

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД¹

Міжнародна торгівля є ключовим фактором економічного зростання, а може сприяти сталому розвитку країн, що розвиваються. Вона може бути потужною силою для створення робочих місць, сприяння ефективному використанню ресурсів, стимулюванню підприємництва та остаточному виведенню людей з бідності. Незважаючи на те, що торгівля може сприяти розвитку, багато країн, що розвиваються, стикаються з певними викликами, які необхідно подолати, щоб торгівля сприяла розвитку. Це пояснюється тим, що вони мають обмежену здатність аналізувати взаємозв'язок між торгівлею, виробничим потенціалом та зайнятістю, оцінювати різні варіанти політики, формулювати та впроваджувати адекватні стратегії національної торговельної політики.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) – орган Генеральної асамблеї ООН, який не є міжнародною торговельною організацією – має на меті сприяння (повторному) формулюванню та впровадженню національних режимів торговельної політики відповідно до пріоритетів розвитку та потреб країни. Науково-дослідні та навчальні заклади надають інструменти політикам у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, які дозволяють їм встановлювати власні пріоритети, здійснювати оцінки впливу різних варіантів політики та розробляти найкращі дії, у тому числі на галузевому рівні [1, 2].

Формування торговельної політики є складним завданням в усіх країнах і становить особливо великі труднощі для посадових осіб у країнах, що розвиваються. Те, що може здатися спочатку зовнішніми вправами, тісно пов'язане з політикою розвитку в цілому і включає низку внутрішніх компромісів. Для того, щоб виробити політику в цій сфері, інтереси споживачів і виробників повинні бути збалансовані, тоді як цілі найбільш ефективних і орієнтованих на експорт галузей повинні бути зважені проти тих, які все ще борються за досягнення конкурентоспроможності. При вирішенні того, які види діяльності вони будуть оподатковувати або стимулювати, або з приводу яких торгових угод вони готові до переговорів, і які тарифні поступки вони готові зробити, політикам завжди доводилося узгоджувати фіскальні потреби скарбниці з потенціалом створення робочих місць. Питання стали більш складними, й постійно розширюється коло питань, які виносяться на обговорення. Багато вимог, що висувуються до керівників торговельної політики в цьому новому середовищі, є не значними сьогодні, проте з ними колись стикалися їхні попередники, для яких вони були технічно і політично більш складними [1].

Значна частина процесу формування торговельної політики виросла з досвіду Папуа-Нової Гвінеї. Під час процесу вступу до СОТ, який завершився в 1996 році, державні діячі в цій країні дійшли висновку, що їм бракує узгодженої основи для ведення торговельної політики. Технічне співробітництво, яке вони отримали від ЮНКТАД у наступні роки, переросло в стратегію торговельної політики Папуа - Нової Гвінеї, визначену у 2006 році [3].

Цей прецедент було покладено на кілька інших країн, що розвиваються. Міністерство торгівлі та промисловості Руанди звернулося до ЮНКТАД з проханням про допомогу у 2008 році, визнавши величезні структурні недоліки країни. Структура Ямайської торговельної політики (2015 р.)

¹Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003922 «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування»

визначилася після того, як уряд вирішив, що торгівля не була ефективною протягом 20 років. Цей негативний показник характеризувався обмеженим зростанням експорту, збільшенням імпорту, зниженням конкурентоспроможності та постійною залежністю від кількох товарів. Декілька форм торгівельної політики країн в значній мірі надихалися побоюваннями щодо залежності країни від єдиного товару та необхідністю диверсифікації.

Так, торгівельна політика Алжиру вказує на залежність від вуглеводнів як першопричини низького зростання, так і стабільного зниження обсягів виробництва з 15% ВВП у середині 1980-х років до лише 5% [3].

Формування торгівельної політики Замбії розпочалося з визнання того, що країна надмірно залежить від експорту міді. Недоліки цієї залежності були менш очевидними, коли ціни на мідь були високими, але навіть тоді прибутки не були розподілені по всій економіці.

Подібним чином, торгівельна політика Анголи виходила із занепокоєння з приводу залежності від нафти та глобальної нестабільності цін у поєднанні зі специфічними проблемами в умовах конфлікту.

Ботсвана також залежить від одного великого експорту алмазів і її політичні діячі також відчували потребу в кращому здійсненні своєї національної торговельної політики.

Формування торгівельної політики для Намібії почалося з того, що, хоча в останні роки відбулася деяка диверсифікація, країна залишається залежною від основного експорту до розвинених країн і до Південної Африки.

У деяких країнах занепокоєння не стосується загального зростання, а різного впливу на конкретні сектори або громади. У формування торгівельної політики як для Домініканської Республіки, так і для Панами спостерігається наступне: хоча торгівля допомогла підвищити національний дохід, прибутки були нерівномірними. Соціальні показники в Домініканській Республіці не відповідали наявному рівню доходів, тоді як в Панамі спостерігалось занепокоєння концентрацією багатства в обмеженій кількості послуг та окремих видах діяльності.

Відповідно до того, які відмінності існують у мотивації для країн-учасниць ЮНКТАД, було запропоновано такі рішення [2, 3]:

1. В Алжирі пріоритетним є вступ до СОТ та подальше знищення торгових бар'єрів у рамках Угоди про асоціацію з Європейським Союзом.

2. Уряд Анголи повинен створити сприятливе середовище шляхом забезпечення макроекономічної стабільності, зміцнення інституційної та регуляторної бази, посилення розвитку людських ресурсів, вдосконалення технологій та інвестування в інфраструктуру.

3. Серія змін до національної торговельної політики Ботсвани з метою надання більш конкретних рекомендацій щодо політики, а також детальна матриця впровадження, включаючи зміцнення національних регуляторних та інституційних структур та вирішення проблеми конкурентного середовища приватного сектора.

4. Стратегія торговельної політики Домініканської Республіки та створення більш динамічного експортного сектора, заснованого на конкурентоспроможності на світових ринках та більш повної участі в глобальних та регіональних ланцюгах цінності шляхом підвищення внутрішньої конкурентоспроможності, стимулювання внутрішніх інвестицій та стратегій торгівлі зовнішніми послугами, з детальною матрицею реалізації.

5. Торговельна політика Ямайки, що вимагає кращого використання виявлених порівняльних переваг у пріоритетних експортних секторах, вирішення проблем, пов'язаних з інфраструктурою, поліпшення дотримання стандартів, поліпшення зв'язків між товарами та послугами, підвищення цінності в сільському господарстві та раціоналізація стимулів торгівлі та інвестицій.

6. Мексика: скоординований підхід до аграрної політики, як з точки зору інституцій та напрямків, так і низки більш конкретних рекомендацій щодо конкретних продуктів і ринків з цією метою; забезпечення узгодженості розвитку та зменшення бідності в Мексиці.

7. Панама: ринкова, стабільна торгова політика, спрямована на розвиток, яка здатна бути каталізатором економічного зростання, знижувати рівень бідності та покращувати рівень життя шляхом диверсифікації та структурних перетворень на агропромислові, рибальські та логістичні послуги.

8. Папуа-Нова Гвінея: повна участь зацікавлених сторін та громадянського суспільства у формуванні політики, вдосконаленні Міністерства торгівлі та промисловості та інших інституційних реформ.

9. Руанда: відношення торговельної політики країни до існуючої Стратегії національного розвитку та зменшення бідності. Вона закликала до “підходу, що ґрунтується на розробці, на основі торговельної політики, на відміну від стратегії, орієнтованої на експорт, на чолі з лідерами торгівлі або на основі попиту”.

10. Туніс: участь у Угоді про інформаційні технології має бути доповнена політикою в макроекономічній, фіскальній, торговельній та промисловій сферах, а також заходи, спрямовані на зміцнення регуляторної та інституційної бази країни.

11. Замбія: стратегічна торговельна політика для підтримки промислових секторів та рекомендації щодо стабільного макроекономічного середовища, угоди, які підтримують диверсифікацію та доповнення вартості, реформовані правила надання послуг з метою зміцнення національної конкурентоспроможності, регіональної інтеграції для більшого використання регіональної торгівлі та стимулювання іноземних інвестицій.

Список джерел:

1. *Trade Policy for Sustainable and Inclusive Development*, UNCTAD, URL: <https://unctad.org/en/Pages/DITC/TNCD/Trade-Policy-for-Sustainable-Development.aspx>

2. *Trade And Development Report 2018 Power, Platforms And The Free Trade Delusion*. United Nations. New York and Geneva, 2018, URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018_en.pdf

3. *Trade Policy Frameworks For Developing Countries: A Manual of Best Practices*, 2018, URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditcmcd2017d5_en.pdf