

УДК 339.9.012

О. А. Онищенко,
докторант, КПУ

СУЧАСНА ПАРАДИГМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

У статті автор досліджує концептуальні підходи до дослідження поняття зовнішньої торгівлі, недоліки та переваги різних режимів ведення зовнішньої торгівлі

The author examines the conceptual approaches to research of concept of foreign trade, failings and advantages of the different modes of carrying on external traffic in the article

Ключові слова: зовнішня торгівля, регулювання, митні тарифи, міжнародне співробітництво, державна політика, порівняльні та абсолютні переваги.

ВСТУП

У галузі міжнародної торгівлі центральним питанням залишається питання про те, на яку систему зовнішньоторговельної політики слід орієнтуватися для забезпечення економічного розвитку країни — вільну торгівлю чи протекціонізм. Відомо, що вільна торгівля — фритредерство, як система зовнішньоторговельної політики, передбачає свободу підприємців, фірм у прийнятті і здійсненні рішень по проведенню зовнішньої торгівлі. Це вільний, безмитний ввез і вивіз товарів, відміна будь-яких перешкод на шляху іноземних товарів. Протекціонізм заснований на принципі зовнішньоторговельної політики, що припускає втручання держави в зовнішньоторговельну діяльність, використання тих чи інших форм і методів державного регулювання зовнішньої торгівлі з метою сприяння її розвитку з урахуванням інтересів національного господарства. Це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів шляхом використання спеціальних заходів щодо зниження конкурентоспроможності іноземних товарів. Вибір тієї чи іншої системи зовнішньоторговельної політики базується на основі стратегічних інтересів національної економіки, чіткого уявлення про стан внутрішнього і зовнішнього середовища країни, визнання конкурентних переваг на світових ринках товарів, послуг, капіталів, робочої сили тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідити сучасну парадигму регулювання зовнішньої торгівлі.

РЕЗУЛЬТАТИ

Систематичні дослідження проблем того, яка торгівля є більш прий-

нятною, почали з'являтися ще в епоху меркантилізму (приблизно XVI — XVII вв.). Вважалося, що в інтересах кожної нації доцільно сприяти збільшенню свого експорту в інші країни і обмежувати імпорт від них. Меркантилісти виправдовували необхідність обмежень — податків, заборон, які регламентують експорт і особливо імпорт. Обкладання імпорту податком розглядалося як засіб, що веде до створення робочих місць і збільшення прибутку всередині країни. Тому торговельна політика держави орієнтувалась на заохочення вивозу і обмеження ввозу шляхом встановлення мит на іноземні товари. Подібний протекціонізм ускладнював міжнародну торгівлю, створюючи переваги для окремих країн, особливо метрополій, обмежуючи колоніальні території. В таких умовах міжнародна торгівля розподілялась на зони домінування метрополій. Разом з тим створювались передумови для тривалого дисбалансу в зовнішньоторговельних відносинах, невідповідність їх для однієї зі сторін, що брала в ній участь. Це серйозно перешкоджало розвитку зовнішньоторговельного обміну. Меркантилістський підхід в такій ситуації втратив свої позиції, вивільнив місце теоріям, заснованим на принципі вільної торгівлі.

А. Сміт дійшов до висновку, що держави повинні спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, у виготовленні яких вони мають абсолютну перевагу порівняно з іншими суб'єктами міжнародного економічного співробітництва. А імпортувати слід товари, у виробництві яких такі переваги відсутні [7]. Це робить обмін між країнами сприятливим для кожної країни за умови, що торгівля вільна від обмежень і рекомендацій, так як останні обмежують або повністю знищу-

ють абсолютні переваги [7]. Це загальне правило А. Сміт підкріплює практичним висновком: розвиток будь-якого виду діяльності ціною створення системи захисних заходів від іноземної конкуренції може виявитися несприятливим для зростання багатства всієї нації в цілому.

У подальшому докази на користь вільної торгівлі закріпив Д. Рікардо. Продовжуючи розвиток класичної економічної теорії в цілому та теорії міжнародної торгівлі зокрема, він показав, що навіть у випадку, коли країна ні в чому не має абсолютної переваги, зовнішня торгівля залишається вигідною для обох сторін. До тих пір поки у відсутність торгівлі в співвідношенні цін між країнами зберігається хоч найменша різниця, кожна країна буде мати порівняльну "перевагу", тобто у неї завжди знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим при існуючому співвідношенні витрат (якщо брати за точку відліку встановлення торгових відносин), чим виробництво інших. Саме цей товар вона і повинна експортувати в обмін на інші [6].

Основи сучасних уявлень про те, чим визначаються напрямки і структура міжнародної торгівлі, заклали шведські економісти Елі Хекшер і Бертиль Олін. Вони розвинули теорію Д. Рікардо, обґрунтувавши необхідність визначати порівняльні переваги в зовнішній торгівлі, виходячи з оцінки факторів виробництва, їх співвідношень і взаємозв'язку [10]. Згідно з Е. Хекшером та Б. Олінім, національні виробничі відмінності визначаються різною наявністю факторів виробництва — працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих чи інших товарах. Ці фактори, як писав відомий авторитет в галузі міжнародної торгівлі Майкл Портер (США), є не що інше, як необхідні передумови виробничого прогресу. Країна отримує порівняльні переваги в тих галузях, де інтенсивно використовують фактори, що є у великій кількості [5]. Порівняльна оцінка факторів виробництва обумовлює наступні істотні обставини:

— у країн-учасниць міжнародного обміну створюється тенденція до вивозу тих товарів і послуг, для виготовлення яких використовуються переважно фактори виробництва, що є в надлишку, і навпаки, ввозити ту продукцію, по якій є дефіцит яких-небудь факторів: "Товари, — формулює висновки Олін, які вимагають для свого виробництва значних видатків у формі надлишкових факторів виробництва і невеликих видатків дефіцитних факторів, експортуються в обмін на товари, що виробляються з використанням факторів виробництва в зворотній пропорції. Так у прихованому вигляді експортуються надлишкові та імпортуються дефіцитні фактори виробництва" [10];

— розвиток міжнародної торгівлі приводить до вирівнювання "факторних цін", тобто доходу, що отримується власником даного фактору;

— існує можливість при достатній міжнародній мобільності факторів ви-

робництва заміни експорту товарів переміщенням самих факторів між країнами.

Останні два висновки є результатом вдосконалення доказів теореми Хекшера—Оліна американськими економістами П. Самуельсоном та В. Столпером. Їх теорема зводиться до наступного: у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами.

В концепціях торгівлі, основаних на моделі Д. Рікардо з доповненнями Е. Хекшера, Б. Оліна і П. Самуельсона, торгівля розглядається не просто як взаемовигідний обмін, але і як засіб, за допомогою якого можна скоротити розрив у рівні розвитку між країнами. Модель шведських економістів отримала визнання і використовувалась при формуванні зовнішньоторгівельної стратегії.

Разом з тим концепція факторів виробництва, як з'ясувалось, не спроможна врахувати всю різноманітність факторів, що впливають на зовнішню торгівлю, розвиток національної економіки. Виходячи з моделі Хекшера—Оліна неможливо пояснити, чому, наприклад, Швейцарія спеціалізується на експорті фармацевтичних товарів, США займають провідні позиції у виробництві персональних комп'ютерів, Японія є найбільшим експортером побутової електроніки, а Італія — пакувального обладнання.

Для всіх цих шкіл економічної думки загальною є фундаментальна гіпотеза: обмін здійснюється згідно з принципами ринку, тобто залежно від вільного співвідношення попиту і пропозиції. Якщо ж це не так і, особливо якщо деякі учасники обміну в змозі вплинути на умови конкуренції на свою користь, то досягнення економічного оптимуму не забезпечується як на світовому рівні, так і на рівні кожної країни.

Вільна торгівля/ Докази на користь вільної торгівлі, виходячи з цих концепцій, зводяться до наступного висновку: завдяки вільній торгівлі, що базується на принципі порівняльних переваг, світова економіка і кожна країна окремо може досягти більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня матеріального добробуту. Так як структура ресурсів і рівень технічних знань кожної країни різні, то кожна країна може виробляти певні товари з різними витратами. Спеціалізуючись на виробництві товарів з відносно більш низькими, ніж в інших країнах, витратами і обмінюючи їх на товари, витрати виробництва на які вищі, ніж в інших країнах, кожна країна, яка вільно торгує, може отримати більший реальний прибуток від використання того обсягу ресурсів, якими вона володіє. Якщо країна не може вільно торгувати, вона, з метою задоволення всіх різноманітних потреб, вимушена перекидати ресурси з ефективного виробництва (з низькими витратами) на неефективне виробництво.

Але на практиці, як свідчить світовий досвід, дуже часто переважає протекціонізм. Це зумовлюється тим, що в реальній дійсності конкуренція не є настільки досконалою, як це передбачає теорія. Так, ще А. Сміт вказував на можливість існування союзів, які допомагають досягти більш сприятливих умов обміну ніж ті, які були б результатом нормального функціонування ринку [7].

Винищений час в більшості секторів економіки ринок має олігополістичну структуру. Міжнародний обмін замість того, щоб бути виразом загальної гармонії, як це випливає з абстрактної класичної теорії, відображає боротьбу між національними і транснаціональними олігополіями. В умовах такого змагання ціни, що лежать в основі порівняльних переваг, є знаряддям боротьби, яке слугує стратегіям завоювання ринків, усуненню конкурентів за допомогою війни цін. "Уявлений світ чистої і досконалої конкуренції є лише "стопором", що замикає класичну і неокласичну теорії в глухому куті" [9].

Змінюється природа міжнародної торгівлі і в зв'язку із зростанням ролі ТНК: сьогодні близько 30% її обсягу являє собою внутріфірмовий обмін [8]. Всередині цієї мережі, яка діє по єдиному плану, обмін підпорядкований зовсім іншим правилам, ніж звичайні закони попиту і пропозиції. В цьому обміні використовуються трансфертні ціни, природа яких далека від цін, що складаються в результаті дії ринкових механізмів.

Необхідно підкреслити, що протекціоністські тенденції — це не винахід останніх десятиліть. Історично доктрина "вільної торгівлі" співіснувала з першими "паростками" протекціонізму. Особливо характерними вони були в період першого нагромадження капіталу. Високими ввізними митами на промислові товари вітчизняна промисловість відокремлювалась відірванася конкуренції, а підприємці прискореними темпами здійснювали нагромадження капіталу. Такий протекціонізм, за думкою деяких авторів [3], має "захисний" характер і грає прогресивну роль, сприяючи швидкому зростанню промисловості і розвитку економіки в цілому.

В цілому існує велика кількість аргументів на користь протекціонізму. Насамперед це твердження про пріоритет національного виробника, захист економіки від негативного зовнішнього впливу, про необхідність боротьби з безробіттям, про необхідність вирівнювання витратків виробництва національних та іноземних компаній та багато інших. Для більшості з них існують відповідні контраргументи, які свідчать про недостатню переконливість необхідності протекціонізму.

Дуже розповсюдженими і досить незаперечними аргументами на користь протекціонізму, на нашу думку, є твердження про необхідність захисту молодих галузей промисловості. Сенс захисту створюваної промисловості зводиться до твердження, що навіть якщо країна має порівняльні переваги в виробництві якогось това-

ру, проте, в зв'язку з відсутністю досвіду, відповідних знань і незначного початкового об'єму виробництва, промисловості не може розпочати його ефективний випуск. Тим більше вона не може витримати жорсткої конкуренції більш зрілих і тому на даний момент більш ефективних іноземних фірм. Тому необхідним є тимчасовий захист галузей промисловості, що знаходяться на етапі становлення, який забезпечить їм зміцніти, стати більш ефективними.

Становлення відкритої економіки — це об'єктивна тенденція світового розвитку.

Перевагами відкритої економіки є:

- поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва;
- раціональний розподіл ресурсів залежно від ступеню ефективності;
- розповсюдження світового досвіду через систему міжнародних економічних відносин;
- зростання конкуренції між вітчизняними виробниками, що стимулюється конкуренцією на світовому ринку.

Разом з тим слід підкреслити, що відкрита економіка не є синонімом безконтрольності та вседозволеності в зовнішньоекономічних зв'язках держави, прозорості її кордонів. Вона вимагає суттєвого втручання держави при формуванні механізму її здійснення, щоб забезпечити розумну доступність внутрішнього ринку для притоку іноземного капіталу, товарів, інформації, робочої сили. Принцип розумності особливо важливий, тому що "вільну торгівлю", "відкритість економіки" часто використовують як зброю домінуючої економіки проти менш розвинутих країн. В зв'язку з цим слід звернути увагу на дуже відверте визначення "відкритості" економіки, яке дає французький економіст Мішель Пейбро: "Відкритість, свобода торгівлі — це найбільш сприятливе правило гри для лідируючої економіки" [4]. Переваги лідируючої економіки були використані Сполученими Штатами, які ще під час Другої світової війни, використовуючи різку зміну балансу сил на їх користь, стали ініціаторами майбутньої торгової політики, в основу якої була покладена післявоєнна лібералізація зовнішньої торгівлі.

Захист національних виробників від імпорту найтіснішим чином пов'язаний з державною підтримкою експортної діяльності країни. Чим більший рівень міжнародної конкурентоспроможності фірм даної країни, що реалізується в її експорті, тим за інших рівних умов меншою виявляється потреба в спеціальних заходах щодо обмеження імпорту фірмами цієї країни. Навпаки, істотні обмеження імпорту можуть мати наслідком скорочення експортних можливостей, що віддзеркалює падіння міжнародної конкурентоспроможності.

Тому в теорії міжнародної торгівлі важливе місце в сучасний період займає проблема забезпечення і підтримання довгострокових конкурентних переваг. Щоб досягти і зберегти лідерство на світовому ринку, необхідно пропонувати високоякісну про-

дукцію і бути спроможним витримувати цінову конкуренцію. "Забезпечити конкурентоспроможність першим способом, тобто за допомогою виробництва певної високотехнічної продукції кращої якості і отримання відповідної плати за неї, — краще, ніж іти іншим шляхом і пробиватись на світовий ринок через відносно зниження цін і заробітної плати", — відзначає шведський економіст К. Еклунд [2].

Конкурентна перевага підтримується внаслідок безперервних покращань. Один раз досягнута перевага підтримується шляхом постійного пошуку більш ефективних засобів ведення справ і введення постійних змін в діяльність фірми в рамках її спільної стратегії. Конкуренція має глобальний характер. Необхідно продавати свій товар у всьому світі, а не тільки на внутрішньому ринку. Важливо вести операції за кордоном, проникати на місцеві ринки і постійно координувати і інтегрувати свою діяльність в міжнародному плані. Вирішення цих завдань без державної підтримки є дуже проблематичним.

Узагальнюючи проведений аналіз, необхідно зробити висновок про те, що в сучасних умовах в галузі міжнародної торгівлі вже немає економічних механізмів, які б не обумовлювались і не визначались стратегією економічних суб'єктів, їх можливістю вести переговори і здатністю протистояти конкурентам. В результаті традиційні теоретичні схеми міжнародного обміну втрачають силу і все частіше мова йде про необхідність більш глибокого державного регулювання зовнішньої торгівлі.

Необхідно підкреслити, що сучасна система регулювання набуває все більш гнучкого характеру: зменшується митно-тарифне регулювання, яке було характерним для повноцінної світової економіки, і розширюється арсенал інших, нетарифних заходів впливу держави на міжнародну торгівлю. Це призвело до певної модифікації самого поняття "протекціонізму", необхідності розглядати його в широкому контексті як політику, що базується на широкому арсеналі засобів підтримки міжнародної конкурентоспроможності.

Особливістю сучасного протекціонізму є і те, що він набуває специфічного регіонального характеру, набуває форми створення нових і розширення старих інтеграційних угруповань. Першим кроком до створення торговельно-економічних блоків стало створення зон вільної торгівлі. Згідно з оцінкою Світового банку, на межі 90-х років в рамках таких зон здійснювалось біля 42 % світової торгівлі [1].

В літературі практично відсутні точки зору, які б заперечували, що приєднання України до процесу міжнародної торговельної інтеграції, збільшення обсягів експортно-імпорتنих операцій можливе лише через лібералізацію режиму зовнішньої торгівлі, "розкриття" її економіки для зовнішнього світу, що в умовах перехідного періоду стимулює процес становлення ринкових відносин. З цієї

точки зору лібералізація зовнішньої торгівлі сприяє:

— реалізації економічної самостійності підприємств і створенню життєздатного приватного сектору шляхом зменшення державного втручання в економіку і появи можливостей у економічних агентів здійснювати зовнішньоторговельні операції;

— встановленню зв'язків між внутрішніми і світовими цінами, що дозволяє вітчизняним виробникам на основі ринкової кон'юнктури ефективно розподіляти ресурси і виявляти порівняльні переваги країни;

— включенню вітчизняних виробників в конкурентну боротьбу на зовнішньому ринку і підвищенню міжнародної конкурентоздатності національного виробництва.

Формуючи основні елементи ринкового механізму (приватне підприємництво, вільне ціноутворення, конкуренцію), лібералізація зовнішньої торгівлі стає, таким чином, важливим складовим елементом структурної перебудови економіки. Жорсткі умови конкурентної боротьби на світових ринках, швидке розширення номенклатури імпорту заставляють і експортерів, і підприємства, які виробляють продукцію, що конкурує з імпортом, зменшувати витрати, вдосконалювати технологію, підвищувати якість продукції, що врешті веде до підвищення ефективності всієї національної економіки. Лібералізація експорту відкриває для національних виробників нові ринки збуту, що дозволяє використовувати ефект економії від розширення масштабів виробництва. Стикаючись з жорсткими вимогами світових ринків, національні виробники вимушені швидше засвоювати сучасні методи менеджменту та маркетингу, форми і методи зовнішньоекономічних операцій, кредитування, страхування і т.п.

Разом з тим лібералізація зовнішньої торгівлі на початку перехідного періоду часто використовується не лише як фактор, що стимулює економічні реформи, а передусім як метод макроекономічної стабілізації. Так, в результаті лібералізації імпорту швидко наповнюється внутрішній товарний ринок, що значно усуває проблему дефіциту, черг. Це зменшує інфляційний тиск на рівень внутрішніх цін. Лібералізація експорту дозволяє в умовах скорочення внутрішнього попиту підтримувати рівень виробництва шляхом розширення експорту, що дозволяє уникнути масштабного скорочення робочих місць і зростанню безробіття.

ВИСНОВКИ

Продовження теоретичних дискусій між прихильниками вільної торгівлі і протекціонізму, поширене в сучасній економічній літературі, має велике значення, так як впливає на формування відповідної зовнішньоторговельної політики держав. Незважаючи на теоретичне обґрунтування необхідності переходу до вільної торгівлі на практиці, торговельна політика держав характеризується розвитком двох тенденцій: протекціонізму та лібералізації, яку ми розглядаємо як форму співробітництва в міжнародній

торгівлі, спрямовану на послаблення обмежень зовнішньоторговельного обміну.

На перехідному етапі розвитку економіки лібералізація, при вірно вибраному часі її проведення, перетворюється на дієвий інструмент структурної перебудови економіки, підвищення ефективності та конкурентоздатності національного виробництва, що стимулює процес становлення ринкових відносин.

Проте не виважений процес зовнішньої лібералізації, який мав місце в Україні в умовах відсталої виробничої бази, низької конкурентоспроможності як по ціні, так і по якості продукції, веде до прогресуючої деіндустріалізації, до переміщення країни на якісно нижчий рівень економічного розвитку. Все це може асоціюватися із входженням України у світову економіку як відсталої країни "третього світу".

В цих умовах дуже важливим є використання зваженого протекціонізму, доповненого атрибутами тимчасовості, обмеженості і активності, тобто спрямованості на зростання конкурентоздатності економіки. Звідси випливає необхідність зростання ролі державного регулювання зовнішньої торгівлі, характер якого, стратегічні цілі, конкретні інструменти та механізм в цілому повинні враховувати рівень розвитку національної економіки, пріоритети її внутрішньої та зовнішньої політики, умови міжнародної торгівлі, участь в міжнародних організаціях та інтеграційних угрупованнях.

Література:

1. Авдокушкин Е.Ф. Международные экономические отношения. — М.: Юрист, 1999. — 368 с.
2. Европа и Россия: Опыт экономических преобразований. — М.: Наука, 1996. — 475 с.
3. Новицький В.Е., Плотніков О.В. Динаміка зовнішніх боргових зобов'язань України. — К.: Політична думка, 2000. — 331 с.
4. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997. — 237 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
6. Региональные экономические связи и свободные экономические зоны. — Донецк, 1999. — 197 с.
7. Смирнова Е.В. Основные направления деятельности Министерства торговли США // Внешнеэкономический бюллетень. — 1998, № 11.
8. Строев Е.С. и др. Экономика Содружества независимых Государств накануне третьего тысячелетия. — СПб.: Наука, 1998. — 579 с.
9. Яновський О. Про зовнішньоторговельну політику України // Економіка України, 1997, № 3.
10. Ohkawa, Kazushi. Growth mechanism of developing economies: Investment, productivity and employment. — Tokyo: International center for economic growth: International development center of Japan, 1993. — 391 p.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2009 р.