

Л.М. Пісьмаченко,
к.е.н., доцент, докторант кафедри
економічної теорії та історії економіки НАДУ

ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У КРАЇНАХ ІЗ РОЗВИНУТОЮ РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Розглянуто еволюційний розвиток державного регулювання зовнішньоторговельних відносин у високо розвинутих країнах, визначені основні напрями його вдосконалення та можливості застосування іноземного досвіду в Україні.

Ключові слова: Зовнішньоекономічна політика, державне регулювання, міжнародна торгівля, зовнішньоторговельна діяльність, світовий ринок.

В умовах розвитку міждержавних відносин, цілеспрямованого руху України в напрямі глобалізації, дослідження у сфері державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності набувають особливої актуальності. До того ж, тут важливі як нові теоретичні та практичні здобутки і результати, так і узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду.

Питанням державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності присвячені наукові розробки вітчизняних і зарубіжних учених у сфері державного регулювання, таких як О. Аكوпова, І. Герчікова, А. Голікова, О. Гребельника, Г. Гутмана, А. Кіреєва, В. Колесова, Н. Колосовського, Н. Кузнєцова, А. Кредісова, Ю. Макогона, З. Максименко, І. Ніколаєвої, І. Піддубного, А. Погорлецького, А. Румянцева, В. Фомічева, А. Філіпенка, А. Шуркаліна та ін.

Становлення та розвиток державного регулювання зовнішньоекономічних відносин у країнах із розвинутою економікою пройшли значний еволюційний шлях. Протягом декількох століть у високо розвинутих індустріальних країнах світу з урядової ініціативи здійснювалися заходи, направлені на регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі. Зважаючи на те, яке місце посідають ці країни на

сьогодні на світовому ринку, можна зробити висновок, що їх методи регулювання зовнішньої торгівлі є досить ефективними і постійно удосконалюються. Тому основною метою даної роботи є вивчення досвіду таких передових країн, як США, Німеччина, Франція, Великобританія, Канада, Японія та Італія, а також визначення можливості його адаптування в Україні.

Розвиток економіки і торговельних відносин досліджуваних держав відбувався поступово – від аграрного до постіндустріального рівня. Економічний підйом середньовічних міст спирався не тільки на розвиток ремесла, але і на прогрес зовнішньої і внутрішньої торгівлі. Визначальними моментами економічного розвитку країн Західної Європи і Америки в період переходу від аграрного до індустріального типу були: становлення промислового виробництва, формування буржуазного суспільного ладу. У подальшому якісне вдосконалення засобів транспортного й інформаційного забезпечення дозволило країнам з ринковою економікою перейти від індустріального до постіндустріального типу економічних відносин, коли основним товаром стали послуги інформаційно-телекомунікаційного характеру. На кожному з цих етапів змінювався характер міждержавних відносин і роль держави з їх регулювання.

У науковому середовищі визнано, що світове господарство – це економічна єдність країн сучасного світу, функціонування якої пов'язане з наявністю міжнародного поділу праці і світової системи транспорту і зв'язку, світового ринку товарів, капіталів і робочої сили, з існуванням міжнародної фінансової системи [1, с. 674].

Передумовами формування світового господарства були:

- розвиток машинної індустрії;
- створення міжнародних засобів транспорту і зв'язку;
- міжнародний поділ праці;
- розвиток колоніальної системи; вивезення капіталу;

- розвиток міжнародної торгівлі;
- утворення світового ринку.

Важливий чинник розвитку світового господарства – міжнародний поділ праці, який базується на спеціалізації окремих країн на виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку. Результатами міжнародного поділу праці стало формування світового ринку товарів, кредитів, валюти, послуг та ін. Неухильно зростали обсяги міжнародної торгівлі, до якої були залучені практично всі незалежні і колоніальні країни [10, с. 61].

Слід зазначити, що характерною рисою зовнішньоекономічних відносин того часу був імпорт сировини з колоніальних країн. З кінця XIX ст. для зовнішньої торгівлі була характерною тенденція зростання протекціонізму і встановлення монопольних цін. У цей час країни інтенсивно укладали торговельні договори, підписували інвестиційні угоди, направлені на розширення міжнародних торговельних зв'язків. З розвитком міжнародної торгівлі, починаючи з 70-х рр. XIX ст., великого значення набув експорт капіталу [3, с. 114 – 117]. Крім того, у більшості країн створювалися спеціалізовані комерційні організації, капітал яких повністю або частково контролювався урядом та розпочалося активне фінансування ними зовнішньоекономічних операцій. Такі операції складають значну частку в загальному потоці капіталу, що циркулює між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються [5, с. 105].

Таким чином, на межі XX ст. сформувалося світове господарство, основними рисами якого були: міжнародний розподіл праці, нерівномірність економічного розвитку країн, розширення географії, а також зміна структури зовнішньої торгівлі та зміна валютної системи [10, с. 64].

Для визначення ролі держави в розвитку зовнішньоекономічної діяльності розглянемо методи і моделі державного регулювання міжнародних торгових операцій у високо розвинутих країнах світу.

Так, роль світогосподарських зв'язків в економічному розвитку США в останні два десятиріччя якісно змінилася. Володіючи величезним, багатосекторним внутрішнім ринком при високому рівні забезпеченості сировинними ресурсами, США тривалий час були достатньо економічно “закритою” країною [13].

Перетворення в національному господарстві країни в 1980 – 90-ті рр. супроводжувалися формуванням розгалуженої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Американські компанії стали помітно активніше йти на торгіві, коопераційні та інші зв'язки з іноземними фірмами, на спільний бізнес із зарубіжними партнерами в себе в країні і за її межами [7, с. 46-47].

США неодноразово приймали акти протекціоністського характеру, які збільшували кількість товарів, оподаткованих митними платежами, і розміри цих платежів. Визначальним було швидке зростання експорту щодо імпорту, а також щодо промислового виробництва, тобто промисловість США почала працювати на експорт. Слід зазначити велику зовнішню заборгованість США, одночасно з якою відбувалося збільшення ввезення капіталу. США орієнтувалися на зміцнення своїх економічних позицій на своєму континенті [4, с. 117].

Американська держава постійно шукає оптимальні шляхи підтримки експорту і захисту національних виробників від зовнішніх конкурентів. Для цього в 1988 р. було розроблено і прийнято “Комплексний закон про торгівлю і конкурентоспроможність”. Зовнішньоекономічна політика США віддзеркалює напрямок їх стратегічних пріоритетів, що направлений на розширення торговельних відносин з партнерами по НАФТА, особливо з Канадою. Так, найбільшими торговельними експортними партнерами США у 2000 р. були Канада (23 %), Мексика (14 %), Японія (8 %), Велика Британія (5 %), Німеччина (4 %) [6, с. 533].

Визначальні позиції в зовнішньоекономічних зв'язках займають американські транснаціональні компанії (ТНК), що володіють мережею

підприємств по всьому світу, з'єднаних кооперативними зв'язками. У результаті діяльності цих гігантів бізнесу американська економіка все більш інтегрується в світове господарство [6, с. 224 – 226]. Слід також відзначити, що в прикордонних із США районах Мексики на базі прямих інвестицій американських ТНК створена могутня виробнича база з виготовлення готових товарів з імпортних комплектуючих з подальшим їх експортом в США [9, с. 161; 11, с. 68 – 72].

Серйозною проблемою для США є значне (більше ніж у 1,5 рази) переважання імпорту над експортом. Основними джерелами незбалансованості зовнішніх зв'язків є пасиви в торгівлі з Японією, Західною Європою і новими індустріальними країнами. У зв'язку з цим американська адміністрація посилює заходи, направлені на стимулювання експорту. Прийнята державна програма консультаційної допомоги американським експортерам з приводу особливостей окремих зарубіжних ринків. Розгорнулася широкомасштабна кампанія з подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю, деяких нових індустріальних країн [8, с. 224].

В економічній стратегії уряду Німеччини розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у світогосподарських зв'язках. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними зовнішньоекономічними партнерами: країнами ЄС, США і Японією. Велика увага надається розширенню присутності німецьких фірм на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня Африканського континенту, Східної і Центральної Європи. Першочергове значення в зовнішньоекономічній політиці Німеччини надається зміцненню ЄС, в якому Німеччина посідає ключове місце, будучи локомотивом західноєвропейської інтеграції.

Пруссія, а згодом об'єднана Німеччина, у перші роки свого існування проводила політику вільної торгівлі, оскільки була зацікавлена в експорті сільськогосподарської продукції з Великобританії. Крім того, 98 % капіталу, який вивозився з Німеччини, були вкладені в освоєння джерел сировини і ринків збуту в залежних країнах (Туреччина, Китай та ін.) [4, с. 115].

Зовнішня торгівля – одна з найдинамічніших галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання. Зовнішньоекономічні зв'язки Німеччини характерні тим, що це один з найважливіших експортерів і імпортерів світу. Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, у цілях сприяння зовнішньоекономічній діяльності німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для їх участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20 % усього німецького експорту, розширюється мережа німецьких зовнішньоторговельних палат.

Висока конкурентоспроможність німецької промисловості на світових ринках забезпечується, як правило, за рахунок переваг в її нецінових параметрах, зокрема, переваг в якості і технічному рівні продукції, відмінному сервісі, чіткому дотриманні термінів поставок і ін.

ФРН є одним з найбільших у світі експортерів капіталу. Німецькі компанії займають 3-тє місце в міжнародному рейтингу ОЕСР за обсягом інвестицій за кордон. Експорт капіталу з Німеччини був офіційно дозволений у 1952 р. Зворотну тенденцію має динаміка прямих інвестицій. Частка прямих капіталовкладень німецьких фірм за кордон у загальному обсязі зарубіжних інвестицій останніми роками складає від 25 до 35 %, тоді як аналогічний показник для іноземних капіталовкладень в економіку ФРН не перевищує 5 %. Головні інвестори ФРН – кредитні інститути, інвестиційні і страхові компанії. У виробничому секторі найбільша інвестиційна активність спостерігається в хімічній промисловості і

автомобілебудуванні. Уряд ФРН надає гарантії для прямих інвестицій німецьких компаній за кордон і цим підвищує свою експансію на світовому ринку [2].

Німецька модель соціального ринкового господарства, що сформувалася в основному в результаті реформ Ерхарда в кінці 1940 – 1950-х рр., визначається як поєднання ефективного конкурентного ринкового господарства з сильною соціальною (перерозподільчою) політикою, що забезпечує реалізацію принципу соціальної справедливості. Проте концепція даної моделі із самого початку спиралася на ефективну конкуренцію і запобігання концентрації економічної влади, унаслідок чого державне втручання обмежується; причому потреба в такому втручанні повинна скорочуватися, оскільки ефективний розвиток ринкової економіки знімає гостроту соціальних проблем. На практиці початкова модель піддалася зовнішній дії “глобального регулювання” і монетаристського регулювання пропозиції. Низка базових елементів (тарифна автономія, система обов’язкового соціального страхування) істотно знижують ефективність економіки. Криза моделі вимагає її глибокого реформування, при якому можливе повернення на новому рівні до початкових принципів [2, с. 95].

В умовах структурної перебудови, що відбувається в економіці Франції, усе зростаючу роль відіграють зовнішньоекономічні зв’язки, перш за все зовнішня торгівля, що є однією з найбільш динамічних галузей і головною формою участі країни в системі світогосподарських відносин. За цей період виявилася тенденція до випереджального зростання експортних і імпорتنих операцій порівняно із загальними темпами економічного розвитку Франції, а 1980 – 1990 рр. відзначено подальшим посиленням залежності французької економіки від світового ринку.

Французький уряд якийсь час підвищував протекціоністські митні збори. Там переважав імпорт товарів. Відставання експорту в 1,6 разів пояснювалося вільним розвитком господарства. Франція відігравала роль

світового кредитора. До 70-х рр. XIX ст. капітали спрямувалися в облігації, акції промислових підприємств. З кінця XIX ст. Франція вивозила капітал переважно в позиковій формі, тобто надавала його у вигляді державних позик і цінних паперів [4, с. 115]. Зростання відкритості французької економіки виявляється в збільшенні експортної спрямованості виробництва в провідних галузях промисловості. Експортна квота в оброблювальній промисловості перевищує 36 % при явній перевазі галузей електротехнічного і транспортного машинобудування [8, с. 272-273].

Останніми роками відбуваються значні зміни в механізмі державного регулювання зовнішньої торгівлі країни, і, перш за все, експорту. Регулювання направлене на підвищення конкурентоспроможності французьких товарів, має комплексний характер і зачіпає, крім сфери реалізації товарів, і стадію експортного виробництва. Значно розширені методи і засоби державного втручання, що вирізняється селективністю і цілеспрямованістю. Крім того, зростає взаємозв'язок його основних важелів у кредитно-фінансовій і адміністративній сферах. У цілому експорт Франції в інші країни ЄС складається в основному з товарів високого ступеня спеціалізації, тоді як високоякісне устаткування і продукти масового споживання в його структурі представлені недостатньо. Також країни Європейського Союзу є і основною сферою французького зарубіжного інвестування капіталів (близько 70 % від об'єму зарубіжних інвестицій). Основні об'єми французького капіталу інвестовані в економіку Німеччини і Великобританії [6, с. 571 – 573].

Розглядаючи французьку модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно відзначити, що її становлення протягом післявоєнного періоду характеризується незвичайно широкими для ринкової економіки масштабами діяльності держави. Ринкові регулятори в країні традиційно слабші, ніж у німецькій і тим більше в англійській економіці. Це зближує господарський механізм, що склався у Франції, з його південно-європейськими варіантами (відносна слабкість

національних підприємців, функції яких значною мірою бере на себе держава, у соціальному відношенні – наявність впливових лівих політичних сил). У довгостроковому плані французький господарський механізм еволюціонує в сторону посилення потужності підприємств і відповідного перерозподілу функцій між ними і державою. Проте через суспільство і підприємництво, “рух до ринку” відрізняється сповільненістю і непослідовністю. Роль держави в економіці і зараз надзвичайно сильна, діяльність підприємств надмірно регламентована [2, с. 96].

Великобританія, що займала провідну роль у світовій торгівлі, в 1940-х рр. проводила політику вільної торгівлі і поміркованого протекціонізму, бажаючи встановити економічне панування у світі. Режим торгової політики світового ринку зробив на неї негативний вплив. Зовнішньоторговельний баланс Великобританії пасивний, тобто імпорт переважає над експортом, проте платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних зв'язків активний. Розвивається сфера послуг, значення якої в експорті збільшується [3, с. 116]. Поглиблення міжнародного розподілу праці призвело до того, що Англія почала в усе зростаючих масштабах ввозити промислові товари, частина з яких не вироблялася в країні. Зростання імпорту призвело до вживання активних заходів щодо розширення експорту, проте за темпами його зростання Англія все ж таки значно відставала від інших розвинутих країн і її частка у світовому капіталістичному експорті знизилася. У той же час в Англії, як і в більшості інших країн з розвинутою економікою, темпи зростання експорту за післявоєнний період вищі, ніж темпи зростання ВВП. На сьогодні її питома вага оброблювальної промисловості в експорті зростає. Приблизно 40 % експорту доводиться на продукцію машинобудування. У даний час завдання захоплення ємких ринків збуту країн, що розвиваються, є головним завданням англійських ТНК. Про це свідчить

зростання експансії в 1990-х рр. на американський і європейський ринки [8, с. 296].

Торговими партнерами Великобританії є країни ЄС (особливо Німеччина, Франція, Нідерланди і Італія), США, країни Південно-Східної Азії [9, с. 238]. Серед сфер збільшення англійського капіталу за кордоном провідне місце займає оброблювальна промисловість (більше половини інвестицій), нафтове господарство (більше 20 %), значний капітал прямує в банківську і страхову справу. Більше 80 % усього поточного англійського експорту капіталу спрямовується в країни з розвинутою економікою, особливо істотно збільшуються капіталовкладення в США і ЄС, скорочується борг країн, що розвиваються. Разом з експортом капіталу з Великобританії останніми роками збільшуються вкладення інших розвинутих країн в її економіку. Зовнішньоекономічні зв'язки Великобританії в даний час формуються, у першу чергу, під впливом відносин з ЄС [8, с. 297].

Говорячи про загальну соціально-економічну модель Великобританії, відзначимо, що своєрідність британської моделі відображає особливості історичного процесу її становлення. Британська модель – на відміну від європейської континентальної – має багато загального з американською моделлю “акціонерного капіталізму”, що пояснюється низкою чинників, зокрема, близькістю культури і традицій підприємництва [13]. Разом з тим участь Великобританії в інтеграційних процесах в Європі супроводжується певним зближенням британської і континентальної моделей. Національні господарські механізми і економічна політика все більш трансформуються під впливом вимог органів ЄС. Глобалізація і європеїзація сприяють ерозії багатьох традиційних цінностей і “модернізації” британської моделі, не відмінюючи її специфіки [2, с. 96].

Канада в даний час користується сприятливою для неї кон'юктурою на світових товарних ринках: економічний підйом, що продовжується, в

США і країнах Європи створює попит на канадську продукцію, особливо на інвестиційні товари. Приріст канадського експорту в середині 1990-х рр. склав близько 20 %. Криза в азіатському і латиноамериканському регіонах в кінці 1990-х рр. дещо послабила позиції канадських виробників на ринках цих країн, але із закінченням кризи в 1999 р. відбулася нова хвиля канадського експорту [9, с. 178]. Канада також є найбільшим постачальником сировини нафти в США: близько половини всієї канадської нафти і газу поступає в Сполучені Штати. Крім того, за об'ємом двостороннього обміну товарами і послугами США і Канада є найбільшими зовнішньоторговельними партнерами у світі. Слід зазначити, що, незважаючи на сировинну орієнтацію економіки, частка готових виробів в товарному експорті переважає. Географічно, окрім США (83 %), канадський експорт розподіляється також за такими країнами і регіонами як Європейський Союз (4,5 %, у т.ч. Великобританія – 1,5 %) і Японія (4,5 %). Зовнішньоторговельна стратегія Канади побудована на участі країни як у процесі глобалізації світової економіки (участь у Великій сімці, ВТО), так і на регіональній орієнтації розвитку (велика частина зовнішньої торгівлі доводиться на США) [9, с. 179-180].

Багато економістів схильні вважати, що пік у розвитку зовнішньої торгівлі Канади вже пройдений, і підтримувати колишні темпи зростання експорту їй буде досить важко. Починаючи з 1996 р., намітилася тенденція до плавного скорочення експорту. Відповідно, і економічна ситуація у відкритій економіці Канади повинна незабаром зазнати зміни. Резерви зростання тепер слід шукати в збільшенні споживання на внутрішньому ринку. Канаді просто вдалося вдало скористатися короткостроковими ефектами утворення Північноамериканської Зони Вільної Торгівлі і порівняно низьким курсом канадського долара в середині 1990-х рр. [9, с. 178 – 181]. При цьому в науковій літературі існують й інші більш оптимістичні прогнози розвитку зовнішньоторговельних відносин даної країни, які базуються на тому, що Канада є потужною промисловою

державою з багатими сировинними запасами і має всі необхідні умови для посилення своєї експансії на міжнародному ринку [6, с. 597 – 605; 12].

Основними пріоритетами японської зовнішньоекономічної політики є: забезпечення економічної безпеки країни, її лідируючих позицій у світовій економіці та інтеграційних процесах в АТР, подальше зміцнення адекватних їй фінансової, економічної і технологічної потужності ролі і місця “ключового гравця” у світовій торгівлі і інвестиціях [3, с. 280].

Результатом японської зовнішньоекономічної політики стало перетворення японського експорту на важливе джерело фінансування розвитку економіки. Головною метою імпоротної політики є заохочення ввезення в країну необхідних сировинних і інших ресурсів. Для Японії було характерним велике збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Вирішальне значення для торгової експансії мали прискорена індустріалізація, монополізація, ввезення сировини, необхідної для промисловості [4, с. 117].

Японія має стійке положення в системі міжнародного розподілу праці як експортер капіталів. Держава є найбільшим чистим кредитором у світовій економіці. На його частку припадає 53 % обсягів міжнародного кредитування. Крім того, зважаючи на різні обмеження на зовнішню торгівлю як в розвинутих, так і в країнах, що розвиваються, Японія входить на ринки інших країн через прямі зарубіжні і портфельні інвестиції [9, с. 297].

Однією з характерних рис нової моделі розвитку Японії є зміна зовнішньоекономічної стратегії, а саме: здійснений перехід від орієнтації на експорт товарів до експорту капіталів [3, с. 73]. Японія стала здійснювати широкомасштабні інвестиції (прямі і портфельні) за кордоном. Було зроблено ставку на ринки Південно-Східної Азії і США. Пізніше до сфери інтересів японських інвесторів ввійшла Західна Європа [8, с. 285].

Із сучасних проблем Японії можна виділити складнощі у сфері

експорту. Значно знизився обсяг японського експорту в країни Південно-Східної Азії, продовжуються “торгові війни” Японії з США і країнами, що входять в ЄС. Небезпечні наслідки, пов’язані із зменшенням експорту Японії, пояснюються тим, що в японській моделі економічного зростання експорт є однією з рушійних сил розвитку. Зниження японського експорту було обумовлене процесом інтернаціоналізації виробництва японських компаній, які переводили свою виробничу базу в країни і регіони збуту товарів (США, Європу), або в країни Південно-Східної Азії з більш низькими витратами по оплаті праці [9, с. 291].

Слід зазначити, що однією з причин швидких темпів економічного зростання в Японії є правильна організація системи державного управління. На думку А. Илишева, “...формування адекватній перехідному періоду політики у сфері державного управління і створення держапарату, здатного її реалізувати, – одне з основних завдань реформ” [3, с. 75].

У 1950-х рр. в Італії з приводу її зовнішньої політики у сфері регулювання торгівлі переважали настрої, направлені проти економічної інтеграції країн у міжнародну торгівлю.

Експортує Італія продукцію машинобудування і металообробної промисловості, швейні, текстильні і взуттєві вироби, хімічну продукцію, продовольство, будівельні матеріали, офісну оргтехніку, руди чорних і кольорових металів. Асортимент імпорту, мабуть, за винятком енергоносіїв, повністю співпадає з експортом. Основними зовнішньоторговельними партнерами Італії є країни ЄС, головним чином, Німеччина, Франція і Великобританія, а також Швейцарія і США [6, с. 593].

Італійській моделі властиві: переважання “сімейного” типу власності, що супроводжується високим рівнем концентрації капіталу у верхній ланці виробничої структури при надзвичайному його розпорощенні в нижньому, базовому ешелоні; пряма і активна участь держави у виробничому процесі; випереджаючі темпи зростання ВВП

протягом усього післявоєнного періоду, разом з прискореною модернізацією соціальної сфери; експортна спеціалізація на галузях середнього технологічного рівня, включаючи деякі види послуг (туризм), при хронічно негативному сальдо обміну технологією з країнами-лідерами. Разом з тим, у регіоні зберігаються національні особливості [2, с. 97].

З вищевикладеного можна зробити висновок про те, що розглянуті країни застосовували в цілому схожу політику під час ведення зовнішньоекономічної діяльності. Вона була направлена на збільшення експорту готової продукції і зниження вивозу з країни сировини. У той же час у цих країнах значно зріс імпорт комплектувальних матеріалів, напівфабрикатів і природних ресурсів. Крім того, урядом цих країн вживалися заходи з розвитку науки і техніки, заохочувалися наукові розробки, введення нових технологій і ресурсозберігаючого виробництва.

Необхідно відзначити, що для виходу з кризи урядами всіх практично розглянутих вище країн були використані заходи жорсткого протекціонізму, що привело до стабілізації економіки і розвитку промисловості. Проте в даний час з чотирьох провідних країн Західної Європи три (Німеччина, Франція і Італія) близькі до моделі, в якій провідна роль регулювання зовнішньої економіки належить державі, а одна (Великобританія) – розвиває модель сучасного ліберального капіталізму.

На сучасному етапі розвитку Україна намагається створювати систему ефективного державного управління, спираючись на досвід високо розвинутих країн. Проте державна політика, що проводиться за західним зразком, не має позитивних результатів, оскільки Україна відрізняється від Європи, Японії, США не тільки природними ресурсами і торговими звичаями, але і соціальною сферою, що є різким контрастом з тим середовищем, яке “створило” високо розвинуту економіку. Крім того, Україні не слід вдаватися до заходів, що “гарантують” швидкий вихід з

кризи. Досвід розвинутих країн показує, що налагодити економіку в короткі терміни неможливо.

Розглянуті вище моделі регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть сприяти розробці власної моделі її регулювання в Україні. Проте, як уже наголошувалося вище, абсолютне повторення Україною тієї або іншої моделі регулювання зовнішньої торгівлі в розвинутих країнах є неможливим через істотні відмінності в геополітичному положенні та різний рівень стану економіки.

Список використаних джерел

1. *Гребельник О.П.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підруч. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 696 с.
2. *Гутник В.* Модели социально-экономического развития стран Западной Европы // Общество и экономика. – 2000. № 2. – С. 92 – 98.
3. *Ильишев А.* Япония: административная реформа и государственный аппарат // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 5. – С. 70 – 75.
4. *Лановик Б.Д., Матисякевич З.М., Матейко Р.М.* Економічна історія України і світу: Підруч. / За ред. Б.Д. Лановика. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Вікар, 2001. – 477 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
5. *Леонов Р.* Роль государственных экспортных агентств в финансировании развивающихся стран // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 1. – С. 105 – 108.
6. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 676 с.
7. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учеб. пособие для вузов / М.В. Елова, Е.К. Муравьева, С.М. Панферова и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. – М.: Логос, 2000. – 248 с.
8. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учеб. для вузов / Е.Ф. Авдокушин, А.В. Бойченко, В.Ф. Железова, В.А. Зубенко; Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьямова. – 3-е изд. – М.: ФЛИНТА; Моск. психол.-соц. ин-т, 2001. – 479 с.
9. *Погорлецкий А.И.* Экономика зарубежных стран: Учеб. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 492 с.
10. Экономическая история зарубежных стран: Учеб. пособие / Под ред. Я.Е. Еремова. – Д.: Центр экономического образования, 2000. – 132 с.
11. *Манцокки, Бруцио.* Очерки экономической политики Италии. 1945 – 1959 гг. – М.: СОЦЭКГИЗ, 1961. – 207 с.
12. *Abrams M.* Emerging clusters in regional economies. Paper presented at the Technopolis'99 conference, Ottawa, Canada, September.
13. *Breault R.* The evolution of clusters of structured economic development regions and the future. Breault Research Organization, Ink., Tucson, Arizona, 2000.
14. *Porter M.* Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy. International regional science review 19, nos. 1&2, 2001.

***Pismachenko L.M.* Experience of the state adjusting of external economic relations in countries with the developed market economy.**

In article the evolutional development is considered of the state adjusting of foreign trade relations in the highly developed countries, definite basic directions of his improvement and possibilities of application of foreign experience in Ukraine.

Key words: external economic policy, state adjusting, international trade, foreign trade activity, market world.

***Письмаченко Л.М.* Опыт государственного регулирования внешнеэкономических отношений в странах с развитой рыночной экономикой.**

Рассмотрено эволюционное развитие государственного регулирования внешнеторговых отношений в высокоразвитых странах, выделено основные направления его усовершенствования и возможности использования иностранного опыта в Украине.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, государственное регулирование, международная торговля, внешнеторговая деятельность, мировой рынок.