жорсткішими через скорочення масштабів кредитування, до забезпеченості банківських кредитів. Як наслідок, вони виявляються останніми в черзі до джерела позикових коштів, що скорочується під впливом кількісних обмежень кредиту й масових державних запозичень.

Для великих, особливо міжнародних, за характером діяльності й капіталу компаній ці інструменти не такі дієві. Проте вони розглядають кількісні обмеження кредиту і підвищення облікової ставки як індикатор спрямованості ЗЕП. Очевидно, державні регулюючі органи не обмежуються лише застосуванням грошово-кредитних інструментів і вдаються до різноманітних фінансових рестрикційних заходів. Виходячи з цих міркувань великі компанії також знижують ділову активність, принаймні всередині країни.

Набагато складнішим стає становище під час спаду, кризи, депресії. У цьому разі лише грошово-кредитними коштами, ураховуючи до того ж значний лаг у їх впливі, становище не виправити. Необхідні весь інструментарій ЗЕП, правильна оцінка ситуації й перспектив її розвитку, можливого впливу світогосподарських змін на економіку країни.

У реальному житті грошово-кредитні кошти ЗЕП застосовуються з різним ступенем ефективності в усіх країнах на різних фазах господарського циклу поряд з бюджетними інструментами. Наголос на ту чи іншу групу регулюючих коштів уряд ставить залежно від загальногосподарської ситуації й доктрини економічної політики, якої він дотримується, а також від темпів інфляції у країні, масштабів державних запозичень на внутрішньому ринку позикового капіталу залежно від міри залучення країни в міжнародні фінансові відносини і рівня координації державної грошово-кредитної політики з політикою держав-партнерів.

Контрольні питання

1. Які засоби ЗЕП належать до грошово-кредитних?
2. Зовнішньоекономічна сутність кредитно-грошової політики.
3. Основні передумови монетарного аналізу ЗЕП.
4. Які проблеми існують у застосуванні грошово-кредитних засобів ЗЕП?
5. Чому центральний банк проводить операції на відкритому ринку?
6. Роль кількісних обмежень кредиту у здійсненні функцій ЗЕП.

ВАЛЮТНО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА І ІНСТРУМЕНТ ЗЕП

Сукупність валютно-кредитних відносин, що здійснюються у формі керівних рішень з формування, розподілу та реалізації ролі валютно-кредитних засобів у полі економічних відносин в інтересах та на вимогу домінуючих суспільних груп у системі політичної влади країни (або групи країн) є валютно-кредитна політика. Вони є важливим інструментом не лише економічної політики загалом, а й ЗЕП зокрема.

У нормативно-правовому відношенні валютно-кредитна політика визначається валютним законодавством, тобто сукупністю юридичних норм, що регулюють порядок здійснення операцій з валютними цінностями у країні та за її межами, а також валютними угодами — двосторонніми та багатосторонніми — між державами з приводу розв'язання валютно-кредитних проблем. Суттєво, що основним елементом валютно-кредитної політики є валютне регулювання.

5.1. ЗАГАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Операції з валютою — важливий валютний інструментарій ЗЕП. По суті валютні відносини формалізують зовнішньоекономічні зв'язки, систему міжнародних економічних відносин загалом.

Кожна національна грошова одиниця має ціну, виражену в іноземній валюті країни, тобто валютний, або обмінний, курс.

Раніше валютні курси базувалися на порівняно міцній золотій основі. Кожна національна грошова одиниця містила певну кількість золота.

Серед економістів і досі поширене уявлення про всемогутність золота, навіть є ідея повернутися до золотого стандарту. Вважається, що при обміні банкнот на золото інфляція неможлива.

Прагнення утримати золотий стандарт виявило свою неспроможність і на початку ХХ ст. Під час Першої світової війни обмін банкнот на золото в європейських країнах був припинений, після війни лютувала інфляція. Але рефлексії повернення до золота залишалися. Фінансові відомства намагалися впливати на інфляцію збільшенням своїх золотих запасів — золото скуповували на вільному ринку за щойно надруковані паперові гроші. Результат виявився, природно, протилежний очікуваному. Справа налагодилась лише після зміни пріоритетів у грошовій політиці, з переходом до розпродажу золота за ринковими цінами, тобто вилученням зайвих банкнот з обігу та їх знищенням.

Але такий захід може виявитися корисним не завжди. В умовах гіперінфляції він явно недостатній.

Золото може справляти, однак, непрямий вплив на грошовий обіг. Державний продаж золота за цінами світового ринку дає змогу закупити товари і збільшити їх пропозицію всередині країни, тобто дещо ослабити товарний дефіцит. Однак у цій операції роль золота принципово не відрізняється від ролі інших експортних благ, хоча воно є більш ліквідним товаром.

Високі ринкові ціни на золото (до 800 дол. США) були наприкінці 1979 — початку 1980 р. У 1993–2000 рр. ціни на жовтий метал коливалися між 300–400 дол. США за унцію.

Нині в основі валютного порівняння лежать середні рівні товарних цін у країн-партнерів. Саме тому, що кожний з учасників обмінної угоди прагне до виграшу, на ринку рівнозначні обмінні курси наближаються з неминучим зростанням і падінням, до паритету купівельної спроможності (ПКС) валют-контрагентів. Дотримуючись цієї логіки, на один долар і на півтори євро можна купити однакову кількість тих чи інших товарів. Однак практика, найшвидше, не підтвердить цього припущення. Порівнюючи купівельну спроможність, до уваги беруть кошик, тобто набір товарів і послуг, загальнодоступних і загальноживаних, що перебувають у міжнародному товарообороті. Кошик добробуту і послуг оцінюється у валюті країн-партнерів. Припустимо, що у США він коштуватиме 100 дол., а в Україні — 700 грн. За визначення на такій основі ціна 1 дол. США становитиме 7,02 грн. Поточні валютні курси, що відображують нерівномірність економічного розвитку, нестійкі, рухливіші, ніж товарні ціни. Валютними курсами найчастіше керують політичний клімат, сподівання, настрої, побоювання, навіть

зміна погоди. Водночас валютні курси, так само як і курси цінних паперів, є “далекоглядними”, часто вони передбачають бурхливі події.

Теорію паритету купівельної спроможності сформулював на початку ХХ ст. шведський економіст Г. Кассел (1886–1945). Ідею цю підказав ще Д. Рікардо. Паритет купівельної спроможності узятий за основу при встановленні офіційних валютних курсів в Європі після Першої світової війни. Нині на основі ПКС здійснюються міжнародні економічні порівняння. На базі ПКС працює МВФ, Світовий банк, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

У динаміці залежність між цінами (P) і валютним курсом (e) має такий вигляд:

$$P \uparrow \begin{matrix} \rightarrow \\ \leftarrow \end{matrix} e \downarrow \quad (e \text{ — від англ. } exchange \text{ — обмін})$$

Поряд з прямим зв'язком — з підвищенням цін знижується обмінний курс національної грошової одиниці — діє й обернена залежність — падіння курсу призводить до нового стрибка цін.

Нині в Україні спостерігається не лише кількісна відмінність між офіційним курсом і натуральним, що ґрунтується на ПКС, а й невідповідність між останнім і так званим курсом Біг-мак (його визначають відповідно до ціни бутерброда). В Україні ціни на промислові товари та послуги вважаються високими.

Гроші є засобом не лише обігу чи платежу, а й нагромадження. В умовах значної інфляції функцію засобу нагромадження часто виконують не національні гроші, а іноземна валюта. У це знову втручаються поведінкові мотиви, такі як довіра до твердих валют, очікування нових інфляційних хвиль, спекулятивний ажіотаж тощо. Ці обставини сприяють зростанню попиту на іноземну валюту і підвищення цін на неї.

Валютний ринок тісно пов'язаний з ринками депозитів (вкладів) і цінних паперів (фондів). І тут у гру вступає норма відсотка. Якщо вона покриває очікуваний приріст цін і клієнт довіряє фінансовим інститутам, то фондовий ринок може конкурувати з валютним ринком. Статистика багатьох країн, зокрема Росії, свідчить про те, що при збільшенні обсягів операцій з депозитами й цінними паперами тиск на валютному ринку з боку покупців послаблюється.

Інвестори розмірковують над тим, як надійніше розпорядитися тимчасово вільними коштами. Як об'єкти вкладення коштів розглядаються не лише внутрішні, а й зарубіжні активи.

Переливання “капітальних активів” є важливою складовою світового фінансового ринку. Між процентними ставками, переливаннями капіталу та валютними курсами відбувається взаємодія. Валютні коливання спричиняють міграцію активів. Потім наслідок перетворюється на причину, і переливання капіталу стає путівником валютних курсів.

У другій половині 90-х років ХХ ст. процентні ставки у США підвищились. Це певною мірою пояснювало приплив капітальних активів у США. Долар подорожчав.

У переливаннях капіталу зазвичай беруть участь так звані гарячі гроші — кошти, що кочують світом у пошуках прибуткового вкладення.

Одне слово, експорт товарів і послуг, іноземні інвестиції, кредити міжнародних організацій є основними статтями валютних доходів, що позитивно впливають на курс національної валюти. Тим часом імпорт товарів і послуг, експорт капіталу, виплати відсотків і платежів, погашення скорочують валютні резерви й можливості підтримки курсу національної валюти. Однак між складовими платіжних балансів існує і зворотний зв'язок.

Розглянемо формулу $P^* = P \cdot e$, де P^* , P — ціна товару у валюті відповідно іноземній та національній; e — валютний курс. Як приклад візьмемо торгівлю України з США.

Нехай курс $\$/\text{Gr} = 10 \text{ Gr}$, а курс $1 \text{ Gr} / \$ = 0,1 \$$.

Експорт з України

P — 10 000 Gr;

$P^* = P \cdot e = 1000 \$$.

Імпорт в Україну

Купівля за $\$$ по $P^* = 1000 \$$;

продаж за гривні по $P = 10000 \text{ Gr}$.

Припустимо, що курс $\$$ підвищився до 15 Gr, тоді в разі збереження тих самих внутрішніх цін експортер може отримати додатковий гривневий прибуток (5000 Gr).

Щоб купити за кордоном товар за 1000 \$, імпортер змушений придбати долари, витративши 15000 Gr.

Зрозуміло, що для експортера зниження курсу національної валюти й підвищення курсу валюти партнера є вигідним; для імпортера такі зміни курсів збиткові, але приваблює високий курс національ-

ної валюти, оскільки він робить імпортований товар конкурентоспроможнішим на внутрішньому ринку.

Цей взаємозв'язок виявляє принципову можливість впливу на зовнішню торгівлю через регулювання валютного курсу. Однак подібні залежності на практиці не захищені від динаміки внутрішніх цін у країнах-партнерах. Якщо інфляційний процес (підвищення цін) в Україні розвивається інтенсивно, то падіння курсу гривні буде вигідним експортеру лише тоді, коли воно перевищуватиме підвищення внутрішніх цін. Якщо падіння валютного курсу гривні відстає від підвищення внутрішніх цін, то експортер все одно зазнає збитків.

Наведене свідчить про важливість технології формування валютного курсу. Розрізняють дві моделі формування офіційних валютних курсів: вільно плаваючий і фіксований курси. В основі вільноплаваючої валюти лежить ринкова рівновага, що відображає співвідношення попиту та пропозиції національної валюти. Плаваючий курс не вимагає від держави витрат на його підтримання, однак він небезпечний для слабкої валюти. Фіксований курс у жорсткому варіанті передбачає встановлення певного офіційного курсу та його підтримання державними заходами. Фіксований курс коштує дорого, до того ж тривала фіксація може суперечити потребам реального товарообороту, розвитку ділової кон'юнктури тощо. У 60–80-х роках відбувалося поступове зближення двох протилежних моделей. З одного боку, складалася система **“керуваного плавання”**, за якої держава (центробанк) застосовувала здебільшого заходи непрямого впливу, які ніби випрямляли напрям запливу. З іншого боку, на зміну жорсткій фіксації офіційного курсу поступово приходила **“м'яка фіксація”**, що давала змогу періодично (наприклад, щоквартально) переглядати курс або встановлювати межі його коливань (валютний коридор).

До таких заходів вдавалися у 80-х роках ХХ ст. на Заході. Європейське Співтовариство здійснювало їх щодо валют учасників, називаючи цю політику немилозвучним терміном **“змія в тунелі”**.

Фіксація офіційного курсу найчастіше супроводжується відмінностями в динаміці офіційного та біржового (ринкового) курсів.

Спроби дещо пригальмувати підвищення інвалютних курсів, що настає при підвищенні товарних цін всередині країни, призводять до штучного знецінення на території країни твердих валют (передусім долара). Подібна ситуація здатна спричинити кризи, **“чорні вівторки”**, здешевлення національної валюти.

Аналізуючи ситуацію, доходимо банальних, однак цілком виправданих висновків:

- орієнтиром за всіх коливань і вірогідних перекосів є стан грошового обігу всередині країни;
- інфляція неминуче призводить до здешевлення національної валюти;
- “лікування” валютного курсу в умовах триваючих перегонів внутрішніх цін не може бути ефективним.

Про ймовірність нових хвиль подорожчання долара може свідчити помітне підвищення його позабіржових котирувань, а також зростаюча активність валютних маклерів.

Тенденція до падіння курсу національної валюти непокоїть ділову кола й уряд. Торгові та фінансові партнери за кордоном відвертаються від нестабільної валюти, що швидко здешевлюється; зниження курсу національної валюти спричинює подорожчання імпорту, виплати валютної заборгованості та інші операції, що вимагають розміну на іноземну валюту.

Найпоширенішим засобом державного впливу на курс є валютна інтервенція — продаж центральним банком валюти (“скидання валюти”) з метою підтримання цінності національних грошей. Щоб підтримати обмінний курс гривні, Центральний банк України вдається до продажу доларів та іншої вільноконвертованої валюти. Однак на валютних ринках здійснюються й акції протилежного порядку: банк Японії змушений інколи пропонувати ієни і закуповувати долари для того, щоб припинити зростання валютного курсу ієни. Маючи короткостроковий успіх, валютна інтервенція обходиться дорого й вимагає повторень.

В арсеналі засобів валютної політики є й інші допоміжні заходи, що стримують падіння обмінного курсу національної валюти. Серед них — маніпуляція процентними ставками по депозитах. Підвищенням відсотка вдається залучати валютні вклади, збільшувати пропозицію іноземних грошей, що сприяє стабілізації національного валютного курсу. Так, японський уряд, щоб погасити стрімке зростання курсу ієни й падіння долара, не лише розширював пропозицію своєї національної валюти на світовому грошовому ринку, а й знижував на вимогу США процентні ставки по депозитах в ієнах.

В умовах дії тенденції інтернаціоналізації господарського життя, системи зовнішньоекономічних зв'язків загалом взаємодія (взаємозв'язок і взаємовплив) показників відвертості (валютного курсу, міграції капіталів, зовнішньої торгівлі) і внутрішньої економічної

політики є найважливішим чинником розвитку національної та світової економіки. Тому зовнішня рівновага економіки, рівень валютного курсу, стан платіжного балансу, рух капіталів стають пріоритетними цілями економічної політики держави. Ідеться про національну економіку, що сприйнятлива до міжнародної динаміки і, по суті, визначально впливає на національний дохід країни; обмін товарами і капіталом із зовнішнім світом відбувається через посередника, яким є обмінний курс (e). У великій відкритій економіці ця взаємозалежність ослаблена, валютні системи мають вигляд найчастіше гібридів між e та \bar{e} , тобто між плаваючим і фіксованим курсами. Модель побудована у вигляді взаємодії країни та світу. Наведемо три рівняння:

$$Y = C(Y - T) + I(r) \mp G + N_x(e);$$

$$M/P = LM(r, Y);$$

$$r^d = r^f.$$

Перше з них виражає рівновагу IS , доповнену величиною N_x — сальдо по статтях поточних операцій платіжного балансу, що має додатне або від'ємне значення. Цей результат зовнішньоторговельної діяльності функціонально залежить від e .

Друге й третє рівняння виходять зі сталих співвідношень між внутрішніми і світовими цінами (P^d і P^f).

За сталих цін P обмінні курси змінюються разом із зміною офіційного курсу. Якщо обмінний курс вітчизняної валюти знижується (наприклад, курс долар–гривня, який становив на середину 1999 р. 4,65 грн, на початку 2001 р. підвищився до 5,5 грн, тобто гривня подешевшала на 22%), то відповідно дорожчає імпорт і дещо стимулюється експорт, сальдо поточного балансу дещо підвищується ($+N_x$).

Виходячи з рівнянь Манделла — Флемінга спробуємо графічно зобразити можливості бюджетно-планового й монетарного впливу на валютний курс.

Проаналізуємо зазначений взаємозв'язок і взаємовплив, узявши системи рівнянь, які є доповненням до вже відомої моделі макроекономічної рівноваги $IS-LM$. Такі дії зумовлені тим, що розглядувана модель придатна лише для аналізу закритої економіки. Визначення ж динаміки обмінного курсу, його залежність від внутрішніх цін і процентної складової забезпечує модель Манделла — Флемінга, яка дає змогу дослідити відкриту економіку й проаналізувати результати регулювання як за плаваючого, так і за фіксованого обмінних кур-

сів. Вихідним став механізм взаємодії змінних величин для малої відкритої економіки в короткостроковій перспективі.

5.2. СИСТЕМА “ПЛАВАЮЧОГО” КУРСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗЕП

Якщо уряд здійснює політику стимулювання внутрішніх витрат, збільшуючи обсяги державної закупівлі і знижуючи податки ($G \uparrow$, $T \downarrow$), то крива IS зміщується вправо відповідно до дії мультиплікатора (рис. 5.1), а крива LM (вертикаль) залишається нерухомою, що свідчить про постійність доходу Y . Така реакція істотно відрізняється від поведінки закритої економіки, коли стимулююча БПП зумовлює підвищення процентної ставки і доходу. Відбувається це тому, що у відкритій економіці підвищення процентної ставки негайно збільшує приплив іноземного капіталу ($CF \uparrow$), стимулюючи попит на вітчизняну валюту і підвищуючи її ціну — обмінний курс e , а це скорочує чистий експорт і зводить нанівець результат розширення попиту на товари та послуги на внутрішньому ринку, отож рівноважний рівень доходу не змінюється. Діє такий ланцюжок:

$$\begin{aligned} (G \uparrow, T \downarrow) &\rightarrow E \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow CF \uparrow \rightarrow \\ &\rightarrow e \uparrow \rightarrow NX \downarrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow Y = \text{const}. \end{aligned}$$

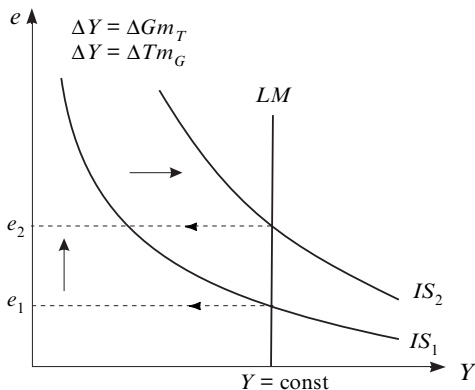


Рис. 5.1

Збільшення грошової пропозиції центральним банком за незмінного рівня цін зумовлює збільшення запасів грошей у реальному вираженні; крива LM (вертикаль) зміщується вправо, обмінний курс знижується (рис. 5.2). І тут ефект впливу грошово-кредитної політики на дохід відрізняється від того, що спостерігається в закритій економіці, коли зростання пропозиції грошей зумовлює зниження процентної ставки i , як наслідок, збільшення капіталовкладень. У відкритій економіці внутрішня процентна ставка визначається її рівнем на світовому фінансовому ринку, і коли зростання пропозиції грошей всередині країни “опускає” її за цей рівень, то тим самим стимулюється відплив капіталу з країни, що збільшує попит на іноземну валюту, а отже, падіння курсу вітчизняної валюти й зростання чистого експорту; при цьому зростають сукупний попит, внутрішні інвестиції, дохід, а внутрішня ставка відсотка повертається до стабільного світового рівня. Діє такий ланцюжок:

$$M \uparrow \rightarrow (M/\bar{P}) \uparrow \rightarrow r \downarrow \rightarrow CF \downarrow \rightarrow e \downarrow \rightarrow NX \uparrow \rightarrow E \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow r = \text{const.}$$

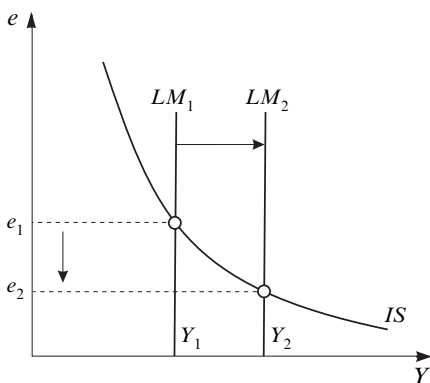


Рис. 5.2

Отже, вплив валютно-кредитної політики на рівень доходу в малій відкритій економіці здійснюється здебільшого не через ставку відсотка, а через обмінний курс — його зниження стимулює експорт, сукупний попит і разом з ним прибуток.

5.3. СИСТЕМА ФІКСОВАНОГО КУРСУ

Система фіксованого курсу найчастіше залежить від двох типів ситуацій, пов'язаних з низькою й високою мобільністю капіталів. Розглянемо випадок низької мобільності капіталів.

Звернемося до валютно-кредитної політики і розглянемо вплив грошової експансії без відповідного стимулювання попиту (рис. 5.3).

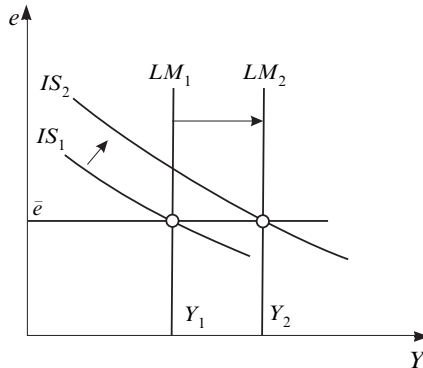


Рис. 5.3

Нагадаємо, що пропозицію грошей центральний банк може збільшити не лише друкуванням грошей, а й проведенням операцій на відкритому ринку, скуповуючи боргові зобов'язання казначейства, зокрема облігації, і в такий спосіб вводячи в обіг додаткову кількість грошових купюр. При цьому крива LM зміститься вправо, і обмінний курс на ринку буде нижчий за оголошений.

При зниженні процентної ставки стимулюються інвестиції і, отже, збільшується дохід до рівня, що відповідає новій точці внутрішньої рівноваги (рис. 5.4). Більш високий дохід означає більший обсяг імпорту, а отже, дефіцит поточного рахунку. Водночас відбувається відплив капіталу з країни через зниження процентної ставки з i_1 до i_2 . Оскільки рахунок капіталу змінюється в тому самому напрямі, що й поточний рахунок, виникає значний дефіцит платіжного балансу.

Якщо у країні спостерігається дефіцит платіжного балансу й вона прагне підтримувати фіксований валютний курс, то, вдаючись до інтервенції на валютному ринку, з часом вона виснажує свої запаси

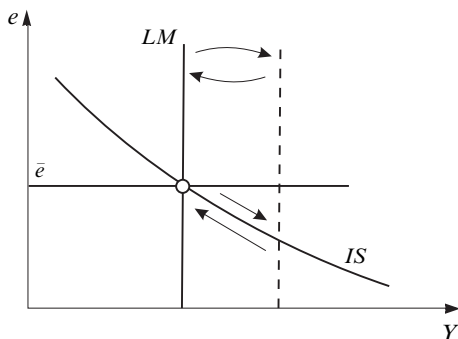


Рис. 5.4

іноземної валюти. Оскільки валютні резерви обмежені, центральний банк не може дозволити собі тривалий час підтримувати грошову масу на рівні, що відповідає кривій LM_2 . Після заходів з підтримання фіксованого валютного курсу (продаж іноземної валюти) грошова маса скорочується. Це означає, що крива LM з часом зміститься вліво у первинне положення LM_1 .

Зі зменшенням обсягу грошової маси процентна ставка зростає, внаслідок чого скорочуються інвестиції, а отже, дохід. Зі зменшенням доходу і підвищенням процентної ставки стан платіжного балансу поліпшується. Описаний процес триває доти, поки сальдо платіжного балансу від'ємне. Через деякий час економіка опиняється в початковій ситуації.

Отже, валютно-кредитна політика за фіксованого валютного курсу в разі низької мобільності капіталу виявляється неефективною, оскільки спроби змінити розмір грошової маси нейтралізувалися необхідною інтервенцією на валютному ринку. Виходом з цієї ситуації може бути або здійснення політики стерилізації (яка також має певні обмеження), або зміна курсу національної валюти її девальвацією або ревальвацією.

У ситуації високої мобільності капіталу завдяки стимулюючій валютно-кредитній політиці збільшується грошова маса: крива LM зміщується вправо до положення LM_2 (а отже, збільшується дохід і зменшується відсоткова ставка). Більш високий дохід означає більший розмір імпорту і дефіцит торгового балансу. Знову, як і в разі низької мобільності капіталу, відбувається вплив капіталу через те, що рівень процентної ставки зменшується з i_1 до i_2 , однак масштаби

відпливу тепер значно ширші. Оскільки рахунок капіталу змінюється в тому самому напрямку, що й поточний рахунок, виникає значний дефіцит платіжного балансу.

За наявності дефіциту платіжного балансу попит на національну валюту знижується, а тому й її курс має знижуватись. Щоб підтримати фіксований обмінний курс, центральний банк вдаватиметься до інтервенції на валютному ринку, продаючи іноземну валюту і скуповуючи національну. Грошова маса скорочуватиметься, що призведе до зменшення доходу, зростання процентної ставки, а отже, до поліпшення стану платіжного балансу. Крива LM зміщуватиметься вліво доти, поки не буде ліквідовано дефіцит платіжного балансу, тобто у первинне положення LM_1 .

Отже, у разі високої мобільності капіталу результати валютно-кредитної політики будуть такі самі, як і за низької мобільності капіталу: приріст грошової маси в результаті стимулюючої валютно-кредитної політики компенсується скороченням грошової маси внаслідок інтервенції на валютному ринку. Водночас, оскільки вплив капіталу за такої самої різниці внутрішньої та світової процентних ставок нині значно більший, то розміри дефіциту платіжного балансу виявляються значнішими. У цьому разі масштаби інтервенції на валютному ринку ширші й темпи зменшення валютних резервів вищі, а відтак повернення до довгострокової рівноваги відбувається швидше.

Контрольні питання

1. Основні ознаки валютно-кредитної політики.
2. Визначення валютного курсу.
3. Взаємозв'язок мобільності капіталу і валютно-кредитної політики.
4. Система фіксованого валютного курсу і ЗЕП: проблема взаємодії.
5. Платіжний баланс як валютно-кредитний засіб ЗЕП.
6. Зовнішньоекономічна сутність режимів валютного курсу.

СУЧАСНА ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: РОЛЬ ДВО- ТА БАГАТО- СТОРОННІХ ДОГОВОРІВ І УГОД, А ТАКОЖ ГАТТ/СОТ

Торгові договори та угоди стоять окремо серед засобів ЗЕП, бо використовуються не для конкретного здійснення, а для створення правової бази зовнішньоекономічних зв'язків між державами. Історично першими були двосторонні договори, на яких почали будуватися відносини між державами.

В умовах дії тенденції інтернаціоналізації міжнародних економічних зв'язків, а також проблем, що їх розв'язують держави в цій сфері, об'єктивно необхідним став перехід до багатосторонніх договорів. Це, у свою чергу, дало змогу зміцнити інтернаціоналізацію й реалізувати уніфікований підхід держав до розв'язання актуальних і важливих завдань. Так виникли багатосторонні договори, що забезпечують регулювання системи зовнішньоторговельної політики й міжнародної торгівлі. Всеохоплюючою і найбільш значущою для народів і держав світу є Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ), яка перетворена на підставі рішень “двостороннього раунду” переговорів на Всесвітню торгову організацію (ВТО або прийнято — СОТ).

6.1. ДВОСТОРОННІ ТОРГОВІ ДОГОВОРИ І УГОДИ ЯК ТОРГОВО- ПОЛІТИЧНІ УМОВИ Й ЗАСОБИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

За формою торговий договір — це письмовий акт, який укладають дві суверенні держави і який регулює господарські відносини

фізичних і юридичних осіб, а також урядових органів договірних сторін.

Об'єктами торгових договорів можуть бути найрізноманітніші господарські питання: економічні права громадян і підприємств (право поселення, придбання майна, здійснення торгової й промислової діяльності тощо), обкладення внутрішніми податками і зборами, судноплавство, залізничні, шосейні та авіаційні перевезення, митний режим ввезення й вивезення товарів, кількісні обмеження імпорту та експорту тощо. Однак основним питанням торгових договорів є встановлення торгово-політичних умов, так званих режимів, для ввезення товарів однієї з договірних сторін на територію іншої. У свою чергу, вони виконують роль засобів ЗЕП.

Торгові договори загального типу укладаються на тривалий термін, зазвичай на 3–5 років, за умови автоматичного подовження терміну дії, якщо одна із сторін не заявить про небажання подовжувати договір чи денонсує його.

Основою договорів (угод) загального типу є взаємне надання торгово-політичних режимів: найбільшого сприяння (РНС) і національного.

Режим найбільшого сприяння може мати позитивне й негативне формулювання. Позитивне зводиться до такого: усі пільги, переваги та вилучення, що їх надано або буде надано в майбутньому однією із сторін, які домовляються (далі — договірних сторін), будь-якій третій стороні, мають бути негайно й беззастережно поширені на іншу договірну сторону.

У разі негативного формулювання принципу передбачається, що товари однієї з договірних сторін при ввезенні їх на територію іншої договірної сторони не підлягають митним зборам, податкам та іншим вищим зборам, а правилам і формальностям більш обтяжливим, аніж ті, яким піддано або може бути піддано товари, що походять з будь-якої третьої країни.

У торгово-політичній практиці трапляються обидва формулювання, однак найпоширенішим є перше, позитивне. Воно закріплене у ст. 1 ГАТТ.

Наведені формулювання належать до так званого безумовного РНС. У торгово-політичній практиці, однак, мають справу з так званим умовним режимом найбільшого сприяння, відповідно до якого пільги і поступки поширюються на іншу договірну сторону лише в разі надання зустрічних поступок. Зазначимо, що внаслідок розши-

рення сфери діяльності ГАТТ і прийняття на його “Токійському раунді” цілої низки угод, так званих кодексів, сфера застосування безумовного РНС звузилась і з порушених у згаданих кодексах питань він на практиці перетворився на умовний.

Режим найбільшого сприяння може бути поширений на сферу торгівлі, промисловості, мореплавства, правового становища фізичних і юридичних осіб, ввезення і вивезення товарів, митних зборів. Він може охоплювати всі положення договору або їх частину.

З РНС можливі винятки, тобто на окремі аспекти відносин між державами в економічній сфері може не поширюватися. Це можуть бути різні питання, суть і зміст яких визначаються в кожному конкретному договорі. Як правило, вони містять такі питання:

- право каботажного плавання;
- заохочення прикордонної торгівлі;
- пільги, що впливають з митного союзу;
- митні пільги для країн, з якими та чи інша держава має особливі відносини (колишні метрополії й колонії);
- особливі переваги й пільги, що надаються однією із сторін третій країні і впливають з традиційної торгівлі.

Отже, у торгових договорах і угодах може бути багато вилучень або винятків. Однак найпоширенішими є вилучення, закріплені в тексті ГАТТ. Вони, безперечно, обмежують застосування РНС.

Поряд з РНС у договорах широко застосовують національний режим, згідно з яким права і переваги, що надані місцевим громадянам (комерсантам), підприємствам, корпораціям, а також власним товарам, поширюються і на іноземних громадян, торговельні, промислові та інші підприємства і корпорації. На практиці це означає, що іноземці користуються в торговельно-промисловій діяльності тими самими правами, що й громадяни і підприємства тієї чи іншої країни.

Отже, відповідно до принципу національного режиму іноземним громадянам і підприємствам на території тієї чи іншої країни надаються ширші права й можливості, ніж за РНС. Він зазвичай поширюється на такі сфери економічної діяльності:

- економічні права підданих і підприємств (права поселення, придбання майна, здійснення торговельно-промислових операцій, судового захисту);
- обкладення внутрішніми податками і зборами;

- судноплаводство й користування портами, залізничні, повітряні, автомобільні перевезення і транзит.

Отже, сфери поширення РНС і національного режиму значною мірою збігаються. Тому конкретні питання, на які поширюється той чи інший режим, визначаються під час переговорів, а потім їх закріплюють у тексті конкретного договору. Єдине із зазначених питань, на яке безперечно поширюється РНС — це питання обкладення митними зборами. Хоча торгові договори різняться, найчастіше вони містять такі положення:

- вступну частину, що визначає договірні сторони й території, на які поширюється дія договору;
- визначення економічних прав підданих і підприємств договірних сторін;
- придбання й використання прав на особливі види власності (патентів, торгових марок, товарних знаків, авторського права тощо);
- визначення митного режиму ввезення й вивезення товарів, включаючи обкладення імпортного товару додатковими податками й зборами, виконання митної формальності. У цьому розділі звичайно передбачається надання нових пільгових або існуючих мінімальних ставок; іншими словами, обумовлюється взаємне надання РНС;
- заходи проти використання третіми країнами (на шкоду договірним сторонам) пільг, що випливають із взаємного надання РНС (так зване застереження про “третю сторону”);
- обкладання внутрішніми податками і зборами (як правило, обумовлюється надання національного режиму);
- регулювання кількісних обмежень;
- питання судноплаводства і користування портами;
- питання залізничних, автомобільних і повітряних перевезень, а також транзиту;
- заключну частину, яка містить умови набуття чинності договору, визначення терміну його дії, порядок денонсації і пролонгації.

Зауважимо, що торгові договори на відміну від угод повинні пройти процедуру ратифікації.

6.2. ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТАРИФІВ І ТОРГІВЛІ. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ (ГАТТ/СОТ) ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

6.2.1. Причини створення ГАТТ і її організаційна структура

Тривалий час основу відносин, зокрема й економічних, між державами становили двосторонні договори та угоди. Вони регулювали питання зовнішньої торгівлі й мореплавства, визначали права й обов'язки фізичних і юридичних осіб на території держав, що домовляються. У цих угодах, як правило, робилося застереження про взаємне надання РНС у взаємній торгівлі й національного режиму для юридичних і фізичних осіб, що здійснюють комерційну й виробничу діяльність на території країни — партнера за договором.

Після Другої світової війни дістали поширення багатосторонні договори і угоди, однією з яких є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що була підписана в Женеві в жовтні 1947 р. і набрала чинності з 1 січня 1948 р.

На початковому етапі ГАТТ регулювала, як це впливає з її назви, виключно питання, пов'язані з торгово-політичним забезпеченням зовнішньої торгівлі. У наступні роки до Угоди було внесено доповнення, що пристосовують її до вимог ситуації у світі, що змінилася. До найістотніших змін можна зарахувати включення в текст ГАТТ у 1964 р. частини IV “Торгівля і розвиток” (вона набрала чинності в 1968 р.), де визначалися умови застосування угоди до країн, що розвиваються, а також підсумки переговорів у межах “Токійського раунду”, який поширив положення ГАТТ на нові сфери, що виходять за межі митно-тарифної політики, і істотно змінив низку статей Угоди.

Нині ГАТТ, крім базової Угоди, підписаної в 1947 р., містить ще й інші, які поширюються на нові сфери, а також протоколи, що інтерпретують застосування окремих статей, застереження та пояснення.

Підсумки діяльності ГАТТ свідчать про те, що вона до останнього часу (до створення Всесвітньої торгової організації — СОТ)

відіграла роль центральної міжнародної установи з питань торгівлі. Саме ГАТТ запровадила більшість конкретних заходів і прийняла більшість рішень, що регулюють і модернізують правову структуру світової капіталістичної торгівлі.

Ефективність розглядуваної угоди зумовила збільшення кількості її членів. На момент набуття чинності ГАТТ у ній брали участь 22 держави, нині їх близько 150, зокрема 92 повних члени. До них входять 24 розвинені держави, а також нові незалежні держави: Чехія, Словаччина, СРЮ, Румунія, Угорщина, а також Куба. Чехія, Словаччина і Куба є членами ГАТТ з моменту її заснування. Три країни мають статус спостерігача: Болгарія — з 1967 р., КНР — з 1984 р., СРСР (з 1992 р. — Росія) — з 1990 р. Загалом в ГАТТ 61 спостерігач, зокрема 30 міжнародних організацій (ЮНКТАД, ЮНІДО, ЮНЕСКО, ФАО, МВФ, МБРР, усі регіональні комісії ООН, деякі регіональні організації західних держав і країн, що розвиваються).

Історія виникнення ГАТТ пов'язана з першими повоєнними роками, коли з ініціативи США, що прагнули закріпити свою перевагу в економічній сфері, зокрема й у зовнішній торгівлі, почалися переговори зі створення Міжнародної торгової організації (МТО). Запропонований США проект статуту обговорювався на кількох конференціях. Остаточний текст, який було прийнято в Гавані, дістав назву Гаванської хартії. Він істотно відрізнявся від запропонованого американцями проекту, тому Конгрес США його не ратифікував. На останній конференції з питання створення МТО (жовтень 1947 р., Женева) було підписано торгову угоду, основу якої становила частина Гаванської хартії, що мала назву **“Комерційна політика”**. Це й була Генеральна угода з питань тарифів і торгівлі.

У первинному вигляді ГАТТ була суто тарифною угодою, до якої з метою недопущення впливу на торгівлю нетарифних норм і правил було включено положення, пов'язані з іншими формами регулювання торгівлі (кількісними обмеженнями, субсидіями, демпінгом тощо).

На початок останнього (“Уругвайського”) раунду переговорів ГАТТ мала чотири групи керівних органів: постійні органи, міжрядові органи, робочі групи, а також спеціальні групи експертів, завдання яких полягало у вивченні суперечливих проблем і пошуку компромісів.

Першу групу керівних органів представляв Секретаріат ГАТТ на чолі з Генеральним директором. Він мав двох заступників, одному з

яких підпорядковувались відділи нетарифних заходів, розвитку, торгової політики, технічного співробітництва й спеціальних програм, другому — підвідділ економічних досліджень і аналізу, а також відділи сільськогосподарських, митних бар'єрів, технічних та інших бар'єрів у торгівлі.

До міжурядових органів належав вищий орган ГАТТ — сесія Договірних сторін, яка вирішувала велике коло питань. Як правило, сесії ГАТТ відбувалися щорічно. Поряд з регулярними сесіями, за рішенням країн-учасниць, прийнятим більшістю голосів, могли бути скликані й спеціальні. У перерві між сесіями всі питання діяльності ГАТТ розглядала Рада представників ГАТТ, що збиралася 8–9 разів на рік. Участь в її роботі міг узяти будь-який член Угоди.

З початку 80-х років у ГАТТ дедалі помітнішу роль почала відігравати так звана група 18, створена в 1975 р. для розробки програми реформи, що в 1979 р. отримала постійний статус. Її завдання полягало у спостереженні за станом міжнародної торгівлі, а також за реалізацією на практиці положень ГАТТ, запобіганні порушенням у міжнародній торгівлі, що могли спричинити загрозу її розвитку, розробці найважливіших питань до сесії ГАТТ. Отже, група 18 обговорювала ключові питання діяльності Угоди.

До міжурядових органів належали також різні комітети, створені ГАТТ для вирішення конкретних питань. До них входили:

- Комітет, створений під впливом країн, що розвиваються,
- Комітет з торгівлі та розвитку;
- Комітет з торгівлі сільськогосподарськими товарами;
- Текстильний комітет;
- Група з кількісних обмежень та інших нетарифних заходів;
- Комітет з тарифних поступок;
- Комітет з обмежень, що впливають зі стану платіжного балансу;
- Комітет з бюджетних, фінансових і адміністративних питань.

Унаслідок багатосторонніх переговорів у межах “Токійського раунду” було створено ще низку комітетів і рад, які мали спостерігати за реалізацією досягнутих під час переговорів домовленостей. До них належать:

- Комітет з технічних бар'єрів у торгівлі;
- Комітет із субсидій і компенсаційних мит;
- Комітет з антидемпінгової практики;

- Комітет з митного оцінення;
- Комітет з питань урядових закупівель;
- Комітет з імпортного ліцензування;
- Комітет з торгівлі цивільною авіатехнікою.

У ГАТТ входили також Міжнародна рада з м'яса та Міжнародна рада з молочних продуктів. Крім регулярно діючих органів ГАТТ створювались численні робочі групи, що розглядали різні питання з метою підготовки спільних рішень Договірних сторін.

Група експертів, що існувала при Угоді, складалася з фахівців, які юридично не були представниками країн — членів ГАТТ.

Важливу роль у системі ГАТТ відігравали періодичні переговорні конференції (загалом їх відбулося вісім), останньою з яких був “Уругвайський раунд”. На них розглядалося, як правило, широке коло проблем, що виходять за межі тарифної політики. Рішення про початок таких переговорів приймалося на нараді на високому рівні, що проводилася поза межами ГАТТ.

В основу діяльності ГАТТ було покладено низку принципів. Найважливіші з них, як зазначалося, — РНС і національний режим. Відповідно до тексту Угоди РНС вимагає, щоб “будь-яка перевага, привілей, пільга чи імунітет, надані будь-якою країною-учасницею будь-якому продукту, що походить з/або призначеного для будь-якої іншої країни, були поширені негайно і безперечно на аналогічний продукт, що походить з/або призначеного для всіх інших країн-учасниць”.

З РНС Угода допускає такі винятки:

- дозволяється продовжувати використовувати у старому обсязі преференції, що існували на момент створення ГАТТ;
- допускається обмеження дії режиму з міркувань державної безпеки;
- з-під дії РНС виключаються поступки у сфері митно-тарифної політики, надані при створенні митного союзу або зони вільної торгівлі.

При цьому ГАТТ визначає **митний союз** як заміну кількох митних територій однією за цілковитого скасування митних зборів і створення єдиного зовнішнього митного бар'єру.

У свою чергу, **зона вільної торгівлі** визначається як група країн, що взаємно скасували митні збори на всі або на низку товарів. Прийняте під час “Токійського раунду” так зване дозвільне застереження дозволяє країнам, що розвиваються, користуватися на постій-

ній і невзаємній основі, як виняток, чотирма видами пільг: тарифними преференціями за Загальною системою преференцій; тарифними преференціями, що діють у відносинах між країнами, які розвиваються; більш пільговими диференційованими умовами, сформульованими в окремих угодах Багатосторонніх торгових переговорів (БТП) у межах “Токійського раунду”; спеціальним режимом щодо найменш розвинених країн.

Потрібно зазначити, що до “дозвільного застереження” за наповнянням розвинених країн включено так званий градаційний підхід, який передбачає, що з розвитком національної економіки країни, що розвиваються, братимуть на себе більше зобов’язань, що впливають з їх членства в ГАТТ.

За трактуванням ГАТТ національний режим передбачає, що товарам іноземного походження надаватиметься такий самий режим, що й національним, щодо податків, зборів, а також національних законів, розпоряджень і правил, які регулюють внутрішню торгівлю. Особлива увага при цьому приділяється використанню в торгово-політичних цілях податків і зборів.

Крім того, одним з найважливіших принципів ГАТТ є визнання того, що **захист національної економіки має здійснюватись переважно за допомогою митних тарифів**, а не на основі будь-яких інших торгово-політичних заходів. Використання кількісних обмежень, за винятком окремих випадків (забезпечення рівноваги платіжного балансу з міркувань національної безпеки), забороняється. Однак якщо країна через названі міркування все-таки вдається до кількісних обмежень своєї торгівлі, вона має застосовувати їх **недискримінаційно**, тобто щодо всіх країн-членів, а не вибірково до однієї держави чи групи держав.

У ГАТТ закріплюється зобов’язання країн-членів почати консультації в разі здійснення будь-яких заходів у сфері торгово-політичних відносин між державами.

6.2.2. Багатосторонні торгові переговори в межах “Токійського раунду”

Багатосторонні торгові переговори у межах “Токійського раунду” тривали шість років (з 1972 по 1979 р.). У них узяло участь 99 держав, з яких 26 не були учасницями ГАТТ. Переговори були практично відкриті для всіх, хто бажав узяти в них участь.

Було створено керівний орган переговорів — Комітет з торгових переговорів і сім переговорних груп: з тарифів, тропічних товарів, нетарифних заходів, сільського господарства, секторального (галузевого) підходу, захисних заходів, з питань правової структури міжнародної торгівлі.

У Заключному протоколі переговорів було сказано, що їх учасники розглядають тексти домовленостей і угод, що додаються до протоколу, як остаточні, що не підлягають змінам, і передають їх своїм урядам.

Угоди й домовленості БТП набрали чинності в 1980 і 1981 р. Їх підписали практично всі розвинені країни й низка країн, що розвиваються, а також деякі соціалістичні держави.

Прийняті під час БТП рішення означають значний поворот у діяльності ГАТТ, істотне розширення сфери її діяльності, суть якого полягає в тому, що вона вийшла за сферу суто тарифних переговорів, за межі, визначені первинним текстом Угоди. Сьогодні можна сказати, що роль Угоди у розв'язанні назрілих проблем міжнародної торгівлі зросла.

У багатосторонні торгові переговори ввійшла така важлива проблема, як розробка нових принципів і норм міжнародної торгівлі. У результаті ГАТТ почала відігравати важливу роль у розв'язанні завдань сучасних міжнародних економічних відносин. Система договорів, що склалася на основі Угоди, практично означала вже на тому етапі створення міжнародної організації, що впевнено посіла чільне місце серед міжнародних установ, які визначають формування міжнародних економічних зв'язків. Тому можна констатувати, що нині без ГАТТ не вирішується жодне питання у сфері сучасних міжнародних економічних відносин.

Підсумки “Токійського раунду” було підбито в листопаді 1979 р. на черговій 35-й сесії. У прийнятому рішенні наголошувалося про намір країн-учасниць забезпечити єдність правової системи ГАТТ, зокрема зазначалося, що країни-учасниці, які не підпишуть угоди БТП, не зазнають утисків у пільгах і правах, якими вони користуються, визначалася система відносин між органами ГАТТ і органами нових угод, що були зобов'язані надавати договірним сторонам регулярну й достатню інформацію про свою діяльність, було встановлено також, що члени ГАТТ, які не підписали угоди БТП, можуть брати участь у роботі їх органів як спостерігачі.

Усі угоди, прийняті під час “Токійського раунду”, спиралися на ГАТТ, хоча кожна з них була самостійною, бо містила всі необхідні умови, що забезпечують її автономне існування. Внаслідок того, що угоди БТП значно змінюють суть низки положень ГАТТ або включають у неї нові галузі, доходимо висновку: угоди БТП відкрили нову сторінку в діяльності ГАТТ щодо диверсифікації та уніфікації правових норм міжнародної торгівлі. Необхідно також зазначити, що в кожній угоді крім повноправних членів активно беруть участь 25–30 країн як спостерігачі. Це впливає на процес реалізації зазначених угод і створює умови для можливого приєднання до них. Значення останнього факту стане зрозумілим, якщо зважати на те, що вже нині частка країн — учасниць угод у міжнародній торгівлі перевищує 80 %.

Важливий підсумок БТП полягає також у тому, що всі країни, які підписали угоди, мають змінити національне законодавство в зазначених галузях відповідно до прийнятих рішень. Так, ГАТТ у результаті БТП стане більш жорсткою правовою системою.

Ще одним суттєвим чинником є те, що положення нових угод, стаючи національними законами, поширюються на всі країни, зокрема й ті, що не беруть участі в ГАТТ, хоча пільги, що випливають з укладених під час БТП угод, діють лише щодо держав, які підписали конкретні угоди. На практиці це означає дискримінацію країн-неучасниць, а отже, практичне обмеження дії режиму найбільшого сприяння. У результаті прийняті під час БТП угоди об’єктивно призвели до появи так званого потрійного режиму в міжнародній торгівлі: для країн-учасниць ГАТТ, які їх підписали; для країн — учасниць ГАТТ, які їх не підписали; для решти держав.

У результаті БТП було прийнято 12 угод і домовленостей, що охоплюють чотири групи питань: скорочення митних зборів; регулювання торгівлі за трьома групами товарів (м’ясні та молочні продукти, цивільна авіатехніка); тлумачення й застосування ст. VI, VII, XIII ГАТТ; створення нових норм і положень.

Під час “Токійського раунду” було розглянуто проблеми подальшого зниження рівня митного захисту. Ухвалені на переговорах поступки, за підрахунками Секретаріату ГАТТ, охоплюють міжнародну торгівлю в обсязі близько 155 млрд дол. (на базі світової торгівлі 1976 р.). Основна частина поступок припадає на промислові товари (понад 90 %) і лише близько 10 % — на сільськогосподарські. Після набуття Угодою чинності (1 січня 1987 р.) середньозважений рівень

митного захисту розвинених країн знизився у 1970 р. з 7 до 4,7 %, а держав, що розвиваються, — з 8,1 до 7,1 %. При цьому частина експорту країн, що розвиваються, на яку поширюються митні поступки, у сумі не перевищує 40 млрд дол. Зокрема, на сільськогосподарські товари — основу їх вивезення — припадає трохи більше ніж чверть цієї суми, здебільшого це товари тропічного землеробства, в імпорті яких зацікавлені насамперед розвинені країни.

Домовленості з торгівлі м'ясними та молочними продуктами встановлюють правила торгівлі цими видами товарів.

Зазначеним внеском у діяльність ГАТТ була інтерпретація застосування низки її статей, що дістала назву кодексів. Загалом їх було прийнято шість.

Угода про застосування ст. VI ГАТТ (Антидемпінговий кодекс). Ключовим питанням у цій угоді є визначення поняття “демпінг”, встановлення критеріїв при з'ясуванні збитків від демпінгу, порядку відкриття й проведення антидемпінгового розслідування, обкладання антидемпінговими митами, процедури розв'язання суперечок між країнами — учасницями угоди.

Угода визначає демпінг як операцію, під час якої товари однієї країни надходять на ринок іншої за ціною, “нижчою від їх нормальної вартості”. По суті це означає, що ціна експортованого товару нижча від ціни товарів, призначених для споживання всередині країни.

В угоді встановлюються критерії розрахунку розмірів демпінгу, тобто “демпінгової різниці” (перевищення нормальної вартості товару над ціною товару, що надходить у країну за демпінговими цінами). При цьому на відміну від колишніх положень ГАТТ у цій галузі не потрібно доводити, що демпінг є основною причиною завдання збитків цій галузі.

Основою для початку розслідування є скарга потерпілої галузі, що містить докази наявності демпінгу, збитків від нього і зв'язку між цими двома фактами. Розслідування можуть розпочати також у разі заяви третьої країни, якщо вона надасть докази про завдання збитків її експорту через поставки товарів за демпінговими цінами на ринок імпортуєчої країни. Встановлений термін розслідування — один рік.

У кодексі зазначається, що при імпорті з країн з повною або частковою монополією зовнішньої торгівлі, де внутрішні ціни встановлюються державою, до прямого порівняння внутрішніх і експортних

цін при визначенні факту демпінгу можна не вдаватися. Розмір “дем-пінгової різниці” встановлюють порівнянням ціни “звинуваченого” у демпінгу товару з ціною аналогічного товару третьої країни (що має ринкову економіку) або з розрахунковою ціною, яку отримують підсумовуванням витрат виробництва, адміністративних, збутових та інших витрат, а також певного розміру прибутку для аналогічного товару третьої країни. Якщо країна-імпортер не погоджується із зазначеними способами розрахунку “демпінгової різниці”, за базу можна взяти ціну товару, виробленого у країні-імпортері.

Створений на основі Угоди комітет ухвалив постанову, яка надає країнам, що розвиваються, спеціального режиму. Зокрема, їм дозволяється відступати від деяких положень угоди, наприклад щодо державного сприяння експорту, використання критерію встановлення факту демпінгу.

Незважаючи на те що внаслідок прийняття Антидемпінгового кодексу відбулася певна уніфікація антидемпінгового законодавства, упорядкування діючої в розвинених країнах антидемпінгової практики, кількість антидемпінгових заходів не зменшилась. Навпаки, якщо в 1968–1978 рр. у країнах Заходу було розпочато 581 антидем-пінгове розслідування, то з середини 1980 р. до середини 1986 р. їх налічувалось 853 (без урахування заходів ЄС щодо колишніх країн РЕВ, які не брали участі в ГАТТ).

Необхідно зазначити, що антидемпінгова практика, яку застосовує Російська Федерація, в основному відповідає прийнятій у ГАТТ.

Угода про інтерпретацію і застосування ст. VI, XVI і XXIII ГАТТ (Кодекс з питань субсидій і компенсаційного мита). Ця Угода регулює дві групи питань: правила застосування компенсаційного мита і правила використання субсидій.

Угоди розмежовують експортні субсидії і субсидії, що використовуються всередині країни як інструменти соціальної та економічної політики. Країни — учасниці Угоди зобов'язуються не застосовувати експортних субсидій на всі товари, за винятком продуктів лісового, сільського господарства і рибальства, що є поступкою країнам ЄС, де такі субсидії є ключовим елементом сільськогосподарської політики.

Кодекс містить перелік заборонених експортних субсидій, таких як прямі податкові пільги експортерам, пільгові транспортні збори з експортних товарів тощо. Угода надає право в разі явного застосування заборонених субсидій стягувати із субсидійованих товарів

компенсаційне мито без доведення наявності заподіяних збитків. В усіх інших випадках компенсаційне мито стягується тільки тоді, коли доведено матеріальний збиток від використання субсидування. Ідеться про збиток (або його загрозу), який безпосередньо завданий субсидійованим експортом національної галузі в імпортуючій країні або виник через затримку в її розвитку.

Кодекс наголошує, що мета компенсаційного мита — нейтралізувати дію прямої або непрямой субсидії. Це означає, що компенсаційне мито не повинно перевищувати рівня субсидії.

Угода визнає, що субсидування експорту є важливим елементом економічної політики країн, що розвиваються. Тому вона дозволяє цим державам застосовувати субсидії й обмежує це право так званим традиційним застереженням. Суть Угоди в цьому разі полягає в тому, що країни, які розвиваються, беруть на себе зобов'язання скасовувати субсидії з прогресом в економічному розвитку.

Процедура використання компенсаційного мита передбачає консультації між сторонами, що позиваються, як до розслідування, так і під час нього. Компенсаційне мито вводиться владою імпортуючої країни на підставі оцінки підсумків розслідування.

Кодекс передбачає спеціальні положення щодо країн з державною монополією зовнішньої торгівлі. Для них встановлюється спеціальна методика розрахунку розміру субсидії або демпінгу з тим, щоб визначити розмір компенсаційного або антидемпінгового мита. (Ця процедура була викладена при розгляді антидемпінгового кодексу.)

Угода про процедури імпортного ліцензування. Мета її — уніфікувати формальності й час видачі імпортних ліцензій. Угода має здійснюватися відповідно до існуючих у ГАТТ правил і на недискримінаційній основі. Учасники угоди зобов'язуються публікувати всі правила й процедури, що стосуються ліцензування, а також узгодити існуючу в них практику й законодавство з положеннями угоди. Кодекс встановлює процедуру для систем автоматичного ліцензування, а також для видачі індивідуальних ліцензій.

Угода про порядок розміщення державних замовлень (Кодекс про державні замовлення). У цій угоді розглядаються процедурні та адміністративні правила, якими мають керуватися країни-учасниці при розміщенні державних замовлень, наданні інформації про них і порядок розгляду суперечок.

Кодексом, зокрема, передбачається, що уряди при розміщенні державних замовлень мають створювати іноземним постачальникам

такі самі умови, що й національним підприємствам (національний режим), а також забороняється дискримінація між постачальниками різних країн (принцип недискримінації). Застосування угоди, однак, обмежується трьома застереженнями:

- воно діє щодо тих державних організацій, які вкаже країна, що приєднується до угоди;
- встановлюється мінімальний розмір державних замовлень, на які поширюється юрисдикція угоди, у 150 тис. спеціальних прав запозичення (СДР);
- угода поширюється на закупівлю товарів і обмежене коло пов'язаних із цим послуг.

Угода щодо торгівлі цивільною авіатехнікою. Це багатостороння галузева угода, завдання якої полягає не лише в лібералізації торгівлі цими товарами, а й у стимулюванні технологічних зв'язків відповідних галузей промисловості країн-учасниць.

Основною метою цієї угоди є усунення мита та інших обмежень у торгівлі цивільною авіатехнікою, а також створення основи для здійснення узгодженої політики країн, що беруть участь на ринку цього товару. Вона охоплює всі типи цивільних літаків, частини й деталі до них, включаючи авіаційні двигуни, тренажери, матеріали та вироби, що використовуються у процесі виготовлення, ремонту, експлуатації та реконструкції літаків.

Угода означає на практиці створення зони вільної торгівлі цивільною авіатехнікою. Вона передбачає не лише розширення торгівлі цивільними літаками і широким асортиментом супутніх товарів, а й створює сприятливіші можливості для поглиблення спеціалізації й розширення кооперації між підприємствами країн, що беруть у ній участь, обміну технологією між ними. Саме тому до угоди приєдналися не тільки країни, що виробляють цивільну авіатехніку, а й ті, що працюють на ринку лише як субпостачальники (наприклад, Австрія, Швейцарія).

6.2.3. “Уругвайський раунд” переговорів ГАТТ. Світова організація торгівлі

У вересні 1986 р. на спеціальній сесії ГАТТ на рівні міністрів у Пунта-дель-Есте (Уругвай) було покладено початок нового, восьмого раунду переговорів, що дістав назву “Уругвайського”. У прийнятій на сесії декларації було визначено його програму. Вона свідчила про

те, що ГАТТ планують і надалі розширювати сферу своєї діяльності. До порядку денного переговорів було внесено найбільшу в історії Угоди кількість питань: митні тарифи; нетарифні заходи; торгівля тропічними, текстильними товарами і одягом, сільськогосподарськими продуктами, окремими видами природних ресурсів; перегляд деяких норм і правил ГАТТ, зокрема правил використання захисних заходів; доопрацювання угод і домовленостей, укладених під час “Токійського раунду” (угоди щодо субсидій і компенсаційного мита); торгові аспекти регулювання іноземних капіталовкладень; торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Крім того, розвинені країни запропонували обговорити питання, пов’язані з торгівлею послугами. Через опір країн, що розвиваються, які відмовились поширити сферу діяльності ГАТТ на сферу послуг, “Уругвайський раунд” було формально поділено на дві частини, одна з яких саме і розглядала сферу послуг.

На відміну від попередніх раундів основним завданням розглядуваних переговорів було формування нових правил регулювання міжнародної торгівлі, підготовка угод, що не лише інтерпретують окремі положення ГАТТ, а й істотно розширюють сферу його діяльності. Мало того, було створено кодекси, які формально не залежать від ГАТТ і стосуються сфери послуг й деяких суміжних з міжнародною торгівлею сфер міжнародних економічних відносин.

Водночас до порядку денного переговорів увійшли також питання зниження митних тарифів і нетарифних бар’єрів, лібералізації торгівлі окремими групами товарів, тобто проблеми, які розглядалися в ГАТТ раніше.

Скликання нового раунду переговорів у межах ГАТТ відбулося в період загострення суперечностей між трьома центрами суперництва. Саме в цей час відносини між ними стали особливо напруженими, насамперед між США і Японією. Всупереч поширеній думці про те, що міжнародна торгівля стала на шлях лібералізації, факти свідчили про посилення протекціонізму з боку промислово розвинених країн (наприклад, митні війни між США і Японією, ЄС і США).

Почастішали випадки порушення країнами-учасницями, насамперед розвиненими, норм Угоди, що призвело до ерозії найважливіших принципів ГАТТ (наприклад, принципу найбільшого сприяння і ослаблення його організаційно-правової системи). Це вплинуло на формування порядку денного нових переговорів у межах ГАТТ. Саме тому під час “Уругвайського раунду” значну увагу було приділено зміцненню юридичної бази Угоди.

“Уругвайський раунд”, як і “Токійський раунд”, проводився у формі багатосторонніх торгових переговорів. Однак на відміну від останнього, в якому могли брати участь усі країни, що виявили інтерес до переговорів, в “Уругвайському раунді” могли брати участь лише певні групи держав:

- усі члени ГАТТ (91 країна);
- країни, що застосовують положення ГАТТ на фактичній основі і які до 30 квітня 1987 р. мали заявити про намір приєднатися до ГАТТ і брати участь у БТП;
- держави, що розвиваються, які до 30 квітня 1987 р. почали робити необхідні кроки для вступу в ГАТТ для того, щоб визначити умови своєї участі в Угоді;
- країни, що інформували членів ГАТТ про намір розпочати переговори про умови приєднання до Угоди.

У переговорах “Уругвайського раунду” взяло участь 108 держав. Ще під час “Токійського раунду” окремі держави, насамперед країни, що розвиваються, виступили з пропозицією оголосити мораторій (Standstill) на застосування нових протекціоністських обмежень і розпочати не пізніше, як завершаться БТП, поступово скасовувати існуючі обмеження (Rollback), несумісні з вимогами ГАТТ. Тоді цю пропозицію не було прийнято через опір США. У Пунтель-Есте, очевидно, через побоювання можливого поширення проявів протекціонізму, США погодилися, внаслідок чого країни — члени ГАТТ взяли зобов’язання щодо мораторію і існуючих обмежень. В Уругвайській декларації зазначалося, що це рішення мало діяти до формального завершення переговорів.

Дія зазначених зобов’язань поширювалась як на митні тарифи, так і на нетарифні обмеження, зокрема експортні субсидії. Водночас Декларація допускала в особливих випадках введення торговельних обмежень відповідно до правил ГАТТ. “Уругвайський раунд” переговорів завершився у грудні 1993 р. підписанням важливих документів і домовленостей. Розглянуто основні його підсумки.

Митні бар’єри. Переговори з питань зниження митних зборів нещодавно були головним напрямком діяльності Угоди. З часу набуття чинності ГАТТ імпортує мито в розвинених країнах було знижене більш як на 3/4, а після реалізації угод, досягнутих у межах переговорів “Токійського раунду”, воно становило в середньому 4,7 %.

Питання полягало в тому, чи взагалі готові країни-учасниці відмовитися від митних тарифів. Загалом це цілком можливо, оскільки в міжнародній торгівлі дедалі більшу роль починають відігравати

товари, конкурентоспроможність яких визначається не так ціною, як якістю, новизною, особливими властивостями. Крім того, збільшуються обсяги поставок товарів через канали ТНК, ціни на які значно відрізняються від світових. Важливу роль відіграє також коливання курсу валют, що змінює ціну товарів на світовому ринку, виражених у різних валютах.

Водночас більшість розвинених країн прагнуть зберегти митний захист для забезпечення можливості розвитку найменш конкурентоспроможних галузей як засіб боротьби на переговорах у межах ГАТТ і в кінцевому підсумку як джерело надходження, хоча й не найважливіше, певних сум до державного бюджету.

Найактивнішими противниками відмови від митних зборів як регулятора зовнішньоторговельного обороту є країни ЄС, для яких єдиний митний тариф є найважливішою основою їх інтеграції, основним інструментом єдиної торговельної політики.

До відмови від митного захисту не готові також країни, що розвиваються, які вбачають у ньому один з небагатьох важелів охорони своєї економіки від експансії економічно значно розвиненіших країн.

Тому учасники переговорів не ставили перед собою завдання здійснювати загальне (лінійне), як це було на попередніх раундах, зниження митних зборів. Переговори з питань тарифів відбувалися з окремих груп товарів. Основну увагу було приділено проблемам ескалації митних ставок, тобто збільшенню їх із зростанням рівня обробки товарів.

Ще одним напрямком переговорів у межах БТП було зниження на основі взаємності ставок найвищого мита, а також гармонізація їх за окремими групами. З дуже широкою програмою з цього питання виступила Японія, яка запропонувала ліквідувати в найрозвиненіших країнах мита на промислову продукцію і промислові вироби, на ввезення яких встановлено низькі ставки, знизити або усунути тарифи на імпорт інших промислових товарів, а також розпочати переговори щодо тарифів на сільськогосподарські продукти.

До заключного пакету “Уругвайського раунду” увійшов протокол про зниження в середньому на одну третину митних тарифів країн-учасниць. Досягнуто домовленості щодо встановлення нульових ставок тарифів на такі товари, як папір і вироби з нього, пиво, деякі види алкогольних напоїв, будівельне обладнання, сільськогосподарське обладнання, офісні меблі, іграшки. До 1 січня 1995 р. було усунуто тарифи на фармацевтику.

Отже, понад 40 % імпорту було звільнено від митних зборів. Ставки на інші товари, крім сільськогосподарських, у розвинених країнах було знижено в середньому на 40 %. Це зниження відбувалося поетапно і завершилося до 1 січня 1998 р., після чого середній рівень обкладання митом у країнах — членах ГАТТ становить лише 3 %. Для країн, що розвиваються, зобов'язання зі зниження тарифів становили в середньому 2/3 зобов'язань розвинених країн.

Було вжито заходів з метою зменшення ескалації мита шляхом зниження за взаємною домовленістю найвищих ставок, а також гармонізації мита з окремих товарних груп.

Нетарифні заходи. Ініціаторами постановки цієї проблеми на “Уругвайському раунді” переговорів були країни, що розвиваються. Близько половини експорту цих країн у розвинені країни світу підпадає під дію нетарифних бар'єрів. При цьому головну роль відіграють кількісні обмеження, введення яких підсилюється винятками, що наведені в тексті ГАТТ, і застереженнями.

Незважаючи на укладення під час “Токійського раунду” низки угод з нетарифного регулювання торгівлі, вплив їх на міжнародний товарооборот не зменшився. Навпаки, кількість цих угод збільшилась, сфера застосування розширилися. На сесії міністрів країн — членів ГАТТ було сформульовано програму дії з питання нетарифних обмежень. Вона передбачала:

- ліквідацію всіх несумісних з нормами ГАТТ обмежень імпорту;
- визначення термінів усунення інших кількісних обмежень та інших нетарифних бар'єрів;
- надання у процесі ослаблення нетарифних обмежень пріоритету тим з них, які перешкоджають експорту з країн, що розвиваються, або мають дискримінаційний характер.

Текстильні товари і одяг. Це питання було включено до порядку денного “Уругвайського раунду” за наполяганням країн, що розвиваються. Річ у тім, що текстильні товари постійно виключалися з переговорів про зниження митних зборів у межах ГАТТ. Нині саме на них зберігається найвище мито. Мало того, періодично укладаються міжнародні угоди з торгівлі текстильними товарами, що обмежують імпорт цих товарів, зокрема і за допомогою квот, з 34 країн, що розвиваються, і східноєвропейських країн у 17 промислово розвинених держав. Це суперечить основним принципам ГАТТ, зокрема ст. I, що передбачає взаємне надання безперечного режиму найбільшого сприяння. Основним засобом обмеження імпорту текстилю є

кількісні обмеження, хоча угодою передбачається, що обмеження іноземної конкуренції може здійснюватися лише за допомогою митних тарифів.

Відповідно до підписаної в межах “Уругвайського раунду” угоди більшість тарифів і квот буде ліквідовано впродовж десяти років починаючи з 1996 р. Двосторонні квоти поступово скорочуватимуться, і до 2005 р. їх де-юре буде ліквідовано повністю.

Торгівля сільськогосподарськими товарами. Суть аграрного протекціонізму розвинених країн перебуває в тісному зв'язку імпортних обмежень щодо цін на товари з недостатньо розвинених країн із заходами з підтримки високих цін на продовольчі товари на внутрішньому ринку, а також з активним стимулюванням вивезення. При цьому головну роль відіграють нетарифні заходи й субсидії, хоча митні збори на сільськогосподарські товари продовжують відігравати значну роль. Так, навіть після зниження митних зборів відповідно до угоди, досягнутої під час “Токійського раунду”, середній рівень митного захисту ринку сільськогосподарських товарів становив 11 % порівняно із середнім рівнем мита 4,7 %. Але якщо мито на аграрну продукцію в межах ГАТТ все-таки було знижено, то нетарифні бар'єри постійно зростають і, за оцінкою ГАТТ, на початок “Уругвайського раунду” вони поширювались більш як на 37 % імпорту в розвинених країнах.

Тому основною метою на БТП у галузі торгівлі сільськогосподарськими товарами було поширення на цей сектор дії правил ГАТТ. В Уругвайській декларації було заявлено про прагнення знизити бар'єри в торгівлі сільськогосподарськими товарами, впорядкувати використання субсидій і зменшити вплив на неї санітарних та інших заходів.

У результаті переговорів було досягнуто домовленості, що фермерські субсидії та імпортні бар'єри поступово скорочуватимуться впродовж 6 років. Внутрішні субсидії буде знижено на 20 % у промислово розвинених і на 13,3 % у країнах, що розвиваються. Субсидування сільськогосподарського експорту за вартістю скоротиться на 36 %, за обсягом — на 21 %.

За існуючими прогнозами, укладені в межах ГАТТ угоди із сільськогосподарства можуть призвести до підвищення світових цін на сільськогосподарську продукцію на 10 % незважаючи на очікуване зростання виробництва.

Усі імпорتنі бар'єри буде замінено на тарифи, зменшені на 36 %. Японія і Республіка Корея поступово відкриють свої ринки рису. Тарифи на тропічні фрукти буде знижено більш як на 40 %.

Захисні заходи. Одне з основних питань “Уругвайського раунду” переговорів — перегляд існуючих правил з використання захисних заходів, які відповідно до ГАТТ можуть бути введені щодо тих товарів, виробники яких зазнають або можуть зазнати збитків від конкуренції через збільшення обсягу імпорту. Для цього дозволяється тимчасово підвищувати ставки митного тарифу, вводити квоти. Однак торговельно-політична практика останнього часу свідчить про те, що розвинені країни широко застосовують обмеження, що обходять ГАТТ. До найвідоміших належать уже згадувані так звані добровільні обмеження експорту, а також угоди про регулювання ринків.

Питання про використання захисних заходів обговорювалося ще під час “Токійського раунду”, однак через гострі суперечності між окремими країнами воно не було вирішено. Водночас більшість країн зацікавлена в тому, щоб зберегти регулюючі функції ГАТТ у сфері застосування захисних заходів.

Складним є питання про вироблення критеріїв визначення “серйозних збитків” місцевим виробникам, нечітке формулювання якого відкриває можливості використання захисних заходів без достатніх економічних підстав. Крім того, треба було встановити взаємозв'язок із заходами щодо сприяння структурній перебудові, вирішити питання максимальних термінів використання захисних заходів, їх поступового ослаблення, гласності й багатостороннього контролю за дією існуючих і введенням нових імпорتنих обмежень.

Під час “Уругвайського раунду” було розширено угоду ГАТТ із захисних заходів. Зокрема, вперше визначено правила і процедури введення захисних заходів відповідно до ст. XIX ГАТТ, життя яких тривалий час викликало значні суперечності серед договірних сторін. Узгоджено, зокрема, суттєве положення про те, що захисні заходи мають вводитися щодо всіх джерел імпорту. Крім того, забороняються так звані добровільні обмеження експорту, що стали останніми роками одним із протекціоністських засобів, що застосовуються дуже часто.

Угоди і домовленості, досягнуті на переговорах у межах “Токійського раунду”. Суть проблеми полягає в тому, що прийняті під час “Токійського раунду” угоди (шість перелічених щойно кодексів)

діють лише щодо країн, які беруть у них участь, що на практиці є порушенням основоположного принципу ГАТТ — режиму найбільшого сприяння. Мало того, життя показало, що деякі розвинені країни перейшли до практики умовного поширення режиму ряду угод на країни — члени ГАТТ, які не беруть участі в них, у відповідь на надання зустрічних поступок. Це змусило країни, що розвиваються, на сесії міністрів в Пунта-дель-Есте домагатися включення до порядку денного БТП питання про перегляд окремих положень укладених раніше угод.

Багато питань, що стояли на порядку денному, залишилися невирішеними, хоча сторони домовилися вдосконалити правила, що забезпечують гарантії дотримання технічних норм, тестування, процедури сертифікації. Змінені правила мають сприяти гармонізації міжнародних стандартів, але не перешкоджатимуть введенню різними країнами більш високих стандартів. Досягнуто угоди про прийняття правил, пов'язаних із санітарним станом тварин і рослин.

Субсидії і компенсаційне мито. Як засвідчила практика, система прийнятої під час “Токійського раунду” угоди з цих питань виявилася малоефективною, оскільки більшість країн — членів ГАТТ (за винятком розвинених країн) до неї не приєдналися і продовжують керуватися відповідними статтями Генеральної угоди щодо тарифів і торгівлі. Внаслідок такого правового дуалізму стали виникати суперечки, розширилася практика застосування субсидій, порушувалися вимоги про надання відповідної інформації. До того ж у текстах як угоди, так і ГАТТ є невизначеності у формулюванні окремих положень, чітко не визначено термін “субсидія”. Тому перед учасниками переговорів стояло завдання уточнити положення, що виникали з цього питання, внести зміни і доповнення в укладену угоду, які могли б підвищити зацікавленість в участі в ньому.

У результаті переговорів було вироблено Угоду щодо субсидій і компенсаційного мита. На базі цієї угоди щодо тлумачення і застосування ст. VI, XVI і XXIII, прийнятої на “Токійському раунді”, введено узгоджене поняття “субсидія” (раніше існував лише зразковий перелік). Вони діляться на законні й незаконні (що допускаються і не допускаються). До дозволених субсидій належать субсидії на регіональний розвиток, захист навколишнього середовища, НДДКР за умови, що вони загалом не суперечать угоді. Встановлений також поріг субсидування — 1 %, нижче якого компенсаційне мито не вводить.

Забороняється використовувати експортні субсидії, спрямовані на створення преференційного режиму для вітчизняних товарів всередині країни. Крім того, внаслідок застосування субсидій, що негативно позначаються на виробництві і торгівлі країн — торгових партнерів, може бути розпочатий судовий розгляд і поданий позов.

Антидемпінгова практика. У рішеннях “Уругвайського раунду” було доповнено і деталізовано прийняту на переговорах “Токійського раунду” угоду про застосування ст. VI ГАТТ, що набрала чинності в 1980 р. Зокрема, досягнуто домовленості про те, що адміністративне розслідування негайно припиняється, якщо відповідні органи встановлять, що демпінгова різниця є мінімальною (менш як 2 % експортної ціни товару) або що рівень демпінгового імпорту незначний (менш як 3 % обсягу імпорту в імпортуючу країну).

Прийняті антидемпінгові заходи відповідно до нового розширеного тлумачення діють упродовж 5 років, після чого передбачається знизити антидемпінгове мито. Буде введено правила, що дозволять виявити спроби уникнення антидемпінгового мита перенесенням виробництва у треті країни.

Торгові аспекти регулювання іноземних капіталовкладень. Інтенсифікація руху капіталів, зокрема і під впливом ТНК, призвела до того, що в розвинених країнах і в ряді держав, що розвиваються, виникли різноманітні системи регулювання іноземних інвестицій, що передбачають різні процедури надання дозволів на інвестиції, заборони і обмеження на них у певних галузях, обмеження на частку участі іноземного капіталу в місцевих компаніях тощо.

Країни Заходу під час “Уругвайського раунду” прагнули виробити угоди, які б мали більш обов’язковий характер, ніж той, що існує нині. При цьому на БТП розглядалися лише ті питання регулювання іноземних капіталовкладень, що пов’язані із зовнішньою торгівлею. Це передусім вимоги щодо мінімального експорту виробленої на підприємствах за участю іноземного капіталу продукції, щодо обов’язкового використання у виробництві місцевих компонентів тощо.

Торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Суть питання полягає в тому, що нині у світі поширений продаж копій і аналогів товарів, що захищаються патентами, торговими марками або авторськими правами. Найбільше це стосується наукомістких виробів, запасних частин до автомобілів, книг і кінофільмів. Це призводить до втрати значної частини прибутків від експорту фірм — виробників

оригінальної продукції. Чинні у цій галузі угоди виявилися недостатньо ефективними, тому розвинені країни прагнули домогтися розробки й укладення в межах ГАТТ багатосторонньої угоди, яка б охоплювала всі форми інтелектуальної власності: патенти, торгові знаки, авторські права і торгові секрети. Основними противниками обговорення цієї проблеми в межах ГАТТ виступили так звані нові індустріальні країни.

Проте під час переговорів було досягнуто угоди щодо патентів, авторського права, торгових марок, промислового дизайну, географічної індексації, комерційної таємниці. Прийнято міжнародні стандарти захисту інтелектуальної власності.

Угода, зокрема, передбачає, що патенти захищаються впродовж 20 років незалежно від того, де вони видані і чи є продукція, що випускається на основі цих патентів, імпортованою або виробленою всередині країни; авторське право в кожному окремому випадку буде захищене принаймні впродовж 50 років; автори комп'ютерних програм і кінофільмів, а також виконавців й продюсери звукозаписів і радіомовних програм будуть мати виняткові права; надійніший захист отримують торгові марки і географічні ідентифікації, особливо важливі для європейських виробників вин; упродовж 10 років матимуть захист розробки у сфері напівпровідникових приладів; уперше комерційна таємниця буде захищена від неправомочного розкриття.

Усі ці правила мають бути введені в національне законодавство. Більшості країн, що розвиваються, надано право вводити ці правила впродовж 10 років, а найменш розвиненим — упродовж 11 років.

Торгівля послугами. Ініціаторами включення до порядку денного БТП цих проблем були розвинені країни, що є головними експортерами послуг, роль яких у міжнародній торгівлі постійно зростає. Їх частка в загальному експорті товарів і послуг на початку 80-х років становила 20 %.

Особливо високими темпами зростала торгівля послугами, що є компонентами виробництва і торгівлі, такими як зв'язок, телематика, програмне забезпечення ЕВМ, ремонт і обслуговування машин і обладнання, лізинг, юридичні, збутові та фінансові консультації, страхування і фінансування експорту, операцій купівлі-продажу.

У сучасній практиці використовуються різноманітні методи регулювання імпорту послуг, тому США та інші розвинені країни висту-

пили за розробку правил і процедур, що мали б створити загальну правову основу для здійснення міжнародної торгівлі послугами, дати змогу обмінюватись інформацією про застосування національних засобів регулювання, вирішувати спірні питання, що виникають, шляхом консультацій.

Проблема торгівлі послугами є новим аспектом у діяльності ГАТТ. Пропозиція про внесення цієї проблеми до порядку денного БТП натрапила на активний опір країн, що розвиваються, передусім так званої групи 10 (Аргентина, Бразилія, Єгипет, Індія, Куба, Нігерія, Нікарагуа, Перу, Танзанія і Югославія). Країни, що розвиваються і є імпортерами послуг, побоювалися можливої лібералізації торгівлі послугами, вбачаючи в цьому загрозу розвитку національних підприємств у цій сфері економічної діяльності.

На переговорах було досягнуто угоди щодо чесної, без дискримінації торгівлі послугами. У цю угоду було включено положення про фінансові послуги, повітряний транспорт і телекомунікації. Сторони домовилися не включати в текст угоди положення про експорт кінофільмів і телепрограм, пояснюючи це глибокими суперечностями між Європою і США. Останні звинувачують своїх європейських партнерів у протекціонізмі. Буде продовжено переговори щодо торгівлі в галузі телекомунікацій і фінансових послуг.

Ця угода, за оцінкою експертів, дасть змогу збільшити річний обсяг торгівлі послугами до 900 млрд дол.

Функціонування системи ГАТТ. Посилення ролі ГАТТ як організації, що істотно впливає на регулювання міжнародної торгівлі, потребує вдосконалення її організаційної основи, підвищення ефективності діяльності, передусім через посилення механізму контролю за рішеннями, що приймаються. У цьому зв'язку обговорювалося питання про забезпечення з боку ГАТТ спостереження за торговою політикою і практикою держав, що беруть участь у цій організації, а також за впливом торгової політики й практики на функціонування багатосторонньої торгової системи, підвищення ефективності процесу прийняття рішень, зокрема залученням до її діяльності міністрів, про зміцнення зв'язку ГАТТ з міжнародними валютно-фінансовими організаціями. Було запропоновано обговорити питання про вдосконалення правил і процедур урегулювання суперечок, оскільки існуюча система виявилася малоефективною.

Оскільки назріла нагальна потреба врегулювати зазначені проблеми, було прийнято рішення про створення з 1 січня 1995 р.

універсальної Всесвітньої торгової організації (СОТ), до якої входить чинна Генеральна угода щодо тарифів і торгівлі, а також комплекс досягнутих під час “Уругвайського раунду” угод і домовленостей (ГАТТ-94). На відміну від ГАТТ, яку хоч і непрямом, однак було прив’язано до системи ООН, СОТ повністю виведено за межі цієї організації. Ця Всесвітня торгова організація має той самий статус, що і МВФ або МБРР, тобто здійснює власну політику.

Необхідність заміни ГАТТ більш чіткою структурою постала з різних міркувань. Це й торгові війни, що почастишали останнім часом, для запобігання яким у ГАТТ бракувало повноважень, і те, що система ГАТТ обросла величезною кількістю додаткових угод з “приватних питань”, які до того ж постійно порушувались. Якщо порушник не був членом ГАТТ, організація не могла застосувати до нього жодних санкцій.

Основна мета СОТ — забезпечити свободу торгівлі. Однак тепер вона має бути досягнута не її лібералізацією, а так званими ув’язками. Упродовж років країни, що вступили до СОТ, зобов’язуються обмежувати певними граничними рівнями тарифи на всю сільськогосподарську продукцію і на 83 % номенклатури промислових товарів. З іншого боку, якщо якась країна підвищує (у встановлених межах) тариф на певний товар, то країни-експортери останнього можуть зажадати від неї зниження тарифу на ті товари, в експорті яких вони зацікавлені. Ці “ув’язки” мають дати експортерам та імпортерам упевненість в тому, що вони не стануть об’єктами одностороннього протекціонізму.

Крім торгівлі товарами СОТ регулюватиме також сферу торгівлі послугами, питання інвестицій і захисту інтелектуальної власності.

Спеціальним рішенням про функції СОТ закріплено процедуру проведення періодичних оглядів торгово-політичної практики країн-членів, що була введена за кілька років до “Уругвайського раунду” і довела свою ефективність. Суть її полягає у проведенні так званих слухань, що засновуються на двох документах: національній доповіді країни, що розглядається, і на доповіді Секретаріату ГАТТ, що її спеціально готують.

Обговорення дають змогу країнам-членам отримати чіткіше уявлення про торгово-політичні режими своїх партнерів за Угодою (Організацією). Це підвищує взаємну інформованість, стабільність і передбачуваність доступу експортерів на ринки країн-партнерів.

Угода, що її вводить СОТ, становить єдину інституційну структуру, що містить ГАТТ-94, а також нові угоди, прийняті під час “Уругвайського раунду”: угода про торгівлю послугами (ГАТС), угода про торгові аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).

Вищим органом СОТ має бути **Міністерська конференція**, що проводитиметься не рідше як один раз на два роки. **Генеральна рада** здійснюватиме контроль за функціонуванням організації і в період між скликанням міністерських конференцій як вищого органу для вирішення суперечок і складання оглядів політики країн-учасниць.

Незважаючи на те що підсумки переговорів у межах “Уругвайського раунду” стали результатом неминучих компромісів, вони розв’язали значну частину давно назрілих проблем. Було також визначено процедуру вступу до організації внаслідок досягнутих домовленостей, які мали бути ратифіковані національними парламентами десь до весни 1995 р., а 1 червня 1995 р. увесь пакет, зокрема угода про створення СОТ, набрав чинності.

Зауважимо, що виконання рішень “Уругвайського раунду” має істотно вплинути на сучасні міжнародні економічні відносини. Їх реалізація дасть змогу створити багатосторонню систему, в якій усі держави матимуть рівні права і обов’язки. Не буде односторонніх переваг і винятків з багатосторонніх правил торгівлі, крім торгових преференцій і окремих вилучень, що надаються розвиненими країнами на користь держав, що розвиваються, з метою економічного розвитку, відбуватиметься істотне зближення національних законодавств у сфері міжнародних економічних відносин, буде значно важче, як економічно, так і політично, порушувати правила міжнародної торгівлі.

Контрольні питання

1. Двосторонні торгові договори і угоди як засоби ЗЕП.
2. ГАТТ/СОТ: загальна торгово-політична характеристика.
3. Причини створення та організація системи ГАТТ.
4. “Токійський раунд” як інструмент ЗЕП.
5. СОТ: “Уругвайський раунд” переговорів.
6. Зміст митних бар’єрів.

МИТНО-ТАРИФНІ ЗАСОБИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Серед торгових засобів ЗЕП найдавнішими і перевіреними є митно-тарифні. Їх основою є митні збори, зведені в митні тарифи.

Митний збір — це непрямий податок, який стягується з товарів, що ввозяться у країну або вивозяться з неї. Цей податок включається в ціну продажу, а тому оплачується споживачем товарів.

Митні збори існували ще за часів, що передували створенню централізованої держави. Тоді вони мали в основному фіскальний характер, оскільки їх основна мета полягала у поповненні скарбниці. У подальшому розвитку суспільства значення митних зборів як інструмента ризику зменшується, а зростає їх роль як ефективного засобу здійснення торгової політики. Однак фіскальна функція митного збору зберігається. Нині частка надходжень від стягування митних зборів у прибутковій частині бюджету становить у розвинених країнах близько 10—20 %, а в тих, що розвиваються, — ще більше.

7.1. РОЛЬ І ВИДИ МИТНО-ТАРИФНИХ ЗАСОБІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

7.1.1. Роль засобів ЗЕП

Економічна роль митного збору:

- створює вартісний бар'єр, що підвищує ціну імпортного товару. Мито є першим і часто єдиним чинником, що збільшує ціну товару при його переміщенні на внутрішній ринок країни;
- цілеспрямовано застосовуючи мито, держава може стимулювати розвиток певних галузей економіки.

Торгово-політична роль митного збору:

- захищає певні галузі економіки від конкуренції іноземних товарів. Це не обов'язково мають бути слабші в економічному плані галузі або підприємства. Часто найзахищенішими є саме найрозвиненіші, монополізовані галузі. Мета такої політики — створити національним виробникам умови для отримання на внутрішньому ринку монополно високого прибутку як однієї з умов ефективної діяльності на зовнішньому ринку;
- широко використовується як важіль тиску на конкурентів з метою примусити їх піти на певні поступки.

Після зниження мита, у повоєнні роки під час переговорів у межах ГАТТ окремі економісти заявили, що роль митних зборів як торговельно-політичного засобу послабшала, що свідчить про припинення протекціонізму. Зовні це схоже на правду: після реалізації домовленостей, досягнутих під час “Токійського раунду”, середній рівень митного збору становив 4,9 %. Після подальшого зниження в ході виконання рішень “Уругвайського раунду” середній рівень митного збору не перевищував 3 %.

На практиці справи дещо інші. Проти твердження про припинення митного протекціонізму свідчить той факт, що на всіх раундах переговорів у межах ГАТТ одним з основних питань була проблема зниження митних зборів. До того ж постійно виникають “митні війни”. Крім того, останніми роками митні збори знижуються лінійно, але на окремі товари їх скасовують повністю, чим значною мірою і пояснюється низький середній рівень обкладання.

Варто зазначити, що раніше митні збори були єдиним засобом протекціонізму, тепер вони — один з багатьох інструментів цієї політики.

7.1.2. Види митних зборів

Оскільки **митні збори** стягують з різною метою, їх можна класифікувати за різними ознаками. За **цілями стягнення** розрізняють такі митні збори:

- **фіскальні**, основною метою яких є збільшення фінансових надходжень до бюджету;
- **протекціоністські**, що мають здебільшого торгово-політичну мету.

Необхідно зазначити, що важко встановити виразну відмінність між цими видами мита.

За **об'єктом обкладення** митні збори бувають такими:

- **ввізними, або імпорфтними**, що стягуються з імпортованих товарів або під час випуску товарів з митних складів, розташованих всередині країни. Це найпоширеніший вид мита, який почали застосовувати раніше за інші; на нього припадає центр ваги в сучасній торговій політиці;
- **вивізними, або експортними**, що стягуються з товарів при вивезенні їх за кордон. Їх торгово-політична роль полягає у зменшенні обсягу експорту певних товарів або у штучному підвищенні їх ціни. Цей вид мита часто використовують з фіскальною метою, а також для вирівнювання низької ціни на внутрішньому ринку і високої — на зовнішньому. Крім того, вивізне мито може стягуватися з товарів, в експорті яких країна є монополістом. Нині цей вид мита застосовують рідко;
- **транзитними**, що стягуються за провезення товару територією тієї чи іншої країни. Оскільки всі держави, як правило, зацікавлені у розширенні транзиту через їх територію, бо це приносить великий дохід, цей вид мита застосовують дуже рідко і здебільшого з фіскальною метою. Більшість країн вважають за краще стягувати різні транзитні збори: дозвільні, гербові, статистичні, плату за провезення вантажів територією своєї держави.

За **способом стягнення** митні збори поділяють на такі:

- **специфічні**, які є певною сумою, що стягується із встановленої одиниці ваги, обсягу або кількості товару. Іншими словами, розмір мита залежить не від ціни, а від кількості товару, що ввозиться чи ввозиться;
- **адвалерні**, що встановлюються у вигляді певного відсотка з ціни товару. Розмір цього мита прямо пропорційний ціні товару.

Якщо ціни коливаються, останні два види мита поводяться по-різному: у разі збільшення ціни сума, що сплачується як адвалерне мито, збільшується пропорційно підвищенню вартості товару, тоді як специфічна залишається на попередньому рівні. Навпаки, у разі зниження цін сума, що сплачується як адвалерне мито, зменшується, а специфічна, як і раніше, залишається на тому самому рівні. Звідси доходимо висновку: якщо ціни зменшуються, ефективнішим є специфічне мито, у противному разі — адвалерне. Незалежність специфічного мита від ціни товару позбавляє його певної еластичності й знижує ефективність його використання в торгово-політичних цілях.

Крім того, в умовах світових інтеграційних процесів постала потреба в порівнянні рівнів митного обкладання, що дуже важко зробити за наявності специфічних ставок, оскільки їх розмір виражається в національній валюті. Ці та інші чинники привели до того, що останніми роками специфічне мито використовують дедалі рідше. У сучасних митних тарифах основне місце посідає адвалерне мито, тобто **змішані, або комбіновані, митні збори** — це комбінація специфічних і адвалерних ставок. Вони дають змогу дещо вирівняти недоліки цих двох видів мита з погляду їх реакції на зміну ціни. Вони можуть мати різний вигляд, наприклад 3 дол. за шт. +1,5%; 3 дол. за шт., або 3% (у цьому разі митний чиновник вибирає ефективнішу ставку). Можлива й така форма стягнення змішаного мита: 3%, але мінімум 3 дол. за шт. і максимум 5 дол. за шт. Цей вид мита використовують відносно рідко.

Здійснення ЄС єдиної сільськогосподарської політики зумовило виникнення особливого виду мита, що стягується під час імпорту на територію ЄС сільськогосподарських товарів, так званого **плаваючого збору**, який розраховується як різниця між високою внутрішньою ціною на сільськогосподарський продукт на ринку інтеграційного угруповання (так звана єдина ціна ЄС) і відносно низькою світовою ціною на нього.

Залежно від країни походження товару мито поділяють на такі основні групи:

- **максимальне** (генеральне або загальне), що встановлюється для всіх країн;
- **мінімальне**, що застосовується до товарів, які походять з країн, що мають у торгівлі з певною країною режим найбільшого сприяння;
- **преференційне**, тобто особливо пільгові ставки мита, що надаються окремим країнам або групам країн, як правило, тим, що розвиваються. Вони зазвичай значно нижчі за мінімальні або дорівнюють нулю, тобто дозволяють безмитне ввезення.

Існує також група так званого спеціального мита, до якої належать антидемпінгові, каральні та компенсаційні.

Антидемпінгове мито — це особливо високе мито, що стягується понад звичайне в разі виявлення факту демпінгу, для боротьби з яким його використовують.

Каральне мито — це особливо високе мито (у 3–5 разів перевищує генеральне), що застосовується проти товарів, які походять з

країн, що здійснюють щодо певної держави дискримінації, недружні акти тощо.

Компенсаційне мито — це мито, що стягується з метою нейтралізації субсидій, які надаються експортеру з метою підвищення його конкурентоспроможності на ринку. За правилами ГАТТ розмір компенсаційного мита не повинен перевищувати суми отриманої субсидії.

За характером походження мито буває:

- **автономне**, тобто таке, що встановлюється постановою державної влади певної країни незалежно від багато- або двосторонніх актів (договорів). Розмір цього мита може змінюватися з урахуванням інтересів держави без узгодження з країнами-партнерами. Це мито досягає зазвичай значних розмірів, що використовується під час дво- та багатосторонніх переговорів для отримання поступок в обмін на зниження ставок автономного мита. Як наслідок, виникає конвенційне, або договірне, мито;
- **конвенційне (договірне)** — це ставки мита, що встановлюються у процесі переговорів. Вони не можуть бути підвищені державною владою в односторонньому порядку.

Найпоширенішим є конвенційне мито, узгоджене під час переговорів у межах ГАТТ. У митних тарифах країн — членів угоди (а це близько ста держав) договірне мито поширюється на велику частину товарної номенклатури.

Необхідно зазначити, що кожне мито може бути зараховане до одного з видів відповідно до класифікації за зазначеними ознаками. Так, мито в розмірі 20 % є адвалерним, протекціоністським (фіскальне мито, як правило, незначне), імпортним або експортним, генеральним або максимальним, автономним або конвенційним. Отже, кожне мито може бути класифіковане за всіма переліченими ознаками.

Крім митних зборів більшість країн при переході товару через кордон стягує різні податки і збори: податок з обігу, акцизи, ліцензійні збори (за видачу ліцензії на імпорт або експорт товару), статистичні збори, збір за митне очищення вантажів тощо. Ці податки й збори також підвищують вартість товару.

7.1.3. Митні тарифи

Митний тариф — це систематизований перелік товарів, що підлягають обкладанню митом при ввезенні їх на митну територію країни або при вивезенні з неї. Отже, митний тариф — це систематизований

за певною ознакою або ознаками перелік товарів, що підлягають митному обкладанню, проти кожного з яких зазначено одну або кілька ставок митних зборів.

Перші митні тарифи почали використовувати у XVIII ст. у Західній Європі. Вони розвивалися у двох напрямках. По-перше, збільшувалась кількість товарів, оподатковуваних митом, а по-друге — щодо кожного товару встановлювалося кілька ставок мита різної величини, що застосовувалися до товарів і які походили з різних країн.

Розрізняють два типи митних тарифів: простий і складний.

Простий (одностовпчиковий) тариф передбачає для кожного товару одну ставку митних зборів, що застосовується незалежно від країни походження товару. Такий тариф не забезпечує достатньої маневреності в митній політиці, а тому не відповідає сучасним умовам боротьби на світовому ринку.

Складний (багатостовпчиковий) тариф щодо кожного товару встановлює дві або більше ставок мита.

Звичайно, найвища ставка — автономна. Вона називається також максимальною, або генеральною, і застосовується щодо товарів, що походять з країн, з якими немає торгових договорів і угод.

Відтак використовується нижча, як правило конвенційна, ставка. Вона називається мінімальною і застосовується щодо товарів з країн, з якими укладено торгові договори або угоди, і, що особливо важливо, яким надається національний режим найбільшого сприяння.

Складні митні тарифи багатьох країн часто передбачають і особливо пільгові, преференційні ставки мита. Вони застосовуються щодо певного кола країн з метою створення замкнених економічних угруповань, режимів асоціації, а також у торгівлі з країнами, що розвиваються. Преференційні ставки можуть і не виокремлюватися у стовпчик. У цьому разі у вступній частині, що пояснює правила користування тарифом, можна зазначити, що для перелічених в особливому списку країн мінімальна ставка знижується на певну кількість відсотків у певну кількість разів.

Крім ставок мита, розмір яких встановлюється заздалегідь, митні тарифи передбачають можливість введення додаткового, особливо високого антидемпінгового і карального мита. Їх розмір у кілька разів перевищує максимальні ставки.

Виходячи з інтересів насичення внутрішнього ринку країни товарами на певний, як правило, обмежений період, може вводитися так

зване **сезонне мито**. Найчастіше воно дозволяє ввезення з-за кордону сільськогосподарських товарів до моменту дозрівання на певній території врожаю.

Складний митний тариф значно краще, ніж простий пристосований до конкурентної боротьби на світовому ринку. Він дає змогу чинити тиск на одні країни, обкладаючи їх товари вищим митом, або надавати пільги іншим, “прив’язуючи” їх у такий спосіб до свого ринку.

Сучасні митні тарифи поширюються на тисячі найменувань товарів. Загальна кількість товарних позицій у тарифах розвинених держав сягає двох-трьох тисяч. Крім того, кожна товарна позиція містить або може містити дрібніші підпозиції, оскільки спостерігається тенденція до збільшення кількості товарів, оподатковуваних митними зборами.

Розподіл товарів за митними тарифами є складним торгово-політичним завданням. Виокремлюючи певні товари в товарні позиції, митні інститути служби можуть ефективніше гальмувати їх імпорт або, навпаки, створювати пільги для товарів окремих країн. Іншими словами, що дрібнішою є структура тарифу, то ефективніше він може бути використаний у протекціоністських цілях. З торгово-політичної практики відомо багато випадків, коли зі зміною структури тарифів різко підвищувався рівень митного захисту певних галузей. Це свідчить про те, що створення **товарної номенклатури** митного тарифу є завданням швидше торгово-політичним, аніж технічним.

Класифікація товарів у тарифах різних країн різна. В окремих державах на початковому етапі товари класифікувалися за їх найменуванням за алфавітом. У подальшому від цього принципу відмовились і почали застосовувати порядок угруповання, коли товари почали об’єднуватись або за принципом походження (наприклад, продукти рослинного походження, продукти тваринного походження, мінерали тощо), або за ступенем обробки (сировина, напівфабрикати, готові вироби). Нині обидва методи, як правило, застосовують разом, крім того, використовують ще й інші.

Водночас якоїсь одноманітності у класифікації товарів у митних тарифах тривалий час не було — кожна країна дотримувалася власної системи. Крім того, розвиток зовнішньоторговельних відносин, ускладнення структури міжнародної торгівлі, підвищення внутрішньофірмових поставок та інші процеси змушували країни, що беруть участь у міжнародному розподілі праці, уніфікувати митні норми,

зокрема й принципи класифікації товарів. Ця проблема постала ще до війни. Наприкінці 20-х років ХХ ст. економічна рада Ліги націй розробила єдину товарну номенклатуру, однак на практиці не застосовувалась. У повоєнні роки прагнення до уніфікації товарної номенклатури з перелічених об'єктивних причин посилилося.

У грудні 1950 р. у Брюсселі деякі західні держави в межах Ради митного співробітництва підписали конвенцію про класифікацію товарів у митних цілях. Вона дістала назву **Брюссельської товарної номенклатури** (БТН), що містить 21 великий розділ і 99 менших глав. Товари суміжних галузей об'єднуються в один великий розділ, а всередині розділу товари, що виробляються суміжними галузями господарства, групуються у глави. Всередині глави спостерігається уніфікована розбивка на ще дрібніші товарні позиції з урахуванням рівня обробки товару.

Кожна позиція має чотиризначний уніфікований код, де перші дві цифри означають номер розділу, останні дві — товарний номер позиції всередині розділу.

Усі країни, що підписали конвенцію про застосування БТН, були зобов'язані будувати свої митні тарифи за викладеними принципами, зберігаючи назви розділів, глав, позицій і їх нумерацію.

Творці БТН прагнули уніфікувати тарифну класифікацію в такий спосіб, щоб, сформувавши загальні принципи побудови товарної номенклатури, зберегти за собою свободу маневру й забезпечити можливість виокремлення дрібніших неуніфікованих позицій у підпозиції. Конвенція дає змогу це робити виходячи з інтересів національної економіки. Тому побудовані за БТН митні тарифи містили сотні неуніфікованих товарних позицій. Це зводило нанівець уніфіковані положення й різко посилювало протекціоністський характер національних тарифів.

Однак необхідно зазначити, що кількість неуніфікованих позицій збільшилась і з об'єктивних причин, оскільки зовнішня торгівля останніми роками характеризувалася появою великої кількості нових товарів, про які на момент розробки БТН її творці не могли навіть здогадуватись. Брюссельська товарна номенклатура була прийнята більшістю країн, зокрема Західною Європою, Японією та ін.

Значне розширення й ускладнення номенклатури товарів, що перебувають в обороті в міжнародній торгівлі, висунуло на порядок денний питання про створення нової номенклатури, більш пристосованої до вимог часу. Ця товарна номенклатура, передусім для митних

і статистичних цілей, мала якомога повніше охопити всі товари, що перебувають в обороті в міжнародній торгівлі, а крім того, краще відбивати технологію їх виготовлення. Водночас потрібно було максимально полегшити перехід від однієї номенклатури до іншої, тобто актуальною була проблема порівняння митних і статистичних систем, що діяли в різних державах.

Робота зі створення гармонізованої системи в 60–70-х роках виконувалась у межах уже згадуваної Ради з митного співробітництва, учасниками якої нині є понад сто держав. На цьому етапі розпочалася комплексна розробка нової редакції Брюссельської митної номенклатури (БМН). До 1978 р. було завершено створення так званої **Номенклатури Ради митного співробітництва (НРМС)**, яка у своїй останній редакції складалася з 21 розділу, 99 глав, 1011 товарних груп, кожна з яких мала чотирирозрядне позначення.

Нова номенклатура дістала великого поширення. До 1982 р. її використовували (як у тарифах, так і у статистиці) 149 держав, на які припадало 75 % обсягу міжнародної торгівлі. Водночас 14 країн, зокрема СРСР, США, Китай і Канада, не застосовували НРМС.

Водночас у 70-ті роки в Раді митного співробітництва розпочалася розробка **Гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС)**. З цією метою в Раді було створено **Комітет з гармонізованої системи**. Необхідність створення нової системи зумовлювалася потребою в багатоцільовій товарній номенклатурі, що відповідає запитам митних органів, статистичних служб, комерційної діяльності, забезпечує порівнянність національних статистичних даних про зовнішню торгівлю і тіснішу узгодженість між зовнішньоторговельною і виробничою статистикою різних країн, а також машинну обробку документації і статистичних даних.

У 1983 р. роботу над Гармонізованою системою було завершено, і з 1 січня 1988 р. вона набрала чинності. До неї приєдналася більшість країн світу, на які припадає 85 % обсягу міжнародної торгівлі. Гармонізована система є синтезом БМН, Стандартної міжнародної торгової класифікації ООН (СМТК) і ще дванадцяти різних міжнародних і національних класифікаторів, включаючи митні та транспортні номенклатури.

Гармонізована система складається з так званої **Уніфікованої товарної номенклатури (об'єднаної тарифної та статистичної номенклатури)**, **Основних правил класифікації товарів і Алфавітного покажчика**. У ГС застосовується шестирозрядна система кодування товарів,

що свідчить про більшу деталізацію товарних груп порівняно з НРМС, що має чотирирозрядну розбивку.

Для ще більшої деталізації країни — учасниці системи можуть додавати сьомий і восьмий розряди. Держави, що мають обмежену товарну структуру, можуть застосовувати чотирирозрядну розбивку з проставленням нулів у п'ятому і шостому розрядах.

Уніфікована товарна номенклатура складається з 21 розділу, 99 глав і 1241 товарної позиції, що поділяється на 3553 підпозиції, які складаються з 5019 субпозицій. При цьому глави 98 і 99 відведено для спеціального національного використання країнами-учасницями.

Розділи номенклатури сформовані за пов'язаними між собою ознаками: походженням (тваринне, рослинне, мінеральне), хімічним складом, призначенням і видом матеріалу, з якого виготовлено товар. Вони нерівномірно відображають сучасну структуру міжнародної торгівлі. Підраховано, що на 10 розділів припадає 11 % світового експорту, тоді як на 11, що залишилися, — майже 90 %.

В основу формування 99 глав було покладено принцип рівня обробки товарів: сировина — напівфабрикати — готові вироби.

Під час складання товарних позицій, підпозицій і субпозицій застосовують послідовність ознак, з яких можна виокремити чотири основні: призначення товару, рівень його обробки, вид матеріалу, з якого виготовлено товар, і його питома вага у світовій торгівлі.

У ГС суворо дотримуються принципу однозначного зарахування товарів до властивих їм груп. Тут велику роль відіграють Основні правила класифікації товарів, які є невіддільною складовою Гармонізованої системи і детально описують конкретні товарні групи й підгрупи.

7.2. МИТНА ВАРТІСТЬ ТОВАРУ

Центр ваги у сучасній митно-тарифній політиці припадає на адвалерне мито, що становить відсоток з ціни товару. Зрозуміло, велике значення має визначення цієї ціни (її ще називають **митною вартістю товару**), бо від неї пропорціонально залежить конкретна сума, яку потрібно сплатити у вигляді митного збору.

Оцінити митну вартість товару дуже важко. Різними маневрами митні власті імпортуючої країни можуть значно змінювати суму

мита, що стягується, підвищуючи або знижуючи тим самим рівень митного захисту.

Рівень митного захисту можна збільшити, підвищивши ставку митного збору на товар з 10 до 15 %, тобто прямим підвищенням тарифної ставки. Такого самого результату можна досягти, змінивши базу оцінки товару. Зазначимо, що імпортна ціна товарів становить 100 дол., а ставка мита — 10 %. Митні власті заявляють, що стягують мито не з імпоротної, а з внутрішньої ціни товару, що становить 150 дол. У цьому разі за тієї самої ставки мита, що становить 10 %, фактичний рівень митного захисту підвищується до 15 %.

Митну вартість товарів держави визначають різними методами. В одних країнах поширена практика стягнення мита з ціни ФОБ, в інших — з ціни СІФ, що збільшує мито на 5–7 %. Митні збори можуть нараховуватись як з ціни, зазначеної експортером у товаросупровідних документах, так і з ціни, за якою аналогічний товар продається на світовому ринку. Можуть використовуватися й інші методи. Як наслідок експортер часто не знає, який метод визначення митної вартості буде застосовано в конкретному випадку, а отже, не може заздалегідь обчислити кінцевої ціни товару, що продається.

Це значною мірою пояснює, чому в документах багатьох міжнародних економічних організацій методологія визначення митної вартості товару класифікується як додатковий бар'єр на шляху світової торгівлі. Були спроби якимось уніфікувати процедуру оцінки, виробити єдину методологію. Так, під час створення Європейського митного союзу наприкінці 40-х років було розроблено проект угоди про визначення митної вартості товару, який було прийнято у Брюсселі в 1950 р. Він дістав назву **Конвенція про створення уніфікованої методики визначення митної вартості товарів**.

Ця Конвенція визначила **Брюссельську митну вартість (БМВ)** як нормальну вартість товару, за якою він може бути проданий у країні призначення товару в момент подання митної декларації. Брюссельська митна вартість розглядає митну вартість як ціну СІФ у тому місці, де товар перетинає митний кордон, і містить дуже важливу умову: ціна товару має бути **нормальною ціною**, тобто скласти на відкритому ринку між незалежними один від одного продавцем і покупцем.

Слід зазначити, що країни, які підписали Конвенцію, розглядали її як угоду, що уніфікувала технічні аспекти визначення митної вар-

тості і не обмежувались цією угодою тоді, коли національні інтереси потребували іншого вирішення цього питання.

Відповідні положення з визначення митної вартості товару включено до тексту ГАТТ. Зокрема, ст. VII передбачає, що митна вартість товару повинна ґрунтуватися на його фактичній вартості. Під фактичною вартістю мається на увазі ціна, за якою цей чи аналогічний товар продається або пропонується для продажу в певний час і в означеному місці, яке визначається законами країни-імпортера в умовах повної конкуренції. Якщо фактичну вартість неможливо визначити зазначеним методом, вона може ґрунтуватися на еквіваленті такої вартості.

Діяльність транснаціональних корпорацій зумовлює значну специфіку проблеми визначення митної вартості, оскільки ціноутворення у внутрішньокорпоративних поставках відрізняється від звичайного на ринку. Підприємства, що входять до однієї ТНК, але розміщені в різних країнах, широко маневрують цінами товарів з метою обійти митні бар'єри. У цьому разі дуже умовно діє принцип “вільного ринку”, або ціни, що складаються між незалежними один від одного продавцем і покупцем. Необхідно також зазначити, що частка торгівлі між філіями й дочірніми компаніями ТНК у світовій торгівлі постійно зростає й нині становить, за різними оцінками, 50–60 %, а то й більше. Це змушує країни, які беруть участь у переговорах з урегулювання проблем визначення митної вартості товарів, ураховувати інтереси ТНК під час розробки відповідних документів.

Розпливчастість і неконкретність ст. VII ГАТТ з визначення митної вартості товарів потребують її уточнення, а саме врахування ситуації, що склалася на світовому ринку. Під час “Токійського раунду” переговорів було прийнято інтерпретацію ст. VII. Вона дістала назву **Кодекс митної вартості**, який набрав чинності на початку 1981 р. У ньому передбачалося створення **Комітету з митної оцінки товару**.

Перше нововведення в Кодексі — це пом'якшення правила ГАТТ, що забороняє використовувати для розрахунку митної вартості ціну, що складається між залежними один від одного продавцем і покупцем. Це, безперечно, є поступкою ТНК. Щоправда, у Кодексі обумовлюється, що такий принцип може бути використаний за умови, що ця взаємозалежність не позначається на рівні цін.

Кодекс розширює кількість форм оцінки митної вартості й дає змогу застосовувати п'ять різних методів. В його основу покладено

так звану ціну операції, тобто реально сплачену імпортером суму. Допускається включати до неї певні додаткові витрати покупця (комісійні, брокерські витрати, витрати на ліцензійну винагороду, вартість упаковки тощо). Якщо “ціну угоди” визначити неможливо, можуть послідовно використовуватись ціна ідентичного товару, ціна аналогічного товару, продажна ціна за одиницю ідентичного або аналогічного товару, увезеного в той самий час, і розрахункова ціна товару. Питання про те, включати чи ні до митної вартості товару вартість фрахту і страхування, вирішують країни, що приєдналися до Кодексу.

Кодекс забороняє використовувати як базу розрахунку внутрішню національну ціну, що була поширена в митній практиці США.

У підсумковому документі “Уругвайського раунду” є доповнення до Кодексу, що дає митним органам право вимагати подальшої інформації, якщо є сумніви щодо правильності заявленої вартості товарів, що імпортуються. Якщо й додаткова інформація не усуне підозри митної служби, вона визначає митну вартість відповідно до Кодексу.

7.3. КРАЇНА ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ

Як зазначалося, залежно від країни походження товари можуть обкладатися генеральним (максимальним), мінімальним або навіть преференційним митом. А тому важливо знати, з якої країни походить товар.

Загальне правило для визначення країни походження товару: такою країною вважається та, де товар було виготовлено або істотно перероблено. Якщо щодо країни, де товар виготовлено, питань майже не виникає, то встановити країну, де істотно перероблено товар, проблематично. **У генеральному плані товар вважається істотно переробленим, якщо після такої переробки або обробки він переходить з однієї товарної позиції митного тарифу в іншу.** Цей принцип, однак, по-різному застосовують у практиці різних держав.

Так, країни — учасниці ЄАВТ розглядають товар як істотно перероблений тоді, коли вартість імпортованої сировини і матеріалів у кінцевій ціні товару не перевищує 50 %. У Канаді додана вартість має перевищувати 65 %. У США товар вважається істотно переробленим, якщо додана вартість становить 35 % і більше.

У США експортери поділяються на дві групи:

- країни, що розвиваються, для яких відповідно до Загальної системи преференції додана вартість має становити 35 % і більше;
- інші країни, для яких встановлено режим, відповідно до якого товар вважається істотно переробленим або виготовленим у цій країні, якщо додана вартість становить 50 % і більше.

Найжорсткіші вимоги щодо країни походження товару встановлено в ЄС. Товар вважається виробленим у тій чи іншій країні, якщо ступінь суттєвої переробки становить 95 % і більше.

Киотською конвенцією з оцінення товарів для митних цілей встановлюються три критерії для визначення країни походження товару:

- залежно від доданої вартості;
- за зміною товаром товарної позиції митного тарифу;
- встановлення переліку товарів, які вважаються такими, що не підлягають переробці. У цьому разі йдеться про товари, що походять з якоїсь конкретної країни і не містять доданої вартості (наприклад, сировина).

До товарів, що походять з однієї країни, належать:

- корисні копалини;
- тварини;
- продукти тваринного походження;
- риба, продукти рибного промислу;
- повторна сировина, отримана в цій країні;
- усі товари, вироблені в цій країні з переліченої продукції.

Згідно з підсумковим документом “Уругвайського раунду” упродовж трьох років передбачається створити гармонізовану програму, звід правил і процедур визначення країни походження товару. Висувається вимога, щоб ці правила були зрозумілі й не спотворювали, обмежували чи підривали міжнародну торгівлю.

7.4. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ МИТНО-ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ

Рівень митного обкладання товарів при імпорті змінюється залежно від стану економічної кон’юнктури, розбіжностей у рівні світових і внутрішніх цін, міри концентрації капіталу й монополізації ринків окремих товарів, співвідношення продуктивності праці й витрат виробництва в різних країнах, тобто залежно від процесів

в економіці різних країн і у світовому господарстві загалом змінюється рівень митного обкладання.

Тривалий час, особливо з кінця 50-х років ХХ ст., у капіталістичному світі спостерігається зростання промислового виробництва, розширення міжнародного обміну і якісні зміни в його структурі. Через нерівномірність розвитку економіки окремих держав і галузей, їх структурної перебудови відбувалося певне вирівнювання рівня продуктивності праці, затрат виробництва, внутрішніх і зовнішньоторговельних цін. Це створило базу для зниження ставок митних зборів у митних тарифах промислово розвинених країн порівняно з рівнем, що існував наприкінці 40 — на початку 50-х років.

У тому самому напрямку розвивалися й інтеграційні процеси, що відбувалися на Заході, підвищувалась роль транснаціональних корпорацій у світовій економіці. Однак факт зниження рівня митного обкладання не є однозначним доказом реального зниження рівня протекціоністського захисту ринку. Відомості про середній рівень митного обкладання окремих країн відображають, швидше, рух ставок мита, зазначених у митному тарифі, аніж свідчать про зниження рівня захищеності внутрішніх виробників.

Пояснимо цю думку на прикладі. У країні “А” митні ставки на імпорт автомобілів такі: легкові — 20 %, вантажні — 20 %, автобуси — 30 %.

Отже, середня ставка на автомобілі становить 35 %.

Припустимо, що країна “А” знизилася ставку на автобуси до 10 %. У результаті середній рівень обкладання автомобілів митом знизиться з 35 до 25 %. Однак країна “А” автобусів не виробляє і не має підприємств, продукцію яких слід було б захищати. Тому зниження середньої ставки не впливає на рівень митного захисту.

У цьому зв'язку постає дуже складне питання: як оцінювати реальний рівень митного захисту? Ця проблема неодноразово розглядалася в межах різних міжнародних організацій, зокрема і в ГАТТ. Узгодженості, однак, досягти не вдалося. Так, у ГАТТ діють чотири методи оцінки, і кожна країна може використати будь-який з них. Як наслідок результати цих оцінок так різняться, що у країні залежно від методу оцінки може скластися або найбільш ліберальний рівень митного захисту, або найбільш протекціоністський.

Якщо скористатися такими показниками, як відношення суми зібраного мита до вартості імпорту або вартості оподаткованого

імпорту, то побачимо, що ставки митних зборів останніми роками знизилися не так відчутно, як повідомлялося.

Ще одна особливість митно-тарифної політики полягає в тому, що під час численних переговорів про зниження мита його ставки щодо одних товарів значно зменшено, а щодо інших вони залишаються високими. Ідея тут проста: знижується або повністю скасовується мито щодо товарів, імпорт яких життєво необхідний для економіки країни (сировина, паливо тощо), а також щодо товарів, які не відіграють в імпорті суттєвої ролі. Водночас зберігається високий рівень мита на товари, що можуть становити конкуренцію місцевим виробникам.

Крім того, в умовах відносного вирівнювання цін на світовому ринку в окремих країнах навіть невисоке за абсолютним розміром мито може забезпечити ефективний захист ринку.

Тому нині можлива так звана **ескалація мита**, коли сировина ввозиться практично безмитно або за дуже низькими ставками, напівфабрикати — за невеликими, а імпорт готових виробів обкладається високим митом, що зростає із збільшенням рівня обробки. Отже, можна стверджувати, що нині митний збір захищає процес переробки товару.

Від такої політики дуже потерпають країни, що вивозять сировину (насамперед ті, що розвиваються). Їх сировинні товари охоче купують і їм же продають вироблені з них готові вироби. А продукція промисловості країн, що виробляють і експортують сировину, наштовхується на високі протекціоністські бар'єри.

Останнім часом певного поширення дістав розрахунок так званої ефективної ставки, що розраховується як відношення суми, отриманої як мито, не до вартості виробу загалом, а до його вартості за вирахуванням вартості безмитно ввезеної сировини.

У митно-тарифній політиці широко використовують так зване **дозвільне застереження**, відповідно до якого країна, що ввела це застереження в міжнародну угоду, має змогу скасувати надану поступку (преференцію), знизити мито, більш пільгову квоту тощо і навіть ввести додаткові обмеження ввезення, якщо обсяг імпорту іноземних товарів збільшується так істотно, що може завдати збитків національному виробництву. Незважаючи на те що це питання не раз порушувалося в ГАТТ, досі не вирішено, якими критеріями визначається поняття “збиток національному виробництву”. Усе це відкриває широкий простір для зловживань.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що й нині митно-тарифна політика залишається одним з найважливіших компонентів ЗЕП. Незважаючи на значне зниження останніми роками ставок митних зборів, навряд чи справедливі твердження, що мито втратило своє значення. Факти, зокрема й останні раунди переговорів у межах ГАТТ, свідчать про те, що боротьба з митних питань триває і є однією з “найгарячіших” точок в економічних відносинах між державами. На жаль, це повною мірою належить відчувати на собі Російській Федерації під час переговорів про вступ до ГАТТ і про укладення угоди з ЄС.

Контрольні питання

1. Поняття “митно-тарифні засоби”.
2. Роль митно-тарифних засобів ЗЕП.
3. Характеристика видів митних зборів.
4. Митні тарифи.
5. Митна вартість товару.
6. Сутність і особливості сучасної митно-тарифної політики.

НЕТАРИФНІ ЗАСОБИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Нові тенденції у світовій економіці, модифікація товарного виробництва, формування глобальної економічної сфери, розширення кризи економічного та політичного розвитку, відносно вирівнювання цін на аналогічні товари в різних країнах призвели до того, що митні збори вже не могли задовольняти вимоги, які висуваються до національної ЗЕП з питань регулювання зовнішньоторговельних зв'язків.

У цих умовах виникли засоби ЗЕП, що не входять у групу митно-тарифних обмежень, які в адміністративному порядку або внаслідок виконуваних ними функцій, часто безпосередньо не пов'язаних із зовнішньою торгівлею, почали відігравати роль регуляторів зовнішньоторговельного обороту. Вони дістали назву нетрадиційних обмежень.

Особливість використання нетрадиційних обмежень полягає в тому, що їх вводять, як правило, органи державної влади, вони мають автономний характер, тобто не пов'язані будь-якими міжнародними зобов'язаннями. Тому обсяг і методика їх застосування повністю регулюються національними органами і національними правилами. Це дає змогу стверджувати, що процес регулювання зовнішньої торгівлі з кордонів переноситься в середину країни, тобто внутрішнє господарське і технічне законодавство дедалі більшою мірою починають відігравати роль регулятора зовнішньоторговельного обороту.

Термін “нетарифні обмеження” охоплює велику групу адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших заходів, що утруднюють імпорт і експорт товарів та послуг. Іншими словами, він об'єднує різноманітні перешкоди для імпорту та експорту.

Зазначимо, що чіткого, єдиного визначення поняття “нетарифні обмеження” і єдиної їх класифікації досі не вироблено. Однак

найпоширенішою нині є класифікація, розроблена Секретаріатом ГАТТ. Вона передбачає п'ять груп заходів:

- участь держави у зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва і експорту товарів, система державних закупівель товарів, державна торгівля у країнах з ринковою економікою);
- митна, адміністративна імпортна формальність (антидемпінгове мито, методи оцінки митної вартості товарів, митна і консульська формальність, товаросупровідні документи, товарна класифікація тарифів);
- стандарти й вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю і технікою безпеки (зокрема, промислові стандарти, вимоги до упаковки і маркування товарів, санітарно-ветеринарні норми);
- кількісні обмеження імпорту і експорту;
- обмеження, закладені в механізмі платежів (ковзні збори, імпортні депозити, прикордонний податковий режим).

Цю класифікацію широко застосовують у межах ЮНКТАД та інших міжнародних організацій, а також під час міжнародних торгових переговорів.

Кількісна оцінка впливу нетарифних обмежень на міжнародну торгівлю — складніше завдання, ніж оцінка дієвості тарифних заходів. Річ у тім, що нетарифні обмеження часто мають замаскований, неявний характер. На відміну від митних бар'єрів нетарифні обмеження можуть бути введені рішенням різних органів державної влади, а також місцевою владою, тобто можуть діяти на різних рівнях.

За оцінками, близько 4/5, тобто 80 % загальної кількості випадків застосування нетарифних обмежень, припадає на частку промислових товарів і понад 20 % — на частку сільськогосподарської продукції. У групі промислових товарів застосовуються нетарифні заходи найчастіше таких груп, як транспортні засоби (близько 15 %), хімічні вироби (майже 10%), енергоустаткування (близько 6 %).

Дія нетарифних обмежень поширюється не менш як на 17 % товарної номенклатури імпорту промислово розвинених країн.

З усіх заходів нетарифного протекціонізму виокремлюються кількісні обмеження. Річ у тім, що на відміну від інших торгово-політичних засобів цієї групи вони мають явний характер — безпосередньо регулюють зовнішньоторговельний оборот за допомогою адміністративного втручання.

Деякі питання, пов'язані із застосуванням окремих нетарифних обмежень (товарна класифікація митних тарифів, визначення країни походження і митної вартості товару), були розглянуті раніше в розділі, присвяченому аналізу митно-тарифної політики, оскільки вони безпосередньо пов'язані з нею. Інші питання розглянемо далі.

8.1. КІЛЬКІСНІ ОБМЕЖЕННЯ ІМПОРТУ І ЕКСПОРТУ

Методи кількісного регулювання зовнішньої торгівлі, або, як їх ще називають, **дозвільні режими**, за допомогою яких здійснюється адміністративний вплив держави на зовнішньоекономічні відносини і особливо на зовнішню торгівлю, вперше почали застосовувати після Першої світової війни. Потім у період загострення економічної ситуації на світовому ринку втручання держави у зовнішньоекономічні зв'язки різко посилилося. Водночас у фазі високої кон'юнктури спостерігалось пом'якшення дозвільного режиму.

Із зазначуваних раніше причин у цей час митно-тарифна політика не може ефективно реалізовувати торгово-політичні завдання, що стоять перед нею. Саме тому на порядку денному постало питання про застосування додаткових заходів зовнішньоторговельної політики. Найефективнішими в цих умовах виявилися кількісні обмеження.

Кількісні обмеження експорту й імпорту — пряма адміністративна форма державного регулювання зовнішньоторговельного обороту. Після їх появи з'явилося багато нового у традиційному торгово-політичному механізмі. Кількісні обмеження за характером впливу на товарооборот принципово відрізняються від митних зборів, податків та інших засобів протекціонізму, що обмежують ввезення товарів через механізм цін.

Зазначені засоби підвищують ціни імпортованих товарів і в такий спосіб спричиняють скорочення їх ввезення. Однак ані митні збори, ані інші засоби протекціонізму не обмежують виробника в питаннях виходу на зовнішній ринок, не встановлюють прямих адміністративних обмежень, що визначають кількість і номенклатуру товарів, дозволених до ввезення (вивезення), не обмежують коло країн, звідки (куди) ці товари можуть бути вивезені (ввезені).

Навпаки, кількісні обмеження, в якому б вигляді вони не практикувалися, є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок.

Як зазначалося, механізм ринкового регулювання економіки і зовнішньої торгівлі з традиційними регулювальними засобами виразно виявив обмежені можливості у кризові періоди і роки війни. Держава повинна була встановлювати жорсткий контроль над ввезенням і вивезенням товарів в інтересах національної економіки загалом.

Досвід двох світових воєн і повоєнні економічні труднощі засвідчили, що всеохоплюючий характер прямого адміністративного державно-монополістичного втручання в зовнішню торгівлю проявляється в надзвичайних умовах, коли потрібно було централізувати надходження й витрачання валютних ресурсів, забезпечувати сировиною і дефіцитними матеріалами найважливіші галузі національної економіки. При цьому особливо поширеними у зовнішній торгівлі були кількісні обмеження, а у валютній сфері — валютні. Характерно, що в роки Другої світової війни і в перші повоєнні роки кількісні й валютні обмеження застосовувалися майже в усіх державах щодо переважної частини товарообороту.

У періоди нормального економічного розвитку співвідношення між адміністративними і вартісними важелями регулювання зовнішньої торгівлі змінювалися на користь останніх.

Основна мета застосування кількісних обмежень — захист позицій національних виробників, коли інші торгово-політичні засоби виявляються неефективними. Із цим завданням переплітається інше не менш важливе — підтримка цін на товари, а отже, і прибутків виробників. Кількісні обмеження імпорту використовують для витіснення конкурентів з внутрішнього ринку. Значну роль кількісні обмеження відіграють і як знаряддя економічного тиску на інші країни з метою добитися поступок у конкурентній боротьбі й на торгових переговорах.

У використанні кількісних обмежень виразно простежується кілька етапів:

- запроваджені у 20–30-ті роки як тимчасові, надзвичайні торгово-політичні заходи, кількісні обмеження незабаром стали найважливішою складовою торгово-політичного арсеналу держав, а їх застосування перетворилося на звичайну практику.

У перше повоєнне десятиріччя кількісні обмеження застосовувалися більшістю держав і поширювалися на велике коло товарів. При цьому в основному йшлося про імпортні обмеження;

- з початку 60-х років сфера застосування кількісних обмежень стала поступово звужуватися, однак і нині вони перебувають в арсеналі торгово-політичних засобів і поширюються на значну кількість товарів сільськогосподарського походження (насамперед у США), а також промислових товарів (в ЄС і Японії). Кількісні обмеження стають популярними в періоди несприятливої економічної кон'юнктури.

У сучасній торгово-політичній практиці застосовують два основних види кількісних обмежень імпорту (експорту): контингентуючий і ліцензійний порядок.

Контингентуючий порядок — це обмеження ввезення іноземних (вивезення національних) товарів певною кількістю, обсягом або сумою на встановлений період часу.

Ліцензійний порядок — ця заборона вільного ввезення або вивезення товарів. Імпорт (експорт) може здійснюватися лише за спеціальним дозволом — ліцензією.

Ліцензії найчастіше видаються найбільшим імпортерам і експортерам товарів, тобто найбільшим виробникам або торговим компаніям країни. Ця система надає їм широкі можливості щодо використання державного апарату з метою регулювання зовнішньої торгівлі.

Ліцензування є найпоширенішою формою нетарифних обмежень, на яку припадає майже половина випадків їх застосування. При цьому більш як на 80 % вони стосуються торгівлі промисловими товарами.

Нині застосовують такі види ліцензій: індивідуальні, генеральні та автоматичні.

Крім того, на практиці часто використовують численні проміжні форми, що поєднують окремі елементи кожного з цих видів ліцензій.

Індивідуальна ліцензія — це дозвіл на імпорт або експорт товару. Ліцензії видає компетентний орган державної влади, що контролює зовнішню торгівлю, за заявою національної фірми-експортера або імпортера. Ліцензія є іменною, тобто її не можна передавати.

Індивідуальна ліцензія регламентує всі найважливіші аспекти зовнішньоторговельної операції. У ній зазначається:

- кількість товару;
- вартість товару, дозволеного до імпорту (експорту);
- країна походження (країна імпорту) товару;
- фірма-експортер (імпортер);
- термін дії ліцензії.

В окремих випадках використовують так звані *відкриті індивідуальні ліцензії*. Їх відмінність від звичайних полягає в тому, що фірма може ввозити зазначений у ній товар без обмеження кількості.

Зазначимо, що індивідуальна ліцензія є дуже жорсткою формою кількісних обмежень. Її застосовують дуже часто. Водночас розвиток економічних зв'язків, умови конкурентної боротьби на ринку, а також складності (адміністративні й технічні) з отриманням індивідуальної ліцензії зумовили поширення розвитку практики видачі генеральних і автоматичних ліцензій.

Генеральна імпортна (експортна) ліцензія — це постійно діючий дозвіл, який надає право будь-якій особі або фірмі імпортувати перелічені в ній товари без будь-яких обмежень за кількістю або вартістю протягом усього часу дії ліцензії. Генеральна імпортна ліцензія дозволяє ввозити зазначені у ній товари:

- або з певних, перелічених у ній країн;
- або з будь-яких країн.

У цьому разі ліцензія називається глобальною, або відкритою, генеральною ліцензією. Оскільки нині за генеральною ліцензією дозволяється ввозити (вивезення) велику кількість товарів, перелічування їх перетворило її у громіздкий документ. Тому обрано інший шлях: у разі потреби, в генеральній ліцензії зазначаються лише ті товари, ввозити або вивозити які забороняється. Водночас обумовлюється, що всі інші товари можуть вільно імпортуватися (експортуватися) на основі генеральної ліцензії. Генеральні ліцензії і перелік товарів, що належать до них, публікуються в офіційних виданнях.

З метою спрощення системи видачі ліцензій з кінця 50-х років стала практикуватися видача так званих автоматичних ліцензій.

Особливість *автоматичної ліцензії* полягає в тому, що імпортер (експортер), подаючи заявку на отримання дозволу на імпорт (експорт), автоматично отримує дозвіл на ввезення (вивезення) товару за умови, звичайно, що він не дістав офіційну відмову.

Отже, у разі введення режиму автоматичного ліцензування значно спрощується процес отримання ліцензії, однак продовжує діяти

правовий механізм, що дає змогу державі здійснювати контроль за зовнішньоторговельними операціями.

Необхідно зазначити, що перехід до автоматичного ліцензування аж ніяк не означає, що ліцензійна система перестає бути протекціоністським бар'єром на шляху руху товарів. Наявність попереднього контролю гальмує торгівлю, перешкоджає експорту (імпорту) і спричинює зайві витрати, погіршуючи умови конкуренції імпортованих (експортних) товарів. Однак і при автоматичному ліцензуванні зберігається право держави в будь-який момент замінити ліберальний режим більш жорстким. Проте автоматичне ліцензування — це кращий вид обмежувальної політики, тому в ГАТТ прийняте рішення, що закликає країни-учасниці, які практикують кількісні обмеження, по можливості перейти на цей вид ліцензування.

Завершуючи розгляд проблем, пов'язаних із ліцензуванням зовнішньоторговельного обороту, зауважимо, що коли у країні існує валютний контроль, видача ліцензії означає й надання імпортеріві необхідних для ввезення товарів валютних коштів.

Ліцензійний порядок звичайно поєднується з контингентуючим порядком ввезення (вивезення) товарів. Хоча він охоплює відносно невелику частину товарної номенклатури, значення контингентів у торгівлі відчутне, оскільки до товарів, що контингентуються, входять, як правило, найважливіші сировинні й продовольчі товари, текстильні вироби, чорні та кольорові метали, медикаменти. Контингенти (квоти) існують, наприклад, на ввезення низки найважливіших товарів (текстилю, алюмінію тощо). Тому вплив контингентів на ціни, обсяг і структуру зовнішньої торгівлі багатьох країн дуже значний.

Під дією контингентів підвищуються ціни на внутрішньому ринку на товари, а отже, і прибутки національних виробників, які продають товари, що є об'єктом кількісних обмежень. Контингентуючий порядок, крім того, дає додаткові прибутки імпортерам, що перепродують увезені товари, що призводить до підвищення внутрішніх цін і тим самим до зниження життєвого рівня населення.

У торгово-політичній практиці найчастіше використовують два види контингентів. Розглянемо їх.

1. Глобальний контингент (глобальна квота). Встановлює розмір імпорту (експорту) у вартісних або натуральних одиницях на певний період часу (рік, півріччя, квартал). Це найпоширеніший метод сучасного контингентуючого порядку.

У цьому разі обсяг імпорту, що допускається квотою, по країнах не розбивається — глобальний контингент обмежує лише загальну кількість товару, дозволеного для ввезення, і залишає за імпортером право обирати країну, де здійснюються закупівлі в рахунок контингенту. Це саме стосується і контингентуючого експорту.

Розмір контингенту визначається як різниця між внутрішнім споживанням і внутрішнім виробництвом. Однак на практиці часто все відбувається дещо інакше, бо торгово-політична роль контингенту полягає в захисті національних виробників, підтримці на внутрішньому ринку певного рівня цін, а часто і в тиску на експортуючу країну.

2. Індивідуальний контингент (індивідуальна квота). Розподілений по країнах. Відомо такі види індивідуальних квот:

- на базі глобальної квоти, коли товари в її межах розподіляються між країнами пропорційно їх частці в імпорті в попередній період;
- часто перевага надається країнам, які беруть на себе зустрічні зобов'язання щодо імпорту товарів з певної країни. Такі зобов'язання закріплюються у відповідних угодах. Ці квоти називаються двосторонніми квотами на договірній основі;
- іноді перевага надається так званим традиційним постачальникам, на користь яких виділяється значна частина квоти.

Зазначимо, що механізм розподілу контингентів по країнах часто перетворює індивідуальну квоту на інструмент дискримінаційної політики, що перекриває дорогу на ринки тієї чи іншої країни більшості експортерів, зацікавлених у вивезенні товару, який контингентується.

У торгово-політичній практиці часто використовують так звані сезонні квоти. Вони поширюються, як правило, на сільськогосподарські товари. Суть їх полягає в тому, щоб перекрити дорогу імпортним товарам у сезон (під час дозрівання врожаю) і надати право на ввезення в міжсезоння. Мета цих квот — забезпечити ринками збуту національних виробників.

Від контингентів, що встановлюють кількість товарів, дозволених до імпорту у країну, потрібно відрізнити так звані тарифні контингенти.

Тарифний контингент — це дозвіл на ввезення у країну певної кількості товару за зниженим митом або безмитно. Товари, що ввозяться понад тарифний контингент, обкладаються звичайним митом.

Отже, тарифний контингент — це симбіоз кількісних обмежень і митно-тарифної політики. Він відкривається, як правило, для сировинних товарів, в імпорті яких за якомога нижчими цінами зацікавлені національні виробники. При цьому передбачається, що товар виробляється всередині країни, але в кількості, недостатній для покриття внутрішнього попиту.

Незважаючи на заборону ГАТТ кількісні обмеження досі часто використовувалися дискримінаційно, тобто вибірково відносно однієї або групи країн. Арсенал дискримінаційних заходів широкий. Це і вищі квоти щодо окремих країн, і вибіркоче збереження контингентів і ліцензій на окремі товари, що ввозяться тільки з окремих держав, і ускладнена формальність, пов'язана з отриманням ліцензії на імпорт.

Отже, торгово-політична дискримінація, що здійснюється за допомогою кількісних обмежень, стала поширеним методом конкурентної боротьби на світовому ринку.

У ст. XII ГАТТ ідеться про те, що кількісні обмеження експорту та імпорту не повинні застосовуватися вибірково щодо окремих країн. Вони будуть недискримінаційними, якщо використовуватимуться однаково щодо всіх країн.

В окремих двосторонніх договорах і угодах недискримінаційне застосування кількісних обмежень трактується як розподіл контингентів і ліцензій пропорційно частці, яку та чи інша країна мала в імпорті країни, що вводить обмеження у відповідний базовий період. Іноді це положення визначається як зобов'язання країни, що вводить кількісні обмеження, ввозити товари з експортуючих країн так, щоб їх питома вага в імпорті не змінювалась і залишалася на тому самому рівні, який існував до введення кількісних обмежень.

Викладене допомагає зрозуміти суть дискримінаційного застосування кількісних обмежень. Очевидно, це таке використання ліцензій і контингентів, коли ввезення або вивезення товарів обмежується лише щодо однієї країни або групи країн. Іншими словами, дискримінаційним вважатиметься положення, при якому зовнішня торгівля з окремими державами ставиться в гірші умови порівняно з іншими.

Необхідно зазначити деякі особливості використання кількісних обмежень експорту. Річ у тім, що, обмежуючи імпорт, країна прагне не допустити конкуруючі товари на свій внутрішній ринок. Водночас, обмежуючи експорт, влади країни перешкоджають своїм виробникам вивозити товари на зовнішній ринок. Зрозуміло, що така, на

перший погляд, дивна ситуація повинна мати логічне пояснення. Причини введення кількісних обмежень експорту можуть бути такі:

- до заборони експорту вдаються передусім з політичних міркувань. Це, зокрема, заборони, введені ООН (наприклад, заборона експорту зброї, стратегічної сировини в зони збройних конфліктів). Однак такі обмеження можуть бути введені й на національному рівні або на рівні угруповань держав, зокрема з міркувань національної безпеки в найширшому значенні цього слова. Наприклад, у країнах ЄС у 1989 р. було введено заборону (ембарго) на експорт продовольства і кормів, в яких внаслідок аварій на АЕС або інших надзвичайних подій зміст шкідливих речовин перевищує встановлений рівень;
- експортний контроль і ліцензування застосовуються у зв'язку з виконанням міжнародних зобов'язань (угод) з експорту окремих продуктів;
- кількісні обмеження експорту застосовуються до продуктів, що є дефіцитними, але необхідні для задоволення власних потреб країни.

Отже, кількісні обмеження щодо експорту значною мірою є вимушеними і визначаються об'єктивними причинами.

Загострення конкурентної боротьби на світовому ринку викликало появу нового виду кількісних обмежень, а саме добровільних обмежень експорту. Їх запровадили в Японії і в країнах Західної Європи у формі контингентів на експорт у США окремих видів товару. Причиною була вимога імпортерів “добровільно” знизити експорт певних товарів під загрозою введення кількісних обмежень імпорту, підвищення існуючих обмежень або введення додаткового мита.

Добровільні обмеження або пропонуються країні-експортеру в односторонньому порядку, або встановлюються угодою між експортером і імпортером. До них найчастіше вдаються США щодо поставок з Японії, ЄС і країн, що розвиваються. Застосовуються вони і в імпорті країн ЄС з Японії і держав, що розвиваються. Добровільні обмеження можуть (крім введення кількісного регулювання експорту) здійснюватися шляхом зниження темпів приросту експорту або підвищення експортних цін, що спричиняє скорочення поставок.

Нині добровільні обмеження експорту дістали значного поширення. У 1990 р. вони охоплювали 6,2 % загального обсягу імпорту промислово розвинених країн, зокрема 8,8 % імпорту США (понад 45 млрд дол.). Загалом вони використовувалися (у 1991 р.) у 125 ви-

падках, з яких у 47 — щодо поставок у США, у 53 — у країни ЄС і в 7 — щодо Канади. Під добровільні обмеження в різний час підпадає торгівля текстилем і одягом, сталлю, телевізорами, верстатами, легковими автомобілями, напівпровідниками, підшипниками, посудом тощо.

Усе це змусило країни — члени ГАТТ спеціально зайнятися цим питанням. Так, у Підсумковому документі “Уругвайського раунду” переговорів введено заборону на використання цього засобу зовнішньоторговельної політики.

8.2. ЗАХОДИ ПРИХОВАНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ І ЇХ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Заходи так званого прихованого, або непрямого, протекціонізму, що відіграють помітну роль у торгово-політичній боротьбі, зовні не виявляються, а діють потай, замасковано. На перший погляд, вони стосуються лише внутрішнього товарообороту або лише регулюють правила виготовлення, упакування, маркування товару і начебто не мають жодного стосунку до зовнішньої торгівлі. Проте їх вплив на зовнішньоторговельний оборот дуже великий. Це підтверджує і той факт, що на ці заходи дедалі більше уваги приділяється на переговорах у межах ГАТТ.

8.2.1. Податки і податкова політика

Основним завданням податкової політики є мобілізація державою фінансових ресурсів. Водночас податки, що впливають на ціни і прибутки, широко застосовуються державою як ефективний засіб регулювання економіки, зокрема і зовнішньої торгівлі.

Податкові надходження забезпечують перерозподіл через державний бюджет значної частки національного прибутку. Надходячи до уряду, суми активно використовуються для економічного впливу на різні сфери господарства, зокрема на зовнішню торгівлю. Податкові пільги, звільнення від сплати чи відстрочення у сплаті податків або їх частини широко застосовують як засіб підвищення конкурентоспроможності товарів, що виробляються на експорт.

Водночас диференційовані методи стягування внутрішніх податків, відмінності в їх структурі перетворили податкову систему на могутній, добре замаскований бар'єр, що доповнює і посилює митну систему, яка тісно переплетена з іншими нетарифними бар'єрами.

Митна політика і податки — найважливіші інструменти прямого впливу на ціни імпортованих товарів. У зв'язку з тим, що останніми роками ставки митних зборів істотно знизилися, роль податків як регулятора цін зростає.

Як правило, взаємні товари поряд з митними зборами на кордоні обкладаються податками й зборами, а всередині країни — різними внутрішніми податками і зборами, що призводить до загального підвищення цін.

При цьому регулюючий вплив податків на ціни імпортованих товарів, а отже, і на обсяг їх ввезення, тим більший, чим нижчі ставки митних зборів. Особливо наочно протекціоністська дія податків виявилася у відносинах між країнами ЄС. Після скасування митних зборів на торгівлю між державами — членами ЄС податки стали основним засобом протекціонізму в межах “Загального ринку” і вийшли на перший план у конкурентній боротьбі. Це пояснювалось істотними відмінностями рівнів оподаткування в окремих країнах. Так, мінімальні середні ставки ПДВ мають Іспанія і Люксембург (12 %), максимальні — Данія та Ірландія (22–23 %). Щодо конкретних товарів розрив ще більший. Наприклад, у Франції при середньому рівні податку 19 % його ставка на окремі товари коливається від 5 до 25 %.

Про те, що в сучасних умовах податки дедалі ширше використовуються як активна торгово-політична зброя, свідчить аналіз так званої вартості ввезення товару на ринок.

Вартість ввезення товару на ринок складається з трьох основних елементів: витрат на транспортування товару, суми мита і суми податків, що стягуються при імпорті. Ці дані свідчать про те, що частку податків у вартості ввезення окремих товарів до країн Західної Європи часто припадало 40–60 %.

Як зазначалося, податки за економічним і торгово-політичним ефектом багато в чому аналогічні митному збору. Вони, як і мито, підвищують ціну на іноземний товар і ускладнюють його ввезення. Однак внутрішні податки зазвичай не регулюються міжнародними угодами і їх застосування меншою мірою, ніж мито, пов'язане зобов'язаннями по торгових договорах і угодах. Формально вони одна-

ково стягуються як з іноземних товарів, так і з товарів національного виробництва. Мало того, у ст. III ГАТТ зазначається, що національні податки й збори застосовуються до іноземних товарів у тому самому розмірі, що й до товарів вітчизняного виробництва (національний режим).

На практиці податкова система в більшості держав така, що фактичне оподаткування імпорتنих товарів завищується порівняно з вітчизняними. Імпортні товари “зустрічаються” з податками вже на кордоні країни призначення і “супроводжуються” ними на всьому їх шляху аж до кінцевого споживача.

Податки, що стягуються на кордоні, і збори можна поділити на дві групи. Перша — так звані зрівняльні податки й збори, еквівалентні непрямим податкам і зборам, що стягуються з вітчизняних товарів у країні імпортера. Другу групу становлять численні податки й збори, сплачені імпортером у зв'язку з митним очищенням товару.

Надійшовши на внутрішній ринок і ставши об'єктом купівлі-продажу, імпортний товар обкладається різними внутрішніми податками, які в кінцевому підсумку підвищують його вартість, а отже, знижують його конкурентоспроможність. При цьому майже половина випадків застосування податків з метою обмеження імпорту припадає на частку внутрішніх податкових заходів, решта — на частку податків, що стягуються на кордоні.

В основу оподаткування товарів при експорті та імпорті покладено один з двох принципів: товари обкладаються податками або у країні походження, або у країні споживання (призначення). Мета такої практики — уникнути оподаткування у країні експортера і у країні імпортера. Для цього укладаються спеціальні міждержавні угоди про уникнення подвійного оподаткування товарів, відповідно до яких податки стягуються лише в одній з країн.

Найпоширенішим є принцип стягування податків у країні споживання. Відповідно до цього принципу всі споживані у країні товари обкладаються однаковими податками незалежно від того, імпортовані вони чи вироблені всередині країни. При цьому з імпорتنих товарів податок стягується під час перетину кордону, а з товарів національного виробництва — при продажу. Такий розрив під час сплати податків надає значні переваги національним виробникам.

Товари, що експортуються, звільняються від сплати непрямих податків, тобто експортери, по суті, отримують субсидії на суму

несплаченого (поверненого) податку. При ввезенні цього товару у країну імпорту покупець сплачує податки за ставками, що діють у цій країні, тобто формально з імпортного товару стягується той самий податок, що і з національного.

Фактично щодо імпортного товару податки виявляються вищими, оскільки стягуються з вартості імпортного товару сиф (тобто крім вартості товару включають ще й вартість транспортування і страхування) плюс сума сплачених митних зборів. На товари внутрішнього виробництва податки нараховуються виходячи з оптової ціни промисловості. Іншими словами, існуюча податкова практика об'єктивно спричинює податкову дискримінацію через неоднакову початкову базу для розрахунку податків.

Поряд з прикордонними зрівняльними податками на кордоні стягуються так звані спеціальні імпортні податки і збори. Спеціальним податком обкладаються лише іноземні товари, і за економічними і торгово-політичним значенням він майже не відрізняється від митного збору, тому його можна лише умовно зарахувати до заходів прихованого протекціонізму.

Найчастіше спеціальний податок вводиться як надзвичайний захід. Ним обкладаються товари вище митного збору, щодо яких не діють кількісні обмеження. По суті, це замасковане підвищення митних зборів, оскільки пряме їх підвищення юридично більш складне, бо часто вимагає згоди законодавчої влади; крім того, мита переважно є конвенційними, тобто пов'язані міжнародними зобов'язаннями. Необхідно підкреслити, що введення спеціального імпортного податку здебільшого виправдовують посиленнями на дефіцит торгового і платіжного балансів.

Деякі країни, насамперед США, часто вводять імпортний податок як засіб тиску на торгових партнерів, змушуючи їх запроваджувати вже згадувані вище добровільні обмеження експорту.

Що ж до податків і зборів, пов'язаних з оформленням вантажів на митниці, то до них належать податок на митне очищення товару, статистичні й гербові збори, фрахтові й портові збори. Вони сплачуються особою, яка підписує митну декларацію, у момент оформлення імпорту. Сума цих зборів відносно невелика і не перевищує, як правило, 1–2 % вартості товару. Формально такі податки стягуються для покриття витрат, пов'язаних з митним очищенням товару, вони не мають еквівалента серед внутрішніх податків, а тому мають цілком певний протекціоністський характер.

Як засіб конкурентної боротьби важливу роль відіграють ковзні (змінні) імпортні податки і компенсаційні збори, про які вже йшлося.

Відтак за податками, що стягуються на кордоні, імпортний товар стає об'єктом обкладання численними внутрішніми податками. Формально їх ставки однакові як для вітчизняних, так і для імпортних товарів. Однак структура і методика стягування такі, що діють вибірково і основний тягар лягає на імпортні товари.

Наприклад, у деяких європейських країнах введено податок на реєстрацію автомобілів. Ставки його зростають із збільшенням потужності двигуна, що ставить в явно не вигідні умови більш потужні американські автомобілі. Із зростанням потужності двигуна збільшуються також торговий податок і дорожній збір.

Велику роль у багатьох країнах відіграє акцизний збір — непрямий податок, яким товар обкладається під час продажу. Оподатковувані ним товари не можуть бути допущені до торговельної мережі доти, поки продавець не придбає особливі марки.

Спочатку акцизи були податками на предмети розкоші. Нині більшість оподатковуваних ними товарів — це предмети повсякденного попиту. Їх збереження визначається фіскальними і торгово-політичними цілями.

Теоретично акцизи, як і інші податки, стягуються як з національних, так і з імпортних товарів. На практиці вони часто застосовуються до товарів, що не виробляються у країні (кава, чай, тютюн та ін.). Крім того, внутрішній виробник може отримати відстрочення платежу цього виду податків, а імпортер зобов'язаний платити одразу, у момент оформлення товару на митниці. Існує істотна відмінність і в базі платежу, про що вже йшлося.

Отже, процеси, що відбуваються у світовій економіці, вивели податки за національні межі і зробили їх одним із засобів здійснення зовнішньоторговельної політики. Не випадково питання застосування податків у торгово-політичних цілях дедалі частіше стають предметом обговорення на різних міжнародних форумах, присвячених розгляду питань зовнішньоторговельної політики, зокрема і в ГАТТ.

8.2.2. Стандарти і вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю і технікою безпеки

Цю групу нетарифних обмежень було введено тому, що національні технічні, адміністративні та інші норми або правила їх застосування

створюють протекціоністський бар'єр на шляху імпортного товару. До них належать перешкоди на шляху ввезення, що виникають через відмінності між національними промисловими стандартами, системами вимірювань і інспекцій якості, вимогами техніки безпеки, санітарно-ветеринарними нормативами, правилами маркування і пакування товарів.

Такі обмеження зовнішньоторговельного обороту можуть діяти як на кордоні, так і всередині країни призначення товару. Вони або взагалі перекривають шлях іноземному товару на внутрішній ринок країни, або значно підвищують його ціну через те, що товар потребує істотної переробки або доробки.

На відміну від інших засобів зовнішньоторговельної політики ця група бар'єрів виникла переважно не як її інструмент, а як об'єктивна необхідність, зумовлена потребами масового виробництва, міркуваннями безпеки або охорони здоров'я. Але через інтернаціоналізацію господарського життя ці норми об'єктивно перетворюються на важливий інструмент зовнішньоторговельної політики, наповнюються явним протекціоністським змістом. Мало того, останнім часом наочно виявляється тенденція до цілеспрямованої розробки стандартів і норм з тим, щоб якнайбільше захистити інтереси національних виробників.

Так, на початку 60-х років між західноєвропейськими і американськими фірмами розгорнулася боротьба навколо технічних стандартів на кольорове телебачення. Ішлося про розробку міжнародних норм, що забезпечать сумісність систем телепередач і телеапаратури різних країн. Західноєвропейські монополії добилися укладення угоди, побудованої на європейських стандартах, і таким чином перекрили шлях прямому експорту із США.

Необхідно наголосити на складності оцінки впливу технічних бар'єрів на міжнародну торгівлю. Це пояснюється, по-перше, тим, що їх дуже важко виявити, а по-друге, вони по-різному діють щодо до різних країн і товарів. Технічні бар'єри найістотніше впливають на торгівлю продукцією машинобудування, хімічними і харчовими товарами.

У 60-ті роки у зовнішньоторговельному обороті між Великобританією, Францією і ФРН через розбіжності в технічних нормах не могло обертатися близько 1/3 номенклатури електротехнічних виробів.

За підрахунками, що характеризують структуру застосовуваних технічних бар'єрів, найпоширенішою їх групою є стандарти й вимо-

ги безпеки. Далі — це вимоги до упаковки і маркірування товарів, а потім — перешкоди через відмінності у вимогах до товаросупровідних документів.

Широке застосування технічних бар'єрів зробило їх об'єктом міжнародних переговорів у межах різних організацій, зокрема в ГАТТ і ЮНКТАД. Обговорення цих проблем засвідчило, що тут діють суперечливі тенденції. З одного боку, об'єктивні потреби, що впливають з інтернаціоналізації міжнародного економічного життя. Це потребує уніфікації норм і правил, що стосуються товарів і торгівлі. З іншого боку, конкуренція, що загострюється на світовому ринку і призводить до дедалі активнішого використання технічних бар'єрів як інструменту зовнішньоторговельної політики.

При цьому іноді доходить до абсурду. Так, газета "Вісті" від 8 лютого 1995 р. писала, що відповідно до рішення ЄС введені стандарти кривизни на банани. Крім того, в англійських пивницях у зв'язку з переходом на метричну систему вимірювання мають кардинально змінитися розміри кухлів, склянок, чарок тощо.

Відмінність національних стандартів справляє подвійний вплив на міжнародний обмін. З одного боку, відкривається можливість міжнародної торгівлі, а з іншого боку, у разі виникнення розбіжностей створюються перешкоди для неї. Такі розбіжності висувають на шляху міжнародного товарообороту практично непереборні перешкоди.

Протягом тривалого історичного періоду на базі національних господарських комплексів сформувалися національні системи стандартів: американська, англійська, французька, німецька та ін. Водночас навіть у масштабах однієї країни кількість національних стандартів дуже велика. Наприклад, у США використовується понад 20 тис. промислових стандартів. Майже така сама кількість стандартів діє у країнах Західної Європи. У результаті стандартизація на національній основі висуває різні вимоги до одних і тих самих параметрів.

Відмінності в національних і фірмових стандартах склалися об'єктивно. Однак на певному етапі вони так само об'єктивно перетворилися на протекціоністський бар'єр.

Як же долаються подібні перешкоди? Один із шляхів — випуск десятків модифікацій однієї і тієї самої базової моделі. Однак це коштує дуже дорого. Інший шлях — створення міжнародних стандартів, що дає змогу знизити виробничі витрати, підвищити продуктивність

праці і тим самим конкурентоспроможність товарів. Саме тому ділові кола і уряди багатьох країн виявляють особливий інтерес до питань міжнародної стандартизації. Велику увагу цим проблемам приділяють транснаціональні корпорації (ТНК), виробнича діяльність яких побудована на обміні продукцією, що виробляється підприємствами, розташованими в багатьох країнах.

Питаннями уніфікації стандартів дедалі активніше займаються міжнародні організації, зокрема Міжнародна організація з питань стандартизації (МОС), Міжнародна електротехнічна комісія (МЕК), Міжнародна організація мір і вагів (МОМВ), Міжнародна організація законодавців метрології (МОЗМ).

Велика робота з питань стандартизації виконується в межах ЄС і ЄАВТ. Ще в 1964 р. ці міжнародні організації домовилися про взаємні консультації щодо технічних норм і стандартів. Наприкінці 60 — на початку 70-х років країни ЄАВТ підписали угоду про взаємне визнання стандартів і випробувань на відповідність стандартам. Угода засновувалася на принципі, відповідно до якого країни-експортери гарантують дотримання стандартів країн-імпортерів.

Країни ЄС розпочали аналогічну роботу на початку 60-х років. У 1969 р. Рада міністрів ЄС ухвалила програму так званого поетапного усунення технічних бар'єрів у торгівлі всередині ЄС. У 1972 р. було затверджено перші дванадцять директив, що встановлювали єдині для країн ЄС стандарти на побутове енергоустаткування, м'які засоби, трактори, текстильні вироби і деякі інші товари. Ця робота триває й досі.

Для координації політики в галузі стандартизації між двома європейськими інтеграційними угрупованнями на початку 60-х років було створено Європейський комітет з координації електротехнічних стандартів (ЄККЕС). Торгово-політичне значення цього кроку прозоре — створити протекціоністські заслони на шляху конкуруючої продукції з США та Японії.

Найважливішою визначальною складовою конкурентоспроможності товару на світовому ринку є його якість. При цьому важлива не якість товару сама по собі, а його відповідність вимогам ринку країни-імпортера. Ці вимоги визначаються правилами техніки безпеки, нормами санітарії та гігієни, які самі по собі не мають протекціоністського характеру. Проте система атестації, інспекції та перевірки якості імпортного товару може перетворитися на значну перешкоду, якщо вона пов'язана з великими витратами, потребує багато

часу для здійснення або якщо атестація і перевірка якості здійснюються в імпортуючій країні, а їх методика заснована на характерних особливостях національних товарів.

Зазначена група нетарифних бар'єрів ефективно діє щодо електротехнічної продукції, різноманітного обладнання і хімічних товарів. Як правило, пропускання цих товарів через кордон супроводжується проведенням дорогих інспекцій, експертиз тощо. Часто такі інспекції мають передувати експортній операції, і товар до його відправлення у країну призначення повинен отримати своєрідну "технічну візу".

Попередня експертиза пов'язана також з виїздом експертів країни-імпортера на підприємства країни-експортера за рахунок постачальника товару. На практиці це часто означає, що експортер змушений ознайомити експертів з технологією виробництва.

Необхідно зважати на те, що системи контролю якості в різних країнах різні. Міжнародні угоди з цих питань, як правило, відсутні, хоча існує багато регіональних і двосторонніх угод щодо конкретних товарів, які діють у межах окремих угруповань, наприклад у ЄС і ЄАВТ.

На початку 70-х років система попередніх експертиз і інспекцій якості товарів стала предметом багатосторонніх переговорів у межах ГАТТ, неодноразово обговорювалася в СЕК і на сесіях МОС. Як принцип, на основі якого може бути досягнуто угоди, запропоновано взаємно визнавати сертифікати якості продукції й результати випробувань. Цей підхід відображений у Підсумковому акті ОБСЄ.

Значну увагу проблемам технічних бар'єрів у торгівлі було приділено під час "Токійського раунду" ГАТТ. У результаті було укладено угоду — так званий Кодекс зі стандартів. Мета цієї угоди щодо технічних бар'єрів у торгівлі полягала в усуненні дискримінаційного використання стандартів, вимог до упаковки і маркування товарів, систем сертифікації та випробування якості. Передбачається, що вони мають формуватися і застосовуватися в такий спосіб, щоб не перешкоджати розвитку торгівлі. Для цього щодо імпортованих товарів потрібно використовувати такі самі стандарти, адміністративні процедури й вимоги сертифікації, що й до товарів національного виробництва. У цьому зв'язку країни, що беруть участь у ГАТТ, взяли на себе такі зобов'язання:

- не застосовувати стандарти й технічні регламенти у протекціоністських цілях, а при їх розробці враховувати існуючі міжнародні стандарти;
- надавати товарам країн-учасниць національний режим щодо дії стандартів і технічних регламентів;
- не дискримінувати інші країни щодо умов доступу до національних методів випробувань і систем сертифікації товарів;
- забезпечувати по можливості, визнання державними органами країн-учасниць результатів випробувань, сертифікатів і знаків відповідності стандартам інших держав, що видаються компетентними органами.

Положення розглядуваної угоди зобов'язують усіх учасників повідомляти про підготовку нововведень у галузі стандартів (так звана нотифікація), що відмінні від міжнародних стандартів або ж потенційно здатні впливати на торгівлю інших країн-учасниць, а також нових систем сертифікації. У кожній країні-учасниці має бути створена інформаційно-довідкова служба, що зобов'язана надавати інформацію з цих питань будь-якій з держав — учасниць угоди.

Контроль за реалізацією угоди було покладено на Комітет з технічних бар'єрів. Практика засвідчила, що найбільшу увагу цей комітет приділяв проблемам удосконалення обміну інформацією, зокрема за допомогою нотифікацій про передбачуване введення нових стандартів, технічних регламентів або систем сертифікації. Усі зауваження (за термінологією ГАТТ — коментарі) мають бути подані протягом 45 днів, після чого країна може вводити нову технічну норму.

Країни — учасниці угоди щодо технічних бар'єрів на вимогу ГАТТ привели своє національне законодавство відповідно до нього. На практиці, однак, вони зберігають різні специфічні обмеження, які часто мають дискримінаційний характер. Так, останніми роками до США у зв'язку з використанням ними з протекціоністською метою національних систем стандартів висувалися претензії країнами ЄС, Японією, Австралією, Австрією, а також Скандинавськими країнами. Аналогічні докори лунали відносно Канади та Японії. Значні відмінності у стандартах незважаючи на зусилля, що докладаються щодо їх уніфікації, зберігаються у країнах Західної Європи. За період з 1980 по 1989 р. Секретаріатом ГАТТ було отримано 100 скарг з питань введення технічних регулювань і систем сертифікації безпосередньо від ЄС і 333 скарги від окремих країн Співтовариства.

Останніми роками багато уваги приділяється питанням безпеки товарів; ЄС прийняла спеціальну директиву, відповідно до якої в розподільну мережу допускається лише така продукція, що не становить загрози для життя і здоров'я споживачів. Виготовлювачі ж зобов'язані інформувати покупців про можливі ризики. За допуск на ринок небезпечних товарів накладаються штрафи.

Суворі правила щодо безпеки товарів (насамперед енергоустаткування, механічного і електричного інструмента, продуктів харчування тощо) існують у Швеції, Австрії та деяких інших країнах. Члени ЄАВТ і деякі європейські держави ухвалили рішення про застосування правил ЄС щодо безпеки товарів.

Загалом зрозуміла турбота держави про безпеку своїх громадян при використанні певних видів технічної та іншої продукції, яка може, однак, мати і протекціоністську мету. Про це, зокрема, свідчить конфлікт, що виник між США і Японією у зв'язку з торгівлею автозапчастинами. Міністерство транспорту Японії наводить великий перелік автодеталей, що визнані "небезпечними". Заміну і ремонт таких деталей можуть здійснювати лише автомайстерні, що мають відповідні сертифікати, які обмежують можливості продажу. Для того щоб отримати такий сертифікат, автомайстерні зобов'язані мати у штаті щонайменше двох механіків зі спеціальними ліцензіями і обладнання, яке Міністерство транспорту дозволяє використовувати. Такі правила звужують ринок послуг і обмежують можливість збуту фірмам, що торгують запчастинами. У цьому зв'язку Японія перебуває під загрозою введення економічних санкцій, оскільки відповідно зі ст. 301 Закону про торгівлю США можуть визнати японський ринок автозапчастин дискримінаційним.

Ще однією істотною перешкодою в торгівлі є відмінності в санітарно-гігієнічних нормах і вимогах охорони здоров'я, що встановлюються санітарно-ветеринарними службами і органами охорони здоров'я. В основному ці норми застосовуються щодо імпорту сільськогосподарських товарів, продуктів харчування, медикаментів, предметів парфумерії і косметики, отрутохімікатів.

Розглядувані норми формально не пов'язані із зовнішньоторгівельною політикою і спрямовані на охорону здоров'я населення, тваринного і рослинного світу. Як і інші заходи прихованого протекціонізму, санітарно-гігієнічні норми і стандарти зовні однаково застосовуються як щодо іноземних товарів, так і щодо товарів місцевого походження. На практиці ж вони часто стають істотними

перешкодами на шляху іноземних товарів. Наприклад, коли в 1968–1970 рр. Секретаріат ГАТТ склав перелік нетарифних обмежень і розіслав розвиненим країнам відповідну анкету, більшість із них назвала цю групу серед найістотніших торгово-політичних бар'єрів.

Визначити, що має на меті та чи інша норма — захист здоров'я споживачів або захист позицій національних виробників, — дуже важко. Вирішальним у цьому разі є порівняння впливу конкретної норми на національну продукцію і на імпортований товар.

Наведемо такий приклад. Певний час уряд США забороняв ввозити з Канади рибу, виловлену у Великих озерах, під приводом того, що їх вода містить багато промислових відходів і шкідлива для здоров'я населення. Однак з'ясувалося, що ця заборона не діяла щодо американських риболовецьких компаній, які займалися виловленням риби в тих самих озерах. Зрозуміло, що це типовий приклад використання санітарної норми у торгово-політичних цілях. Звідси доводимо висновок: якщо санітарно-гігієнічні норми діють вибірково, тобто лише щодо іноземних товарів, то вони запроваджуються з торгово-політичних міркувань, внаслідок чого ці норми перетворюються на засіб протекціоністської політики.

Отже, санітарно-технічні норми різних країн, що регламентують ввезення товарів, істотно різняться, що посилює їх протекціоністський ефект. Франція, наприклад, певний час забороняла ввозити печиво, що містило барвник еритрозин, який широко використовували у Великобританії. Деякі рибні консерви, виготовлені у ФРН з використанням певних консервантів, заборонялося експортувати до Італії, Франції і Великобританії, де ці консерванти не застосовувалися.

В окремих випадках санітарно-карантинна служба вимагає від експортера надання сертифіката, що містить докладні відомості про виробництво товару, його склад, або не визнає сертифіката і сама здійснює тривалу і дорогу експертизу.

Особливо жорсткі санітарно-гігієнічні норми діють щодо ввезення продуктів і багатьох парфумерних виробів. Імпорт цих товарів у ряді країн пов'язаний з тривалою експертизою. В інших країнах він може бути дозволений лише в тих випадках, коли товар пройшов місцеву перевірку і був попередньо схвалений у країні імпорту. Усе зазначене, безсумнівно, дискримінує іноземну продукцію.

У межах міжнародних організацій, таких як Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Продовольча і сільськогосподарська

організація ООН (ФАО), а також у ГАТТ, здійснюються спроби розробити уніфіковані принципи і норми в цій галузі. У 1975 р. ВООЗ прийняла Схему атестації фармацевтичних продуктів, що є об'єктом міжнародної торгівлі. Країни, які приєдналися до цієї схеми, погодилися, що продукт, який ввозиться, повинен мати сертифікат, виданий компетентними організаціями експортуючої країни, на основі якого імпортуєча країна вирішуватиме питання про допуск товару на внутрішній ринок.

У межах ЄС наприкінці 1975 р. було досягнуто угоди про так званий негативний список хімічних препаратів, які не повинні використовуватися у країнах ЄС для виготовлення косметичних засобів.

Проте можна констатувати, що застосування комплексу санітарно-ветеринарних норм у торгово-політичних цілях багатосторонніми міжнародними угодами не регламентується. У цих умовах вони перетворюються на засіб боротьби за ринки.

Необхідно зазначити, що санітарно-ветеринарні вимоги до імпортних товарів (насамперед до продуктів харчування, фармацевтики, живих тварин) постійно підвищуються. І що вищий рівень економічного розвитку країни, то ці вимоги суворіші. У цьому зв'язку характерний випадок, про який повідомила газета "Вісті" від 24 січня 1995 р.: головнокомандувач пакистанською армією після успішного візиту до Швеції подарував головнокомандувачу шведською армією трьох чистокровних пакистанських коней. Однак до Швеції, як і до інших країн Західної Європи, ввозити коней з Пакистану суворо забороняється. Незважаючи на інтерес Швеції до продажу зброї Пакистану і побоювання у зв'язку з можливим дипломатичним скандалом Управління сільського господарства Швеції навіть як виняток не дозволило ввести чистокровних пакистанських коней, побоюючись зараження місцевих тварин кінською чумою — дуже небезпечною хворобою. Управління не погодилося навіть влаштувати карантин у Швеції, оскільки кінська чума може передаватися комахами. Тому коней після доставки у Швецію довелося збити.

Трапляються випадки, коли окремі країни не виконують навіть угод, досягнутих на міжнародному рівні, якщо діючі у них правила жорсткіші, ніж закріплені в зазначених угодах. Наприклад, до Англії досі забороняється ввозити домашніх тварин, не піддавши їх обов'язковому шестимісячному карантину, що суперечить діючим у ЄС правилам.

Жорстко контролюється, наприклад, у ЄС вміст залишків отрутохімікатів у товарах рослинного походження. Суворі вимоги існують також щодо якості насіння і насінневого матеріалу, тварин. Винятково жорсткі вимоги до імпорту товарів, передусім продовольчих, висуває Швеція. Ввезення у країну продовольчих товарів має, безумовно, відповідати національним стандартам, не містити заборонених добавок. Для імпорту ряду товарів (яєць, м'яса, молочних і морепродуктів) необхідно отримати спеціальний дозвіл.

Останнім часом особливого значення набувають заходи з охорони навколишнього середовища. Їх можна поділити на дві групи:

- будівництво очисних споруд, створення нових матеріалів і джерел енергії, розробка нових технологій виробництва;
- законодавче регулювання, обмеження і заборона виробничих процесів, виготовлення промислових виробів і товарів, що спричиняють забруднення навколишнього середовища.

Зазначені заходи впливають на міжнародну торгівлю по-різному. Перший напрямок сприяє розробці нових видів обладнання і створення нового місткого ринку, але, як наслідок, збільшуються витрати на виробництво і підвищуються ціни на вироблені товари, що, у свою чергу, призводить до створення прямих і прихованих протекціоністських бар'єрів для захисту ринку і збільшення прибутків виробників очисних споруд.

Виразніші форми має протекціонізм, що спирається на заборони і обмеження, визначені вимогами до якості товарів або результатами їх функціонування. Наприклад, спочатку у США, а потім і в інших країнах було введено жорсткі норми на вміст шкідливих речовин у вихлопних газах автомобілів. Через це деякі виробники втратили ринок збуту. Інший випадок — історія з надзвуковим англо-французьким літаком “Конкорд”, що був створений спеціально для трансконтинентальних польотів. Йому заборонялося приземлятися у США через високий рівень шумів.

В окремих випадках вимоги щодо охорони навколишнього середовища дають змогу досягти абсолютно певної мети. Так, у 1994 р. у Баку було досягнуто угоди про створення міжнародного консорціуму з розробки нафтових родовищ на шельфі Каспійського моря. Постало питання про будівництво нафтопроводу для перекачування нафти. Туреччина запропонувала прокласти його через Вірменію до турецьких середземноморських портів, Росія — до Новоросійська, що значно ближче й дешевше. Турецька сторона рішуче відкину-

ла російський проект, посилаючись на можливу аварію танкерів при проходженні через Босфор, що може стати непоправною катастрофою для 10-мільйонного Стамбулу. Аргументація була б зрозумілою, якби танкери не проходили протокою, але вони проходять нею. Насправді йдеться про великі прибутки за перекачування нафти, не кажучи вже про стратегічні й політичні проблеми.

У міжнародній торгівлі продовольчими товарами, напоями, фармацевтичними, косметичними і парфумерними товарами, побутовою хімією тощо широко застосовуються обмеження, зумовлені вимогами до маркірування і упаковки. Упаковка має відповідати національним системам вимірювання і національним особливостям, мати відповідне певним вимогам маркірування.

Упаковка захищає товар від механічних пошкоджень, додає йому споживчих якостей і робить придатним до споживачів. Маркірування надає споживачеві необхідну інформацію про товар, спосіб його зберігання, використання тощо.

У багатьох країнах створено системи складних національних вимог до упаковки і маркірування товарів. Вони визначають розміри, вагу, форму, наприклад, консервних банок, пляшок, тари для харчових продуктів, забарвлення різних товарів, обсяг інформації, яку має містити маркірування товару. Важливо зазначити, що такі правила зазвичай відповідають національним особливостям їх виробництва і споживання.

Для зовнішньої торгівлі важливо, що упаковка і маркірування товарів, що ввозяться, мають повністю відповідати нормам і вимогам, прийнятим у країні-імпортері. Тому експортеру доводиться витрачати додаткові кошти і час на виконання цих вимог, адже у противному разі він не отримає дозволу на ввезення товарів до країни. Саме тут проходить межа, за якою вимоги до упаковки і маркірування починають виконувати торгово-політичні функції і часто перетворюються на нетарифний бар'єр у міжнародній торгівлі.

З економічної точки зору протекціоністський характер національних вимог до упаковки і маркірування закладений у тому, що виконання їх іноземними експортерами в умовах масового виробництва товарів підвищує витрати і в кінцевому підсумку ціну товару.

Зазначені вимоги можуть бути найрізноманітнішими. Так, у Канаді маркірування має бути нанесене обома офіційними мовами — англійською і французькою, у Фінляндії — фінською і шведською (датською або норвезькою).

У Канаді регулюються стандартні розміри або розфасовування заздалегідь упакованих товарів, а також розміри і вигляд упаковок для таких товарів, як яйця, риба, м'ясо. У Фінляндії для продовольчих товарів потрібно зазначити на етикетці інгредієнти і харчові добавки; хімікати повинні забезпечуватися відомостями про вміст і концентрацію небезпечних речовин.

В Австрії особливі вимоги висуваються до упаковки фруктів, овочів, шоколаду, маргарину. У Канаді має бути нанесене спеціальне маркірування при імпорті глазурованої кераміки, іграшок, навчальних матеріалів, паперових виробів, спортивних товарів тощо.

У більшості країн світу на етикетці, насамперед для харчових товарів, має бути нанесена вичерпна інформація про вагу, фірму і адресу виготовлювача, склад, поживність продукту, консерванти тощо.

8.2.3. Зовнішньоторговельне діловодство

У сучасній зовнішній торгівлі застосовується понад 600 типів різних документів. Це товаровиробничі, транспортні й платіжні документи, що характеризують товар, містять дані про його походження, ціну, якість, кількість тощо. Сучасне діловодство обслуговує зовнішню торгівлю, і без нього вона не може існувати.

Водночас складання різних документів (бланків, форм, декларацій) потребує багато часу й витрат, повідомлення даних, що становлять комерційну таємницю. Це додає діловодству невластивої йому функції однієї з форм прихованого протекціонізму. На початку 70-х років Національний комітет з міжнародної торгівлі США підрахував, що для однієї зовнішньоторговельної операції потрібно підготувати 46 різних документів у 360 примірниках; ця робота триватиме 64 години. Якщо взяти до уваги, що у США на той час здійснювалося до 18 млн експортно-імпортних операцій за рік, то отримуємо 828 млн документів у кількості 6,5 млрд примірників. Це, природно, створювало додаткові труднощі для учасників зовнішньої торгівлі, потребувало багато часу і матеріальних витрат.

Внаслідок опитування, організованого Секретаріатом ГАТТ, було з'ясовано, що вимоги до документів, які супроводжують експортний товар, у багатьох країнах створюють протекціоністський бар'єр на шляху експорту товарів.

У чому ж полягає протекціоністський характер діловиробничої практики?

По-перше, у відсутності єдиних вимог до товаросупровідної документації, а також у тому, що в документах часом є питання, що містять комерційну таємницю.

По-друге, у збільшенні грошових витрат (3–5 % ціни експортованого товару) експортера на здійснення торгової операції внаслідок підготовки додаткової кількості документів, що рівноцінно відповідному збільшенню суми митного збору.

По-третє, велике значення мають так звані консульські формальності. В окремих країнах імпорту пов'язаний з необхідністю підтвердження певних відомостей про товар наданням консульської фактури, що потребує додаткового часу і додаткових витрат.

Отже, вимоги, пов'язані з оформленням різної митної документації, ускладнюють процедуру пропускання товару через кордон, затримують проходження вантажу, а через це підвищується вартість зовнішньоторговельних операцій. Шлях скорочення витрат — використання загальноприйнятих міжнародних стандартів, передусім розроблених Міжнародною організацією стандартів. Крім того, потрібно пристосуватися до правил, що склалися у країні-імпортері.

Останніми роками було здійснено певні кроки щодо уніфікації товаровиробничих документів. Зокрема, такий єдиний пакет розроблений ЄС. Він включає сертифікат про походження товару, свідчення про преференції, декларацію і повідомлення про імпорту, повідомлення про відправлення і відвантажувальну накладну, а також інструкції для заповнення цих документів.

8.3. ТОРГОВО-ПОЛІТИЧНІ МЕТОДИ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ

Торгово-політичні методи розширення експорту товарів належать до засобів ЗЕП, за допомогою яких забезпечується щонайбільше можливих переваг для виходу національних виробників на зовнішній ринок. Однак чітке зарахування засобів зовнішньоторговельної політики до однієї з груп — захисної або наступальної — надто ускладнене, оскільки кожний з них, як правило, виконує обидві функції. Це повною мірою стосується і засобів стимулювання експорту, що розцінюються ГАТТ як одна з форм нетарифних обме-

жень. Вони входять у групу “участь держави у зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва і експорту товарів)”. І це цілком зрозуміло, адже створення переваг національним виробникам і експортерам водночас ставить експортерів інших країн у невідгідне положення, ускладнює продаж їх товарів на ринку країни, що застосовує субсидії.

Істотні зрушення у світовій торгівлі останніми роками позначаються на формах і методах її здійснення. У торговому обороті постійно збільшується частка розвинених країн, а з погляду товарної структури — частка машин і обладнання. Структурні зрушення в міжнародній торгівлі й зміни в темпах її розвитку, розширення товарної номенклатури і збільшення кількості країн, що беруть активну участь у міжнародному товарообміні, розвиток спеціалізації й поглиблення міжнародного розподілу праці, загострення конкурентної боротьби та інші чинники впливають на зовнішньоторгову політику країн-учасниць.

Значної специфіки надає зовнішньоторговій політиці науково-технічна революція. У сучасних умовах дедалі активніше використовуються нові форми конкурентної боротьби. Її центр переноситься із сфери цін у такі сфери, як новизна і високий технічний рівень товарів, насамперед машин і обладнання, висока якість їх виготовлення, вдосконалення технічного обслуговування, розвиток і вдосконалення товаропровідної мережі тощо.

Якщо раніше вирішальним чинником конкурентної боротьби на світовому ринку були ціни — переважала та фірма, яка пропонувала товар за найнижчою ціною, то тепер успіху досягають фірми, що пропонують новий або досконаліший товар, де враховано специфіку попиту покупців і забезпечені кращі експлуатаційні показники.

На сучасному ринку переважає той з конкурентів, хто пропонує не лише новий виріб, а й нові, більш комплексні послуги, хто використовує нові, досконаліші методи збуту. Отже, чинник новизни й досконалості в умовах сучасного світового ринку часто переважає чинник цін.

Однак незважаючи на це ціна товару продовжує відігравати важливу роль, адже товар продається не заради виробництва, а заради отримання прибутку. Отже, фірми намагаються обійти конкурентів, продати свій товар і отримати прибуток. І тут сучасний виробник спирається на допомогу держави, яка створює умови, що сприяють експортній діяльності підприємців своєї країни.

Особлива увага урядів до проблем заохочення експорту визначається низкою причин, що відображують як об'єктивні процеси всередині країни, так і необхідність пристосовуватися до нової ситуації у світі.

Збільшення частки готових виробів, особливо машин і обладнання, у зовнішній торгівлі зумовлює підвищення вартості товарів, що поставляються, насамперед технологічно складного обладнання. Наприклад, сучасне комплексне обладнання для металургійного заводу або атомної електростанції коштує сотні мільйонів доларів. Часто це перевищує фінансові можливості покупця. Амортизація цього обладнання виправдовує платежі лише через тривалий період. Продаж такої продукції за кордон пов'язаний з необхідністю дослідження підприємцями додаткових джерел фінансування, які в національному масштабі може забезпечити лише держава.

Тому сприяння урядових установ розширенню експорту перетворилося на одну з найважливіших сфер діяльності держави. З часом внаслідок згадуваних змін на світовому ринку таке сприяння набуло нових, специфічних рис.

Аж до Другої світової війни і в перші повоєнні роки державне стимулювання експорту ще не розглядалось урядами як першочергове завдання і здійснювалось обмеженими коштами, поширювалось на порівняно невелику частку поставок і передбачало в основному зменшення надмірних витрат, що виникали в окремих групах експортерів. Нині воно належить до найважливіших сфер державної діяльності, що швидко поширюються. При цьому залучаються величезні матеріальні й людські ресурси.

Якщо раніше до стимулювання експорту вдавалися передусім з метою антикризового регулювання господарства, боротьби з безробіттям, що посилювалось, або виходу з економічної депресії, то нині воно підпорядковане насамперед меті захоплення ринків, тобто перманентній меті, що не має видимих економічних меж. Уряди в основному зосереджують увагу на сприянні збуту продукції, що посилює в довгостроковому плані позиції країни на світовому ринку. Так, для США — це форсування експорту літаків, електронно-обчислювальної техніки, атомних електростанцій, озброєння, продукції сільськогосподарства, для Німеччини — металообробного і електротехнічного обладнання, автомобілів, для Японії — електроніки, автомобілів, суден.

Якщо раніше стимулювання експорту було лише однією з галузей ЗЕП держави, то тепер воно стало значною мірою визначальним засобом. Форсуванню збуту товарів підлягають навіть заходи з регулювання імпорту, такі як скасування кількісних обмежень, виторг митних поступок, одностороннє зниження мита, підвищення внутрішніх податків тощо.

Урізноманітнилися й форми фінансування експорту, зокрема шляхом стимулювання виробництва, дослідно-конструкторських розробок у галузях, продукція яких здебільшого реалізується на світовому ринку. З цією метою підприємцям надаються податкові пільги, різні субсидії з бюджету або державних фондів.

Одна з основних проблем — створення системи державного заохочення експорту. Щоб розв'язати цю проблему, потрібні кошти для фінансування поставок товарів і надання інших різноманітних послуг експортерам. З цією метою дедалі активніше залучаються ресурси приватних банків і подібних фінансових інститутів за безпосередньою допомогою держави як гаранта, кредитора, гаранта кредитора або просто донора, а також збільшуються фонди державних установ з фінансування або сприяння розвитку експорту. Асигнування урядів на заохочення експорту, що належали раніше до розряду надзвичайних, епізодичних платежів, нині є постійною статтею бюджетних витрат.

Одним з найпоширеніших методів стимулювання експорту товарів є надання експортних премій, або субсидій.

Експортні премії (субсидії) — це фінансові пільги, що надаються урядом або приватними організаціями фірмам-експортерам на вивезення певних товарів за кордон. Вони покривають частину витрат національних виробників і в такий спосіб підвищують їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Необхідно зазначити, що субсидуватися може не лише виробництво товарів на експорт, а й взагалі виробництво певної продукції, зокрема спрямованої на внутрішній ринок. В останньому випадку субсидія є прихованим протекціоністським бар'єром, що за дією рівноцінно введенню додаткового митного збору, бо впливає на ціну, знижуючи її порівняно з цінами конкуруючих імпортних товарів. Відмінність полягає в тому, що митний збір підвищує ціну імпортного товару, знижуючи його конкурентоспроможність, а субсидія дає змогу національному виробникові знизити ціну виробленого ним товару. Водночас субсидія захищає не лише виробника то-

вару, а й споживачів, які використовують цей товар (сировину, продовольство, напівфабрикати) для виготовлення інших виробів.

На практиці субсидування здебільшого застосовується щодо виробництва загалом, як на внутрішній, так і на зовнішній ринок, хоча деякі субсидії діють виключно щодо експорту. З огляду на це субсидії поділяються на прямі й непрямі.

Прямі експортні субсидії (премії) — це певні суми, що виплачуються експортеру для вивезення товарів, в експорті яких зацікавлена країна. Іншими словами, це дотації експортеру для покриття різниці між високою внутрішньою ціною і низькою ціною на аналогічний товар на світовому ринку або для компенсації частини витрат постачальників.

До Другої світової війни прямі експортні дотації застосовувалися в багатьох країнах, під час війни — у переважній більшості країн. Генеральна угода по тарифах і торгівлі забороняє пряме субсидування експорту, попри це воно істотно поширене, насамперед при експортуванні сільськогосподарської продукції, а також при вивезенні капіталомістких і дорогих товарів. Характерним прикладом є авіаційна і суднобудівна галузі промисловості. Оскільки основні виробники суден реалізують за кордоном понад половину своєї продукції, то навіть формальне субсидування виробництва загалом є фактично субсидуванням експорту. Крім того, багато держав виплачують дотації судноплавним компаніям за експлуатацію національних суден.

З кінця 50-х років посилилося субсидування сільськогосподарського експорту через загострення проблеми збуту надлишків продукції. Це виявилось у збільшенні фінансових коштів, що виділяються на такі цілі, збільшенні кількості субсидійованих товарів, застосуванні нових методів субсидування, зокрема колективних. Наочним прикладом останнього є політика ЄС у галузі експорту сільськогосподарських товарів.

Непряме субсидування експорту поширеніше, витонченіше і передбачає фінансові пільги окремим галузям народного господарства або економіці загалом на отримання кредитів, сплату податків, витрат на електроенергію, транспорт тощо.

Поширення субсидування зовнішньоекономічної діяльності змусило ГАТТ розробити відповідні правила субсидування і стягування компенсаційного мита. На “Токійському раунді” було прийнято

Кодекс із субсидій і компенсаційного мита, який був уточнений під час “Уругвайського раунду”.

Однією з найстаріших і найпоширеніших форм фінансового заохочення вивезення товарів є страхування експорту, яке найчастіше здійснюється через надання державних гарантій на експортні кредити. У більшості країн світу операції страхування експорту виконують спеціальні установи. Наприклад, у США — це Експортно-імпортний банк, у Великобританії — Департамент гарантій експортних кредитів, у Німеччині, Бельгії та деяких інших країнах функції державного страхування експорту виконують приватні страхові компанії, що здійснюють ці операції за рахунок коштів, які надає держава.

Основна відмінність сучасного державного страхування експорту від того, що застосовувався до Другої світової війни, полягає в розширенні покладених на них функцій, захисті фірми від можливого ризику, наданні пільгового банківського кредиту і отриманні експортного контракту. Водночас страхування експорту раніше було надто обмежене щодо термінів, видів ризиків, країн і експортерів. Нині воно стало різнобічнішим, що сприяє збільшенню кількості підприємств і фірм, які звертаються до послуг страхових компаній.

У системі державного страхування найважливішими є два види гарантій:

- видача гарантій щодо кредитів безпосередньо банкам, що фінансують експорт. Ці гарантії стали неодмінною умовою отримання банківського кредиту;
- у доповнення до традиційних гарантій щодо більш-менш традиційних комерційних ризиків (стихійні лиха, відмова від товару, неплатоспроможність імпортера тощо) страхування охопило й багато інших видів політичних ризиків (військові дії, революція, експропріація, націоналізація тощо). Нині комерційні й політичні ризики покриваються, як правило, на 70–80 %.

Надання державних гарантій на експортні кредити має першорядне значення для його отримання. Тому роль державного страхування у зовнішній торгівлі постійно зростає, що дає змогу здешевити експортні операції.

Внаслідок вже згадуваних причин сучасна зовнішня торгівля практично немислима без надання експортних кредитів. Це пояснюється також підвищенням вартості товарів на світовому ринку, насамперед високотехнологічних виробів і комплектного обладнання.

Отже, постала потреба у створенні не лише пільгових, як раніше, умов кредитування зовнішньоторговельних заходів, що в сукупності й створило сучасну систему кредитного заохочення експорту. Якісно новими елементами стали такі:

- орієнтація передусім на найперспективніші вироби машинобудівної продукції в кожній країні;
- поширення державної допомоги на короткострокове кредитування;
- порівняно широке використання міжурядових банківських організацій для збуту національної продукції.

Одним з найважливіших аспектів формування преференційних умов кредитування стало підвищення ролі державного страхування, що значною мірою пом'якшило для експортерів гостроту проблеми з'ясування платоспроможності їх зовнішньоторговельних партнерів.

За фінансової підтримки уряду розвиток кредитування експорту в багатьох країнах стимулювався й іншими методами заохочення, наприклад зниженням або заморожуванням процентних ставок на експортні кредити нижче за ставки, що діяли на внутрішньому ринку. Крім того, подовжувався термін кредитування, зменшувалися штрафні ставки за прострочення платежу, збільшувалася частка фінансування за рахунок пільгового кредиту, полегшувалась і спрощувалась процедура його отримання.

З метою максимального надання національним виробникам реальних можливостей у торгівлі з країнами, що розвиваються, уряди створювали спеціальні фонди і навіть установи для кредитування таких поставок, а також розробляли особливо пільгові умови кредитування щодо процентних ставок, первинного внеску й форм погашення кредиту.

Як наслідок, загострилася конкуренція у сфері експортного фінансування, що загрожувала перерости у “кредитну війну”. Це спричинилося до занепокоєння урядів більшості країн. А тому в 1976 р. було досягнуто міжнародних домовленостей країн — членів ОЕСР, які є найбільшими виробниками та експортерами машин і обладнання. Пізніше (у 1978 р.) ці домовленості було покладено в основу Міжнародної угоди про основні умови експортних кредитів, що користуються підтримкою держави, так званого консенсусу. У ньому визначались умови надання експортних кредитів і обмежувалися розміри державних субсидій по них.

Зазначена угода поширюється на експортні кредити з терміном погашення понад два роки, що користуються державною підтримкою у формі фондування, рефінансування, субсидування або страхування. Кредити мають надаватися лише для фінансування експорту певних груп товарів, наприклад машин, обладнання (крім військового), окремих видів металопродукції, будівництва об'єктів за кордоном і надання відповідних послуг. З цього переліку вилучено такі об'єкти високої вартості, як судна, електростанції (зокрема, атомні), літальні апарати, а також станції стеження за супутниками Землі.

“Консенсус” визначає всі основні (максимально пільгові) умови експортних банківських і комерційних кредитів. Мінімальний розмір готівки платежів встановлений на рівні 15 % суми контракту; отже, ліміт кредиту не може перевищувати 85 % обсягу зовнішньоторговельної операції. Іншими словами, імпортер, отримуючи кредит, змушений негайно оплатити щонайменше 15 % суми контракту.

Вибір валюти кредиту не обмежується. Термін і вартість кредиту диференціюються залежно від країн-позичальників. З цією метою останні поділяються на три групи:

- найспроможніші країни з рівнем національного прибутку на душу населення понад 4 тис. дол.;
- країни — експортери нафти — члени ОПЕК і більшість колишніх соціалістичних країн;
- більшість країн “третього світу” і КНР.

У липні 1988 р. пільгове кредитування найспроможніших держав було припинено.

Наданий кредит країна повинна погашати однаковими внесками не рідше одного разу за півріччя і починати погашати його не пізніше як через 6 місяців з дати поставки або введення в експлуатацію обладнання.

Розглядувана угода встановлює також мінімальний розмір процентних ставок по експортних кредитах залежно від термінів погашення і категорії країни-позичальника.

Значну роль у розширенні експорту товарів і послуг відіграє надання міжурядових кредитів з урахуванням і так званої фінансової допомоги. Ця форма стимулювання зовнішньоекономічних зв'язків із засобу тимчасового сприяння вивезення окремих видів продукції країн-кредиторів, якою вона була на початковому етапі, перетворилася на постійно діючий універсальний засіб.

Важливим засобом форсування експорту насамперед у країни, що розвиваються, за допомогою кредитів стали кредити міжнародних банківських організацій, головними фінансовими донорами яких є найбільші промислово розвинені країни. Основною міжнародною організацією в цій галузі є Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) разом з його організаціями, так звана Група світового банку. Важливу роль у кредитуванні країн Східної Європи і СНД відіграє Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Крім названих фінансових організацій діють також інші регіональні фінансові інститути, такі як Міжамериканський банк розвитку, Фонд розвитку і Інвестиційний банк ЄС, Азіатський та Карибський банки розвитку.

Зауважимо, що значна частина державних кредитів має, як правило, так званий пов'язаний характер, тобто в угоді про надання кредиту зазначається, що одержувач бере на себе зобов'язання витратити кошти, які надаються на придбання товарів і послуг, у країні-кредиторі або навіть у конкретних фірмах.

Серед різних форм сучасного стимулювання експорту найбільш всеохоплюючою і поширеною є звільнення експортерів від сплати непрямих і деяких прямих податків, до чого вдаються майже всі розвинені держави.

Податкові пільги застосовуються, як правило, однаковою мірою до всіх учасників міжнародної торгівлі. Однак оскільки переважна частка обсягу світового експорту припадає на взаємний оборот розвинених країн, ці пільги практично сприяють реалізації продукції передусім у найрозвиненіших країнах.

Цей вид пільг є однією з найбільш прихованих форм фінансового заохочення експорту, бо в кожній країні поряд з однаковими або схожими податками існують специфічні податки, а також різноманітні винятки щодо оподаткування окремих товарів, операцій або підприємств. Прагнення максимально використати переваги національної податкової системи в інтересах зовнішньоторговельної експансії спричинилося до безлічі пільг, внаслідок чого урахування і оцінка їх ефективності стала складною проблемою.

Податкове заохочення експорту здійснюється переважно в такі способи:

- у всіх країнах вживаються заходи в межах діючих національних систем оподаткування, що передбачають додаткові пільги,

наприклад звільнення експортних товарів від непрямих податків;

- розширюється номенклатура товарів, відповідно до яких стягнуті раніше митні збори повертаються (повернення мита);
- передбачається звільнення від сплати податків на матеріали, використані у виробництві експортних товарів;
- знижується пряме оподаткування підприємців для часткової компенсації їх витрат як експортерів;
- дозволяється створювати неоподатковувані грошові форми для розвитку експорту;
- передбачається відстрочення сплати податків;
- запроваджується система умовного безмитного ввезення.

Поряд з непрямим оподаткуванням у багатьох країнах експортерам надаються пільги у формі часткового звільнення від сплати прямих податків, знижується податок з фірм, що створюють зарубіжні філії.

Контрольні питання

1. Поняття “нетарифні засоби ЗЕП”.
2. Характеристика кількісних обмежень імпорту і експорту.
3. Заходи прихованого протекціонізму і їх роль у регулюванні міжнародної торгівлі.
4. Податки і податкова політика.
5. Стандарти і вимоги з охорони здоров'я і техніки безпеки.
6. Торгово-політичні методи розширення експорту товарів.

НОВА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Здобуття Україною державної незалежності, потреба в її геоекономічному самовизначенні у світовому економічному просторі й інтеграція як самостійного суб'єкта зовнішньої та зовнішньоекономічної діяльності в системі міжнародних відносин зумовили необхідність створення й реалізації в державі нової ЗЕП. Посилення глобалізаційних процесів у світі підвищує значення розвитку зовнішньоекономічних відносин України, її участі в міжнародному поділі праці, фінансах, науково-технічному співробітництві. Водночас ЗЕП є засобом подолання кризових явищ в економіці України, відкриваючи доступ вітчизняній продукції на світові ринки й забезпечуючи надходження відповідних товарів і послуг до економіки України з інших країн світу.

9.1. ВИТОКИ Й ПЕРСПЕКТИВИ ЗЕП УКРАЇНИ

Розробка нової ЗЕП України потребує визначення цілей і пріоритетів національного розвитку з урахуванням особливостей трансформаційного етапу вітчизняної економіки та наслідків глибокої соціально-економічної кризи. Зовнішньоекономічна політика України має бути комплексною, органічно пов'язувати всі види зовнішньоекономічної діяльності — зовнішню торгівлю, валютну та інвестиційну політику, науково-технічні зв'язки тощо. Це завдання ускладнюється через відсутність в Україні досвіду здійснення самостійної ЗЕП, оскільки в цій сфері вона почала самостійно діяти лише нещодавно.

Увійшовши в 1922 р. до складу СРСР, Україна делегувала свої зовнішньополітичні права союзному уряду. У 1944 р. їй разом з іншими союзними республіками СРСР було частково повернуто право на самостійні зовнішні відносини, а в 1945 р. вона стала одним з

членів — засновників ООН. Доти, поки Україна перебувала у складі СРСР, на її території діяла планова адміністративна система, й усі зовнішньоекономічні операції здійснювалися союзними органами. Однак незважаючи на повну залежність від структур СРСР міжнародна правосуб'єктність Української держави поступово утверджувалась завдяки її активній участі в міжнародних організаціях. З 1944 по 1990 р. Україна стала членом 16 міжнародних організацій, учасницею 156 міжнародних договорів, брала участь у роботі майже 60 постійних і тимчасових міжнародних органів.

У 1991 р. після проголошення незалежності Україна стала правонаступницею прав і зобов'язань за міжнародними договорами СРСР, які не суперечать Конституції України та її інтересам, а також підтвердила свої зобов'язання за міжнародними договорами, укладеними раніше. З 1992 р. розпочався процес становлення національної економіки, пошуку торговельно-економічних партнерів і шляхів виходу на світовий ринок, розробки власної ЗЕП.

Спочатку Україна залишалася в рубльовій зоні колишнього СРСР у сфері оптового обороту незважаючи на введення в 1992 р. власної грошової одиниці у внутрішньому обігу. У молодій самостійній державі ще не було чітко визначених законодавчих актів щодо зовнішньоекономічної діяльності й митних обмежень, що призводило до неврегульованих реекспортних і бартерних операцій, криміналізації й розвитку тіньової економіки. Після остаточного виходу України зі спільного радянського економічного простору, тобто виходу з рубльової зони і введення митних обмежень по всьому кордону, розпочався процес переходу на світові ціни у взаєморозрахунках з державами колишнього СРСР, зокрема з Російською Федерацією. В Україні почали створюватись інститути самостійного регулювання зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності, змінилися коло експортно-імпортних операцій, методологічна база їх обчислення, ціни, курси валют, законодавство тощо.

Нині Україна є рівноправним учасником міжнародного спілкування, бере участь у загальноєвропейському процесі та європейських структурах, активно сприяє зміцненню загального миру й міжнародної безпеки.

Геополітичні стратегії України. У сучасному світі дуже стрімко розвиваються геополітичні процеси, що формують розподіл політичного, економічного, ресурсного потенціалу між країнами. У біпо-

лярній моделі світового порядку дедалі гостріше вирізняється безперечний лідер — США, що схиляє розвиток геополітичних процесів у бік монополярності. Намагаючись запобігти цій тенденції, в опозицію США стають країни Європи й Азії. Виникає конфронтація інтересів, яка, зі свого боку, висуває питання стратегічного партнерства. Ця проблема постає й перед Україною під час її виходу на суперечливу арену міжнародних відносин.

Одним з пріоритетних векторів геополітичної стратегії України є інтеграція до ЄС. У червні 1994 р. між Україною та ЄС було підписано Угоду про партнерство і співробітництво, а у грудні 1999 р. Європейська Рада затвердила загальну стратегію ЄС щодо України, згідно з якою виконання Україною всіх запланованих реформ може стати передумовою її майбутнього членства в ЄС, чому передувати-ме здобуття нею статусу асоційованого члена.

До основних цілей ЗЕП України щодо ЄС належать такі:

- пошук засад взаємовигідного економічного, фінансового та науково-технічного співробітництва;
- стимулювання розвитку торговельних відносин з країнами ЄС і залучення інвестицій;
- використання фінансової й технічної допомоги країн — членів ЄС для проведення Україною ринкових реформ і створення соціально орієнтованого ринкового господарства;
- зміцнення економічної безпеки України.

Основними завданнями ЗЕП України щодо ЄС є такі:

- приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру у сферах енергетики, транспорту, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища, освіти тощо;
- здобуття підтримки ЄС щодо приєднання України до системи ГАТТ/СОТ.

До основних чинників, що заважають вступу України до ЄС, належать:

- відсутність реально функціонуючої ринкової економіки;
- відмінність нормативно-правової бази України від єдиних законодавчих норм ЄС;
- невідповідність структури економіки України пріоритетам розвитку ринку ЄС;
- неспроможність українських підприємств конкурувати за єдиними правилами із західними компаніями;

- нездатність України робити внески до бюджету ЄС через важкий фінансовий стан тощо.

Європейський вибір України зумовлений передусім об'єктивним чинником, а саме в Україні розміщений географічний центр Європи, за площею території (603,7 тис. км²) вона посідає друге місце в Європі, поступаючись лише Росії, а за чисельністю населення (близько 50 млн чол.) — шосте місце після Росії, Німеччини, Італії, Великобританії, Франції. Україну споріднюють з Європою також історичні традиції, демографічний склад населення, певна культурна близькість. Україна прагне стати міцною демократичною соціальною державою, якими є більшість держав ЄС. Орієнтація на досягнення в майбутньому високого рівня розвитку та безпеки стимулює Україну сьогодні проваджувати реформи. Водночас Україна вже не в змозі впоратися із системною економічною кризою без фінансової й кредитної допомоги розвинених країн, що зумовлює встановлення тісних контактів з країнами цього регіону.

Якщо Україна прямує до Європи, то ЄС також “прямує” до України і передусім у географічному вимірі — після майбутнього вступу до ЄС таких країн Східної та Центральної Європи, як Греція, Угорщина, Польща, Словачія, Естонія, Латвія, Болгарія, Румунія, Словенія, Литва, єдиний митний і фінансовий простір досягне кордонів України та Білорусії, а також міст Пскова, Новгорода і Санкт-Петербурга. Внаслідок цього на кордонах України виникне найпотужніше у світі не лише економічне, а й військово-політичне об'єднання, до якого увійдуть майже всі західні та південно-західні сусіди Києва.

Нині є підстави стверджувати, що й Росія робить значні кроки щодо тісного співробітництва з ЄС. І це дуже важливо.

Поза російським контекстом Україна не є для Заходу вагомим партнером. Як самостійна цінність підкорена, розорена й світоглядно спустошена Україна викликає у Заходу лише байдужість і зневагу. Запаси сировинних ресурсів, що постійно зменшуються, і дешева робоча сила не є рівноправним партнерським потенціалом, з яким можна прямувати до співтовариства розвинених європейських держав. Формувати власний конкурентоспроможний економічний потенціал, виконуючи рекомендації МВФ та інших міжнародних організацій, Україні дуже важко. Жодна з високорозвинених країн ніколи не співпрацювала з МВФ і ніколи його реформи не сприяли економічному успішному розвитку слаборозвинених країн. Інозем-

ний капітал, що необхідний для відродження вітчизняної промисловості, ніколи не допустить виникнення могутнього конкурента на європейському та світовому ринках. Захід зацікавлений у проведенні ринкових реформ в Україні лише в міру забезпечення ними політичної та економічної стабільності. Несприятливі економічні умови заважають західним фірмам розгорнути діяльність на українському ринку і спричиняють збитки. Наприклад, з України вивезено близько 20 млрд дол. США, які інвестують економіку країн Західної Європи; 90 % безробітних у науковій сфері зумовлюють декваліфікацію робочої сили, деінтелектуалізацію суспільства і знищення України як конкурента на міжнародних товарних ринках. За роки реформ Україна втратила понад 74 % економічного потенціалу, майже завершилась деіндустріалізація, знищено вісім промислових галузей, наукомістка електронна промисловість скоротилася більш як у 100 разів. На ринку України 92 % становлять імпорتنі товари, а для Заходу вигідно, щоб Україна перестала бути конкурентом навіть на власному внутрішньому ринку.

Слабка Україна, яка має 5,2 % світових природних ресурсів і перебуває за економічним потенціалом на периферії світового господарства, потрібна Західній Європі, але не як рівноправний партнер з власними інтересами, а як трофей. Доцільність спрямування своєї геополітичної стратегії до ЄС залежить від того, чи уможливить рівень економічного розвитку України її входження в Європу, або її туди “візьмуть”.

Іншим вагомим геополітичним орієнтиром України є Росія. Саме в цьому й виявляється суперечливість ЗЕП України. Адже Росія і Україна мають різні стратегічні цілі щодо Західної Європи. Якщо Україна прагне повної інтеграції до європейських структур, то Росія намагається стати самостійним регіональним геополітичним центром і стати партнером Заходу. У свою чергу, Західна Європа розглядає Росію як можливого опонента збільшення впливу США на європейському континенті. Сприймаючи Росію як правонаступницю СРСР і визначаючи її геополітичний масштаб, країни Західної Європи виявляють набагато більший інтерес до неї, аніж до будь-якої іншої країни СНД. Росія активно взаємодіє, реалізуючи власні інтереси, з такими країнами ЄС, як Італія, Греція, Франція, Німеччина, та розбудовує новий формат співпраці з НАТО.

Якщо Західна Європа поступово втрачає інтерес до України, особливо після владнання проблеми ядерного роззброєння, то Росія

розуміє, що не може ефективно реалізовувати свої зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні інтереси без участі України. Через територію України Росія має можливість просувати на Захід ресурси, товари й послуги і отримувати звідти технології. Україна постає привабливим споживчим ринком для російських товарів і послуг; російські компанії вже скуповують акції деяких українських підприємств, а також землю. Російські фінансово-промислові групи контролюють такі українські підприємства, як Запорізький алюмінієвий завод, Южмаш, Херсоннафтопереробка, АНТК “Антонов”.

Водночас Росія потрібна Україні так само, як Україна Росії. Україна має величезні газові борги, що зростають до проблеми міжнародного значення; її економіка залежить від імпорту російських енергоносіїв, що дорожчають для тих країн СНД, геополітичний курс яких суперечить курсу Росії. Енергетична залежність України від Росії виявляється, по-перше, у хронічній заборгованості перед російськими експортерами нафти, газу та електроенергії, що в середньостроковій перспективі загрожує Україні втратою суверенітету, а по-друге — у несанкціонованому забиранні нафти й газу з російських експортних трубопроводів, включаючи реекспорт Києвом частини відібраного газу. Росія є для України єдиним і найдешевшим постачальником енергії, має величезні природні ресурси і не імпортує енергоносіїв, а отже, може визначати внутрішні ціни. Росія може переорієнтувати експортні потоки газу, обминаючи територію України, і підняти внутрішні ціни в Україні до рівня, що перевищує світовий, за рахунок невідшкодування своїм експортерам ПДВ і без введення додаткового акцизу.

Якщо Україна стане геополітичним партнером Росії, вона отримає помітні переваги в економічній сфері, а енергетичні борги не будуть великою проблемою. Україна отримує доступ до російських сировинних ресурсів за прийнятними цінами і потрапить на російський ринок, де її продукція є відносно конкурентоспроможною. Водночас Україна не буде змушена виконувати всі вказівки Росії щодо проведення реформ у внутрішній та зовнішній політиці. Прикладом є митний союз, країни якого не зазнають російських акцизів, ввізного і вивізного мита, ПДВ і не винні Росії нічого, крім узгодженості загального геополітичного курсу. У разі конфронтації з Росією продукція України дорожчатиме, експорт стане менш конкурентоспроможним і українські позиції як на західних, так і на східних ринках погіршаться. Підраховано, що через 5–7 років Україна позба-

виться 2/3 російського транзиту, що завдасть її економіці великої шкоди.

З багатьох точок зору Україна не може не співробітничати з Росією, і конфронтація між ними неприпустима.

Якщо основним геополітичним пріоритетом України стане Росія, це не заважатиме їй розвивати відносини з країнами Європи. Так, один із провідних партнерів України в ЄС — Німеччина, яка до того ж є великим кредитором України, а також Франція та Італія. Важливими економічними партнерами України є також країни Східної та Центральної Європи, зокрема Польща, Болгарія, Румунія, Словенія, Чехія та Угорщина. Україна не може обминути відносин з такою могутньою наддержавою світу, як США, але вони навряд чи можуть бути основним геополітичним орієнтиром через віддаленість і відмінні історико-культурні традиції. Україна є другорядним об'єктом впливу для США і приваблює їх у міру вигідності вкладання капіталу.

Стратегічно важливим та економічно вигідним є південно-східний напрямок зовнішньої політики України, а саме Чорноморський та Близько-Східний регіони, Центральна Азія, Індія, країни АТР. Завдяки цим країнам Україна може забезпечити себе альтернативними джерелами постачання енергоносіїв та ринками збуту своїх товарів. Оскільки населення країн Близького Сходу зростає величезними темпами, перед ними постає проблема харчового забезпечення. Великі потоки біженців прямують до Європи і, зокрема, в Україну, що підриває систему безпеки й стабільності, підвищує рівень злочинності. Завдяки виваженій політиці щодо країн Сходу Україна може наповнювати їх ринки продовольчими товарами в обмін на енергоносії, вирішуючи певною мірою харчову проблему, зменшуючи свою енергетичну залежність від Росії, розвиваючи власне сільське господарство та переробну промисловість і знижуючи масштаби міграції.

Багатовекторність зовнішньої політики — дуже поширене явище, якого на певному етапі розвитку дотримуються чимало країн. Для України цей етап не може тривати довго, адже її головні стратегічні партнери мають різні суспільні цінності та пріоритети, а постійне пристосовування до кожного з них призводить до розпорошення матеріальних та інтелектуальних ресурсів, до пасивної ролі у світових геополітичних процесах, до втрати стратегічної перспективи. Отже, Україні потрібно розробити таку геополітичну стратегію, яка б дала

змогу їй стати активним суб'єктом геополітики за умов збереження економічного та політичного суверенітету, захисту її національних цінностей та соціально-культурної ідентичності.

9.2. ЗОВНІШНЬОТОРГОВА ПОЛІТИКА

Найважливішими складовими системи ЗЕП є зовнішньоторговельна та інвестиційна політика. Стан зовнішньої торгівлі впливає як на процеси структурної перебудови економіки України, так і на рівноправну участь країни в міжнародному поділі праці. Розробка ефективної зовнішньоекономічної стратегії України базується на формуванні її експортного потенціалу, збалансованості зовнішньоекономічного обміну товарами та послугами, наявності конкурентних переваг і здобутті нових позицій на світових ринках. Забезпечення умов для повноцінного торговельно-економічного співробітництва України з індустріально розвиненими країнами є одним з основних стратегічних напрямків її нової ЗЕП.

Сучасний стан зовнішньої торгівлі України характеризується нестабільністю і наявністю великої кількості проблем і суперечливих тенденцій. За даними Національного банку України, з 1994 по 1997 р. загальний обсяг зовнішньої торгівлі України поступово збільшувався: експорту — на 22,3 %, імпорту — на 21,6 %. Проте в 1998–1999 рр. виявилася тенденція до зменшення обсягів зовнішньої торгівлі. У 1999 р. зовнішньоторговельний товарний оборот становив 23,43 млрд дол., що на 14,2 % менше, ніж у 1998 р. (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Торгівля товарами і послугами у порівняльні періоди
1997–1999 рр. (млн дол.)

Товари і послуги за роками		Q1 1997	1997	Q1 1998	1998	Q1 1999	1999	Q1 2000
Обсяг	експорту	4744	20355	4421	17621	3562	16234	4445
	імпорту	5458	21891	5143	18828	3741	15237	4468

Загалом порівняно з 1994 р. обсяг експорту товарів і послуг у 1999 р. зменшився на 407 млн дол., імпорту — на 2770 млн дол. За рахунок того, що обсяг імпорту скорочувався швидше, ніж експорту, загальне сальдо торгівлі товарами та послугами за січень–

вересень 1999 р. було додатним — 2 млрд дол. У торгівлі товарами за січень–вересень 1999 р. сальдо підвищилось у 9,4 раза і у другому кварталі вперше з моменту проголошення незалежності Україна мала додатне сальдо платіжного балансу. Загалом за 1999 р. сальдо зовнішньої торгівлі було від’ємним — 265 млн дол., але поліпшилось порівняно з попереднім роком на 1 млрд 773,6 млн дол. У першому кварталі 2000 р. ситуація у зовнішній торгівлі України поліпшилась, і обсяг експорту підвищився на 24 % порівняно з відповідним періодом 1999 р., імпорту — на 19,4 % (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі
(за даними платіжного балансу, млн дол., поточні ціни)

Рік	Товари			Товари та послуги		
	Обсяг експорту	Обсяг імпорту	Сальдо	Обсяг експорту	Обсяг імпорту	Сальдо
1994	13894	16469	-2575	16641	18007	-1365
1995	14244	16946	-2702	17090	18280	-1190
1996	15547	19843	-4296	20346	21468	-1122
1997	15418	19623	-4205	20355	21891	-1536
1998	13699	16283	-2584	17621	18828	-1207
1999	12463	12945	-482	16234	15237	997
1996 Q3	3905	4624	-719	5068	5090	-22
1996 Q4	3890	5150	-1260	5125	5588	-463
1997 Q1	3527	4983	1456	4744	5485	-741
1997 Q2	3858	4882	1024	5040	5394	-354
1997 Q3	3945	4830	885	5205	5454	-249
1997 Q4	4088	4928	840	5366	5558	-192
1998 Q1	3443	4459	-1016	4421	5143	-722
1998 Q2	3750	4270	-520	4727	4988	-261
1998 Q3	3174	3868	-694	4147	4511	-364
1998 Q4	3332	3686	-354	4326	4186	140
1999 Q1	2651	3290	-639	3562	3741	-179
1999 Q2	3145	2761	384	4082	3287	795
1999 Q3	3180	2949	231	4106	3658	448
1999 Q4	3487	3945	-458	4484	4551	-67
2000 Q1	3507	3935	-428	4445	4468	-23

Поява негативних тенденцій у динаміці зовнішньоторговельного обороту України має глибоке підґрунтя. Зростання обсягів зовнішньої торгівлі в 1994–1997 рр. супроводжувалося зниженням обсягів ВВП, відсутністю кредитних ресурсів, хронічною кризою неплатежів і подальшою деградацією економіки України. Обсяг експорту збільшувався за рахунок скорочення внутрішнього споживання. Це супроводжувалося відповідними змінами у структурі виробництва; експортні надходження були незначні, щоб стати джерелом масштабних інвестицій. Недостатність валютних резервів змушувала накопичувати зовнішній борг для погашення кредитів під фінансування продукції критичного імпорту. Збільшення обсягу імпорту не сприяло технологічній модернізації виробництва, хоча й вплинуло на структуру споживання. Розвиткові зовнішньої торгівлі України заважали також невизначеність законодавства, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, надання необґрунтованих пільг експортерам, численні зміни ставок ввізного мита. Така ситуація у вітчизняній економіці поступово призвела до зниження обсягів зовнішньоторговельного обороту, по якому водночас болюче вдарили світова фінансова криза 1998 р. і фінансова криза в Росії. Виконання угоди з Росією про зниження тарифів за транзит газу (з боку України) і зниження вартості газу, що імпортується Україною з Росії, також певною мірою вплинули на скорочення зовнішньоторговельного обороту. В окремих країнах світу погіршилася кон'юнктура традиційного українського експорту через його високу собівартість, неефективність поставок, антидемпінгові процеси. На експортній діяльності негативно позначився і невпорядкований механізм відшкодування ПДВ експортерам.

Саме стан експортного потенціалу України є нині чи не найгострішим питанням її ЗЕП. Товарна структура експорту погіршується. У ній переважає продукція металургійної галузі, мінеральні продукти і продукція хімічної промисловості. З 1990 по 1997 р. частка експорту машинобудування зменшилась з 29,8 до 9,0 % у структурі промислового виробництва, а частка експорту чорних металів збільшилась з 14,4 до 25,1 % (табл. 9.3).

Водночас, за даними Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі, можливості екстенсивного збільшення обсягу експорту вже вичерпано. Продукція металургійної та хімічної галузі втрачає конкурентні позиції на світових ринках, а для збереження досяг-

Таблиця 9.3

Експорт товарів за товарними групами та регіонами
(за даними платіжного балансу, млн дол.)

Група товарів	Обсяг експорту за роками			
	1996	1997	1998	1999
Разом	15547	15418	13699	12463
з колишнього СРСР		6841	5273	4092
з решти країн світу		8577	8426	8371
Продовольчі товари і сировина	3045	1802	1379	1418
з колишнього СРСР		1185	652	747
з решти країн світу		617	727	671
Продукція паливно-енергетичного комплексу	1156	1142	1023	1057
з колишнього СРСР		215	177	119
з решти країн світу		927	846	938
Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей	2207	2015	1735	1384
з колишнього СРСР		959	818	580
з решти країн світу		1056	917	804
Деревина і вироби з неї	193	209	238	313
з колишнього СРСР		117	116	127
з решти країн світу		92	122	186
Текстиль, взуття, вироби з каміння, скла, азбесту	620	643	672	593
з колишнього СРСР		184	143	106
з решти країн світу		459	529	487
Чорні та кольорові метали і вироби з них	4628	5904	5336	4874
з колишнього СРСР		1715	1324	868
з решти країн світу		4189	4012	4006
Машини і устаткування	2018	1970	1786	1388
з колишнього СРСР		1370	1154	809
з решти країн світу		600	632	579
Різне	1617	1733	1530	1436
з колишнього СРСР		1096	889	736
з решти країн світу		637	641	700

нутих Україною обсягів зовнішньої торгівлі потрібна структурна перебудова вітчизняної економіки.

Постіндустріальна епоха спричинила процес деіндустріалізації економіки окремих найрозвиненіших країн світу. Матеріаломісткі екологічно шкідливі виробництва переносяться в індустріально відсталі країни, а високорозвинені країни експортують наукомістку продукцію та інформацію. У цьому контексті Україна має орієнтуватися на розвиток експорту продукції наукомістких галузей і високотехнічного виробництва. Це не легке завдання, адже майже монополістом у галузі наукових винаходів і інформації на світовому ринку є США. Тривалий час вони переманювали найкращий інтелектуальний і науковий потенціал з усього світу, а відтак і конкурувати з ними важко навіть високорозвиненим країнам Європи. Історично Україна експортує окремі види продукції військового призначення, продукцію аерокосмічної, суднобудівної промисловості, однак нині багато підприємств цієї галузі занепали, мають зношене застаріле обладнання, використовують старі енергомісткі технології. Не стимулює розвиток науково-технічного прогресу в Україні й низький рівень витрат державного бюджету України на розвиток науки, який не перевищує 1 % ВВП.

З метою розв'язання проблем експорту в Україні було створено Раду експортерів, перше засідання якої відбулося 24 листопада 1999 р. До неї увійшли представники Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі, Міністерства промислової політики, Міністерства агропромислового комплексу, Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства юстиції, Державної митної служби, Державної податкової адміністрації, Національного банку України і комерційних банків. Рада експортерів координує експортну діяльність окремих галузей виробництва, пов'язану з розробкою єдиної кон'юнктурно-цінової політики на зовнішніх ринках, розробляє заходи стимулювання експорту, надає рекомендації щодо поліпшення чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

У стратегії економічного і соціального розвитку України на 2000–2004 роки зазначається, що постала нагальна потреба в розробці та здійсненні Державної програми стимулювання експорту продукції, зокрема продукції високотехнологічних виробництв, навіть якщо результати реалізації цієї програми будуть відчутні через 3–5 років. Потрібно вирішити також питання щодо налагоджен-

ня ефективної експортної інфраструктури вітчизняних підприємств та їх об'єднань. З цією метою планується сформувати розгалужену систему збуту товарів і послуг за кордоном, створивши мережу торгових представництв, комерційних агентів, оптових складів, виставкових центрів та інших структур, які забезпечуватимуть маркетингову та рекламну підтримку експорту українських товарів і послуг.

З метою підтримання і розвитку експорту доцільно вжити комплекс заходів ЗЕП, основними з яких є такі:

- розвиток нових експортних галузей на основі науково-технічних монополій і пошук шляхів запобігання занепаду традиційних експортних галузей;
- створення підприємств переважно експортної орієнтації, підтримка підприємств малого та середнього бізнесу у здійсненні експортної діяльності;
- надання державної підтримки експортерам у вигляді гарантійних зобов'язань для кредитування експорту, фінансування та кредитування експортних поставок продукції з тривалим терміном виготовлення;
- створення системи страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків;
- боротьба зі встановленням безпідставних антидемпінгових мит, вжиття заходів щодо захисту інтересів національних товаровиробників;
- просування вітчизняних товарів і послуг на світові ринки технологій та інформації, машин і устаткування, транспортних комунікацій за активної підтримки держави;
- створення фонду підтримки експорту за рахунок надходжень до бюджету від митного обкладання зовнішньоторговельних операцій для надання експортерам технічного, консультаційного та інформаційного сприяння;
- забезпечення своєчасного повернення ПДВ з експорту товарів, звільнення від сплати податку з прибутку на приріст експортної продукції;
- створення системи гарантійного та післягарантійного обслуговування техніки і обладнання, що продається за кордон;
- розширення співробітництва України з фінансово-промисловими групами, організація власних транснаціональних корпорацій.

Україна може дістати конкурентні переваги на світовому ринку в таких галузях:

- приладобудування, порошкова металургія, виробництво надтвердих матеріалів, зварювальної техніки;
- ракетно-космічна техніка, окремі галузі суднобудування, виробництво важких транспортних літаків;
- науково-виробничі розробки інститутів Національної академії наук України — ліцензії, ноу-хау, науково-промислова кооперація;
- сільське господарство (виробництво олії, цукру, свіжих овочів і фруктів);
- важке машинобудування, виробництво обладнання для металургійних заводів, верстатів, дорожньо-будівельної та сільськогосподарської техніки;
- харчова промисловість (кондитерська промисловість, виробництво безалкогольних напоїв, продукти переробки молока і м'яса);
- добувна промисловість з урахуванням реорганізації та реконструкції;
- легка промисловість (надання послуг у галузі транспорту, туризму, інжинірингу, освіти);
- транзит експортно-імпортних вантажів територією України;
- прикордонне співробітництво, зокрема переробка первинної сировини і товарообмінні операції.

Саме зазначені галузі мають стати стратегічними орієнтирами нової ЗЕП України. Однак слід урахувувати, що світові ринки товарів і послуг вже розподілені між основними конкурентами, здебільшого на них правлять транснаціональні корпорації. Індустріально розвинені країни намагаються загальмувати розвиток країн, що розвиваються, перетворити їх на сировинні придатки. Чільне місце на зовнішньому ринку можна завоювати або кардинально новими досягненнями, або справді високою якістю продукції, що знайде попит у споживачів.

В Україні поки що є ресурси, що дають їй змогу сподіватися на створення потужного експортного потенціалу: запаси деяких корисних копалин, 1/4 світових запасів чорнозему, вигідне транспортно-географічне положення, розгалужена транспортна інфраструктура, привабливі природно-кліматичні умови, розвинута система освіти і наукових досліджень, високий рівень кваліфікації порівняно дешевої робочої сили.

Водночас незбалансованість зовнішньої торгівлі України виявляється у значній залежності економіки від імпорту, зокрема енерго-

носіїв і високотехнічної продукції. Нині держава вживає заходів щодо скорочення обсягів імпортованої продукції, а саме:

- зменшує обсяги ввезення товарів, аналоги яких виробляються або можуть вироблятися в Україні, передусім продукції сільськогосподарської та харчової промисловості (цукру, соняшникової олії, м'яса, картоплі шляхом тарифного регулювання);
- обмежує обсяги ввезення готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, підвищивши питому вагу давальницької сировини у вартості готової продукції до 80 %;
- скорочує обсяги ввезення товарів фізичними особами, встановивши максимально дозволений неоподатковуваний обсяг ввезення товарів у розмірі 2000 ЕКЮ.

Запроваджені заходи принесли певні позитивні зрушення. Якщо в 1996 р. обсяг імпорту збільшився на 18,5 % порівняно з 1994 р., то в 1997 р. він зменшився на 2,8 %, у 1998 р. — на 14,3 %, а в 1999 р. становив 11,85 млрд дол., що на 19,3 % менше, ніж у 1998 р. (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Імпорт товарів за товарними групами та регіонами
(за даними платіжного балансу, млн дол.)

Група товарів	Обсяг імпорту за роками			
	1996	1997	1998	1999
1	2	3	4	5
Разом	19843	19624	16283	12945
з колишнього СРСР		11820	9040	7415
з решти країн світу		7804	7243	5530
Продовольчі товари і сировина	1447	898	1052	902
з колишнього СРСР		137	225	133
з решти країн світу		761	827	769
Продукція паливно-енергетичного комплексу	8868	8280	6170	5441
з колишнього СРСР		7714	5801	5021
з решти країн світу		566	369	420
Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей	1954	2151	1821	1459
з колишнього СРСР		653	529	442
з решти країн світу		1498	1292	1017
Деревина і вироби з неї	529	500	473	397
з колишнього СРСР		188	175	155
з решти країн світу		312	298	242

1	2	3	4	5
Текстиль, взуття, вироби з каменя, скла, азбесту	734	745	743	635
з колишнього СРСР		199	187	141
з решти країн світу		546	556	494
Чорні та кольорові метали і вироби з них	760	666	629	409
з колишнього СРСР		361	318	209
з решти країн світу		305	311	200
Машини та устаткування	2990	3687	3409	2255
з колишнього СРСР		1266	1003	790
з решти країн світу		2421	2406	1465
Різне	2561	2697	1986	1447
з колишнього СРСР		1302	802	524
з решти країн світу		1395	1184	923

Позитивним стало також зменшення обсягу ввезення продукції агропромислового комплексу та легкої промисловості. Великими залишаються поки що обсяги імпорту продукції паливно-енергетичного комплексу, машин та устаткування. Завдання нової ЗЕП України полягає в подальшому зменшенні обсягів імпорту та оптимізації його структури.

Останніми роками суттєво змінюється геополітична структура зовнішньої торгівлі України. Питома вага зовнішньоторговельного обороту з країнами СНД дедалі скорочується. У 1999 р. загальний зовнішньоторговельний оборот з країнами СНД становив 12,5 млрд дол., що на 15,8 % менше, ніж у 1998 р. (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

Обсяг зовнішньої торгівлі з країнами колишнього СРСР
(за даними платіжного балансу, млн дол., поточні ціни)

Рік	Товари			Товари та послуги		
	Обсяг		Сальдо	Обсяг		Сальдо
	експорту	імпорту		експорту	імпорту	
1	2	3	4	5	6	7
1994	7828	11416	-3588	9450	11937	-2487
1995	7743	11051	-3308	9528	11630	-2391
1996	8841	12913	-4072	12349	13582	-1233

1	2	3	4	5	6	7
1997	6841	11819	-4978	10286	12786	-2500
1998	5273	9040	-3767	7728	10166	-2438
1999	4092	7415	-3323	6452	8341	-1889
1996 Q3	2368	2893	-525	3208	3074	134
1996 Q4	2013	3285	-1272	2943	3469	-526
1997 Q1	1673	3344	-1671	2546	3561	-1015
1997 Q2	1567	2815	-1248	2373	3037	-664
1997 Q3	1791	2749	-958	2647	2995	-348
1997 Q4	1810	2911	-1101	2720	3193	-473
1998 Q1	1422	2743	-1321	2040	3086	-1046
1998 Q2	1518	2161	-643	2107	2509	-402
1998 Q3	1191	1874	-683	1810	2159	-349
1998 Q4	1142	2262	-1120	1771	2412	-641
1999 Q1	844	2214	-1370	1432	2369	-937
1999 Q2	963	1460	-497	1549	1654	-105
1999 Q3	1101	1569	-468	1664	1916	-252
1999 Q4	1184	2172	-988	1807	2402	-595
2000 Q1	1276	2513	-1237	1875	2683	-808

Головним торговельним партнером України є Російська Федерація. На неї припадає майже 78 % обсягу імпорту і 55 % обсягу експорту. У структурі експорту України до Росії найбільшу частку має продукція глибокої чи достатньо глибокої переробки: на товари припадає 55,7 % обсягу експорту, на послуги — 44,3 %. Загалом у товарній структурі українського експорту переважає продукція металургійної промисловості (16,3 %), машинобудування (13,8 %), харчової промисловості (8,8 %), хімічної промисловості (9,3 %), а також мінеральні продукти і руди металів (1,7 %). Структура імпорту свідчить про стійку залежність України від імпорту енергоносіїв з Росії, таких як газ, нафта, нафтопродукти, на які припадає 68,8 % обсягу імпортованих поставок. Решта імпорту розподіляється між продукцією машинобудівної, хімічної, металургійної, гірничорудної промисловості, деревиною і продукцією деревообробки.

У торговельних відносинах України з Росією є багато проблем, які не сприяють підтриманню відносин між ними. З 1997 р. зовнішньо-

торговельний оборот між Україною і Росією став різко зменшуватися. У 1999 р. зовнішньоторговельний товарооборот з Росією становив 8,04 млрд дол., що на 19,4 % менше, ніж у 1998 р. Обсяг експорту зменшився на 17,5 %, імпорту — на 20,1 %. Від'ємне сальдо взаємної торгівлі в 1998 р. становило 3,4 млрд дол., у 1999 р. — 3,25 млрд дол. Таку ситуацію спричинила низка подій, що відбулися в період з 1996 по 1998 р., який називають іноді торговельною війною:

- у 1996 р. було введено ПДВ на імпорт українських товарів; цей податок був скасований у 1997 р., однак українські товари вже були витіснені з традиційних ринків;
- у травні 1997 р. було запроваджено 25%-ве мито на цукор, що заблокувало поставки українського цукру, замість якого купувався дешевий цукор латиноамериканських країн;
- у серпні 1998 р. було введено додаткове імпортне мито в розмірі 3 % і тимчасове спеціальне 20%-ве мито на цукор;
- було обмежено ввезення українського спирту та спиртовмісних напоїв.

Цими заходами було порушено Міждержавну угоду про вільну торгівлю між Україною і Росією від 24 червня 1993 р.

Обсяги українського експорту в Росію скоротилися також з таких причин:

- через неконкурентоспроможність українських товарів внаслідок закупівлі енергоносіїв з Росії за світовими цінами;
- зменшення обсягів виробництва в Україні;
- неплатоспроможність російських імпортерів;
- скорочення попиту на продукцію хімічної промисловості, транспорту, сільського господарства в Росії;
- нестабільне забезпечення українських підприємств енергоносіями і сировиною;
- несприятливу кон'юнктуру щодо товарів, які експортуються на інших зовнішніх ринках;
- загальний економічний спад і системну кризу в Україні та Росії;
- нетарифне обмеження Росією обсягів експорту;
- зв'язок торговельно-економічних питань з політичними інтересами та подіями.

З 1997 р. істотно зменшився обсяг експорту в Росію з України продукції борошномельного виробництва, олії соняшникової, товарів хімічної промисловості.

Оскільки торговельні відносини між Росією й Україною мають велике значення для обох партнерів, сторони шукають шляхи порозуміння і розв'язання суперечностей. Так, між країнами було підписано Договір і Програму економічного співробітництва на 1998–2007 рр. щодо досягнення рівноправних, ефективних і стабільних економічних відносин. За цими документами вже досягнуто певних успіхів. Російською стороною було скасовано 3%-ве додаткове мито на імпорт товарів, 20%-ве спеціальне мито на український цукор у межах тарифної квоти. Планується вирішити питання спрощення умов транзиту спирту та тютюнових виробів, зниження залізничних тарифів на перевезення української солі. Якщо заплановані дії будуть реалізовані, то передбачається, що до 2010 р. обсяг взаємної торгівлі України з Росією вдвічі збільшиться.

Україна монополює залежить від імпортних поставок з Росії, тому зменшення їх обсягів може призвести до колапсу української економіки. Водночас Росія є споживачем експортної продукції України, що дає змогу виживати українській промисловості, підтримувати процес відтворення підприємств, які не в змозі реалізувати свою продукцію на внутрішньому ринку, сплачувати податки й заробітну плату. Торгівлі України з Росією сприяють також географічна близькість країн, технологічні зв'язки підприємств, що історично сформувалися в межах СРСР, культурні традиції. Отже, розв'язання проблем двосторонніх економічних відносин з Російською Федерацією є одним з основних питань ЗЕП України.

Щодо інших країн СНД, то найбільші обсяги українського експорту в 1999 р. припадали на Білорусію (25 %), Молдову (1 %), Узбекистан (0,6 %), Туркменістан (0,7 %) і Таджикистан (0,4 %). Найбільшими є обсяги імпорту з Туркменістану (3,8 %), Білорусії (2,8 %), Казахстану (1,3 %), Молдови (0,3 %), Узбекистану (0,3 %) і Азербайджану (0,3 %).

Нова ЗЕП України орієнтуватиметься на розширення й поглиблення двосторонніх зв'язків з країнами СНД. Ці відносини мають будуватися на основі норм і принципів ГАТТ/СОТ, тобто на встановленні реального режиму вільної торгівлі. Окрім Російської Федерації міждержавні програми довгострокового економічного співробітництва (на 10 років) Україна підписала з Молдовою, Білорусією, Казахстаном і Грузією. У стадії розробки перебувають аналогічні програми співробітництва з Туркменістаном, Азербайджаном, Узбекистаном і Вірменією. Велика увага у виробничо-торговельних

зв'язках приділяється фінансово-промисловим групам і транснаціональним корпораціям у галузях, що становлять загальний інтерес для більшості країн СНД: літако-, ракето-, судно- та машинобудуванні, важкому та сільськогосподарському машинобудуванні, переробному комплексі, нафтогазобудуванні, транспорті й засобах комунікацій.

Дедалі вагомішими торговельними партнерами України стають країни ЄС, особливо враховуючи європейський вектор зовнішньої політики ЄС. У 1999 р. на ЄС і Туреччину припало 22 % українського зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг. Серед країн ЄС найбільшими торговельними партнерами України є Німеччина та Італія (табл. 9.6, 9.7).

Таблиця 9.6

Обсяг торгівлі товарами з країнами ЄС

Країна	Обсяг імпорту, млн дол.		Обсяг експорту, млн дол.	
	1998 р.	1999 р.	1998 р.	1999 р.
Товари (разом)	3170,5	2398,9	2119,3	2118,6
Австрія	193,8	133,4	135,2	139,8
Бельгія	138,5	100,9	86	188,6
Великобританія	204,7	143,6	108	108,4
Греція	34,1	54,5	59,9	75
Данія	75,9	59,4	37,3	23
Ірландія	37,3	53,7	82,3	250,3
Іспанія	80,3	60,6	131,3	105,8
Італія	408,6	276,5	550,2	459,4
Люксембург	4,7	2,2	4,1	3
Нідерланди	161,5	133,6	117,7	83,6
Германія	1263,6	942,9	638,7	560,1
Португалія	3,5	4	16,1	13,4
Фінляндія	114,9	82,2	26,2	18,1
Франція	300,2	236,9	118,9	85,1
Швеція	148,9	114,5	7,4	5

* Джерела: дані НБУ, розрахунки UEPLAC.

У 1999 р. Україна імпортувала з Німеччини товарів і послуг на суму 1 млрд дол. (6,6 % обсягів імпорту товарів і послуг до України), а з Італії — на суму 283,4 млн дол. (1,9 %).

Таблиця 9.7

Обсяг торгівлі послугами з країнами ЄС

Країна	Обсяг імпорту, млн дол.		Обсяг експорту, млн дол.	
	1998 р.	1999 р.	1998 р.	1999 р.
Послуги (разом)	253,8	245,7	577,3	531,2
Австрія	13,4	16,8	76,4	55,4
Бельгія	18,4	21,2	53,4	60,4
Великобританія	81,1	74,5	123,2	137,6
Греція	12,4	8	45,4	36,1
Данія	1,3	1	3	5
Ірландія	6,8	3,3	19,8	32,6
Іспанія	6,2	6,1	13,3	7,9
Італія	13,8	6,9	50,6	40,2
Люксембург	0,3	0	2,4	2
Нідерланди	15,7	23,7	24,6	21,4
Германія	61,8	58,1	130	99,9
Португалія	0,9	0,4	0,3	0,7
Фінляндія	4,2	5,7	3,5	3,3
Франція	10,3	12,7	29,6	26,3
Швеція	7,2	7,3	1,8	2,4

* Джерела: дані НБУ, розрахунки UEPLAC.

Проблема торговельних відносин України з країнами ЄС полягає в незадовільній структурі їх зовнішньоторговельного обороту. У структурі експорту та імпорту постійно домінує вузька специфічна група товарів, на яку припадає 70–75 % загального зовнішньоторговельного обороту. У структурі експорту України це такі товари:

- неблагородні метали та вироби з них — 31,9 % (у тому числі чорні метали — 17,7 %);
- текстиль і текстильні вироби — 15,6 %;
- мінеральні продукти — 11,2 %;
- продукція хімічної галузі — 9,8 %.

До структури імпорту товарів з країн ЄС входять:

- машини, устаткування та механізми — 32,1 %;
- продукція хімічної галузі — 15,58 %;
- засоби наземного, повітряного та водного транспорту — 8,53 %;
- текстиль і текстильні вироби — 6,99 %.

Торгівлю України з країнами ЄС ускладнюють також такі чинники:

- низька конкурентоспроможність українських товарів і послуг на ринках ЄС;
- висока собівартість експортної продукції;
- кількісні обмеження торгівлі певними товарами;
- застосування статусу країни з неринковою економікою в антидемпінгових розслідуваннях проти товару;
- високі європейські стандарти та технічні регламенти (сертифікація, санітарні, фітосанітарні норми, екологічні вимоги);
- труднощі, пов'язані із забезпеченням національного режиму і формальностями, пов'язаних з імпортом і експортом, митною оцінкою, захистом інтелектуальної власності тощо.

Ринок країн ЄС стратегічно важливий і привабливий для вітчизняних виробників, особливо в металургійній і текстильній галузях промисловості. Однак через те що у структурі експорту України нині переважають товари з низьким рівнем обробки, вона ризикує стати сировинним придатком ЄС. Ситуація ускладнюється ще й розширенням ЄС на Схід, тому що після приєднання до східноєвропейських країн Східної й Центральної Європи українські товари і виробники можуть бути витіснені з європейських ринків. З метою забезпечення рівноправних умов взаємодії України з країнами ЄС упроваджується система подвійної перевірки без кількісних обмежень щодо експорту з України до країн ЄС сталеливарних виробів. До 2008 р. діятиме Угода про партнерство і співробітництво з ЄС, планується укладення інших угод щодо вільної торгівлі України з країнами ЄС.

Здійснюючи політику диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків, Україна намагається вийти на ринки країн Америки, зокрема США. На цьому шляху їй заважають антидемпінгові санкції і проведення спеціальних розслідувань, що вже призвело до скорочення обсягів поставок з України до США чорних металів. Окрім того, проблеми полягають у тому, що Україні не надано режиму найбільшого сприяння в торгівлі на постійній і безумовній основі, досі не набула чинності конвергенція щодо усунення подвійного оподаткування, не вирішено питання щодо подовження термінів дії Генералізованої системи преференції й поширення її на товари українського експорту.

Україна зацікавлена також у співробітництві з країнами Латинської Америки. До перспективних напрямків співробітництва нале-

жать надання послуг щодо здійснення розвідувальних робіт, проектування й будівництва нафтогазових і енергетичних об'єктів. Крім того, українська продукція машинобудування більш конкурентоспроможна на ринках цих країн через відсталість і низьку платоспроможність зазначених держав.

Торговельними партнерами України є також країни Центрально-Європейської зони вільної торгівлі (СЕФТА) — Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Словенія, на які припадає близько 8,2 % обсягу імпорту та 10,7 % обсягу експорту.

Розвиваються торговельні відносини України з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Близького Сходу і Африки. У 1999 р. експортні поставки товарів і послуг до Азії становили 22,8 % загального експорту України до решти країн світу, за винятком СНД, а до Африки — 4,3 %. У торгівлі з країнами Азії Україна має додатне сальдо зовнішньої торгівлі, що забезпечує рівновагу зовнішньоторговельного балансу держави. Більшість країн Азії, Африки і Близького Сходу належать до країн, що розвиваються і здійснюють політику індустріалізації й розвитку власної промисловості. Україну ринки цих країн приваблюють можливістю збуту продукції машинобудування, металопрокату, суднобудування, хімічних добрив, енергетичного обладнання. Україна може надавати цим країнам науково-технічні, будівельні послуги, брати участь у будівництві об'єктів інфраструктури, зокрема шляхопроводів, портів, мостів, аеродромів, залізниць, енергетичних й промислових об'єктів. Водночас співробітництво з такими країнами, як Саудівська Аравія, Кувейт, Алжир, Лівія, Нігерія, Ірак, є перспективним для України в напрямку налагодження поставок в Україну нафти й газу.

Одним з напрямків міжнародної торгівлі є участь України в міжнародних транспортних коридорах. Цьому сприяють її вигідне економіко-географічне положення, наявність портів, високорозвинена транспортна інфраструктура. У березні 1994 р. відбулася Паневропейська конференція міністрів транспорту, де було вирішено прокласти через Україну такі транспортні коридори:

№ 3 — Берлін (Дрезден) — Вроцлав — Львів — Київ;

№ 4 — Трієст — Любляна — Будапешт — Чоп — Львів;

№ 7 — Водний Дунайський шлях, що пролягає через порти Рені та Ізмаїл;

№ 9 — Гельсінкі — Київ — Александрія (Греція) з відгалуженням на Москву, Одесу, Кишинів.

Згодом Україна почала розробляти разом з Польщею проект транспортного коридору Балтика (Гданськ) — Чорне море (Одеса), а далі — радіального коридору навколо Чорного моря.

У 1998 р. Кабінет Міністрів України ухвалив програму створення й функціонування семи міжнародних транспортних коридорів в Україні. Реалізація цієї програми уможливить залучення для вітчизняних виробників значних обсягів транзитних вантажів, забезпечить ефективну роботу, розвиток і вдосконалення транспортної інфраструктури, її розвиток і вдосконалення, інтеграцію в європейське та азійське бізнес-оточення, сприятиме створенню додаткових робочих місць, збільшенню валютних надходжень до бюджету, підвищенню рівня економічної незалежності й національної безпеки України.

Інтеграція України у світове господарство пов'язана з приєднанням до системи ГАТТ/СОТ, до якої входять 132 країни світу, що забезпечують 95 % світової торгівлі. Вступ до СОТ надасть Україні такі переваги:

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів на світові ринки, що сприятиме збільшенню обсягу експорту її продукції;
- підвищення ефективності структури експорту завдяки виробництву високотехнічної наукомісткої продукції;
- отримання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-членів, поліпшення умов торгівлі з різними країнами світу;
- справедливий розгляд і вирішення торговельних спорів;
- захист вітчизняних виробників від недоброякісних імпортованих товарів;
- розширення можливостей інтеграції України в ЄС, Центрально-Європейську зону вільної торгівлі (CEFTA), інші інтеграційні угруповання;
- залучення іноземних інвестицій і отримання пільг від розвинених країн;
- припинення антидемпінгових розслідувань проти українських товарів;
- забезпечення доступу вітчизняним товаровиробникам до світових ринків товарів, робіт і послуг, отримання відповідних прав для захисту своїх інтересів на цих ринках та ін.

Одним з недоліків приєднання України до СОТ є несприятливі умови для вітчизняних товаровиробників, яким потрібний протек-

ціоністський захист з боку уряду. Так, досвід виходу з кризи таких високорозвинених країн, як США, Японія, Німеччина, свідчить про те, що національну економіку можна відродити лише на основі політики протекціонізму, тобто захисту власного ринку й власного виробника. Якщо спостерігається процес деградації і зубожіння власної економічної системи, надмірна політика лібералізації перетворюється на механізм завоювання вітчизняного ринку високорозвиненими країнами, його підкорення і розкрадання.

Щоб відповідати умовам вступу до СОТ, Україна має здійснити реформу зовнішньоторговельного режиму, переглянути норми законодавства щодо заборони і обмеження обсягів експорту та імпорту, дотримання міжнародних вимог до товарів, що ввозяться в Україну, участі в міжнародних економічних санкціях.

9.3. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

На розробку й реалізацію як зовнішньоторговельної, так і зовнішньоекономічної політики істотно впливає структурно-інвестиційна політика держави. Вона стимулює розвиток пріоритетних галузей економіки та виробництва, які можуть стати основою міжнародної спеціалізації країни і визначити її місце в міжнародному поділі праці й світовому господарстві. Активно підвищити експортний потенціал України та здійснити його диференціацію неможливо без поліпшення інвестиційного клімату і залучення іноземних інвестицій у відповідні галузі економіки.

З 1992 р. в економіку України надійшло 3,2 млрд дол. прямих іноземних інвестицій (ПІІ), тобто 65 дол. на душу населення (рис. 9.1).

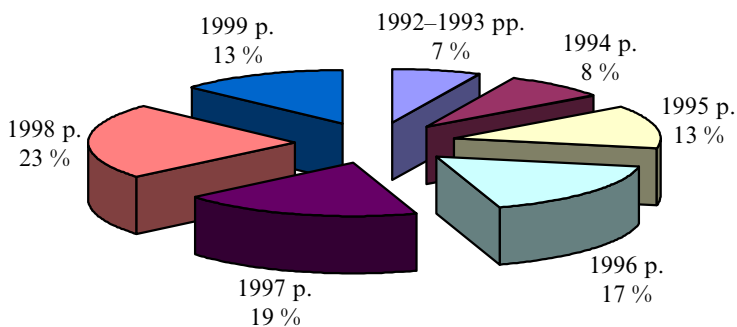


Рис. 9.1

До 1998 р. обсяги іноземних інвестицій мали тенденцію до зростання. Після економічної кризи 1998 р., яка призвела до погіршення макроекономічних показників і негативно позначилася на стані економіки України в 1999 р., частина іноземних інвесторів втратила довіру до України, а тому обсяги іноземних інвестицій почали суттєво зменшуватися.

У 1999 р. чистий приріст ПІІ становив лише 437,2 млн дол., що майже вдвічі (на 41,5 %) менше, ніж у 1998 р. (табл. 9.8).

Обсяги інвестування в оновлення основного капіталу до 1997 р. постійно зменшувалися і в 1997 р. становили одну п'яту рівня 1990 р. У 1998–1999 рр. динаміка інвестицій дещо поліпшилась (табл. 9.9).

Таблиця 9.8

Чистий приріст ПІІ в економіку України і темпи зростання

Показник	1992–1993 рр.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
Чистий приріст ПІІ, млн дол.	219,4	264,1	413,4	541,3	625,4	747,1	437,2
Темпи зростання ПІІ, %	—	120,4	156,5	130,9	115,5	119,5	58,5

Таблиця 9.9

Обсяг інвестицій в основний капітал (у порівнянних цінах)

Показник	1990 р.	1991 р.	1992 р.	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
Обсяг інвестицій в основний капітал, млн грн.	64150	59595	37605	33731	25973	18545	14836	13723	14382	14799
Відсоток до 1990 р.	—	92,9	58,6	52,6	40,5	28,9	23,1	21,4	22,4	23,1

* Розраховано за даними НБУ (Бюл. НБУ. — 1999. — № 12).

Прямі іноземні інвестиції в Україну надходять із 106 країн світу. Найбільші за обсягом інвестиції (понад 60 %) в економіку України за період з 1995 по 2000 р. вклали сім країн світу (табл. 9.10).

Найбільші обсяги ПІІ отримують харчова промисловість України, внутрішня торгівля, машинобудування і металообробка, найменші — хімічна, нафтохімічна промисловість і будівництво (табл. 9.11).

З 1998 р. іноземні інвестиції залучались в основному у формі грошових внесків. У 1994 р. вони становили 21,2 % обсягу залученого

Таблиця 9.10

Географічна структура ПІІ в економіку України

Країна	01.01.95	01.01.96	01.01.97	01.01.98	01.01.99	01.01.2000
США	20,0	20,4	18,3	18,7	18,2	18,1
Нідерланди	2,4	5,2	8,3	10,3	9,6	9,3
Німеччина	20,9	17,5	11,6	8,7	8,2	7,1
Сполучене Королівство Великобританія	7,0	6,0	7,0	7,3	7,2	7,5
Республіка Корея	—	0,0	0,5	0,8	6,6	5,3
Кіпр	5,9	5,7	6,0	6,1	5,3	6,0
Російська Федерація	4,0	5,6	7,4	7,4	6,7	8,9

Таблиця 9.11

Галузева структура ПІІ в економіку України

Галузь	Відсоток ПІІ до загального обсягу				
	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
Харчова промисловість	14,5	18,7	20,9	20,8	20,4
Внутрішня торгівля	22,4	15,3	16,4	15,9	17,2
Машинобудування і металообробка	12,8	9,7	7,8	12,5	10,9
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	7,4	8,5	8,4	7,0	6,1
Паливна промисловість	0,4	0,6	1,5	2,8	5,8
Чорна та кольорова металургія	5,0	3,0	3,3	4,0	4,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	4,2	7,2	6,9	4,5	3,7
Будівництво	3,3	4,1	3,9	4,9	3,6
Інші	30,0	32,9	30,9	28,5	28,3

капіталу, у 1999 р. — підвищились до 45,7 %. Інвестиції у формі рухомого та нерухомого майна скоротились з 69,3 % загального обсягу у 1994 р. до 28,8 % у 1999 р. Збільшилися обсяги внесків у формі цінних паперів і досягли 112,7 млн дол. (14,9 % обсягу залученого капіталу) у 1999 р. проти 1,9 млн дол. (0,2 %) у 1998 р.

Кількість підприємств з іноземними інвестиціями збільшилась з 2123 у 1994 р. до 7362 у 1999 р. Розподіл ПІІ за формами власності наведений на рис. 9.2.

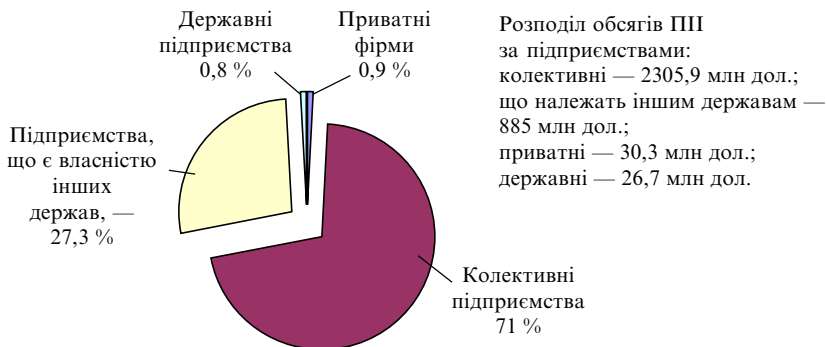


Рис. 9.2

Обсяги ПІІ в економіку України незначні й недостатні порівняно з масштабами виробництва України, наявністю природних ресурсів, місткістю ринку, кваліфікацією робочої сили.

Інвестиційний клімат в Україні загалом малосприятливий для іноземних інвесторів.

У 1999 р. річний рівень інфляції досяг 19,2 %; річна процентна ставка по кредитах за 1998 р. становила 54,4 %, за 1999 р. — 53,4 %. Норма прибутку на вкладений капітал у будівництво заводу в Україні становила 21 % зі строком окупності 11 років, а в Західній Європі — 38,6 % зі строком окупності 6 років. Обсяг державного зовнішнього боргу України на кінець 1999 р. досяг 12,4 млрд дол. Така ситуація не створює для України переваг у конкурентній боротьбі з країнами Східної Європи та СНД за інвестиції розвинених країн.

Для іноземних інвесторів в економіці України приваблюють такі аспекти: відносно багатий природний потенціал, велика місткість внутрішнього ринку, наявність кваліфікованої й порівняно дешевої робочої сили, вигідність транзитного положення країни. Однак набагато більше факторів, що відлякують іноземних власників капіталу:

- недосконалість і нестабільність законодавства, недостатність регламентації процедури банкрутства, незахищеність інтересів іноземного інвестора, адміністративна неврегульованість;

- політична нестабільність у країні, протиборства законодавчої та виконавчої гілок влади;
- невизначеність пріоритетів ринкової трансформації, непередбачуваність розвитку ситуації у країні;
- нерозвиненість банківської системи;
- повільність процесів приватизації;
- великий ризик втрати прибутку і власне інвестицій;
- нерозвиненість виробничої і соціальної інфраструктури, що створює проблему територіальної оптимізації ПП, зосереджуючи їх переважно у великих містах і промислових центрах;
- недосконалість страхової системи України;
- низький рівень життя основної маси населення;
- проблеми соціально-психологічного характеру, безвідповідальність партнерів та ін.

Існує кілька поглядів щодо визначення пріоритетних напрямків іноземного інвестування. За оцінками І. Бланка, найбільшу інвестиційну привабливість у довготривалій перспективі матимуть такі галузі промисловості:

- будівництво;
- кольорова та чорна металургія, виробництво натуральної шкіри, парфюмерно-косметична, спиртова (пріоритетні);
- нафтодобувна, газова, машинобудівна, цементна (достатньо інвестиційно привабливі);
- хімічна, нафтохімічна, виробництво збірного залізобетону, плодово-овочева, масло-сирова (середня інвестиційна привабливість);
- вугільна промисловість, торф'яна, електроенергетика, виробництво цукру (низька інвестиційна привабливість).

Галузеві пріоритети Державної програми заохочення іноземних інвестицій (1994 р.) такі:

- агропромисловий комплекс і виробництва, що його забезпечують;
- комплекс виробництв товарів народного вжитку і сфера послуг;
- паливно-енергетичні, металургійні, хімічні, нафтохімічні та деревообробні виробництва.

Згідно із Стратегією економічного та соціального розвитку України на 2000–2004 роки планується досягти максимально сприятливого інвестиційного середовища в Україні шляхом:

- реалізації цілісної системи заходів, спрямованих на посилення дієздатності держави, поглиблення адміністративної реформи;
- усунення деформацій попереднього періоду у сфері економічних відносин і утвердження ефективної критичної маси ринкових перетворень;
- поглиблення макроекономічної стабілізації та інфляційної безпеки;
- уникнення подальшого нарощування державного боргу та зменшення його навантаження на видатки Державного бюджету;
- здійснення радикальних економічних, правових та організаційних заходів щодо рішучого обмеження корупції та тіньової економічної діяльності;
- запровадження механізмів стимулювання внутрішнього ринку, інвестиційного процесу, активної регіональної політики.

Незважаючи на гостру потребу України в капіталах ПІІ з України (зарубіжні) на 1 січня 2000 р. становили 98,3 млн дол. (рис. 9.3).

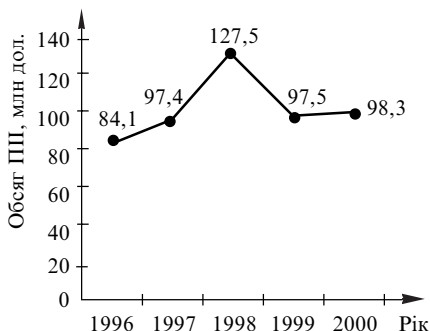


Рис. 9.3

Прямі іноземні інвестиції були вкладені у 121 підприємство. У країни СНД та Балтії було вкладено 18,8 млн дол. (19,2 %), в інші країни світу — 79,5 млн дол. (80,8 %). Галузева структура українських інвестицій така: транспорт — 64,8 млн дол. (65,9 %); машинобудування і металообробка — 7,5 млн дол. (7,6 %); охорона здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення — 4,1 млн дол. (4,2 %); деревообробна і целюлозно-паперова промисловість — 3,7 млн дол. (3,8 %); хімічна промисловість — 3,4 млн дол. (3,4 %).

Найбільшими обсяги інвестицій були із Севастополя (46,1 млн дол.), Одеської області (21,5 млн дол.) і Києва (7,6 млн дол.).

Нині економіка України перебуває в такому стані, що вивезення великих обсягів капіталів за кордон вкрай небажане. Для відновлення виробництва потрібні величезні капіталовкладення; за окремими оцінками, українська економіка потребує кілька десятків мільярдів доларів щорічних інвестицій. Тому нова ЗЕП України має стимулювати залучення іноземних інвестицій і передбачати доцільне інвестування українських капіталів за кордон. Це сприятиме фінансуванню зовнішньоекономічної діяльності України і зміцнюватиме її експортний потенціал.

Одним із пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності України є створення вільних економічних зон (ВЕЗ). Верховною Радою України розроблено Програму створення в Україні спеціальних (вільних) економічних зон на 1999–2001 роки. Мета цієї програми — визначити державну стратегію щодо створення ВЕЗ, узгоджену з програмами соціально-економічного розвитку і структурної перебудови економіки України. До 2010 р. планується ухвалити Закон України про розвиток прикордонних областей, розробити державну програму створення ВЕЗ. До основних передумов створення ВЕЗ в Україні належать:

- сприятливе транспортно-географічне положення;
- наявність природних і трудових ресурсів;
- вигідне геополітичне положення;
- близькість до державних кордонів.

В Україні ВЕЗ можуть бути створені на прикордонних територіях, зокрема до Росії, Молдови, Румунії, у курортних містах Криму, на узбережжі Чорного та Азовського морів.

Вигідність створення ВЕЗ полягає у тому, що ці зони мають спеціальний податковий режим, можуть використовувати інфраструктурну базу суміжної держави, залучати іноземні та вітчизняні інвестиції, розв'язувати проблеми повернення вивезених за кордон капіталів, підвищувати рівень життя населення цих зон, внутрішній ринок насичується товарами широкого вжитку, створюється ефективна система зайнятості робочої сили тощо.

Мета створення ВЕЗ в Україні полягає в такому:

- стимулюванні структурних перетворень в економіці шляхом залучення іноземних інвестицій;
- активізації спільної підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг;

- створенні сучасної ринкової інфраструктури, поліпшенні використання природних і трудових ресурсів;
- прискоренні соціально-економічного розвитку окремих регіонів і України загалом;
- активізації науково-технічного обміну, залученні та впровадженні нових технологій, запозиченні досвіду ринкових методів господарювання.

У 1998–1999 рр. на території України було створено кілька вільних економічних зон: “Азов”, “Донецьк”, “Курорттополіс”, “Трускавець”, “Славутич”, “Яворів”. Президент України підписав указ про створення ВЕЗ “Закарпаття”, “Інтерпорт Ковель”, “Миколаїв”, “Порт Крим”, “порто-франко”.

Контрольні питання

1. Необхідність розробки нової зовнішньоекономічної політики України.
2. Геополітичні орієнтири України. Їх переваги та недоліки.
3. Характеристика сучасного стану зовнішньої торгівлі України.
4. Завдяки чому має формуватися експортний потенціал України?
5. Завдання нової зовнішньоекономічної політики України щодо геополітичної структури її зовнішньої торгівлі.
6. Перспективні напрямки інвестиційної політики України.

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО- ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

10.1. РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНО- ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Створення міжнародних валютно-фінансових організацій зумовлюється потребою в регулюванні, стабілізації та забезпеченні цілісності міжнародної фінансової системи. Передумови їх виникнення такі:

- створення ТНК і ТНБ;
- розвиток міждержавного регулювання світових господарських зв'язків;
- необхідність спільного розв'язання глобальних проблем подолання криз у світовій валютній і фінансовій системі.

Одним з найяскравіших представників міжнародних валютно-фінансових організацій є Світовий банк (СБ). Це багатостороння кредитна установа, що складається з п'яти взаємопов'язаних організацій, спільна мета яких полягає в наданні фінансової технічної допомоги країнам, що розвиваються. Світовий банк є найбільшою у світі спеціалізованою інвестиційною установою в системі ООН, яка позичає кошти в розвинених країн і надає їх платоспроможним урядам найбільш розвинутих країн світу за встановленою відсотковою ставкою. Ядро Світового банку становлять Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) і Міжнародна асоціація розвитку (МАР). До нього входять також Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ) та Міжнародний центр врегулювання інвестиційних спорів (МЦВІС).

Міжнародний банк реконструкції та розвитку було засновано у 1945 р., коли 28 країн світу підписали Статут Угоди про Міжнарод-

ний банк реконструкції та розвитку, розроблений на конференції ООН у 1944 р. у Бреттон-Вудсі. У перші роки своєї діяльності МБРР надавав позики країнам Західної Європи для відновлення зруйнованих війною економік, а згодом перевів увагу на найбідніші країни світу. Основне завдання МБРР — надання кредитів і позик платоспроможним урядам країн, що розвиваються, під проекти і програми сприяння економічному та соціальному прогресу. Окрім фінансової допомоги МБРР надає консультативну й технічну допомогу, а останнім часом приділяє увагу країнам з перехідною економікою.

Основні цілі МБРР:

- сприяти реконструкції та розвиткові країн-членів через стимулювання капіталовкладень виробничого призначення;
- стимулювати приватні іноземні капіталовкладення, надавати позики для виробничих цілей;
- сприяти довгостроковому збалансованому розвитку й підтримці рівноваги платіжних балансів шляхом залучення міжнародних інвестицій для розвитку виробничих ресурсів держав — членів Банку.

До організаційної структури МБРР входять:

Рада керівників;

Рада директорів-виконавців (Виконавча рада), комітети;

Комітет з розвитку;

Президент Банку.

Рада керівників є вищим органом МБРР. До неї входить один представник з кожної країни-члена (на рівні міністра), що обирається на п'ять років.

Виконавча рада налічує 24 виконавчих директори, п'ять з яких призначаються країнами, що мають найбільші пакети акцій МБРР (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія). Решту країн об'єднано у 19 груп, кожна з яких має виконавчого директора. Виконавчій раді допомагають у роботі відповідні комітети: Спільний аудиторський комітет, Комітет з питань ефективності витрат і бюджетної політики, Комітет з питань кадрової політики та ін.

Президента МБРР обирають на п'ять років виконавчі директори. Він відповідає за управління поточною діяльністю Банку, керує штатом оперативних службовців. За давньою традицією кандидатуру Президента МБРР пропонує виконавчий директор, який представляє інтереси США.

Членами МБРР можуть бути лише члени МВФ. Їхню діяльність координує Комітет з розвитку, який складається з 24 членів —

міністрів фінансів або посадових осіб одного рівня. Комітет розглядає питання впливу політики промислово розвинених країн на політику країн, що розвиваються, скорочення заборгованості країн, що розвиваються, і передання ресурсів, розвитку приватного сектора, боротьби з бідністю.

Власниками МБРР є 181 країна-член, кожна з яких має право голосу. Переважну більшість ресурсів Банк залучає через продаж облігацій на світовому фінансовому ринку. Ці облігації мають високий рейтинг, оскільки їх сплата гарантується урядами країн-членів. Статутний капітал МБРР створюється також за рахунок підписки країн-членів на його акції, платежів на погашення раніше наданих позик, нерозподіленого прибутку.

Банк надає середньо- і довгострокові позики урядам країн-членів або приватним організаціям під державні гарантії і контролює їх використання. Кредити надаються на строк 12–20 років, пільговий період — 3–5 років, середня ставка — 5,3 % за станом на 15 січня 1999 р., що змінюється кожні шість місяців. При кредитуванні МБРР надає пріоритет розвитку приватного сектора економіки і залученню іноземного капіталу у країни, що розвиваються. Банк кредитує конкретні об'єкти зі сфер енергетики, транспорту, зв'язку. З 80-х років особливу увагу МБРР приділяє охороні здоров'я, освіті, розвитку сільського господарства, плануванню сім'ї. Банк надає також кредити на структурну адаптацію економіки при переході на ринкову систему господарювання. Програми МБРР охоплюють боротьбу з бідністю, економічне управління, фінансовий і приватний сектори, соціальний розвиток і розвиток людського потенціалу, екологію та інфраструктуру.

Кредити МБРР покривають лише 30 % загальної вартості об'єктів, що кредитуються. З огляду на це Банк практикує спільне фінансування. Учасниками спільного фінансування можуть бути приватні та офіційні установи. Банк забезпечує експертизу проекту.

Протягом останніх десяти років найбільший обсяг кредитів МБРР спрямовував у країни Східно-Азіатського і Тихоокеанського регіонів, Латинської Америки і басейн Карибського моря, найменші — у країни Африки і Близького Сходу. За галузевим складом найбільші обсяги фінансування надходили протягом 1989–1994 рр. у сільське господарство, у 1995 р. — у мультисектор, у 1996 р. — у енергетику, у 1997 р. — у транспорт, у 1998 р. — у фінансовий сектор. Традиційними сферами невеликого за обсягом кредитування є

телекомунікації, промисловість, газонафтодобувна галузь, водооснащення і санітарія, охорона навколишнього середовища, розвиток міст.

У 1999 фінансовому році обов'язки щодо кредитування досягли рекордного рівня — 29 млн дол. Структурне кредитування, включаючи інституційне будівництво, поліпшення управління, кредитування різних секторів і забезпечення соціального захисту, становило 15,3 млрд дол., що вперше перевищило інвестиційне кредитування. Більше половини позик на здійснення структурної перебудови було зорієнтовано на подолання бідності (надання вагомої соціальної підтримки). Це дало змогу зберегти соціальні витрати на базові послуги, посилити соціальний захист і розпочати реформи з метою поживлення економіки й створення робочих місць. Інвестиційне кредитування спрямовувалося на освіту, боротьбу із захворюваннями, розв'язанням проблеми перенаселеності міст, комп'ютерної проблеми 2000 р. Одночасно зі збільшенням обсягів кредитування у 1999 фінансовому році підвищилась його якість. Упродовж року поліпшились майже всі показники якості реалізації проектів. Значно скоротилася частка проектів, щодо яких існував ризик недосягнення поставлених цілей економічного розвитку.

У 1999 фінансовому році МБРР розробив пілотний проект Концепції всебічного розвитку (КВР). Ця концепція базується на принципах змін, гнучкості та співробітництва і передбачає комплексний підхід до процесу розвитку, при якому визначаються основні макроекономічні показники і приділяється однакова увага інституційним, структурним і соціальним засадам міцної ринкової економіки.

Міжнародну асоціацію розвитку було створено в 1960 р. Вона є філією МБРР, однак формально вважається незалежною від нього, оскільки має самостійний статут і фінансову базу. Ця асоціація — спеціалізована установа ООН. Президент МБРР водночас є президентом МАР.

Міжнародна асоціація розвитку покликана допомагати на пільгових умовах найбіднішим країнам, що розвиваються, однак не має змоги отримувати позику від МБРР. Мета МАР полягає в такому:

- сприятти економічному розвитку відсталих країн;
- наданні довгострокових кредитів бідним країнам, що розвиваються;
- сприятти підвищенню продуктивності праці і життєвого рівня у країнах з найнижчими річними доходами на душу населення.

Організаційна структура МАР складається з Ради керівників, Виконавчого директорату та Президента.

Співробітники МАР поділені на чотири сектори: операційний, політичний, фінансування, планування і дослідження.

Членами МАР є 160 країн, що поділяються на дві категорії:

I — 26 економічно більш розвинених країн;

II — 133 менш розвинені країни.

Щоб стати членом МАР, потрібно бути членом МБРР.

Відмінність між МАР і МБРР полягає в джерелах фінансування та умовах кредитування. Ресурси МАР складаються з внесків, що надходять від урядів країн-членів, прибутків МБРР і виплат за раніше отриманими кредитами МАР. Кредити МАР є безпроцентними, однак їх надання вимагає невеликої плати за обслуговування (0,5 %). Строк виплати за кредитами — 35–40 років; пільговий термін — 10 років. Пільгові кредити можуть отримати лише країни, які за класифікацією Світового банку належать до держав з низьким рівнем доходу на душу населення. За структурою кредити МАР мають соціальну спрямованість: охорона здоров'я, освіта, сільське господарство і розвиток сільських регіонів. Кожний проект, який складає МАР, підлягає політико-економічній експертизі з метою найефективнішого використання.

У 1999 фінансовому році МАР надала 6,812 млрд дол. країнам, де ВВП на душу населення в 1998 р. не перевищував 761 дол.; 60 % загального кредитування припало на країни Африки і Східної Азії. У Східній Азії право на кредитування МАР внаслідок падіння ВВП і погіршення перспектив розвитку отримала Індонезія. Надзвичайна підтримка була надана країнам Східної Європи і Середньої Азії, що постраждали від криз у Росії і Косово. У 1999 р. розпочалася програма надзвичайної підтримки Гондураса і Нікарагуа, яка завершилась в 2002 фінансовому році. Асоціація надала також гранти в межах ініціативи з врегулювання надмірної заборгованості бідних країн (ХІПК) у розмірі 150 млн дол., у розмірі 30 млн дол. у вигляді часткової гарантії покриття ризику за електроенергетичним проектом у Кот д'Івуарі й на підтримку проекту економічного управління в Мозамбіку.

Міжнародна фінансова корпорація була створена в 1956 р. як філія МБРР шляхом ратифікації Статуту МФК. Ця корпорація є самостійною юридичною особою і входить в ООН як спеціалізована установа.

Корпорація призначена для стимулювання приватних інвестицій в економіку країн, що розвиваються.

Міжнародна фінансова корпорація має на меті:

- сприяти фінансуванню приватного підприємництва у країнах, що розвиваються;
- стимулювати надходження приватного капіталу;
- реалізувати принцип рентабельності при співробітництві з приватним сектором.

До організаційної структури МФК входять:

Ради керівників;

Директорат;

Президент, виконавчий віце-президент;

Банківська консультативна комісія;

Діловий консультативний комітет.

До складу Ради керівників МФК входять ті самі особи, що й до складу Ради керівників МБРР. Президентом МФК є президент МБРР. Виконавчі директори працюють одночасно в МФК і МБРР.

Регіональні й галузеві завдання МФК визначаються такими принципами:

- каталізатора — залучення до проекту приватних інвесторів, причому МФК фінансує щонайбільше 25 % загальної вартості проекту;
- рентабельності для обґрунтування співробітництва з приватним сектором;
- участі МФК як заходу, що доповнює природний ринковий процес.

На відміну від інших установ СБ, МФК не потребує гарантій урядів під свої кредити. Вона сама є гарантом своїх інвестицій і поділяє зі своїми партнерами ризик при здійсненні проектів.

Корпорація надає кредити на строк 7–15 років. Крім того, вона інвестує кошти в акціонерний капітал, проте є пасивним інвестором, оскільки купує до 35 % акцій компанії і не бере участі в управлінні.

Фінансові ресурси МФК формуються з внесків держав-членів, відрахувань від прибутків МФК, що надходять за рахунок процентів з наданих позик, фінансових зборів, доходів від продажу акцій, плати за послуги, депозитів і операцій з цінними паперами, коштів, залучених у вигляді займів, дотацій і кредитів МБРР.

Останніми роками особливу увагу МФК приділяє наданню технічної допомоги приватним фірмам з Фонду технічної допомоги.

Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій було засноване в 1988 р. як філія СБ. Щодо фінансів воно є незалежним, входить у систему ООН як спеціалізована установа.

Мета БАГІ полягає у такому:

- сприяти інвестуванню виробничих потреб у країнах-членах, що розвиваються;
- надавати гарантії щодо інвестицій, які спрямовуються на виробничі потреби;
- страхувати і перестраховувати від некомерційних ризиків;
- здійснювати інформаційну діяльність.

До організаційної структури БАГІ входять:

Рада керівників;

Директорат, голова Директорату;

Виконавчий віце-президент.

Директорат відповідає за загальну оперативну діяльність БАГІ. Головою Директорату є президент МБРР. Співробітники МБРР працюють у БАГІ за сумісництвом. Звичайно БАГІ надає гарантії на 15 років, але можливі гарантії й на 20 років. Гарантії БАГІ поділяються на чотири типи:

- неконвертованість валюти — захист від втрат, пов'язаних з конвертацією місцевої валюти в іноземну для переведення за кордон;
- експропріація — захист від втрат, спричинених діями уряду країн перебування щодо обмеження або ліквідації права власності й контролю над нею і права на застраховані інвестиції;
- війна і громадські хвилювання — захист від збитків, спричинених військовими діями або громадськими хвилюваннями, що завдають шкоди матеріальним активам підприємства і заважають його діяльності;
- порушення контракту — захист від збитків, пов'язаних з тим, що інвестор не може отримати рішення суду чи арбітражу або домогтися виконання того чи іншого рішення.

Джерелами фінансування БАГІ є капітал: основний і резервний. Промислово розвинені країни мають вносити в БАГІ 10%-ві частки в конвертованій валюті; крім того, 10 % кожна країна вносить у вигляді безвідсоткових боргових зобов'язань, що не обертаються на відкритому ринку.

Поряд з групою установ СБ важливе місце на міжнародній фінансовій арені посідають ЄБРР та МВФ.

Європейський банк реконструкції та розвитку був створений на підставі Угоди від 29 травня 1990 р. Засновниками ЄБРР стали 40 країн — усі європейські країни (крім Албанії), США, Канада, Мексика, Єгипет, Марокко, Ізраїль, Нова Зеландія, Японія, Австралія, Південна Корея, а також ЄС і Європейський інвестиційний банк (ЄІБ).

Основне завдання ЄБРР полягає у сприянні переходу європейських постсоціалістичних країн до відкритої, зорієнтованої на ринок економіки і розвиток приватної та підприємницької ініціативи.

Цей банк виконує такі функції:

- стимулювання розвитку, створення й розширення конкурентоспроможного приватного сектора, насамперед малого і середнього підприємництва;
- інвестування капіталу у виробничу сферу, фінансовий сектор і сферу послуг, необхідні для підтримки приватної ініціативи;
- стимулювання розвитку національних ринків капіталів;
- реалізація й підтримка великих економічно обґрунтованих проектів;
- виконання операцій у сфері екології та ін.

Членами ЄБРР можуть бути:

європейські країни;

неєвропейські країни — члени МВФ;

ЄС;

ЄІБ.

До організаційної структури ЄБРР входять:

- Рада керівників;
- Директорат, комітети;
- Президент, віце-президент;
- Консультативна рада з питань навколишнього середовища.

Європейський банк надає позики на комерційних засадах на умовах ринкових процентних ставок, що враховують ризики.

Банк надає також кредити на розвиток виробництва підприємств приватного і державного секторів, що переходять на ринкові методи господарювання, інвестує в їх капітал, гарантує розміщення цінних паперів, здійснює пряме фінансування проектів розвитку приватного сектора, структурні реформи та приватизацію, розвиває інфраструктуру.

Пріоритетними напрямками діяльності ЄБРР є фінансова система, енергетика, телекомунікації, транспорт, екологічна інфраструктура, сільське господарство, природні ресурси і туризм.

До капітальних ресурсів ЄБРР входять засновницький капітал, одержані за виплату кредитів або гарантій ЄБРР позикові кошти, доходи від інвестицій ЄБРР і будь-які інші фінансові кошти, а також доходи, що не є частиною ресурсів спеціальних фондів Банку. Країни — члени ЄС і ЄІБ мають у засновницькому капіталі ЄБРР квоту в розмірі 51 %, країни Центральної та Східної Європи — 13, інші європейські країни — 11, неєвропейські — 24 %. Найбільші частки в капіталі ЄБРР мають США (10 %), Італія, Німеччина, Франція, Великобританія і Японія (по 8,5 %).

У межах ЄБРР створено низку фондів:

Балтійський спеціальний фонд технічного сприяння;

Спеціальний фонд технічного співробітництва для дрібних підприємств Росії;

Спеціальний фонд технічного співробітництва ЄБРР;

Фонди інвестиційного співробітництва та ін.

Як зазначалося, МВФ був заснований на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі в 1944 р. У 1945 р. набула чинності Угода про МВФ, а свою діяльність Фонд розпочав у травні 1946 р. Фонд є спеціалізованою установою ООН та інституціональною основою світової валютної системи.

Міжнародний валютний фонд було створено з метою регулювання валютно-кредитних відносин держав-членів і подання їм фінансової допомоги у вигляді коротко- та середньострокових кредитів в іноземній валюті.

Мета МВФ полягає в такому:

- сприяти міжнародному валютному співробітництву;
- створити сприятливі умови для розширення і збалансованого розширення міжнародної торгівлі;
- узгоджувати та координувати валютну політику, підтримувати валютні курси і конвертованість валют країн-членів, сприяти упорядкуванню валютних відносин країн-членів;
- надавати у тимчасове користування фінансові кошти країнам-членам для коригування їх платіжних балансів;
- надавати країнам-членам консультативну допомогу з фінансових і валютних питань;
- здійснювати контроль за дотриманням країнами-членами кодексу поведінки в міжнародних валютних відносинах.

У січні 1999 р. кількість країн — членів МВФ становила 182. Для кожної з них встановлюється квота в СДР, що дорівнює її

внеску в капітал. Квота визначає кількість голосів держави в МВФ і максимальний розмір допомоги, яку держава за звичайних умов може отримати від МВФ на врегулювання платіжного балансу. Крім того, квота визначає частку держави-члена в розподілі СДР.

До організаційної структури МВФ входять:

Рада керівників;

Тимчасовий комітет;

Комітет з розвитку;

Рада, виконавчі директори (Виконавча рада);

Комітет МВФ із статистики платіжних балансів;

Директор-розпорядник.

Фонд забезпечує фінансову підтримку державам-членам, використовуючи такі стратегії й механізми.

Звичайні механізми:

- політика траншів — надання кредитів у вигляді траншів або часток, що становлять 25 % квоти країни-члена;
- розширене фінансування — подання допомоги країнам — членам МВФ у реалізації макроекономічних стабілізаційних програм або структурних реформ. Надається переважно на 3 роки.

Спеціальні механізми:

- Фонд компенсаційного фінансування і фінансування — у разі непередбачених обставин надає кошти державам-членам для компенсації нестачі надходжень від експорту, збитків внаслідок стихійних лих, непередбаченого падіння світових цін, введення протекціоністських обмежень у країнах-імпортерах, промислового спаду;
- механізм фінансування буферних запасів — подання допомоги країнам-членам у фінансуванні поповнення запасів;
- механізм фінансування системних (структурних) перетворень — тимчасовий спеціальний механізм для підтримки країн, що здійснюють перехід до ринкової економіки шляхом радикальних економічних реформ (запроваджений у 1993 р.);
- додатковий резервний механізм — надання коштів державам-членам, у яких виникають виняткові проблеми з платіжним балансом і які гостро потребують коштів;
- надзвичайні кредитні лінії — надання коштів у вигляді закупівель товарів для того, щоб допомогти країнам-членам розв'язати

зати проблеми платіжного балансу, спричинені стихійними лихами.

Механізми допомоги країнам з низьким рівнем доходів:

- довірчий (трастовий) фонд — допомагає найменш розвиненим країнам;
- механізм фінансування структурної перебудови — надання ресурсів на пільгових умовах країнам з низьким рівнем доходу, що мають тривалі проблеми з платіжним балансом, з метою здійснення макроекономічних і структурних реформ;
- механізм розширеного фінансування структурної перебудови — надання коштів на пільгових умовах найменш розвиненим країнам, підтримка реалізації комплексних і радикальних стабілізаційних програм.

Джерелами фінансування МВФ окрім квот держав-членів є позики МВФ в урядів держав-членів для здійснення конкретних програм його членів.

Міжнародними валютно-фінансовими організаціями є також Банк міжнародних розрахунків, Ісламський банк розвитку, регіональні банки, Європейський інвестиційний банк, Азіатський банк розвитку, Арабо-Африканський міжнародний банк, Арабський банк економічного розвитку Африки, Африканський банк розвитку, Банк розвитку держав Центральної Африки, Західноафриканський банк розвитку, Карибський банк розвитку, Латиноамериканський експортний банк, Міжамериканський банк розвитку, Центральноамериканський банк економічної інтеграції, Арабо-латиноамериканський банк.

До найвідоміших у світі належать такі регіональні фонди та фінансові організації: Карибський інвестиційний фонд, Андський резервний фонд, Арабський валютний фонд, Арабський фонд економічного і соціального розвитку, Африканський фонд розвитку, Спеціальний фонд ОПЕК, Африканський центр валютних досліджень, Валютний союз Центральної Африки, Європейська валютна система, Західноафриканський валютний союз, Західноафриканська клірингова палата, Зона французького франка, Карибська інвестиційна корпорація, Андська корпорація розвитку, Північний інвестиційний банк, Міжамериканська інвестиційна корпорація.

10.2. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ І УКРАЇНА

З початку 90-х років ХХ ст. міжнародні валютно-фінансові організації почали брати активну участь у ринкових перетвореннях в Україні. Вони надають цілеспрямовані ресурси для здійснення економічних реформ макроекономічної та структурної перебудови, соціального розвитку. Законодавчо це закріплено в Законі України “Про вступ до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій” від 3 червня 1992 р. № 2402-ХІІ.

Гарантом кредитів, що надаються Україні міжнародними фінансовими організаціями, від імені держави є Кабінет Міністрів України (КМУ) відповідно до Закону України “Про міжнародні договори України” від 22 грудня 1993 р. № 3767-ХІІ. Порядок залучення іноземних експортних кредитів під гарантії КМУ визначається в Положенні про порядок залучення іноземних кредитів та надання гарантій Кабінетом Міністрів України для забезпечення зобов’язань юридичних осіб — резидентів України щодо їх погашення, затвердженому постановою КМУ від 5 травня 1997 р. № 414. Пріоритетні напрямки використання іноземних експортних кредитів визначені постановою КМУ “Про пріоритетні напрямки використання іноземних кредитів” від 3 квітня 1995 р. Вимоги до забезпечення гарантій КМУ, а також повернення іноземних експортних кредитів, залучених українськими юридичними особами, договорами застави або поруки, затверджені постановою КМУ “Про додаткове забезпечення гарантій або інших зобов’язань Уряду України, які надаються іноземним кредиторам, щодо погашення кредитів в іноземній валюті, що залучаються українськими юридичними особами” від 17 серпня 1995 р. № 655.

Україна і МБРР.

Україна вступила до СБ у 1992 р. З того часу їй було надано кредитів на суму близько 3 млрд дол. для здійснення 22 проектів. Законодавчо питання, пов’язані з кредитами, закріплені в низці нормативних документів, зокрема в законах України “Про ратифікацію Угоди про зустрічні гарантії між Україною та МБРР” від 4 березня 1998 р. № 163, Постанові Верховної Ради України “Про реалізацію

Угоди між Україною і МБРР, про надання позики на реконструкцію вугільної галузі” від 23 березня 1999 р. тощо.

Проекти, які здійснює в Україні МБРР, поділяються на системні та інвестиційні. Системні проекти спрямовані на реформування секторів економіки України. За призначенням коштів вони охоплюють такі напрямки:

- макроекономічне управління та інституційний розвиток;
- реформа фінансового сектора і розвиток приватного сектора економіки;
- енергетика;
- сільське господарство;
- соціальна сфера;
- охорона навколишнього середовища;
- інфраструктура.

Системні проекти надаються з метою фінансової стабілізації економіки, структурних змін в економіці, реформування економічних відносин, здійснення адміністративної реформи.

Кошти за системними проектами надходять до Державного бюджету України, а потім фінансування зазначеної у проекті програми має бути передбачено Міністерством фінансів України. Нині в Україні на стадії реалізації перебувають чотири найбільших системних проекти:

- кредит на перебудову сільського господарства (300 млн дол.) — надається для здійснення економічних реформ у сільському господарстві, включаючи лібералізацію внутрішньої та зовнішньої торгівлі, приватизацію і демонополізацію агропромислових підприємств, земельну реформу та реструктуризацію сільських господарств, фінансування потреб критичного імпорту української економіки;
- кредит на розвиток підприємств (300 млн дол.) — надається для завершення приватизації, розвиток фондового ринку, реформування підприємств у сфері бухгалтерського обліку, розвитку процедури банкрутства, усунення обмежень ведення бізнесу;
- кредит на перебудову фінансового сектора (300 млн дол.) — надається для підтримки автономності й незалежності НБУ в забезпеченні грошової стабільності, міцної банківської системи, поліпшення моніторингу та регулювання діяльності комерційних банків, створення сприятливого середовища для по-

дальшого розвитку і становлення банківського сектора в Україні;

- кредит на перебудову вугільної промисловості (300 млн дол.) — надається для перебудови вугільної промисловості, корпоратизації, лібералізації цін, торгівлі та експорту, закриття неприбуткових шахт, розв'язання соціальних проблем і допомоги в реалізації програми галузевих реформ.

Дещо меншими за обсягом є Проект реформи державного управління (200 млн дол.), спрямований на реформування структури державного управління, поліпшення законодавства, що регулює відносини між гілками влади, і Проект управління державними ресурсами, спрямований на здійснення бюджетної та податкової реформи, зменшення бюджетної заборгованості.

Інвестиційні проекти — це проекти розвитку окремих галузей, секторів економіки, виробництв, які фінансуються на засадах самоопукності та обов'язкового внутрішнього співфінансування. Ще у процесі підготовки проекту визначаються пакети необхідних для його впровадження закупівель і джерела фінансування.

Українська сторона створює робочу групу управління проектом, до якої іноді залучаються консультанти МБРР. Усі закупівлі здійснюються за системою проведення відкритих міжнародних конкурентних торгів, в яких можуть брати участь усі компанії, що мають достатній міжнародний досвід і виробничі можливості, які відповідають умовам конкурсу. Місцевим виробникам надається знижка в обсязі 15 % контрактної ціни. Конкурс проводить українська сторона, яка готує узгоджену з МБРР тендерну документацію. Світовий банк надає кошти безпосередньо постачальникові певних товарів або послуг за даним проектом. Одним з прикладів інвестиційного проекту є Проект розвитку експорту обсягом 70 млн дол.

З 1992 р. велику кількість інвестиційних проектів СБ здійснює в енергетичній галузі України. У червні 1993 р. у Києві відбулася конференція зі стратегічних питань енергетики, де було визначено, що кредити МБРР спрямовуватимуться не на будівництво нових енергетичних об'єктів, а на відновлення існуючих. Після цієї конференції СБ розпочав розробку низки інвестиційних проектів, зокрема Проекту реабілітації гідроелектростанцій і управління в системі електроенергетики (114 млн дол.), Пілотного проекту в галузі вугільної промисловості (70 млн дол.), Проекту реабілітації та розширення централізованого теплопостачання м. Києва. У січні 2000 р. до інве-

стицій в енергетичну галузь України МБРР додав кредит обсягом 18,29 млн дол. під проект енергозбереження в адміністративних і громадських будівлях м. Києва. У такий спосіб СБ підтримує комплексну державну програму енергозбереження, започатковану в серпні 1996 р. За допомогою цільових інвестицій планується зекономити до 2010 р. 109 млн т палива. Отримувачем позик щодо цього проекту є Міністерство фінансів України, яке передає надходження з позики СБ Київській міській державній адміністрації на підтримку підвідомчих їй громадських будівель.

Проект передбачає:

- удосконалення енергозбереження в будівлях, включаючи встановлення теплолічильників;
- технічний аудит і проектування реконструкцій будівель;
- програму інституційної підтримки, тобто створення групи впровадження проекту та управління проектом, кампанію з інформування громадськості, навчання та соціальної підтримки;
- фінансовий аудит.

Строк впровадження розглядуваного проекту — 5 років — 2000–2004 рр.

Незважаючи на велику кількість проектів МБРР в Україні спостерігаються певні проблеми цієї взаємодії. У 1999 р. СБ запропонував змінити умови співробітництва з Україною і запровадити більш жорсткий підхід до неї. Причиною стало бажання МБРР мати певні гарантії щодо набуття чинності проектів одразу після завершення підготовки і підписання кредитних угод. За оцінками СБ, рейтинг економічної ситуації в Україні нижчий, ніж стандарти рівня кредитування МБРР. Через це щорічний загальний обсяг нових позик не повинен перевищити 200 млн дол. (щонайбільше три проекти). Для переходу до такої програми середнього рівня кредитування потрібно виконати три стратегічні умови:

- реформувати державний сектор, зокрема апарат Кабінету Міністрів України;
- запровадити програму дерегуляції підприємницької діяльності;
- приватизувати великі підприємства з метою надходження до Державного бюджету 1 млрд дол.

Якщо Україна виконає ці умови, то до кредитного портфелю буде включено ще одну позику — на структурну перебудову економіки. Однак для України небажано об'єднувати в одну позику структурні перетворення, наприклад, у сільському господарстві, державному управлінні, енергетиці та соціальній сфері. До того ж у пропонованій

новій програмі співробітництва СБ з Україною відсутні інвестиційні проекти щодо водопостачання та водовідведення, реформування транспортного сектора та муніципального розвитку.

Україна і ЄБРР.

Україна співпрацює з ЄБРР з 1992 р. Останнім часом у межах цього співробітництва було прийнято такі закони України: “Про ратифікацію гарантійної угоди (проект модернізації системи аеронавігаційного обслуговування) між Україною та ЄБРР” від 13 травня 1999 р. № 649-XIV, “Про ратифікацію кредитної угоди (фінансування Української енергозберігаючої сервісної компанії Укреско)” від 13 травня 1999 р. № 648-XIV, “Про ратифікацію Гарантійної угоди (Друга кредитна лінія для розвитку малих і середніх підприємств) від 10 лютого 2000 р. № 1439-III.

Світовий банк здійснює діяльність в Україні в таких напрямках:

- сприяння розвитку приватного виробництва в машинобудівній, металургійній, хімічній промисловості, в енергетиці, транспорті тощо через надання кредитних ліній, фінансування спільних українських приватних підприємств, підприємств, що приватизуються або будуть приватизовані найближчим часом; участь в акціонерному капіталі малих і середніх підприємств;
- сприяння розвитку приватного банківського сектора для забезпечення приватних компаній довгостроковими кредитами, а також стимулювання експортного комерційного кредитування та розвиток інших фінансових інструментів з метою підтримки експорту;
- допомога в реформуванні агропромислового комплексу, залучення приватних інвестицій у сільське господарство;
- фінансування проектів у державному секторі економіки;
- реформування енергетичної галузі через запровадження енергозберігаючих технологій, посилення ядерної безпеки, фінансування нафтових і газових проектів;
- подання технічної допомоги підприємствам державного сектора, які мають державну гарантію, через розробку інвестиційних проектів, фінансове планування, управління проектами та розвиток системи закупівель товарів і послуг на світових ринках;
- модернізація таких складових інфраструктури, як муніципальні служби, транспорт, телекомунікації, допомога державі у приватизації цих галузей.

На початку діяльності ЄБРР в Україні в колі його пріоритетів були проекти в державному секторі економіки, а також спільні з великими західними компаніями підприємства. Частково це пояснювалося недостатнім розвитком приватного сектора в Україні. З часом основним напрямком діяльності ЄБРР став приватний сектор (68 % проти 32 % у державному).

До державних підприємств висуваються такі вимоги: урядові гарантії за кредитами, самоокупність, належний рівень менеджменту тощо. Приватний підприємець не повинен мати гарантій уряду, однак має надати ЄБРР інформацію про свій фінансовий і економічний стан, пройти всебічний аудит за міжнародними стандартами, який проводить одна із західних фірм. Умови банку включають також юридичний аудит, техніко-економічний аналіз діяльності, надання бізнес-плану, гарантію екологічної безпеки проекту, оцінку вартості підприємства, підтвердження його надійності. Підприємство-позичальник повинно мати реальні грошові потоки з активним рухом грошових коштів; господарська діяльність підприємства має бути прибутковою. Сума його власних вкладень у проект повинна становити не менш як 30 % вартості проекту, а вартість застави — не менш як 120 % обсягу проекту.

Перша кредитна лінія для підтримки малого підприємництва в Україні обсягом 100 млн ЕКЮ відкрилась на початку 1996 р. Кредити надавались на 5 років; їх отримали 80 малих і середніх підприємств України; мінімальний розмір кредиту становив 75 тис. дол., максимальний — 2,5 млн дол. Банками-агентами цієї кредитної лінії стали “Аваль”, “Ажіо”, “ВАбанк”, “Приватбанк”, “Український кредитний банк”, “Україна” та Західноукраїнський комерційний банк. Щоб здобути статус банку-агента, потрібно щорічно проводити міжнародний аудит, створити і обладнати технікою окремий відділ, здійснити рекламну кампанію, залучити кваліфікованих спеціалістів з кредитування. Якщо ЄБРР оцінить три проекти банку як неякісні чи ненадійні, його відсторонюють від обслуговування кредитної лінії, а це дискредитує банк.

До проектів, для яких укладено прямі угоди з ЄБРР у державному секторі, належать Проект енергозбереження “Газові лічильники”, модернізація Старобешівської ТЕС, ІТУР, міжнародний аеропорт “Бориспіль”, Євробачення-Україна.

У приватному секторі України здійснюються такі проекти ЄБРР: фонд “Україна”, кредитна лінія на розвиток малого і середнього підприємництва, “Полтава Петролеум Компані”, агроцентр ком-

панії “Київ-Атлантик”, Дніпропетровський олійно-екстрактний завод, Київський міжнародний банк, термінал добрив “Південний”, Оболонський пивзавод, кредити Першому українському міжнародному банку для агропромислового комплексу, Укррічфлот, Івеко-Краз, торгово-фінансова програма України, “Приватбанк”, “ВА-банк”, Західноукраїнський комерційний банк, кондитерська фабрика “Світоч” та ін. Розглянемо детальніше деякі з перелічених проектів у державному секторі економіки.

Міжнародний аеропорт “Бориспіль”. Кредитну лінію обсягом 5,1 млн дол. ЄБРР надав у грудні 1993 р. За наступні шість місяців було реконструйовано пасажирський термінал, встановлено комп’ютерні системи для реєстрації пасажирів, конвеєри для транспортування багажу тощо. Співзасновниками проекту є Уряд України і Перший український міжнародний банк.

Проект ІТУР — Італія — Туреччина — Україна — Росія. Підписаний у червні 1994 р.; розроблений з метою будівництва систем міжнародного телефонного зв’язку. Світовий банк надав позику українській телекомунікаційній компанії Укртек обсягом 53,12 млн дол. У проєкті беруть участь 26 міжнародних телекомунікаційних компаній і банків.

“Газові лічильники”. У 1997 р. контракт під державну гарантію обсягом 80,59 млн дол. ЄБРР підписав з державною компанією “Укргаз”. Мета проєкту полягає у встановленні понад 1 млн житлових і комунально-побутових газових лічильників у Дніпропетровській області, що дасть змогу ефективніше використовувати енергію в регіоні.

Серед проєктів приватного сектора найбільшими за обсягом кредитів були проєкти кредитної лінії на розвиток малого і середнього підприємництва. Угода про відкриття цієї лінії обсягом 121,2 млн дол. була підписана у грудні 1994 р. Було здійснено понад 100 проєктів у 22 регіонах України, створено майже 3000 нових робочих місць.

У 1997 р. перший в Україні приватизований пивзавод “Оболонь” уклав угоду з ЄБРР обсягом 40 млн дол. з метою розширення виробничих потужностей, модернізації виробництва, переходу на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і звітності.

Однак при обслуговуванні кредитних ліній ЄБРР в українських банків-агентів виникає багато проблем.

По-перше, максимальна маржа ЄБРР, що становить 5 %, часто неспроможна покрити всі витрати на здобуття статусу банку-агента.

По-друге, технологічне обладнання має надходити лише з країн-вкладників, навіть якщо обладнання вітчизняного виробництва не

менш якісне і до того ж дешевше. Щоправда, нині можна купувати не чистий імпорт, а продукцію спільних підприємств з часткою іноземного капіталу не менш як 50 %.

По-третє, процедура контролю за використанням кредиту дуже жорстка. Щорічно, починаючи з першого року користування довгостроковим кредитом, позичальник має подавати банку-агенту фінансовий звіт, а якщо кредит не буде повернутий, його повинен повернути уповноважений банк.

По-четверте, фінансуються лише абсолютно надійні проекти, тому з 50 перспективних проектів реально кредитується лише п'ять.

По-п'яте, в Україні є лише невелика кількість позичальників, які відповідають вимогам ЄБРР і дотримуються жорстких рекомендацій щодо спрямованості проектів.

Ще одним напрямком діяльності ЄБРР в Україні є заснування постприватизаційних фондів. Один з них обсягом близько 30 млн дол. створюється у Південній Україні зі штаб-квартирою в Одесі для фінансування малих приватних підприємств. Партнером у цьому фонді є уряд Іспанії. Ще кілька фондів створюються у Східній, Північно-Східній та Західній Україні.

З 8 по 12 травня 1998 р. у Києві відбулися чергові щорічні збори ЄБРР.

Україна і МВФ.

Україна подала заяву про вступ до МВФ одразу після проголошення незалежності. Заяву було розглянуто Виконавчою Радою МВФ, і експерти за дорученням Директорату Фонду почали вивчати соціально-економічну ситуацію в Україні та перспективи розвитку її економіки. У результаті згідно з Резолюцією про членство, 3 вересня 1992 р. Україна отримала статус члена МВФ. Квота України в МВФ становить майже 1523 млн дол. Порядок підготовки та реалізації проектів розвитку економіки України регламентується статтями угод МВФ, які Україна має виконувати як член МВФ. Кабінету Міністрів України було надано повноваження щодо вирішення питань щодо участі в Департаменті Спеціальних прав запозичення МВФ і виконання всіх необхідних зобов'язань. Приєднавшись до МВФ, Україна взяла на себе такі зобов'язання:

- здійснити реформи макроекономічної стабілізації, стримати інфляцію, ліквідувати бюджетний дефіцит і дефіцит платіжного балансу, стабілізувати національну грошову одиницю;
- здійснити приватизацію, структурну та інституціональну перебудову економіки, стати на шлях створення ринкової системи;

- здійснити лібералізацію цін, перейти на режим ринкового ціноутворення, зняти валютні обмеження і обмеження із зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародний валютний фонд 26 жовтня 1994 р. ухвалив рішення про надання Україні системної трансформаційної позики (СТП) загальним обсягом 498,65 млн СДР. Перший транш цієї позики обсягом 371 млн дол. надійшов в Україну в 1994 р. Умови МВФ передбачали використання цих коштів на збільшення офіційних резервів НБУ, здійснення валютних інтервенцій для підтримки курсу національної валюти, а також на покриття нестачі валютних коштів в економіці для фінансування імпорту. Термін надання позики становить 10 років, а пільговий період, протягом якого необхідно сплачувати лише відсотки, — 4,5 року.

7 квітня 1995 р. було укладено угоду про надання Україні резервного кредиту (Stand-by) обсягом 997,3 млн СДР на 5 років під 6–7 % річних з терміном відстрочення основних виплат 3,25 року. Кошти призначалися для підтримки стабільності валюти і покриття платіжного балансу. Реально Україна отримала за цією кредитною лінією 538,65 млн СДР. Друга лінія цього кредиту була відкрита з 1996 по 1997 р. обсягом 598 млн СДР, усі дев'ять траншів якої надійшли в Україну.

У серпні 1997 р. було відкрито третю лінію кредитного резерву обсягом 398,92 млн СДР. Отже, загалом за системною трансформаційною позикою і резервним кредитом Україна на кінець червня 1998 р. отримала 1816 млн СДР. Звичайно, кошти МВФ використовуються для поповнення резервів НБУ, які спрямовуються для підтримки національної валюти, а також покриття платіжного балансу.

Україна співпрацюватиме з МВФ у таких сферах:

- дерегуляція і адміністративна реформа;
- приватизація і демонополізація;
- реформування банківського сектора;
- реформування сільськогосподарського та енергетичного секторів.

Уряд України і НБУ прийняли програму макроекономічної адаптації на період з 1 липня 1998 р. по 30 червня 2001 р. Мета цієї програми — досягти тривалого економічного розвитку і прискорити перехід до ринкової економіки. У межах цієї програми передбачається зміцнити фінансове забезпечення громадян, прискорити приватизацію, розвинути приватний економічний сектор, здійснити адмініст-

ративну реформу. Найменш забезпеченим прошаркам населення заплановано подавати соціальну допомогу. Міжнародний валютний фонд висунув низку вимог, які в податково-бюджетній сфері полягають у зменшенні податкового тиску через скасування відрахувань до Фонду з ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи з відповідним скороченням витрат на Чорнобильські програми, у відміні всіх місцевих відрахувань до Фонду оплати праці, зменшенні відрахувань до Фонду соціального страхування на 1 %, підвищенні акцизного збору, посиленні функцій податкової системи. У фінансовому секторі вимоги стосуються посилення НБУ контролю за ліквідністю банків і дотриманням ними економічних нормативів, упровадження стратегії діяльності з великими банками, розробки НБУ стратегії реструктуризації, злиття та ліквідації банків, нормалізації відносин між урядом і комерційними банками. У сфері зовнішньої торгівлі висувається вимога скасувати пільги на встановлення імпорتنих тарифів, за винятком імпорту за Чорнобильськими програмами, гуманітарною допомогою, програмами дво- та багатосторонньої технічної допомоги, а також поліпшити прозорість та якість макроекономічної статистики.

Однак політико-економічна ситуація, що склалася в Україні, ставить під сумнів можливість виконання вимог МВФ. Якщо уряд збільшить фіскальний тиск, то населення швидко зубожіє, дрібні підприємства збанкрутують через стагнацію промисловості, зменшиться кількість державних підприємств, привабливих для іноземних інвесторів.

У вересні 1998 р. МВФ відкрив трирічну програму кредитування ЕФФ загальним обсягом 2,6 млрд дол. Від початку її реалізації в Україну надійшло 965 млн дол. 3 вересня 1999 р. МВФ припинив кредитування за цією програмою через порушення Україною встановлених умов. Національний банк України було звинувачено в нецільовому використанні кредитів МВФ, здійсненні операцій, покликаних прикрасити ситуацію із золотовалютними резервами з метою виконання умов отримання кредитів МВФ. Для перевірки цих порушень МВФ розпочав спеціальний аудит у НБУ, що складався з трьох етапів. На першому етапі було виявлено деякі факти надання Україною неточних даних про рівень національних резервів. На другому етапі не було знайдено додаткової інформації, що підтверджувала б цей факт. Третій етап аудиту діяльності НБУ завершився в серпні 2000 р.

Серед порушень Україною умов надання позики EFF було виявлено такі: подальше скорочення доходів бюджету; зниження темпів реформування енергетичного сектора і сільського господарства; економічний спад, що триває через низькі темпи впровадження реформ держуправління і в реальному секторі; низькі тарифи на житлово-комунальні послуги. Фонд не задовольняє також розбалансованість Державного бюджету, що негативно позначається на платіжній дисципліні і рівні процентних ставок; низька якість державних витрат; висока вартість і короткостроковість банківських кредитів; нестабільність курсу валюти; вплив капіталів.

Україна і МФК.

Україна вступила до МФК у 1992 р. Перша інвестиція обсягом 3,5 млн дол. у 1994–1996 рр. надійшла до фонду “Україна”, що керується групою венчурного капіталу “Клефлін капітал менеджмент”. Особливу увагу МФК приділяє приватизації в агропромисловому секторі. Восени 1995 р. Уряд України запросив МФК узяти участь у Проекті приватизації землі та реорганізації сільськогосподарських підприємств. Проект передбачав реорганізацію колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) і створення на їх базі нових ефективних сільськогосподарських структур. Розпочався проект у Донецькій області. На третьому році його реалізації був створений Центр “Донецька Аграрна Реформа”, який запропонував реорганізувати КСП області. Міжнародну фінансову корпорацію фінансують переважно уряди Швеції, Норвегії, Данії і Японії. Протягом чотирьох років діяльності Проекту було реорганізовано 66 КСП. Так, було створено 128 нових приватних підприємств і 401 особа отримала земельну ділянку для створення фермерських господарств. Успіх проекту був визнаний адміністраціями ще 14 областей.

У 1996 р. МФК надала кредит Першому українському міжнародному банку обсягом 10 млн дол. для позик місцевим приватним компаніям.

Міжнародна фінансова корпорація здійснила також Проект приватизації незавершеного будівництва в Україні, який фінансувало агентство США з міжнародного розвитку. Корпорація здійснила також дослідження проблем розвитку малого бізнесу в Україні, яке виявило, що суттєвою перешкодою на шляху розвитку підприємств в Україні є недостатній рівень підготовки персоналу підприємств і приватних фірм. Найгостріше ця проблема відчувається в сільській місцевості. Корпорація має намір активізувати інвестування в еко-

номіку України і надати технічну допомогу. Особливу увагу корпорація приділятиме фінансовому, агропромислового секторам та телекомунікаційній інфраструктурі.

Контрольні питання

1. Визначення Світового банку. Організаційна структура МБРР та напрямки його діяльності.
2. Які міжнародні організації входять до групи Світового банку? Мета існування кожної з них.
3. Міжнародні валютно-фінансові організації та регіональні.
4. Напрямки діяльності та проекти, які ЄБРР здійснює в Україні. Які проблеми виникають у співробітництві України з ЄБРР?
5. У чому полягає допомога МВФ Україні?
6. Мета співробітництва України з Міжнародною фінансовою корпорацією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України. Прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 30.
2. Коментар до Конституції України. — К., 1996.
3. Закон України “Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції” від 17 липня 1997 р. // ВВР України. — 1997. — № 44.
4. Закон України “Про єдиний митний тариф” від 5 лютого 1992 р. // ВВР України. — 1992. — № 19.
5. Закон України “Про застосування спеціальних заходів відносно імпорту в Україну” від 22 грудня 1998 р. // Уряд. кур’єр. — 1999. — № 35.
6. Закон України “Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту” від 22 грудня 1998 р. // ВВР України. — 1999. — № 9–10.
7. Закон України “Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту” від 22 грудня 1998 р. // ВВР України. — 1999. — № 12–13.
8. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 21 липня 1991 р. // ВВР України. — 1991. — № 29.
9. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 1 червня 2000 р. // ВВР України. — 2000. — № 32.
10. Закон України “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 15 вересня 1995 р. // ВВР України. — 1995. — № 32.
11. Закон України “Про ставки акцизного збору та мита на деякі транспортні засоби та шини до них” від 24 травня 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 32.
12. Про заходи щодо вдосконалення кон’юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності: Указ Президента України від 10 лютого 1996 р. № 124/96.
13. Про концепцію (основи державної політики) національної безпеки України: Постанова Верховної Ради України від 16 січня 1997 р. № 3/97-ВР // Голос України. — 1997. — 4 лют.
14. Про концепцію трансформації митного тарифу України на 1996–2005 рр. відповідно до системи ГАТТ/СОТ: Указ Президента України від 6 квітня 1996 р. № 255/96.
15. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України // Уряд. кур’єр. — 2000. — № 34.
16. Декларація про державний суверенітет України // ВВР України. — 1990. — № 31.

17. Програма діяльності Кабінету Міністрів України “Реформи заради добробуту” // Уряд. кур’єр. — 2000. — № 47.
18. Програма “Україна — 2010”. — К., 1999.
19. Про затвердження Тимчасового положення про порядок відкриття, функціонування та контролю за діяльністю магазинів безмитної торгівлі: Наказ Державної митної служби України від 18 липня 1997 р. № 336.
20. Акт проголошення незалежності України // ВВР України. — 1991. — № 38.
21. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. — М.: Юристъ, 1999.
22. Арах М. Европейский Союз: видение политического объединения: Пер. со словенск. — М.: Экономика, 1998.
23. Аристотель. Политика: Соч.: В 4 т. — М., 1983. — Т. 4.
24. Артемов Н. М. Финансово-правовое регулирование внешнеторговой деятельности: Учебник. — М., 1999.
25. Балакаев В. З. Общая экономическая теория: Учеб. пособие. — Новосибирск, 1996.
26. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В. Организация экономической деятельности (особенности менеджмента): Учеб. пособие. — М.: Лань, 2000.
27. Беляшов В. А. Таможенный энциклопедический справочник: В 2 т. — М.: Летописец, 1999. — Т. 1, 2.
28. Борисов К. Г. Международное таможенное право. — М., 1997.
29. Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения. — М.: Финансы и статистика, 1998.
30. Ващенко В. В. Система ГАТТ/СОТ та її основні принципи // Митна справа. — 1999. — № 3.
31. Гармонизированная система описания и кодирования товаров, обращающихся в международной торговле. — М., 1990.
32. Герчикова И. Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. — М.: Консалтбанкир, 2000.
33. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К.: Наук. думка, 1998.
34. Дергачев В. А. Геополитика. — К.: ВИРА-Р, 2000.
35. Додин Е. В. Нетарифное регулирование в таможенной практике Украины // Митна справа. — 1999. — № 2.
36. Экспортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз. — К., 1998.
37. Ковалов С. В. Средства осуществления таможенной политики. — Одеса, 1996.
38. Козырин А. Н. Таможенная пошлина. — М.: Экзамен, 1994.
39. Козырин А. Н., Шепенко Р. А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. — М.: Спарк, 1999.

40. *Кормич Б. А.* Державно-правовий механізм митної політики України. — Одеса: Астропринт, 2000.
41. *Кормич Б. А.* Канадський трибунал зовнішньої торгівлі. Структура, діяльність, повноваження // Юридична освіта і правова держава (до 150-річчя юридичного інституту ОДУ): Зб. наук. пр. — Одеса, 1997.
42. *Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. — М., 1997.
43. *Макиавелли Н.* Князь. — М., 1910.
44. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М., 1992.
45. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения* / Пер. М. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 2000.
46. *Международные экономические отношения* / Пер. Е. Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ, 1999.
47. *Міжнародні валютно-кредитні відносини* / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1997.
48. *Миклашевская Н. А., Холопов А. В.* Международная экономика. — М.: Дело и Сервис, 1998.
49. *Мировая экономика* / Пер. А. С. Булатова. — М.: Юристъ, 1999.
50. *Мирончук В. Д., Храмов В. О.* Основы политологии. — К., 2000.
51. *Митний кодекс України від 12 грудня 1991 р.* // ВВР України. — 1992. — № 16.
52. *Нартов Н. А.* Геополитика. — М.: ЮНИТИ, 1999.
53. *Оборотов Ю. Н.* Современное государство: основы теории. — Одесса, 1998.
54. *Павловський М. А.* Шлях України. — К.: Техніка, 1996.
55. *Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В.* Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997.
56. *Соколенко С. И.* Глобалізація і економіка України. — К.: Логос, 1999.
57. *Соколенко С. И.* Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995.
58. *Теория государства и права. Ч. I: Теория государства.* — М.: Юристъ, 1995.
59. *Терещенко С., Науменко В.* Основы митного законодавства в Україні. Теорія та практика. — К., 1999.
60. *Україна: інтелект нації.* — К.: Основи, 2000.
61. *Україна на міжнародній арені.* — К.: Юрінком Інтер, 1998.
62. *Україна 2000 і далі: геополітичні інтереси і сценарії розвитку.* — К., 1999.
63. *Ходов Л. Г.* Основы государственной экономической политики. — М.: Бек, 1997.
64. *Хоер В.* Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1992.
65. *Шишаев А. И.* Регулирование международной торговли товарами. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
66. *Шрепpler X. A.* Международные экономические организации. — М.: Междунар. отношения, 1998.

67. *Agreement on Technical Barriers to Trade // The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations.* — Geneva, 1994.
68. *Folsom R., Gordon M., Spanogle J.* International Trade And Investment. — St. Paul, 1996.
69. *International Convention on mutual administrative assistance for the prevention, investigation and repression of customs offences (with annexes) // Concluded at Nairobi on 9 Juni 1977, UNTS.* — 1981. — V. 1226.
70. *International Convention on the simplification and harmonisation of customs proceduras // Concluded at Kyoto on 18 May 1973.* — 1981. — V. 1212.
71. *Nordhaus B.* The political business cycle // *Reiew of Economic Studies*, 1999. — P. 169–190.
72. *Phelps E.* Phillips curyes, expectation and optimal unemployment over time. — 1967. — № 135. — P. 254–281.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	3
Розділ 1. ПОНЯТТЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	5
1.1. Сутність і ознаки зовнішньоекономічної політики	5
1.2. Світ зовнішньоекономічної політики	6
1.2.1. Взаємозв'язок світу політичного і світу ЗЕП	6
1.2.2. Аналіз напрямків процесу формування і реалізації ЗЕП	9
1.2.3. Нове освоєння світу ЗЕП	11
1.2.4. Предмет ЗЕП	11
1.3. Світосистемна теорія зовнішньоекономічної політики: ключові акценти, основа і внутрішній регламент	12
1.3.1. Економіка і політика	13
1.3.2. Теорії економічної політики	15
1.3.3. Світосистемна теорія ЗЕП: внутрішній регламент	35
<i>Контрольні питання</i>	37
Розділ 2. СИСТЕМНИЙ РЕГЛАМЕНТ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ключові акценти, орієнтири і міжнародні відносини	38
2.1. Ключові акценти і орієнтири ЗЕП	38
2.2. Процес формування і здійснення зовнішньоекономічної політики у контексті міжнародних відносин	39
2.2.1. Щодо сутності ЗЕП держави	40
2.3. Структура системи міждержавних відносин і характер її впливу	54
2.3.1. Особливості структури системи міжнародних відносин	54
2.3.2. Зовнішньоекономічна політика і критерії структури системи міжнародних відносин	58
2.4. Функціонування зовнішньоекономічної політики в системі міждержавних відносин	65
2.4.1. Основний закон функціонування ЗЕП у системі міждержавних відносин	65
2.4.2. Поняття “співвідношення сил”	72
2.5. Особливості взаємодії міжнародних економічних відносин і зовнішньоекономічної політики	76
<i>Контрольні питання</i>	82
Розділ 3. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: дерево цілей, національна макромодель, методологічний інструментарій	83
3.1. Дерево цілей	83

3.2. Національна макромодель ЗЕП: структура і стратегічне оперування	89
3.2.1. Структура ЗЕП	89
3.2.2. Відображення в моделі ЗЕП зовнішньоекономічних зв'язків	90
3.3. Методологічний інструментарій ЗЕП	91
3.3.1. Розвиток методологічного інструментарію	91
3.3.2. Системний аналіз ЗЕП	93
3.4. Два основних підходи і напрямки дослідження сучасної ЗЕП	94
Контрольні питання	96
Розділ 4. КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА І ЗАСІБ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	
4.1. Зовнішньоекономічна сутність	97
4.2. Передумови монетарного аналізу процесу формування і здійснення зовнішньоекономічної політики	98
4.3. Кількісні обмеження кредиту	102
4.4. Зміни обов'язкових мінімальних резервів	105
4.5. Операції на відкритому ринку	107
4.6. Проблеми застосування грошово-кредитних інструментів ЗЕП	108
Контрольні питання	109
Розділ 5. ВАЛЮТНО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА І ІНСТРУМЕНТ ЗЕП	
5.1. Загальний механізм валютного регулювання	110
5.2. Система “плаваючого” курсу як інструмент ЗЕП	117
5.3. Система фіксованого курсу	119
Контрольні питання	121
Розділ 6. СУЧАСНА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: роль дво- та багатосторонніх договорів і угод, а також ГАТТ/СОТ	
6.1. Двосторонні торгові договори і угоди як торгово-політичні умови й засоби зовнішньо- економічної політики	122
6.2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі. Світова організація торгівлі (ГАТТ/СОТ) та її роль у формуванні сучасної зовнішньоекономічної політики	126
6.2.1. Причини створення ГАТТ і її організаційна структура	126
6.2.2. Багатосторонні торгові переговори в межах “Токійського раунду”	130

6.2.3. “Уругвайський раунд” переговорів ГАТТ. Світова організація торгівлі	136
Контрольні питання	148
Розділ 7. МИТНО-ТАРИФНІ ЗАСОБИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	149
7.1. Роль і види митно-тарифних засобів зовнішньо- економічної політики	149
7.1.1. Роль засобів ЗЕП	149
7.1.2. Види митних зборів	150
7.1.3. Митні тарифи	153
7.2. Митна вартість товару	158
7.3. Країна походження товару	161
7.4. Особливості сучасної митно-тарифної політики	162
Контрольні питання	165
Розділ 8. НЕТАРИФНІ ЗАСОБИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	166
8.1. Кількісні обмеження імпорту і експорту	168
8.2. Заходи прихованого протекціонізму і їх роль у регулюванні міжнародної торгівлі	176
8.2.1. Податки і податкова політика	176
8.2.2. Стандарти і вимоги, пов’язані з охороною здоров’я, промисловістю і технікою безпеки	180
8.2.3. Зовнішньоторговельне діловодство	191
8.3. Торгово-політичні методи розширення експорту товарів	192
Контрольні питання	201
Розділ 9. НОВА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	202
9.1. Витоки й перспективи ЗЕП України	202
9.2. Зовнішньоторгова політика	209
9.3. Інвестиційна політика	226
Контрольні питання	233
Розділ 10. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	234
10.1. Роль міжнародних валютно-фінансових організацій	234
10.2. Міжнародні валютно-фінансові організації і Україна	245
Контрольні питання	256
Список використаної та рекомендованої літератури	257

The essence, content, structure, objectives, national macro-model, and general types of foreign economic policy are developed in the present manual. Special attention is given to the ground of world system theory of foreign economic policy and analysis of foreign trade policy. Two last chapters are dedicated to the foreign economic policy of the Ukraine.

For students of higher educational establishments and for specialists who study the theory of foreign organizations and international relations.

Навчальне видання
Храмов Василь Олегович
Бовтрук Юлія Анатоліївна
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Навчальний посібник

Educational edition

Khramov, Vasyl O.

Bovtruk, Julia A.

FOREIGN ECONOMIC POLICY

Manual edition

Відповідальний редактор *І. В. Хронюк*

Редактор *Л. В. Логвиненко*

Коректори *Л. М. Гримальська, О. І. Маєвська*

Комп'ютерна верстка *А. Б. Нефедов*

Оформлення обкладинки *М. В. Куліков*

Реєстраційне свідоцтво ДК № 8 від 23.02.2000

Підп. до друку 27.06.02. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 15,34. Обл.-вид. арк. 16,6. Тираж 6000 пр. Зам. № 1276

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Проектно-видавниче колективне підприємство “Укртиппроєкт”

03057 Київ-57, вул. Ежена Потье, 12