

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧОРТКІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ ПІДПРИЄМНИЦТВА І БІЗНЕСУ

Кафедра фінансів і банківської справи

Пояснювальна записка

до дипломної роботи

Освітньо-кваліфікаційний рівень „магістр”

на тему

**МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА**

Виконав студент групи ФМОвм – 51

Спеціальність: 8.03050801 – Фінанси і кредит

Магістерська програма – „Фінанси в системі
митних органів”

МЯЛКОВСЬКИЙ Олександр Зіновійович

Керівник:

к.і.н., доцент Давидовська Г.І.

Рецензент:

(прізвище та ініціали)

ЧОРТКІВ – 2013

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ	7
1.1. Регулятивні компоненти в еволюції теорій зовнішньоекономічної діяльності.....	7
1.2. ГАТТ/СОТ як інститут лібералізації міжнародної торгівлі.....	15
1.3. Сучасна система регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	24
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2. МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	35
2.1 Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняної економіки.....	35
2.2 Митні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	43
2.3. Стан двостороннього та регіонального інтеграційного торговельного співробітництва.....	51
Висновки до розділу 2.....	61
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ ТОРГОВЕЛЬНУ СИСТЕМУ	63
3.1. Світовий досвід щодо умов та наслідків приєднання до ГАТТ/СОТ.....	63
3.2. Гармонізація національної системи митного регулювання з правилами й нормами СОТ.....	72
3.3. Проблеми адаптаційного періоду і можливі шляхи їх вирішення.....	80
Висновки до розділу 3.....	91
ВИСНОВКИ	94
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96
ДОДАТКИ	104

ВСТУП

Актуальність вибраної теми. На сучасному етапі розвитку перед Україною постала подвійна, досить суперечлива, проблема: необхідність інтегруватися до світової економіки на загально визнаних лібералізаційних засадах – з одного боку та завдання забезпечення внутрішньої економічної стабілізації, захист власного товаровиробника і національних інтересів – з іншого. Як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин Україна, перш за все, зіткнулася з надзвичайно жорсткою конкуренцією.

Реформування зовнішньоекономічного режиму України відповідно до принципів та норм системи СОТ може й повинно стати чинником стабільного й передбачуваного розвитку національної економіки, транспарентності економічних реформ, привабливості нашого економічного середовища для вирішення питань формування раціональних експортних та імпорتنих потоків, скорочення дефіциту державного бюджету, залучення іноземних інвестицій. Саме оновлена регуляторна система зовнішньоекономічних відносин з прорахованими питаннями адаптаційного періоду членства в СОТ має стати відчутним поштовхом інтегрування України до світового економічного співтовариства як повноправного й стабільного партнера.

Сучасні потреби інтеграції України до світової економічної системи породжують проблеми становлення національної моделі митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, їм присвятили свої праці такі вітчизняні вчені як О.Білорус, В.Будкін, І.Бураковський, В.Геєць, А.Гончарук, Я.Жаліло, А.Кредісов, Д.Лук'яненко, В.Новицький, Ю.Пахомов, А.Поручник, А.Рум'янцев, В.Сіденко, А.Філіпенко, В. Хорошковський, Т.Циганкова та багато інших. О. Гребельник, М. Каленський, П. Пашко, Л. Пісьмаченко, С. Халіпов.

Разом із тим в умовах якісної зміни геополітичної ситуації, інтенсифікації процесів регіональної економічної інтеграції недостатньо уваги приділяється дослідженням системи митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Це і визначило структуру дослідження та логіку викладеного в ньому матеріалу.

Мета й завдання дослідження. Метою даної роботи є розробка науково обґрунтованих рекомендацій і пропозицій щодо оптимізації митних регулятивних заходів у процесі інтеграції України в міжнародний торговельно-економічний простір, інституалізований в межах СОТ.

Реалізація поставленої у дипломній роботі мети обумовила розгляд й вирішення таких завдань:

- виявити вплив зовнішньоекономічної діяльності та протекціонізму на ключові митно-регулятивні компоненти;
- узагальнити методологію формування системи митного регулювання міжнародних торговельних потоків в умовах глобалізації;
- дослідити процес лібералізації митного регулювання в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі й Світової організації торгівлі;
- дати аналітичну оцінку митних заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності України;
- критично оцінити тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України, результативність її лібералізації;
- визначити пріоритетні практичні дії та інструменти інтенсифікації двосторонніх торговельних відносин та перспективи розвитку регіональної торговельної інтеграції;
- проаналізувати можливі позитивні та негативні наслідки для економіки України вступу до СОТ.

Об'єкт та предмет дослідження. *Предметом дослідження* є система митного регулювання зовнішньоекономічних відносин, її якісні характеристики та сучасні особливості з огляду на умови і особливості процесу приєднання України до СОТ.

Об'єктом дослідження є сфера економічної взаємодії національних економік у межах СОТ й зовнішньоторговельні дво- та багатосторонні відносини України.

Вибрані методи дослідження. Для досягнення поставленої у роботі мети було використано історико-логічний, системний підхід до аналізу економічних процесів та зв'язків. Дослідження базується на використанні методів статистичного, порівняльного, факторного та структурного аналізу. Використано широке коло вітчизняних та зарубіжних монографічних досліджень, офіційні матеріали Світової організації торгівлі, відповідні нормативно-правові документи України, експертні оцінки відомих фахівців у галузі сучасної регулятивної політики зовнішньоторговельної діяльності.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

- показано, що сучасна система регулювання зовнішньоекономічної діяльності формується під впливом якісних світогосподарських структурних зрушень у процесі інтернаціоналізації і глобалізації, коли, з одного боку, з'являються нові можливості інтенсифікації міжнародного обміну товарами й послугами, а з іншого – посилюються протиріччя між країнами з різним рівнем економічного розвитку;

- доведено, що при загальній тенденції лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в межах СОТ ефективним є використання інструментів національного та міжнародного митного регулювання експорту й імпорту;

- з'ясовано напрямки досягнення ефективної відкритості української економіки шляхом випереджаючої структурної перебудови та інституалізації ринку, що принципово важливо в умовах глобалізації із широкомасштабною експансією транснаціональних компаній. Ця відкритість має досягатись поетапно з відповідними домовленостями в ході переговорного процесу України із СОТ;

- враховуючи, що тривалий час не спостерігається суттєвих позитивних зрушень у структурі зовнішньоекономічної діяльності України, підтверджено нагальну необхідність реалізації стратегії з орієнтацією експорту як на прогресуючі сегменти світового ринку, так і традиційні, де Україна має конкурентні переваги;

- оскільки після вступу України до Світової організації торгівлі суттєвих втрат можуть зазнати провідні національні товаровиробники, обґрунтовується необхідність адаптаційного періоду для відпрацювання раціональної взаємодії митної політики;

- висвітлено проблему виникнення певних ризиків у розвитку двосторонніх торговельних відносин у зв'язку із вступом України до СОТ, коли уможлиблюється зниження потенціалу стратегічного партнерства загалом та з окремими країнами; зокрема, важливе значення матиме термін вступу до Організації Росії – головного торговельного партнера із багатьма неузгодженими питаннями взаємного обміну.

Практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що основні положення роботи сприятимуть проведенню регуляторної політики зовнішньоекономічної діяльності України, погодженої з нормами СОТ з урахуванням національних інтересів.

Структура і обсяг роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Повний обсяг дипломної роботи 107 сторінок, у якій розміщено 7 таблиць, 2 ілюстрації, 3 додатки та перелік використаних джерел зі 86 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ ТА СВИТОГОСПОДАРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

1.1. Регулятивні компоненти в еволюції теорій зовнішньоекономічної діяльності

Сьогодні при дослідженні питань регулювання міжнародної торгівлі центральне місце займає практичне питання: „що необхідно для забезпечення стабільного економічного розвитку – вільна торгівля чи протекціонізм?”

Так, початок еволюції міжнародних торговельних відносин характеризувався виникненням товарної форми суспільної організації виробництва, держав, початкових зовнішньоторговельних зв'язків між ними. Ще в III – I тисячолітті до нашої ери в Китаї, Індії, Двуріччі відбувалося зародження перших ідей, які відображали започаткування міжнародних економічних зв'язків. Виникли окремі міркування, які були обумовлені процесами розподілу праці в середині країни та між державами, розвитком обміну між ними, активізації ролі грошей у міжнародній торгівлі.

З II – I тис. до н.е. до часів середньовіччя економічна думка генерувала такі непрості питання, як перехід від натурального до товарного виробництва, від випадкових до регулярних зовнішньоторговельних зв'язків, від тимчасових до постійних світових ринків. Давньогрецький вчений Аристотель, спостерігаючи розквіт торгівлі між античними містами-державами, звертався до протиріч між натуральним господарством і товарно-грошовими відносинами, внутрішньою і зовнішньою торгівлею, товарами і грошима, багатством споживчих вартостей і багатством мінових вартостей, джерелом першого (землеробство й ремісництво) і джерелом другого (торгівля, в тому числі й зовнішня) [2].

Першою теоретико-економічною школою, яка виявила інтерес до проблем свідомого формування економічної могутності держави, до активного

впливу на процес її зміцнення і системно характеризувала у цьому контексті зовнішню торгівлю наприкінці XV- початку XVII століть – є меркантилізм. Головним джерелом прибутків і поповнення державної казни меркантилісти вбачали в нееквівалентній зовнішній торгівлі, тому рекомендували уряду проводити політику активного протекціонізму.

Англійське законодавство звертається до цієї проблеми починаючи з 1455 року і особливо чітко формулює її у середині XVI століття. В збірці Законів указувалося, що надлишок іноземних товарів, які у великій кількості щорічно ввозяться в Англію, „не тільки призводять до відтоку, нестачі грошей, але і підриває розвиток ремесел, що забезпечують можливість заробляти гроші на їжу простим людям, і внаслідок зростання обсягів імпорту велика кількість їх стає безробітними” [3, с.78].

Представники пізнього меркантилізму Т. Мен (Англія), А. Монкретьєн (Франція), А. Серра (Італія) відстоювали ідею активного торговельного балансу на основі принципу: купувати дешевше в одній країні та продавати дорожче в іншій, відстоювали необхідність максимального розширення вивозу товарів, розвитку транзитної торгівлі й промисловості, яка виробляє продукцію на експорт.

Оскільки протекціонізм на початковій стадії сприяє розвитку капіталізму, індустріалізації країни, він, на нашу думку, мав прогресивне значення в цей період. Ф. Енгельс писав у передмові до брошури К. Маркса „Промова про свободу торгівлі”: „Будучи засобом штучної фабрикації фабрикантів, протекціонізм може тому бути корисним не тільки для не зовсім розвинутого класу капіталістів, який продовжує ще боротьбу з феодалізмом, він може бути також корисним капіталістичному класу, який тільки виникає в країні, подібної до Америки, яка ніколи не знала феодалізму, але досягла такого ступеню розвитку, коли перехід від сільського господарства до промисловості є необхідним” [46, с.764].

В період, коли становлення капіталізму вже відбулося, інтереси крупної промисловості буржуазії вимагали вільного господарювання і, отже, вільної

конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Стосовно зовнішньоекономічної політики це явище знайшло відображення у формуванні та розвитку концепцій „вільної торгівлі”. Особливу роль у становленні принципів вільного суспільства відіграли фізіократи. Вони протистоять меркантилістам із їх „продержавною” ідеологією, виступають на захист приватної власності як умови розвитку торгівлі. Саме в цей період був сформульований принцип невтручання держави, який став надалі невід’ємним атрибутом ідеї вільної торгівлі, конкурентного ринку. Вони змінили розуміння змісту багатства, яке тепер набуває нового виразу – трактується як сукупність товарів, що вироблені в даній країні і які має нація у своєму розпорядженні. На цьому етапі розвитку економічних відносин між країнами представник англійської класичної політекономії Адам Сміт обґрунтував уявлення про товарне виробництво та обмін, як про сферу людської діяльності, яка розвивається за об’єктивними законами і не потребує державного втручання.

Давид Рікардо розвинув класичну теорію. Він продемонстрував, в яких межах можливий та бажаний обмін між двома країнами, визначив критерії міжнародної спеціалізації: в інтересах кожної країни спеціалізуватися у виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу та найменшу вразливість, та для якого відносна корисність є найбільшою. Його аналіз виявляє основну характеристику міжнародного обміну: якщо капітал рухомий, то на міжнародному ринку є можливість обміняти визначену кількість одиниць праці на відмінну від неї кількість одиниць праці іноземних виробників. У цьому випадку „єдиним результатом субсидій та зборів є відволікання капіталу від тієї сфери застосування, де він може бути застосований при нормальних умовах”. Такий обмін неможливий усередині національного простору, де, за гіпотезою класичної теорії, праця розглядається як інструмент виміру вартості кожного товару.

Відомі теоретики Самуельсон і Столпер розглядали теорію порівняльних витрат як фактор вирівнювання цін критеріїв виробництва у світовому масштабі.. На думку В. Кулікова, „критерії, які мають у своїй основі принцип

порівняльних витрат”, [8, с.34] починають втрачати свою силу і на перший план висувається питання з’ясування ефекту, який сприяє поглибленню міжнародного розподілу праці, розвитку національного господарства в цілому, а в результаті у всій сукупності зацікавлених країн.

Класики економічної теорії і відомі економісти ХХ століття детально вивчають ефективність зовнішньоторговельної діяльності з точки зору її впливу на весь кругооборот валового національного продукту й зростання сукупного світового виробництва. Вони роблять висновок [1, с. 323-333]:

- спеціалізація й обмін вигідні, як тільки виникають різниці в продуктивності всередині якої-небудь країни. Цей же принцип діє й у взаємовідносинах між різними країнами;
- закон порівняльних переваг не тільки передбачає географічне розміщення спеціалізації й напрямок торгівлі;
- закон порівняльних переваг вимагає коректив, які б врахували деякі моменти, що перешкоджають його дії;
- поки існують відмінності, країна може отримати вигоду, спеціалізуючись на тих товарах, у виробництві яких вона має порівняльні переваги, і, обмінюючи їх на товари, у виробництві яких порівняльними перевагами володіє інша країна.

В цих умовах принцип раціоналізації міжнародного розподілу праці, в тому числі використання теорії порівняльних витрат виробництва, набуває особливого значення у світовому господарстві. Всі вказані вище фактори тісно пов’язані між собою і у своїй сукупності дають певний результат. Тому існування порівняльних відмінностей у витратах виробництва – постійне економічне явище.

Неокласична теорія міжнародної торгівлі в цілому, і модель Хекшера-Оліна, як її складова частина, будується на тих же припущеннях. Подальший розвиток аналізу міжнародної торгівлі на основі теореми Хекшера-Оліна привів до трьох надзвичайно важливих висновків. По-перше, в умовах економічної рівноваги при однакових для обох країн відносних (та абсолютних) цінах

кінцевих продуктів, технологіях виробництва та постійному ефекті його масштабів відносні (та абсолютні) ціни факторів виробництва вирівнюються. Ця формула в економічній літературі називається теоремою про вирівнювання цін факторів виробництва, або теоремою Хекшера-Оліна-Самуельсона [85].

Слід зазначити, що важливою, складовою неокласичної теорії міжнародної торгівлі є аналіз зовнішньоторговельної політики з точки зору її наслідків для національного добробуту. Такі результати розглядаються окремо для великої та малої країни. Не вдаючись в детальний аналіз механізму дії та економічних наслідків використання тих чи інших інструментів зовнішньоторговельної політики, зазначимо, що оптимальним режимом у неокласичній теорії вважається вільна торгівля. [2] Разом з тим, в окремих випадках допускається використання таких інструментів як, наприклад, митні тарифи (теорія оптимального імпортного мита) із метою досягнення субоптимального стану [3]. Звісно, класична та неокласична теорії міжнародної торгівлі досить глибоко проаналізували об'єктивну основу взаємної торгівлі двох країн та її закономірності. Хоча головна увага дослідників була присвячена проблемам аналізу впливу виробництва на міжнародну торгівлю в плані визначення структури експорту та імпорту країн-торговельних партнерів.

Важливим є розгляд теорії факторів виробництва. Як сучасна модифікація теорії порівняльних переваг вона активно використовується для обґрунтованого, існуючого в розвинених країнах, поділу праці. На думку американського економіста Х. Чинері, слаборозвинені країни „можуть бути забезпечені товарами через зовнішню торгівлю. Країна, яка має постійні порівняльні переваги у виробництві сировини, може досягти високого рівня доходу без збільшення долі виробництва в загальному випуску своєї продукції” [6, с.156].

Недосконалість теореми, яка аналізується також в працях Василя Леонтєва, поставила економістів неокласичного напрямку перед необхідністю вдосконалення теорії порівняльних переваг, а саме з урахуванням якості

факторів виробництва, характеристик національних ринків, поступової адаптації товарів до відмінностей у національному попиті.

Штефан Ліндер поглиблює цей аналіз, враховуючи характеристики різних національних ринків. За його міркуваннями, „підприємець розпочинає виробництво тільки заради того, щоб відповісти на потреби, які чітко розпізнаються”, [12] тому він виробляє продукцію спочатку для свого національного ринку, а вже потім займається продажем за кордон. З цього витікає, що характеристики національного ринку, в першу чергу його розміри, складають важливу порівняльну перевагу. Широкий національний ринок спонукає до інновацій, дозволяє здійснювати масову економію, знижує інформаційні витрати. Він дозволяє виробляти в національному масштабі різноманітні товари, а вже потім збувати споживачам на менших ринках. І навпаки, в невеликих країнах виробники, для забезпечення собі ринку достатніх розмірів повинні спеціалізуватися на виробництві товарів, які підлягають стандартизації у міжнародному масштабі.

В 1966 році Раймонд Вернон представляє теорію життєвого циклу продукту. Аналізуючи поведінку американських фірм, він показує, що виробництво будь-якого споживчого товару проходить принаймні три послідовні фази. Спочатку новий товар виробляється в Сполучених Штатах, де рівень доходів та дороговизна робочої сили стимулює інновації, та розмір ризику компенсується широтою ринку, який дозволяє розраховувати на певний прибуток. На другому етапі поширення продукції починається його стандартизація. Із-за ризику конкуренції з'являється необхідність зменшення витрат виробництва та наближення до нових центрів попиту. І наступний крок – товар вступає у фазу стандартизації, проблема витрат стає визначальною і центри виробництва розміщують там, де найдешевша робоча сила [13].

У роботах Г. Дж. Джонсона додається фактор зміни структури попиту, показується яким чином первісні порівняльні переваги через певний час зникають, „розчиняючись” в світовій економіці; уводиться фактор зміни наявності факторів виробництва під впливом збільшення активного населення,

накопичення капіталу – теорема Т. Рибчинськи; мобільність одного з факторів – теорема Е. Манделла; еволюція виробничих структур під впливом технічного прогресу – Дж. Хіно та Г. Грубер й т. д. Удосконалення первинної неокласичної моделі відбувалися навіть ціною відмови від гіпотез, які були в основі цієї моделі, але лише одна з гіпотез залишалася незмінною: про чисту та досконалу конкуренцію.

Неокласичні підходи до визначення порівняльних переваг базувались на ідеї невтручання держави (держав) у сферу міжнародної економіки, пропагувався принцип вільного функціонування світогосподарських відносин. Проте, криза 1929-1933 рр. продемонструвала незастосовність неокласичної доктрини в нових умовах, коли виникнення транснаціональних монополістичних об'єднань привносить у сферу міжнародних взаємин нові особливості – обумовлює необхідність нових підходів до визначення не лише національних пріоритетів, а й до ідеї стихійності розвитку ринкової економіки. Повністю переглядається концепція економічної рівноваги.

Інституціоналістський напрям в економічній теорії, що бере початок від ідей німецької національної економіки, починає переважати в поглядах на шляхи розвитку світової економіки. Виникає доктрина „керованих економічних зв'язків”, що пояснюється тим, що стихійна ринкова економіка, яка базувалась на приватній власності, з переходом від панування приватної капіталістичної власності та вільної конкуренції до розвитку усупільнення у міжнародному масштабі, із монополізацією всіх сфер міжнародної діяльності вже не здатна самостійно, без допомоги держав подолати кризові явища.

Ідеї розширення влади й ролі уряду обґрунтовує Дж.М. Кейнс та його послідовники, які пов'язують проблеми світогосподарського порядку з внутрішнім станом економіки окремих країн, зокрема, вказується на те, що поглиблення міжнародних економічних зв'язків, їх монополізація, сприяли виникненню світової кризи, стихійному експорту кризових явищ. Тому держава, приймаючи на себе ведучу роль в регулюванні національного господарства повинна мати у своєму розпорядженні важелі впливу на

міжнародну сферу діяльності, систематизувати попит і пропозицію, збільшувати обсяг інвестицій у національну економіку за рахунок залучення іноземних капіталів [39].

Доктрина Кейнса спричинила справжню революцію в неокласичній економічній теорії, яка, разом з англійськими класиками, дотримувалась принципу невтручання держави в економіку і, зокрема, в міжнародні економічні відносини. Згодом і неокласики дійшли висновку, що зростання ролі акціонерного (в цьому контексті – фіктивного) капіталу вимагає нового відношення до ідеї регулювання економіки, але, залишаючись вірними принципу невтручання, визнають лише можливість маніпулювання грошовими, складовими міжнародних відносин. Кейнс високо оцінював досягнення меркантилістів, але сам не був прихильником протекціонізму. „Ті переваги, - писав він, - на яких настоювали меркантилісти, носять національно обмежений характер і навряд чи корисні для світу, взятого в цілому.” [15]. Він наголошує на тому, що міжнародні відносини будуються на основі ідеї національної вигоди, і якщо вони не сприяють вирішенню внутрішніх економічних та соціальних проблем, то не мають жодних історичних перспектив.

Отже, узагальнення теоретичного матеріалу в історичному аспекті, дозволяє виділити три основних етапи еволюції поглядів на міжнародну торгівлю:

1. класичні описові концепції міжнародної торгівлі (до XIX століття включно);
2. регулятивні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності (середина 70-х років XX століття);
3. сучасні концепції системного підходу до управління міжнародним бізнесом (кінець XX століття) [34]

Так слід зазначити, що на першому етапі менеджмент не відігравав помітної ролі, оскільки сам предмет почав формуватися в кінці минулого століття. А, як нам відомо, розвиток економічної теорії більш ніж на два століття випередив теорію менеджменту. Та й особливої необхідності

використовувати менеджмент для міжнародних торгових операцій на першому етапі не було. Практичний досвід, здоровий глузд, стійкі традиції і торговельні звичаї – ось основні інструменти, що забезпечували невеликий обсяг міжнародної торгівлі.

Відмінною рисою другого етапу є активне втручання держави у міжнародні ділові операції. Значною мірою на це вплинули дві світові війни й розкол світу на дві протилежні соціально-економічні системи. Природно, що кожна з них удавалася до активного використання держави як важливого інструмента реалізації своїх інтересів у сфері міжнародного бізнесу. На цьому етапі різко зросла роль менеджменту на рівні держав. Міжнародні ділові операції стали об'єктом ретельного регулювання та планування

Особливістю третього, сучасного, етапу розвитку управління зовнішньоекономічною, в тому числі зовнішньоторговельною, діяльністю є усунення соціально-політичного протистояння двох систем у сфері міжнародного бізнесу. Нині різко зростає роль корпоративного менеджменту в зовнішньоторговельній діяльності.

1.2. ГАТТ/СОТ як інститут лібералізації міжнародної торгівлі

Характерною ознакою нашого часу є розвиток процесів глобалізації в політичній, економічній, інформаційній, культурній та інших сферах життя. Об'єктивні процеси глобалізації ведуть до все більшого наростання взаємозв'язку економік окремих країн. Після підписання в 1948 р. Всесвітнього протоколу про заснування Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) пройшло більше як 50 років. До 1994 року – року заснування Світової Організації Торгівлі (СОТ), процес лібералізації зовнішньоторговельних відносин відбувався під егідою ГАТТ (табл. 1.1).

Раунди торговельних переговорів у рамках ГАТТ

Час проведення	Місце проведення	Основні питання	Число країн-учасниць
1947 р.	Женева	Тарифи	23
1949 р.	Аннесі	Тарифи	31
1951 р.	Турки	Тарифи	38
1956 р.	Женева	Тарифи	26
1960-1961 рр.	Женева (“раунд Диплона”)	Тарифи	26
1964-1967 рр.	Женева (“раунд Кеннеді”)	Тарифи та антидемпінгові міри	62
1973-1979 рр.	Женева (“Токійський” раунд)	Тарифи, нетарифні бар’єри, “рамкові” угоди	102
1986-1994 рр.	Женева (“Уругвайський” раунд)	Тарифи, нетарифні бар’єри, правила, послуги, інтелектуальна власність, врегулювання суперечок, текстильні виробни, с/г продукція, створення СОТ, і т. ін.	123

Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГАТТ) забезпечувала правила міжнародної торгівлі для більшості країн; в рамках ГАТТ здійснювався контроль у періоди, коли об’єм зовнішньоторговельних операцій сягав найвищих темпів росту. Здавалось, що ГАТТ займає міцні позиції, але протягом цих 47 років вона мала статус тимчасово діючої угоди та організації.

Перший раунд переговорів привів до того, що 45 тисяч тарифів були знижені, що зачепило торговельний оборот на загальну суму 10 мільярдів доларів, що склало одну п’яту загальносвітового торговельного об’єму; 23 країни також, домовились про прийняття ряду правил торгівлі, що включені були в проект статуту ОМТ. Вони вважали, що це невідкладна та „тимчасова” міра захисту величини тарифних знижок, про які вони домовились. Єдиний пакет документів, що включав правила торгівлі, і скидки по тарифам, одержав назву Генеральна угода по тарифам і торгівлі. Вона набула сили в січні 1948 року, коли за статутом ОМТ все ще відбувалися переговори, 23 держави стали членами-засновниками ГАТТ (офіційно, „сторони, які домовлялись”).

ГАТТ мала тимчасовий характер, але залишалась єдиним інструментом регулювання міжнародної торгівлі з 1948 року до моменту, коли створена в її

межах СОТ з 1 січня 1995 року, почала втілювати принципи й норми угод ГАТТ.

Що ж СОТ і ГАТТ одна й та сама організація? Вони різні: СОТ – це набагато більше ніж ГАТТ. ГАТТ представляє собою дві речі: 1) міжнародну угоду, тобто документ, в якому перелічені правила організації міжнародних торговельних операцій; 2) міжнародна організація, яка створена пізніше з метою сприяння виконанню угоди. Матеріал документу виконував функції законодавства, а організація діяла одночасно як виконавчий та судовий орган.

ГАТТ як міжнародна організація, більше не існує. Замість неї з'явилася Всесвітня торговельна організація (СОТ). ГАТТ у формі угоди існує і на даний момент, але вже не є основним переліком правил міжнародної торгівлі. Крім того, в ГАТТ були внесені поправки та зміни. Отож, насправді ГАТТ є органічною частиною Угоди про заснування Світової організації торгівлі – багатостороннього договору між урядами 145 країн, частка яких у світовій торгівлі сьогодні становить понад 90%.

Функціонування СОТ започатковане 1 січня 1995 року, представляє собою постійно діюче інституційне утворення країн, які беруть участь у світовому поділі праці та обміні товарами з метою удосконалення взаємного співробітництва. Головною метою організації є реалізація комплексу угод системи ГАТТ і регулювання міжнародних правил при здійсненні торговельних відносин. Сьогодні в рамках СОТ діють угоди останнього раунду багатосторонніх переговорів (Уругвайський раунд).

Женева у Швейцарії, Анси у Франції, Торкай в Англії і знову Женева були містами, де відбувалися перші переговори в рамках ГАТТ. Учасниками цих переговорів були переважно промислово розвинуті країни, основна мета їх проведення – зниження митних тарифів на шляху товарних потоків у світовому господарстві. Саме заснування в 1957 р. Європейського Економічного Співтовариства, у яке увійшли Бельгія, Франція, ФРН, Італія, Люксембург і Нідерланди, стало імпульсом для інтенсифікації переговорів про зниження митних тарифів. Переговори ж по тарифах у 1961 і 1962 р. були названі

переговорами по тарифах Раунду Диллона. Документ про загальний митний тариф у ЄС був узгоджений після тривалих переговорів. Він був уведений у дію з 1 липня 1968 р. щодо промислових товарів і 1 січня 1969 р. до сільськогосподарських продуктів. Завдяки цьому тарифні мита у всьому світі були знижені приблизно на 10%. Прийняття загального тарифу імпортованих мит призвело до розуміння торговими партнерами того, що ЄС стає великим митним союзом, тому, у свою чергу США, вирішили почати нові спроби подальшого зниження імпортованих тарифів у рамках ГАТТ. Переговори в рамках Раунду Кеннеді тривали з 1964 р. до 1967 р. На них ЄС діяв як єдиний торговий блок, а Комісія ЄС виступала як єдиний учасник переговорів. Разом за столом переговорів було представлено 6 країн-учасниць. Незважаючи на напругу в стосунках, згодом було прийнято спеціальне рішення, що дозволило узгодити рівні тарифів. Також були зроблені спроби США і ЄС обговорити, крім тарифів, інші торгові бар'єри. Необхідно було визначити антидемпінгові заходи у відповідності до Статті 6 ГАТТ, а також знайти оптимальні рішення для акцизних податків на автомобілі в деяких країнах співдружності; правила митної оцінки, застосовувані в деяких країнах, розглядалися як торгові бар'єри. Проте, в цілому, результати переговорів за винятком зняття деяких тарифних бар'єрів, були незначні. У той же час вони засвідчили, що в майбутньому поступове зниження рівня імпортованого мита, так званих нетарифних бар'єрів і пара тарифних бар'єрів, буде набувати все більшого значення і вони також повинні стати предметом уважного розгляду. В результаті Раунду Кеннеді рівні імпортованих тарифів були знижені в середньому на третину. Коли в 1968 р. був уведений у дію митний тариф ЄС, у ньому частково вже знайшли своє відображення знижки, встановлені під час Раунду Кеннеді. Ще один результат Раунду полягає в тому, що ЄС не став протекціоністським блоком щодо промислових товарів.

Незабаром почалася підготовка до нового раунду переговорів ГАТТ. У проміжний період робилися спроби визначити відповідні питання для переговорів із нетарифних бар'єрів між основними партнерами ГАТТ. Міністри

найбільших торгових країн і представники уряду США зібралися в Токіо, де прийняли декларацію про початок роботи нового раунду переговорів ГАТТ. Переговори Токійського раунду тривали з 1973 по 1979 р. Відносно мита було досягнуто згоди про його зниження в середньому на 1/3.

Токійський раунд засвідчив, що ГАТТ достатньо гнучка організація, спроможна вирішувати різноманітні досить складні проблеми в міжнародних торгових відносинах. Кількість країн, що брали участь у переговорах, значно зросла, хоча деякі країни-виробники усе ще намагалися знайти рішення своїх проблем у Комісії з торгівлі й розвитку ООН.

У підготовці до такого раунду переговорів по лібералізації світової торгівлі велика увага приділялася залученню всіх країн-виробників. У програмі переговорів були урівноважені інтереси розвинутих індустріальних країн, а також країн, що розвиваються. Цей раунд переговорів за назвою Уругвайський проходив з 20 вересня 1986 р. до кінця 1993 р. Він відзначений прийняттям декларації за назвою Пунта дель Есте. Заключний акт про втілення в життя результатів Уругвайського раунду був узгоджений у Маракеше 15 квітня 1994 р. На церемонії були присутні міністри, що представляли 124 уряди країн світу й членів ЄС. Представники України брали участь у церемонії у якості спостерігачів, оскільки Україна лише тоді подала заяву про членство в ГАТТ.

Отже, зупинимося на основних засадах сучасної світової торгової системи СОТ, які діють на сьогодні, за домовленостями Уругвайського раунду. Уругвайський раунд багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ є першим раундом за всю історію Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, на якому проблеми торгівлі сільськогосподарськими товарами стали головною темою обговорення. В минулому проблеми торгівлі цими товарами не зачіпалися через те, що більшість країн при вступі в ГАТТ зажадали гарантії надання особливого режиму для сільськогосподарської (с/г) продукції. Галузь с/г була вилучена з ГАТТ. У результаті уряди (особливо розвинутих країн) одержали можливість безперешкодно здійснювати підтримку й захист національних виробників у с/г секторі. Надмірне ж збільшення обсягу виробництва привело до надлишку

багатьох товарів на світовому ринку і спричинило субсидування експорту. Експортери з країн, що розвиваються понесли значні збитки. Їхні традиційні ринки руйнувалися, у той же час надлишки товарів на світовому ринку стали причиною зниження прибутковості експорту.

Країни, що розвиваються були найбільш зацікавлені успішними результатами переговорів відносно торгівлі с/г продукцією. Останнім часом проблеми торгівлі продовольством настільки загострилися, що їх ігнорування неможливе. На Уругвайському раунді вперше була зроблена спроба зниження рівня протекціонізму в області с/г. Мета переговорів – лібералізація торгової політики ведучих розвинутих країн-експортерів і підпорядкування експорту й імпорту с/г продукції правилам і принципам ГАТТ.

Торгова політика багатьох країн містить у собі такі засоби контролю обсягів імпорту, як митні тарифи, податки, збори, переважні закупівлі товарів на внутрішньому ринку для підтримки цін національних виробників та експортні субсидії. При визначенні загальної стратегії торговельної політики в області с/г країни зіштовхуються з безліччю труднощів. Основна проблема полягає у виборі переліку найбільш ефективних засобів, застосування яких дозволить здійснювати вплив на виробництво, експорт, імпорт. При цьому варто взяти до уваги те, що використання тих самих засобів впливу може призвести до зовсім різних результатів, тому що їх застосування залежить від виду товару й ситуації на ринку. Вивчення різних методів впливу на зовнішню торгівлю й виробництво необхідно для точної кількісної оцінки змін на ринках с/г товарів країн, що розвиваються, які відбудуться як результат лібералізації торгової політики ведучих країн-експортерів.

У довгостроковому періоді обмеження протекціонізму в розвинутих країнах дозволить країнам, що розвиваються, збільшити обсяг виробництва с/г продукції, також виростуть прибутки від експорту продовольства з цих країн. У той же час результатом лібералізації торгівлі стане ріст світових цін на основні види с/г товарів, тому багато країн-імпортерів продовольства будуть відчувати труднощі. Ріст світових цін не може негативно не відобразитися на платіжному

балансі країн, які відчують дефіцит продовольчих товарів, що, звісно, матиме серйозні наслідки для розвитку цих країн та їх здатності сплачувати борги. Негативні наслідки процесу лібералізації в такому разі слід компенсувати за допомогою відповідних установлених заходів.

При повній лібералізації торгівлі різко зростуть світові ціни на товари, виробники яких користуються найбільшою підтримкою й захистом держави.

Таким чином на Уругвайському раунді була розглянута велика кількість різноманітних питань із міжнародної торгівлі, що, безсумнівно, сприяло її лібералізації. Істотно розширилася юрисдикція ГАТТ від регулювання торгівлі товарами до регулювання торгівлі послугами – тобто зроблено крок до регулювання підприємницької діяльності загалом. Надалі передбачався розгляд базової угоди по врегулюванню торгових спорів. Важливим є те, що був розширений список правил. Що регулюють міжнародну торгівлю. Вони стали менш суперечливі, а в багатьох аспектах і чіткішими. Країни третього світу теж у змозі позитивно оцінити результати цих угод, оскільки в них передбачені істотні компенсаційні поступки для них. Крім того, незважаючи на те, що умови вступу до СОТ стали більш жорсткими і різноманітними, країни, які подають свої заявки на вступ підтверджують своє прагнення до лібералізації у подальшому глобалізації світової економіки.

Підсумовуючи процес лібералізації міжнародної торгівлі під егідою ГАТТ/СОТ, слід відмітити, що основні шляхи по ліквідації нетарифних бар'єрів були успішно обговорені на Токійському раунді, а на Уругвайському раунді ці переговори ще більше розширилися. На них обговорювався с/г сектор економіки; створена СОТ, що включила в себе ГАТТ (1994) і ГАТС. На сьогодні багатостороннє торговельне регулювання досягло:

- Раунд Диллона 1961 – 1962 рр. – зниження мит у середньому на 10%;
- Раунд Кеннеді 1964 – 1967 рр. – зниження мит у середньому на 33%;
- Раунд Токіо 1973 – 1979 рр. – зниження мит у середньому на 33%;
- Уругвайський Раунд 1986 – 1993 рр. – зниження мит у середньому на 40%.

СОТ іноді називають організацією, яка єдина взмозі об'єднати держави світової економіки на засадах „вільної торгівлі”. Прийнята СОТ система дозволяє використовувати тарифи, а в окремих випадках, інші форми обмежень у якості захисту внутрішнього ринку. Говорячи більш точно, це система правил, які сприяють відкритій, справедливій і ефективній конкуренції. Правила, які передбачають відмову від дискримінації (МФН і „національний режим”), призначені для гарантування рівноправних умов торгівлі. Цій же меті слугують правила, які забороняють демпінг і субсидії. Ці проблеми носять комплексний характер, тому в установлених правилах вказано, що допустимо і що не допустимо, і які міри може приймати держава: наприклад, вводити додаткові збори на імпорт із метою компенсувати втрати в результаті „нерівної” торгівлі.

Багато інших угод СОТ спрямовані на підтримку рівних умов конкуренції, наприклад, в галузі сільськогосподарського виробництва, послуг, інтелектуальної власності. В угоді про правила державних закупівель („малостороння” угода, названа так тому, що його сторонами стали лише декілька членів СОТ) правила конкуренції розповсюджуються на замовлення тисяч державних установ у багатьох країнах світу.

Велику зацікавленість і сподівання на прискорення глобалізації засобами лібералізації зовнішньоторговельних відносин держав, внаслідок прийняття новітніх угод в рамках нового раунду багатосторонніх переговорів членів СОТ, „Раунді розвитку”, що розпочнеться у 2003 році, виявляють не тільки її 145 членів, а й 25 претендентів (в т. ч. Україна). Зрозуміло, що після нового раунду переговорів система ГАТТ/СОТ набуде певною мірою видозміненої форми. Це примушує Україну прагнути здобути членство у найвпливовішій міжнародній торговельній організації напередодні перетворень.

Процедура приєднання до СОТ носить наступний характер. Країна, що приєднується, сповіщає Генерального директора СОТ про свій намір входження до СОТ, передає у СОТ Меморандум про зовнішньоторговельний режим (товари й послуги). Надалі це питання про умови приєднання розглядає Робоча

група, яку створює Генеральна Рада СОТ. Брати участь у роботі групи можуть усі члени СОТ. Робоча група вивчає зовнішньоторговельний режим країни, її законодавство й практику його застосування. Значна частина роботи в групі переноситься на неформальні зустрічі й консультації, у ході яких поступово виробляються умови приєднання країни до СОТ. Ведуться двосторонні переговори про взаємне зниження торгових бар'єрів, результатом яких повинні стати три протоколи, що містять перелік поступок і зобов'язань у цій області.

Підсумком засідань Робочої групи стає доповідь Групи Генеральній Раді СОТ, що містить короткий зміст дискусії й висновки Робочої групи. Одночасно готуються проект рішення Генеральної Ради СОТ, названі вище протоколи про доступ на ринок і протокол приєднання. Доповідь Робочої групи й протокол про приєднання повинні бути схвалені Генеральною Радою СОТ. Рішення Генеральна Рада приймає 2/3 голосів. Рішення про приєднання країни до СОТ набирає сили через 30 днів після його ратифікації країною, яка приєднується.

Таким чином, ми представили загальні положення процедури по приєднанню. Однак реальний зміст ця процедура здобуває тільки після того, як вона буде перевірена практикою. А практика, за досвідом ГАТТ і СОТ, часто істотно змінює початковий зміст, закладений у протокольні й процедурні норми.

На даному етапі багато процедурних сторін діяльності СОТ, інтерпретація нових положень і документів проходять період становлення, відношення до них із боку різних країн неоднозначні, не співпадають й інтереси трьох головних учасників світової торгівлі: США, Японії та ЄС. Отож, Україні в процесі приєднання до СОТ необхідно усвідомлювати й досліджувати з метою реалізації власних інтересів цю „неоднозначність”, шукати союзників, блокувати супротивників і залучати на свою сторону якомога більшу кількість держав, інтереси яких можуть співпасти з уподобаннями України.

Інституціоналізація процесу міжнародної торговельної інтеграції – це процес створення та функціонування мережі спеціальних інституцій, функціями яких є розробка, реалізація, моніторинг та оцінка політики країн

щодо інтеграції з СОТ. Коли говорять про інтеграційні процеси в Україні розглядають здебільшого політичний фактор, який залежить не тільки від наявності політичної волі українського народу, а й бажання та готовності сторони СОТ до поглиблення співпраці стосовно прискорення та оптимізації процесу приєднання. Оскільки інтеграційні процеси є, насамперед, питанням внутрішньої політики держави, реалізація якої дозволить досягти рівня міжнародних стандартів у всіх сферах суспільного життя, а не тільки в зовнішній торгівлі, ми пропонуємо розглядати інтеграцію економіки країни в світову торговельну систему як технічний процес, який складається з двох етапів. На першому етапі відбуватиметься вдосконалення інституційної структури системи управління та координація політики інтеграції України до лав СОТ у відповідності з нормами й правилами ГАТТ/СОТ. Другий етап передбачає введення нових процедур та стандартів планування, координації, моніторингу, оцінки, звітування та переговорів з Робочою групою СОТ з метою пом'якшення адаптаційного періоду членства в Організації. Задля цього, першочергового значення набуває розгляд сучасної системи регулювання торговельних потоків, яка діє в світовому господарстві. Адже, на основі теоретичних засад, зрозумілими стануть шляхи оптимізації існуючої системи регуляторних заходів в Україні у процесі приєднання до Світової організації торгівлі.

1.3. Сучасна система регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Збільшення учасників міжнародних зовнішньоекономічних відносин, поява нових форм та методів торгівлі, її ускладнення та динамізація об'єктивно обумовили формування системи регулювання міжнародного обміну товарами та послугами.

Розглянемо сучасний вигляд системи регулювання торговельних потоків в багаторівневому її вигляді. (рис.1.1).



Рис. 1.1. Сучасна система регулювання зовнішньоекономічних відносин

Головним завданням зовнішньоекономічної політики будь-якої країни є створення сприятливих зовнішньоекономічних умов для розширеного виробництва. З одного боку, це завдання передбачає врахування тенденції до ліквідації будь-яких перешкод на шляху вільної торгівлі та вільного руху факторів виробництва, подальше розширення відносин з іншими державами,

розвиток багатонаціонального підприємництва, що призводить до посилення економічної взаємозалежності держав. З іншого боку, такі явища, що відбуваються у зовнішньоекономічних відносинах, як загострення конкуренції, коливання валютних курсів, нерівновага платіжних балансів тощо – справляють негативний вплив на економіку держави. Ось чому сучасна зовнішньоекономічна політика будь-якої країни, на нашу думку, має складатися з двох протилежних способів регулювання зовнішньоекономічної діяльності – протекціонізму та лібералізму.

Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні можна поділити на:

- тарифні (що базуються на використанні мита);
- нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін.).

Нетарифні методи регулювання, у свою чергу, поділяються на групи:

1. Зовнішньоторговельні заходи, спрямовані на пряме обмеження імпорту або експорту: ліцензування, квотування, антидемпінгові та компенсаційні збори, імпорتنі депозити та податки, „добровільне” обмеження експорту, введення мінімальних імпорتنих цін та ін.

2. Заходи, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі і які відносяться більше до адміністративних методів, що обмежують торгівлю: митні формальності, технічні стандарти й норми, специфічні стандарти якості, норми безпеки, вимоги до упаковки та маркування, санітарні та ветеринарні норми та ін.

3. Заходи, безпосередньо не спрямовані на обмеження імпорту або стимулювання експорту, але дія яких впливає на зовнішньоторговельну діяльність.

Що стосується методів митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, то головним економічним регулятором тут виступає митний тариф. Митний тариф – це систематизований перелік митних податків, якими обкладаються товари при імпорті або експорті з даної країни. Митний податок можна визначити як податок, що стягується при перетині товаром митних

кордонів, який перевищує ціну товарів, які імпортуються або експортуються, а відповідно здійснюють вплив на об'єм і структуру зовнішньої торгівлі країни.

В основі мита покладені товарні класифікатори, що містять перелік товарів, які розподіляються по відповідній схемі. Класифікація товарів означає їх розподіл по підгрупам, групам і розділам у відповідності з певними ознаками. Найбільш розповсюдженим класифікатором товарів, які обертаються в міжнародній торгівлі, є Гармонізована система опису та кодування товарів. Поряд із нею окремими країнами застосовується Брюссельська митна номенклатура і Стандартна міжнародна торговельна класифікація ООН.

Мито можна класифікувати за об'єктом обкладання, характером, походженням, способу стягнення, типам ставок. Як правило, застосовують такі види мита: експортне; імпортне; транзитне.

Експортним митом обкладаються товари, які вивозяться за межі даної країни. В більшості розвинутих країн експортних мит не існує. Воно застосовується в основному в країнах, які розвиваються і в окремих країнах із перехідною економікою, і приймаються переважно по відношенню до товарів традиційного експорту.

Митні податки стосовно імпорту являються одним з найбільш розповсюджених методів обмеження торгівлі і представляють собою державний грошовий збір із товарів, які ввозяться на митну територію даної країни. Імпортне мито, як правило, носить диференційований характер, а саме:

1. Преференційні ставки мита застосовуються по відношенню до товарів, які імпортуються з держав, які утворюють з даною країною економічні інтеграційні угруповання: зони вільної торгівлі, митні союзи, спеціальні митні зони, і у випадку встановлення якого-небудь спеціального преференційного митного режиму по міжнародним договорам з участю даної держави; та, як правило, по відношенню до країн, які розвиваються, які користуються Загальною системою преференцій у рамках ООН (ЮНКТАД).

2. Пільгові ставки мита: по відношенню до товарів із країн або економічних союзів, які користуються режимом найбільшого сприяння.

3. Повні ставки мита; по відношенню до товарів з окремих країн.

Мито за способом нарахування можна поділити на:

- адвалорне, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів, на які нараховується мито;
- специфічне, яке нараховується у встановленому розмірі до одиниці виміру товару (ваги, площі, об'єму та ін.);
- комбіноване, яке об'єднує специфічне й адвалорне мито.

За характером походження мито поділяється на:

- автономне мито: уводиться постановою державної влади даної країни, незалежно від яких-небудь угод з іншими державами.
- конвенційне мито: формується в процесі заключення угоди або договору з іншою країною і фіксується в договорі. Не може бути змінене протягом терміну його дії.

Специфічні види мита:

- спеціальне мито. Використовується для захисту вітчизняних виробників від імпортних конкуруючих товарів; для недопущення недобросовісної конкуренції; у відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав. Ставка спеціального мита встановлюється окремо по кожному випадку.
- антидемпінгове мито. Згідно з правилами ГАТТ/СОТ із метою захисту від демпінгу держава-імпортер може вводити антидемпінгові мита. Однак, за правилами, їх введенню повинно бути попередньо проведене спеціальне розслідування, з метою виявлення самого факту демпінгу.
- компенсаційне мито. Застосовується у випадку ввезення на територію певної країни товарів, при виробництві або експорті яких використовувались субсидії, якщо подібний імпорту завдає збитків вітчизняним виробникам подібних товарів; у випадку експорту з території даної країни товарів, при виробництві або експорті яких використовувались субсидії, якщо експорт „заперечує” державні інтереси цієї країни. Ставка компенсаційного мита вводиться тільки після спеціального розслідування, яке проводять певні

компетентні органи цієї країни, на заявку вітчизняних або іноземних зацікавлених державних органів.

Існують, також, сезонні мита – мита, які встановлюють на окремі товари на термін не більше чотирьох місяців. У свою чергу, для визначення величини мита є важливим встановлення країни походження даних товарів. Країною походження товарів є країна, в якій товари були повністю вироблені або в достатній мірі перероблені [4].

Вивчимо методи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а це необхідно внаслідок широкого їх застосування в рамках Угод ГАТТ/СОТ. Так, ліцензування та квотування є інструментами адміністративного регулювання зовнішньоторговельних операцій, які використовують в основному, виходячи із загальнодержавних цілей, а саме:

- у випадку погіршення розрахункового балансу, збільшення зовнішньої заборгованості країни;
- у випадку порушення рівноваги по окремим товарам на внутрішніх ринках;
- у випадку необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною та вітчизняною продукцією;
- у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- у відповідності з міжнародними угодами.

Безпосередньо ліцензування зовнішньоекономічної діяльності може бути у формі:

- дозволу на проведення будь-якого виду зовнішньоекономічної діяльності;
- дозволу на проведення будь-якої експортно-імпоротної операції.

Ліцензія експортна (імпортна) – це відповідним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого часу визначених товарів або валютних засобів з метою інвестицій і кредитування. Найбільш розповсюдженими в міжнародній торговельній практиці є такі види ліцензій, як генеральна, разова (індивідуальна), відкрита (індивідуальна). Ліцензія відкрита

(індивідуальна) – це дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом визначеного часу (але не менше 1 місяця) з встановленням його загального об'єму. Ліцензія разова (індивідуальна) – це одноразовий дозвіл, який має тимчасовий характер і видається для здійснення кожної окремо операції конкретним суб'єктом зовнішньоторговельної діяльності на період, котрий необхідний для виконання експортної (імпортної) операції. Ліцензія генеральна – відкритий дозвіл на експортно-імпортні операції на певний товар і/або з певною країною протягом терміну дії режиму ліцензування на цей товар.

Ліцензування зовнішньоторговельних операцій тісно взаємодіє з кількісними обмеженнями зовнішньоторговельних операцій – квотами на імпорт і експорт окремих товарів. Уведення квот гарантує, що експорт або імпорт певного товару не буде перевищувати встановлені розміри. Квотування являється досить гнучким інструментом державного регулювання зовнішньої торгівлі, оскільки зміна тарифів, зазвичай, регламентується національним законодавством або міжнародними угодами. Квота експортна (імпортна) – це допустимий об'єм певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни (або імпортувати на територію країни) протягом встановленого терміну, який визначається у натуральних або вартісних одиницях. Як правило, найбільш широко впроваджені глобальні, групові та індивідуальні квоти. Глобальні квоти – це квоти, які встановлюються для товарів (товару) без визначення конкретних країн, куди товар експортується або з яких він імпортується. Групові квоти – квоти, які встановлюються для товару (товарів) з визначенням групи країн, куди товар експортується або з яких він імпортується. Індивідуальні квоти – квоти, які встановлюються для товару (товарів) з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватися або з якої він може імпортуватися.

Окрім того, методи здійснення зовнішньоторговельного регулювання поділяють на: економічні; адміністративні.

Під економічними розуміють інструменти, які діють через ринковий механізм, зокрема, спрямовані на подорожчання імпорту та здешевлення

експорту, а під адміністративними – такі, які безпосередньо впливають на економічні відносини. До них відносять:

- у сфері імпорту: митні тарифи, податки й збори з товарів, що ввозяться, імпортні депозити та ін.;
- у сфері експорту: податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків, надання фінансової допомоги та ін.

Адміністративними інструментами є: ембарго, ліцензування, квотування, специфічні вимоги до товару, до упаковки, до маркування, „добровільне” обмеження експорту, бюрократичне ускладнення митних процедур та ін.

Розглянувши основні методи та інструменти регулювання зовнішньоторговельних відносин на національному рівні, слід особливо підкреслити, що їх вибір визначається перш за все системою інтересів та конкретним змістом політики Уряду як зовнішньої так і внутрішньої. Отже, зовнішньоторговельна політика являє собою певний курс дій урядових і владних структур, використання таких принципів, методів та інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів.

Другим за значенням являється міжнародний рівень регулювання торговельних потоків. Ми беремо до уваги торговельно-економічні відносини між країнами, які не є членами інтеграційного угруповання та можуть, знову таки, будуватися як на засадах лібералізації торгівлі, так і протекціонізму. В разі лібералізації торговельних відносин встановлюється преференційний режим, і країни на двосторонній основі, або в односторонньому порядку надають одна одній торговельні преференції, встановлюють режими найбільшого сприяння, або ж звичайні. Проявом протекціонізму на міжнародному рівні є дискримінаційні торговельні режими, що реалізуються за допомогою реторсій та репресалій. Преференції, як інструменти ліберального напрямку регулювання міжнародної торгівлі можуть включати:

- знижки або повне скасування мита на імпортні товари;

- пільгове кредитування та страхування зовнішньоторговельних операцій;
- спеціальний валютний режим;
- надання фінансової та технічної допомоги тощо.

Причому, в міжнародній торговельній практиці, преференції надаються як в односторонньому порядку так і на двосторонній основі. (рис. 1.2).

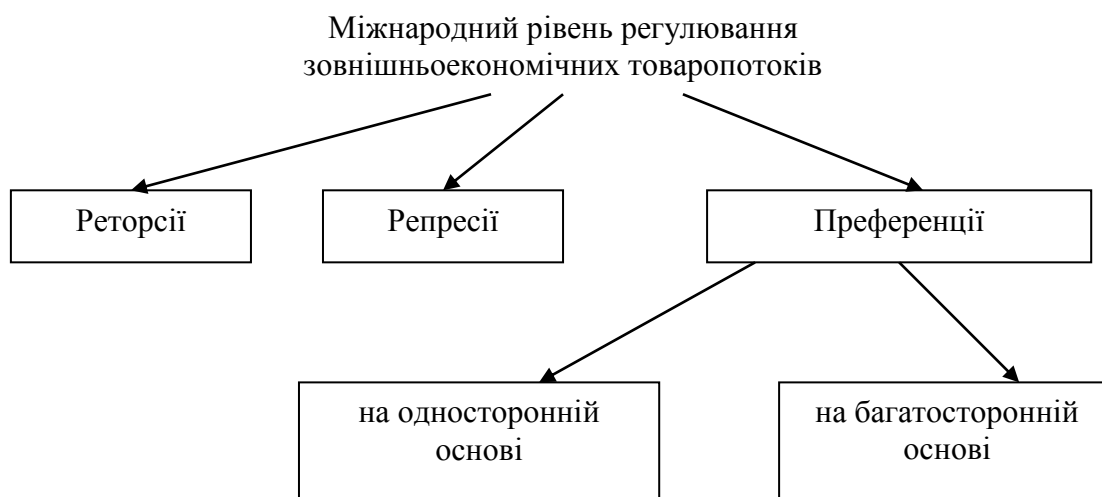


Рис. 1.2 Механізми регулювання зовнішньоекономічних відносин на міжнародному рівні

Інструменти реалізації протекціоністського напрямку міжнародного регулювання торгівлі представлені реторсіями та репресаліями. Реторсії – це обмежувальні заходи, що застосовуються однією державою у відповідь на аналогічні дії іншої держави, що завдають економічних або моральних збитків першій державі. Такі дії мають на меті поновлення принципу взаємності у відносинах відповідних держав. Торговельна практика радить, щоб заходи, що використовуються в якості реторсії, були пропорційними по відношенню до актів, що їх викликали, та були припинені з моменту поновлення попереднього стану. Репресалії – це примусові заходи (інструменти), що впроваджує одна держава у відповідь на неправомірні дії іншої держави. Як свідчить досвід міжнародної торгівлі між країнами, застосування як реторсії так і репресалій неминуче призводить до загострення міжнародних економічних відносин та в

кінцевому рахунку – до ситуації „торговельної війни” між країнами, а це в свою чергу, створює підґрунтя розвиткові антиглобалістських процесів.

Отож, сучасна система регулювання міжнародної торгівлі формується під впливом якісних світогосподарських структурних зрушень у процесі інтернаціоналізації і глобалізації, коли, з одного боку, з’являються нові можливості інтенсифікації міжнародного обміну товарами і послугами, а з іншого – послаблюються протиріччя між країнами з різним рівнем економічного розвитку, особливо на високорозвинених сегментах світового ринку. Розвинута класифікація елементів регуляторної системи із точки зору конкретного наповнення механізмів національних та міжнародних (інтеграційних) торговельних політик подана в додатку А, Б, В.

Висновки до розділу 2

В результаті проведеного дослідження зроблено наступні висновки:

1. Сучасна зовнішньоекономічна політика будь-якої країни має складатися з двох протилежних способів регулювання зовнішньоторговельних відносин – протекціонізму та лібералізму. Протекціонізм ставить на меті захист національних виробників, обмеження доступу на ринок країни іноземних конкурентів, у той час як лібералізація передбачає усунення перешкод на шляху зв’язків, які пов’язують національну економіку зі світовою.

2. Незважаючи на „патріотичність” протекціонізму, захист від негативних впливів світового ринку, нажаль, означає і втрату його переваг. Політика протекціонізму може бути ефективною лише протягом незначного терміну часу, який необхідно використати для перебудови національної структури господарства у відповідності до вимог світового розвитку зовнішньоекономічних відносин.

3. Необхідність ретельного вивчення концептуальних засад теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності на основі норм і правил ГАТТ/СОТ – під егідою якої й відбувався процес лібералізації міжнародної торгівлі.

4. Доведено, що сучасна система регулювання зовнішньоекономічної діяльності формується під впливом якісних світогосподарських, структурних зрушень у процесі інтернаціоналізації і глобалізації.

5. Досліджено класифікацію елементів системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності та визначено, що всіх їх можна поділити на засоби, інструменти, режими. Відповідно, до методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні необхідно віднести тарифні (що базуються на використанні мита) і квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін.).

РОЗДІЛ 2

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

2.1 Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі вітчизняної економіки

В період системної трансформаційної кризи із спадом виробництва, зайнятості, відставанням платоспроможного попиту від пропозиції та погіршенням умов збуту, дедалі більшого значення для збереження й розвитку виробничого та науково-технічного потенціалу набуває зовнішня торгівля. Утягуючи у сферу міжнародного обміну близько 40% вироблюваної продукції [22], вона все помітніше впливає на стан економіки, фінансову стабільність та платіжний баланс.

Проте, лібералізація торгівлі не тільки сприятиме подоланню зовнішньоекономічної ізоляції, але і призведе до посилення зовнішньої конкуренції, конкуренції нового для України – міжнародного рівня. Зросте залежність країни від рівня конкурентоспроможності світового виробництва, динаміки, структури та ефективності зовнішньоторговельних операцій, кон'юнктури світових товарних ринків, стану економіки й політики основних торговельних партнерів та ряду інших внутрішніх і зовнішніх чинників. Дано оцінку тенденціям розвитку зовнішньої торгівлі України, визначивши міру відкритості національної економіки нашої держави, її участь у міжнародному розподілі праці й оцінку інтенсивності зовнішньої торгівлі. (таблиця 2.1).

За наведеними показниками, Україна досить сильно інтегрована у міжнародний обмін товарами. Це переконливо доводить тезу про те, що малі, як і „середні” країни набагато більше потребують торговельних відносин із зовнішнім світом ніж масштабні з ємним товарним ринком. Відповідність рівня імпортової залежності рівню залежності від зовнішньої торгівлі означає, що український експорт, за своєю вагою у зовнішній залежності країни, вартісне збалансований з імпортом.

Таблиця 2.1

Оцінка інтенсивності розвитку зовнішньої торгівлі України

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валовий внутрішній продукт (ВВП) (млн. грн.)	81519	93365	102593	130038	175010	192319
Річний обсяг експорту (Е) (млн. дол. США)	19147,4	18970,3	16457,2	15195,5	18059,3	19809,1
Річний обсяг імпорту (І) (млн. дол. США)	18807,9	18546,3	16106,5	12959,3	15316,8	16922,6
Чисельність населення на кінець періоду (Ч) (млн. осіб)	50,9	50,5	50,1	49,7	49,3	49,1
Експортна квота, % $K_e = (E/VBP) * 100\%$	44,6	38,6	54,5	69,6	55,7	55,6
Імпортна квота, % $K_i = (I/VBP) * 100\%$	43,8	37,7	53,3	46,8	47,2	46,6
Інтенсивність міжнародної торгівлі:						
$E_d = E/Ч$ (дол. на 1 особу);	376,18	375,65	328,49	305,74	366,31	403,44
$I_d = I/Ч$ (дол. на 1 особу)	369,51	367,25	321,49	260,75	310,68	344,65
Зовнішньоторговельна квота $K_{zt} = ((E+I) * 0,5 / VBP) * 100\%$	44,2	38,1	53,9	37,8	46,8	50,6

При розрахунках, заснованих на фізичних обсягах, співвідношення буде іншим, оскільки динаміка експортних та імпортних цін не збігалася. Використовуючи значення експортної квоти країни в аналітичних цілях, ми прийшли до наступних висновків:

- коливання значень експортної квоти у бік зменшення говорить про нестабільність в умовах відтворення;
- якщо вважати, що експортна квота тим більша, чим вище розвинуті виробничі сили країни – то розрахунки переконливо свідчать зворотне, щодо України;
- так як у великих країнах експортна квота, як правило, менша ніж у малих, а Україна вважається середньою за масштабами споживчого ринку; окрім того, враховуючи занадто низьку купівельну спроможність населення, можна стверджувати про необхідність нарощування експортного потенціалу

зادля добробуту країни. Необхідним є прискорення процесів інтернаціоналізації економіки й відповідно зростання показника до рівня малих країн (допоки є ще можливість застосування методики нішового проникнення на ринки світового господарства через членство у СОТ). Дані таблиці заперечують успішність просування України в даному напрямку;

- за відносно однакового рівня розвитку виробничих сил експортна квота тим більша, чим менший економічний потенціал країни (за „деякого” припущення, слід сподіватися на збереження певного економічного потенціалу України);

- якщо ж брати до уваги, що експортна квота країни тим вища, чим розвинутіші її виробничі сили, чим більше в її галузевій структурі виробництв із поглибленим технологічним розподілом праці, чим меншим є її економічний потенціал та забезпеченість власними природними ресурсами, то знову таки необхідно зорієнтовувати зусилля на оптимізацію участі України у МПП через членство у СОТ як єдиної можливості нарощування експортного потенціалу.

З огляду на статистичні дані, слід відзначити, що нажаль, поліпшення становища в найближчій перспективі залишається маловірогідним унаслідок проблематичності збереження та розширення експорту при спаді виробництва, зниженні його цінової конкурентоспроможності, посилення, в умовах глобалізації, валютно-фінансової кризи, а, також, унаслідок кон'юнктури світових товарних ринків та загостренні конкурентної боротьби нового міжнародного рівня – незнаного досі для вітчизняних товаровиробників. [33] Що ж до аналізу абсолютних показників зовнішньої торгівлі, то розглянемо сальдо торговельного балансу України і його складових (таблиця 2.2.).

Характерною рисою експортної політики України залишається її певна невідповідність проголошеним Україною пріоритетам зовнішньої політики: інтеграція до Європейського Союзу, поглиблення співпраці з Росією і США. Про це свідчить аналіз географічної структури експорту українських товарів. Проаналізуємо зовнішню регіональну структуру експорту країни, тобто розподіл національного експорту по країнах або регіонах призначення. Вона

визначає основні ринки збуту товарів і послуг за кордоном та демонструє регіональну спеціалізацію експорту країни.

Таблиця 2.2

**Сальдо торговельного балансу України і його складових
(матеріальних товарів і послуг) у 2005 – 2011 рр.**

(млрд. дол. США)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього торгівля товарами та послугами	1,19	+0,25	+0,42	+0,35	-0,14	+2,9	+2,9
в т. ч. торгівля товарами	-2,70	-3,29	-2,90	-2,04	-2,64	+0,6	+0,5
торгівля послугами	+1,51	+3,54	+3,32	+2,29	+2,50	+2,3	+2,4

Так, у 2009 р. на країни – члени ЄС припадало лише 18,3% експорту товарів (при загальній тенденції зростання частки ЄС); у 2010 р. – 16,2%; у 2011 р. – 18,3% [82, С.8]. В той же час як на країни СНД – 29,5%; 30,9%; 28,7% - відповідно. Отже, саме „інші країни світу” на сьогодні виступають як основний і найбільш динамічний експортний ринок України (2010 – 69,1%; 2011 – 71,3%). Більш детально експорт товарів та експорт послуг подано в таблицях 2.3. та 2.4. – відповідно.

Як видно з таблиці, в цілому негативною є динаміка торговельних відносин України (експортних) із переважною більшістю країн-партнерів. Найбільш відчутна втрата позицій українських експортерів спостерігається в сусідніх Росії й Білорусі.

Що ж до країн-членів СОТ, то занепокоєння викликає спад у взаємовідносинах із Китаєм (69% у сукупному експорті України, 86,2% – 2011 до 2010 рр.); із Грузією спостерігається приріст лише в порівнянні з 2005р., надалі прослідковується тенденція до зменшення – в 2011 р. експорт скоротився й становив 96,5% 2010 р.; в Киргизстан – 83,7% у 2011 р. від попереднього періоду; в Молдову динаміка експортних потоків з України засвідчує ріст у 1,6 рази 2011 до 2010 р. Стосовно країн Балтії – нових членів Організації, то як в Естонії, так і в Литві та Латвії намітився прогрес (2011 р. - 101,2%; у 1,5 р. б.; у 1,7 р. б. – відповідно до показників країн у 2010 р.).

Експорт товарів з України

КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ	Обсяг експорту, млн. дол. США		Частка в сукупному експорті України, %		Приріст/зменшення обсягів експорту за період 2005-2011,% (2005=100%)
	2005	2011	2005	2011	
Азербайджан	41,5	45,6	0,32	0,3	109,9
Аргентина	11,7	8,2	0,09	0,1	70,1
Білорусь	545,9	244,3	4,16	1,5	44,7
Болгарія	179,2	298,5	1,37	1,8	166,6
Грузія	18,0	36,4	0,14	0,2	221,4
Ізраїль	59,9	153,8	0,46	1,33	256,8
Канада	9,2	28,5	0,07	0,2	309,8
Китай	777,9	542,1	5,93	3,3	69,7
Молдова	151,9	244,4	1,16	1,7	160,9
Німеччина	338,7	710,9	2,58	4,4	209,9
Польща	274,5	497,4	2,09	3,1	181,2
Росія	5697,9	3679,5	43,40	22,6	64,6
Румунія	167,3	266,0	1,27	1,6	159,0
Словаччина	216,4	243,1	1,65	1,5	112,3
США	273,1	569,2	2,08	3,5	208,4
Туреччина	453,0	1009,4	3,45	6,2	222,8
Угорщина	298,1	468,5	2,27	2,9	157,2
Узбекистан	114,1	109,3	0,87	0,7	95,8
Фінляндія	22,9	38,1	0,17	0,2	166,4

Розглядаючи статистичні дані поданої таблиці 2.4, ми бачимо, що за обсягами послуг, які надаються Україною іншим державам, стратегічно важливою є співпраця з Росією – її частка в сукупному експорті послуг в 2011 р. склала 58,16%. Наступні дві позиції займають США та Німеччина зі значно нижчими показниками: 3,50% та 3,00% відповідно. Примітно, що домінуюча роль РФ підсилувалась і відчутною позитивною динамікою: обсяги експорту послуг з України зросли більш ніж на 40%.

Однак, в той же час, практичні кроки російського керівництва щодо часткової переорієнтації своїх експортних перевезень в обхід території України ставлять під сумнів можливість збереження такої тенденції. Роль Росії як домінуючого експортного ринку українських послуг змінюється вже сьогодні та й статистика прогнозує негативні зміни й у перспективі. Тобто, в коло уваги регулюючих компетентних органів повинні увійти й інші потенційні ринки. Так, до кола головних споживачів українських послуг можуть згодом увійти

США, Німеччина та Туреччина, Молдова, Литва, що мають позитивні показники приросту експорту послуг (відповідно: 237,5%; 133,6%; 122,4%; 113,8% та у 2,3 раза більше експорту послуг до Литви) та Велика Британія (112,0% – 2011 до 2000%).

Таблиця 2.4

Експорт послуг з України

КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ	Обсяг експорту, млн. дол. США		Частка в сукупному експорті України, %		Приріст/зменшення обсягів експорту за період 2005-2011,% (2005=100%)
	2005	2011	2005	2011	
Азербайджан	2,1	5,1	0,08	0,15	242,8
Аргентина	3,7	1,8	0,14	0,05	48,6
Білорусь	21,0	29,8	0,80	0,84	141,9
Болгарія	27,7	31,6	1,06	0,89	114,1
Грузія	2,8	5,0	0,11	0,14	178,6
Ізраїль	16,4	18,3	0,63	0,52	111,6
Канада	2,6	7,3	0,10	0,21	280,8
Китай	4,8	15,4	0,18	0,43	320,8
Молдова	21,8	24,8	0,83	0,70	113,8
Німеччина	79,5	106,2	3,03	3,00	133,6
Польща	18,6	28,3	0,71	0,80	152,1
Росія	1540,9	2061,5	58,78	58,16	133,8
Румунія	4,4	8,1	0,17	0,23	184,1
Словаччина	8,7	10,6	0,33	0,30	121,8
США	52,2	124,0	1,99	3,50	237,5
Туреччина	30,3	37,1	1,16	1,05	122,4
Угорщина	24,1	27,7	0,92	0,78	114,9
Узбекистан	14,2	7,0	0,54	0,20	49,3
Фінляндія	4,3	3,2	0,16	0,09	74,4

У сучасному зовнішньому секторі економіки України існують проблеми не лише деформованих зовнішніх зв'язків колишнього економічного й політичного середовища, а й суперечності нового економічного ладу. Вони проявляються насамперед у відсутності загальної стабільної тенденції у русі зовнішніх товаропотоків. Адже, імпортна залежність вимірюється імпортною квотою держави. Маючи квоту понад 40%, українська економіка визначається як імпортозалежна. Географічна структура імпорту являє собою розподіл торговельних потоків між окремими групами країн, що диференціюються за

територіальною або організаційною ознакою. Дано оцінку обсягам й динаміці імпорту товарів та послуг за допомогою розрахункових таблиць 2.5. – 2.6.

Таблиця 2.5

Імпорт товарів в Україну

КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ	Обсяг імпорту млн. дол. США		Частка в сукупному імпорті України, %		Приріст/зменшення обсягів імпорту за період 2005-2011% (2005р.=100%)
	2005	2011	2005	2011	
Азербайджан	53,2	44,0	0,34	0,1	82,7
Аргентина	0,6	6,4	0,00	0,00	1066,7
Білорусь	526,4	407,1	2,6	2,90	77,3
Болгарія	128,4	65,2	0,83	0,4	50,8
Грузія	4,9	11,2	0,03	0,1	228,6
Ізраїль	39,9	57,1	0,26	0,4	143,1
Канада	29,0	23,3	0,19	0,2	80,3
Китай	100,0	195,6	0,65	1,2	195,6
Молдова	61,1	64,3	0,39	0,4	105,3
Німеччина	958,3	1380,2	6,19	8,8	144,0
Польща	467,7	450,8	3,02	2,9	96,4
Росія	8249,1	5813,5	53,27	36,9	70,5
Румунія	151,5	28,1	0,98	0,2	18,5
Словаччина	152,8	139,9	0,99	0,9	91,5
США	419,3	457,7	2,71	2,9	109,1
Туреччина	67,6	138,2	0,44	0,9	204,4
Угорщина	169,6	172,1	1,10	1,1	101,5
Узбекистан	73,4	193,0	0,47	1,2	262,9
Фінляндія	88,4	127,4	0,57	0,8	144,1

Як видно з таблиці 2.5, за обсягами імпорту товарів, позицію головного торговельного партнера посідає Росія (36,9%). Обсяги товарних поставок із РФ перевищують поставки з усіх інших держав, проголошених стратегічними партнерами України, разом узятих. Однак, Росія внаслідок запровадження недопустимих протекціоністських форм у регулюванні зовнішньоторговельних потоків з Україною втрачає свої позиції. Так, за період 2005 – 2011 рр. обсяги російського імпорту зменшилися майже на третину – 2,4 млрд.дол. США і склали у 2011 р. лише 70,5% відповідного періоду 2005 р. (99,9% у 2011 р. до 2005 р.).

Таблиця 2.6

Імпорт послуг в Україну

КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ	Обсяг імпорту млн. дол. США		Частка в сукупному імпорті України, %		Приріст/зменшення обсягів імпорту за період 2005-2011,% (2005 р.=100%)
	2005	2011	2005	2011	
Азербайджан	0,2	1,7	0,03	0,15	850,0
Аргентина	0,2	1,6	0,03	0,14	800,0
Білорусь	9,4	12,4	1,49	1,08	131,9
Болгарія	8,3	4,9	1,32	0,43	59,0
Грузія	1,3	2,3	0,21	0,20	176,9
Ізраїль	6,2	9,3	0,98	0,81	150,0
Канада	3,4	16,3	0,54	1,42	479,4
Китай	4,4	1,9	0,80	0,16	43,2
Молдова	5,8	9,5	0,92	0,83	163,8
Німеччина	22,2	63,1	3,52	5,50	284,2
Польща	11,5	34,1	1,82	2,98	296,5
Росія	236,1	196,6	37,41	17,14	83,3
Румунія	1,5	2,8	0,24	0,25	186,7
Словаччина	5,6	6,3	0,89	0,55	112,5
США	29,6	278,5	4,69	24,27	940,9
Туреччина	22,4	12,7	3,55	1,11	56,7
Угорщина	4,2	8,7	0,67	0,76	207,1
Узбекистан	2,9	1,7	0,46	0,15	58,6
Фінляндія	1,1	2,1	0,17	0,18	190,9

Як ми можемо побачити з таблиці в структурі імпорту послуг лідерство зі значним відривом утримують США (24,27%) і Росія (17,14%). Проте, якщо частка останньої у сукупному імпорті України помітно зменшувалася (більш ніж удвічі протягом 2005-2011 рр.). Що ж до сучасних тенденцій, то прослідковується посилення значення у сукупному імпорті послуг Німеччини (5,50%), Канади (1,42%), Туреччини (1,11%). З країн-членів СОТ взаємна зацікавленість із якими – запорука успішного входження до лав Організації слід відмітити Латвію (у 2,5 раза збільшення показника 2011 року в порівнянні з 2005 р.), Киргизстан (відповідно у 1,8 аза більше), Велика Британія (у 2011 р. – 7,71% до загального обсягу імпорту послуг в Україні), Польща (2,98%-відповідно). В цілому на країни Європи припадає 34,11% імпорту послуг України (що, у свою чергу, на користь інтеграції нашої країни до ЄС).

Вищезазначене дозволяє прийти до цілком обґрунтованого висновку, що у перехідний період більшого значення набуває необхідність впровадження

властивих ринковим відносинам загальновизнаних економічних та правових регуляторів випробуваних десятиліттями членами багатосторонніх домовленостей ГАТТ. Це є важливою умовою товарної та географічної диверсифікації експорту й імпорту. Прискорення процесу приєднання України до СОТ позбавить її, вже сьогодні, становища торговельного аутсайдера.

Отже, розвиток зовнішньої торгівлі України відбувається під дією комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників, причому як позитивного, так і негативного характеру. У процесі дослідження ми прийшли до висновку, що сьогодні дія негативних чинників переважає. Головним завданням зовнішньоторговельної політики України стає пошук механізмів регулювання, які б сприяли посиленню позитивних і мінімізації негативних факторів впливу. Одним із наших завдань було – дослідити ці основні чинники, які, беззаперечно, впливають на ефективність інтеграційного процесу приєднання до СОТ. Їх необхідно врахувати при обґрунтуванні комплексу механізмів та інструментів по вдосконаленню системи регулювання зовнішньоекономічних відносин в Україні.

2.2 Митні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Головне завдання України на шляху приєднання до СОТ – гармонізація системи зовнішньоторговельного регулювання з нормами й правилами ГАТТ/СОТ. Дано оцінку законодавчим змінам у галузях митного регулювання; тарифного регулювання; нетарифних обмежень; субсидій і компенсаційних заходів; захисту торговельних аспектів інтелектуальної власності (TRIPS).

Дано оцінку деяких аспектів Митного кодексу України, на відповідність питань: митної оцінки, митних зборів і платежів, митного контролю і митного оформлення – вимогам ГАТТ/СОТ.

Оцінка вартості товару для митних цілей. Відповідно до статті 350 кодексу, митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена

митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України. Вартість обчислюється на момент перетину товарами митного кордону України. Митна вартість, відповідно до статті 352 кодексу, використовується для нарахування мита, митних зборів та інших митних платежів, ведення митної статистики, застосування штрафів, санкцій і стягнень, встановлених законодавством України. Статтею 356 кодексу визначено. Що митний орган, який здійснює контроль за правильністю митної оцінки товарів, при наявності достатніх підстав для припущення, що подані декларантом, відомості не є достовірними і достатніми, має право самостійно визначити митну вартість товарів, що декларуються. Тому методика обчислення митної вартості повинна бути чіткою й однозначною. На жаль, деякі запропоновані Проектом норми визначення митної вартості товарів подекуди недостатньо зрозумілі та двозначні.

Слід відмітити, що в основу шести методів обчислення митної вартості ввезених товарів, покладені правила митної оцінки, що використовується членами СОТ. Отож, зупинимося більш детально на методах оцінки.

Перший метод – метод оцінки за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться (імпортуються). Метод визначення митної вартості при ввезенні товарів в Україну за ціною угоди полягає в тому, що за основу митної вартості приймається ціна угоди фактично сплачена або ціна, що підлягає сплаті за товари, скоригована на суму витрат покупця, що не були включені в ціну. Цей метод не може бути застосований у певних випадках. Один із таких випадків визначений у пункті 1 ч. 3 статті 358 кодексу: якщо існують обмеження щодо прав покупця (імпортера) на товари, які оцінюються.

Другий метод – метод оцінки за ціною угоди щодо ідентичних товарів. Тут за основу береться контрактна ціна ідентичних товарів. Під ідентичними товарами розуміють ті, що однакові за всіма ознаками з товарами, які оцінюються. Метод застосовують при дотриманні визначених умов, однією з яких є ввезення ідентичних товарів приблизно в тій же кількості і на тих же комерційних умовах, що і ввезення товарів, що оцінюються. Якщо ця умова не

дотримується, декларант повинен здійснити відповідне коригування з обліком розбіжностей по кількості і комерційних умовах та документально підтвердити митному органу обґрунтованість вартості товарів, що ввозяться статті 359. Відзначимо, що саме декларант „повинен” обґрунтувати вартість товарів. Однак процедура й джерело одержання декларантом інформації про ідентичні товари не визначені.

Третій метод – метод оцінки за ціною угоди щодо подібних товарів. При застосуванні методу оцінки митної вартості ввезених товарів за ціною подібних товарів за основу береться контрактна ціна подібних товарів. Під подібними розуміють товари, що хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики. Подібні товари складаються зі схожих компонентів, завдяки чому вони виконують ті ж функції, що і товари, які оцінюються. При визначенні чи є товари подібними, враховуються такі ознаки: якість, наявність товарного знаку й репутація на ринку; країна походження; виробник.

Четвертий метод – це метод оцінки на основі віднімання вартості. Використовується в тому випадку, коли оцінювані. Ідентичні або подібні товари продаватимуться на території України в незмінному стані. Для визначення митної вартості товарів за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані ідентичні або подібні товари реалізуються найбільшою партією на території України, покупцю, що не є взаємозалежною із продавцем особою. Цей продаж повинен здійснюватися протягом часу, максимально наближеного до часу ввезення, але не пізніше ніж 90 днів із моменту ввезення товарів, що оцінюються. Від ціни одиниці товару віднімаються визначені компоненти, якщо вони можуть бути виділені, тобто від оптової ціни товару, що реалізується на митній території України, віднімаються витрати понесені під час просування товару від митного кордону до оптового покупця. Метод практично цілком відповідає методиці, що наведена в статті 5 Угоди.

П'ятий метод – це метод оцінки на основі додавання вартості. Тут за основу береться ціна товарів, розрахована шляхом додавання витрат, пов'язаних із виробництвом, доставкою, продажем і одержанням прибутку, що,

звичайно, одержує експортер від постачання таких товарів. Відповідно до статті 357, четвертий і п'ятий метод можуть застосовуватися в будь-якій послідовності. Однак не визначено, яким способом відбувається вибір методу. У відповідності зі статтею 4 угоди, послідовність застосування цих методів визначається імпортером.

Резервний метод (шостий метод) – цей метод застосовується, якщо митна вартість не може бути визначена декларантом шляхом послідовного використання 1-5 методів, або митний орган аргументовано вважає. Що ці методи визначення митної вартості не можуть бути використані. У цьому випадку визначення митної вартості товарів, що оцінюються, здійснюється на основі законодавства України і повинно відповідати принципам і положенням статті VII ГАТТ 1947 і Угоди.

Отже, підсумовуючи вище означене, приходимо до висновків, що у Кодексі залишилися не визначеними процедури узгодження митної вартості між митними органами й імпортерами при послідовному застосуванні вищезгаданих методик. Відповідно до статті 11 Угоди імпортер повинен мати можливість подати апеляцію щодо визначення митної вартості без застосування до нього санкцій. Відповідно до статті 16 Угоди, імпортер має право на письмове роз'яснення щодо того, як митна адміністрація країни ввезення визначає митну вартість товарів. Загальний порядок оскарження дій митного органу передбачає термін відповіді на скаргу – один місяць (стаття 637). Стаття 13 Угоди передбачає, що якщо в процесі визначення митної вартості імпортованих товарів виникає необхідність відкласти остаточне рішення щодо визначення митної вартості, то імпортер повинен мати можливість перемістити товар через митний кордон з одночасним наданням гарантій сплати мита. У проекті відсутнє аналогічне положення, а застосування статті 421 Проекту щодо відстрочки платежів у „виняткових випадках” може бути ускладнено непевністю таких випадків. Що ж до надання декларанту митним органом цінової інформації, що є в його розпорядженні, для визначення митної вартості, то таке надання передбачене лише при визначенні вартості відповідно до

резервного методу (стаття 364). Статтею 435 передбачена можливість надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності статистичної інформації з питань зовнішньої торгівлі на платній основі. розмір плати визначає Державна митна служба України. Крім того, перелік відомостей і характер такої інформації визначаються Державною митною службою України за узгодженням із Міністерством статистики України.

Розглянемо відповідність наявного переліку митних зборів і платежів. Так, згідно з кодексом, Україна бере на себе зобов'язання (стаття 2) дотримуватися визнаних у міжнародних відносинах систем класифікації й кодування товарів, єдиної форми декларування експорту й імпорту товарів, митної інформації, інших міжнародних норм і стандартів. Стаття 400 визначає 16 митних платежів та зборів, у числі яких – податки: мито, акцизний збір, податок на додану вартість; митні збори. Окрім того, п. 16 цієї статті передбачає стягнення „інших митних платежів”. Щодо митних платежів – збір за охорону й супровід товарів митними органами, за участь у митних аукціонах, за прийняття попереднього рішення) кодекс містить взаємовиключні норми – розмір цих зборів встановлюється як Кабінетом Міністрів України (стаття 400), так і Державною митною службою України (стаття 198, 409, 411). за кожен день прострочення.

Що ж до порядку нарахування митних зборів і платежів, то у відповідності з п. А) пар. 1 стаття VIII ГАТТ 1947, усі збори й платежі будь-якого характеру, що накладаються країнами-членами СОТ на імпорт або експорт, повинні бути обмежені в сумі. Ця сума повинна приблизно дорівнювати вартості наданих послуг, і не повинна являти собою захист вітчизняних товарів. Крім того, збори й платежі не повинні бути оподаткуванням імпорту або експорту у фіскальних цілях. Однак, відповідно до статті 412, об'єктом нарахування митних зборів є митна вартість товару або кількісні показники й характеристики товарів, що визначаються у відповідності з положенням Кодексу. У статті 352 визначено, що відомості про митну вартість товарів, заявлені декларантом і прийняті митним органом,

використовуються для нарахування мита, митних зборів та інших митних платежів. Відповідно до статті 413, порядок нарахування й стягнення мита й зборів, встановлених Кодексом, визначається Державною митною службою.

Відповідно до Митного кодексу, мито, не сплачене в строк, стягується митними органами в безспірному порядку. Заборгованість оподатковується сплачується у вигляді пені розміром 0,2% від суми заборгованості за кожен день прострочення. Повернення ж надмірно виплачених сум мита здійснюється митними органами протягом 1 року.

Кодекс не містить положень, які чітко регламентують діяльність Кабінету Міністрів стосовно кількості мит і зборів, зміни розмірів ставок зборів і мит. Проект не передбачає обмеження розмірів митних зборів вартістю адміністративних витрат на відповідний вид митних послуг. Проектом передбачаються неадекватні й жорсткі санкції стосовно імпортерів щодо митних платежів, які не сплачені в строк, і повернення надмірно сплачених імпортером митних платежів.

Порядок здійснення митного контролю визначається Державною митною службою України відповідно до норм Кодексу (стаття 45). При цьому митні органи самостійно визначають форму й обсяг контролю, достатні для забезпечення дотримання законодавства України з митних питань (стаття 46). Так, щодо огляду товарів у зоні митного контролю, то з метою здійснення контролю переміщення товарів через митний кордон України, митний орган має право на проведення огляду цих товарів (стаття 58). Проведення повторного огляду товарів може бути здійснене за рішенням начальника митного органу, якщо існують достатні підстави вважати, що транспортні засоби або товари переміщуються через митний кордон України з порушенням норм та інших актів законодавства України. На жаль, кодексом не визначений перелік „достатніх підстав”.

До митних процедур відноситься огляд транспортних засобів у зоні митного контролю. Для порушників правил митного контролю передбачаються примусові заходи. Зокрема, митні органи мають право в примусовому порядку

зупиняти й повертати в зони митного контролю транспортні засоби, що вибули із зони митного контролю без дозволу митного органу (стаття 57). Однак це правило не поширюється на іноземні судна й судна, що знаходяться на території інших держав.

До митних процедур також належать операції з товарами, що знаходяться під митним контролем. Відповідно до статті 62 Проекту, при переміщенні через митний кордон товарів, операції з повантаження розвантаження, перевантаження, усунення пошкоджень упаковки, пакування та перепакунання товарів проводиться за рахунок імпортера. З огляду на те, що виробнича й комерційна діяльність у зоні митного контролю допускається лише з дозволу митного органу і під його контролем (стаття 56 проекту), в зоні митного контролю можна очікувати досить високі ціни за здійснення цих операцій.

Митні процедури – це й митне оформлення. У статті 72 говориться, що операції митного оформлення, порядок їх здійснення, а також форми митних декларацій та інших документів, що застосовуються для митного оформлення транспортних засобів і товарів, визначаються Державною митною службою. Дійсно, встановлення форми документів, що застосовуються під час митного оформлення й порядку їхнього заповнення можна віднести до компетенції митних органів. Однак, у самому Кодексі необхідно було б чітко визначити всі операції митного оформлення, їх порядок і винятковий перелік документів для такого оформлення.

Відповідно до статті 74, митне оформлення починається після надання митному органу декларації і всіх необхідних документів і здійснюється не пізніше 10 днів із моменту пред'явлення товарів і надання митної декларації. Не пізніше ніж за 3 дні здійснюється митне оформлення живих тварин, товарів, які швидко псуються або мають короткостроковий термін чи особливий режим зберігання. Однак, у визначений строк не включається час, необхідний для здійснення контролю іншими державними органами (стаття 81). Статтею 27 визначено, що товари, які переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть піддаватися санітарно-карантинному,

ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному й екологічному контролю. Митне оформлення завершується лише після здійснення цих видів контролю. Кодекс не містить строків проведення процедур санітарно-карантинного контролю, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного й екологічного.

У відповідності зі статтею 87 транспортні засоби й товари при перетині ними кордону України, підлягають обов'язковому декларуванню. У частині 2 статті 88 відзначається, що перелік відомостей, необхідних для митного оформлення, визначається Державною митною службою України. У частині 1 статті 90 говориться, що процедура декларування, включаючи його форму й перелік даних, також визначається Державною митною службою України. У частині 2 статті 92 відзначається, що надання митної декларації повинно супроводжуватися наданням митному органу комерційних супровідних та інших необхідних документів, перелік яких визначається Державною митною службою України. Оскільки декларування є однією з найбільш важливих митних процедур, переліки необхідних документів для декларування повинні бути встановлені в самому Кодексі. У частині 1 статті 89 відзначається, що транспортні засоби й товари декларуються митним органом у зоні діяльності якого розташоване підприємство – власник цих транспортних засобів і товарів, якщо інше не передбачено законодавством України. Доцільно слово „законодавство” замінити словом „законами”. Це дозволило б уникнути регулювання цих відносин підзаконними актами.

Стосовно процедур, пов'язаних із митним контролем і митним оформленням, то проект містить посилання на підзаконні акти Державного митного комітету України і цим мало чим відрізняється від чинного митного кодексу. Отож, кодекс, на жаль, не передбачає прозорості митних процедур стосовно імпортера.

Таким чином, ми вважаємо, що політика беззастережної лібералізації зовнішньоторговельної діяльності означає сьогодні фактично односторонню відкритість суспільства. Що, по суті, означатиме для України нерівноправні умови торгівлі, хоча й в межах СОТ. Цей висновок логічно випливає із законів

й класичних аксіом ринкового господарства. До того ж, відомо, що й тепер є приклади економічної агресії розвинутих країн по відношенню до слаборозвинутих, до периферії світового господарства, та постсоціалістичних країн. Ефект економічної стабілізації, а тим більше економічного зростання, навіть, теоретично неможливий за умов відсутності засобів протекціонізму в регуляторній політиці. Успішний розвиток українського виробництва в поєднанні з процесом входження України у світовий торговельний простір можливі внаслідок приєднання до СОТ, але за умови оптимального „співіснування” інструментів і механізмів як лібералізації так і протекціонізму - упровадження методології обґрунтованого протекціонізму. Це, перш за все, повинно стосуватися подальшої стратегії розвитку двостороннього та регіонального інтеграційного торговельного співробітництва держави.

2.3. Стан двостороннього та регіонального інтеграційного торговельного співробітництва

Україна майже одразу надала перевагу політичній багатовекторності у своїх міжнародних торговельних відносинах. Але, на думку переважного числа фахівців, багатовекторність зовнішньої політики має сенс тільки у тому разі, якщо можна чітко визначити – із яким результативним вектором пов’язаний той чи інший проміжний вектор, або ж, який напрям міжнародних взаємин із тактичних міркувань обирає для себе держава на певний період для досягнення стратегічних цілей. Спроби здобути перевагу за рахунок балансування між двома (чи більше) діаметрально-протилежними векторами неминуче призведе до негативних наслідків – чи-то у вигляді збільшення напруги у відносинах, чи у взаємознищенні позитивних наслідків, напрацьованих в умовах протилежно спрямованих векторів зовнішньої політики. Багатовекторність має сенс тільки у контексті розвитку рівноправних, взаємовигідних стосунків з усіма країнами світу. В геополітичному розумінні багатовекторність – це не що інше, як невизначеність національних інтересів, внутрішніх та зовнішніх пріоритетів

держави. Або ж невдала спроба приховати справжні зовнішньополітичні цілі. Тому, наша подальша повноправна участь у роботі СОТ – глобальній економічній організації, не має розумної альтернативи.

Регіоналізація в міжнародних торговельних відносинах має подвійну природу. Ця природа полягає в тому, що формальна суперечність тенденції глобалізації, про що йтиметься нижче, є не єдиним зв'язком між двома функціями. Інший бік її сутності проявляється ще й у протилежному співвідношенні. А, саме - в тому, що регіоналізація постає формою вираження глобалізації.

Для інтеграції у світову економіку Україні, необхідно спершу інтегруватися в усі європейські та євроатлантичні структури, вступити в інтеграційні об'єднання Європейського регіону, вести активну співпрацю з угрупованнями країн інших регіонів, щоб не опинитися на узбіччі міжнародного економічного життя у самому центрі Європи – це думка багатьох експертів. Україна є асоційованим членом СНД, провідною країною в ГУУАМ, стала членом Чорноморського економічного співробітництва, Центральної ініціативи (ЦЕІ). Ведеться активне транскордонне співробітництво України в межах євро регіонів Буг, Карпатський, Нижній Дунай, Верхній Прут [75] Окрім того Україна здобула статус асоційованого членства СЕФТА й підписала Угоду про співробітництво й партнерство з Європейським Союзом. На нашу думку, навпаки, незважаючи на вищезначені досягнення, Україні слід зорієнтувати зусилля на глобальній інтеграції у межах СОТ – що оптимізує результати євроінтеграційного курсу.

Ці обставини необхідно, в обов'язковому порядку, враховувати при визначенні стратегічних торговельних партнерів. Отже, зупинимося, перш за все на проблемі підвищення ефективності двосторонніх зв'язків. Основними принципами формування таких відносин повинні бути наступні:

1. Взаємна зацікавленість партнерів у плідній співпраці, обопільне визнання стратегічного характеру партнерства. Спільні дії стратегічних партнерів повинні спрямовуватися на активізацію позитивних і нейтралізацію

негативних факторів впливу у взаєминах, на формулювання сприятливого, для досягнення спільних стратегічних цілей, міжнародно-правового, політичного й економічного середовища.

2. Готовність партнерів враховувати національні інтереси один одного, йти на компроміси задля досягнення спільних стратегічних цілей. Тому що, звичайно, принципово важливим елементом стратегічного партнерства є готовність до узгодження власних інтересів з інтересами партнера і до прийняття рішень на його підтримку на зовнішній арені, навіть якщо такі дії не є однозначно доцільними з огляду на власну вигоду. Тому наявність у країні кількох стратегічних партнерів, що конкурують між собою, накладає певні обмеження на її зовнішню політику [84].

3. Бажано, щоб відносини стратегічного партнерства були рівноправними. Однак, стратегічне партнерство можливе й за умови, коли один із партнерів є значною мірою, залежним від іншого: в цьому випадку взаємини мають несиметричний характер.

4. Довготривалий характер партнерських взаємин, оскільки стратегічне партнерство встановлюється, а тим більше – закріплюється у двосторонніх документах не на два-три роки, а на тривалу перспективу. Із самої суті поняття „стратегія” випливає необхідність урахування довгострокових національних інтересів сторін.

5. Наявність механізмів реалізації стратегічного партнерства. Цей принцип означає, що стратегічне партнерство розвивається активно за умови постійної взаємодії сторін у вирішенні питань, що становлять спільний інтерес. Тому важливим інструментом партнерства є постійний політичний діалог на рівні лідерів двох країн. Стратегічне партнерство означає не лише отримання спільних вигод, а й готовність поділяти можливі ризики. Саме тому політичний діалог має бути інтенсивним, сприяти зміцненню довіри, попередженню конфліктів, врегулювання кризових ситуацій у двосторонніх відносинах, прийняттю й упровадженню в життя оперативних рішень.

6. Правове закріплення змісту й механізмів стратегічного партнерства у двосторонніх документах. Стратегічні відносини можуть бути декларованими (формальнощами), а можуть бути реальними – навіть якщо вони не декларовані.

7. Дисциплінованість, послідовність і прогнозованість партнерських відносин, неухильне виконання партнерами своїх зобов'язань. Лише за умови дотримання цього принципу партнерські взаємини матимуть прозорий, довірчий та довготривалий характер.

8. Висока ефективність відносин стратегічного партнерства. Недостатньо лише оголосити іншу країну своїм стратегічним партнером та домогтися симетричної заяви від неї [31].

Ефективність стратегічного партнерства двох країн зростає, якщо його визнають таким впливові держави світу. Значний обсяг експорту, що не є стратегічно важливим і пріоритетним для подальшого розвитку економіки України, на нашу думку, не може бути критерієм віднесення країни-споживача до числа стратегічних партнерів. Не можна вважати стратегічним партнером і державу, в імпорті, із якої переважають товари широкого вжитку, що можуть вироблятися в самій Україні. Водночас, держава, що постачає в Україну новітні технології, сучасне (особливо унікальне) обладнання може бути віднесена до стратегічних партнерів, навіть якщо обсяги поставок є незначними.

З огляду, визнання в попередніх періодах розвитку зовнішньоторговельної діяльності України, США – стратегічним партнером, в руслі сучасних подій, пріоритетним завданням повинно стати відновлення втрачених і освоєння нових сегментів товарного ринку в даному регіоні. Для чого необхідно:

- переглянути „старі” та, по-можливості, відвернути нові антидемпінгові процеси щодо товарів українського походження;
- безконфліктне вирішити проблеми, що виникли у деяких американських інвесторів в Україні;

- більш активна співпрацювати в окремих високотехнологічних галузях, чому має сприяти розширення співробітництва в галузі стандартизації продукції та повноцінне впровадження в Україні системи захисту інтелектуальної власності;

- прагнути отримати для України умови режиму найбільшого сприяння в торгівлі на постійній та безумовній основі, що відбудеться автоматично в разі вступу України до СОТ. З іншого боку, підтримка США в цьому питанні має першочергове значення, а, також, в питанні подовження термінів дії Загальної системи преференції й поширення її дії на основні товари українського експорту тощо.

Щодо перспективних напрямків виходу на ринки країн Америки в цілому, то в Латинській Америці – це надання послуг із проведення розвідувальних робіт, проектування й будівництва нафтогазових та енергетичних об'єктів. З огляду на відносно невисоку платоспроможність країн Латинської Америки, конкурентоспроможною (за критерієм „ціна/якість”) на більшості ринків регіону може бути і продукція вітчизняного машинобудування.

Що ж до традиційних зв'язків – з Росією, то протягом останніх років у відносинах відбувалася економічна дезінтеграція, одним із визначальних параметрів якої стала прискорена втрата Україною російських ринків.

Події сучасного етапу взаємовідносин засвідчують реальність узгодження питань взаємного обміну. В історії існування СОТ не було прикладів спільного приєднання декількох держав. Незважаючи на це, союз із Росією, Білоруссю та Казахстаном здатен пом'якшити умови адаптаційного періоду присутності України у межах СОТ. Найбільш сприйнятливим є синхронізований з Росією вступ до СОТ. Отже, перспективними напрямками розвитку торговельних взаємовідносин України з Росією, на нашу думку, повинно стати:

- стимулювання економічної інтеграції підприємств недержавної форми власності;
- зближення національних стандартів України та Росії зі стандартами ЄС на продукцію виробничого й невиробничого призначення;

- нарощування обсягів реалізації української аграрної продукції на внутрішньому ринку Росії шляхом залучення її капіталу в національний АПК;
- сприяння використанню Росією транспортної інфраструктури України.

Звичайно, все це можливе лише за умов дисциплінованості, послідовності й прогнозованості партнерських відносин, при неухильному виконанні обидвома сторонами своїх зобов'язань.

Серед сприятливих для України зовнішніх чинників сучасного моменту, слід відзначити зростання попиту на продукцію с/г й продовольство в країнах СНД (Росія, Азербайджан, Білорусь, Казахстан). Знаходять споживачів товари легкої промисловості в країнах Європейського Союзу, перспективним у даний регіон, може стати продаж продукції садівництва. Позитивним є підвищення цін на світових ринках металу – традиційних для України, внаслідок відповідних конкурентних переваг. Остання тенденція пов'язана з відновленням обсягів виробництва в країнах Південно-Східної Азії та зростанням споживання металу в країнах ЄС. З цього приводу слід відмітити, що, як це не дивно, окремі несприятливі тенденції можуть справляти й позитивний вплив. Так, більш жорстка позиція Росії щодо сплати боргів і своєчасної оплати поточних поставок енергоносіїв об'єктивно стимулює енергозбереження й впровадження в Україні нових технологій. Унаслідок чого українські виробники матимуть можливість зменшити виробничі витрати і тим самим – підняти конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках.

Оптимізувати процес інтенсифікації двосторонніх відносин повинна відповідна регуляторна система, яка будуватиметься на засадах:

1. Врахування концепцій взаємної зацікавленості партнерів у плідній співпраці, обопільне визнання стратегічного характеру партнерства.
2. За умов готовності партнерів враховувати національні інтереси один одного, йти на компроміси задля досягнення спільних стратегічних цілей, навіть якщо такі дії не є однозначно доцільними з огляду на власну вигоду.

3. Робота в руслі взаємної відмови від використання притаманних партнерам односторонніх переваг для дискримінаційних, а тим більше ультимативних дій стосовно один одного.

4. Забезпечення довготривалого характеру партнерських взаємин, оскільки стратегічне партнерство встановлюється, а тим більше – закріплюється у двосторонніх документах не на два-три роки - на перспективу.

5. Досягнення дієвості механізмів реалізації стратегічного партнерства.

6. Обов'язкове правове закріплення змісту та механізмів стратегічного партнерства у двосторонніх документах, оскільки стратегічні цілі співпраці не повинні змінюватися залежно від зміни керівництва в обох державах.

7. Безумовна дисциплінованість, послідовність і прогнозованість партнерських відносин, неухильне виконання партнерами своїх зобов'язань.

8. Віддачу від співпраці мають відчутти обидві сторони, причому не лише їх державно-політична еліта, а й суб'єкти безпосередніх зовнішніх товарних відносин й пересічні громадяни.

Інтенсифікація двосторонніх торговельних відносин полягає в наявності такої міждержавної взаємодії, яка дозволяє країнам, поєднуючи зусилля, досягати життєво важливих внутрішніх і зовнішніх стратегічних цілей – оптимізації співвідношення стимулюючих і обмежувальних заходів. Таким чином, ми підішли до нагальних проблем регіональної інтеграції.

Результати аналізу зовнішньої торгівлі України показали, що українська продукція присутня на всіх регіональних ринках світу. У загальних обсягах торгівлі товарами питома вага експорту до країн СНД складає 34,5%, до країн Європи – 31,3%, країн Азії – 21,4%, країн Америки – 7,8%.

Україна має реальні перспективи збільшення експорту послуг у країни СНД – за рахунок будівництва та реконструкції промислових об'єктів, трубопроводів, шляхів сполучення, проведення геологорозвідувальних робіт і надання транзитних послуг. Перспективним може бути міжрегіональне співробітництво з країнами-членами СНД через активізацію роботи обласних державних адміністрацій України по заснуванню в найбільш привабливих

регіонах країн-партнерів торгових домів. Це сприяло б розширенню торговельно-економічного співробітництва на регіональному рівні, в т.ч. на умовах консигнації. Заслугує уваги ідея створення зони вільної торгівлі в межах СНД. На сьогодні, ця перспектива, за всієї її вигідності для України, виглядає проблематично через невисокий інтерес до неї з боку Росії.

Одним з основних стратегічних напрямків на шляху регіоналізації економіки України – є асоційоване членство в Європейському Союзі. Цей блок є світовим лідером як за темпами інтеграції - перейшовши від принципу прозорих кордонів до ситуації із суто умовними кордонами, так і за показниками загального експорту. У свою чергу, здобуття членства у Світовій Організації Торгівлі (СОТ) – організації вищого рівня розвитку форм регіональної торговельної інтеграції – прискорить процес входження України до ЄС. У сфері регулювання зовнішньоторговельних потоків країни ЄС керується нормами й правилами ГАТТ/СОТ.

Співпрацю України з Європейським Союзом започатковано ще у 1991 році, коли Європейське співтовариство визнало Україну як незалежну державу. Нормативно-правовим підґрунтям для співробітництва постала підписана 16 червня 1994 р. Угода про партнерство й співробітництво між ЄС та Україною, яка набрала чинності з 1 березня 1998 р.. Україна, із свого боку, в 1998 р. прийняла Стратегію інтеграції до ЄС. У жовтні 1996 р. ЄС ухвалив План дій щодо України, у якому повідомлялося про подальшу політичну підтримку з боку Європейського Союзу та передбачалися послідовні заходи щодо розвитку взаємних відносин ЄС, його держав-учасниць та України.

У травні 2000 р. відбулося третє засідання Ради з питань співробітництва України і Європейського Союзу. На ньому обговорювалися питання надання Україні статусу країни з ринковою економікою, вступу в СОТ, створення зони вільної торгівлі, торгівлі текстильною продукцією й підготовки нової угоди про торгівлю без кількісних обмежень із боку ЄС.

У даний час торговельний оборот України з країнами ЄС перевищує 20% загального зовнішньоторговельного обсягу нашої країни і становить близько 6

млрд. дол. США. Негативним у плані розширення меж співробітництва України й ЄС, внаслідок скоріше політичних ніж економічних подій, виявився 2002 р. З розширенням ЄС на схід можливе створення або відновлення „залізної завіси”, яка відгородить Україну від процесів загальної європейської інтеграції на захід від нашої країни.

У 2008 році Україну прийняли до Світової організації торгівлі в якості спостерігача. Зимою 2013 року міжнародні контролери Світової організації торгівлі перебуваючи в Україні надавали оцінку заходам, що проводить Україна для досягнення домовленостей щодо повноправного членства в ЄС.

Однак, Україна тільки наближується до утворення найпростішої інтеграційної форми – створення зони вільної торгівлі з ЄС. Однак, реальний стан справ та розташування політичних кіл указують на те, що навіть така постановка питання є передчасною. Так, це означало б необхідність скасування Україною досить високих митних тарифів в обмін на відміну порівняно помірних тарифів ЄС. Більше того, реалізація Угоди вимагає від України суттєвого перегляду пріоритетів економічної політики, причому мова йде як про внутрішню, так і про зовнішню складові. В особливості, щодо внутрішньої політики, мова йде про створення, справді, конкурентного ринку та підвищення конкурентноздатності національних виробників, що поки не є реальним у найближчій перспективі, беручи до уваги складність і різноманітність завдань. Практичні дії у напрямку інтеграції в ЄС потребують усвідомлення, що досягнення кінцевої мети вимагатиме від України, навіть за умови радикального та ефективного здійснення структурних реформ, доволі тривалого періоду адаптації до інституціональних вимог Європейського Союзу. Так, українські експортери недостатньо (менш ніж на 50%) використовують чинну в ЄС Загальну систему пільг (APS). Це обумовлюється складністю технічних процедур її використання – основні товарні позиції українського експорту часто підпадають під вилучення з цієї системи або пільги є настільки незначними, що не виправдовують витрат на їх отримання [76].

Таким чином, можна стверджувати, що широта та глибина процесів інтернаціоналізації у сучасному світі носять об'єктивний і невідворотний характер. З огляду на засади економічної теорії, враховуючи критерії сучасного економічного розвитку України, визначимо стратегічні й тактичні напрями регіональної інтеграції:

1. Зниження трансакційних витрат, запровадження режиму більш вільного руху товарів та факторів виробництва, що само по собі виступає фактором його максимізації та підвищення ефективності; економія на масштабі, яка дозволяє краще перерозподіляти світові ресурси та використовувати всі позитивні можливості спеціалізованого національного господарства.

2. Створення додаткових переваг геополітичного характеру, а також можливостей контролю за регіональними (світовими) ринками, що є особливо важливим в умовах зростаючої конкуренції, темпів економічного розвитку та в боротьбі за сфери економічного й політичного впливу між окремими регіонами світового господарства.

3. Сприяння структурній перебудові економіки, підвищення рівня добробуту населення за рахунок приєднання до більш ефективного ринкового простору.

4. Для збільшення присутності України на ринках ЄС та СЕФТА, необхідно вжити наступні заходи:

- активізувати процес виконання Україною своїх зобов'язань за чинною Угодою про партнерство й співробітництво з ЄС. Без цього проблема створення зони вільної торгівлі України із ЄС є безперспективною;

- паралельно, із проведенням інституціональних і структурних реформ, домагатися визнання за Україною статусу країни з ринковою економікою; для початку – визнання окремих секторів економіки України такими, що функціонують в основному на ринкових засадах, що, у свою чергу, сприятиме поліпшенню загального клімату економічного співробітництва та запобіганню антидемпінгових розслідувань проти українських виробників, які експортують свою продукцію на ринки країн-членів ЄС;

- укласти нову Угоду між Україною та ЄС про торгівлю текстильною продукцією, яка б передбачила суттєве збільшення або повне скасування квот;
- для запобігання антидемпінгових та інших захисних заходів із боку ЄС, продовжити термін дії Угоди між Європейським Співтовариством і Урядом України про встановлення системи подвійної перевірки без кількісних обмежень стосовно експорту з України до ЄС сталеливарних виробів;
- активізувати виконання заходів щодо приєднання України до СЕФТА, в першу чергу, шляхом продовження переговорів та консультацій з країнами регіону щодо лібералізації умов взаємної торгівлі;
- визнати стратегічним напрямом розвитку торгівлі з країнами ЄС – нарощування обсягів реалізації готових виробів та високотехнологічної продукції.

Підсумовуючи аналіз відносин України зі стратегічними партнерами в контексті регіональної інтеграції, ми вважаємо, що: по-перше, необхідно продовжувати стратегічний напрямок зовнішньоторговельних відносин в напрямі інтеграції до ЄС; по-друге, надати дієвості співробітництву у межах СНД, що сприятиме налагодженню взаємовигідних торговельно-економічних зв'язків із Росією, так як важливе значення матиме термін її вступу до СОТ; по-третє, дослідити всі ймовірні варіанти взаємовигідного торговельного співробітництва з іншими державами й, відповідними регіональними союзами, на основі вільного просування товарів, капіталів, робочої сили.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного аналізу тенденцій розвитку зовнішньоекономічної торгівлі, інструментів експортно-імпортоого регулювання й стану двостороннього та регіонального інтеграційного співробітництва необхідно зазначити наступні висновки:

1. Підвищити конкурентоспроможність підприємств-експортерів, шляхом створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних

ринках. В такі мережі, на нашу думку, слід залучати капітал та комерційні можливості авторитетних місцевих компаній і банків, що володіють інформацією про стан ринку та відповідними комерційними контрактами.

2.Збільшити закупівлю за кордоном, в першу чергу, ліцензій на новітні технології (ноу-хау), машини, устаткування й прилади, із метою створення нових конкурентоспроможних національних виробництв. Задля досягнення ефективності в роботі по цьому напрямку, необхідно Державний інноваційний фонд України перетворити в акціонерну комерційну структуру із залученням державного й приватного українського капіталу.

3.Більш активно впроваджувати в Україні міжнародні стандарти, вимоги й процедури сертифікації, які забезпечать відповідність національної продукції та послуг міжнародним вимогам, розробити й реалізувати відповідну національну програму; скоротити до виправданого мінімуму перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації при експорті; поширити практику визнання українських сертифікатів за кордоном.

4.Ужити заходи політичного, дипломатичного і законодавчого характеру, які б сприяли участі України в крупних міжнародних, науково-технічних, науково-виробничих, виробничих коопераційних проектах у пріоритетних для вітчизняної економіки галузях. При цьому перевага має надаватись: по-перше, відновленню коопераційних зв'язків із Росією; по-друге, входженню в міждержавні програми ЄС; по-третє, участі в регіональних і глобальних коопераційних.

5.Прискорити інформатизацію економіки в цілому та зовнішньоторговельних зв'язків, зокрема, на різних ієрархічних рівнях. Внаслідок особливої актуальності та нагальності даного напрямку зупинимося детально на заходах, які сприятимуть якісному й швидкому отриманню відповідної інформації „на місця”.

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІЧНУ ТОРГОВЕЛЬНУ СИСТЕМУ

3.1. Світовий досвід щодо умов та наслідків приєднання до ГАТТ/СОТ

Світова організація торгівлі набуває сьогодні все більш універсального характеру як за охопленням сегментів світового ринку (товари, послуги, продукти інтелектуальної власності, частково інвестиції), так і за кількістю країн-учасниць 170 та претендентів 24. В той же час, в СОТ уже більш обережно ставляться до можливості приєднання нових членів. Відомо, що ряд експертів цього об'єднання вимушені погодитися, що поспішили з прийняттям до своїх лав таких країн як Киргизія та Грузія. [85, с.2] На сьогодні, керівництво СОТ не поспішає приймати в Організацію певні країни з недосконало розвинутою економікою, запобігаючи можливим конфліктам. Тому Україні, необхідно належним чином віднестися до процесу приєднання, володіти чіткою й прозорою програмою промислової політики, яка б також враховувала всі соціальні наслідки вступу, або ж не форсувати події.

Україна, як молода суверенна держава, не має достатнього досвіду налагодження економічних зв'язків із країнами світу. Тому, задля оптимізації процесу приєднання до СОТ, доцільно запозичувати досвід країн-членів. Бракує достатньої кількості відповідних державних органів, професійних кадрів, які могли б проводити самостійну науково-обґрунтовану зовнішньоторговельну політику. Історичний досвід переконує, що та країна, яка не розвиває господарські зв'язки з іншими державами світу, змушена збільшувати витрати виробництва приблизно в 1,5 – 2 рази [44]. Для України, виграшним є те, що процес утворення світового господарства ще не завершився. Це тривалий процес по глобалізації економіки й, допоки, більш теоретично обґрунтований ніж практично впроваджений. Проте, всі країни

світу тією чи іншою мірою втягнуті у міжнародні економічні зв'язки. Питання інтенсифікації двосторонніх торговельних відносин, як зазначалося в попередньому підрозділі, - перший крок до співробітництва в структурі СОТ – й, відповідно, світового визнання та до підвищення результативності розвитку форм регіональної інтеграції, економічного зростання держави й добробуту населення. Утім, входження до СОТ – це не панацея для української економіки. Й необхідно ретельно прорахувати необхідні темпи прискорення процесу приєднання, маючи наглядний досвід країн, що приєдналися.

Так, Китай, який приєднався до СОТ 2001 року, вів переговори з робочою групою СОТ протягом 15 років. Китай у такій дискусії відстояв низку суттєвих для себе переваг. Пекін на перші п'ять років перебування у СОТ не зобов'язався провадити єдину політику в банківській сфері – китайські банки зберегли свої привілеї, а щодо іноземних діятимуть певні обмеження. Аналогічно і в аграрному секторі: імпортні мита зберігаються, 800 мільйонів китайських фермерів можуть спати спокійно, й незважаючи на це можуть прискореними темпами виходити на світовий ринок. Успіхи, досягнуті в торговельній політиці КНР, були обумовлені ходом реформ, початих із кінця 1978 року, у яких слід виділити два найважливіших етапи: перший (1978 – 1991 рр.) – етап „з'єднання плану з ринком”, другий – (з 1992 р.) функціонування офіційно проголошеного курсу ринкового будівництва в економіці. На першому етапі в економіці республіки були зроблені перші кроки по здійсненню політики зовнішньоторговельної відкритості. Цей період дав практиці формування зовнішньоторговельної політики світу таке поняття, як „двокоридорна” або „двоколійна” система, яка демонструє високий ступінь втручання держави в тактичні кроки проведення реформи. Другий етап реформування, який почався в 1992 році, збагатив світову практику господарювання таким поняттям, як „китайський шлях” входження до ринку. Особливої мобільності поряд із ринком товарів і послуг набув ринок капіталів, нерухомості, робочої сили та інформаційних потоків.

Поступки й зобов'язання, на які погодилася Болгарія, яка приєдналася до СОТ в 1996 році, не значні. Так, тарифні поступки по сільськогосподарським товарам склали 34,9% (в основному від 15 до 63%) – перехідний період 5-6 років застосування СЗЗ по деяким товарам. Тарифні поступки за іншими товарами 12,6% (в основному від 5 до 25%) – перехідний період до 15 років. Агреговані заходи підтримки с/г знижені на 79% за два роки. Експортні субсидії по с/г знижені за реальними виплатами – 35,8% і за асигнуваннями 22,0% за шість років.

Монголія – член СОТ з 1997 року. Тарифні поступки по с/г товарам сягали 18,4% (в основному від 10 до 30%) без перехідного періоду незастосування СЗЗ. Тарифні поступки за іншими товарами склали 20% (в основному від 10 до 20%) без перехідного періоду. Агреговані заходи підтримки с/г – 10% від ВВП с/г. Експортні субсидії по с/г повністю скасовані.

З огляду ідентичності вихідних параметрів економічного розвитку та умов вступу до Організації членів, починаючи з 1996 року, варто врахувати негативний досвід Киргизії, інших країн СНД, а не – Болгарії, Оману (2000 р.) чи Еквадору (1996 р.).

Киргизія – перша країна пострадянського простору, яка здобула членство у СОТ в 1998 році. Тарифні поступки по с/г товарам сягали 11,7% (в основному від 5 до 20%) без перехідного періоду, крім вовни; по вовні – 5 років, незастосування СЗЗ. Тарифні поступки за іншими товарами 6,7 % (в основному нижче 10%) перехідний період 7 років. Агреговані заходи підтримки с/г на рівні 5% від ВВП с/г. Недозволено використання експортних субсидій по с/г. Отже, Киргизія від своєї блискавичної інтеграції поки тільки програє. Бішкек, зокрема, купився на тарифи, запропоновані СОТ. На сьогодні, приплив іноземних інвестицій скоротився у 3,8 рази, зовнішній борг становить 130% ВВП, обсяги імпорту знизилися на 13,7%, експорту – на 5,6%, ускладнилися торговельні відносини з країнами СНД, що не належать до СОТ тощо. Колишня радянська республіка фактично „розчинилася” у глобальній структурі, не отримавши від цього економічного зиску. Киргизії для вступу в СОТ необхідно

було виконати ряд доволі суворих умов. Вона різко знизила митні тарифи, а на ряд товарів узагалі скасувала їх, усунула ліцензування, ввела єдиний законодавчий режим для місцевих та закордонних підприємців. В той же час, варто відмітити явну прихильність до країни Міжнародного валютного фонду й Світового банку. За об'ємом кредитів на душу населення цих фінансових інститутів, країна займає одне з перших місць в СНД. Серед позитивних наслідків членства вже сьогодні варто відзначити – вільний вихід киргизького виробника на зовнішній ринок (,про що інші постсоціалістичні країни можуть тільки мріяти) – але це, на жаль, більше на папері. Насправді ж - скорочення випуску продукції підприємств (й навіть текстильних – тут Україні слід бути пильною), так як вияснилося, що всі досяжні ніші давно зайняті. У той же час, імпорту, країна немає права чинити будь-які обмеження і як результат – перевищення в півтора рази імпорту над експортом. Чи сприяла лібералізація торгівлі усуненню економічних криз у Киргизії? За статистичними даними в роки членства в Організації збільшився приріст валового внутрішнього продукту. Аналіз свідчить, що це відбувається цілком за рахунок видобутку золота на Кумторі, інші ж галузі, в тому числі оголошені пріоритетними – електроенергетика, електроніка, легка й харчова промисловості – продовжують знижувати обсяги виробництва. Уповільнилися темпи росту сільського господарства – більшу частину „продовольчого кошика” складають дорогі імпортні продукти. Блокованою виявилася співпраця Киргизії у межах Митного Союзу СНД (Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія й Таджикистан). Ситуація на сьогодні склалася саме таким чином, хоча й деякі експерти вважають, що жорсткі стандарти світових організацій допоможуть молодій державі подолати кризу, в основі якої, на їх думку, лежать психологічні причини [74].

Для вивчення особливостей умов та наслідків приєднання країн світу до ГАТТ/СОТ принциповим є їх належність до категорії розвинених або тих, що розвиваються. Важливим для запозичення світового досвіду є ідентичність не стільки рівня економічного розвитку скільки подібність за показниками ємності споживчого внутрішнього ринку, за забезпеченістю природними ресурсами, за

подібністю конкретно-історичного моменту розвитку. Варто враховувати й національну економічну психологію, що полегшить адаптацію до нових умов. З огляду на це, корисним є вивчення торговельної політики Японії. Японія офіційно декларує дотримання концепцій вільної торгівлі і запобігає прийняттю будь-яких обмежувальних заходів, які б не відповідали принципам та нормам СОТ. Так, принцип свободи торгівлі сформовано в Законі про валютні операції у зовнішній торгівлі, у статті 1 якого говориться, що „зовнішньоекономічні операції будуть здійснюватися за принципом – вільно”. В той же час законом закріплене право застосовувати „мінімально необхідні” заходи регулювання з метою підтримання міжнародного миру й безпеки; упорядкування експортних операцій; збалансування внутрішнього попиту та пропозиції; виконання міжнародних зобов’язань [28, с.41].

Цікавим є досвід реформування системи регулювання зовнішньоторговельною діяльністю Польщі. Саме Польща являється повноправним членом СОТ й у 2004 році гарантовано здобуде членство в ЄС. До того ж очевидна подібність між нашими країнами за багатьма вихідними соціально-економічними параметрами. Польща, зацікавлена в успіхах інтеграційних процесів України й є стабільним торговельним партнером. Так, одним із факторів, які визначили курс зовнішньоторговельної політики Польщі – є посилення зв’язків з інтеграційними угрупованнями Західної Європи на основі трьох договорів:

- Європейського договору, що забезпечує Польщі статус асоційованого членства в ЄС;
- договору про вільну торгівлю з країнами Центральної Європи;
- договору про вільну торгівлю з країнами ЕАВТ.

Ще в 1995 році було знято більшість бар’єрів на шляху просування польських товарів до ринків ЕАСТ та ЄС і взято курс на лібералізацію промислового імпорту. В 2000 році підійшов до завершення процес повного усунення імпорتنих бар’єрів. Лібералізуючи взаємну торгівлю з ЕАВТ, Польща тим самим послідовно включається в процес формування зони вільної торгівлі,

оформлення якої повинно завершитися в 2002 році. В питаннях постачання с/г товарів застосовується селективна й часткова лібералізація, яка стосується зниження мит та інших бар'єрів для декількох груп товарів. Тут можливий згідно до норм СОТ деякий ухил від повної лібералізації й допускається лише часткове зняття торговельних бар'єрів. З точки зору обраної стратегії, глобальною метою торговельної політики Польщі є посилення зв'язків з ЄС, оскільки саме цей ринок – це рішення завдань стосовно переміщення робочої сили, завдань обороту капіталу й наближення законодавчого режиму до норм ЄС. До того ж не припиняються зв'язки Польщі з колишніми країнами СРСР. Сферами торговельного співробітництва є: митний, взаємний захист інвестицій, усунення подвійного оподаткування та ін. За роки незалежності колишніх країн СРСР торговельний оборот між державами зріс більш ніж у 5,8 млрд. дол. Для порівняння слід зазначити, що в 1993 р. він складав приблизно 3 млрд. дол. Причому розподіл між країнами такий: Росія – 5,1 млрд. дол., Україна – 1,2 млрд. дол., Беларусь – 0,7 млрд. дол., Узбекистан – 0,16 млрд. дол., Казахстан – 0,1 млрд. дол. Слід відмітити, що лібералізація зовнішньоторговельної сфери в країнах Східної Європи ускладнила фінансове становище вітчизняних товаровиробників (зняття імпорتنих бар'єрів і пільговий режим функціонування для іноземних інвесторів), і, зрештою, дискримінувала східноєвропейські компанії [10].

Як можна судити з наведених прикладів, для оптимізації процесу приєднання до СОТ, та „безболісності” адаптаційного періоду перших років членства, необхідно звертати увагу не тільки на позитивний досвід країн-членів. Слід вважати на те, що вступ будь-якої країни до СОТ незмінно пов'язаний з посиленням ринкової конкуренції. Неконкурентоспроможній економіці „новачка” загрожує, як мінімум, падіння обсягів виробництва через наплив дешевшої, але водночас прийнятної за якістю продукції країн-партнерів по СОТ. Так було в Угорщині, Польщі, багато підприємств яких, зокрема, легкої промисловості, раптом виявилися нерентабельними й вимушені були простоювати. Китай, який одним з останніх вступив до СОТ, також спочатку

зіткнувся з безліччю труднощів під час структурних змін в економіці. У країні в перший рік членства помітно зросло безробіття. А для найгустонаселенішої країни проблема безробіття – одна з найболісніших. Пекіну також довелося піти на поступки й ослабити „лещата” держрегулювання економіки й суспільства для того, щоб поліпшити інвестиційний клімат. Уряд Китаю погодився з необхідністю рекапіталізації банківського сектора, зменшення частки державного і збільшення приватного сектора економіки. До того ж, разом з отриманням доступу до страхових і роздрібних ринків Китаю, члени СОТ зажадали реформ у китайській правовій системі, щоб „усунути упереджене ставлення” до іноземних компаній. Утім, і до вступу до цієї впливової організації Китай не міг поскаржитися на відсутність іноземних інвестицій з боку промислово розвинених країн. Державі знадобилося чимало часу й зусиль, щоб подолати перехідний період і прийняти всі правила СОТ.

Попри цілу низку труднощів, пов’язаних із членством у СОТ, китайські аналітики сходяться на думці, що країна, наважившись „грати за правилами світової економіки”, здобула не порівняно більше, ніж утратила. Уже сьогодні ефект від вступу Китаю до Світової організації торгівлі перевищує найоптимістичніші очікування. За попередньою оцінкою Світового банку, після приєднання Китаю до СОТ його частка у світовому експорті подвоїться упродовж найближчих 5 років. А його частина у світовому імпорті збільшиться, за прогнозними оцінками, ще стрімкіше: з 3,4% до 7,2% до 2005 року. На сьогодні Китай посідає 5-те місце в списку найбільших світових суб’єктів торгівлі. А це означає збільшення зовнішньоторговельних зв’язків, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі в цілому та її якості. Це означає зниження тарифів нинішніх партнерів Китаю й отримання доступу до нових ринків, про які раніше можна було лише мріяти. Більш того, ставши членом могутньої й впливової організації, Китай здобув в особі СОТ союзника й захисника від посягань, що порушують його економічні інтереси [79].

Очевидно, що нинішню ситуацію в Україні важко порівнювати зі становищем Китаю перед приєднанням до світової торговельної системи.

Сьогодні Україна навряд чи зможе похвалитися своїм інвестиційним кліматом. А останні статистичні дані говорять тільки про його погіршення. В 2001 році іноземні інвестори вклали в українську економіку трохи більше за 529 млн. дол. США, що на 10% менше. Водночас нерезиденти вилучили й повернули додому понад 158 млн. дол. США капіталу, або на 36% більше ніж позаминулого року. Іноземні інвестори зазначають, що основною перешкодою на шляху капіталовкладень є недосконалість судово-правової системи, відсутність гарантії репатріації прибутку, непомірний податковий тягар (передусім на прибуток). Усе це відбувається за умов, коли в Україні переважна більшість підприємств потребують термінової модернізації, яку безболісно можна провести тільки за рахунок залучення іноземних капіталів. Отже, необхідно створити відповідну правову базу захисту інвестицій для реконструкції економіки й ринкових перетворень.

Економічні інтереси будь-якої країни об'єктивно обумовлені її історією та географією. Україна – велика європейська держава з територією у 603,7 тис. км² та населенням у близько 49 млн. чол., із якого зайнято в усіх сферах економічної діяльності 22,6 млн. чол. Роль національного фактора в ринковому реформуванні української економіки розкрити зовсім не просто. Україна протягом своєї історії постійно перебувала на перехресті Заходу й Сходу, уособлюючи типові риси слов'янської культури та менталітету (надбання Київської Русі). Світогляд населення формувався під помітним впливом передової європейської та демократичної частини російської культури, особливо в тих їх напрямках, що відображали проти імперські настрої, непримиренне ставлення до самодержавства. Самоідентифікація України викарбовувалась в запеклій боротьбі за свободу, проти загарбання її території Польщею та Росією. Взаємодія західного та східного компонентів впливу, загально цивілізаційних та національних аспектів обумовили відкритість України для передового історичного досвіду. Багато українських учених та політичних діячів підкреслювали нерозривність зв'язку між питаннями національного та соціального характеру (звідки й бачення необхідності

застосування протекціоністських мір у зовнішній торгівлі). Обстоюючи помірковані ідеї європейського реформаторства, вони виступали за національну консолідацію без крайнощів майнової та соціальної диференціації. Це означає, що ідеї приватної власності як основи ринкової економіки не суперечать українському менталітету і, водночас, не ототожнюються з англосаксонськими версіями ліберально-монетарного плану чи найбільш ортодоксальними концепціями державного зверхцентралізму. Дуже сумнівною та малоймовірною виглядає перспектива повернення до „деформованого соціалізму” із „придушеним” споживацьким попитом та технологічним відставанням головних сфер економіки. Сьогодні, для значної частини населення є характерною втрата загальнонаціональних орієнтирів та ідеалів. Це протидіє завданням відродження України та її економіки. Тому, потрібні цілеспрямовані зусилля по відверненню загроз економічної безпеки, відновленню здатності до саморозвитку та прогресу, конструктивна робота по формуванню всеукраїнського ринку, подальший розвиток транспортної та інших інфраструктур, подолання певної замкненості й відокремленості виробництв і регіонів, підтримка інноваційного сектора та вітчизняних товаровиробників при їх виході на світовий ринок країн СOT.

Узагальнюючи світовий досвід, щодо умов та наслідків приєднання до СOT, зазначимо, що необхідною є зважена державна лібералізаційна політика з випереджаючою структурною перебудовою національної економіки та інституціалізацією ринку відповідно до ключових світогосподарських тенденцій. Уповільнення процесу приєднання України до світової торговельної системи – це штучна спроба зупинити реформування економіки. Першочерговим є вирішення питання оптимізації процесу приєднання до СOT. Основна проблема – як зробити перехідний період у межах СOT найменш болісним, пом'якшити можливі негаразди адаптаційного періоду. Гармонізація національної системи регулювання з правилами й нормами СOT напередодні вступу, а не після – найбільш ефективний напрямок подальших дій.

3.2. Гармонізація національної системи митного регулювання з правилами й нормами СОТ

Сьогодні на перший план виноситься не питання бути чи не бути у Світовій організації торгівлі, а питання можливості отримати додаткові переваги в міжнародній торгівлі внаслідок приєднання. Сучасні процеси глобалізації вимагають від України якомога активнішого входження в міжнародну торговельну систему. В ситуації, коли експорт є одним із найважливіших важелів розвитку окремих галузей національної економіки, стає дедалі очевиднішим те, що неможливо ефективно діяти в системі міжнародної торгівлі, не маючи повноправного членства у СОТ. В цій ситуації певна невідповідність нашого законодавства нормам СОТ призводить до того, що Україна опиняється на узбіччі світових потоків товарів, послуг, інвестицій.

Проблеми вдосконалення системи регулювання зовнішньої торгівлі України, пов'язані з диверсифікацією її геополітичних або регіональних пріоритетів, з оптимізацією структури експорту та імпорту, із гармонізацією національного законодавства відповідно до вимог і норм ГАТТ/СОТ. Трансформація національної системи регулювання зовнішньоторговельних відносин у поетапному процесі приєднання до СОТ, має, на наш погляд, включати:

По-перше, створення законодавчих, організаційно-економічних та технічних умов для підвищення внутрішньої й зовнішньої конкурентоспроможності українських товарів і послуг; визначення термінів та умов системного захисту пріоритетних галузей економіки з максимальним використанням механізмів, дозволених у межах СОТ; здійснення гармонізації системи стандартів у відповідності з вимогами технологічної та екологічної безпеки життєдіяльності та економічної доцільності; продовження нарощування експорту з одночасною раціоналізацією критичного промислового імпорту; диверсифікацію зовнішньої торгівлі.

По-друге, впровадження механізмів захисту від недобросовісної конкуренції з боку зарубіжних фірм, створення додаткових законодавчих умов для захисту ефективного національного товаровиробника; впровадження й забезпечення дійового захисту прав інтелектуальної власності; вжиття максимально можливих заходів щодо узгодження вимог СОТ із домовленостями України в межах СНД та інших регіональних угруповань.

По-третє, комплексну міжнародно-правову інтеграцію у світовий торговельний простір на засадах СОТ з урахуванням євроінтеграційних завдань; повне завершення гармонізації тарифного, податкового, банківсько-фінансового, фітосанітарного законодавства у відповідності з стандартами СОТ; послаблення протекціонізму – поступове зниження митних тарифів, заборона кількісних торговельних обмежень, використання експортних субсидій, державних закупівель та інших видів підтримки виробників на стабільній транспарентній основі.

За певних умов, варіант перенесення акценту з регіональної на глобальну інтеграцію може стати, на наш погляд, для України основним. Порівняно з варіантом входження в регіональні інтеграційні угруповання, він передбачає загалом повільніший темп лібералізації торгівлі і менші зобов'язання щодо міжнародного (наднаціонального) регулювання як економічних так і в решті решт торговельних відносин. Він також є більш зручним із точки зору ідеології „багатовекторного курсу” України, який зараз співпадає з реальною географічною структурою експорту. Перспективи цього варіанту будуть залежати, на нашу думку, від можливості створення в Україні потужних компаній з глобальними стратегіями маркетингу. Втім, цей варіант розвитку може стати і не альтернативою, а доповненням до ефективної стратегії регіональної інтеграції, тим більше, що економічна відкритість регіональних інтеграційних угруповань стає одним із головних принципів нової системи глобального економічного регулювання.

Зовнішня торгівля – це сфера економічної діяльності, яка незмінно викликає інтерес у суспільстві, довкола якої весь час вирують пристрасті та не

припиняються суперечки. Але беззаперечним є одне – торговельний простір 148 держав світу, включаючи всі промислово розвинені країни, єдина можливість впорядкувати економічні стосунки України на майбутнє й не стояти осторонь прогресивних сучасних глобалізаційних реалій. Нами виявлено різні погляди, підходи щодо доцільності, темпів і стратегії приєднання України до ГАТТ/СОТ. На жаль, часто автори демонструють елементарну необізнаність з основними нормами й принципами цієї системи. Довгий час, у свідомості професійних міжнародників нашої держави, ГАТТ асоціювалася з якимось імперіалістичним монстром, за допомогою якого капіталістичні держави експлуатували країни „третього світу”. Членство ж в ГАТТ/СОТ, тобто участь країни у договорах цієї системи, означає необхідність трансформації національного законодавства у сфері торгівлі та механізмів його виконання відповідно до норм, які містяться у таких договорах. При цьому взаємовідносини договірних сторін спрямовані на встановлення балансу між правами й зобов’язаннями, можливими вигодами й утратами. Якщо законодавчий та адміністративний механізми держави – члена системи ГАТТ/СОТ не „стикуються” із відповідними механізмами країни, що не є членом ГАТТ/СОТ, в останньої виникають проблеми з розвитком рівноправного торговельно-економічного співробітництва. Інтеграція будь-якої країни у світову економіку поза членством у системі ГАТТ/СОТ сьогодні видається просто неймовірною. При цьому для країни, яка не є членом системи, досить реальним є її перетворення на торговельного аутсайдера швидко звужуватиметься її присутність на міжнародних ринках. Для України, з огляду на сучасні події у зовнішньополітичній сфері, ця проблема загострюється.

Найоптимальніший варіант зовнішньоторговельної політики для держав із перехідною економікою, перш за все, для України у процесі приєднання до СОТ. Враховуючи історичний досвід становлення міжнародної торгівлі, можна стверджувати про неможливість стабілізації економіки в окремо взятій країні з паралельною лібералізацією зовнішньоторговельної стратегії розвитку. На

сьогодні, жодна держава, навіть із постіндустріальних не може похвалитися тим, що її механізми та інструменти регулювання відповідають політиці вільної торгівлі. На нашу думку, невірно поєднувати поняття „регулювання” й „лібералізації” взагалі. Регулювання не може передбачати вільний рух товарів, капіталів, робочої сили, тощо. Тому навіть при відвертому захопленні „теоретичним” процесом глобалізації економіки, який, на наш погляд, є крайнім проявом лібералізації – її найвищій щабель, непросто досягти на практиці глобалізації навіть соціальної чи, культурної сфери. Отже, єдино можливим є обґрунтований протекціонізм – раціональне поєднання в зовнішньоторговельній політиці як механізмів й інструментів протекціонізму так і лібералізму. Україні, в цьому контексті необхідно сприяти виділенню експортоорієнтованих галузей (засобами селективного протекціонізму), стимулювати їх нішову спеціалізацію на закордонних ринках. Враховуючи, що тривалий час не спостерігається суттєвих позитивних зрушень у структурі зовнішньої торгівлі України, необхідно впроваджувати зовнішньоторговельну стратегію орієнтовану на прогресуючі сегменти світового ринку (продукція високотехнологічного машинобудування, сфера послуг тощо), не втрачаючи, а, по-можливості, посилюючи позиції на ринках продукції металургії, АПК, легкої промисловості, де Україна має конкурентні переваги. Звичайно, ж це не просто – і захистити національного виробника від умов жорсткої конкуренції світового ринку - і не опинитись перед фактом відповідних „захисних” мір. Стратегія нішової спеціалізації допоможе уникнути непорозумінь на міжнародних ринках високотехнологічної продукції, навіть за умов їх транснаціоналізації.

Україна це не просто представник постсоціалістичних країн, країн із перехідною економікою, це країна, яка, внаслідок власних масштабів та специфіки розвитку, не може бути віднесена ні до малих ні до великих країн світу. Скоріше - до „середніх”. Щодо ємності споживчого ринку (ми не маємо на увазі купівельну спроможність та інші якісні показники), то в Польщі – представниці малих країн – 20 млн. чол. населення, в США – представникові

великих країн – біля 300 млн. чол., в той же час Україна налічує 49 млн. чол. Аналіз економічних процесів як на внутрішньому ринку так і у сфері зовнішньої торгівлі свідчить про незначну ступінь гнучкості (перевага малих країн) і в той же час ми не можемо похвалитися значним природно-ресурсним, фінансовим, економічним потенціалом великих держав. Тому, єдиною можливістю „зручно” вписатися до реалій XXI століття це не стояти осторонь глобалізаційних процесів, торговельна сфера яких врегульовується правилами, принципами й нормами СОТ.

Курс швидкого просування шляхом приєднання України до системи ГАТТ/СОТ дозволяє не залишитись осторонь процесів глобалізації економіки і в порівняно стислі строки стати на шлях оздоровлення вітчизняної економіки. Новий раунд – „Раунд розвитку” багатосторонніх торговельних переговорів, може стати для нас як кроком до більш повної інтеграції у світове господарство та вивести систему регулювання зовнішньої торгівлі на якісно новий рівень, так і виявитися найбільшим програвшем за всю історію існування держави.

Україна звернулася до ГАТТ з офіційною заявкою про приєднання ще в 1993 році. Робоча група з розгляду заявки України про вступ до СОТ (Робоча група – надалі), куди ввійшли представники 42 країн – країн, зацікавлених у проведенні переговорів з Україною про умови її членства в Організації. За роки переговорного процесу відбулося дев’ять засідань Робочої групи; ведуться двосторонні переговори з її учасниками про доступ до ринків товарів і послуг. Угоди СОТ обговорюються й підписуються на урядовому рівні. Головна їх мета полягає у наданні допомоги постачальникам товарів і послуг, експортерам та імпортерам у веденні цивілізованої торгівлі. На сьогодні визначені обсяги зобов’язань і підписані двосторонні протоколи про доступ до ринків товарів і послуг із Канадою, Мексикою, Новою Зеландією, Південною Кореєю та Уругваєм, а також протокол про доступ до ринків товарів із Словенією; отримана згода на підписання двостороннього протоколу з Латвією. Відносно ринку послуг підійшли до завершення переговори з Бразилією, Еквадором, Кубою й Туреччиною, відносно доступу до ринків товарів з Еквадором і

Туреччиною. Взаєморозуміння досягнуте стосовно тарифних поступок із делегаціями Бразилії, ЄС, Індії, Куби, Японії [70].

Відповідно до Указу Президента України „Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі” переговорний процес повинен був підійти до завершення даного етапу в процесі приєднання України до ГАТТ/СОТ. Таким чином, проблеми вступу до Світової організації торгівлі виходять в Україні на перший план і з огляду формування оновленої системи регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Пам’ятаючи досвід приєднання останніх 16-ти членів бажано ще до моменту вступу прийняти усі внутрішні закони та адміністративні правила, необхідні для негайного виконання взятих зобов’язань, як основних умов прийняття до лав СОТ. Що ж до системи регулювання зовнішньоторговельними відносинами в Україні, яка, по-суті, із вступом виявиться фактично недієздатною внаслідок суттєвих розходжень із правилами міжнародної торгівлі ГАТТ. А це, у свою чергу при умові бездіяльності, небезпечно – так як приведе до режиму зовнішнього регулювання. Отже, щоб відчутти переваги ГАТТ/СОТ необхідно „підтягнути” рівень економічного й правового розвитку країни хоча б якщо не до рівня промислово розвинених країн світового ринку, то хоча б до (так званого) „середнього”. Повинно бути, також гармонізоване у відповідності з нормами ГАТТ законодавство у сферах: податкового регулювання; митного регулювання; регулювання порядку надання певних видів послуг; захисту інтелектуальної власності; державної підтримки промисловості та сільського господарства; санітарного та фітосанітарного регулювання.

Уже в перші роки незалежності України її Уряд усвідомлював, що без приєднання до ГАТТ/СОТ неможливо вирішити актуальні завдання економічної реформи зовнішньої торгівлі. Але криза економіки змусила Уряд ужити жорсткі заходи по захисту внутрішнього ринку від імпорتنих товарів, що суперечило принципам ГАТТ/СОТ. І тільки в 2000 році Верховна Рада вперше формально дала згоду на вступ України до Світової організації торгівлі. Звичайно, ж за такий короткий термін неможливо було вирішити ряд складних

законодавчих проблем й стати членом СОТ тоді не вдалося. Якщо розглядати проблему в часовому вимірі, то переговори про вступ до СОТ проходили досить нерівномірно.

Уряд нашої держави намагається впроваджувати послідовну політику входження в міжнародне співтовариство (але, нажаль, не обходиться без викривлень та помилкового застосування усталених механізмів регулювання інтеграційних процесів у світовий торговельний простір). Прийшло розуміння надзвичайної важливості завдання формування нового торговельного режиму, інтегрованого у світовий економічний простір.

Економічні індикатори свідчать, що зовнішньоторговельна модель розвитку України потребує серйозного уточнення, наукового узагальнення в контексті конкретних особливостей функціонування народного господарства й інтеграції до СОТ. З цієї тематики вже з'явилися чисельні публікації. Розвиток економіки в кожній країні зі зрілим ринковим господарством відбувається переважно на базі самофінансування, корпораціями розширеного відтворення. В Україні воно вже довгий час неможливе. Тому першочерговим завданням, на нашу думку, є розблокування процесу формування прибутку й по-можливості конвертація його у інвестиції з метою зміцнення експортоорієнтованих галузей. Аналіз валового наявного доходу свідчить про те, що 40% його величини підприємства сплачують у формі податків і 35% – у формі трансфертів (страхові платежі, штрафи, а, головним чином – витрати на утримання соціально-культурних підрозділів). Погіршуються й інші параметри функціонування виробництва, а, відповідно, й економічного потенціалу нашої держави на світовому товарному ринку.

Доводиться констатувати нерозвиненість сучасних методів визначення оптимальних масштабів, структури, галузевого та регіонального розміщення промислового комплексу, виробництво якого спрямоване на зовнішні товарні ринки, правових засад його функціонування, на основі бюджетного, податкового, антимонопольного, земельного, валютного та митного законодавства. А, також, відсутність спеціальних галузевих і міжгалузевих

регуляторів, що відповідають завданням стимулювання пріоритетних сфер промислової діяльності, орієнтованої на експорт, реструктуризації „хворих” галузей та технічно застарілих виробництв.

Справжній, зважений та вивіреним курс, підмінений набором окремих кон’юнктурних заходів, не пов’язаних у якусь цілісну та зрозумілу систему. За таких обставин нічого й говорити про раціональне включення національної індустрії до міжнародного поділу праці, регулювання загальноекономічних та специфічних умов конкуренції, що сприяють завоюванню зовнішніх ринків та захисту в необхідних межах власного виробничого потенціалу. Найбільш гострою проблемою сьогодні, в даному ракурсі, є реструктуризація промислових підприємств, яка, до того ж, тісно пов’язана з приватизацією. Світовий досвід учить, що економічне відродження – це гарантія незалежності країни, умова стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства. Існує чимало прикладів того, як після кризових потрясінь окремі країни змогли вийти на шляхи незалежного розвитку, досягти успіху і зайняти гідне місце у світовому господарстві. Усвідомлення найвищих національно-державних інтересів, спільності особистих, колективних устремлінь із добробутом і процвітанням України – є національним пріоритетом. Дуже важливо не допускати перетворення української економіки на полігон для протиборства політичних еліти, партій та рухів, що безперечно, гальмуватиме процес приєднання України до ГАТТ/СОТ.

Надзвичайно важливою умовою приєднання України до СОТ, на сучасному етапі, стає забезпечення політико-економічної стабільності в державі, збереження курсу ринкових реформ та подальша інтеграції у міжнародне співтовариство. За умов, коли перед державою, її народом стоїть питання політичного вибору – повернення до курсу ізоляції чи розбудова цивілізованих загальносвітових відносин, вкрай важливо зробити єдино правильний вибір. Запроваджуючи у зовнішньоторговельних відносинах засади ринковості, Україна прагне збалансовано диверсифікувати експортні та імпорتنі товарні потоки, закріпитися на світовому ринку товарів і послуг. Це

неможливо без вступу України до Світової організації торгівлі, яка практично є „торговельною ООН”, і, набуття членства в якій є одним з основних пріоритетів національної зовнішньоторговельної політики. Проблема системного вирішення проблеми приведення всієї сфери національного торговельно-регуляторного законодавства у відповідність до вимог ГАТТ/СОТ, виходить на перший план.

3.3. Проблеми адаптаційного періоду і можливі шляхи їх вирішення

Загалом, серед науковців та експертів-практиків превалюють позитивні оцінки наслідків вступу України до СОТ без очікування „шокової” ситуації. Негативні впливи, на наш погляд, мають більш тактичний характер, а позитивні – більш стратегічний. Так, слід, насамперед, вказати на такі позитивні наслідки для українських виробників як отримання: полегшеного доступу до світових ринків товарів, послуг, технологій, капіталів; міжнародне визнаних прав для захисту національних економічних інтересів на цих ринках; зниження комерційних ризиків, підвищення конкурентоспроможності та пожвавлення виробництва в окремих експортне орієнтованих галузях економіки; зменшення втрат від дискримінаційних заходів; зменшення транспортних витрат тощо. Позитивні наслідки макроекономічного плану можна пов’язувати із: появою додаткових стимулів для проведення необхідних внутрішніх реформ; створенням передумов для захисту конкурентного середовища та боротьби з корупцією; розвитком нових технологій і посиленням стимулів для інновацій внаслідок кращого захисту інтелектуальної власності; покращенням інвестиційного клімату й зростанням обсягу та покращенням структури інвестицій; загальним зростанням виробництва та зайнятості, доходів виробників; зниженням рівня тінізації зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Разом із тим є певні обмеження в отриманні переваг завдяки членству в СОТ, оскільки лібералізація більшою мірою стосується ринків із переважно ціновою конкуренцією (сировинна продукція і стандартизовані масові готові

вироби), а високотехнологічні ринки, на які прагне вийти Україна, мінімально піддаються впливу лібералізаційних заходів СОТ. Крім того, як показує досвід, із зниженням тарифів збільшується вага нетарифного регулювання, не усуваються повністю антидемпінгові розслідування, не гарантується врегулювання усіх двосторонніх торговельних проблем.

Так, серед основних економічних переваг України від набуття членства в СОТ, які можуть дати позитивний ефект слід відзначити такі [22]:

1. Членство в СОТ є безпосереднім фактором збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку держави. Саме завдяки вступу до СОТ та активізації процесу інтеграції до ЄС колишні країни РЕВ отримали потужній інвестиційний поштовх для розвитку національних економік.

2. Членство України в СОТ є невід'ємною умовою лібералізації режиму торгівлі між Україною та ЄС, а головне, реальною передумовою створення зони вільної торгівлі та забезпечення поступової інтеграції України до Європейського Союзу шляхом підготовки та укладання угоди про асоційоване членство України в ЄС, що, у свою чергу, передбачено статтями 4, 5 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС.

3. Від членства в СОТ також повністю залежить можливість приєднання України до центральноєвропейської зони вільної торгівлі (ЦЕФТА).

4. Членство в СОТ забезпечуватиме, принаймні, зменшення тарифних і нейтральних обмежень до просування українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки, внаслідок одночасного поліпшення умов торгівлі з країнами світу, на долю яких припадає 90% обсягів зовнішньої торгівлі.

5. Членство України в СОТ зробить можливим кардинально вирішити проблему застосування дискримінаційних антидемпінгових торговельно-обмежувальних заходів щодо вітчизняних товарів. Так, нині, проти України ведеться понад 100 антидемпінгових розслідувань по 27 товарних групах у 13 країнах світу [70]. Під загрозою застосування антидемпінгових обмежувальних заходів із боку країн-членів СОТ знаходиться експорт вітчизняних товарів в обсязі понад 4 млрд. дол. США, що становить 35% від загального експорту –

тобто існує реальна загроза скорочення експорту винятково важливої для України продукції, зокрема, металопрокату, феросплавів, продуктів неорганічної хімії та інших. Вступ же ж України до СОТ дає можливість не лише запобігти скороченню, а й збільшити обсяги експорту зазначеної продукції принаймні на 10%, що становитиме понад 400 млн. дол. США. Вступ до СОТ гарантуватиме визнання за Україною в антидемпінгових розслідуваннях статусу ринкової економіки.

6. Членство в СОТ є фактором удосконалення ринкових засад національної економіки, створення ефективної системи захисту національного товаровиробника, яка відповідає загальновизнаним правилам системи СОТ. Членство в СОТ сприятиме розвитку вітчизняного товаровиробника, спроможного успішно конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках товарів і послуг – адже відкриття кордонів для „оптимальних” іноземних товарів, робіт, послуг та інвестицій найкращий стимул.

7. Позитивною є й можливість застосування захисних механізмів підтримки національного товаровиробника, застосування яких передбачено в рамках угод СОТ.

8. Членство в СОТ є потужним фактором демонополізації національної економіки. Органами Антимонопольного комітету України визнано, що на 562 загальнодержавних ринках займають монопольне становище 368 суб'єктів господарювання, а на 5626 регіональних товарних ринках займають монопольне становище 3469 суб'єктів господарювання. На загальнодержавному рівні тією чи іншою мірою, монополізованими є ринки 156 найменувань товарів (товарних груп) , включаючи продукцію, роботи та послуги, на регіональному рівні – ринки 184 найменувань товарів (товарних груп).

Розглянуті чинники можливого членства, втратять свою актуальність уразі не приєднання України до СОТ, в разі, коли нові угоди Раунду Розвитку змусять нас адаптуватися до більш новітніх вимог, ще не пристосувавшись до діючих на сьогодні. В той же час, незважаючи на переважну більшість

позитивних переваг, які очікують Україну при приєднанні до СОТ, не слід надіятися на безболісність інтеграційних процесів. Розглянемо деякі негативні і в той же час досить відчутні для української економіки аспекти вступу до лав СОТ. А саме – необхідність зменшення Україною ввізного мита, що сприятиме виникненню додаткових проблем на внутрішньому ринку. Необхідно відзначити, що при попередньому розгляді наслідків вступу до СОТ теоретично можна очікувати тимчасове (хотілось би вірити, зважаючи на негативний досвід приєднання Киргизії) зниження виробництва по окремих товарах в обсягах, еквівалентних збільшенню імпорту.

Слід зауважити, що вище наведені застереження, не враховують суттєвого зменшення витрат на виробництво продукції за рахунок упровадження міжнародних та європейських стандартів і відмови від застосування „подвійних” стандартів для внутрішнього ринку та експорту зі зменшенням, залежно від виду продукції, на 3 – 5% витрат на обов’язкове підтвердження відповідності експортної продукції за рахунок переходу від „подвійної” сертифікації (у країні-експортері та країні-імпортері) до взаємного визнання результатів оцінки відповідності у разі вступу України до СОТ.

Утішним моментом є те, що загалом взаємозв’язок між підвищенням мита та нарощуванням внутрішнього виробництва не підтверджується практикою розвитку держав. В Україні справедливість цього досвіду згідно з відповідною угодою, ставки мита були зменшені порівняно з минулим роком майже в 2 рази, при цьому не зафіксовано збільшення імпорту по жодній групі товарів, а збільшення експорту української продукції, в той же час, до країн ЄС становило близько 20%. Отже, набутий Україною досвід підтверджує загальне світове правило – при ставці мита вище 15% імпорт починає переходити в „тінь”.

З іншого боку, сучасний рівень захисту внутрішнього ринку України характеризується такими параметрами:

- близько 79,5% ставок мита, встановлених згідно з дев’ятизначними кодами ТН ЗЕД, відповідають граничному рівню, визначеному концепцією трансформації митного тарифу України.

- Серед них близько 76% ставок мита менше граничного рівня, близько 12% ставок відповідають йому.

- Частка ставок мита, що перевищують граничний рівень концепції, становить близько 21%. Це в основному специфічні ставки мита, встановлені на товари 1 – 24 групи ТН ЗЕД, та ставки, встановлені законами України на підакцизні та інші товари.

Таким чином, ступінь захищеності найбільш вразливих секторів внутрішнього ринку достатня для завершення внутрішньогалузевої реструктуризації. А практика встановлення вивізних (експортних) мит повинна бути припинена, як така, яка наносить збитків економіці України, невиправдано обмежуючи товаровиробника у вільному виборі ринків збуту та, перешкоджаючи вступу країни до СОТ та ЄС.

На нашу думку, ефективність зовнішньоторговельних відносин як і безпосередньо самого товаровиробництва, обумовлена, не в останню чергу, дієвою мотивацією (зацікавленість в удосконаленні зовнішньоторговельних відносин з урахуванням споживчої якості, асортименту й об'ємів продукції, що випускається). Неможливо створити правову державу, не маючи незалежного громадянина, якого просто не може бути без приватної власності. Закони самі по собі не збалансують суспільство, так як людям властиво переслідувати власні інтереси. Свобода людей включає добровільне самообмеження на користь інших. Адже адаптаційний процес входження до СОТ може бути значно полегшений за умови підготовленості безпосередніх господарських агентів.

Отже, глобальні тенденції інтернаціоналізації та значного збільшення обсягів торгівлі, не зважаючи на скрутні обставини кризового періоду та проблеми у взаємній торгівлі, не обминули й Україну. На фоні загального падіння показників господарської діяльності по всіх галузях, зовнішньоекономічна діяльність країни відзначалася динамізмом. Після „захоплення” власним суверенітетом та необґрунтованій упевненості в можливості існування „натурального господарства”, прийшло розуміння

неминучості процесу всесвітньої глобалізації економіки, а відповідно й необхідності інтернаціоналізації господарського життя України. Що перш за все вигідно для рівня розвитку національної економіки, підтягування її до рівня промислово розвинутих країн, для яких процес індустріалізації економіки завершений, – країни наближаються до лав „інформаційного суспільства”. Звичайно, багатостороння торговельна система не може дати відповіді на всі запитання по реформуванню національної економіки, але помилковим було б недооцінювати те велике значення, яке має для світового господарства та її суб’єктів, заснована на правилах система з багатосторонніми процедурами та гнучкими механізмами, що в змозі допомогти здолати багато конкретних економічних проблем Україні. Оскільки після вступу України до Світової організації торгівлі суттєвих втрат можуть зазнати провідні національні товаровиробники, обґрунтуємо необхідність адаптаційного періоду для відпрацювання раціональної взаємодії між бізнесом і державою задля його дійсної конкурентоспроможності.

Основою оптимізації міжнародних торговельних економічних відносин України, пов’язаних із галузями матеріального виробництва, на нашу думку, є встановлення прямих контактів між спорідненими підприємствами, створення спільних підприємств, безпосередня участь у транснаціоналізації. Істотне значення при цьому має розширення прав безпосередніх учасників міжнародної торгівлі утворювати ті чи інші корпоративні об’єднання. Тобто реалізація національної зовнішньоторговельної стратегії залежатиме від дієвості механізму взаємодії між бізнесом і державою, оскільки лише по-справжньому ефективні власники здатні визначати напрямки зовнішньоторговельної діяльності, належно оцінювати зарубіжних партнерів і власну конкурентоспроможність.

Аналіз показав, що основними проблемами у використанні переваг в перші роки членства у СОТ є :

На макрорівні:

- низький, за міжнародними критеріями, потенціал конкурентоспроможності. Шлях вирішення: максимально збільшити державні і недержавні інвестиції у сферу новітніх інформаційних технологій, які визначають рівень міжнародної конкурентоспроможності; повноцінно використати пільги сумісні з нормами СОТ; ефективно на державному рівні підтримувати сфери інноваційної діяльності, з акцентом на галузі, визначені як пріоритетні, що мають або можуть мати конкурентні переваги; розвивати інфраструктуру виробничої і підприємницької діяльності в країні відповідно до технічних і технологічних параметрів конкурентів; створити цивілізовану систему фінансування та страхування комерційної діяльності підприємств задля зменшення вартості ресурсів розвитку та величини комерційних ризиків при впровадженні інноваційних проектів; забезпечити збереження преференційного режиму імпорту, котрий підтримує національне виробництво;

- ускладнення у сфері державного регулювання економічного розвитку. Шлях вирішення: відмовитися від використання традиційних важелів економічної, зокрема, вертикальної промислової політики; здійснити поступовий перехід на нові, міжнародно погоджені умови державного регулювання економіки

Нажаль, сьогодні, стан золотовалютних резервів країни не є достатнім для гарантування макроекономічної стабільності в умовах посилення впливу на економіку України коливань світової кон'юнктури.

На мікрорівні:

- проблема адаптації вітчизняної промисловості до умов більш жорсткої конкуренції та прискорення темпу інновацій. Шлях вирішення: забезпечити світовий рівень якості та споживчих властивостей продукції засобом гармонізації українських стандартів міжнародним та європейським; знизити вплив держави на роботу великих корпорацій; погасити заборгованість перед підприємствами з відшкодування ПДВ; розглянути можливість варіанту

підтримки конкурентоспроможних підприємств, а не галузей економіки з боку держави;

- зменшення прямої підтримки з боку держави окремих галузей. Шлях вирішення: впровадити дозволені Угодами СОТ субсидії на такі цілі, як фінансування дослідницьких, учбових консультативних і маркетингових програм, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, страхування та гарантування безпеки доходів, виплати на відшкодування збитків від стихійних лих, допомогу на структурну перебудову, виплати за програми охорони довкілля та регіональними програмами допомоги;

- проблема реструктуризації українського аграрного сектора. Шлях вирішення: на переговорах зі вступу відстоювати рівень внутрішньої державної підтримки в розмірі відповідному до рівня розвинутих країн;

- проблема перебудови українського сектора послуг. Шлях вирішення: максимальне використання переваг перед іноземними постачальниками, які полягають в кращому розумінні місцевого споживача, обізнаності в місцевих традиціях господарювання, законодавчого та адміністративного регулювання, налагодженим громадським зв'язкам, відсутністю мовного та культурного бар'єрів;

- необхідність приведення у відповідність до міжнародних норм національних стандартів. Шлях вирішення: в умовах приєднання до СОТ оговорити зобов'язання щодо поступової щорічної гармонізації з міжнародними стандартами певної кількості національних у відповідності з прорахованими темпами адаптації національних виробників.

Ці заходи необхідно передбачити в кінцевих домовленостях про умови повноправного членства України в СОТ.

Отже, об'єктивна необхідність вимагає поступового, але неухильного включення економіки України до системи міжнародного поділу праці, світових інтеграційних процесів. Доцільно врахувати всі вихідні, визначальні умови, що складаються у світовій економічній системі. По-перше, вона дедалі більше стає глобальною цілісністю, в якій посилюється взаємозалежність національних

економік на основі поглиблення транснаціоналізації виробництва та обігу всього господарського життя. По-друге, зростає інтенсивність регіональних інтеграційних процесів, що веде, з одного боку, до виникнення великих економічних просторів та вилучення відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, а, з іншого – до сегментації світового ринку, до секторизації єдиного світового господарства внаслідок створення відносно замкнутих торгово-економічних блоків та інтеграційних угруповань. По-третє, глобальна економіка як міжнародна господарська система характеризується циклічністю розвитку, яка впливає на динаміку, темпи та пропорції економічного поступу окремих країн як її елементів та ланок. По-четверте, домінуючими факторами і світового, і національного економічного розвитку стають інтелектуально-інформаційні складові, які отримують могутній поштовх внаслідок науково-технологічної революції. По-п'яте, поступово змінюється економічна основа сучасної цивілізації. Індустріальна модель розвитку визначається пріоритетом знань, людського капіталу, формування „економіки розуму”, „економіки думки”.

Отже, питання стоїть не в тому бути чи не бути Україні повноправним членом СОТ (невдовзі або ж згодом), а в тому як запобігти або ж пом'якшити ймовірність настання проблем адаптаційного періоду та прорахувати можливі шляхи їх вирішення. Без структурної адаптації до пріоритетів світової економіки, формування з цією метою адекватної інноваційної та інвестиційної стратегії (і не тільки держави, як ми вже зазначали, а й сфери бізнесу, насамперед) нам нічого й думати про використання переваг світової торговельної системи. Не слід вважати, що вступ до СОТ повністю виключає загрозу антидемпінгових розслідувань, хоча воно й потенційно покращує позиції країни, проти якої вони ініціюються. Кількість таких розслідувань і реалізованих антидемпінгових заходів членів СОТ має тенденцію до росту. Оцінюючи загалом проблему можливих негативних наслідків та ризиків, що витікають із приєднання до СОТ, слід зазначити, що дії несприятливих економічних факторів не слід абсолютизувати. Потенційно можливі заходи по

їх запобіганню або мінімізації повинні бути передбачені в кінцевих домовленостях про умови приєднання та в програмі урядових заходів, пов'язаних із вступом України до СОТ. Адже приєднання України до СОТ не тільки відповідає її стратегічним інтересам, а й по суті означатиме кардинальний поворот від практики довільного встановлення та застосування державою правил економічної поведінки до поступового встановлення правил, визнаних на багатосторонньому міжнародному рівні. Цей крок може стати вирішальним в процесі встановлення цивілізованого ринкового господарства в нашій країні, здійснення більш радикальних адміністративної й структурної реформ, прискорення інтеграції України у світові та європейські економічні та політичні структури. Виникаючи ж проблеми адаптаційного періоду, це лишень привід до активізації внутрішніх соціально-економічних перетворень на основі чітко сформульованих цілей і задач, у відповідності з міжнародними зобов'язаннями України. Таким чином, одним із шляхів вирішення проблем адаптаційного періоду повинна стати розробка підготовчих заходів напередодні вступу, а не внаслідок, а саме:

- 1) Створення ефективного механізму моніторингу відповідності українського законодавства нормам й правилам СОТ.
- 2) На рівні урядових заходів сприяти комплексному виконанню стратегії забезпечення конкурентоздатності національної економіки, зокрема:

- збільшити джерела фінансування та підтримки науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, особливо стосовно розробці новітніх технологій, новітніх інформаційних технологій; забезпечити реальну державну підтримку сфері інноваційної діяльності;

- сприяти відповідними законодавчими мірами стимулюванню вкладень недержавних утворень у сферу економіки задля її реструктуризації та оновлення;

- забезпечити підвищення рівня поточного фінансування і державного інвестування й створити умови для недержавних інвестицій у систему освіти задля забезпечення розвитку науково-технічного прогресу в майбутньому (навчання протягом усього життя працівника будь-якого фаху – гарантія

стабільного економічного розвитку держави у відповідності з реаліями інформатизації суспільства);

- сприяти розвитку загальної інфраструктури виробничої й підприємницької діяльності в країні за зразками передових промислово розвинених країн світу, аби в повній мірі використати вигідність геополітичного розташування України й оптимізувати взаємні зовнішньоторговельні потоки.

3) Створити цивілізовану систему фінансування й страхування комерційної діяльності з метою зменшення вартості ресурсів розвитку і комерційних ризиків при впровадженні перш за все інноваційних проєктів, або ж експортоорієнтованих та імпортозамінних. 4) Зберегти й здобути преференційні режими для критичних видів імпортової продукції, налагоджуючи постачання на багатовекторній взаємовигідній основі, не перевищуючи межу 20% із кожною окремо взятою країною-імпортером. 5) Запровадити підготовку національних кадрів по діяльності СОТ для всіх економічних та юридичних спеціальностей, які б під час приєднання й тим більше в межах Організації відстоювали інтереси України й національних підприємств та фірм.

Адаптаційний процес входження до СОТ може бути значно полегшений за умови підготовленості безпосередніх господарських агентів до нових умов діяльності, для чого необхідним є:

- стимулювання внутрішнього конкурентного середовища з дійовим антимонопольним законодавством;
- розвиток національних ринків продукції, капіталу, праці, земельних ресурсів та відповідної інфраструктури (інформаційної, кредитно-фінансової, збутової);
- професійне опанування принципами, нормами й правилами СОТ не тільки на державному, але й на підприємницькому рівнях.

Упередженню та нейтралізації багатьох проблем адаптаційного періоду слугуватиме розробка системи необхідних заходів напередодні вступу до СОТ,

а не внаслідок. Це стосується, насамперед, тих із них, які створюють умови для забезпечення національної конкурентоспроможності. Зокрема, доцільно:

- оптимізувати і постійно нарощувати джерела фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, особливо в галузі новітніх технологій, де Україна має пріоритет;
- створити сучасну систему фінансування й страхування комерційної діяльності для зменшення вартості ресурсів розвитку і комерційних ризиків при впровадженні інноваційних проектів, орієнтованих, перш за все, на інтенсифікацію експорту та ефективне імпортозаміщення;
- сприяти розвитку загальної інфраструктури виробничої й підприємницької діяльності за європейськими зразками аби в повній мірі використати вигідне гео економічне розташування;
- запровадити спеціалізовану підготовку національних кадрів, які б відстоювали інтереси України й національних підприємств та фірм, професійно використовували нові можливості активізації зовнішньоторговельної діяльності у межах СОТ.

Таким чином, нами з'ясовані напрямки досягнення ефективної відкритості української економіки шляхом випереджаючої структурної перебудови та інституалізації ринку, що принципово важливо в умовах глобалізації із широкомасштабною експансією транснаціональних компаній. Ця відкритість має досягатись поетапно з відповідними домовленостями в ході переговорного процесу повноправного членства України в СОТ.

Висновки до розділу 3

Тому, необхідно запровадити заходи внутрішньої економічної стабілізації та адаптації до нових умов міжнародного торговельного простору. Означимо визначальні з них:

1. Експортоорієнтовні галузі прагнуть переводити до малих форм організації бізнесу, що дозволить зайняти „свої” ніші на світових товарних ринках, в першу чергу за рахунок здобуття гнучкості у функціонуванні.

2. Імпортоорієнтовні галузі намагатися поступово залучати до існуючих міжнародних компаній, тобто, вдосконаливши законодавство стосовно прямих інвестицій, зробити ці комплекси (і взагалі імпорт в Україну), привабливим для партнерів. Зрозуміло, імпорт буде більш ефективним уразі обопільної зацікавленості партнерів, а не тільки орієнтації на власні інтереси. З цього приводу варто відзначити, що так як не винайдено варіанти самостійного виходу із ситуації критичної імпортової залежності, нам нічого не залишається як сприяти формуванню підприємств, які б відповідали вимогам великого бізнесу з певними частками прямих іноземних інвестицій (завдяки участі у підприємницькому капіталі всесвітньо відомих ТНК, стосовно роботи у галузях, продукція яких має стратегічне значення для українського товарного ринку).

3. Внутрішні проблеми України є основним фактором „стримування” її зовнішньоторговельного іміджу та фактором неефективності імпортних операцій.

4. Необхідно більш виважено ставитись до питань визнання тих або інших країн стратегічними партнерами, навіть, уразі нагальної потреби в імпорті товарів або фінансових ресурсів. Досвід минулих років показує, що окремі стратегічні партнери мають конкурентні цілі, внаслідок чого Україна опиняється на перехресті конфліктних інтересів. Як правило, такі проблемні ситуації, навіть якщо вони вирішуються шляхом поступок із боку України, нерідко ускладнюють її відносини з одним партнером і не покращують – з іншим. Основою ладнання вище означених протиріч, може бути відверта, ретельно проаналізована відповідь на питання: „Які держави вважають Україну своїм стратегічним партнером?”

Отже, баланс вигод і витрат України внаслідок вступу до СОТ залежить не тільки від порівняльних переваг різних секторів української економіки, але і

від того, як уряд оцінить можливості розвитку переваг, отриманих від членства у СОТ, та спрогнозує ступінь загрози потенційних негативних наслідків. Оскільки, після вступу України до Світової організації торгівлі суттєвих утрат можуть зазнати провідні національні товаровиробники (невідповідність до жорстокої міжнародної конкуренції як через технологічну відсталість, так і внаслідок тривалої їх підтримки державою засобами, не сумісними з нормами СОТ), в розділі нами обґрунтовується необхідність адаптаційного періоду для відпрацювання раціональної взаємодії між бізнесом і державою задля його дійсної конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження вітчизняних реалій митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також узагальнення світового досвіду ми здобули наступні результати-висновки:

1. Під зовнішньоекономічною діяльністю держави слід розуміти систему заходів щодо здійснення експортно-імпортних операцій між різними країнами. Україна вже сьогодні повинна розвивати національне законодавство, максимально враховуючи відповідні міжнародні норми, адже вже сьогодні відчувається потреба у фахівцях із питань інтеграційних процесів, політики та права, із питань діяльності СОТ.

2. Реалії сьогодення переконливо доводять нам, що сучасна реалізація напрямів зовнішньоекономічної діяльності України спрямована на інтеграцію у світове господарство. Відповідно це зумовлює використання системи заходів її регулювання. В процесі дослідження доведено, що методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні можна поділити на тарифні (що базуються на використанні мита), нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг та ін.).

3. З'ясовано, що економічні й політичні реалії сьогодні поставили Україну перед цілком очевидним вибором – Європа чи СНД (Росія). Ми вважаємо, що за всієї привабливості Заходу, Україна за певних об'єктивних та суб'єктивних обставин не може грати за правилами, які вже засвоїли країни Центрально-Східної Європи та Балтії. Хоча нинішня ситуація в Росії та СНД у цілому є кризовою, але правила гри тут аналогічні українським, що сприяє наближенню України до СНД.

4. Глобалізація умов економічного розвитку на основі, зокрема, лібералізації торговельно-економічних режимів під егідою СОТ, членство в якій є на сьогодні для України одним із стратегічних завдань, ставлять перед нашою державою нові теоретичні й практичні питання суттєвої корекції зовнішньоторговельної політики в частині використання механізмів та інструментів регулювання експорту та імпорту товарів і послуг. Визначено, що

за сучасних умов функціонування механізму реалізації зовнішньоторговельних відносин спрямоване, передусім, на реалізацію загальнодержавних інтересів.

5. На основі проведеного аналізу тенденцій зовнішньої торгівлі України, який не виявив позитивних зрушень структури експорту та імпорту, ще раз доведено необхідність розвивати експортний потенціал нашої держави в межах міжнародної спеціалізації, яка б органічно поєднувалася з вигідними для України напрямками структурних трансформацій в економіці.

6. На основі оцінки динаміки географічної та товарної структури імпорту обґрунтовано першочерговість проведення поетапної й всебічної диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків України з метою досягнення їх збалансованої геополітичної структури. Необхідність мінімізувати критичну залежність від окремих держав (ринків), зміцнюючи економічну безпеку України.

7. Доведено, що задля підвищення результативності розвитку зовнішньоторговельних відносин України необхідне поетапне, із залученням державних механізмів регулювання, введення в практику сучасних форм економічної взаємодії з іноземними країнами на основі взаємовигідного використання мобільності обопільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

8. Розглянуто модель сучасної системи регулювання зовнішньоторговельних відносин, класифікацію її елементів із точки зору конкретного наповнення механізмів національних та міжнародних (інтеграційних) торговельних політик. З урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку зовнішньої торгівлі України у процесі вступу до СОТ, вона має використовувати всі можливості обґрунтованого протекціонізму, оскільки стратегічний вииграш реально уможлиблюється за умов „блокування” появи небажаних зарубіжних фірм (корпорацій) на національному й зарубіжних ринках, генерації певного синергічного ефекту.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абдаладзе М.Г. Новые формы ВЭД: региональный аспект / М.Г. Абдаладзе // Новые формы международного экономического сотрудничества. – М., 1992. – с.91-109.
2. Ананьев А. Влияние новых инструментов экологической политики на торговлю / А. Ананьев // Внешняя торговля. – 1996. - №6. – с.5-9.
3. Бальцерович Л. Загальні помилки при обговоренні проблем переходу до ринкової економіки / Л. Бальцерович // Уроки реформ: за матеріалами міжнародної конференції / пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – с. 37-54.
4. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти [текст] : монографія / І. Г. Бережнюк. — Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. — 543 с.
5. Бережнюк І.Г. Організаційна структура митної служби та митного органу: шляхи оптимізації / І.Г. Бережнюк, А.Д. Войцещук // Вісник АМСУ. – 2008. – № 4 (40). – С. 3-12.
6. Березной А. В. ТНК на рынках развивающихся стран: ограничительная деловая практика / А. В. Березной. – М.: Наука, 1985. – 197с.
7. Бліхар М. М. Реформування митно-тарифної політики України з використанням досвіду країн ЦСЄ в контексті вступу до СОТ // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2008. – № 2 (37). – С. 56–60.
8. Богородицкий В.К. Мировая торговля 1966-1980рр.: сравнительный и компонентный анализ / В.К. Богородицкий, В. Т. Тарнавский. – М.: ВНИИ системных исследований, 1985. – 50с.
9. Борисенко О. П. Зовнішньоекономічна політика в Україні: проблеми та перспективи / О. П. Борисенко // Актуальні проблеми зовнішньоекономічної діяльності та митної справи в умовах глобалізації : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Дн. : Академія митної служби України, 2010. – 461 с.

10. Будзынский Войцех. Реализация контракта по импорту и экспорту согласно INCOTERMS' 90 / Пер. с польск. – Львов: Слово, 1994. – 90с.
11. Буланний О.О. Світовий досвід сучасного митно-тарифного регулювання та застосування його в Україні / О.О. Буланний // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 7-14.
12. Бураковський І.В. Теорія міжнародної торгівлі / І.В. Бураковський. – К.: Основи, 1996. – С.-241.
13. Ваганов Б.С. Проблемы мирового хозяйства: против произвола в международной торговле / Б.С. Ваганов, А.Б. Фрумкин. – М.: Знание, 1984. – С.-64. (35)
14. Ващенко В.В. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Ващенко // Фінанси України. – 2000. – №3. – С. 40-47.
15. Ветров А.В. Соперничество или партнерство? (Внешнеэкономическая экспансия капитала) / А.В. Ветров. – М.: Мысль, 1990. – 268с.
16. Войтов С. Г. Митно-тарифне регулювання в рамках членства в СОТ / С. Г. Войтов // Митна справа в Україні: теорія і практика : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ : АМСУ, 2008. – Ч. 1. – 381 с.
17. Войцещук А. Митна вартість: теоретичні основи та концептуальні положення / А. Войцещук, І. Бережнюк // Вісник Акад. мит. служби України. — 2003. — № 4. — С. 3–8.
18. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н. В. Горін. – К., 2008. – 330 с.
19. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 696 с.
20. Гриц Г. Электронное будущее таможенного декларирования // Таможня и ВЭД. – № 7. – 2005. – С. 18–21.

21. Губин А. В. Проблемы оценки экономических результатов таможенного дела / Алексей Губин // Вестник Российской таможенной академии. — 2010. — № 1. — С. 7–15.
22. Губський Б. Інтернаціоналізація української економіки / Б. Губський, Д. Лук'яненко, В. Сиденко // Економіка України, 2000, № 9. — С.15-24.
23. Демиденко Л. М. Мито і митна політика в умовах глобалізації / Л. М. Демиденко // Фінанси України. — 2004. — № 1. — С. 63–69.
24. Дубнюк Є. М. «Мито» як системна категорія економічної теорії / Є. М. Дубнюк // Формування ринкових відносин. — 2006. — № 5. — С. 27–30.
25. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами / Дюмулен И. И. — М. : Экономика, 2003. — 315 с.
26. Євтух О. Т. Концептуально про вартість / О. Т. Євтух // Актуал. пробл. економіки. — 2005. — № 3. — С. 3–16.
27. Єгоров О. Б. Митна економіка (Україна – СОТ – ЄС) : посіб. / О. Б. Єгоров. – О. : ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – 226 с.
28. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 року N 959-ХІІ.
29. Закон України «Про Митний тариф України» від 5 квітня 2001 р. № 2371-ІІІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2001. — N 24. — Ст. 125.
30. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до СОТ» від 10.04.2008 р. № 250 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2008. — № 23. — Ст. 213.
31. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л.Иноземцев. — М.: Academia – Наука, 1998. — 640 с.
32. Іринчина І.Б. Зменшення ризиків залучення фінансів на підприємство шляхом багатofакторного аналізу об'єкта інвестування / І.Б. Іринчина // Збірник: Сучасна інноваційно-промислова політика України. - Чернівці: ЧДУ, 1999. - т.2. — С. 27-32.

33. Іринчина І.Б. Підвищення ефективності зовнішньоторговельного регулювання в Україні як засіб забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіонів/ І.Б. Іринчина // Зб. наук. пр.: Науковий вісник: Економіка. – Чернівці: ЧУ, 2001. – Вип. 113. – С. 54-59.

34. Іринчина І.Б. Результативність лібералізаційних регулятивних заходів на шляху приєднання України до ГАТТ/СОТ / І.Б. Іринчина // Зб. наук. пр.: Науковий вісник: Економіка. – Чернівці.: ЧУ, 2002. – Вип. 139. – С. 25-30.

35. Іщук І.О. Митні ініціативи в глобальному просторі: моногр. [Текст] / І. О. Іщук. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – 304 с.

36. Карамбович І.М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України: моногр. [Текст] / І. М. Карамбович. – Дніпропетровськ: АМСУ, 2009. – 281 с.

37. Карамбович І. М. Методологічні основи дослідження митної справи / І. М. Карамбович, С. Г. Войтов // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 65–72.

38. Ківалов С.В. Митна політика України : підручник / С.В. Ківалов, Б.А. Кормич. – Одеса : Юридична література, 2001. – 256 с.

39. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: Навч. Посібник / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко та ін.. – Одеса: Астропринт, 1998. –316 с.

40. Коляда С. П. Економічна складова діяльності митних органів у системі забезпечення державних пріоритетів України: моногр. [Текст] / С. Коляда. – Дніпропетровськ: АМСУ, 2007. – 238 с.

41. Крутковська Л. Ринок, ціни та ціноутворення в Україні: теорія та практика // Актуал. пробл. держ. управл. — 2009. — № 2.

42. Кунєв Ю.Д. Концептуальні основи розвитку митної служби України / Ю.Д. Кунєв // Митна справа. – 2005. – №6. – С. 8-13.

43. Курасова Є. Теоретико-методологічні підходи до визначення поняття “митна політика” / Є. Курасова // Вісник Академії митної служби України. – 2003. – № 2 (18). – С. 11–15.

44. Липко О. Експортно-імпортна політика в умовах глобалізації / О. Липко // Фінансова Україна. – 2002. -№5.- С.9-13
45. Ліпіхіна Т.Д. Оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах лібералзації зовнішньоекономічної діяльності в Україні : матеріали дисертації / Т.Д. Ліпіхіна.
46. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 1996. – 390с.
47. Лукьяненко Е.В. Налоговое регулирование международной торговли товарами [Текст] / Е.В. Лукьяненко. –Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. – 112 с.
48. Любива Ю. В. Місце та роль фіскальної функції серед інших функцій митних органів / Ю. В. Любива // Вісник АМСУ. – 2009. – № 1. – С. 94– 97.
49. Мартинюк В.П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія: моногр. [Текст] / В. П. Мартинюк. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.
50. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т. М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с.
51. Мельник Т.М. Напрями вдосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11. – С. 110–118.
52. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// customs.gov.ua](http://customs.gov.ua).
53. Мостовий А.С. Зміни в митному праві Європейського Союзу [Текст] / А. С. Мостовий // Митна справа. – 2006. – № 5 (47). – С. 33-38
54. Науменко В.П. Применение таможенных режимов в Украине: теория, практика, рекомендации: практ. пособие [Текст] / В. П. Науменко. – К.: Знання, 2005. – 430 с.

55. Науменко Н.П. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Н.П. Науменко // Економіка України. – 2002. – №2. – С. 80-82.

56. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Науменко В. П., Пашко П. В., Руссков В. А. – К. : Знання, 2006. – 394 с.

57. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. ; Рос. акад. наук, Ин-т рус. яз. им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., доп. — М. : Азбуковник, 1999. — 944 с.

58. Оліщук Г.О. Актуальні проблеми реалізації митної політики України та шляхи їх розв'язання / Г.О. Оліщук // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 3(4). – С. 90-96.

59. Основи митної справи в Україні : навчальний посібник ; за ред. П.В. Пашка. – К. : Знання, 2004. – 732 с.

60. Пашко П. В. Митна політика та митна безпека України / П. В. Пашко // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 74–86.

61. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): моногр. [Текст] / В. П. Пашко. – Одеса: АТ «ПЛАСКЕ», 2009. – 628 с.

62. Педь І.В. Непрямі податки в податковій системі України: Навчальний посібник / За ред.. Ю.М.Лисенкова. – К.: Знання, 2008. – 348с.

63. Перепьолкін С.М. Міжнародне співробітництво України та Європейського Союзу в галузі митної справи [Текст] / С. М. Перепьолкін // Митна справа. – 2006. – № 6 (48). – С. 23-26.

64. Підсумки роботи Держмитслужби за 2010 рік [Текст] – Київ: ДМСУ, 2011. – 120 с.

65. Пісьмаченко Л. Митно-тарифне регулювання як засіб захисту економічних інтересів держави у сфері зовнішньої торгівлі / Л. Пісьмаченко //

Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. – 2007. – № 12. – С. 49–52.

66. Пісьмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю: механізми регулювання та контролю : монографія / Пісьмаченко Л. М. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 366 с.

67. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

68. Полонський О. До історії митного оподаткування в Україні / О. Полонський // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 144.

69. Приймаченко Д.В. Міжнародний досвід реалізації митної політики: практика впровадження в Україні / Д.В. Приймаченко // Митна справа. – 2006.- №5. – С. 3-11.

70. Примара Європи./ Агентство гуманітарних технологій, - К., 2000.

71. Регулювання митної справи: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. А. Д. Войцещука. — Хмельницький : Інтрада, 2007. — 312 с.

72. Решетніченко А. В. Гуманістична концепція управління / А. В. Решетніченко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. / редкол. : С. М. Серьогін (голов. ред.) та ін. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2003. – Вип. 3 (11). – С. 21–43.

73. Серіков А. В. Ціноутворення на промислову продукцію з врахуванням її споживчої вартості / А. В. Серіков, О. В. Білоцерківський // Актуал. пробл. економіки. — 2006. — № 4.

74. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 1998. – 568 с.

75. Статистика [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Національного банку України : [сайт]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

76. Стратегічне партнерство України з іншими державами: підходи та оцінки (Аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. 2001. № 2. С. 3 – 50.

77. Суворов В. В. Окремі аспекти оцінки ефективності здійснення митної справи в Україні / В. Суворов // Митна безпека. — 2010. — № 2. —

78. Терещенко С. С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності / С. С. Терещенко. — К.

79. Тітаренко В.П. Зовнішньоторговельна політика та умови інтеграції України в світове господарство / В.П. Тітаренко // Збірник наукових праць. Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи. Випуск 3. Київ, 1999р. — С.9-12.

80. Філатов В.В. Напрямки сучасної митної політики України / В.В. Філатов // Митна справа. — 2009. — № 4(64). — С. 24-30.

81. Фомін І. Політика України у сфері антидемпінгових і компенсаційних заходів / І. Фомін // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 51 (84). — С. 37–41.

82. Циганкова Т.М. Міжнародні організації: Навчальний посібник / Т.М. Циганкова. — К.: КНЕУ, 1998. — 124 с.

83. Шахов А.В., Питерская В.М. Оптимизация тарифного регулирования таможенно-транспортной деятельности Украины // Таможня и ВЭД. — 2008. — № 7. — С. 183–195.

84. Ширмер Я. Зовнішня торгівля і політика валютного курсу в Україні / Я. Ширмер. — травень 2000. — 58с.

85. Що таке Угода про Партнерство та Співробітництво? Короткий довідник з Угоди, підписаної в Люксембурзі 16 червня 1994 р. між Європейським Союзом та Україною. Київ, 1998. — 56с.

86. Электронное декларирование [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: <http://gov.cap.ru/hierarchy.asp?page=../11233/86831/>