

## **МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ**

Наукові праці МАУП, 2010, вип. 1(24), с. 70–76

*Розглядається роль зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних відносинах. Особливо розглядається роль України у світовій торгівлі.*

Для України роль зовнішньої торгівлі є надзвичайно важливим аспектом. Зокрема, Дж. Сакс стверджує, що “економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавши від світової економічної системи”.

Найдавнішою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, що утворилася задовго до формування світового господарства і була його безпосередньою попередницею. Зокрема, розвиток міжнародної торгівлі стимулював розвиток машинного виробництва.

У сучасних умовах активна участь України у світовій торгівлі пов’язана із значними перевагами: вона дає можливість ефективніше використовувати наявні в країні ресурси, долучитися до світових досягнень науки і техніки, у більш стислий термін здійснити структурну перебудову своєї економіки, а також більш повно і різномірно задовольняти потреби населення.

У цьому зв’язку значний інтерес являє вивчення регулювання торгових відносин. Особливу значущість ця проблема має для України й інших країн, що ступили на шлях розвитку ринкової економіки, орієнтованої на активну участь у світовій торгівлі.

Вивченню аспектів сучасної методології регулювання міжнародних торговельних відносин присвячено публікації зарубіжних і вітчизняних економістів, таких як: О. Я. Базилінська, А. О. Босак, О. Ю. Григор’єв, І. І. Дахно, Д. Д. Деніелс, С. Г. Дзюба, О. Д. Павловська, І. Є. Подопріхіна, А. М. Поручник, Г. О. Пухтаєвич, Л. Х. Радеба, О. І. Рогач, Я. М. Столярчук, Г. Томсон, А. С. Філіпенко, Т. М. Циганкова та ін. Аналіз

опублікованих наукових праць дає можливість зробити висновок про те, що питання міжнародних економічних відносин в Україні недостатньо розроблені як в науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

Основою державного втручання в інтеграційні процеси на ринках високотехнологічної продукції виступає інноваційна політика, яка спрямована на розвиток і стимулювання інноваційних процесів у країні, та торгова політика як засіб підвищення конкурентоспроможності високотехнологічного сектору економіки.

Купівля-продаж високотехнологічної продукції на світовому ринку має свої особливості залежно від існуючого механізму регулювання торгівлі між країнами або їх угрупованнями, специфіки взаємодії суб’єктів торгівлі — продавців (експортерів) і покупців (імпортерів) — та об’єктивних характеристик конкретного товарного ринку, що визначають механізми торгівлі, форми угод, торговельні традиції тощо. Унаслідок активних протекціоністських дій розвинені країни мають певні переваги щодо світового експорту.

Слід зазначити, що такі переваги не свідчать про абсолютні втрати одних країн за рахунок інших. У сучасних умовах усі групи країн можуть отримувати вигоду від міжнародної торгівлі залежно від структури експорту та міжнародної конкуренції виробників. Саме тому кожна країна намагається вибудовувати оптимальне співвідношення експорту та імпорту за рахунок проведення відповідної торговельної політики.

Зовнішньоторговельна політика кожної країни — це система економічних, організаційних, політичних заходів щодо розвитку зовнішньоторговельних відносин певної країни або групи

країн; включає визначення обсягів географічної і товарної структури експорту та імпорту досягнення визначених цілей, а також реалізацію національних інтересів [1]. Зовнішньоторговельна політика визначає клімат у структурі торгових взаємовідносин тих або інших форм торгівлі. Форми торгівлі виділяють залежно від критерію регулювання, особливостей предмета торгівлі, специфіки взаємодії суб'єктів торгівлі.

Торгова політика реалізується через певну сукупність правових, економічних і організаційних методів державного регулювання та управління зовнішньоторговельної діяльності. Залежно від масштабів втручання держави в зовнішньоторговельну діяльність зазвичай розрізняють чотири основних види торговельної політики: політика ізоляції, політика протекціонізму, політика вільної торгівлі, політика насичення дефіцитного ринку [2].

Характер торгової політики країни визначається з урахуванням середнього рівня митного тарифу і середнього рівня та інтенсивності кількісних обмежень. З огляду на це вирізняють відкритий, помірний, обмежувальний, заборонний характер зовнішньої торгівлі. Відкритою визнається зовнішня торгівля країни, де середній рівень імпортного мита не перевищує 10 %, а кількісні обмеження низькоінтенсивні (в основному у формі реєстрації) і не перевищують 25 % імпорту. Помірна торгова політика характеризується середнім рівнем імпортного мита від 10–15 % до 25 %, а нетарифні обмеження можуть бути високоінтенсивними, але коливатися в межах 10–25 % імпорту. Для обмежувальної політики характерні більш високі митні та нетарифні обмеження від 25 % до 40 %. Якщо ж такі обмеження перевищують 40 %, то має місце заборонний характер зовнішньої торгівлі [3].

Вид торгової політики визначається конкретними економічними цілями, рівнем втручання державних інститутів у зовнішні торговельні відносини та ступенями узгодження механізмів регулювання з іншими країнами, з якими укладено торговельні угоди. Особливо це стосується узгодження зовнішньоторговельних відносин країни, наприклад, у рамках Всесвітньої торгової організації.

Звичайна торгівля і відповідний торговельний режим виникають в умовах відсутності торговельних, торговельно-економічних угод і домовленостей між країнами. Крім підвищеної ставки митного оподаткування, у торговельних відносинах за умовами звичайної торгівлі застосовуються і

жорсткіші інструменти регулювання товарних потоків — кількісні обмеження, адміністративні формальності, звичайна (непільгова) система оподаткування імпортних товарів тощо.

Торгівля за режимом найбільшого сприяння передбачає, що держави, які домовляються, на взаємній основі надають одна одній привілеї та пільги щодо ставок мита і митних зборів, а також інших правил і механізмів здійснення зовнішньоторговельних операцій. Режим найбільшого сприяння є одним з головних принципів діяльності країн, що приєдналися до ГАТТ — Генеральної угоди з тарифів і торгівлі.

Преференційна торгівля передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі або в односторонньому порядку пільг у торговельному режимі. Подібні торговельні преференції застосовуються в усіх сферах торговельного та економічного регулювання (таких як митний тариф, оподаткування, кількісні обмеження, валютні операції, кредитування, страхування, стандартизація, ціноутворення). Преференції надаються на підставі участі в митних та економічних союзах, міжнародних організаціях, у результаті дво- і багатосторонніх домовленостей та угод [4].

Особливу групу утворюють преференції, які застосовуються відносно країн, що розвиваються. Такі преференції надаються найрозвиненішими країнами в односторонньому порядку, але рішення щодо їх застосування розробляються на багатосторонній основі. Так, в ЄС існує загальна система преференцій (*general system of preferences*) як сукупність митно-тарифних пільг, які надаються державами ЄС країнам, що розвиваються. Ці пільги стосуються переважно готових виробів і напівфабрикатів.

Різновидом преференційної є прикордонна торгівля як вид міжнародного товарообміну між підприємствами та організаціями, що розташовані в прикордонних районах сусідніх держав.

Дискримінаційна торгівля виникає у результаті застосування в торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів (ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада) або інших інструментів, що дискримінують права торговельного партнера.

Особливості галузі високотехнологічного виробництва обумовлюють формування специфічної торгової політики держави.

Для розв'язання окремих проблем національних виробників на внутрішньому та міжнародних ринках уряд вибирає конкретну стратегію реалізації завдань торгової політики. Можливі дії ле-

жать у межах від загальної бездіяльності до агресивної інтервенції з нав'язуванням вигідних для себе дій урядів інших країн. У світовій практиці також класифікують міжнародну торгівлю політику за ступенем втручання (на нав'язуючу урядову інтервенцію, помірну урядову інтервенцію й орієнтацію на вільний ринок), а також на зовнішню і внутрішню торгівлю політики [5].

За масштабом дії інструменти торгової політики можуть бути селективними і загальними. Селективними інструментами є ті, що впливають на ринок конкретної продукції. На відміну від селективних, загальні економічні заходи мають широкий ефект над низкою головних макроекономічних показників.

Торгова політика часто пов'язана з селективною інтервенцією, яка виражається в застосуванні інструментів торгової політики до певних товарів або конкретної галузі. Якщо, однак, певний інструмент застосовується до всього імпорту або експорту, ефект цього має загальний характер.

Характер зовнішньоторговельної політики промислово розвинених країн змінюється на різних стадіях розвитку суспільства. У період становлення капіталістичного способу виробництва інтересам буржуазії, яка розвивалася, загалом відповідала система протекціонізму, тому ця система протягом десятиліть була характерною для багатьох країн, насамперед для найбільших торговельних країн того часу — Голландії, Великої Британії та Франції.

У період домонополістичного капіталізму інтереси великого промислового капіталу вимагали свободи конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках. У сфері зовнішньоторговельної політики це знайшло свій відбиток у розвитку системи так званої вільної торгівлі. Ініціатором цієї системи стала буржуазія Великої Британії.

Сьогодні більшості країн із розвинутою економікою також властивий протекціонізм, але він істотно відрізняється від протекціонізму на домонополістичній стадії. На домонополістичній стадії протекціонізм звичайно був спрямований на захист від іноземної конкуренції слабких галузей промисловості, відсталих, неконкурентоспроможних. Протекціонізм захищав ці галузі, сприяючи їх розвитку [6].

Розвинені країни використовують різні методи та інструменти для збереження існуючого на ринку монопольного стану в виробництві та експорті наукомісткої продукції (політика неопротекціонізму та технологічного неомеркантилізму). Політика “технологічного неомеркантилізму” виявляється у

прагненні розвинених країн запобігти або обмежити отримання конкурентами з числа країн, що розвиваються, перспективних технологій, новітнього обладнання. Для цього широко застосовують різні способи тиску та експортні обмеження (політика неопротекціонізму).

Характерні особливості сучасної неопротекціоністської торговельної політики:

- заходи спрямовані на захист найбільш розвинених галузей промисловості, тих, які забезпечують технологічні переваги;
- має регіональний характер, захищаючи інтереси великих регіональних угруповань Європи, Північної Америки, Південно-Східної Азії та Латинської Америки.

Для прикладу, в 1989 р. США виключили країни азійської четвірки — азійські “дракони” (Південна Корея, о. Тайвань, Гонконг, Сінгапур) з числа країн, які користуються пільгами, з генеральної системи преференцій. Нині країни ЄС за допомогою різних “аргументів” систематично примушують Південну Корею та інші азійські нові індустріальні країни “добровільно” обмежувати експорт, у тому числі високотехнологічної продукції машинобудування.

Політика протекціонізму передбачає застосування різних методів для захисту національної економіки, які відрізняються за характером впливу. Вважають, що протекціонізм дає змогу зменшити негативний вплив на національну економіку тенденцій, які склалися на світовому ринку; захистити від іноземної конкуренції національні ключові галузі економіки, які розвиваються; сприяє зростанню зайнятості населення; збільшує надходження до бюджету.

Необхідно відмітити, що разом з позитивним ефектом протекціонізм може призвести до застійних явищ в економіці, зменшити її ефективність і конкурентоспроможність, зумовити виникнення економічно небезпечних монополій, створюючи перешкоди у міжнародному товарообміні. Олександр Квасневський (президент Польщі 1995–2005 рр.) переконаний, що політика протекціонізму, яку впроваджують західні країни, є небезпечною для країн, що розвиваються: “Нині більшість європейських країн впроваджують політику протекціонізму, і такі рішення можуть виявитись небезпечними для таких країн, як Польща та Україна. Основна небезпека полягає в тому, що такі країни, як Франція, будуть допомагати лише власним виробникам і лише на території своєї держави. Водночас європейські підприємства, які знаходяться за межами цих країн, залишаться без

допомоги. Постраждають підприємства, які знаходяться в Угорщині, Польщі чи Україні” [7].

Належна політика протекціонізму має захищати не лише перспективні, а ще й не міцні напрями з виробництва високотехнологічної продукції. Не менш важливо одночасно вирішувати питання попередження негативних монопольних ефектів, тобто обережно діяти у секторах, де розвиток конкуренції краще сприятиме збільшенню технологічності виробництва.

Так, у США діє дуже жорстке антитрестове законодавство, яке активно підтримує внутрішню конкуренцію та видаляє домінування окремих фірм на ринку. Антимонопольні органи впроваджують конкуренцію на локальних ринках природних монополістів. Проте в антитрестових правилах є винятки, які діють у галузі НДДКР. Жорстке антимонопольне регулювання також не застосовують, якщо ринкове домінування американської продукції має місце на зовнішніх ринках.

Вільна торгівля певною мірою є інструментом конкурентної боротьби розвинених країн з країнами, що розвиваються. Засоби та можливості ведення конкурентної боротьби, якими володіють розвинені країни, не дають можливості більш слабким країнам розвиватися. За умов лібералізації торгівлі ще в ХХ ст. активно пропагувалися ідеї вільної торгівлі, але вже початок ХХІ ст. показав їх абсурдність з огляду на невідповідність задекларованих цілей отриманим результатам [8]. Тому, захищаючи переваги вільної торгівлі, все ж таки багатьма країнами широко використовуються захисні обмеження. Політика вільної торгівлі переважає за умов високого рівня розвитку продуктивних сил і ринкових відносин, а протекціонізм — за умов становлення ринкових відносин і недостатнього розвитку експортного потенціалу країни.

Як правило, країни використовують гнучку зовнішньоторговельну політику, що поєднує елементи вільної торгівлі та протекціонізму.

Захист внутрішнього ринку обов'язково передбачає стимулювання виробництва, продукція якого експортується. Сучасний механізм державного регулювання промислово розвинених країн характеризується різноманіттям форм і зростанням витрат держави на розвиток експортних галузей, які покриваються зростанням доходів від зовнішньої торгівлі, сприяють збільшенню виробництва та зайнятості, зростанню надходжень до бюджету та більш раціональному розвитку економіки. Така політика держави отримала назву активний протекціонізм, який передбачає стимулювання

експорту через: пільгове державне кредитування експорту; державне страхування експортних кредитів; пряме субсидування експорту; надання податкових пільг експортерам; інформаційне та організаційне сприяння експорту; організацію ярмарок і виставок.

Таким чином, на формування національної інтеграційної політики впливають багато факторів, які обумовлюють вибір методів та прийомів її реалізації. Застосування конкретних методів зовнішньоторговельної політики регулюється національним законодавством, що визначає режими експорту та імпорту товарів і послуг, і міжнародними урядовими угодами. Зовнішньоторговельна політика також визначає економічні та адміністративні методи економічної політики.

Більша частина інструментів економічної політики прямо або опосередковано впливає на зовнішньоторговельну діяльність країни і навпаки. Так координація фіскальної та монетарної політики має вирішальне значення для забезпечення зайнятості в економіці, стабільного рівня цін, сталого економічного зростання і на цій основі підвищення національної конкурентоспроможності. Бюджетна та монетарна політика в окремих випадках взаємно підсилюють позитивні наслідки або ж відбувається нівелювання однією політикою негативних наслідків іншої. В Україні інституційна координація фіскальної та монетарної політики здійснюється з ряду окремих питань, передусім у процесі розробки проекту державного бюджету, який формується на основі найважливіших економічних і фінансових документів держави і покликаний реалізувати економічну й соціальну політику та відображати інтереси всього суспільства [9].

Зв'язок фіскальної і монетарної політики з торговою полягає у її впливі на платіжний баланс країни. Регулювання платіжного балансу є важливим узагальнюючим інструментом планування й управління зовнішньоторговельною діяльністю країни. Всі заходи уряду з питань зовнішньої торгівлі передусім оцінюються з точки зору їх впливу на платіжний баланс, розподіл доходів, надходження податків або скорочення імпорту одних товарів порівняно зі збільшенням експорту інших для досягнення балансу торгівлі. Однак для фіскальної і монетарної політики не є задачею вплинути на торгівлю.

Валютна політика пов'язана з встановленням курсу валюти і формуванням правил, які належать до валютних операцій. Валютна політика має значний вплив на міжнародну торгівлю краї-

ни. При переоцінці курсу валюти обмежується експорт і стимулюється імпорт, що призводить до дефіциту платіжного балансу і навпаки.

Крім того, на інтеграційну політику мають значний вплив промислова і споживча політики.

Метою промислової політики є стимулювання промислового розвитку за допомогою низки підтримуючих заходів. Заходи можуть мати загальногосподарський характер, або бути спрямовані на конкретний промисловий сектор. У свою чергу ці заходи обмежують або підтримують конкурентоспроможність усієї промисловості або окремих галузей, що призводить до розширення або звуження зовнішньоторговельних операцій. Основними інструментами впливу промислової політики на торговельну є мита і субсидії, що належать до виробництва та засобів виробництва, а також кількісні обмеження конкретних виробництв. Споживча політика спрямована на споживання різних товарів за допомогою споживчих субсидій або податків на придбання. Крім цього, споживча політика може встановити якісні стандарти на продукцію за допомогою різних технічних параметрів і норм з охорони здоров'я і життєдіяльності, яким продукція має відповідати. Основними інструментами впливу споживчої політики на торговельну є мита і субсидії, що належать до споживання, а також технічні та санітарні стандарти [10].

Характерною рисою більшості економічних методів є те, що вони впливають на вартісні пропорції економіки. Наприклад, девальвація національної валюти створить сприятливі умови для експортерів.

Оскільки кожна країна використовує протекціоністські бар'єри в торгівлі, то для кожної національної економіки існує рівень обґрунтованого протекціонізму (кількість обмежень торгівлі, яка є оптимальною для окремої країни). Обґрунтованим можна вважати такий рівень захисту національного ринку, який не суперечитиме національним інтересам, забезпечуватиме нормальний доступ необхідних іноземних товарів і послуг на ринок країни.

Ефективна зовнішньоторговельна політика поєднує адміністративні та економічні методи з урахуванням ситуації, яка склалася на світовому та внутрішньому ринках, а також особливостей національної економіки, завдяки чому є збалансованою, оперативною та дає можливість адекватно реагувати на всі зміни на світовому ринку.

Вибір інструментів реалізації торговельної політики держави є доволі важливим, оскільки

на заходи, прийняті однією країною для впливу на зовнішню торгівлю, може бути різна реакція за кордоном, що є потенційним бар'єром на шляху досягнення бажаних цілей. Розглянемо стисло основні економічні та адміністративні методи державної політики у сфері інтеграції в міжнародні ринки.

Важливим економічним методом регулювання є мито та митні тарифи, величина та об'єкти застосування яких є основним показником при забезпеченні відкритості економіки та економічної безпеки. Митний тариф є дуже ефективним інструментом. Але запровадження митних тарифів сприяє загальному зниженню ефективності світової економіки через перешкоди конкуренції. Розуміючи це, уряди використовують політику диференційних митних обмежень. Найчастіше пільговий режим отримують імпортери необхідної сировини та напівфабрикатів, і дискримінаційний – виробники високотехнологічної готової продукції. Проте, якщо високотехнологічні вироби необхідні для розвитку власної продукції, вони також можуть підпасти під пільговий режим.

Наприклад, у 2005 р. пільговий імпортерний тариф отримав ВАТ "Азовсталь" на ввезення в Росію сталених швелерів. Водночас ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" було виведено за рамки угоди між Україною та Росією, яка передбачала фактично заборонні високі митні тарифи на ряд високотехнологічних продуктів. Мотиви таких дій були обумовлені необхідністю збереження постачань у сфері науково-технічного співробітництва [11].

Серед протекціоністських дій у торговій політиці у світовій практиці більшість країн надають перевагу субсидуванню національних виробників (особливо молодій галузі доти, доки вона не зможе конкурувати самостійно), ніж обмеженню імпорту. Субсидія — фінансова або інша економічна підтримка в будь-якій формі, яка здійснюється урядами країн — учасниць зовнішньоторговельних операцій і яка може надаватися індивідуально, окремій галузі, окремому регіону, автоматично або на підставі об'єктивних критеріїв. Основною рисою субсидії є використання бюджетних коштів. Виділяють прямі та непрямі субсидії. Прямі надаються у формі безпосередніх виплат на відшкодування різниці між витратами підприємств-експортерів та отриманням доходів (дотації, державні інвестиції, підтримка нових форм власності, грошові гранти). Непряме субсидування передбачає надання пільг в оподаткуванні та кредитуванні, сприятливу амортизаційну політику.

Субсидування компенсує витрати на виробництво продукції, тим самим підвищуючи її конкурентоспроможність на світовому ринку, та допомагає одержати на ньому певні переваги. Також позитивним моментом надання субсидій є сприяння захопленню національними виробниками домінуючих позицій у тих галузях, де місткість світового ринку недостатня й може забезпечити прибуткову діяльність лише кількох великих підприємств (наприклад, автомобілебудівна галузь). Особливе місце займає секторальна (галузева) допомога промисловості, основою якої є підтримка перспективних і провідних напрямів виробництва. Так, державне субсидування в ЄС здійснюється на підставі двох умов: якщо фінансова допомога впливатиме на економічний розвиток у конкретному секторі і якщо не постраждає торгівля між країнами. В країнах ЄС існують різні стратегії надання державної допомоги підприємствам у різних галузях. Основні напрями фінансування: інноваційні дослідження з метою модернізації виробництва, використання нових технологій і матеріалів; природоохоронні заходи; вирішення соціальних питань (професійна підготовка та перепідготовка); субсидії на покриття витрат для підтримки конкурентоспроможності.

Негативним моментом субсидування вважають створення ситуації відсутності внутрішніх стимулів для виробників у підвищенні конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Існують приклади, коли субсидії допомагають компаніям демпінгувати. Наприклад, в Японії до 70-х років ХХ ст. урядом широко використовувалися податкові пільги та стимули для експортерів високотехнологічних галузей. Уряд і сьогодні заохочує використання фірмами практики збиткового ціноутворення, якщо це сприяє проникненню японських компаній на закордонні ринки. Він надає субсидії на придбання зарубіжних технологій, практично “заплющує очі” на встановлення монополю високих внутрішніх цін на продукцію, надприбуток від застосування яких фактично дає демпінгові ціни на зовнішніх ринках. За допомогою таких інструментів японські автомобілебудівники змогли завоювати світові ринки [12].

Держава може використовувати ряд обмежень з питань ціноутворення, наприклад, здійснювати контроль за демпінговими цінами, або застосовувати індикативні ціни на товари, щодо експорту яких встановлено особливі режими, спеціальні імпорتنі процедури або антидемпінгові заходи. Важливим адміністративним методом є квотування (або контингентування). Основою для кількісних

обмежень (квот) можуть бути зобов'язання країн на основі норм міжнародних угод, а також необхідність дотримання національних інтересів. Згідно зі встановленими квотами експорт та імпорт товарів здійснюється за ліцензіями. Вимоги ліцензування торгівлі можуть не лише обмежити імпорт або експорт товарів, включених до переліку ліцензованих за імпортом та експортом, а й призвести до погіршення торгівлі у зв'язку з додатковими витратами, затримками в часі та невизначеністю, пов'язаною з процедурою ліцензування.

Одним із варіантів квот є добровільні експортні обмеження, тобто квота на торгівлю, що встановлюється країною-експортером, як правило, на вимогу уряду країни-імпортера. Добровільні експортні обмеження застосовуються найчастіше в результаті неформальних домовленостей між зацікавленими сторонами і насправді не мають добровільного характеру, оскільки приймаються країною-експортером під загрозою застосування певних санкцій (у вигляді митних тарифів або квот на імпорт, які можуть завдати їм значно більших збитків). Наприклад, “добровільні” експортні обмеження, запроваджені японськими компаніями у 80-х роках ХХ ст., забезпечили певний захист автомобілів. Цими квотами було обмежено експорт японських авто у США кількістю не більше 1,68 млн штук на рік. Японія також застосувала подібні заходи проти американських виробників [13].

Адміністративні інструменти полягають у встановленні неформальних бюрократичних правил, спрямованих на регламентацію митних процедур, ускладнення імпорту до країни, що породжує невизначеність і витрати на утримання товарно-матеріальних цінностей. Інструменти непрямой державної підтримки не менш ефективні з погляду досягнення значних галузевих успіхів, але вони набагато менш обтяжливі для бюджету. Прийомами адміністративних методів є різноманітні митні формальності, санітарні норми, система внутрішніх податків і зборів, технічні бар'єри, різноманітні адміністративні правила, які начебто не перешкоджають імпорту, але створюють приховані перешкоди для нього.

Так, у США тривалий час існувала вимога, згідно з якою не менше 75 % комплектуючих частин до автомобілів, які складаються у США японськими компаніями *Toyota* і *Honda*, були виготовлені у Сполучених Штатах. *Toyota* і *Honda* у відповідь на ці вимоги оголосили про свій намір купувати більше комплектуючих частин американського виробництва.

Таким чином, поняття вільних ринків включає не тільки роль держави як простого регулятора роботи високотехнологічної галузі, а й держави як активного інвестора та джерела капіталу для переоснащення технологій. Існують різні форми прямої та непрямой державної підтримки, які постійно еволюціонують та пристосовуються до нових вимог сучасних глобальних ринків.

Отже, під терміном “зовнішня торгівля” розуміється торгівля будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

Міжнародні економічні відносини є однією з найбільш динамічно розвинених сфер економічного життя. Економічні зв'язки між державами мають багатовікову історію. Протягом сторіч вони існували переважно як зовнішньоторговельні, розв'язуючи проблеми забезпечення населення товарами, що національна економіка робила неефективно чи не робила взагалі. У ході еволюції зовнішньоекономічні зв'язки переросли зовнішню торгівлю і перетворилися в складну сукупність міжнародних економічних відносин — світове господарство. Процеси, що відбуваються в ньому, торкаються інтересів усіх держав світу. І, відповідно, всі держави мають регулювати свою зовнішньоекономічну діяльність, аби досягти дотримання передусім власних інтересів.

Світовий досвід свідчить, що навіть у промислово розвинених країнах існує об'єктивна необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Держава насамперед покликана захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжного балансу, валютного регулювання, і, що особливо важливо, — приймати законодавчі акти, які встановлюють правила здійснення зовнішньоекономічної діяльності, і контролювати їх неухильне дотримання.

*Світовий досвід показує необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності навіть в економічно розвинених країнах. Держава передусім виконує захисні функції щодо національного виробника.*

*Мировой опыт демонстрирует необходимость сохранения государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, что наблюдается даже в промышленно развитых странах. Государство, прежде всего, выполняет защитные функции по отношению к национальному производителю.*

*The role of foreign trade in international economic relations is considered it is stile especial. Ukrainian participation in world trade is regarded separately.*



## Література

1. *Базілінська О. Я.* Мікроекономіка: теорія та практика / Нац. ун-т “Кієво-Могилянська академія”. — К.: Кієво-Могилянська академія, 2007. — 272 с.
2. *Світовий бізнес: Навч. посіб. / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця.* — Житомир: ПП “Рута”, 2004. — 498 с.
3. *Пухтаєвич Г. О.* Аналіз національної економіки: Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2005. — 254 с.
4. *Циганкова Т. М.* Міжнародна торгівля: Навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко; Київ. нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2001. — 487 с.
5. *Cohen S. D.* Fundamentals of U. S. foreign trade policy / S. D. Cohen, R. A. Blecker, P. D. Whitney. — N. Y.: Westview Press, 2003 — 360 p.
6. *Беляєв О. О.* Економічна політика: Навч.-метод. посіб. / О. О. Беляєв, М. І. Діба, А. С. Бебело, А. З. Зазимко, В. І. Кириленко; Київ. нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2005. — 136 с.
7. *Політика протекціонізму західних країн є небезпечною для України.* [Електронний ресурс] // Електронний портал “ГолосUA” — 2009. — <http://www.golosua.com/politika/2009/04/15/politika-protেকcionizmu-zahidnih-krayin-ye-nebezpre>.
8. *Історія митної справи в Україні / К. М. Колесников, О. В. Мороз, Г. М. Виноградов та ін.; За ред. П. В. Пашка, В. В. Ченцова.* — К.: Знання, 2006. — 606 с.
9. *Ривак О. С.* Координація фіскальної і монетарної політики в економіці України. [Електронний ресурс] // VI Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. “Сучасний соціокультурний простір 2009”. — 2009. — <http://intkonf.org/rivak-os-koordinatsiya-fiskalnoyi-i-monetarnoyi-politiki-v-ekonomitsi-ukrayini/>
10. *Kjeldsen-Kragh S.* International Trade Policy / Soren Kjeldsen-Kragh. — Copenhagen: Business Scholl Press, 2001. — 282 p.
11. *Давиденко С. К.* истории украинно-российских торговых конфликтов / С. Давиденко, Д. Покрышка // Інвестиції: практика та досвід. — 2006. — № 4. — С. 4–5.
12. *Розанова Н.* Поддержка конкуренции и промышленная политика // Мировая экономика и международные отношения. — 2005. — № 5. — С. 38–39.
13. *Дениэлс Д. Д.* Международный бизнес / Д. Д. Дениэлс, Л. Х. Радеба; Пер. с англ. — М.: Дело Лтд, 1994. — 225 с.