

УДК 339.54:330.55

## РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЦІ МАЛИХ І ВЕЛИКИХ КРАЇН

**Чугасв О. А.**

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

**Анотація.** Величина економіки розглядається як фактор регулювання міжнародної торгівлі. Систематизуються ефекти, виявлені в існуючих дослідженнях. Розмір економіки впливає на експортні та імпорتنі пріоритети зовнішньоторговельної політики, ефективність митно-тарифного регулювання чи тарифної лібералізації, складність митних процедур, рівень непрямих податків на імпорту, поширеність субсидій та заходів у відповідь, роль податків на міжнародну торгівлю у формуванні доходів державного бюджету, можливості та стимули для торговельних суперечок та війн. Малим країнам складніше проводити ефективну політику імпортозаміщення. У малих країнах тарифне регулювання менш ефективно, внаслідок відсутності ефекту умов торгівлі та послаблення ринкової конкуренції. Але в умовах більшої торговельної відкритості митні тарифи більш важливі для державного бюджету малих країн. Нетарифне регулювання є більш складним у великих країнах. Баланс економічних стимулів і можливостей у торговельних суперечках і війнах грає не на користь економік середнього розміру. Здійснюється екстраполяція вказаних закономірностей на Україну як економіку середнього розміру, що дозволяє здійснити рекомендації щодо її зовнішньоторговельної політики: диференційована торговельна лібералізація, залежність оптимального рівня оподаткування зовнішньої торгівлі від торговельної відкритості та торговельного балансу, колективні торговельні санкції.

**Ключові слова:** розмір країни, величина економіки, міжнародна торгівля, регулювання міжнародної торгівлі, торговельні суперечки.

**Постановка проблеми.** Не існує рецептів ідеальної зовнішньоторговельної політики для всіх країн одночасно. На вибір оптимальної політики впливають багато факторів: рівень розвитку, структура економіки, стадія економічного циклу, гео економічне розташування тощо. Одним з найважливіших чинників, які фактично визначають характер, функції та механізм регулювання міжнародної торгівлі є величина економіки.

Ми маємо **на меті** визначити, яким чином розмір країни, її економіки, а відповідно і величина її економічної сили впливає на регулювання міжнародної торгівлі. На цій основі визначається, наскільки зовнішньоторговельна політика України обумовлюється величиною її економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вплив розміру країни на її зовнішньоторговельну політику досліджувався у ряді закордонних досліджень. Необхідно відзначити таких дослідників: П. Стрітен, С. С. Джоусон, А. П. Гонсалес (оцінка доцільності імпортозаміщення), Г. Фельбермайр, Б. Юнг і М. Ларч, Л. Ньямтсерен, Т. Тошиміцу, А. Бехар, Ф. Маннерс і Б. Д. Нельсон (тарифне регулювання), Л. Паїж, М. Амін і Дж. І. Хайдар, (нетарифне регулювання), Г. Кодрінгтон (вплив регулювання зовнішньої торгівлі на державний бюджет), Дж. Уолтерс, Л. Ньямтсерен, Т. Сеттлер і Т. Бернауер, І. Шапіро і Р.

Кессіді, Ф. Ахмаді-Есфакані та Р. Стенмор (торговельні суперечки і заходи у відповідь). Займались цими проблемами також міжнародні організації (наприклад, Економічна комісія ООН для країн Латинської Америки та Карибського басейну). Досліджені ефекти не завжди достатньою мірою систематизовані. Поза увагою часто залишалися особливості країн середнього розміру, таких як Україна. Також емпіричні оцінки не завжди охоплюють сучасний період.

#### **Основні результати дослідження.**

*Експортно-імпорتنі пріоритети зовнішньоторговельної політики.* П. Стрітен зазначає, що малим країнам складніше проводити політику імпортозаміщення [1, с. 7]. С. С. Джоусон також критикує ініціативи уряду типу «купуй місцеве» в малих країнах, які будуть менш ефективними та дорогими: в малих країнах з меншою ймовірністю є місцева промисловість, яка виробляє субституту імпортних товарів для державних закупівель [2, с. 20]. Дійсно ефект масштабу просто не дозволяє формувати конкурентоздатне місцеве виробництво одночасно у великій кількості галузей.

Проте А. П. Гонсалес називає ряд причин, чому малі країни мають більші витрати на шляху від імпортозаміщення до експортостимулювання, що ускладнює відхід від політики імпортозаміщення:

- специфічні фактори виробництва та складнощі переорієнтації специфічних навичок для альтернативних цілей у коротко- і середньостроковій перспективі;
- мала величина робочої сили та обмеженість її мобільності внаслідок тісних персональних зв'язків;
- конкурентна стратегія малих країн має базуватися на якості та диференціації продукту, так як вони не можуть конкурувати на основі кількості та стандартизації – а це потребує розвитку людського капіталу і знань, що є витратним для малих фірм;
- більші соціальні витрати на переадаптацію внаслідок меншої кількості та величини фірм і необхідності швидше створювати нові фірми, ніж розширювати спектр діяльності існуючих фірм;
- малі виробники зіштовхуються більшою мірою з інформаційними бар'єрами, такі як маркетингова інформація;
- негнучкі нерозвинуті ринки капіталу і нестача інвестиційних можливостей;
- вузька спеціалізація обмежує гнучкість у переорієнтації виробництва у відповідь на швидкі зміни у ринковому попиті;
- складність адаптуватися до мережевої економіки на основі знань в умовах відсутності переваг кластеризації, внутрішньої конкуренції, технологічних інновацій та акумуляції знань;
- фіскальна адаптація в умовах втрати доходів бюджету від лібералізації торгівлі, оскільки традиційно малі країни покладаються на оподаткування торгівлі;
- хоча ефект масштабу можна досягти завдяки експорту, малим країнам в умовах вузького внутрішнього ринку досягти цього все ж складніше [3, с. 6-7].

Проте на нашу думку, ці перепони в довгостроковій перспективі переважно зменшуються по мірі структурної трансформації. Але якщо світовий попит часто змінюється, вимагаючи подальших галузевих структурних змін у малих економіках, це дійсно стає проблемою. У випадку середньої економіки України ці проблеми за окремими винятками (нестача капіталу, вузький ринок для ряду галузей) не настільки виражені. Тому експортоорієнтована стратегія цілком придатна для України, але й обмежене імпортозаміщення можливе.

*Тарифне регулювання.* Малі країни мають обмежені можливості у проведенні ефективно митно-тарифної політики. Г. Фельбермайр, Б. Юнг і М. Ларч вказують, що від-

носно більший розмір країни призводить до більшого рівня оптимального тарифу [4, с. 3]. Л. Ньямтсерен зазначає, що збільшенню добробуту у великій країні завдяки ефекту умов торгівлі може сприяти як імпортерне мито, так і експортний податок. У малих країнах навпаки споживачі лише програватимуть від імпортерного тарифу [5, с. 5]. Б. Хоукман, Хіау Лооі Кее і М. Оларреага вказують, що торговельні бар'єри для імпорту мають сильніший антиконкурентний ефект у малих країнах, що проявляється у вищих торгових націнках [6, с. 25, 29]. У випадку України ефект умов торгівлі майже відсутній (ним користуються лише або великі економіки та іноді середні економіки, які посідають помітну частку у світовому експорті або імпорті відповідного товару), крім окремих видів продукції сільського господарства (наприклад соняшникове насіння і олія, зернові, мед). Тому це створює передумови для низьких митних тарифів в Україні для більшості товарів.

Проте висновки Т. Тошиміцу не такі однозначні. Він показує, що в умовах вільної конкуренції уряд має дотримуватися політики вільної торгівлі. Але якщо іноземний експортер володіє монополією силою, великим країнам варто мати політику вільної торгівлі, а малим проводити тарифну політику. Наприклад мала країна, що не виробляє нафту, має зберігати тарифи по відношенню до країн ОПЕК [7, с. 1, 16].

Відповідно, навіть одностороннє зниження тарифів може мати позитивний ефект для України. Але по окремих товарах варто зберігати тарифний захист перед закордонними олігополістами. Практика показує, що середньозважені імпортерний тариф у світі становив у 2012 р. 2,88%, а в Україні 2,06%. А поширеність тарифних піків серед тарифних ліній становила 12,6 та 1,1% відповідно [8]. Тобто навіть до вступу в силу ЗВТ з ЄС Україна випереджала середньосвітовий рівень за тарифною лібералізацією і при цьому характеризувалася відносно низьким рівнем селективного протекціонізму.

*Нетарифіне регулювання.* Л. Паїж приходять до парадоксального висновку щодо зовнішнього впливу податкової конкуренції на імпортерні податки та прикордонну торгівлю відповідно. Приклад акцизного податку на дизель у ЄС показує, що великі країни сильніше змінюють власні ставки податку, реагуючи на зміни у податку у сусідніх країнах [9, с. 29].

А. Бехар, Ф. Маннерс і Б. Д. Нельсон досліджують ефект від покращання торговельної логістики в цілому (наприклад, зниження витрат на транспорт, перетин кордону та дистрибуцію). Воно знижує витрати на торгівлю, але в малих країнах цей ефект набагато менший, хоча покращання логістики буде й більш витратним у великих країнах [10, с. 1, 16].

На практиці приклад країн Центральної та Південної Америки на початку 1990-х рр. показує, що малі країни рідше вдавалися до субсидій або обмежувальних заходів у торгівлі згідно розслідувань за інформацією СОТ, ймовірно менше вдавалися до нетарифних обмежень, що робить їх зовнішньоторговельну політику більш прозорою і менш ускладненою. Пояснюється це менш розвинутою системою державного управління в малих країнах [11, с. 28-29]. У цьому ж руслі, розглянувши 106 країн, що розвиваються, М. Амін і Дж. І. Хайдар приходять до висновку, що малі країни (за населенням) вимагають меншу кількість документів для експорту чи імпорту (показник сприяння торгівлі). На нашу думку, це цілком обґрунтовано, зважаючи на меншу вартість поставок. Також ці дослідники зазначають, що вказана залежність нелінійна і сильніше проявляється при менших розмірах країни [12, с. 3, 13].

Виходячи з цього ми припускаємо, що середня економіка України об'єктивно буде за ускладненістю зовнішньоторговельної політики тяжіти до рівня великих країн за інших рівних умов. Дані Світового банку підтверджують це. Так, час на експортерні процедури в

середньому по малих країнах (41 країна Форуму малих країн) становив 20,35 днів, у світі – 21,53, в Україні 29; імпорتنі – 21,38, 24,47 та 28, відповідно [8].

*Ефекти зовнішньоторговельної політики для бюджету.* Малі країни більше залежать від оподаткування імпорту як джерела наповнення бюджету. У разі тарифної лібералізації вони важче адаптуються до цього [13, с. ii]. Зокрема, Г. Кодрінгтон досліджує 33 країни, що розвиваються, у 1980-84 рр., порівнюючи відносно дуже великі (верхня квартіль – більше 25 млн. осіб, 30 млрд дол. ВВП і 700 тис. кв. км) і дуже малі країни (нижня квартіль – менше 1,5 млн. осіб, 1,5 млрд. дол. і 31 тис. кв. км) для уникнення проблеми довільної межі між ними. Відносно всіх податкових надходжень малі країни більшою мірою залежали від податків від міжнародної торгівлі (54,9%). Велике значення податків на міжнародну торгівлю пояснюється більшою відкритістю малих країн [14]. Дослідження країн Центральної та Південної Америки на початку 1990-х рр. також підтверджує це при тому, що митні ставки не є вищими, ніж у великих країнах [11, с. 26-27].

На нашу думку, вища залежність від оподаткування імпорту малих країн обґрунтовується й тим, що в умовах більшої відкритості економіки бюджет країни спрямовується на забезпечення інтересів не тільки резидентів, а й нерезидентів. Наприклад, витрати на оборону і забезпечення правопорядку – це не тільки витрати на захист резидентів, а й витрати на захист ринку для іноземних товарів; на транспортну інфраструктуру – також полегшують доставку іноземних товарів; на освіту – також полегшує освоєння резидентами іноземних високотехнологічних товарів; на соціальні трансферти – також створюють попит на іноземні споживчі товари. Відповідно більша частина платежів до бюджету має покладатися на нерезидентів (у формі мит, імпортних податків, податків на іноземні інвестиції або навіть грантів), виходячи з принципу сплачує той, хто користується благами. Посилює цю закономірність те, що малі країни частіше мають дефіцит торговельного балансу, а країни з таким дефіцитом за інших рівних умов більше надають державні послуги нерезидентам ніж одержують державні послуги з-за кордону.

У випадку України сильно відкрита економіка України для свого розміру у 2000-х роках, особливо в умовах дефіциту торговельного балансу, об'єктивно мала би відносно більше передумов покладатися на доходи від оподаткування торгівлі. Зокрема у 2014 р. експорт та імпорт товарів та послуг становив 102% ВВП, при тому що у світі цей показник був 59%, а у малих країнах 98%. При цьому частка доходів бюджету від оподаткування зовнішньої торгівлі становила у 2008 р. у малих країнах 18,5%, в середньому у світі 4,8%, в Україні 3,7% [8]. Тобто у випадку України існує протиріччя між високим рівнем торговельної відкритості та значенням доходів бюджету від зовнішньої торгівлі.

Проте формально існуюча ЗВТ у рамках СНД, вступ до СОТ і укладання Угоди про асоціацію з ЄС обмежили можливість для поповнення доходів бюджету за рахунок оподаткування зовнішньої торгівлі. Але і в реальній площині ускладнена економічна динаміка у 2013-2014 рр. і особливо у 2009 р. призвела до зменшення торговельної відкритості за імпортом та практично вирівнювання торговельного балансу у 2009 і 2015 рр. Все це створювало формальні та частково реальні передумови для зменшення залежності державного бюджету від оподаткування зовнішньої торгівлі.

*Торговельні суперечки та війни.* В рамках торговельних суперечок за інших рівних умов сильніші позиції мають більші країни. Найбільші економіки, зокрема США, ЄС, Японія, частіше вдаються до механізму вирішення суперечок у рамках СОТ, тому Т. Сеттлер та Т. Бернауер, ставлять запитання, чи немає тут дискримінації менших а бідніших країн. Їх емпіричний аналіз вказує на те, що більші країни більшою мірою залучені до таких суперечок і як позивачі, і як відповідачі внаслідок того, що їх ринки великі, а ви-

робництво диверсифіковане, тому виникає більше приводів для суперечок (гравітаційний ефект). Ця складова диспропорцій не є дискримінаційною по відношенню до слабших країн. Проте спостерігається й менша кількість випадків суперечок між позивачем та відповідачем, сила яких нерівна. Ймовірно, сильніші країни домагаються поступок від слабших країн за межами механізму СОТ, а слабші країни не схильні скаржитися на великі країни з міркувань побоювання заходів у відповідь (дискримінаційний ефект). До того ж участь у торговельній суперечці може бути дорогою, вимагаючи наявності кваліфікованого персоналу та тривалого часу [15].

Дж. Уолтерс також вказує на те, що у рамках механізму вирішення суперечок СОТ невелика кількість країн, що розвиваються мають ресурси сформувати юридичну команду для ініціювання позову. Наприклад, декілька західноафриканських країн у 2003 р. підтримали позов Бразилії до США щодо використання останніми субсидій для бавовняної галузі, але не ініціювали до цього позов самостійно. Панель вирішила суперечку на користь позивачів. Але США подали серію апеляцій, що затягувало процес і робило його більш витратним для позивачів. У багатьох випадках заможніші країни у випадку вирішення суперечки не на їх користь вдаються до компенсації, а не до приведення своєї політики до норм СОТ. У випадку якщо позивачам дозволяється вводити заходи у відповідь, часто вони цього не роблять або воно є невідчутним для країни-відповідача внаслідок нерівності сил. Позивач ризикує опинитися без допомоги у розвитку, яку він одержує від відповідача, полегшення заборгованості або тарифних преференцій [16, с. 178-179]. Також самим малим країнам, як вказує Л. Ньямтсерен, складніше використовувати заходи у відповідь, це лише додатково викривлює споживання [5, с. 38].

Через те, що малим країнам складніше користуватися механізмом вирішення суперечок внаслідок обмеженості юридичних і технічних ресурсів, І. Шапіро і Р. Кессіді пропонують спеціальне і диференційоване ставлення до них у сфері вирішення суперечок, наприклад із ширшим залученням посередників. Зараз залучення посередників не обов'язкове і більшість суперечок вирішуються шляхом панельного арбітражу. І хоча вже зараз СОТ надає юридичні послуги членам, включаючи консультації щодо вирішення суперечок, це не стосується фактичного юридичного представництва у посередництві чи панелях [17, с. 5].

З іншого боку, перевага малих країн полягає у наступному. Ф. Ахмаді-Есфакані та Р. Стенмор говорять, що малі країни, займають малу частку ринку, тому при проведенні активної стратегічної торговельної політики (наприклад субсидування експорту) не накликають на себе протидію або заходи у відповідь з боку більших країн. Тобто заходи у відповідь, як правило, небезпечні для більших країн, які займають велику частку ринку [18, с. 2, 6]. З іншого боку, ми маємо зазначити, що дуже великі країни також, ймовірно рідше будуть об'єктами заходів у відповідь, внаслідок своєї впливовості.

Середня економіка України на ряді ринків знаходиться у несприятливому діапазоні, так як вона достатньо мала щоб не побоюватися іншим країнам впроваджувати обмежуючі заходи проти України, але недостатньо мала щоб не створювати стимули для заходів захисту торгівлі на ринку основних торговельних партнерів. Це частково пояснює активний економічний тиск з боку Росії на Україну. Сама ж Україна традиційно мала стимули для впровадження заходів захисту торгівлі внаслідок більшої впливовості бізнес-груп, а не споживачів. Відповідно, є об'єктивні передумови для виникнення торговельних суперечок, а відносно невеликий розмір економіки, особливо в умовах економічної кризи, робить відносні витрати на суперечки високими. Навіть за формальної обґрунтованості Україні складніше впроваджувати санкції та заходи у відповідь проти більших країн.

Приклад економічної війни з Росії показує, що Україні складніше ініціювати обмежуючі заходи проти Росії внаслідок того, що традиційно:

- залежність України від російського ринку була сильнішою, ніж Росії від українського;
- економіка України є більш відкритою і відповідно вразливішою до економічної дезінтеграції;
- відповідно, Україна більше відчуватиме ефект від викривлення цін та скорочення торгівлі ніж Росія;
- в умовах принаймні раніше високих цін на нафту Росія мала більший запас міцності;
- це могло би ще більше змотивувати на економічний тиск з боку Росії.

Тому запізнення із введенням обмежуючих торговельних заходів з боку України має своє економічне обґрунтування. Але зовсім інша ситуація, якщо заходи з боку України доповнюють колективні санкції з боку країн Заходу. В цьому разі співвідношення економічної ваги сторін грає не на користь Росії, хоча і Україна несе значні втрати, але співвідношення втрат і ефекту є меншими, ніж у випадку, коли обмежуючі заходи проводить лише Україна.

**Висновки.** Таким чином, малим економікам складно проводити ефективну політику імпортозаміщення. Рівень оптимального митного тарифу у них нижчий за його рівень у великих країнах. Занадто високий імпорнтний тариф призводить до послаблення конкуренції всередині країни, а малий розмір економіки не дозволяє користуватися перевагами покращання умов торгівлі ні при імпорнтному, ні при експортному тарифі. Тому торговельна лібералізація, навіть одностороння, як правило є кращою стратегією для малих країн. Проте зниження торговельних бар'єрів може втратити привабливість, якщо іноземні постачальники володіють монопольною силою.

Щодо нетарифного регулювання, акцизні ставки у великих економіках більш чутливі до аналогічних ставок за кордоном. Проте ця закономірність досліджена лише на прикладі ЄС і є контрінтуїтивною, а отже потребує подальшої перевірки. Ефект від покращання логістики у малих країн, ймовірно, слабший. Малі країни мають більше можливостей використовувати субсидії або подібні заходи без ризику зіштовхнутися із заходами у відповідь на закордонних ринках. Але на практиці малі країни проводять не настільки ускладнену зовнішньоторговельну політику, як великі. Малі економіки не вдаються так часто до нерегулярних заходів, таких як субсидії чи заходи у відповідь, і забезпечують спрощене оформлення експортних та імпорнтних вантажів.

Незважаючи на приблизно схожі ставки митного тарифу, державний бюджет у малих країнах більше залежить від оподаткування зовнішньої торгівлі. Але це обумовлено не тільки ширшою базою оподаткування внаслідок більшої торговельної відкритості, а й тим, що фактично в умовах гіршого торговельного балансу відносно більша частка державних послуг надається нерезидентам. А отже виконується принцип: сплачує той, хто одержує послуги.

Малі країни мають більші питомі витрати на врегулювання торговельних суперечок, тому на практиці рідше вдаються до механізму їх вирішення в рамках СОТ і більш схильні приєднуватися до позовів, ніж їх ініціювати.

Україна як економіка середнього розміру має враховувати ці закономірності у своїй зовнішньоекономічній стратегії. Країна лише частково може собі дозволити політику імпортозаміщення. Рівень оптимального тарифу в переважній більшості випадків досить низький, що обумовлює переваги від тарифної лібералізації, навіть односторонньої. Проте

варто зберігати тарифний захист проти закордонних експортерів, які володіють монопольною силою. Щодо поодиноких товарів можливе експортне мито з міркувань переваг покращання умов торгівлі. Спрощення адміністративних бар'єрів на шляху міжнародної торгівлі звичайно корисне, але помітна їх кількість в Україні не є чимось винятковим для економік середнього розміру.

Зменшення ролі доходів бюджету від податків (включаючи мита) на міжнародну торгівлю має економічне підґрунтя в умовах вирівнювання торговельного балансу. Але тимчасове підвищення мит у разі виникнення суттєвого дефіциту торговельного балансу буде цілком справедливим. Збереження тарифів, якщо немає режиму вільної торгівлі, проти країн, з якими зберігається дефіцит торговельного балансу також є обґрунтованим.

Умови для ведення торговельних суперечок і війн не сприятливі для України. Це засвідчує й приклад економічного протистояння з Росією. Це обумовило запізнення із введенням обмежувачих заходів з боку України, які можуть дати помітний ефект лише як складова колективних заходів.

Подальші дослідження можуть детальніше розглянути питання, які інструменти зовнішньоторгівельної політики є більш ефективними для економік різної величини.

### **Список використаної літератури**

1. Streeten P. The Special Problems of Small Countries / P. Streeten // *World Development*. – 1993. – Vol. 21. – № 2. – P. 197-202. – Cited by: Nyamtseren L. Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia : Dresden discussion paper in economics № 13/04 / Lhamsuren Nyamtseren. – Dresden: Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
2. Joson S. S. Substitutability of «Buy Local» Policy for Tariff Protection in Small Economies // *Working papers in Economics (University of Sydney. Department of Economics)*. – 1985. – № 78. – P. 1-27.
3. Gonzales A. P. Trade and Integration Dialogue: Trade Liberalization and Small Economies / Anthony Peter Gonzales. – Washington D.C. : Inter-American Development Bank, 2001. – 28 p.
4. Felbermayr G. Optimal Tariffs, Retaliation and the Welfare Loss from Tariff Wars in the Melitz Model : Working Paper № 3474 / Gabriel Felbermayr, Benjamin Jung, Mario Larch. – Munich: CESifo Group, 2011. – 35 p.
5. Nyamtseren L. Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia : Dresden discussion paper in economics № 13/04 / Lhamsuren Nyamtseren. – Dresden : Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
6. Hoekman B. Markups, Entry Regulation, and Trade: Does Country Size Matter?: Policy Research Working paper № 2662 / Bernard Hoekman, Hiau Looi Kee, Marcelo Olarreaga. – Washington D. C. : World Bank, Trade, Development Research Group, 2001. – 37 p.
7. Toshimitsu T. Should a Large Country Sustain Laissez Faire in the Long-Run? : Discussion paper № 18 / Tsuyoshi Toshimitsu. – Nishinomiya : School of Economics, Kwansei Gakuin University, 1997. – 21 p.
8. World Bank World Development Indicators [Electronic Resource]. – The World Bank, December, 2015. – Mode of Access: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
9. Paizs L. Asymmetric Competition in the Setting of Diesel Excise Taxes in EU Countries : Discussion paper MT-DP – 2010/12 / László Paizs. – Budapest: Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, 2010. – 33 p.

10. Behar A. Exports and Logistics: Discussion paper № 439 / Alberto Behar, Phil Manners and Benjamin D. Nelson. – Oxford : Oxford University, Department of Economics, 2009. – 21, iv p.
11. Readiness of Small Countries to Participate in the Free Trade Area of the Americas (FTAA). – Mexico: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1996. – 93 p.
12. Amin M. Trade Facilitation and Country Size : CES Working Paper № 2012.45 / Mohammad Amin, Jamal Ibrahim Haidar. – Paris: Centre d’Economie de la Sorbonne? 2012. – 25 p.
13. Small States: Meeting Challenges in the Global Economy: Report of the Commonwealth Secretariat / World Bank Joint Task Force on Small States. – London, Washington, D. C. : Commonwealth Secretariat, World Bank, 2000. – 127 p.
14. Codrington H. Country Size and Taxation in Developing Countries / Harold Codrington // The Journal of Development Studies. – 1989. – Vol. 25. – № 4. – P. 508-520. doi: 10.1080/00220388908422126.
15. Sattler Th. Gravitation or Discrimination? Determinants of Litigation in the World Trade Organisation / Thomas Sattler, Thomas Bernauer // European Journal of Political Research. – 2011. – № 50. – P. 143-167. doi: 10.1111/j.1475-6765.2010.01924.x.
16. Walters J. Power in WTO Dispute Settlement / Jefferey Walters // Journal of Third World Studies. – 2011. – Vol. XXVIII. – № 1. – P. 169-183.
17. Shapiro I. Asymmetric Capabilities in Trade Negotiations: Suggestions for Helping the Smaller Economies in the FTAA Process [Electronic Resource] / Ira Shapiro and Robert Cassidy. – Washington D. C. Inter-American Development Bank, 2002. – Mode of Access: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=604912>.
18. Ahmadi-Esfahani F. Z. Is Strategic Trade Policy Relevant for a Small Country [Electronic Resource] / Fredoun Z. Ahmadi-Esfahani, Roland G. Stanmore / Australian Agricultural and Resource Economics Society 1994 Conference (38th), February 8-10, 1994, Wellington, New Zealand. – Mode of Access: <http://purl.umn.edu/148014>.

## FOREIGN TRADE REGULATION IN THE ECONOMY OF SMALL AND BIG COUNTRIES

**Chugaiev O. A.**

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

**Abstract.** *Size of economy is a factor of international trade regulation. We systematize the effects described in existing research works. Size of economy influences export and import priorities of foreign trade policy, efficiency of tariff regulation or tariff liberalization, sophistication of customs procedures, indirect tax rates for imports, prevalence of subsidies and trade remedies, importance of foreign trade taxes for the government revenues, opportunities and stimuli for trade disputes and wars. It is more difficult for small countries to carry out import substitution policy. In small countries tariff regulation is less efficient, considering the absence of the terms of trade effect and market competition deterioration. But under larger trade openness customs tariffs are more important for the state budget of small countries. Non-tariff regulation is more sophisticated in large countries. The balance of economic stimuli and opportunities in trade wars and disputes is not favorable for middle-sized economies. We extrapolate the abovementioned effects to Ukraine as a middle-sized economy. This allows us to provide recommendations for its foreign trade policy: differentiated trade liberalization, dependence of the*



*optimal foreign trade taxation level on trade openness and trade balance, collective trade sanctions.*

**Key words:** *country size, size of economy, international trade, foreign trade regulation, trade disputes.*

### References

1. Streeten P. The Special Problems of Small Countries / P. Streeten // *World Development*. – 1993. – Vol. 21. – № 2. – P. 197-202. – Cited by: Nyamtseren L. Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia : Dresden discussion paper in economics № 13/04 / Lhamsuren Nyamtseren. – Dresden: Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
2. Joson S. S. Substitutability of «Buy Local» Policy for Tariff Protection in Small Economies // *Working papers in Economics (University of Sydney. Department of Economics)*. – 1985. – № 78. – P. 1-27.
3. Gonzales A. P. Trade and Integration Dialogue: Trade Liberalization and Small Economies / Anthony Peter Gonzales. – Washington D. C. : Inter-American Development Bank, 2001. – 28 p.
4. Felbermayr G. Optimal Tariffs, Retaliation and the Welfare Loss from Tariff Wars in the Melitz Model : Working Paper № 3474 / Gabriel Felbermayr, Benjamin Jung, Mario Larch. – Munich : CESifo Group, 2011. – 35 p.
5. Nyamtseren L. Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia : Dresden discussion paper in economics № 13/04 / Lhamsuren Nyamtseren. – Dresden : Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
6. Hoekman B. Markups, Entry Regulation, and Trade: Does Country Size Matter?: Policy Research Working paper № 2662 / Bernard Hoekman, Hiau Looi Kee, Marcelo Olarreaga. – Washington D.C. : World Bank, Trade, Development Research Group, 2001. – 37 p.
7. Toshimitsu T. Should a Large Country Sustain Laissez Faire in the Long-Run? : Discussion paper № 18 / Tsuyoshi Toshimitsu. – Nishinomiya : School of Economics, Kwansai Gakuin University, 1997. – 21 p.
8. World Bank World Development Indicators [Electronic Resource]. – The World Bank, December, 2015. – Mode of Access: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
9. Paizs L. Asymmetric Competition in the Setting of Diesel Excise Taxes in EU Countries : Discussion paper MT-DP – 2010/12 / László Paizs. – Budapest: Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, 2010. – 33 p.
10. Behar A. Exports and Logistics: Discussion paper № 439 / Alberto Behar, Phil Manners and Benjamin D. Nelson. – Oxford: Oxford University, Department of Economics, 2009. – 21, iv p.
11. Readiness of Small Countries to Participate in the Free Trade Area of the Americas (FTAA). – Mexico: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1996. – 93 p.
12. Amin M. Trade Facilitation and Country Size : CES Working Paper № 2012.45 / Mohammad Amin, Jamal Ibrahim Haidar. – Paris: Centre d'Economie de la Sorbonne? 2012. – 25 p.
13. Small States: Meeting Challenges in the Global Economy: Report of the Commonwealth Secretariat / World Bank Joint Task Force on Small States. – London, Washington, D. C. : Commonwealth Secretariat, World Bank, 2000. – 127 p.
14. Codrington H. Country Size and Taxation in Developing Countries / Harold Codrington // *The Journal of Development Studies*. – 1989. – Vol. 25. – № 4. – P. 508-520. doi: 10.1080/00220388908422126.
15. Sattler Th. Gravitation or Discrimination? Determinants of Litigation in the World Trade Organisation / Thomas Sattler, Thomas Bernauer // *European Journal of Political Research*. – 2011. – № 50. – P. 143-167. doi: 10.1111/j.1475-6765.2010.01924.x.
16. Walters J. Power in WTO Dispute Settlement / Jefferey Walters // *Journal of Third World Studies*. – 2011. – Vol. XXVIII. – № 1. – P. 169-183.
17. Shapiro I. Asymmetric Capabilities in Trade Negotiations: Suggestions for Helping the Smaller Economies in the FTAA Process [Electronic Resource] / Ira Shapiro and Robert Cassidy. – Washington D.C. Inter-American Development Bank, 2002. – Mode of Access: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=604912>.
18. Ahmadi-Esfahani F. Z. Is Strategic Trade Policy Relevant for a Small Country [Electronic Resource] / Fredoun Z. Ahmadi-Esfahani, Roland G. Stanmore / Australian Agricultural and Resource Economics Society 1994 Conference (38th), February 8-10, 1994, Wellington, New Zealand. – Mode of Access: <http://purl.umn.edu/148014>.

## РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В ЭКОНОМИКЕ МАЛЫХ И БОЛЬШИХ СТРАН

**Чугаев А. А.**

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

**Аннотация.** *Величина экономики рассматривается как фактор регулирования международной торговли. Систематизируются эффекты, выявленные в существующих исследованиях. Размер экономики влияет на экспортные и импортные приоритеты внешней торговой политики, эффективность тарифного регулирования или тарифной либерализации, сложность таможенных процедур, уровень не прямых налогов на импорт, распространенность субсидий и ответных мер, роль налогов на международную торговлю в формировании доходов государственного бюджета, возможности и стимулы для торговых споров и войн. Малым странам сложнее проводить эффективную политику импортозамещения. В малых странах тарифное регулирование менее эффективно, вследствие отсутствия эффекта условий торговли и ослабления рыночной конкуренции. Но в условиях большей открытости таможенные тарифы более важны для государственного бюджета малых стран. Нетарифное регулирование в больших странах более комплексное. Баланс экономических стимулов и возможностей в торговых спорах и войнах играет против экономик среднего размера. Осуществляется экстраполяция указанных закономерностей на Украину как экономику средней величины, что позволяет осуществить рекомендации по ее внешней торговой политике: дифференцированная торговая либерализация, зависимость оптимального уровня налогообложения внешней торговли от торговой открытости и торгового баланса, коллективные торговые санкции.*

**Ключевые слова:** *размер страны, величина экономика, международная торговля, регулирование международной торговли, торговые споры.*