

ЕФЕКТИ ВЗАЄМНОГО ВИЗНАННЯ ЯК ПРИНЦИПУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Гринчак Н. А.

старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ

Взаємне визнання означає, що дві країни погоджуються взаємно визнавати стандарти один одного як еквівалентні, тим самим надаючи продуктам, які відповідають будь-яким стандартам двох країн необмежений доступ до обох ринків. Фактично взаємне визнання зазвичай розглядається як крок до вільної торгівлі.

Таким чином, фірма, розташована в регіоні, може вільно отримувати доступ до всього регіонального ринку без додаткових витрат на дотримання певного стандарту. Однак недолік взаємного визнання полягає в тому, що жорсткі стандарти стають де-факто зайвими. При ендогенному розміщенні продукції, взаємне визнання може навіть викликати гонку донизу, оскільки кожна країна підриває інші правила для залучення виробництва на весь ринок.

Коли відмінності в стандартах занадто великі, щоб зробити взаємне визнання бажаним, країни можуть вимагати певної гармонізації стандартів продукту як передумови для дозволу входу на свої ринки. Гармонізація може бути повною або обмеженою основними вимогами.

Повна гармонізація вимагає, щоб країни визначали по кожному продукту загальний стандарт, включаючи дизайн детальних характеристик виробу. Гармонізація мінімальних стандартів полягає у визначенні спільних основних вимог між країнами, які лібералізували свою торгівлю, залишаючи кожній країні (або фірмі) можливість вільно розробляти конкретні характеристики продукту у спосіб, який їм найбільше подобається.

Загальновідомо, що гармонізація є кроком до вільної торгівлі. Перевага гармонізації відносно взаємного визнання полягає у тому, що при гармонізації продукти виробляються в різних країнах і є більш схожими (більш однорідними) і, отже, кращими заміниками з точки зору виробників та споживачів. Це, у свою чергу, може сприяти торгівлі шляхом вдосконалення впевненості споживачів щодо якості імпортного товару.

Проте гармонізація також може мати негативний вплив на торгівлю. Гармонізація стандартів продукту може зменшити обсяги доступних різновидів продукції. Крім того, гармонізація до певного стандарту або суттєвої вимоги може багато вартувати для фірм у певних країнах, ніж, наприклад, взаємне визнання. Особливо це є актуальним для країн, що розвиваються, рівень технологій яких може виявитися недостатнім щоб відповідати певним стандартам.

Повідомлення про стандарти та технічні характеристики можуть фактично сприяти торгівлі між країнами зменшуючи витрати на пошук, необхідну для отримання інформацію про прийняті стандарти в іншій країні. Крім того, прозорість на етапі підготовки стандартів може забезпечити ефективний механізм уникнення ненавмисних результатів протекціонізму.

Інший спосіб частково усунути технічні бар'єри у торгівлі - це визнання процедури оцінки відповідності. Це означає, що країна-імпортер визнає компетентність органу з оцінки відповідності країни-експортера щодо перевірки продуктивимогам країни, де вона продається.

Вплив угод про взаємне визнання (MRA) щодо оцінки відповідності торгівлі країн-учасниць є явно позитивним. MRA допоможе зменшити витрати фірм на випробування та сертифікацію відповідності при експорті.

Підбиваючи підсумок, можна зробити висновок, що гармонізація, взаємне визнання стандартів та оцінки відповідності і підвищення

прозорості - все це може бути корисним варіантом для зменшення торгових витрат, що створюються різними національними стандартами.

Список використаних джерел

1. Панченко В.Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика / В.Г. Панченко. — К. Аграр Медіа Груп, 2018. — 618 с.
2. Резнікова Н.В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В.Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. — №8 (серпень). — 2017. — сс.5-11.
3. Резнікова Н.В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій / Н.В.Резнікова — К. АграрМедіаГруп, 2018. — 460 с.
4. Резнікова Н.В. Методологічні засади економічного націоналізму / Н. В. Резнікова, В.Г. Панченко // Економіка і держава. — №7. — 2017. — с.4-8.
5. Рилач Н. М. Зовнішня торгівля України: сценарії інтеграції / Наталія Михайлівна Рилач. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2011. — №103. — С. 80–83.
6. Рилач Н. М. Європейський інноваційний союз в глобальних інноваційних процесах / Наталія Михайлівна Рилач. // Вісник КНУ Міжнародні відносини. — 2015. — №1. — С. 39–43.
7. Рилач Н. М. Інституційний механізм поглиблення науково-технологічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом як частина Угоди про асоціацію / Наталія Михайлівна Рилач. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2009. — С. 10–15
8. Watson K. W., James S. Regulatory Protectionism A Hidden Threat to Free Trade. Policy Analysis. 2013. Vol.723. P. 2-27.
9. Watson W., Sallie J. Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade. 2013. [Електронний ресурс]. URL: <https://ssrn.com/abstract=2261174>