

## НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ: ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Національні економічні інтереси країни реалізуються в рамках багатогранної внутрішньої і зовнішньої державної політики, кінцевою метою якої є зростання рівня життя громадян. Підвищення добробуту народу відображається у зростанні ВВП на одну особу, яке, у свою чергу, залежить передусім від темпів економічного піднесення. Останнє залежить від масштабів та ефективності виробництва, від значущості та адаптивності економічної системи, здатності економічних агентів швидко і адекватно реагувати на виклики глобалізованого ринку. Вказана реакція врешті-решт свідчить про конкурентоспроможність економічних агентів, тобто підприємств різних галузей та їхньої продукції [1].

Метою цієї статті є аналіз проблеми реалізації національних економічних інтересів через призму дослідження державної економічної політики різних за рівнем розвитку країн.

Дослідженням національних економічних інтересів та їх реалізації у заходах державної економічної політики, в тому числі зовнішньоекономічної за умов глобалізації, присвячено праці багатьох вчених, зокрема: А. Антонюк, О. Білоруса, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гейця, Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Сіденко, Дж. Стігліца, В. Мунтіяна, Т. Циганкової, А. Філіпенка, В. Шниркова.

Оскільки конкурентоспроможність країни залежить від критичної маси конкурентоспроможних національних підприємств, держава відіграє ключову роль у налагодженні сприятливих умов для розвитку бізнесу. Політика держави, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності, повинна орієнтуватися на десять золотих правил конкурентоспроможності, сформульованих на основі

узагальнення практики розвинутих країн [2]. Ці правила конкурентності полягають у тому, що необхідно:

– створити стабільну і передбачувану законодавчу базу;

– опрацювати гнучку та еластичну економічну структуру;

– забезпечити інвестування у традиційну і нову технологічну інфраструктуру;

– сприяти приватним заощадженням і внутрішнім інвестиціям;

– виробляти агресивність на міжнародних ринках і одночасно створювати привабливість країни для прямих іноземних інвестицій;

– зосереджувати увагу на якості, швидкості і прозорості діяльності уряду та муніципальних органів;

– підтримувати необхідний баланс рівнів заробітної плати, продуктивності та оподаткування;

– зберігати стабільність соціальних відносин, знижуючи різницю в рівнях доходів та посилюючи позиції середнього класу;

– активно інвестувати в освіту, особливо середню, і у навчання робочої сили впродовж життя;

– забезпечувати баланс місцевої і глобальної економіки, щоб одночасно здійснювати нагромадження національного багатства і зберігати систему цінностей, які підтримуються громадянами країни.

Економічна політика країни повинна ґрунтуватися на використанні позитивних рис глобальної економіки з тим, щоб оптимізувати умови для ендогенного розвитку національної економіки. Державі при цьому відводиться роль гаранта додержання цих умов, для чого потрібно активно впливати на створення конкурентних переваг та нагромадження необхідних ресурсів. До останніх

слід віднести традиційні їх види – природні ресурси, виробничий капітал у вигляді основних фондів, людський капітал як рівень освіти та кваліфікації працівників різних галузей та видів діяльності, а також сучасні види ресурсів – інтелектуальний капітал як креативні здібності вчених, винахідників, менеджерів, інформаційно-комунікаційні технології та відповідна інфраструктура. Роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності країни полягає, на нашу думку, в правильному виборі пріоритетів розвитку з тим, щоб на основі концентрації ресурсів досягти стабільного економічного зростання. Разом з тим слід погодитись з думкою багатьох фахівців, що не варто орієнтуватись на вибір «маяків», «локомотивів», бо цей підхід все ж означає консервацію існуючих пропорцій. Більш доцільною є стратегія постійного коригування структури, в рамках якої влада повинна гнучко захищати політичними (в тому числі зовнішньополітичними) засобами всіх, хто успішно працює за умов світової конкуренції [3].

Економічна політика повинна враховувати необхідність кардинального прискорення розвитку високотехнологічного сектора, зокрема інформаційного, стимулювання припливу до цього сектора інвестицій, передусім у розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

За умов коли знання та інформація стали одними з основних видів ресурсів інформаційної економіки, важливим напрямком економічної політики слід вважати забезпечення достатнього фінансування освіти і фундаментальної науки, активної участі держави у процесі комерціалізації результатів наукових досліджень. Проведення НДДКР має все більшу питому вагу в інвестиціях розвинутих країн, перевищуючи у наукомістких галузях витрати на придбання устаткування та будівництво. Одночасно зростає значення державної науково-технічної, інноваційної та освітньої політики, яка визначає загальні умови науково-технічного прогресу. Важливість цього напрямку державної політики зумовлюється тим, що, як показує світовий

досвід, в глобальній економічній конкуренції виграють ті країни, які забезпечують сприятливі умови для науково-технічного прогресу.

Державна економічна політика повинна ґрунтуватися на розумінні та використанні закономірностей сучасного економічного зростання та національних конкурентних переваг. Дослідженням встановлено, що нині економічний розвиток в розвинутих країнах відбувається при відносному зниженні частки високотехнологічних секторів, що пов'язано із здешевленням одиниці продукції, виробленої з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Це призводить до недооцінювання їхнього внеску в економічне зростання. Тому при обґрунтуванні напрямків державної політики, спрямованої на економічний розвиток, доцільно використовувати інші орієнтири, зокрема структуру виробництва в рамках сучасного технологічного укладу в розвинутих країнах, наявність в країні передових макротехнологій. Оцінку впливу інформаційно-комунікаційних технологій на економічний розвиток можна отримати на основі динаміки зайнятості у сфері обслуговування інформаційної техніки, а також питомої ваги інвестицій в інформаційно-телекомунікаційні технології в обсязі сукупних інвестицій у реальний сектор.

Враховуючи, що ще одним важливим ресурсом інформаційної економіки є інтелектуальний капітал, то до державної політики пред'являється вимога підвищувати до порівнянних з іншими країнами питому вкладення, передусім, у носії інтелектуальних здібностей – людський капітал, тобто в охорону здоров'я, освіту, культуру, забезпечення комфортних умов життя. Це потребує уваги до підвищення реальної оплати праці, переходу при побудові соціальної політики від мінімальних споживчих бюджетів до повної вартості робочої сили, в якій враховуються не лише матеріальні і духовні потреби працівника, але й членів його родини, включаючи необхідність витрат на охорону здоров'я та освіту.

Слід зазначити, що в країнах з трансформаційною економікою, зокрема в

Україні, порівняно з розвинутими країнами, склався низький рівень оплати праці та соціального страхування. Так, за даними ОЕСР, частка заробітної плати у ВВП складає 45–47%, соціального страхування – 12–18% і у сукупності досягає 57–65%. В Україні, за даними національних рахунків 2006 р., ці показники склали відповідно 37,2 і 11,2%, загалом – 48,4% ВВП. Це не відповідає потребам розвитку економіки знань, оскільки паралізує творчі сили працівників, гальмує зростання інтелектуального капіталу та інноваційні процеси.

Важливим питанням економічної політики держави з трансформаційною економікою є створення власних ТНК як вагомого фактора економічного розвитку за умов глобалізації. Процес «кристалізації» ТНК в Україні вже започатковано завдяки поступовому розвитку ФПГ. Однак розвиток ФПГ може мати неоднозначні наслідки для економічного розвитку. Позитивним є те, що вони можуть сприяти зниженню трансакційних витрат і активізації інвестиційної діяльності [4]. Разом з цим фінансово-промислові групи часто схильні до політики «приватизації прибутків і націоналізації збитків», переносять конкуренцію з економічної сфери до політичної, що потребує застосування спеціальних заходів для нейтралізації такого розвитку подій.

Важливість створення власних ТНК пов'язана з наявністю в місці їх розміщення так званої «домашньої бази», де розробляються технології, стратегії, розвиваються НДДКР, концентруються найбільш підготовлені кадри [5].

Що стосується філіалів та дочірніх структур зарубіжних ТНК, то, як свідчить світовий досвід, національній державі слід сприяти перетворенню цих структур, розміщених на її території, із звичайних дистриб'юторів у глобальні фабрики [6]. Звичайно, це дуже непросте справа, бо частки створюваної ТНК доданої вартості дуже відрізняються залежно від того, чи має вона в країні розміщення повноцінне виробництво, чи лише «пункти» продажу.

Оскільки структури ТНК з повноцінним виробництвом, що розміщені в

країні, можуть надавати національній економіці додаткові конкурентні переваги, то діяльність держави щодо сприяння такому перетворенню дочірніх структур є вельми позитивною. Ця діяльність може бути результативною, якщо держава набуде деяких функцій корпорації, зокрема у сфері розробки стратегій, спрямованих на створення нових конкурентних переваг.

Реалізуючи такі стратегії, держава виступатиме як суб'єкт в процесі конкуренції з іншими країнами за частку створюваної доданої вартості та за людський капітал. Подібна функція держави повинна реалізуватись також у налагодженні співпраці з ТНК, розміщеними на території країни, координації діяльності національних компаній у сфері співробітництва і партнерських відносин з іноземними ТНК та їх структурними підрозділами в країнах розташування.

Зазвичай національні інтереси кожної країни диктують відповідні пріоритети міжнародного співробітництва. У країнах, орієнтованих на самостійний розвиток, процеси відкриття національних ринків, залучення іноземного капіталу, міжнародні коопераційні зв'язки знаходяться під національним контролем і поєднуються із захистом внутрішнього ринку, підтримкою вітчизняних товаровиробників та стимулюванням підвищення їх конкурентоспроможності. При цьому вкрай важливо, щоб національна еліта усвідомлювала конкурентні переваги та економічні інтереси національної економіки, що збільшує її можливість у сфері ефективного використання міжнародного співробітництва для соціально-економічного розвитку.

Уряду необхідно створювати нові можливості для економічного розвитку, вміти використовувати зовнішні можливості та реагувати на виклики глобалізованого світового господарства.

До нових внутрішніх можливостей трансформаційних економік можна віднести створення ринку землі, спрощення митних операцій, опрацювання більш сприятливого регуляторного режиму для бізнесу, розвиток інформаційно-комунікаційної і транспортної інфраструктури,

сприяння розвитку національної інноваційної системи. Для трансформаційних економік, які мають сприятливі умови та базовий потенціал для розвитку сільськогосподарства (наприклад, в Україні), держава повинна опікуватися підвищенням його інноваційності.

Відсутність або недостатність у багатьох з цих країн власних енергоресурсів зумовлюють необхідність змін в енергетичній політиці як в бік збільшення можливостей видобутку їх в країні, так і реформування енергоспоживання, передусім у енергомістких видах промислової діяльності, житлово-комунальному господарстві.

Великим недоліком процесу формування і реалізації державної політики у країнах з трансформаційною економікою, зокрема пострадянських, є слабкість інституційного забезпечення економічного розвитку. Це проявляється у відсутності стратегії соціально-економічного розвитку в цілому та стратегій розвитку окремих секторів, планів проведення реформ, формальному застосуванні програмно-цільового методу, що при недостатності фінансування та контролю за використання коштів призводить до невиконання численних програм і дискредитації самого інструментарію програмування.

Світовий досвід показує, що при розробці економічної політики слід враховувати необхідність розвитку конкурентних відносин, які є важливим фактором прискорення економічного зростання, формування високих темпів науково-технічного прогресу, зменшення глибини криз. Одне з ключових завдань полягає в досягненні істотного збільшення частки конкурентних ринків та забезпечення всім суб'єктам господарювання рівних умов конкуренції. Особливої уваги держави в цьому аспекті потребують ринки природних монополій, де необхідно опрацювати ефективну систему державного регулювання тарифів на послуги суб'єктів природних монополій, забезпечити достатню якість та доступність цих послуг. Одночасно держава має сприяти таким технологічним змінам, які б зменшували ступінь монополії, створювали засади для лібералізації таких ринків [7].

Зовнішні можливості реагування на виклики глобалізації полягають, на нашу думку, передусім у врахуванні особливостей сучасної конкуренції на глобалізованих ринках, переході від вільної конкуренції приватних товаровиробників до конкуренції різних монополістичних та олігополістичних структур, а далі – до створення гнучких альянсів конкурентів-партнерів. Взаємний обмін в рамках цих альянсів ноу-хау, інноваціями, найновішими досягненнями науки і технологій збагачує конкурентів-партнерів, підвищує рівень їх конкурентоспроможності. За цих умов розробка торговельної політики ускладнюється, оскільки необхідно враховувати часто різноспрямовані тенденції, багатовекторні структурні зміни як в національному, так і у світовому глобальному середовищі.

При цьому одними з найважливіших завдань торговельної політики є регулювання імпорту, сприяння збільшенню та підвищенню ефективності експорту. Вагоме значення торговельної політики пов'язане з її функцією впливу на економічне зростання та підвищення добробуту населення. Слід зазначити, що стан економіки також справляє вплив на зовнішню торгівлю, оскільки міцність позиції економічних агентів на світових конкурентних ринках значною мірою залежить від їх успіхів на національному ринку [8].

Регулювання міжнародної торгівлі нині знаходиться в рамках правил і вимог СОТ, основним змістом яких є посилення лібералізації, застосування обмежених протекціоністських заходів лише в окремих, регламентованих цими правилами, випадках. Вплив СОТ позначається на формуванні та зберіганні тенденції поступового руху національних економік до збільшення їх відкритості. Лібералізація торгівлі та використання експортоорієнтованої стратегії стали характерними для всіх регіонів світу, про що свідчить повсюдне зменшення тарифного захисту (табл. 1).

Світовий досвід свідчить, що державна економічна, зокрема торговельна політика, ґрунтується на врахуванні ре-

Таблиця 1

## Зміна середньоарифметичного імпортного тарифу впродовж 1981–2006 рр.\*

Регіон світу	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2006
Південна Азія	66	65	41	32	17
Близький Схід та Північна Африка	28	20	25	25	12
Африка південніше Сахари	30	27	25	25	9
Латинська Америка	32	24	12	13	9
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	29	20	19	12	7
Східна Європа та СНД	...	15	10	10	6
Економічно розвинуті країни	...	8	10	5	3

\*Global Economic Prospects and the Developing countries. – Wask, 2001. – p. 52; розрахунки автора за даними: UNCTAD handbook of statistics 2008, p. 222–240.

альної ситуації в різних секторах економіки, передусім пов'язані з особливостями формування в них конкуренції.

Так, в сільському господарстві та добувній промисловості конкурентоспроможність продукції визначається, головним чином, величиною витрат виробництва і транспортування, бо якісні параметри цієї продукції задаються самою природою і вони повсюдно мало відрізняються. Імпорт аналогічної продукції, як правило, є невеликим за обсягом і не створює небезпеки для національних товаровиробників. Тому держави застосовують мінімальні рівні тарифного захисту вказаних вітчизняних галузей.

У галузях переробної промисловості конкурентоспроможність продукції залежить від її якісних характеристик, які мають здатність постійно змінюватись. Нецінова конкуренція суттєво загрожує менш технологічно досконалим підприємствам країн, що розвиваються, та зумовлює необхідність більш високого рівня тарифного захисту національних ринків готових виробів порівняно з ринками сировини.

В агропромисловому секторі, включно з харчовою промисловістю, використання досить високого рівня тарифного захисту практично у всіх країнах пов'язане з проблемою продовольчої безпеки та зайнятостю в цьому секторі значної частки домашніх господарств.

Враховуючи вказані особливості, торговельна політика країн, що знаходяться на етапі індустріалізації, перед-

бачає високі тарифні бар'єри для захисту внутрішніх ринків готових виробів, рівень яких значно перевищує тарифний захист розвинутих країн (табл. 2).

Як видно з табл. 1, ще й нині рівень захисту виробництва готових виробів у країнах, що розвиваються, перевищує тарифний захист розвинутих країн. Так, стосовно продукції хімічної промисловості рівень захисту в країнах, що розвиваються, у 7–8 разів вищий порівняно з розвинутими країнами; текстилю, одягу, взуття – у 4–7 разів вищий; електроустаткування – 16–17 разів. При досить високій відкритості багатьох економік у глобалізованому світовому господарстві тарифний захист ще слабких галузей переробної промисловості країн, що розвиваються та з трансформаційною економікою, виступає необхідним елементом торговельної політики до тих пір, поки ці галузі отримають спроможність протистояти імпорту аналогічних виробів спочатку, як мінімум, за ціною, а далі – за якістю та високими споживчими параметрами.

Вважається, що захист «молодих» галузей тимчасово, на період, коли будуть створені розвинуті ринкові інститути та ринки капіталу, не має альтернативи. Проте в наукових публікаціях підкреслюється, що для реалізації можливостей цієї політики потрібна наявність ряду факторів, а саме: демократичності та прозорості прийняття рішень щодо надання пільгових режимів; висококваліфікованих управлінських кадрів,

Таблиця 2

Рівень тарифного захисту різних товарних позицій окремих країн у 2007 р., %\*

Товарна позиція	Розвинуті країни				Країни, що розвиваються					Україна
	США	ЕС	Японія	Корея	Китай	Індія	Мексика	Туреччина	Україна	
Продукція тваринництва	2,60	26,80	17,60	27,30	14,80	105,00	64,10	138,50	13,00	
Молочні продукти	21,40	66,80	126,80	69,80	12,20	65,00	63,80	165,80	10,00	
Фрукти, овочі, рослини	4,70	10,70	10,30	64,30	15,00	100,80	37,30	38,40	13,10	
Кава, чай	3,40	6,90	14,30	74,10	14,90	133,10	64,30	80,20	5,80	
Зпаки та продукція, з них:	3,70	24,30	79,50	179,70	23,70	119,40	45,10	67,60	12,70	
олійні та жири	4,60	5,60	9,80	46,90	11,60	168,90	43,90	24,50	10,80	
цукор та кондитерські вироби	17,50	29,50	38,70	32,20	27,40	124,70	119,40	114,80	17,50	
напої і погон	17,40	23,20	14,80	42,50	24,10	127,50	43,30	83,40	5,20	
Котон	4,60	0,00	0,00	2,00	22,00	110,00	39,40	10,90	14,00	
Інші сільськогосподарські товари	1,00	5,10	4,50	20,80	11,90	104,10	27,50	30,30	7,70	
Риба та рибні продукти	1,10	11,20	5,00	15,00	11,00	100,70	34,90	51,50	3,60	
Мінеральна продукція	1,70	2,00	1,00	7,60	8,00	38,30	34,40	18,50	4,50	
Папво	1,40	2,00	60,90	12,30	3,30	—	42,50	11,70	1,50	
Продукція хімічної промисловості	2,90	4,60	2,00	5,90	6,70	39,50	35,20	16,80	5,10	
Ліс, целюлозно-паперова продукція	0,40	0,90	0,90	2,80	5,00	36,50	34,10	27,00	0,40	
Текстиль	7,70	6,50	5,40	15,90	9,70	40,30	35,00	24,40	4,10	
Одяг	11,40	11,50	9,20	28,30	16,20	43,50	35,10	27,30	11,40	
Шкура, взуття	4,60	4,20	8,60	12,20	13,70	35,20	34,90	22,30	7,20	
Неелектричне устаткування	1,20	1,70	0,00	9,50	8,40	28,20	35,30	10,80	4,20	
Електричне устаткування	1,60	2,40	0,20	9,00	8,80	26,80	34,80	11,00	5,30	
Транспортні засоби	3,10	4,10	0,00	8,20	11,50	35,80	37,00	17,80	7,50	
Інше устаткування	2,20	2,50	1,00	10,10	12,30	31,40	34,80	14,40	6,40	

\* www.wto.org

зорієнтованих на врахування національних інтересів та вибір правильних пріоритетів; ринкової інформації, достатньої для обґрунтування рішень щодо конкурентоспроможності; національних культурних цінностей, основою яких є розвиток, пов'язаний із заощадженнями та освітою [9].

Як показує світовий досвід, при відсутності критичної маси цих факторів промисловий розвиток в рамках політики протекціонізму та імпортозаміщення призводить до гальмування економічного зростання. Справа в тому, що досить розвинуті внаслідок реалізації вказаної політики галузі економіки стають спроможними продукувати не лише товари масового попиту, але й технічно складні споживчі товари тривалого користування та інвестиційні товари – будівельні матеріали, устаткування, машини і механізми тощо. Однак зростаючий випуск цих товарів стикається з обмеженим внутрішнім попитом в країнах, що розвиваються. Це гальмує розвиток виробництва, не дозволяє отримати ефект від його масштабу, впливає на підвищення цін вітчизняної продукції через необхідність використання у її виготовленні імпортованих сировини, палива, матеріалів та напівфабрикатів. Держава намагається підтримувати вітчизняних товаровиробників, надаючи податкові пільги та субсидії, але забезпечувати рентабельність, як правило, стає дуже складно, темпи виробництва знижуються, економіка зазнає спаду.

Практика ряду країн свідчить, що більш ефективним у цій ситуації є стимулювання експорту. Приклади такої політики спостерігаються у Тайвані, Гонконзі, Сінгапурі, Республіці Корея, а також в інших країнах Південно-Східної Азії. Політика високих тарифних бар'єрів у поєднанні з множинністю обмінних курсів дозволила цим країнам у 60–70-х роках минулого століття майже вдвоє збільшити випуск продукції обробних галузей. Але у подальшому ці галузі втратили конкурентоспроможність через падіння світових цін на готові промислові вироби. За цих умов держави застосували заходи з лібералізації торгівлі та стимулювання експорту.

Наприклад, уряд Тайваню знизив імпортні тарифи, використав податкові пільги для експортерів, здійснив поступовий перехід до єдиного курсу юаня та його суттєвої девальвації відносно долара США. З метою адаптації вітчизняних виробників до більш відкритої економіки було введено обмеження цін на їх продукцію порівняно з цінами аналогічних імпортованих товарів. За умови забезпечення внутрішнього попиту ціни на вітчизняні товари не могли перевищувати ціну імпортованих більш ніж на 25%, через три роки цей поріг був знижений до 15%, потім до 10% і нарешті – до 5% [10]. Наслідками такої політики і тиску з боку зовнішніх конкурентів були радикальні зміни структури тайванського ВВП та експорту: з 1954 по 1980 рр. частка аграрної продукції зменшилась з 90 до 10%, питома вага промислових товарів, навпаки, зросла з 10 до 90%, а загальний обсяг експорту збільшився у 200 разів. Ефективність цієї політики підтверджувалась підвищенням ВВП на душу населення в 5 разів навіть при збільшенні його чисельності в 2 рази.

При аналізі досвіду економічного розвитку південноазійських країн, дослідниками висловлюється думка, що визначальним чинником реалізації державної політики та досягнення ефективних результатів є особливий національний менталітет їх народів, відповідність національних інтересів соціально-культурним цінностям громадян, орієнтація на національний розвиток, а не на споживчі стандарти Америки чи Європи.

Слід зазначити, що політика імпортозаміщення, захисту слабких галузей обробної промисловості є досить ризикованою, оскільки ці галузі можуть перетворитися у вічно слабкі, не здатні обійтись без постійного протекціонізму. Таке відбулося з низкою країн Латинської Америки і Африки, де галузі обробної промисловості впродовж багатьох років отримували державну допомогу, але так і не змогли досягти успіху і їх продукція за технічними параметрами була гіршою та дорожчою від зарубіжних аналогів. Причини цього полягають у відсутності єдиної національної ідеї, кваліфі-

кованих кадрів, високому рівні корупційності, що не давало змоги сконсолідувати суспільство навколо національних інтересів, та й виокремити ці інтереси виявилось дуже складно через хаотичність та різноспрямованість поглядів, суперечливість цілей численних груп у політичній еліті вказаних країн.

Однак окремі країни Латинської Америки, зокрема Чилі, завдяки лібералізації зовнішньої торгівлі досягли значних успіхів у зростанні експорту та ВВП в цілому. Упродовж 1990-х років у рамках двох раундів односторонньої торгової лібералізації імпорнтний тариф було знижено спочатку з 15 до 11%, потім – до 6%. Попри достатньо низький рівень цього тарифу, Чилі в процесі перемовин із СОТ залишила собі простір для маневру: рівень зв'язування імпорнтного тарифу для більшості товарів складає 25%, для ряду сільськогосподарських товарів – 31,5% [11].

Окрім кількісних аспектів зовнішньоторговельної політики, які визначаються рівнем імпорнтного тарифу, важливе значення в Чилі надавалось якісним аспектам. До них слід віднести:

1) уніфікацію ставок імпорнтного тарифу на одному рівні, що сприяло підвищенню прозорості тарифної системи та зменшенню можливостей лобіювання;

2) прозорість процесу розробки митного тарифу (раніше тариф затверджувався президентськими указами, нині – на основі обговорення Національним конгресом країни).

Стратегія торгової лібералізації Чилі полягала у побудові альянсів з партнерами спочатку в латиноамериканському регіоні, а потім – торгових угод з розвинутими країнами. Так, започаткована у 2004 р. угода зі США передбачала повне звільнення від мита всіх товарних позицій впродовж 12 років при праві для Чилі тимчасово обмежувати потоки капіталу. Позитивний економічний ефект від повної лібералізації торгівлі із США, за оцінками МЗС Чилі, полягає у зростанні експорту на 16% та ВВП – на 26%.

Угода з ЄС (початок 2003 р.) призвела до миттєвої ліквідації бар'єрів за 85% товарними позиціями, а через 10 років передбачається звільнення 99,7% позицій. Найбільш важливою для Чилі

складовою цієї угоди є домовленість про відміну ескалації тарифів у ході обробки товару. За оцінками ЦБ Чилі, додаткове зростання експорту і ВВП від торгової угоди з ЄС складе відповідно 3,2 і 0,5%. Чилі має торговельну угоду з Південною Кореєю, а також зону вільної торгівлі з Китаєм, що забезпечує вихід до величезного за місткістю ринку [12].

Аналізуючи методологію зовнішньоекономічної політики, В. Сіденко вказує на звужений і більш розширений підходи до визначення її складових [13]. Звужений перехід є характерним для економічної стратегії, зокрема централізованих планових систем, і полягає в обмеженні сутності зовнішньоекономічної політики питаннями регулювання основних аспектів зовнішнього сектора економіки – зовнішньої торгівлі, міжнародних фінансів, інвестицій, розрахунків, платіжного балансу, валютного курсу. У відкритій ринковій економіці межа між її внутрішніми і зовнішніми секторами стає досить умовною, тому зміст зовнішньоекономічної політики розширюється, охоплюючи промислову, інноваційну, конкурентну політику, політику у сфері освіти тощо. Ця складна структура зовнішньоекономічної політики відповідає складовим постіндустріальної економіки.

З метою забезпечення розвитку національної економіки держави використовують як альтернативні інструменти економічної політики лібералізм і протекціонізм. При цьому більшість розвинутих країн, декларуючи ідеологію лібералізму, не відмовляються від використання протекціоністських заходів. Як видно з публікацій, М. Тетчер та Р. Рейган були прихильниками доктрини радикального лібералізму. Проте їхні уряди здійснювали політику активного державного регулювання при вирішенні проблем підвищення конкурентоспроможності галузей, які визначали науково-технічний прогрес, стимулювання розвитку національної інвестиційної системи, підтримки експорту та інших проблем, опрацювання яких відповідало національним економічним інтересам [14].

Країни АТР, які зуміли вийти на високий рівень розвитку, теж прикривали ідеологією лібералізму фактичну



цілеспрямовану політику державної підтримки експортоорієнтованих галузей промисловості, інноваційної сфери, освіти та НДДКР. При цьому у зовнішньому секторі використовувалися елементи лібералізму, що відобразилося у створенні рівних умов для експортерів та імпортерів, скороченні нетарифних обмежень, використанні ринкового механізму ціноутворення. Це дозволило забезпечити централізований перерозподіл ресурсів на користь найефективніших видів виробництва, отримати впродовж 1987–1997 рр. щорічний приріст ВВП на 5–6% та зовнішньої торгівлі – на 9–10% [15].

Дослідження форм і методів державної регуляторної політики окремих країн приводить до висновку, що вони багато в чому є подібними, оскільки опрацьовані тривалою світовою практикою. Відмінності полягають в механізмах використання цих форм і методів залежно від того, яка політична орієнтація переважає – лібералізм чи протекціонізм.

Ліберальна модель регуляторної політики ґрунтується на тезі, що збалансованість та взаємовигідність торговельних операцій найкраще забезпечує розвиток світового ринку. На наш погляд, абсолютно вільної торгівлі в реальній дійсності немає і бути не може. Завжди хтось із суб'єктів ринку – партнерів чи конкурентів – використовує тією чи іншою мірою захисні засоби з метою покращання умов або результатів власних торговельних операцій.

Разом з тим багато зарубіжних і вітчизняних економістів справедливо вважають, що ліберальна торгівля сприяє конкуренції на внутрішньому ринку, змушує підприємства застосовувати нові технології, забезпечує розширення товарного асортименту та можливості широкого вибору для споживачів, тобто дозволяє реалізувати порівняльні переваги.

Політика вільної торгівлі, як вважають її прихильники, забезпечує збільшення доходів всім країнам, хоч і не однаковою мірою і не всім групам населення. У країні-імпортері доход виникає завдяки перевищенню вигаду споживачів над втратами виробників, в країні-експортері виробники мають перевагу у доходах порівняно з втратами споживачів.

Численні дослідження показують, що лібералізація міжнародної торгівлі може активніше впливати на підвищення ефективності економіки та окремих її суб'єктів, коли збільшення відкритості економіки відбувалося після періоду протекціоністського захисту імпортозалежних та імпортозаміщуючих галузей, «очищення» виробництва від застарілих збиткових підприємств, що сприяло більш ефективному розподілу ресурсів. Так, дослідження, проведені в таких різних країнах, як США, Тайвань та Мексика, показали, що лібералізація зовнішньоторговельного режиму практично не позначилася на підвищенні ефективності експортоорієнтованих компаній, але сприяла істотному зростанню конкурентоспроможності продукції імпортозаміщуючих галузей [16]. А вихід з ринку неконкурентоспроможних підприємств став важливим чинником переміщення ресурсів до більш ефективно працюючих компаній. У Чилі після скасування нетарифних бар'єрів та зниження тарифних ставок саме за рахунок «очищення» економіки від тягаря неефективних підприємств зростання продуктивності на 2/3 було отримано в результаті перерозподілу ресурсів на користь ефективних виробництв [17].

Дослідження зовнішньоекономічної політики різних країн дає можливість зробити висновок, що, попри наявність у світовій торгівлі загальної тенденції до лібералізації, більшість країн тією чи іншою мірою використовують захисні заходи. Разом з тим слід підкреслити вагомість впливу на зовнішню торгівлю, передусім промислової політики, зокрема її структурного аспекту, який визначає структуру експорту, якісні характеристики продукції та її конкурентоспроможність.

Особливого значення набуває структурна політика для країн з трансформативною економікою, зокрема для України, яка успадкувала від СРСР деформовану, переважно сировинну структуру виробництва і експорту та з різних причин не змогла кардинально реформувати її відповідно до сучасних вимог.

Однією з причин відставання України зі структурними реформами є «шокова» лібералізація, яка призвела до гіпер-

інфляції та знецінення накопиченого раніше продуктивного капіталу і глибокої економічної кризи. Внаслідок майже 10 років кризового стану економіки суттєво девальвували наявні конкурентні переваги української економіки, знизився рівень розвитку освіти, науки, кваліфікації робітників і спеціалістів, звужився до критичного стану внутрішній попит.

За цих умов відкритість економіки сприяла зростанню обсягів зовнішньої торгівлі, яка стала одним з основних чинників економічного зростання України, починаючи з 2000 р. Але значна залежність від зовнішньої торгівлі, особливо при вузькій спеціалізації експортного сектора на сировинній і низькотехнологічній продукції металургії та основної хімії, зумовлює економічну і політичну нестабільність навіть при невеликих коливаннях світової кон'юнктури.

Тому головним акцентом в економічній політиці України, на нашу думку, повинна бути активізація структурного реформування виробництва з метою модифікації «старих» експортних галузей та розвитку високо- і середньовисокотехнологічних виробництв, наближення структури економіки до структури країн ОЕСР. Для реалізації цієї політики необхідно раціонально поєднувати лібералізацію імпорту з протекціоністськими заходами щодо підтримки «нових» чи реструктуризованих галузей та стимулювання експорту.

#### Список використаної літератури

1. Стиглиц Дж. Ю. Глобалізація: тривожні тенденції / пер. с англ. і примеч. Г.Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003. – С. 111, 219.
2. International Institute for Management Development ([http://www.imd.ch/research/centers/wcc/competitives\\_fundamentals](http://www.imd.ch/research/centers/wcc/competitives_fundamentals))
3. Тетчер М. Искусство управления государством / М. Тетчер. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 128.
4. Дынкин А.А. Интегрированные бизнес-группы – прорыв к модернизации страны / А.А. Дынкин, А.А. Соколов. – М., 2001.
5. Портер М. Конкуренция между местами размежения бизнеса: глобальная стратегия как способ обеспечения конкурентного преимущества / М. Портер // Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Л. Фаэй и Р. Рэнделл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 157.
6. Розинский И. О смене акцентов в анализе и регулировании деятельности иностранных предприятий: потенциал философии «нового протекционизма» / И. Розинский // Российский экономический журнал. – 2007. – №5. – С. 44–46.
7. Костусев А. Актуальные проблемы конкурентной политики в Украине / А. Костусев // Конкуренция. – 2006. – №4. – С. 21–22.
8. Портер М. Конкуренция: пер. с англ.: учеб. пособие / М. Портер. – М.: ИД «Вильямс», 2001. – С. 296–297.
9. Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розв'язання: українська модель: В 2-х т. Т. 1. Глобалізація і економічне розв'язання / В.Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. – С. 42–43.
10. Chen E.R. Trade policy in Asia / E.R. Chen // Lessons in Development. A Comparative Study of Asia and Latin America. – San-Francisco (Ca), 1989. – P. 60.
11. Лисоволик Я.Д. Чили: стратегія торгової лібералізації / Я.Д. Лисоволик // Внешняя торговля. – 2007. – № 3. – С. 12.
12. Там само, с. 14.
13. Сиденко В.Р. Т. 1. Глобалізація і економічне розв'язання / В.Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. – С. 67–83.
14. Глазьев С. Как добиться экономического роста? Макродинамика переходной экономики: упущенные возможности и потенциал улучшения / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1996. – №5–6. – С. 10.
15. Винод Т. Внешнеторговая политика: опыт реформ / Т. Винод, Д. Нэш. – М., 1998. – С. 108.
16. Rodriguez R. and Rodrik D. Trade Policy and Economic Growth: Skeptic Guide to the Cross-National Evidence. NBER Working. Paper 7081. – 1999. – P. 39.
17. Pavsnik N. Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements Evidence from Chilean Plants. NBER Working. Paper 7852. – 2000. – P. 27.