

УДК 339.54

М.М. Бліхар,

здобувач кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський національний університет імені Івана Франка

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СПІЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*У статті проведено аналіз теоретичних засад спільної торговельної політики ЄС, а також сутність і особливості спільної торговельної політики ЄС.*

*The article analyzes the theoretical foundations of common trade policy, as well as the nature and features of formation of common trade policy.*

**Вступ.** Спільна торговельна політика ЄС є дуже важливою складовою політики ЄС. Ця політика значною мірою залежить від процесів, які відбуваються у світі: інтеграції, інтернаціоналізації, транснаціоналізації і глобалізації, що формуються під впливом економічних і політичних чинників і одночасно впливає на розвиток політичних стосунків ЄС з іншими країнами.

**Викладення основного тексту.** Проведення спільної торговельної політики належить до компетенції ЄС. Європейські інституції узгоджують єдиний митний тариф, укладають митні й торговельні угоди, гармонізують заходи з лібералізації торгівлі з третіми країнами, визначають експортну політику та вживають запобіжних заходів, передусім для того, щоб у зародку припинити нечесну торговельну практику. Якщо угоди слід обговорити з третіми країнами, ЄК надає Європейській Раді свої рекомендації. Та, своєю чергою, вповноважує ЄК до проведення переговорів. ЄК від імені ЄС бере участь у переговорах і консультується зі спеціальним Комітетом-133, призначеним Радою для надання їй допомоги у виконанні цього завдання. ЄК працює в межах системи вказівок, визначених Європейською Радою. Реалізуючи свої повноваження, передбачені ст. 133 (ДЄСп), зокрема й стосовно укладання угод, Європейська Рада діє за принципом кваліфікованої більшості.

Торгово-політичні рішення у Комітеті-133 ухвалюються простою більшістю, їх здебільшого підтримує Рада ЄС. Проте, якщо взаємної згоди не досягнуто, Рада ЄС ухвалює самостійне рішення. Водночас слід зауважити, що у зовнішньоекономічній політиці ЄС, у тому числі зовнішньоторговельній, особливо яскраво виражається схильність до пошуку консенсусу, хоча вплив Європейського Парламенту на зовнішньоторговельну політику ЄС обмежений. Таким чином, нормативне та організаційне забезпечення спільної торговельної політики ЄС можна представити за допомогою наступної схеми (рис. 1.1).

Звернемо увагу на те, що положення спільної торговельної політики ЄС обмежують та створюють певні перешкоди для ведення самостійної відповідної політики на національному рівні. Так у випадку потреби країни повинні вносити на розгляд ЄК захисні заходи, які вони хочуть застосувати до третіх країн і повинні інформувати про ці заходи інших країн – членів ЄС. При цьому ЄК може у будь-який час вирішити, що вказані країни – члени повинні змінити чи припинити застосування цих заходів [1, с. 119]. Таким чином, спільна торговельна політика ЄС на практиці повинна вирішувати питання протиріч окремих національних торговельних політик і шукати компроміс, який би відповідав насамперед інтересам всього співтовариства.

Доступ на внутрішній національний ринок і на зарубіжні ринки регулюється за допомогою інструментів торговельної політики (економічні, правові, адміністративні та політичні заходи і методи). Інструменти торговельної політики найчастіше застосовуються на основі національного законодавства та імплементованих міжнародно-правових актах, які передбачають зобов'язання з боку окремих країн, що приймають їх для свого використання.

На нашу думку, важливим принципом формування спільної торговельної політики ЄС є підвищення конкурентоспроможності в країнах-членах. На цій тезі наголошує Писаренко С.М. і стверджує, що рівень конкурентоспроможності країни безпосередньо впливає на характер зовнішньоекономічної політики і визначається рівнем конкурентоспроможності регіонів, їх суспільно-територіальних систем [5, с. 147]. При цьому зовнішньоторговельна політика є важливою детермінантою конкурентоспроможності, оскільки у держави існують механізми стимулювання конкурентоспроможності, проводячи субсидіювання підприємств і політику протекціонізму [5, с. 156].

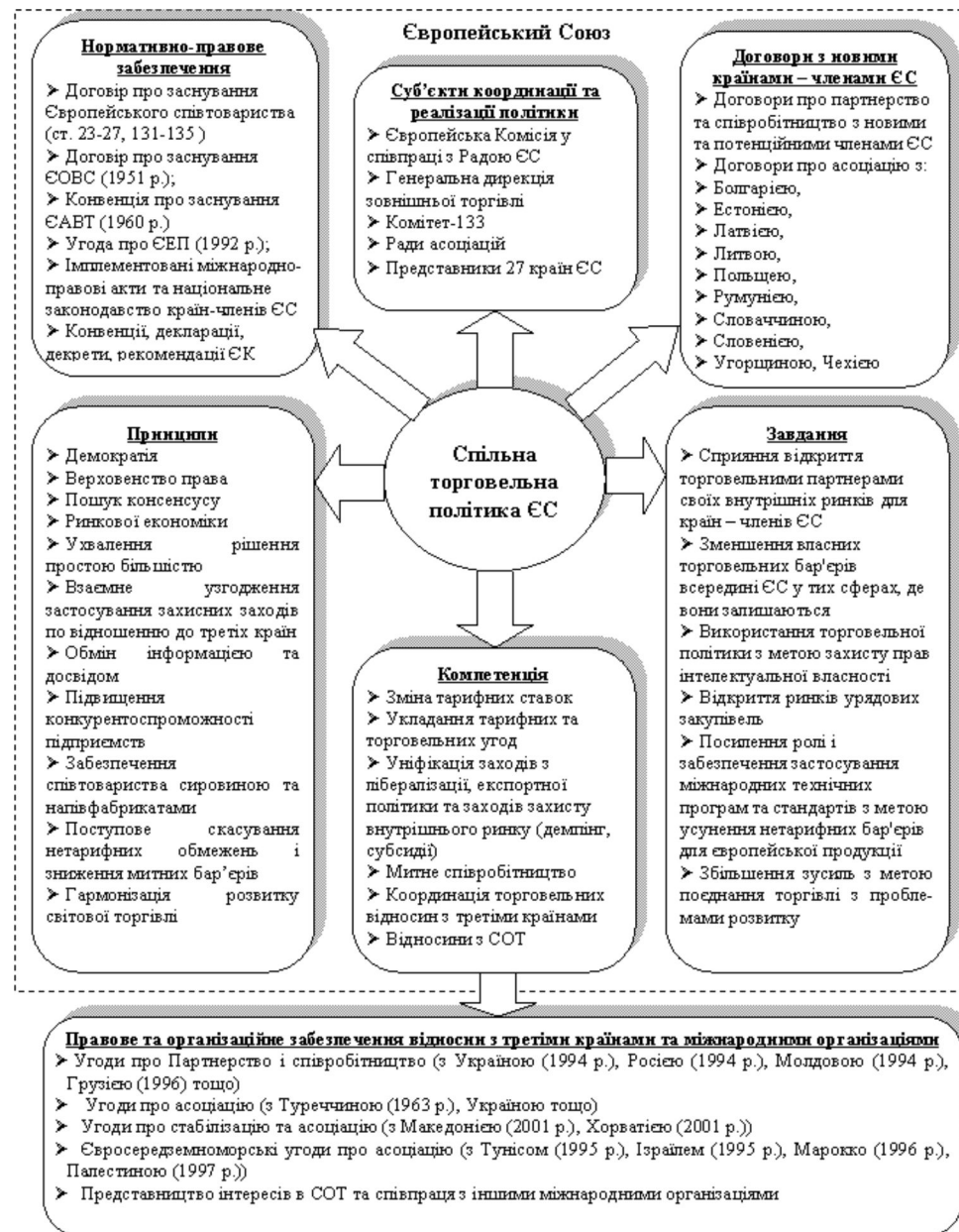


Рис. 1.1. Нормативне та організаційне забезпечення спільної торговельної політики ЄС [складено автором]

Будь-яка торговельна політика ґрунтується на класичних, неокласичних і похідних від них теоріях міжнародної торгівлі, центральним питанням яких є вибір торговельної політики для забезпечення економічного зростання та добробуту нації. Основними є два теоретичні підходи – вільна торгівля (свобода торгівлі, фритредерство) і протекціонізм (режим найбільшого сприяння).

Суть першого підходу полягає в тому, що формування зовнішнього сектора економіки повинно відбуватися з урахуванням висновків моделей Сміта (теорія абсолютних переваг) і Рікардо (теорія відносних, або порівняльних, переваг) і зводиться до заходів максимальної лібералізації зовнішньої торгівлі. Можливості зовнішньоекономічної політики, яка спирається на ці моделі, ґрунтуються на високому рівні економічного розвитку країни та її конкурентоспроможності на світових ринках. Держава не повинна втручатися у свободу торгівлі, яка слугує основою всього сучасного господарського життя і є загальним та непорушним правом.

Класичні теорії міжнародної торгівлі, відповідаючи на питання вибору теоретичної концепції зовнішньоторгівельної політики, однозначно надають перевагу вільній торгівлі. Так, Д.Рікардо підкреслював, що система вільної торгівлі поєднує вигоди кожного з вигодами всієї нації, стимулює промисловість, збільшує загальну кількість продукту, поширює загальний добробут, пов'язує цивілізовані нації в одну всевітню спільноту [6, с. 116]. Цієї думки притримуються і представники сучасних теорій фритредерства [4; 122]. Проте у практиці реалізації зовнішньоторгівельних зв'язків є небагато прикладів того, як країни (в тому числі й економічно розвинені) розбудовують свою торговельну політику, спираючись виключно на такий підхід.

Головним аргументом на користь політики протекціонізму як для країн розвинених, так і для країн, що розвиваються, є теза про наявність дисфункцій у механізмі внутрішнього національного ринкового регулювання. Кожен з ринків (ринки праці, капіталу, товарів тощо) має певні «дефекти», які, з одного боку, послаблюють його конкурентоспроможність до оптимального поділу й розміщення праці, капіталу, до організації ефективного товарообміну, а з іншого, загалом, перешкоджають ринковому механізму у сприянні швидкому розвитку певної галузі економіки. Прихильники цього аргумента (Р.Прєбіш, Г.Мюрдаль, Г.Зингер, А.Льюїс) виокремлюють дві основні форми дисфункції ринку, що визначально впливають на міжнародні трансакції: недосконалість ринків капіталу (типове явище для «молодих» країн) і недосконалість власності. Саме вони й зумовлюють необхідність застосування протекціоністських заходів.

Недосконалість ринків капіталу виявляється в тому, що країна не має достатньої мережі фінансових інститутів, які можуть залучати заощадження з традиційних галузей економіки до нових. В результаті нестача капіталу стримує розвиток останніх і гальмує структурні зміни в економіці країни. Розвиток фінансових ринків вимагає

для своєї реалізації значного часу, а тому політика протекціонізму, спрямована на підтримку галузей, що формуються, може розцінюватися як обґрунтована і економічно виправдана. Можливість усунення недоліків ринків капіталу політикою протекціонізму свідчить про те, що країна водночас є суб'єктом структурної політики, тобто вона вирішує питання розвитку національного господарства комплексно – активна зовнішньоекономічна політика містить і завдання реструктуризації економіки даної країни.

Інший недолік ринкового регулювання – недосконалість власності – означає, що галузь, щодо якої протекціоністські дії країни розглядаються як необхідні й життєво важливі, створює суспільні вигоди, за які не отримує винагороди. Найчастіше ситуація такої ринкової недосконалості виникає в піонерних галузях, які зазнають «стартових» витрат, пов'язаних з пристосуванням технології до місцевих умов або з відкриттям нових ринків збуту. Беручи на себе витрати, наприклад, щодо впровадження нових технологій або відкриття нових ринків, вони не можуть установити права власності на ринки. Кращим рішенням могло б бути надання молодим компаніям відповідної компенсації, але оскільки це не завжди можливо, то достатньо ефективним засобом підтримки галузей-піонерів визнано політику протекціонізму.

Для обґрунтування цієї політики в економічно менш розвинених країнах використовуються додаткові аргументи. Головним серед них є запропонований німецьким економістом Ф.Лістом аргумент протекціонізму молодих галузей, які повинні бути захищені від іноземних конкурентів торговельним митом доти, поки вони зможуть наростити потужності і знизити витрати виробництва внаслідок зростання їхніх масштабів [8, с. 175]. Ф. Ліст зазначав, що теорія А.Сміта та Д.Рікардо не врахувала нерівномірності економічного розвитку різних країн.

Прихильники вільної торгівлі, критикуючи протекціонізм, стверджували, що він шкідливий для національної економіки, оскільки знижує конкуренцію, обмежує задоволення потреб споживачів, призводить до зростання цін. Свобода торгівлі ж, навпаки, сприяє економічному розвитку країни і міжнародної економіки загалом, дає змогу повністю використати потенціал кожної країни для створення національного багатства, стимулює конкурентоспроможність продукції, обмежує монополізм, розширює коло споживчих товарів і послуг.

Важливим доповненням до класичної теорії міжнародної торгівлі став закон вирівнювання міжнародного попиту Дж.С. Міля, який ґрунтувався на конкретному ситуаційному аналізі, містив конкретні пропозиції для зовнішньоторговельної політики і визначав межі втручання країни в економіку. Головна думка Дж. Мілля полягає в тому, що не можна орієнтуватися на показник обсягу експорту-імпорту, а треба порівнювати віддачу, тобто брати до уваги, наскільки експорт чи імпорт сприяє економії витрат праці та капіталу для того, щоб ця економія була реалізована в галузях, які забезпечують переваги в продуктивності праці порівняно з іншими країнами.

Другий підхід, що спирається на неокласичні принципи, враховує специфічні економічні характеристики країн-учасниць торговельних відносин, що дає змогу повністю скористатися рекомендаціями вище згаданих теорій. У цих випадках державне втручання у зовнішньоторговельні відносини допускається з метою створення економічних умов, які сприяють отриманню результатів, що відповідають моделям Сміта та Рікардо. Зокрема, на цій теоретичній основі ґрунтуються нині аргументи на користь мита з позиції поліпшення умов торгівлі. В результаті значно зросла роль контактної і бар'єрної функцій митного регулювання при організації зовнішньоторговельного обміну, що сприяє значному збільшенню кількості суб'єктів митних відносин, які представляють, з одного боку, всі країни світу, що провадять зовнішньоторговельну діяльність та виробляють принципи і цілі зовнішньоторговельної політики, а з іншого, – сукупність приватних осіб, підприємств, організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності і взаємодіють безпосередньо з митними органами [2, с. 43].

Сучасною модифікацією теорії порівняльних переваг стала теорія факторів виробництва, – доповнення даної теорії В. Леонтьєвим про врахування якості факторів виробництва, характеристики національних ринків, поступової адаптації товарів до відмінностей у національному попиті.

С. Ліндер здійснив поглиблений аналіз із зазначенням характеристики різних національних ринків, в першу чергу, їх розмірів, оскільки ширший національний ринок спонукає до інновацій, дозволяє здійснювати масову економію, знижує витрати, і навпаки, вузький національний ринок повинен спеціалізуватися на виробництві товарів, які підлягають стандартизації у міжнародному масштабі.

Теорія порівняльних переваг набувала нових вимірів завдяки теорії життєвого циклу продукту Р. Вернона, М. Позера, Г. Хубауера. Вони зробили висновок, що виробництво трудомісткої продукції у країнах із дорогою робочою силою буде вигідним, якщо воно засновано на новітній технології, і доповнили принцип порівняльних переваг фактором часу.

Цілковитий інший погляд на формування зовнішньоторговельної політики запропонувала теорія меркантилізму, яка фактично заклала основи не лише теорії та політики протекціонізму, а й загалом прагматичного підходу, абсолютно протилежного неокласичному – радикально-дирижистського.

Радикально-дирижистська концепція зовнішньоторговельної політики, як і зовнішнього сектора економіки взагалі, виходить з умов, відмінних від вільної торгівлі. Головний акцент у ній зроблено на національно-державних інтересах країн, що беруть участь у міжнародній торгівлі. Ця теорія особливо підходить для пояснення дискримінаційного становища в системі міжнародного поділу праці та світової торгівлі країн з недостатньо високим рівнем економічного розвитку (передусім країн, що розвиваються). Особливе економічне становище цих країн потребує масштабного державного захисту національних економічних інтересів на світових ринках і допускає використання найдієвіших інструментів для захисту національної економіки, аж до державної монополії зовнішньої торгівлі.

Водночас радикально-дирижистська концепція зовнішньоекономічної діяльності поширюється і на достатньо розвинені країни. Її прихильники доводять, що заходи державної торговельної політики забезпечують зростання добробуту нації загалом і тому є економічно обґрунтованими. Головне місце в цій концепції посідає теорія протекціонізму. Узагальнено теорія протекціонізму викладена в роботах австралійського вченого Макса Кордена [3], опублікованих у 70-80-х роках ХХ ст., що й нині є теоретичною базою аналізу міжнародної торговельної політики, яку проводять Світовий банк і Міжнародний валютний фонд [8, с. 174].

Залежно від використовуваного на користь радикально-дирижистської концепції аргумента, торговельна політика ЄС може бути подана в одній із п'яти форм, які були обґрунтовані І.Бураковським:

- селективний протекціонізм, дія якого спрямовується проти окремих країн або окремих товарів;
- галузевий протекціонізм, що допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей;
- колективний протекціонізм як політика інтеграційних об'єднань, торговельних угруповань держав стосовно третіх країн;
- прихований протекціонізм, що використовує методи внутрішньої економічної політики і є водночас інструментом скорочення мита й збільшення кількості нетарифних обмежень;
- монопольний протекціонізм – одностороннє здійснення державних зовнішньоторговельних відносин з використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує у країнах з централізованим управлінням) [8, с. 174].

Основними елементами формування та реалізації спільної торговельної політики ЄС є:

- теоретичні основи міжнародної торгівлі;
- правова основа торговельної політики – міжнародно-правові норми, національне законодавство, а також принципи і механізми уніфікації та взаємодії міжнародно-правових норм і національного законодавства;
- інституційна основа торговельної політики – міжнародні організації та міжнародні інституції, національні державні органи;
- інструменти реалізації торговельної політики, тобто зовнішньоторгівельний режим (сукупність заходів, що застосовуються у даній країні для регулювання

доступу іноземних товарів і послуг на внутрішній ринок, а також для забезпечення доступу вітчизняних товарів і послуг на ринки інших країн світу у даний період часу).

Загалом під спільною торговельною політикою ЄС розуміють сукупність заходів країн – членів ЄС, які безпосередньо стосуються міжнародної торгівлі. Використовуючи теорії зовнішньоторгівельної політики, можна не тільки обґрунтувати різноманітні види торговельної політики, а й пояснити, що:

– при домінуванні в оформленні й розвитку зовнішньоекономічного сектора політики вільної торгівлі національні економічні структури зазнають відчутного впливу світових ринків, унаслідок чого національна структурна політика не є єдиним засобом впливу на формування структури національної економіки і її зовнішньоекономічної складової;

– політика протекціонізму формується і розвивається під тиском національної структурної політики, що (залежно від форми протекціонізму) ослаблює і/або унеможливує зворотний вплив економіки інших країн і може закріплювати сформовану структуру національної економіки. У кінцевому підсумку така політика протекціонізму посилює деформацію структури економіки даної країни, що виявляється у поглибленні невідповідності структури національної економіки вимогам науково-технічного прогресу та міжнародного поділу праці, закріпленні технічного й технологічного відставання, ослабленні абсолютних і відносних переваг країни, зниженні міжнародної конкурентоспроможності як окремих товарів, галузей, так і всього національного господарства, що своєю чергою й зумовлює низькі якісні показники зовнішнього сектора економіки та економічного розвитку країни;

– формування та розвиток зовнішньоторгівельного сектора економіки відчуває на собі вплив національної структурної політики, спрямованої на захист національних економічних інтересів. Тимчасовий характер захисних заходів галузевого, селективного або прихованого протекціонізму дає змогу не лише врахувати національно-державні економічні інтереси, а й стати активним учасником світогосподарських зв'язків.

Торговельна політика, впливаючи на зовнішню торгівлю, спрямовує виробництво у найбільш доцільне для національної економіки русло, забезпечуючи виробництво та реалізацію суспільно необхідних продуктів.

Із зростанням ролі новітніх технологій інноваційні проекти суттєво впливають на розвиток технологічних секторів економіки. Намагаючись здійснити інноваційний прорив, держави вдаються до так званої стратегічної торговельної політики [209]. Як наслідок, до запропонованих теорією Хекшера-Оліна основних факторів, які визначають напрями зовнішньоторгівельної політики, а це праця, капітал і територія, додається ще один фактор – наявність сформованого державою середовища, що стимулює інновації.

Узагальненням усіх попередніх теорій міжнародної торгівлі можна вважати теорію конкурентних переваг М.Портера, яка на підставі комплексної теорії охоплює розвиток міжнародних торговельних і господарських зв'язків. Зокрема, “конкурентні переваги” включають параметри факторів попиту, розвитку споріднених і підтримуючих галузей, стратегію фірм, їх структуру та суперництво й умови, які створює країна [4, с. 669–677]. Ці фактори є не лише компонентами конкурентної переваги, а і заново створеними перевагами, тобто перевагами, які первісно не були надані країні. При цьому вони розглядаються у динаміці, тобто як фактори, що постійно еволюціонують.

Сучасні умови вимагають не лише узгодження принципів зовнішньоторгівельної політики між окремими учасниками міжнародної торгівлі, а й інтеграційно-економічних об'єднань країн. Саме тому зовнішньоторгівельна політика і проблеми співпраці в міжнародній торгівлі стають об'єктами діяльності багатьох міжнародних інститутів, що регулюють міжнародну торгівлю на міждержавному рівні (СОТ, ОЕСР, Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк). Основними напрямками функціонування таких наднаціональних структур є :

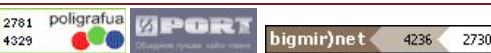
- створення договірної-правової бази торговельно-економічних відносин, уніфікація багатосторонніх договорів, включаючи розробку їхніх найважливіших принципів і норм;
- досягнення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на міждержавні зв'язки;
- вирішення суперечок при здійсненні зовнішньоторгівельних операцій;
- обмін інформацією і досвідом міжнародної торговельно-економічної діяльності.

**Висновки.** На підставі аналізу основних класичних, неокласичних та похідних від них теорій міжнародної торгівлі можна виокремити три принципові підходи до розвитку зовнішньоторгівельної політики, які відповідають різним рівням інтеграційних процесів: 1) використання зовнішньої торгівлі як інструменту ліквідації деформацій національного внутрішнього ринку та розширення межі попиту і пропозиції; 2) формування оптимального набору абсолютних і порівняльних переваг стає предметом спільної політики; 3) взаємодія економік окремих країн замінюється процесом формування регіональної економіки. За таких умов торговельні обмеження використовуються як засіб впливу на умови формування конкурентних переваг торговельних партнерів.

#### Література:

1. Доусон Л.Р. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: [посібник] / Л.Р.Доусон, М.З.Мальський, Е. ван Дузер, М.Миківич, Р.Я.Москалик, Р.Чайту та ін. – Л.: Астролябія, 2006. – 704 с.
2. Єгоров О.Б. Митна економіка (Україна – СОТ – ЄС): [посібник] / О.Б.Єгоров. – Одеса: ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – 226 с.
3. Корден М. Торговая политика и экономическое благосостояние / М.Корден [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.seinstitute.ru/Files/Veh6-39\_Corden.pdf.
4. Портер М.Э. Международная конкуренция / М.Э.Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 845 с.
5. Регіональні суспільні системи / Відп. ред. Л.К.Семів. – Львів: ІД НАН України, 2007. – 496 с.
6. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: у 2 кн. [посібник] / В.В.Рокоча. – Кн.1. – К.: Таксон, 2000. – 320 с.
7. Сакс Дж. Економіка перехідного періоду. Уроки для України / Джері Сакс, Олександр Пивоварський. – К.: Основи, 1996. – 345 с.
8. Словник сучасної економіки Макміллана / [Під ред. Д.В.Пірс]. – К.: АртЕк, 2000. – 640 с.

Стаття надійшла до редакції 29.06.2010 р.



ТОВ "ДКС Центр"