МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

ПАНЧЕНКО Володимир Григорович

УДК 339.54.012.435:339.984:339.97 (043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ

08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ В.Г. Панченко

Дисертація є ідентичною іншим примірникам дисертації
Вчений секретар спеціалізованої вченої ради Д 11.051.03
к.е.н. Н. С. Якимова

Науковий консультант:
Булатова Олена Валеріївна,
доктор економічних наук, професор

Вінниця – 2019

АНОТАЦІЯ

Панченко В. Г. Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2019.

У дисертації розроблено цілісну наукову концепцію неопротекціонізму у міжнародній економічній політиці в умовах лібералізації світогосподарських зв'язків і на цій основі сформульовано інтегративний концептуальний підхід застосування неопротекціонізму в політиці економічного розвитку України.

В роботі запропоновано міждисциплінарний багатокатегоріальний підхід до визначення протекціонізму з позицій ідеології, ідеї, політики і практики, що дозволило дослідити трансформацію форм його прояву в процесі еволюційного розвитку міжнародних економічних відносин. Міжнародна економічна політика досліджувалась в нерозривній єдності економічної й політичної практики держав методологічним інструментарієм міжнародної політичної економії. Встановлено, що з позиції міжнародної політичної економії, на вибір між протекціонізмом чи вільною торгівлею як принципами реалізації економічної політики держави впливають стан світогосподарських процесів з іманентними їм суперечностями, особливості протікання процесів регіоналізації та інтеграції і тенденції розвитку світової економіки. Вибір між сповідуванням державою політики мінімізації втрат чи максимізації вигод, а також характер її участі в міжнародному економічному співробітництві, з одного боку, детермінується станом міжнародної торгівлі і міжнародного переміщення факторів виробництва, а, з іншого боку, визначає його. Виявлено, що на вибір протекціоністської політики, згідно теоретичного дискурсу міжнародної політичної економії, впливають: діяльність державних і недержавних суб'єктів господарювання; ефекти від реалізації національних економічних політик; стан

координаційної рівноваги між національним, регіональним, міждержавним і глобальним рівнями прийняття рішень; формування механізмів глобального управління міжнародними економічними процесами.

Інтерпретація міжнародної економічної політики методологічним інструментарієм міжнародної політичної економії дозволила виявити ендогенний характер зовнішньоекономічної політики (тим самим визнаючи протекціонізм як політику, на яку потенційно може формувати запит суспільство (в особі виборців), підприємці (в особі лобістських груп), уряд (що реалізує економічні інтереси держави)) й водночас ідентифікувати різноманіття суб'єктів міжнародних економічних відносин, що чинять екзогенний вплив на реалізацію політики національних держав (шляхом підписання торговельних угод), тим самим обмежуючи умови для реалізації протекціоністської політики.

Теоретичне моделювання протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві на основі міждисциплінарного економіко-політичного підходу дало підстави до переосмислення висновків класичної, неокласичної теорій торгівлі і теорії співвідношення факторів виробництва про беззастережний вплив принципу вільної торгівлі на «добробут» населення як похідну від функції споживання. Аналіз двох груп теорій протекціонізму – як тих, що базуються на дослідженні структури протекціонізму в межах країн, так і тих, що досліджують рівень протекціонізму між країнами в часі – дозволив встановити, що добробут виборців або т.зв. виграш більшості лежить в основі ініціювання вжиття протекціоністських заходів. Встановлено, що з боку населення затребуваність на протекціонізм може бути продиктована запитом на: добробут, що вимірюється, окрім економічних, ще й соціальними і екологічними ефектами; соціальну солідарність; соціальне забезпечення; відстоювання соціальних цінностей; відстоювання національної ідентичності; сповідування ідеологічних принципів політики економічного націоналізму; нівелювання ефектів інформаційної асиметрії раціональних виборців. З боку лобістських груп тиск на вибір принципу реалізації зовнішньоторговельної політики урядом пояснюється: стадією бізнес-циклу; ефектами гістерезису в економіці; рівнем

конкурентоспроможності експортоорієнтованих секторів; ступенем імпортозалежності економіки; дистрибутивними й алокаційними ефектами економічної діяльності.

В дисертації обґрунтовано авторську концепцію неопротекціонізму в міжнародній економічній політиці, під яким розуміється складноієрархічна сукупність принципів, правил та інструментів захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру, що реалізується на мега-, мета-, макро- і мезорівнях міжнародної економічної політики. В дослідженні запропоновано багаторівневу типологізацію неопротекціонізму за конкретними ознаками, до яких віднесено: рівень міжнародної економічної політики, суб'єкти генерування, середовище прояву, інструменти міжнародної економічної політики непрямого впливу, що дало змогу виявити його сутнісні характеристики у всіх формах прояву міжнародних економічних відносин; встановити функції, що виконує неопротекціонізм залежно від його типів (ідеологічний, інституційний, інтеграційний, кон'юнктуро-формуючий/ галузевий, факторний, інфраструктурний, монетарний, валютний, фінансовий, борговий, фіскальний) та підтипів (екологічний, міграційний, сировинний, ресурсний, енергетичний, технологічний, інноваційний, інформаційний, цифровий, інвестиційний). Це дозволило ідентифікувати мету застосування неопротекціонізму на мега-, мета-, макро- і мезорівні міжнародної економічної політики, та візуалізувати ступінь його функціонально-структурної складності та розмірності як явища та процесу, реалізація якого видозмінюється залежно від суб'єктів, які його застосовують, об'єктів, на які розповсюджується його дія, простору застосування, цілей здійснення.

В роботі розроблено науково-методичний підхід оцінювання міжнародної економічної політики на макро- і мета- рівнях, зумовленої використанням інструментарію неопротекціонізму, застосування якого дозволило виокремити і охарактеризувати політику економічного націоналізму (мотиваційною основою якого виступають домінування, експансія, забезпечення національного розширеного відтворення шляхом створення нових порівняльних переваг) і

політику економічного патріотизму (мотиваційною основою якого виступають відновлення економічного зростання, стримування експансійного потенціалу країн-партнерів, створення нових порівняльних переваг й досягнення сталого розвитку) з виокремленням таких його підтипів, як наднаціональний, локальний, ліберальний, консервативний. Визначено характерні риси політики неомеркантилізму і встановлено способи, в які вона може реалізовуватись. Встановлено, що політика неомеркантилізму продукує антиконкурентні ринкові викривлення, які зачіпають не лише іноземних виробників, але й національних, беручи до уваги ступінь залучення останніх до глобальних ланцюгів створення доданої вартості, і призводить до ринкових дисбалансів внаслідок несправедливої конкуренції.

*У*досконалено теоретико-методологічні засади дослідження міжнародної економічної політики, що визначається принципами стійкості, ієрархічності, адаптивності, комплементарності, субсидіарності та збалансованості, шляхом включення легітимації як новітнього принципу здійснення міжнародної економічної політики, що передбачає комбінування регуляторних, дерегуляторних та перегуляторних механізмів впливу на міжнародні економічні відносини, результується в імплементації таких інституційних норм і правил, які прямо чи опосередковано нехтують/спростовують/викривлюють домовленості, що існують на міжнародному/регіональному рівні, призводять до антиконкурентних ринкових деформацій, торговельних й інвестиційних дисбалансів та уможливлюють отримання нових порівняльних переваг. Самолегітимація визначена як атрибутивна характеристика суб’єктів міжнародної економічної політики на мега-, мета- і макрорівнях, що уможливлює реалізацію політики неопротекціонізму.

В дисертаційному дослідженні обґрунтовано множинні комбінації реалізації неопротекціонізму через різноспрямовані прояви дерегуляції-регуляції, інтеграції-дезінтеграції, координації-декоординації, розширення-фрагментації, врівноваження-розбалансування, стимулювання-обмеження, захисту-дискримінації та доцільність застосування неопротекціонізму в політиці

економічного розвитку України.

Встановлено, що структурними елементами світового господарства як середовища прояву неопротекціонізму виступають: виробничо-інвестиційна сфера діяльності, науково-технічна сфера, сфера міжнародної торгівлі, міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини. Виявлено, що неопротекціонізм в межах міжнародної економічної системи виконує наступні функції: регуляторну (ідеологіний неопротекціонізм; інтеграційний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); алокаційну (кон’юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм; інфраструктурний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; інтеграційний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); дистрибутивну (інституційний неопротекціонізм; фіскальний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); стабілізаційну (монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм).

Моделювання процесів кластерізації української економіки із використанням бостонської матриці та моделі Леонтьєва дозволило виділити чотири продуктивні кластери: інноваційний (виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; телекомунікації (електрозв'язок); комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг; професійна, наукова та технічна діяльність; інформація та телекомунікації; видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів; допоміжний (постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; тимчасове розміщування й організація харчування; фінансова та страхова діяльність), традиційний (сільське, лісове та рибне господарство; добувна промисловість і розроблення кар'єрів; переробна промисловість; будівництво; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; виробництво хімічних

речовин і хімічної продукції), стратегічний (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; автомобіле- та машинобудування; легка промисловість) та визначити галузі-драйвери економічного зростання, в яких можливе отримання високого чистого валового доходу та які безпосередньо впливають на темпи зростання ВВП.

Запропоновано методологічний підхід до оцінювання ефективності надання податкових пільг й інших преференцій резидентам індустріальних парків, який, на відміну від існуючих підходів, передбачає використання прикладних моделей загальної рівноваги для ідентифікації пріоритетних галузей-реципієнтів державної допомоги через мережу індустріальних парків у контексті активізації випереджаючого розвитку країни за ключовими макроекономічними показниками, а також визначення оптимального обсягу відповідних преференцій з міркувань сталих надходжень державного бюджету, що дозволило обґрунтувати перелік перспективних стимулів резидентам індустріальних парків для досягнення цілей висхідного руху вітчизняної промисловості ланцюгами доданої вартості й створення замкнутого циклу інновацій в Україні.

В роботі проведено оцінку використання системи податкових й інших преференцій для резидентів індустріальних парків з метою відновлення та забезпечення подальшого інноваційного розвитку виробничо-експортного потенціалу України, що дало змогу адаптувати міжнародний досвід використання механізму вільних економічних зон до вітчизняної практики задля створення сприятливого інвестиційного середовища для нових високотехнологічних виробництв у національній економіці на період формування ними конкурентних переваг.

Ключові слова: протекціонізм, неопротекціонізм, міжнародна економічна політика, регуляторна конкуренція, координація міжнародної економічної політики, економічний інтерес, економічний націоналізм, економічний патріотизм, нові порівняльні переваги.

SUMMARY

Panchenko V.G. Neoprotectionism in the international economic policy. – Qualification research work as a manuscript.

Dissertation on the receipt of the scientific degree of doctor of economic sciences on speciality 08.00.02 – World economy and international economic rela-tions. – Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2019.

The thesis is focused on solving an important theoretical and applied problem of substantiating theoretical and methodological grounds for the international economic policy through identifying the patterns and novel forms of protectionism, and substantiating the integral scientific concept of neo-protectionism. The objective of the thesis is to develop theoretical and methodological grounds of protectionism, and to create, on this basis, an integral scientific concept of neo-protectionism in the international economic policy in the context of liberalizing global economic relations, to formulate an integrative conceptual approach to the application of neo-protectionism in the economic development policy of Ukraine.

The interdisciplinary multi-criteria approach to defining protectionism from the perspective of ideology, idea, policy and practice is proposed, which allowed for investigating the transformation of its manifestation forms in the process of evolutionary development of the international economic relations. The international economic policy was studied as an unbroken continuum of the economic and political practice of the states by methodological tools of the international political economy. It is found that from the international political economy perspective a choice between protectionism and free trade as the principles for implementation of the economic policy of the state is conditional on the pattern of global economic processes with their immanent contradictions, the specifics of regionalization and integration processes, and the global economy tendencies. The choice between the government's commitment to the policy of minimizing costs and maximizing benefits, and the character of its participation in the international economic cooperation is determined by the pattern of international trade and international movement of production factors,

on the one hand, and determine it, on the other hand. It is demonstrated that the choice of protectionist policy, as follows from the international political economy discourse, is conditional on: operation of public and non-public economic entities; effects from the implementation of national economic policies; the coordinating equilibrium between national, regional, interstate and global level of decision making; the existing mechanisms for global control of international economic interests.

Interpretation of the international economic policy by the methodological tools of the international political economy allowed to identify the endogenous character of the external economic policy (recognizing thereby the protectionism as a policy that can be potentially demanded by the public (represented by voters), business people (represented by lobbying groups), government (which implements economic interests of the nation), and to reveal the variety of entities involved in the international economic relations, which have exogenous impact on the policy implemented by national governments (by signing trade agreements), limiting thereby the conditions for the protectionist policy implementation.

Theoretical modeling of protectionist intentions in the international economic cooperation on the basis of the interdisciplinary economic-political approach laid grounds for rethinking the conclusions made by the classical and neo-classical theories of trade and the theory of correlation of production factors about the unconditional impact of the free trade principle on the population's welfare as a derivative from the function of consumption. The analysis of two groups of protectionism theories – the ones based on studies of the structure of protectionism within the countries, and the ones investigating the level of protectionism between countries in time – demonstrated that the voters' welfare or the so called "win of the majority" are the determinants of protectionist initiatives. The factors underlying the voters' demand for protectionism are highlighted: welfare measured by economic as well as social and ecological effects; social solidarity; social protection; commitment to social values; commitment to national identity; adherence to ideological principles of the policy of economic nationalism; mitigation of effects from the information asymmetry of rational voters. The pressure by lobbying groups on the choice of the principle underlying

government's implementation of the external trade policy is explained by: phase of business cycle; hysteresis effects in the economy; the level of competitiveness in export-oriented sectors; the extent of import dependence in the economy; distributive and allocation effects of the economic activities.

The author's concept of neo-protectionism in the international economic policy is substantiated, which is defined as a complex hierarchical set of principles, rules and instruments of protective, stimulating, discriminative and restrictive nature, implemented at mega-, meta-, macro- and mesolevel of the international economic policy. A multilevel typology of neo-protectionism is proposed, based on specific features: the level of international economic policy, generating entities, manifestation environment, instruments for the international economic policy with indirect impact. It was used to identify its essential characteristics in all the forms of manifestation of the international economic relations; to define the functions of neo-protectionism by its type (ideological, institutional, integrative, conjuncture-formative, factor-based, infrastructural, monetary, currency-based, financial, debt-based, fiscal) and sub-types (ecological, migrational, sectoral, based on primary commodities, resource-based, energy-based, technological, innovative, informational, digital, investment-based). This allowed to identify the purpose for applications of neo-protectionism at mega-, meta-, macro- and mesolevel of the international economic policy, and to visualize the degree of its functional and structural complexity and dimensionality as a phenomenon and a process, which realization varies depending on the entities applying it, the objects for which it is applying, its coverage and objectives.

A theoretical and methodological approach for macro- and meta-level assessment of the international economic policy based on neo-protectionist instruments is developed. Its application enabled for outlining and describing the policy of economic nationalism (which motivation basis is formed by domination, expansion, domestic extended reproduction by creating new comparative advantages), and the policy of economic patriotism (which motivation basis is formed by rehabilitation of economic growth, curbing of the expansionary potentials of partner countries, creating new comparative advantages and achieving sustainable development), with distinguishing

its sub-types: supranational, local, liberal, and conservative. The distinctive features of neo-mercantilist policy are defined, and the ways of its implementation are revealed. It is shown that the neo-mercantilist policy generates anti-competitive market distortions affecting not only foreign producers, but domestic ones as well, considering the scales of the latter involvement in global value added chains, and causes market imbalances resulting from the unfair competition. Theoretical and methodological grounds for studies of the international economic policy are improved, which is based on the principles of stability, hierarchy, adaptability, complementarity, subsidiarity, and balance, by including legitimation as a novel principle of the international economic policy implementation, which involves a combination of regulatory, de-regulatory and re-regulatory mechanisms of impact on the international economic relations, and results in the implementation of the institutional norms and rules that directly or indirectly ignore/deny/distort the agreements that exist at international/regional level, lead to anti-competitive market distortions, trade and investment imbalances, and open up opportunities for gaining new comparative advantages. Self-legitimation is defined as an attributive characteristic of the entities involved in the international economic policy at mega-, meta- and macrolevel, which enables for implementation of the neo-protectionist policy.

The thesis substantiates multiple combinations in implementation of neo-protectionism through multidirectional manifestations of deregulation-regulation, integration-disintegration, coordination-de-coordination, expansion-fragmentation, balancing-unbalancing, stimulation-restriction, protection-discrimination, and the reasonability of neo-protectionist measures in the economic development policy of Ukraine.

The structural components of the global economy as an environment for neo-protectionist manifestations are revealed: production and investment activities, research and development, international monetary relations. The functions of neo-protectionism within the international economic system are revealed: allocative (sectoral neo-protectionism; infrastructural neo-protectionism; factor-based neo-protectionism; integrative neo-protectionism; financial neo-protectionism; investment-

based neo-protectionism); distributive (institutional neo-protectionism; fiscal neo-protectionism; financial neo-protectionism; investment-based neo-protectionism); stabilizing (monetary neo-protectionism; currency-based neo-protectionism; debt-based neo-protectionism; financial neo-protectionism; investment-based neo-protectionism). The instruments for the international economic policy with indirect impact, enabling for the implementation of neo-protectionism, are outlined as follows: fiscal, monetary and currency policies.

Modeling of clustering processes in the Ukrainian economy by use of Boston matrix and Leontiev model enabled to identify four productive clusters: innovation (manufacturing of computers, electronic and optical devices; telecommunications; computer software design, consulting and information services; professional, R&D activities; information and telecommunications; printing and publishing activities; production of movies and video-films); auxiliary (supply of electricity, gas, steam and conditioned air; wholesale and retail trade; repair of automobiles and motorcycles; hotels and restaurants; financial and insurance activities); traditional (agriculture, forestry and fishing; mining and quarrying; manufacturing industries; construction; transport; storage; postal and courier services; production chemical substances and chemical products; car making and mechanical engineering; light industry), and to define the industries driving the economic growth, generating net income and having direct impact on the rates of GDP growth.

A methodological approach to the assessment of the effectiveness of tax preferences and other preferences provided for residents of industrial parks is proposed, which, contrary to the existing approaches, uses applied models of the overall equilibrium for identifying the industries that have to be priority recipients of government assistance through the network of industrial parks, in the context of the intensified and leading development of the country by key macroeconomic indicators, and for quantitative optimization of the preferences considering the stable revenues of the public budget, which enabled to substantiate the nomenclature of efficient stimuli for residents of industrial parks, to achieve the objectives: to make the national industry move up in the value added chains and create a closed-loop innovation cycle in Ukraine.

The system of tax and other preferences for residents of industrial parks, intended to recover and further the innovation-driven development of the production and export capacities of the Ukrainian economy, is assessed, which enabled to adapt international experiences of using the mechanism of free economic zones to the domestic practice, to create a favorable investment environment for high tech productions in the national economy for the period required by them to form competitive advantages.

Keywords: protectionism, neoprotectionism, international economic policy, regulatory competition, international economic policy coordination, economic interest, economic nationalism, economic patriotism, new comparative advantages.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії

1. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с. (38,75 д.а.).

Колективні монографії

2. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР / О. С. Чмир, В. Г. Панченко, Ю. В. Гусєв, В. І. Пила. Київ-Дніпропетровськ: Вістка, 2013. 252 с. (4,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача: § 2.1. Історія заснування, нормативно-правове забезпечення та система управління СЕЗ та ТПР (С. 45–47); § 2.2. Аналіз функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТПР (С.58-94); § 2.3. Основні напрями державної політики України у сфері розбудови СЕЗ і ТПР в Україні (С. 95–112).*

3. Панченко В. Г. Факторний неопротекціонізм як інструмент політики ресурсного націоналізму: виклики сталому розвитку // Paradygmat zrównoważonego rozwoju w świecie nieprzewidywalnych przemian / A. Kordonska, R. Kordonski (red.). Lwowski Uniwersytet Naro-dowy im. Iwana Franki, Lwów-Olsztyn. 2017. С. 43–64 (1,25 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні факторного неопротекціонізму як інструмента політики ресурсного націоналізму.*

Статті у наукових фахових виданнях України

4. Панченко В. Г. Нова промислова політика України як прояв ліберального економічного патріотизму // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2015. №.6. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3400/3075 (0,83 д. а.).

5. Панченко В. Г. Фундаментальні характеристики економічного націоналізму з позицій економічних теорій // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. № 7. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3346/3024 (0,76 д. а.).

6. Панченко В. Г. Міждисциплінарний підхід до теоретичного моделювання протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. № 8. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3705 (1,08 д. а.).

7. Панченко В. Г. Проблема вибору економічної політики в умовах кризи глобального регулювання: теоретичні аспекти // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. № 9. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3347/3025 (0,78 д. а.).

8. Панченко В. Г. Замкнутий цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми // Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144 (0,64 д. а.).

9. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму // Економіка і держава. 2017. № 8 (серпень). С. 4–8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2017/3.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,75 д. а./0,58 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття економічного націоналізму, виокремленні характерних ознак політики економічного патріотизму, розмежуванні за 33-ма класифікаційними критеріями політики економічного націоналізму і політики економічного патріотизму.*

10. Панченко В. Г. Теоретико-методологічні пастки економічного націоналізму // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 14. С. 24–30. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/14_2017/6.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,79 д. а.).

11. Панченко В. Г. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 17 (вересень). С. 10–16. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/17_2017/4.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

12. Панченко В. Г. Трансформація інструментів класичного протекціонізму в сучасних умовах світового господарства: конфлікт теорії та практики // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18 (жовтень). С. 11–16. URL : http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5690&i=1 *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

13. Панченко В. Г. Контроверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 5–9. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/3.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,77 д. а.).

14. Панченко В. Г. Вплив еволюційний змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн // Економіка і держава. 2017. № 9. С. 52–57. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2017/13.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,79 д. а.).

15. Панченко В. Г. Економічний патріотизм в політиці США та ЄС: стимулювальний потенціал неопротекціонізму // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2017. Вип. 14. С. 140–148 *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

16. Панченко В. Г. Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті політики нового прагматизму: світовий досвід економічної модернізації // Економіка і держава. 2018. № 1 (січень). С. 27–33.

URL : http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/7.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,81 д. а.).

17. Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву неопротекціонізму в економічній політиці // Економіка і держава. 2018. №3 (березень). С. 22–28. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/7.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,69 д. а.).

18. Панченко В. Г. Теоретичні підходи до визначення економічної сили та економічних інтересів держави як детермінант її економічної політики (випадок неопротекціонізму) // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 5 (березень). С. 12–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,77 д. а.).

19. Панченко В. Г. До питання про співвідношення неопротекціоністської та неомеркантилістської політик: нові форми стимулювання економічного розвитку // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 8 (квітень). С. 30–35. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2018/9.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,73 д. а.).

20. Панченко В. Г., Нанавов А. С. Стратегічне моделювання сценаріїв росту ВВП України за умов реалізації політики неопротекціонізму: проекції економічного розвитку // Ефективна економіка. 2018. № 8. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6560 (0,8 д. а./0,58 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття неопротекціонізму, розробці алгоритму моделювання сценаріїв ВВП України.*

21. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Regional trade agreements and the dialecrtics of protectionism and liberalism: new vectors of competitiveness // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2018. Вип 15. С. 115–126 *(Index Copernicus та інші)* (0,6 д. а./0,3 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні РТУ як інструменту неопротекціонізму, здійсненні аналізу діалектичної суперечності протекціонізму і лібералізму.*

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз

22. Панченко В. Г. Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 16 (серпень). С. 25–31. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,67 д. а.).

23. Панченко В. Г. Економічні ефекти санкцій як інструменту зовнішньої політики в контексті досягнення національної безпеки // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 19. С. 16–21. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/5.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,75 д. а.).

24. Панченко В. Г. Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі // Економіка і держава. 2017. № 10. С. 28–33. URL: http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5 *(Index Copernicus та інші)* (0,81 д. а.).

25. Панченко В. Г. Неопротекціоністський потенціал монетарної політики // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 24. С. 51–55. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2017/10.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,75 д. а.).

26. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації // Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 95–117 *(Index Copernicus та інші)* (0,8 д. а./0,65 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття неопротекціонізму, розробці розширеної класифікації його форм прояву, виокремленні викликів перед глобальним регулювання в умовах лібералізації.*

27. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави // Бізнес-навігатор. 2017. № 4–1 (43). С. 35–39 *(Index Copernicus та інші)* (0,54 д. а.).

28. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм як складник монетарного неопротекціонізму // Вісник Херсонського державного університету. Серія

«Економічні науки». 2017. Вип. 27. С. 37–41 *(Index Copernicus та інші)* (0,57 д. а.).

29. Panchenko V. Neo-protectionism: a challenge to the global regulation in the conditions of “new normal” of the global economy // Journal of Global Economy Review. 2017. № 7. P. 25-31 (0,79 д. а.).

30. Панченко В. Г. Використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄС як приклад монетарного неопротекціонізму // Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 23. С. 16–21 *(Index Copernicus та інші)* (0,65 д. а.).

31. Панченко В. Г. Прихований протекціонізм як виклик регулюванню міжнародних економічних відносин // Економіка і держава. 2018. №2 (лютий). С. 66–71. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2018/17.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,71 д. а.).

32. Панченко В. Г. Неомеркантилістська політика в умовах лібералізації світогосподарських відносин: роль неопротекціонізму в її реалізації // Економіка і держава. 2018. №4 (квітень). С. 35–41. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/10.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,68 д. а.).

33. Панченко В. Г. Особливості реалізації політики економічного націоналізму в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин: досвід азійських країн // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 3 (лютий). С. 36–42. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2018/10.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,78 д. а.).

34. Панченко В. Г. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн в стимулюванні економічного зростання // Інвестиції: практика та досвід. 2018. №4 (лютий). С. 27–32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2018/6.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

35. Панченко В. Г. Інформаційно-цифровий неопротекціонізм в політиці економічного патріотизму: новий інструмент фрагментації цифрової економіки // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 6 (березень). С. 5–12. URL:

http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2018/3.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,64 д. а.).

36. Панченко В. Г. Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7 (квітень). С. 31–37. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2018/8.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,62 д. а.).

37. Панченко В. Г. Інноваційний неопротекціонізм як новий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин: нові проекції неомеркантилізму // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 139–143 *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

38. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2018. Вип 16. С. 86–93 *(Index Copernicus та інші)* (0,85 д. а./0,42 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття неопротекціонізму, систематизації характерних ознак ліберального регулювання, виокремленні поняття перегуляції.*

39. Reznikova N., Osaulenko O., Panchenko V. Indicators of international trade orientation of Ukraine in the context of assessment of the effectiveness of its export relations // Statistics in Transition new series, 2018. December, Vol. 19, #1. P. 119–134 *(Scopus та інші)* (0,9 д. а./0,38 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у здійсненні оцінки ефективності зовнішньої торгівлі України, проведенні відповідних розрахунків.*

40. Reznikova N., Panchenko V.G., Bulatova O.V. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism // Baltic journal of economic studies. 2018. Vol. 4. P. 274–281 *(Web of Science та інші)* (0,9 д. а./0,27 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття економічного націоналізму, виокремленні ознак політики економічного патріотизму, дослідженні теоретичного підґрунтя економічного націоналізму.*

Публікації за матеріалами конференцій

41. Панченко В. Г. Неопротекціонізм в контексті ренесансу державного регулювання економічних процесів // Підвищення стійкості економіки в умовах геоекономічної нестабільності: національний та глобальний виміри: матеріали наук. конф. (12 березня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 20–21 (0,18 д. а.).

42. Панченко В. Г. Діалектика протекціонізму та лібералізму в сучасних світогосподарських процесах // Міжнародна економіка: стратегії глобальних акторів: матеріали наук. конф. (9 квітня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 13–15 (0,16 д. а.).

43. Панченко В. Г. Неопротекціонізм як нова реальність глобального співіснування // Проблеми і перспективи розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин: матеріали ІІ міжн. наук.-практ. конф. (22 жовтня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 24–25 (0,18 д. а.).

44. Панченко В. Г. Асиметрії в продуктивності праці як прояв глобальної дивергенції економічного росту: висновки для України // Продуктивна спроможність націй: приклад України: матеріали міжн. наук. конф. (29 червня 2017 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2017. С. 120–122 (0,22 д. а.).

45. Панченко В. Г. Рестроспективний аналіз мотиваційних засад політики економічного націоналізму // Соціально-економічний розвиток країни в контексті інтеграційних процесів: досвід, проблеми, перспективи: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (14–15 липня 2017 р., м. Київ). Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2017. С. 15–17 (0,21 д. а.).

46. Панченко В. Г. Проблема підвищення продуктивності праці як інструменту структурної трансформації: виклики для України // Напрями та сучасні чинники розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (8 вересня 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. С. 26–29 (0,28 д. а.).

47. Panchenko V. G. Protectionism: a modern anti-crisis trend // Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку країн: матеріали

міжн. наук.-прак. конф. (16 вересня 2017 р., м. Ужгород). Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 25–26 (0,17 д. а.).

48. Panchenko V. G. The impact of protectionist policy on the dynamics of global GDP // Модернізація економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (29–30 вересня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: ПДАБА, 2017. С. 25–26 (0,18 д. а.).

49. Панченко В. Г. Світовий досвід використання потенціалу кластерів як інструменту забезпечення економічної модернізації // Стратегічні орієнтири розвитку економіки України: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (6–7 жовтня 2017 р., м. Одеса). Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2017. С. 18–21 (0,22 д. а.).

50. Panchenko V. The pattern of protectionist policy in the period of global recession // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (17 жовтня 2017 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. С. 373–375 (0,24 д. а.).

51. Панченко В. Г. Нова промислова політика як драйвер економічного росту України в умовах нового прагматизму // Національна економіка України в умовах європейської інтеграції: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (19-20 жовтня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: НМетАУ, 2017. С. 143–147 (0,31 д. а.).

52. Панченко В. Г. Діалектика європейських інтеграційних та дезінтеграційних процесів: конфлікт теорії та практики // Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві: наук.-прак. конф. (27 жовтня 2017 р., м. Київ). Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип.11. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3394 (0,22 д. а.).

53. Панченко В. Г. Роль кластерів у стратегії економічної модернізації: проблема інтеграції українських виробників у глобальні ланцюги створення вартості // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (3 листопада 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. С. 14–17 (0,29 д. а.).

54. Панченко В. Г. Практика застосування низьких та від'ємних відсоткових ставок як прояв монетарного неопротекціонізму // Актуальні проблеми економіки та менеджменту: матеріали II міжн. наук.-прак. конф. (17–18 листопада 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. С. 65–68 (0,25 д. а.).

55. Панченко В. Г. Фінансова глобалізація як домінанта формування нового середовища проведення монетарної політики // Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України: матеріали VI міжн. наук.-прак. конф. (7 грудня 2017 р., м. Київ). Київ: Національний авіаційний університет, 2017. С. 19–21 (0,18 д. а.).

56. Панченко В. Г. Досвід ЄЦБ у використанні інструментів нетрадиційної монетарної політики як інструменту стимулювання економічного розвитку // Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (8 грудня 2017 р., м. Маріуполь). Маріуполь: МДУ, 2017. С. 66–68 (0,20 д. а.).

57. Панченко В. Г. Борговий неопротекціонізм: важелі впливу на економічне зростання // Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (15 грудня 2017 р., м. Миколаїв). Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2017. Ч. 1. С. 85–89 (0,38 д. а.).

58. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних і безпекових інтересів держави // Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (2 лютого 2018 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 13–16 (0,36 д. а.).

59. Панченко В. Г. Діалектика сталого розвитку і ресурсного націоналізму як протекціоністської політики // Забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, можливості, перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16-17 лютого 2018 р., м. Ужгород). Ужгород: ВД «Гельветика», 2018. С. 21–23 (0,21 д. а.).

60. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм в міжнародних валютно-фінансових відносинах // Розвиток сучасних міжнародних економічних

відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники: матеріали II міжн. наук.-прак. конф. (2 березня 2018 р., м. Одеса). Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2018. С. 39–42 (0,29 д. а.).

61. Панченко В. Г. Нетарифні бар'єри як прояв протекціонізму: проблеми оцінки та моніторингу // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали V міжн. наук.-прак. конф. (16 березня 2018 р., м. Київ). Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2018. С. 138–140 (0,20 д. а.).

62. Панченко В. Г. Перегуляція як іманентна риса неопротекціонізму // Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16–17 березня 2018 р., м. Київ). Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2018. С. 15–20 (0,37 д. а.).

63. Панченко В. Г. Нетарифні бар'єри як спосіб обмеження торгівлі: відмінності між країнами // Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (23–24 березня 2018 р., м. Дніпро). Дніпро: ПДАБА, 2018. Ч. 1. С. 13–16 (0,33 д. а.).

64. Панченко В.Г. Інноваційна екосистема як середовище реалізації інноваційного неопротекціонізму // Сучасні напрямки розвитку ринкової економіки на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та сталості: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (6 квітня 2018 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 13-16 (0,32 д. а.).

65. Панченко В. Г. Національний інтерес як предмет міждисциплінарного дослідження: проблема визначення національної могутності та економічної сили // Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика: матеріали міжн. наук. симпозіуму (17 травня 2018 р., м. Київ). Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Київ: ІМВ, 2018. Т. 2. № 15. С. 42–49 (0,42 д. а.).

66. Панченко В. Г. Теоретичні джерела економічного націоналізму в контексті пошуку компромісу «Ринкова свобода vs національна сила» //

Економічний націоналізм: матеріали VIII всеукр. наук. конф. з міжнародною участю (12–13 жовтня 2018 р., м. Івано-Франківськ). Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2018. С. 167–177 (1,2 д. а.).

67. Панченко В. Г. Проекції економічного націоналізму та протекціонізму в політиці США // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали V міжн. наук.-прак. конф. (17 жовтня 2018 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 351–354 (0,32 д. а.).

68. Панченко В. Г. Зміст та механізми реалізації превентивних економічних санкцій в сучасних міжнародних економічних відносинах // Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування: матеріали наук.-прак. конф. (23 листопада 2018 р., м. Київ). Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип.18. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3629/3300 (0,28 д. а.).

69. Панченко В. Г. Аналітична оцінка обраних для аналізу ефектів монетарної політики // Статистика в Україні та світі: матеріали XVI міжн. наук.-прак. конф. (5 грудня 2018 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 101–104 (0,30 д. а.).

70. Панченко В. Проблема національного економічного самовизначення, національна ідея та соціальна політика в умовах ліберального регулювання: нові варіації політики економічного націоналізму // Економічний націоналізм та соціальна справедливість: VI Бандерівські читання (1 лютого 2019 р., м. Київ). Київ: НАЦ «УССД», «Видавець Олег Філюк», 2019. С. 114–130 (1,45 д. а.).

71. Панченко В. Г. Економічний націоналізм: політекономічний аспект // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (15 березня 2019 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. С. 168–172 (0,35 д. а.).

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АКРВ	Антиконкурентні ринкові викривлення
АСЕАН	Асоціація Південно-Східної Азії
БНП	Багатонаціональні підприємства
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ВЕЕКА	Високоефективне експортно-кредитне агентство
ВСІ	Вертикально спеціалізована індустріалізація
ГАТТ	Генеральна угода з торгівлі і тарифів
ГЛСВ	Глобальні ланцюги створення вартості
ГСТП	Генеральна система торгових преференцій
ДіР	Дослідження і розробки
ДЦП	Державні цінні папери
ЕКА	Експортно-кредитне агентство
ЕН	Економічний націоналізм
ЄБРР	Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄК	Європейська Комісія
ЄС	Європейський Союз
ЄЦБ	Європейський центральний банк
ЖЦП	Життєвий цикл продукції
ЗВТ	Зона вільної торгівлі
ЗМІ	Засоби масової інформації
ЗТТП	Зовнішня торгівля товарами для переробки
ЗФП	Загальні фактори продуктивності
IoT	Технології Інтернету речей
ІВ	Інтелектуальна власність
ІКТ	Інформаційно-комунікаційні технології
КНР	Китайська Народна Республіка
ЛБТ	Локалізаційні бар’єри для торгівлі
МВКВ	Міжнародні валютно-кредитні відносини

МВФ	Міжнародний валютний фонд
МЕВ	Міжнародні економічні відносини
МЕРКОСУР	Південноамериканський спільний ринок
МПП	Міжнародний поділ праці
МРК	Механізм розширеного кредитування
МРТА	Мегарегіональних торговельних альянсів
МСП	Малі та середні підприємства
МТ	Міжнародна торгівля
HOS	Модель Хекшера-Оліна-Самюельсона
НАФТА	Північноамериканська зона вільної торгівлі
НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НТБ	Нетарифні бар’єри
НТП	Науково-технічний прогрес
НТТ	Нова теорія торгівлі
ОВБ	Оригінальне виробництво бренду
ОВД	Оригінальне виробництво дизайну
ОВО	Оригінальне виготовлення обладнання
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ОПЕК	Організація країн-експортерів нафти
ПБ	Платіжний баланс
ПВЗВТ	Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі
ПДВ	Податок на додану вартість
ПДС	Політика добробуту сусіда
ПЗС	Політика знищення сусіда
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції
ПСП	Програма структурної перебудови
ПТУ	Преференційна торговельна угода
РДНК	Ринкові дисбаланси внаслідок несправедливої конкуренції
РНС	Режим найбільшого сприяння

РТУ	Регіональні торгові угоди
СБ	Світовий Банк
СОТ	Світова організація торгівлі
СФЗ	Санітарні і фіто-санітарні заходи
США	Сполучені штати Америки
ТБТ	Технічні бар’єри в торгівлі
ТНБ	Транснаціональні банки
ФДЗ	Феномен домашнього заміщення
ФРС	Федеральна резервна система
ФСБ	Фонд суверенного багатства
ЦБ	Центральний банк
ЦСЄ	Центрально-Східна Європа
ШІ	Штучний інтелект
ЮНЕП	Програма ООН з довкілля
ЮНКТАД	Організація Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку
AAM	The Alliance of American Manufacturing / Альянс американського виробництва
AISI	The American Iron and Steel Institute / Американський інститут заліза і сталі
ARRA	The American Recovery and Reinvestment Act / Акт про відновлення і реінвестування
BEPS	Base Erosion and Profit Shifting
CAP	The Common Agricultural Policy / Спільній сільськогосподарській політиці
CIPS	China international payment system
DRC	Внутрішні витрати ресурсів
EGF	European Globalisation adjustment Fund / Європейський фонд урегулювання глобалізації
EPI	Індекс ефективності довкілля

ERP	Ефективний рівень захисту
ESI	Індекс екологічної стійкості
G10	Велика Десятка
G20	Велика Двадцятка
G7	Велика Сімка
GM	General Motors
GSP	Good Storage Practice WHO / правила якісної практики зберігання
GTA	Global Trade Alert
M&A	Злиття і поглинання
MFA	Multifibra agreement
NEETs	Young people not in employment, education or training / молоді люди, які не мають роботу, не проходять навчання або підготовку
OTCA	Omnibus Trade and Competitiveness Act / Закон «Про всеохоплюючу торгівлю та конкурентоспроможність» США
P2P	Децентралізована мережа
PMA	План преференційного доступу на ринок
PWL	Priority Watch List /Перелік пріоритетного нагляду
SAARC	Південно-азіатська асоціація регіонального співробітництва / СААРК
SAPTA	Преференційна торговельна угода в межах СААРК
SCI	Systemically critical institutions / інститути, критично важливі для фінансової системи
SIFIs	Systemically Important Financial Institutions /Системно значимі фінансові інститути
TAA	Trade Adjustment Assistance / Програма допомоги в здобутті професії

TBTF	Too Big to Fail
TPP	Трансатлантичне партнерство
USITC	United States International Trade Comission / Комісія США з міжнародної торгівлі
USMCA	United States-Mexico-Canada Agreement / Угода між США, Мексикою і Канадою
USTR	United States Trade Representative / Торговельне представництво США
WL	Watch List / Перелік нагляду
WTO ITA	Угоди про інформаційні технології СОТ

ВСТУП

Актуальність теми. Міжнародна економічна політика як сукупність принципів, економічних методів та інструментів, а також їхнього інституційного забезпечення, за допомогою яких уряди держав, забезпечуючи внутрішнє функціонування національних економік, визначають особливості функціонування структурних елементів світового господарства і відтак здійснюють вплив на діяльність інших суб'єктів міжнародних економічних відносин набуває більшої гнучкості і демонструє варіативність своєї реалізації. Міжнародна координація економічної політики, що реалізується через постійну модифікацію монетарної, фіскальної, а також політики обмінного курсу країн-учасниць міждержавної взаємодії на національному, регіональному і глобальному рівнях, дедалі більше ускладнюється в процесі використання країнами потенціалу зазначених політик для сприяння економічному зростанню та розвитку і набуття ними нових позицій в міжнародному поділі праці.

Протекціонізм, що традиційно реалізовувався інструментами митно-тарифної політики для регулювання зовнішньої торгівлі шляхом обмеження імпорту, або бюджетно-податкової політики шляхом стимулювання експорту і ставив за мету, в першу чергу, досягнення конкурентоспроможних позицій національних виробників, активніше доповнюється новими інструментами захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру, ціллю використання яких стає здобуття країнами нових порівняльних переваг як детермінант їхньої економічної сили.

Попри множинність підходів до аналізу протекціоністських проявів у системі міжнародних економічних відносин, представлених дослідженнями таких вчених, як Т. Аполта, Р. Болдвіна, Ч.-П. Боуна, А. Брюне, М. Бусьєра, М. Вермелінгера, Т. Віладека, К.Вотсона, Е. Гамбероні, Ж.-П. Гішара, Дж. Граба, Ф. Грехама, У. Дадуша, Г.Джорджа, Дж. Джорджіадіса, С. Дюрусой, А. Еванс-Пітчарда, С.-Дж. Евенетта, Дж. Ентіна, Дж. Етьєра, І. Константінеску, В. Кордена, Ф. Леграна, Г. Лінча, Е. Перес-Барейро, Дж. Рікардза, Д. Родріка,

А. Роуза, А. Сайкса, Дж. Саллі, Л. Сімона, П. Сінклера, Дж. Стадвелла, Р. Строба, Д. Тагліоні, Дж.Фелбермайра, Т. Френкса та інших, слід визнати апроксиматичність висновків кожного з них, адже межа між протекціонізмом як наступом на ідеї вільного ринку та протекціонізмом як інструментом реалізації потреб економічної безпеки держави є вкрай хиткою та ілюзорною.

Протекціонізм у процесі глобалізації економіки перетворився з фокусування на торговельній політиці, яка ґрунтується на впровадженні тарифних обмежень, а пізніше і нетарифних інструментів захисту (дослідженнями яких займались О. Довгаль, Т. Гордєєва, О. Гребельник, А. Келічавий, Т. Мельник, А. Мазаракі, Т. Орехова), у складний комплексний механізм економічної політики, спрямований на підвищення конкурентоспроможності національної економіки (що підтверджується дослідженнями О. Булатової, А. Задої, О. Іващенко, Л. Кістерського, Д. Лук'яненка, А. Мокія, Ю. Макогона, А. Поручника, Ю. Присяжнюка, Н. Резнікової, Є. Савельєва, О. Сохацької, О. Столярчук, Н. Стукало, І. Тараненко, А. Філіпенка, Т. Циганкової, О. Швиданенка, О. Шниркова).

Визнаючи вагомість наукового доробку вчених з окресленої проблематики, слід констатувати, що поглиблене дослідження проявів регуляторної конкуренції в міжнародній економічній політиці, яка символізує собою відцентрові процеси на шляху до гармонізації нормативної бази міжкраїнового співробітництва і уможливлює реалізацію національних політик в сфері міжнародної торгівлі, міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, науково-технічної співпраці на засадах суперництва, а не співробітництва, стає вкрай актуальним в умовах запеклої боротьби за гідне місце на міжнародній політичній й економічній арені. Ідентифікація неопротекціоністських інструментів у міжнародній економічній політиці матиме неабиякий потенціал практичного використання, дозволяючи при розробці економічних стратегій розвитку або стабілізаційних програм, реалізації глибоких структурних перетворень обирати найадаптивніші механізми пристосування до нових викликів глобального співіснування або їхній протидії. Виважений і

неупереджений аналіз потенційних сфер реалізації економічного прориву в Україні, а також тестування ефективності використання окремих інструментів стимулювання її виробничо-експортного потенціалу сприятиме набуттю державою нових порівняльних переваг. Актуальність і вагомість зазначених проблем, необхідність їхнього вирішення зумовили вибір теми дисертаційної роботи й окреслили коло питань, які в ній розглянуто.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт Маріупольського державного університету в межах держбюджетних фундаментальних досліджень за темами: «Розвиток організаційно-економічних моделей міжрегіонального співробітництва в умовах поглиблення європейської інтеграції» (номер держреєстрації 0115U003043, 2015–2017 рр.) та «Теоретико-методологічне забезпечення та розробка інструментарію модернізаційної моделі регіонального розвитку в нових територіально-просторових умовах» (номер держреєстрації 0118U000551, 2018–2020 рр.), в рамках яких автором проаналізовано та систематизовано європейський досвід формування інноваційних екосистем та створення зон сприяння інноваціям.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розробка цілісної наукової концепції неопротекціонізму у міжнародній економічній політиці в умовах лібералізації світогосподарських зв'язків, а також формулювання інтегративного концептуального підходу застосування неопротекціонізму в політиці економічного розвитку України.

Для досягнення визначеної мети та відповідно до логіки дисертаційного дослідження (рис. 1) було поставлено і вирішені такі завдання:

– проаналізувати та узагальнити методологічні підходи дослідження протекціонізму;

– дослідити передумови і виявити детермінанти становлення неопротекціонізму, виявити його складноієрархічну структуру та форми прояву в міжнародній економічній політиці;

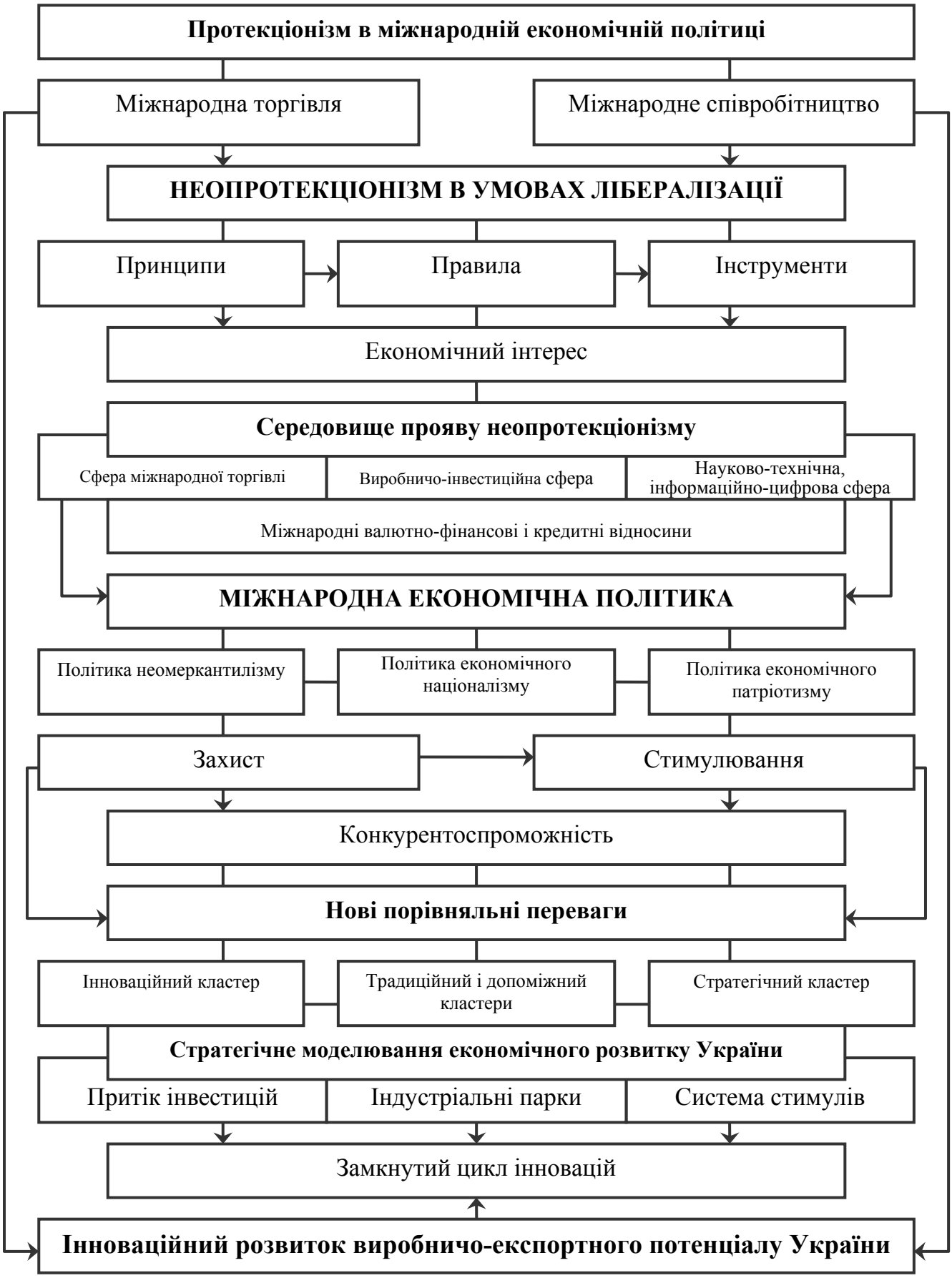

Рис. 1. Логіка дисертаційного дослідження

– розкрити сутнісну основу економічного інтересу як домінанти трансформації змістовного наповнення протекціонізму в умовах глобальної нестабільності;

– визначити та відстежити особливості реалізації протекціонізму на мега-, мета-, макро- та мезо- рівнях міжнародної економічної політики;

– дослідити неопротекціоністський інструментарій міжнародної економічної політики, виявити мотиваційні імперативи та визначити характерні форми його реалізації в сучасній практиці господарювання країн;

– ідентифікувати форми прояву неопротекціонізму в регуляторній політиці;

– відстежити наративи неопротекціонізму в міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносинах;

– виявити форми прояву неопротекціонізму в науково-технічній сфері світового господарства;

– провести аналітичне моделювання галузей пріоритетного розвитку української економіки з метою ідентифікації сфер застосування неопротекціоністських інструментів регуляторної політики;

– оцінити потенціал і перспективи використання інструментів неопротекціонізму в політиці стимулювання виробничо-експортного потенціалу України;

– обґрунтувати значення цифрового та інноваційного неопротекціонізму в процесі набуття Україною нових порівняльних переваг в умовах європейського вибору.

Об'єктом дослідження є трансформаційні процеси у міжнародній економічній політиці країн під впливом глобалізації.

Предметом дослідження є умови, фактори, форми прояву та інституціонально-регуляторні механізми неопротекціонізму як інструменту реалізації міжнародної економічної політики країн світу.

Методи дослідження. Дисертаційна робота базується на категоріях теоретичного (гіпотеза, концепція, теорія, проблема) і емпіричного (факти, емпіричні узагальнення, емпіричні залежності) рівнів пізнання, характерними

рисами якого виступають: об'єктивність; категоріальність; раціональність; перевіряємість; високий рівень узагальнення; універсальність і використання спеціальних способів і методів пізнавальної діяльності. Для досягнення мети і вирішення завдань дисертаційної роботи використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме: *методи аналізу, абстрагування та синтезу, індукції та дедукції, а також системно-структурний метод* (при дослідженні протекціонізму як політики і практики – п. 1.3, визначенні принципів, правил та інструментів неопротекціонізму – п. 2.3, фундаментальних основ реалізації міжнародної економічної політики – пп. 2.3, 3.1, 3.2, 3.3, країнових стратегій стимулювання конкурентоспроможності в умовах Четвертої промислової революції – п. 5.3); *гіпотетико-дедуктивний метод* (при створенні системи дедуктивно пов’язаних між собою гіпотез про розширення принципів, правил та інструментів протекціонізму в практиці господарювання країн, з яких випливають твердження про емпіричні факти практичного застосування неопротекціонізму – пп. 2.3, 4.1, 4.2, 4.2); *метод єдності історичного та логічного, метод ідеалізації* (при визначенні концептуальних засад доктрини протекціонізму в ґенезі міжнародної економічної політики – п. 1.1, виявленні засадничих обмежень теорій міжнародної торговельної політики – п. 1.2, теоретичному моделюванні протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві – п. 1.3); *метод єдності історичного і логічного* (при дослідженні історичної еволюції способів реалізації міжнародної економічної політики – пп. 1.3 та формування логічно обґрунтованої системи понять, що детермінує спрямованість історичного аналізу – пп. 1.3, 2.3, 3.1, 3.2); *методи факторного, структурного та кластерного аналізу* (у дослідженні драйверів економічного розвитку для кластерізації української економіки з метою виявлення сфер застосування неопротекціонізму – п. 5.1, пріоритетних галузей-реципієнтів державної допомоги через мережу індустріальних парків – пп. 5.2); *методи класифікації та системного узагальнення* (в процесі детермінації та систематизації форм прихованого протекціонізму і неопротекціонізму – п. 2.3, типологізації економічної політики – пп. 2.3, 3.1, 3.2, виявлення інструментів

антиконкурентного викривлення ринку і нетарифного регулювання – п. 3.2, 3.3); *економіко-статистичні методи* (при аналітичному оцінюванні галузей пріоритетного розвитку української економіки – п. 5.1); *методи економіко-математичного моделювання* (при моделюванні галузей пріоритетного розвитку української економіки – п. 5.1); *метод імітаційного моделювання* (при визначенні сценаріїв використання інструментів неопротекціонізму в політиці стимулювання виробничо-експортного потенціалу України – пп. 5.2).

Інформаційною базою дослідження стали: широке коло вітчизняних та зарубіжних літературних джерел; монографічні дослідження; офіційні публікації, нормативно-правові, статистичні й фактологічні матеріали державних органів влади; звіти, доповіді, аналітичні огляди міжнародних організацій ОЕСР, ЮНКТАД, СОТ, МВФ, СБ, ВЕФ.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розв'язанні важливої науково-прикладної проблеми обґрунтування теоретико-методологічних засад міжнародної економічної політики через виявлення закономірностей і новітніх форм протекціонізму, обґрунтуванні цілісної наукової концепції неопротекціонізму. У процесі дослідження одержано наукові результати, що містять наукову новизну і характеризують особистий внесок автора в розробку окреслених проблем:

вперше:

- запропоновано міждисциплінарний багатокатегоріальний підхід до визначення протекціонізму з позицій теорії та практики в процесі еволюційного розвитку міжнародних економічних відносин, як: 1) *«ідеї»,* що узгоджується з базовими принципами ідеології правлячої еліти, відтак визначає норми, принципи і форми реалізації економічної політики, втілюючись у відповідну практику; 2) *ідеологічного принципу,* що санкціонує і закріплює підходи до реалізації економічної політики і форми активного втручання держави у господарську діяльність; як ідеологічного принципу експансії, що конкретизує стратегію реалізації економічного розвитку; 3) *принципу політики економічного розвитку держави у зовнішньоекономічній сфері,* що спрямований на захист

внутрішнього ринку і підтримку національних виробників від зовнішньої конкуренції; як політики сприяння розвитку секторів економіки, підвищення конкурентоспроможності окремих галузей держави на внутрішньому і/або зовнішніх ринках; 4) *державної практики,* що обґрунтовує трансформацію форм прояву протекціонізму як багатоаспектного явища політики і практики;

- обґрунтовано *авторську концепцію неопротекціонізму в міжнародній економічній політиці* (під яким розуміється складноієрархічна сукупність принципів, правил та інструментів захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру, що реалізується на мега-, мета-, макро- і мезорівнях міжнародної економічної політики), *запропоновано багаторівневу типологізацію неопротекціонізму за конкретними ознаками,* до яких віднесено: рівень міжнародної економічної політики, суб'єкти генерування, середовище прояву, інструменти міжнародної економічної політики непрямого впливу, що дало змогу виявити його сутнісні характеристики у всіх формах прояву міжнародних економічних відносин; встановити функції, що виконує неопротекціонізм залежно від його типів (ідеологічний, інституційний, фінансовий, борговий, фіскальний, інтеграційний, інфраструктурний, факторний, кон'юнктуро-формуючий/галузевий) та підтипів (економічний, соціальний, екологічний, міграційний, монетарний, валютний, інвестиційний, кредитний, цифровий, інформаційний, інноваційний, технологічний, сировинний, ресурсний, енергетичний); ідентифікувати мету його застосування на мега-, мета-, макро- і мезорівні міжнародної економічної політики, що дозволило візуалізувати ступінь його функціонально-структурної складності та розмірності як явища та процесу, реалізація якого видозмінюється залежно від суб'єктів, які його застосовують, об'єктів, на які розповсюджується його дія, простору застосування, цілей здійснення;

– *розроблено науково-методичний підхід оцінювання міжнародної економічної політики на макро- і мета- рівнях,* зумовленої використанням інструментарію неопротекціонізму, застосування якого дозволило виокремити і охарактеризувати політику економічного націоналізму (мотиваційною основою якої виступають експансія, забезпечення національного розширеного відтворення

шляхом створення нових порівняльних переваг) і політику економічного патріотизму (мотиваційною основою якої виступають відновлення економічного зростання, стримування експансійного потенціалу країн-партнерів, створення нових порівняльних переваг й досягнення сталого розвитку) з виокремленням таких його підтипів, як: наднаціональний, локальний, ліберальний, консервативний;

удосконалено:

- *парадигму міжнародної економічної політики через систематизацію теорій та концепцій міжнародної торгівлі та економічної політики* за логіко-послідовною еволюцією на основі таких ознак ґенезу, як державне регулювання зовнішньої торгівлі (виявлено ендогенний характер зовнішньоекономічної політики із визначенням протекціонізму як політики, на яку потенційно може формуватися запит суспільства, бізнесу, інститутів державного регулювання); суб'єкти міжнародних економічних відносин (що чинять екзогенний вплив на реалізацію політики національних держав, обмежуючи умови для реалізації протекціоністської політики); детермінанти вибору зовнішньоекономічної політики (із зарахуванням до детермінант вибору на користь реалізації протекціоністської політики характеру діяльності державних і недержавних суб'єктів господарювання, існуючі та потенційні ефекти від реалізації національних економічних політик, стан координаційної рівноваги між національним, регіональним, міждержавним і глобальним рівнями прийняття рішень, дієвість механізмів глобального управління міжнародними економічними процесами), що дозволяє визначити подальші наукові розвідки теорії та концепції міжнародної економічної політики;

- *теоретико-методологічні засади дослідження міжнародної економічної політики,* які базуються на конструктивізмі як постпозитивістській парадигмі та розвивають існуючу методологічну основу, що ґрунтується на принципах стійкості, ієрархічності, адаптивності, комплементарності, субсидіарності та збалансованості цілей та інструментів їхньої реалізації, до яких запропоновано включення легітимації як новітнього принципу здійснення міжнародної економічної політики шляхом комбінування регуляторних та дерегуляторних

механізмів впливу на міжнародні економічні відносини в процесі імплементації таких інституційних норм і правил, які прямо чи опосередковано спотворюють домовленості, що існують на міжнародному/регіональному рівні, призводять до антиконкурентних ринкових деформацій, торговельних й інвестиційних дисбалансів та уможливлюють отримання нових порівняльних переваг;

– *теоретико-методологічні засади дослідження неопротекціонізму, що реалізується на мета-, макро- і мезорівнях міжнародної економічної політики*, шляхом визначення змістовних характеристик й ідентифікації форм його прояву у: сфері міжнародної торгівлі (інституційний, кон'юнктуро-формуючий/галузевий, факторний); виробничо-інвестиційній сфері діяльності (інтеграційний, кон'юнктуро-формуючий/галузевий, факторний, інфраструктурний); науково-технічній сфері (технологічний, інноваційний, інформаційний, цифровий); сфері міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин (монетарний, кредитний, валютний, фінансовий, інвестиційний, борговий), що *дозволило встановити* невідповідність існуючих підходів до виявлення протекціоністських проявів (основаних на: аналізі політичних інструментів; відповідності/законності заходів у контексті СОТ; аналізі намірів; аналізі вжитих торговельних обмежень; аналізі дискримінаційних заходів; аналізі заходів на предмет їхньої здатності викривлювати ринки) сучасним практикам господарювання країн, що, з урахуванням глибинних між ними протиріч в економічних інтересах та у поєднанні із миттєвою трансмісією кризових явищ у глобальній економіці каналами торгівлі, фінансів та інформації, призводить до торгової війни між найбільшими учасниками світового ринку; та *обґрунтувати множинні комбінації реалізації неопротекціонізму через різноспрямовані прояви регуляції, інтеграції, координації, розширення, фрагментації, врівноваження, захисту, а також доцільність застосування неопротекціонізму в політиці економічного розвитку України;*

– *класифікацію галузей національної економіки за рівнем впливу на формування тренду економічного зростання та потреб у застосуванні інструментів державної політики неопротекціонізму,* яку було отримано на засадах моделювання процесів кластерізації національної економіки із

використанням Бостонської матриці та моделі Леонтьєва, а саме виокремлено чотири продуктивні кластери: *інноваційний* – галузі економіки, в яких спостерігається висока технологічність продукції, низька витратність на 1 грн. чистого прибутку (сучасній моделі інтеграції України до світових ринків притаманна низька частка продукції даних галузей економіки в експорті країни); *допоміжний* – галузі економіки, яким притаманні низька витратність, при низькій технологічності та низькій частці в експорті країни, *традиційний* – притаманна висока витратність галузей економіки даного кластеру при низькій технологічності та високій частці в експорті, *стратегічний* - галузі економіки, яким притаманна висока витратність при високій технологічності та середніх значеннях частки в експорті;

дістали подальший розвиток:

– *міждисциплінарний синтез науково-методологічних засад та інтерпретація висновків класичної, неокласичної теорій торгівлі і теорії співвідношення факторів виробництва щодо впливу вільної торгівлі на добробут населення* як похідну від функції споживання, сутність яких полягає у виділенні двох груп теорій протекціонізму (тих, що базуються на дослідженні структури протекціонізму в межах країн, і тих, що досліджують рівень протекціонізму між країнами в часі), що дозволило встановити залежність добробуту населення країни від застосування протекціоністських заходів, затребуваність яких визначається запитом на: добробут (що вимірюється не тільки економічними, а й соціальними та екологічними ефектами); соціальну солідарність; соціальне забезпечення; сповідування ідеологічних принципів політики економічного націоналізму; нівелювання ефектів інформаційної асиметрії; ефектами гістерезису в економіці; рівнем конкурентоспроможності експортоорієнтованих секторів; ступенем імпортозалежності економіки; дистрибутивними й алокаційними ефектами економічної діяльності;

– *концептуальні положення щодо визначення фінансового неопротекціонізму як інструменту реалізації економічних і безпекових інтересів держави*, що передбачає контрциклічне управління потоками капіталів за

допомогою адміністративних важелів впливу (до яких віднесено податки на ввезення і вивезення капіталу; встановлення мінімального строку перебування капіталу в країні; обмеження щодо кінцевого використання капіталу; вимоги щодо неоплачених резервів; застосування державних фінансових інтервенцій у випадку націоналізації фінансових установ; надання особливого доступу до кредитів, гарантій чи ліквідності з метою впливу на обсяги кредитів, які банки надають іноземним клієнтам, або на їх ціну (відсоткові платежі); обмеження купівлі офшорних активів), застосування яких дозволило встановити залежність та дієвість фінансового неопротекціонізму від рівня розвиненості фінансової інфраструктури та ступеня інтеграції країни до глобального фінансового простору;

- *механізм міжнародної політики в сфері економічної інтеграції* шляхом виокремлення інтеграційного неопротекціонізму як інструменту реалізації економічних, політичних, безпекових інтересів країн, що базується на використанні потенціалу інтеграційних об’єднань шляхом координації міжнародної економічної політики, яка проявляється в гармонізації національних політик країн-учасниць з метою максимізації спільного добробуту; до проявів інтеграційного неопротекціонізму віднесено: формування поглиблених і розширених зон вільної торгівлі і митних союзів з метою забезпечення полегшеного доступу до ринків; інноваційного, енергетичного, цифрового союзів задля створення нових порівняльних переваг; мегарегіональних торговельних альянсів; секторальних (галузевих) економічних союзів; валютних союзів; регіональних торговельних угод; доведено, що регіональні торговельні угоди виступають результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил; виявлено ефект відхилення торгівлі та ефект ерозії преференцій як прояви антиконкурентних викривлень ринку;

- *теоретико-методичні підходи оцінювання використання системи податкових й інших преференцій* (тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток, земельного податку, податків на імпорт інноваційного обладнання, соціальних внесків, запровадження пільгових тарифів на послуги постачання

водних й енергетичних ресурсів тощо) як інструментів фіскального неопротекціонізму, в тому числі, для резидентів індустріальних парків з метою відновлення та забезпечення подальшого інноваційного розвитку виробничо-експортного потенціалу України, що дає змогу адаптувати міжнародний досвід використання механізму вільних економічних зон до вітчизняної практики задля створення сприятливого інвестиційного середовища для нових високотехнологічних виробництв у національній економіці на період формування ними конкурентних переваг.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що основні теоретичні положення, висновки та рекомендації, сформульовані автором у дисертації, можуть бути методологічною базою для розробки ефективних механізмів реалізації міжнародної економічної політики.

Основні положення, висновки та результати дисертаційного дослідження впроваджено:

на державному рівні: у діяльність Комітету з питань промислової політики та підприємництва Верховної Ради України під час опрацювання відповідних законопроектів (довідка № 04-30/28-87/40772 від 28.02.2019 р.) – пропозиції щодо розвитку національного виробництва шляхом реалізації механізмів заохочення і підтримки відповідних галузей промисловості, а також у частині аналізу міжнародного досвіду реалізації індустріальної політики; Антимонопольного комітету України (довідка № 200-29/01-3613 від 18.03.2019 р.) – визначення специфічних особливостей використання державних закупівель як інструменту прихованого протекціонізму в практиці країн-партнерів України, виявлення прикладів та оцінки масштабів застосування антиконкурентних ринкових спотворень, що включають: державні обмеження, які спотворюють ринки і зменшують конкуренцію; часткові антиконкурентні заходи, які мають суттєвий вплив на торгівлю за межами юрисдикції, що накладає обмеження на торгівлю; ДУ «Офіс з просування експорту України» при розробці інформаційних матеріалів та заходів з підтримки експорту на регіональному рівні (довідка № 119 від

01.04.2019 р.) – методологія оцінки тарифних і нетарифних обмежень в міжнародній торгівлі, авторський підхід до інтерпретації інституційного забезпечення експортної політики в розвинених країнах та країнах, що розвиваються; Міністерства інфраструктури України при підготовці «Національної транспортної стратегії України 2030» (довідка № 356-67/01-4223 від 25.04.2019 р.) – пропозиції щодо врахування досвіду впровадження стратегій розвитку високих технологій в країнах-членах ЄС в процесі їхньої адаптації до технологічних, інфраструктурних та інноваційних імперативів Четвертої промислової революції; Департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (довідка № 3032-06/18165-07 від 26.04.2019) – запропонована методологія оцінювання ефективності надання податкових пільг й інших преференцій резидентам індустріальних парків, яка передбачає використання прикладних моделей загальної рівноваги для ідентифікації пріоритетних галузей-реципієнтів державної допомоги через мережу індустріальних парків у контексті активізації випереджаючого розвитку країни за ключовими макроекономічними показниками, а також визначення оптимального обсягу відповідних преференцій з міркувань сталих надходжень державного бюджету; Департаменту стратегії та європейської інтеграції Міністерства екології та природних ресурсів України (довідка № 251/10-02 від 08.05.2019 р.) – пропозиції щодо врахування в аналітичній роботі досвіду реалізації політики ресурсного націоналізму з метою сприяння досягнення сталого розвитку, а також практика імплементації політики екологічного неопротекціонізму як в розвинених країнах, зокрема, країнах ЄС, так і країнах, що розвиваються; Ради національної безпеки і оборони України (довідка № 680/14-04/2-19 від 10.05.2019 р.) – положення щодо використання економічних засобів для забезпечення дотримання міжнародного права та досягнення зовнішньополітичних цілей, висновки щодо наявних і потенційних ефектів від застосування економічних санкцій, інструментарій захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції в енергетичній та інформаційній сферах;

на регіональному рівні: у діяльність ГО «Українська асоціація Римського клубу» (довідка № 01-28 від 28.02.2019 р.) – аналіз досвіду економічно високорозвинених країн, які в процесі своєї модернізації пройшли різні етапи протекціонізму, що дало їм змогу уникнути втрати конкурентоспроможності національних економік та посилити і розвинути власні економічні позиції; Київського міжнародного економічного форуму (довідка № 1303/19 від 13.03.2019 р.) – пропозиції стосовно аналізу протекціоністських проявів у системі міжнародних економічних відносин, а також межі між протекціонізмом як наступом на ідеї вільного ринку та протекціонізмом як інструментом реалізації потреб економічної безпеки держави; Департаменту інноваційного розвитку Дніпровської міської ради (довідка № 198-5 від 20.03.2019 р.) – рекомендації щодо необхідності створення замкнутого циклу інновацій як системи забезпечення розвитку інноваційної економіки;

Результати досліджень також використовуються в науково-дослідній роботі кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту Державної служби статистики України, яка ведеться за темою «Проблеми відновлення світової економіки в умовах глобальної нестабільності» (номер держреєстрації 0115U000385) (довідка № 434 від 10.04.2019 р.); в навчальному процесі Маріупольського державного університету при розробці навчально-методичного забезпечення дисциплін бакалаврського («Міжнародна економіка») та магістерського рівнів («Глобалізація і регіональний економічний розвиток») (довідка № 01-32/509 від 11.04.2019 р.); ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» при підготовці навчально-методичних матеріалів та викладанні дисциплін «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна діяльність», «Міжнародний бізнес» (довідка № 37-01-99 від 25.04.2019 р.).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, які одержані в дисертаційній роботі та виносяться на захист, здобуті автором особисто і відображені у наукових публікаціях. З наукових праць, опублікованих у

співавторстві, в дисертації використано лише ті положення, ідеї та висновки, які є результатом самостійної роботи автора.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні положення і практичні результати дисертації доповідалися на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях та форумах: «Підвищення стійкості економіки в умовах геоекономічної нестабільності: національний та глобальний виміри» (м. Київ, 2015 р.), «Міжнародна економіка: стратегії глобальних акторів» (м. Київ, 2015 р.), «Проблеми і перспективи розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин» (м. Київ, 2015 р.), «Продуктивна спроможність націй: приклад України» (м. Київ, 2017 р.), «Соціально-економічний розвиток країни в контексті інтеграційних процесів: досвід, проблеми, перспективи» (м. Київ, 2017 р.), «Напрями та сучасні чинники розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти» (м. Запоріжжя, 2017 р.), «Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку країн» (м. Ужгород, 2017 р.), «Модернізація економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи» (м. Дніпро, 2017 р.), «Україна та світ у новій економічній реальності» (м. Київ, 2017 р.), «Стратегічні орієнтири розвитку економіки України» (м. Одеса, 2017 р.), «Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри» (м. Київ, 2017 р.), «Національна економіка України в умовах європейської інтеграції» (м. Дніпро, 2017 р.), «Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві» (м. Київ, 2017 р.), «Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства» (м. Запоріжжя, 2017 р.), «Актуальні проблеми економіки та менеджменту» (м. Запоріжжя, 2017 р.), «Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України» (м. Київ, 2017 р.), «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір» (м. Маріуполь, 2017 р.), «Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку» (м. Миколаїв, 2017 р.), «Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи» (м. Запоріжжя, 2018 р.), «Забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, можливості,

перспективи» (м. Ужгород, 2018 р.), «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники» (м. Одеса, 2018 р.), «Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю» (м. Київ, 2018 р.), «Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях» (м. Київ, 2018 р.), «Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії» (м. Дніпро, 2018 р.), «Сучасні напрямки розвитку ринкової економіки на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та сталості» (м. Запоріжжя, 2018 р.), «Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика» (м. Київ, 2018 р.), «Економічний націоналізм» (м. Івано-Франківськ, 2018 р.), «Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти» (м. Київ, 2018 р.), «Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування» (м. Київ, 2018 р.), «Статистика в Україні та світі» (м. Київ, 2018 р.), «Економічний націоналізм та соціальна справедливість» (м. Київ, 2019 р.), «Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю» (м. Київ, 2019 р.).

Публікації. За темою дослідження опубліковано 71 наукову працю загальним обсягом 82,17 д.а., з яких особисто автору належить 79,75 д.а., у тому числі 1 одноосібна та 2 колективні монографії, 18 статей у наукових фахових виданнях (із них 3 – у співавторстві), 19 статей у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз (із них 4 – у співавторстві), 31 публікація за матеріалами науково-практичних конференцій.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, п’яти розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації 635 сторінок. Робота містить 37 таблиць, 44 рисунки, з них 1 рисунок займає 1 повну сторінку, 34 додатки на 117 сторінках, список використаних джерел із 699 найменувань на 71 сторінці. Обсяг основного тексту дисертації становить 446 сторінок.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНИЙ ДИСКУРС ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ

1.1. Концептуальні засади доктрини протекціонізму в ґенезі міжнародної економічної політики

Економічна реальність, що характеризується ресурсними та інституційними системоутворювальними елементами, детермінує економічну дійсність, яка проявляє себе у процесах виробництва, обміну, споживання, онтологічний базис якої складають поняття позитивної економіки. Позитивна економіка, що пояснює реальні економічні процеси та характеризується задекларованою імперативною прогностичною спроможністю, спираючись на минулий досвід і наявний стан речей, передбачити те, що буде, по мірі загострення об'єктивно існуючих в системі структурних елементів світового господарства суперечностей, поступається економіці нормативній як онтологічному базису мистецтва політки. Нормативні твердження ризикують виявитись ідеологічно заангажованими або такими, що спрямовані на реалізацію певних групових інтересів, виходити з тактичних, а не стратегічних цілей, прийматися інтуїтивно, а тому ірраціонально з точки зору наукового знання, або всупереч існуючої системи домовленостей. А. Філіпенко виокремлює три картини економічної реальності: продуктову онтологію (коли наголос робиться на проблемі багатства), поведінкову (в основі якої – раціональний економічний агент з його очікуваними реакціями економічну дійсність) й інституційну [262, с. 39], в рамках яких формуються різноманітні наукові школи і напрями, які, серед іншого, робили спробу осягнути роль і місце протекціонізму в міжнародній економічній політиці.

Проблема визначення сутності, форм і способів реалізації протекціонізму неминуче вимагає його осмислення як з точки зору ідеології, так і теорії, й

практики і політики. Нормативна економіка як онтологічний базис протекціонізму як політики, детермінує, що будь-які рішення, що за формальними ознаками носять ознаки оборонного чи наступального, дискримінаційного чи стимулювального характеру, і відповідають стратегіям стримування чи експансії (або їх проміжних варіантів) хоча б на якій, навіть неймовірно широкій базі складових не ґрунтувалися, жодним чином не можуть претендувати на сприйняття їх як об'єктивних, а тому не співмірних з природничими закономірностями. Адже в ідеології і теорії, у політиці і практиці завжди присутній переважаючий суб'єктивний чинник або як об'єкт, або як засіб мотивації. Власне, мотивація сама по собі – це вже персоніфікований чинник, притаманний як конкретному індивідууму, що приймає рішення на макро-, мезо- чи мікрорівні.

Отже, первинною постає економічна реальність (яка за онтологічним підходом виступає сущим першого порядку), на яку треба зважати за будь-яких спроб ототожнення мети, ідеї або практики з істинним знанням або претензією на нього. Тому з розумінням того, що історія людства – це історія його боротьби з непідвладними йому закономірностями та суперечностями, можемо приступити до моделювання чи аналізу колишніх або діючих моделей організації як світового господарства, так і теорій, які пояснювали минулий досвід або трактують нинішні економічні конструкції.

З цією метою застосовувалися й застосовуються методології як науки у цілому, так й економічних теорій або політичної економії. Говорячи про методологію, зокрема науки, слід зауважити, що вона зазнає впливу чинника суперечності, у тому числі, суб'єктивного й об'єктивного. Зважаючи на зазначене вище, об'єктивним можна вважати лише певну сукупність набору саме суб'єктивних цілей, які знову ж завдяки наявності суб'єктивних переваг визначають напрям руху до мети, залишаючи адептам інших точок зору, котрі ще не отримали таких преференцій, периферію, якою нехтують за будь-яких її спроб вибудувати логічне заперечення домінуючих тенденцій.

З поправкою на викладене можна стверджувати, що теорія та її ядро – парадигма – є визначальним чинником норм, правил, алгоритму, за якими слід

будувати уявлення про загальну картину досліджуваної реальності або визначеної мети і засобів досягнення її. При цьому знову ж маємо на увазі, що визначення норм і цілей перебуває під впливом умов і чинників, сформованих певним науковим співтовариством, а не є віддзеркаленням природничих закономірностей. У цьому зв'язку можна припустити, що наукове співтовариство здатне якщо не повністю використати, а хоча б наблизитися до зазначених закономірностей. Але навіть у цьому випадку аналіз і висновки теорії не зможуть претендувати на всебічну об'єктивність, бо, як відомо, її критерієм є практика, зіткана із суб'єктивних цілей і намірів учасників економічних процесів.

Формування міжнародної економічної політики як системи розпочалось на межі XV–XVI ст. і супроводжувало становлення світового ринку під впливом великих географічних відкриттів та становлення індустріальної стадії цивілізаційного поступу [273, с. 36]. Протекціоністська політика має кілька витоків: один із них є меркантилізмом[1], другий – вченням про «національну ізоляцію», яка, якщо залишити осторонь ідеї Аристотеля, починалася ще з І.-Г. Фіхте. Меркантилістська традиція включає в себе деякі елементи, які важко знову віднайти в первинному вигляді у сучасному світі (наприклад, колоніалізм), втім регулювання платіжних балансів і прагнення до повної зайнятості є даністю дня сьогоднішнього. Меркантилізм постав як система доктрин, що висувалась авторами трактатів XV–XVII ст., які обґрунтовували необхідність активного втручання держави у господарську діяльність здебільшого у формі протекціонізму – встановлення високих імпортних мит, надання субсидій національним виробникам та запровадження інших обмежувальних торгівлю заходів (рис.1.1.).

Державна політика, що розглядала економічне зростання як наслідок примноження грошового багатства країни завдяки державному регулюванню

[1] Теорія раннього монетаризму (XVI ст.) У. Стаффорда та торговельного балансу (Т. Манн (Англія), О. Монкретьєн (Франція), Дж. Стюарт (Англія)) XVII – середини XVIII ст.

зовнішньої торгівлі і досягненню позитивного сальдо торгового балансу, називалася політикою меркантилізму і мала виразне ідеологічне забарвлення.

Рис. 1.1. Зміст політики меркантилізму

Джерело: укладено автором

За підходом І. Владленової, ідеологія здатна формувати оцінки, забезпечувати мотивацію, виправдовувати політичні дії, ухвалення урядових рішень, програми партій тощо [25, с. 50]. Спираючись на визначення А. де Трейсі, який під ідеологією розуміє науку ідей, що формує етичні, політичні, економічні погляди, коли самі ідеї генеруються силами, які функціонують у матеріальному середовищі [54], автор зазначає, що з тим, аби зрозуміти прогресивні політичні ідеї, необхідно розібратися в джерелах самих ідей, які виступають у ролі ідеології. Ідеологія ж існує, аби підтвердити певну політичну точку зору, служити інтересам певних людей (спільнот) і виконувати функціональну роль відносно соціальних, економічних, політичних та правових інститутів [25, с. 51]. Під меркантилізмом як ідеологією ми розумітимемо систему оформлених ідей у вигляді органічної концептуальної сукупності економічних, соціальних, політичних і правових положень, концепцій, які: здатні конструювати економічну реальність; орієнтуються на нормативно визначені економічні інтереси держави і визначають способи їх досягнення;

санкціонують захист національної економіки; обґрунтовують механізми його забезпечення та оцінюють результативність міжнародної економічної співпраці крізь призму конкурентоспроможності національних господарюючих суб'єктів. Водночас І. Валерстайн дієвість меркантилістської політики пропонував вимірювати ступенем, в якому державна політика може напряму допомогти власникам-виробникам конкурувати на світовому ринку. Для цього потрібно чітко усвідомити відмінність між меркантилізмом центральних держав, таких як Англія і Франція, і меркантилізмом напівперіферійних держав. І. Валерстайн цитує В. Троя, який позначає цю різницю так: «У той час, як в основі своїй і серед великих держав меркантилізм відповідає економічній політиці агресії і експансії, в Німеччині він був пов'язаний з оборонним завданням самоствердження – потрібно було більшою мірою закріпитися на ринках, ніж захопити їх, швидше віддзеркалити панування інших, особливо західних сусідів, ніж претендувати на те, щоб домінувати самій» [21, с. 137].

І Англія, і Франція прагнули створити для своїх державних фінансів міцнішу основу. В обох країнах відбувалося зростання спеціалізованих інститутів, розширення оподаткування, підйом паперових грошей, зростання публічних позик. Однак до 1715 р. війни 1689–1714 рр. призвели до «неймовірного хаосу» у французьких державних фінансах і відносної платоспроможності в англійських. Ван дер Вее, як зазначає І. Валерстайн, стверджує, що французький меркантилізм був занадто сильно поставлений на службу політики військової експансії в період «politique de grandeur» (фр. «великої політики») Людовика XIV, в той час як англійський меркантилізм був налаштований на систематичну підтримку економічної експансії. Таким чином, Ван дер Вее протиставляє військову експансію (безумовно непродуктивне використання державних фондів) і економічну експансію (більш гідну похвали)» [21, с. 339].

І. Валерстайн цитує Я. ван Клавера, котрий стверджував, що у відсталих країнах меркантилізм був «псевдомеркантілізмом», справжньою метою якого було збагачення місцевих сановників, і що ніхто насправді не очікував, що

меркантилізм буде успішний. На думку І. Валерстайна, не сказати ні слова більше (хоча це в деякій мірі і вірно) – означає проігнорувати відмінність між напівперіферійними країнами, які могли бути, щонайменше, псевдомеркантілістськими, і периферійними, які були нездатні навіть на це. Таким чином, і І. Валерстайн, і Я. Клавер розглядали меркантилізм як зброю, яку в епоху стагнації міг успішно застосувати тільки досить сильний [21, с. 283].

Система меркантилізму поширилась приблизно на триста років, зачіпаючи шістнадцяте, сімнадцяте і вісімнадцяте століття, і включає в себе народження і консолідацію сучасного поняття національної держави. Хоча У. Д. Гремп відносить його виникнення до 1500 року. Аналогічної точки зору дотримується Е. Райнерт, який називає «батьком» політики британського протекціонізму короля Генріха VII Тюдора [204]. Трактування меркантилізму як методу економічного контролю для збереження єдності та сили власної країни підкреслює Е.-Ф. Хекшер, трактуючи меркантилізм п’ятьма різними, але узгодженими способами. Для нього, по-перше, меркантилізм виступає системою внутрішньої національної консолідації; по-друге, – системою сили; по-третє, – системою захисту; по-четверте, – монетарною системою; і зрештою – концепцією суспільства.

Дискусія про меркантилізм насамперед зосереджується на наявності справжньої цінності у аргументів, висунутих теоретиками XVII століття. На думку І. Валерстайна, ці аргументи певною мірою відображали реальність і опосередковано створювалися для того, щоб на неї впливати, хоча це вірно стосовно будь-якої теорії. Актуальні державні практики тих часів не були унікальними для своєї епохи, проте вони використовувалися деякими державами майже в будь-який момент історії капіталістичного світу-економіки, хоча їх ідеологічне обґрунтування відрізнялося. При наявності значної плутанини в поясненнях меркантилізму XVII ст. два аспекти даного поняття визнають практично всі. Меркантилізм, по-перше, припускав державну політику економічного націоналізму і, по-друге, ставив на чільне місце питання обігу товарів – як в сенсі обігу дорогоцінних металів, так і в плані формування балансів торгівлі (двосторонніх або багатосторонніх).

Що конкретно вважати справжнім співвідношенням «прибутку і могутності» – це і було предметом дискусії як між теоретиками того часу, так і між сьогоднішніми дослідниками. Стверджувати, що економічний націоналізм є державною політикою слабших щодо сильніших, а також конкурентів стосовно один одного, означає просто приймати ортодоксальну точку зору. Успіх в меркантилистській конкуренції був насамперед результатом виробничої ефективності[2], а середньостроковою метою всіх меркантилістських державних заходів було збільшення загальної ефективності виробничої сфери [21, с. 44].

«Ми повинні постійно дотримуватися такого привила: продавати іншим за рік більше вартості, ніж споживати». Такою, за словами Т. Мана, була квінтесенція політики меркантилізму. «Було б безглуздо заперечувати, що багатство не втілене в грошах чи в золоті і сріблі; однак реальне багатство грошей полягає тому, що за них можна купити, тільки в цьому їх цінність». Такою була відповідь А. Сміта [487]. Перші розбіжності, серед іншого, між концепціями меркантилістів і концепціями, які виникли після них, якраз і стосувалися поняття багатства. У меркантилістів багатство зводилося до володіння дорогоцінними металами. Їхні наступники включали до багатства товари і послуги, які люди споживають, а також засоби їх виробництва. Приділяючи суттєву увагу імпорту дорогоцінних металів у країну, меркантилісти націлювалися на перевищення експорту над імпортом, вважаючи це засобом досягнення бажаних надходжень золота і срібла. Однак, оскільки рух дорогоцінних металів міг відбуватися лише за умови, що одна країна відмовить віддати частину своїх запасів на користь іншої, меркантилісти дійшли висновку, що те, що вважалося перевагою для однієї країни, за умов торгівлі буде недоліком для іншої країни. Поняття ж взаємовигідної торгівлі може виникати

[2] Виробнича ефективність уможливлює зміцнення держави, а це, в свою чергу, далі стимулює ефективність через використання позаринкових інструментів. Держави, де зосереджені найефективніші виробники, менше потребують активного втручання у світовий ринок, ніж держави, де розміщені виробники з низькою ефективністю. Водночас, оскільки ефективність виробництва часто співіснує зі здатністю державного апарату втручатися в світовий ринок, держави, де знаходяться найменш ефективні виробники, не в змозі бути «сильними». Роль держави на світовому ринку (який, звичайно ж, включає в себе і внутрішній ринок) знаходиться в нелінійному зв’язку з економічною роллю власників-виробників, які перебувають на території держави.

лише тоді, коли метою торгуючих країн виступає обмін товарами, а не накопичення готівки.

Оскільки меркантилісти вважали, що торговельні здобутки однієї країни повинні обов'язково порівнюватися із втратами іншої країни, торгівля вже за своєю сутністю перетворювалася на багате джерело протиріч і конфліктів. Але три століття меркантилізму були також періодом становлення сучасних держав на руїнах феодалізму, і прототипом такого становлення також були нестабільність і конфлікти. Аби краще зрозуміти економічні ідеї меркантилізму, його необхідно розглядати невід'ємно від історичних подій тих трьохсот років.

Д. Юм (представник класичної школи, відомий завдяки його кількісній теорії грошей), без сумнівів, був прибічником вільної торгівлі, підтримуючи при цьому ідею помірного протекціонізму. Свою критику він націлював на уряди, що сповідували меркантилізм, які найбільше боялися побачити зростання добробуту і процвітання інших країн. А. Сміт (представник класичної школи, відомий завдяки його теорії абсолютних переваг), слідуючи за представником класичної школи Д. Юмом, переконує в тому, що «якщо країна може збагатити себе за рахунок зовнішньої торгівлі[3], то найбільш очевидно, що вдасться це найкраще за умови, що її країни-сусіди будуть багатими, працьовитими і торговельно-спрямованими націями». І. Валерстайн припускає, що французи були меркантилістами в недостатньому ступені, що їхньому меркантилізму, на відміну від англійського, судилося залишитися порівняно хаотичним і так і несформульованим, навіть у дні Кольбера, оскільки Франції не вистачало тієї комбінації комерційного капіталу, здатного до саморозширення, і впливу уряду, яка була представлена віссю Вестмінстер – Сіті в Лондоні. Це припущення підводить нас до усвідомлення важливості способу, в який групи інтересів переслідували свої економічні цілі всередині структури двох меркантилістських держав центру [21, с. 115].

---

[3] З погляду зовнішньоторговельної політики існує ще одна концепція меркантилізму, яка ґрунтується на ідеї, що експорт повинен слугувати умовою для імпорту. Перші згадки про це Е. Ф. Хекшер знаходить в угоді ще домеркантилістських часів між Венецією і Аконою від 1264 року, в якій зазначається, що всі доходи, які отримала Акона від проданих Венеції товарів, вона використовуватиме лише для купівлі товарів у Венеції. Починаючи з 1930-х років така практика стала називатися принципом двосторонніх відносин.

Як політика сили, меркантилізм спирався на два головні методи; перший полягав у чіткому спрямуванні економічної активності безпосередньо на досягнення цілей, поставлених політичними та військовими інтересами, а другий – у створенні загального резерву, з якого можна було б черпати все необхідне при реалізації політики сили. Перший метод передбачав використання засобів усестороннього економічного контролю всієї національної економіки, що суттєво контрастувало із періодом лібералізму та *laissez faire*, та не надто з тим, що передувало меркантилізму, а саме всестороннє державне регулювання економічного життя. Другий метод призвів до однієї з найважливіших рис меркантилізму – його концепції колоніалізму[4].

На руїнах меркантилізму і, незважаючи на збільшення престижу А. Сміта, нові форми державного втручання невдовзі почали знову зростати. Однак протягом усього XIX століття вони набули форми «ліберального протекціонізму», а не «економічного націоналізму» у вузькому сенсі цього терміну. Може видатись цікавим спостереження того, що хоча американська революція була реакцією проти меркантилізму, О. Гамільтон заклав як інтелектуальні, так і практичні основи ренесансу економічного націоналізму в його «Доповіді з питання виробництва», опублікованій в 1791 році. Ця доповідь, що стала наріжним каменем американського протекціонізму, являє собою одну з найбільш важливих ранніх реакцій проти доктрини вільної торгівлі А. Сміта, описаної в праці «Багатство нації». І в цьому полягає її важливість. Для А. Сміта поділ праці у новонароджених видах масового виробництва в його рідній Англії заклав базу для скорочення трудових витрат, що забезпечило успішну конкуренцію між країнами. Можливими дилемами стосовно потреби у монетарному регулюванні в країнах із абсолютною перевагою в усіх товарах, якими вони торгували, можна було знехтувати, покладаючись на автоматичне регулювання за допомогою механізму «потоку цін і золотих монет» – теорії,

[4] Колонії «відкривали можливість розробити систему постачання всередині закритої самостійної імперії». На цьому етапі, як цього і варто було очікувати, відкривається автаркічний аспект меркантилізму. Даний аспект так і не став домінантною особливістю, однак він суттєво вплинув на бажання метрополій повністю контролювати зовнішні території.

запропонованої приблизно в той самий час сучасником А. Сміта, Д. Юмом.

Якщо А. Сміт започаткував теорію вільної торгівлі, Д. Рікардо мав з'ясувати її основні підвалини. Індустріальний капіталізм часів Д. Рікардо перебував на достатньо передовій стадії розвитку порівняно з часами А. Сміта з погляду як стрімкого зростання великомасштабних виробництв, так і колоніальних ринків у заморських країнах. Імпорт «зарплатних» товарів (зерна) призвів до їх здешевлення, а відтак до скорочення витрат на робочу силу в промисловості Англії часів Д. Рікардо. Вільна торгівля, на противагу меркантилістській політиці протекціонізму, відстоювалась як А. Смітом, так і Д. Рікардо в якості способу забезпечення ефективності виробництва на глобальному рівні. Зроблені Д. Рікардо розрахунки витрат, незважаючи на його увагу до широкомасштабного впровадження машин, були основані на годинах праці, які розглядалися як єдиний однорідний ресурс виробництва (в умовній моделі світу, де дві країни торгують двома товарами, витрати на які є постійними). Це була порівняльна, а не абсолютна перевага, яка вважалася як необхідною, так і достатньою умовою забезпечення взаємовигідної торгівлі між країнами, гарантією повної спеціалізації на конкретному виді товару, який мав порівняльну перевагу з точки зору робочого часу, витраченого на одиницю випуску.

Підкреслимо, що Д. Рікардо першим запропонував спеціальну теорію міжнародної торгівлі, не пов'язану з теорією внутрішньої торгівлі. Стрижнем спеціальної теорії є відносна нездатність капіталу до переміщення між країнами. Д. Рікардо **доводив, що умови, за яких стає можливою міжнародна торгівля, не ті ж самі, що сприяють становленню внутрішньої торгівлі**. На його думку, торгівля між двома реґіонами однієї країни передбачає абсолютні переваги, а порівняльна перевага є вичерпною умовою міжнародної торгівлі. На відміну від А. Сміта, Д. Рікардо, досліджуючи вільну торгівлю, заснував теоретичну базу наступних концепцій міжкраїнової торгівлі. Утім висновки Д. Рікардо не є однозначно об'єктивними (навіть незважаючи на більш обґрунтований аналіз міжнародного розподілу праці з його гармонією інтересів окремої країни, ніж у

А. Сміта). Слід мати на увазі, що за часів Д. Рікардо міжнародний рух капіталів ще не набув належного поширення, а тому його погляди підтверджувалися фактичним станом, характерним для того часу. Це стосується, крім його системи порівняльних витрат, ще й ідеї міжнародного розподілу праці на суто географічних засадах. Будучи сучасником тогочасних процесів, Д. Рікардо спостерігав суспільно-економічний розвиток з переважанням географічної спеціалізації. Англія домінувала у видобутку вугілля та виробництві заліза і фактично не мала серйозної конкуренції у цих галузях. Тому Д. Рікардо узагальнив та обґрунтував досвід тогочасних реалій, на підставі чого робив висновок про те, що географічний розподіл праці за умови вільної торгівлі не спричинить зниження продуктивності праці, а тому не є негативним.

Англійський економіст Дж. С. Мілль у праці «Про закони обміну між країнами» (1844 р.), розвиваючи теорію порівняльних витрат, запропонував закон міжнародної вартості та оцінив міжнародний обмін товарами. Цей закон ґрунтується на засадах функціонування ринку в національній економіці, і Дж. С. Мілль на підставі цього визначив інтерес для різних країн брати участь у міжнародній торгівлі. Він стверджував, що вартість товарів «пристосовується» до попиту і залежить від нього, а також пов’язав виробничі відносини з обміном, вважаючи, що виробництво розвивається під впливом «демонстраційного ефекту» торгівлі: «Народи можуть бути в нерозвиненому стані, коли всі їхні запити або цілком задоволені, або зовсім не розвинені, і вони можуть не використовувати свою продуктивну енергію через відсутність у них необхідного об’єкта або бажання. Вступ у зовнішню торгівлю, знайомлячи їх з новими продуктами і викликаючи спокусу більш легкого придбання речей, про які вони не мріяли,.. спонукає їх працювати інтенсивніше, щоб задовольнити свої нові потреби і навіть зберігати і нагромаджувати капітал для повнішого задоволення власних запитів у майбутньому» [378, С. 337-338].

Реалізм (або «економічний еволюціонізм») ґрунтується на здобутках історичної школи, інституціоналізму та кейнсіанства (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Засадничі положення меркантилізму й реалізму як підґрунтя для реалізації політики протекціонізму

Підхід	Злоякісний меркантилізм	Доброякісний меркантилізм	Реалізм
Характеристика	Здійснення заходів для територіальної експансії та/або посилення економічного та політичного впливу за рахунок інших країн, які виходять за межі того, що вважається достатнім для самозахисту.	Спрямований насамперед на захист. Намагання захистити економіку від дії несприятливих економічних і політичних сил.	Основний догмат реалізму – міжнародна система національних держав перебуває в постійному стані анархії та потенційної війни, породженої конфліктом національних інтересів; ця система змушує держави змагатися одна з одною за обмежені ресурси.
Спільні риси	Національна держава є першорядним суб'єктом у міжнародній системі, оскільки вона вважається вищою одиницею суверенної політичної влади.		
	Спроможність держави і глобальний розподіл влади визначають взаємні відносини між державами-конкурентами в системі самодопомоги.		
	Конкуренція держав призводить до гри з нульовою сумою: відносні здобутки однієї держави можуть сприйматися як абсолютні втрати інших держав.		
	Заходи, вжиті для посилення безпеки однієї держави, скорочують безпеку інших внаслідок небезмежного обсягу владних ресурсів у світі.		
Відмінні риси	Меркантилісти та меркантилісти-економічні націоналісти підкреслюють не тільки економічну обумовленість конфлікту, а й необхідність мати життєздатну економіку, якщо держава має бути здатною купувати зброю, щоб захистити себе.		Реалісти надають перевагу військовим інструментам забезпечення національної безпеки.
			Військова влада та можливості є більш важливими, ніж економічна сила, якщо держава має захищати себе від агресивних намірів інших держав.

Джерело: розроблено автором

Концепція реалізму походить від часів протистояння континентальних західних країн (передусім Німеччини), гегемонії Англії у XIX сторіччі та ґрунтується на економічних принципах, що дозволяють впливати на рівні економічного розвитку країн. Засновником цієї концепції можна вважати Ф. Ліста. В межах історичної школи було створено вчення про «національну економіку», національну своєрідність господарських систем та законів їх еволюції. Заперечується існування універсальних економічних законів виходячи із незіставності національних економік, які мають власний шлях розвитку та історичну специфіку.

У зв'язку з цим Ф. Ліст наголошував на необхідності виявлення істинно національних інтересів та специфічних законів господарського розвитку окремих країн з метою визначення ролі та функцій держави щодо збудження

продуктивних сил нації та створення найсприятливіших умов для реалізації її економічного потенціалу [3]. Вільний ринок – середовище, зручне лише для більш розвинутих країн, а інші приречені бути їх сировинними придатками. Щоб запобігти відставанню на період вирівнювання потенціалів, за висловом Ф. Ліста, необхідно формування державою особливих тимчасових інститутів, які б захищали національну економіку країни та сприяли її форсованому розвитку. Тип таких інститутів неоднаковий для різних країн та диктується внутрішніми господарськими традиціями, культурою нації, а також геополітичною специфікою. Збереження історичних традицій і культури, не придушення, а використання їх для економічного змагання – стійка ідея сучасного реалізму.

Фактично в 1791 р. розпочалось руйнування системи меркантилізму, але при цьому постулати вільної торгівлі існували тільки на папері. Державне втручання у зовнішню торгівлю все ще було актуальним навіть в Англії. О. Гамільтон виступав за прийняття урядових заходів щодо стимулювання внутрішнього виробництва не через побоювання щодо зовнішньої торгівлі та стан платіжного балансу, але через його інтерес до розвитку національної економіки Сполучених Штатів Америки.

Для слабких економік протекціоністські заходи розглядалися як невідворотні і конче необхідні. О. Гамільтон називав свою політику «Американською системою політичної економії», а Ф. Ліст через півстоліття після нього ті ж самі дії визначив як «Національну систему» («економічний націоналізм» – це сленгова назва, що поширилася пізніше, вона часто неадекватно відображає більш повну і загальну назву – «National system of political economy»). Важливішим є те, що обидва діячі мали на увазі одне й те ж саме: *його конкретна країна для розвитку своєї економіки повинна послуговуватися власними інтересами, а не підпорядковувати їх інтернаціональній, міжнародній (космополітичній за тодішнім визначенням) теорії (тобто придатній водночас для всіх країн незалежно від рівня розвитку)*.

Таким чином, спадок меркантилізму, що природно «влився» в ідейні засади економічного націоналізму, складається з низки позицій: обачне планування

платіжного балансу; збільшення зайнятості в країні шляхом обмеження імпорту і стимулювання експорту; обачне державне регулювання структури і обсягу експорту та імпорту (а також фінансових операцій, які відігравали незначну роль ще до XIX століття); різноманітне практикування протекціонізму і видимі залишки ідеї про те, що для країни краще продавати за кордон, аніж купувати за кордоном; думка про те, що потрібно купувати в того, хто споживає твої товари, займає відносно невелике місце в доктрині меркантилізму, але сьогодні вона розширилась і перетворилася на «принцип двосторонніх відносин»; твердження, що в основі зовнішніх економічних відносин має лежати державна необхідність, а не індивідуальне рішення (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Змістовні характеристики економічного націоналізму з позицій економічних теорій

Меркантилісти	Лістіанці Вчення Фрідріха Ліста	Кейнсіанці
- сильне та незалежне виробництво; - розвиток підприємств (мануфактур); - збільшення частки галузей сфер матеріального виробництва; - фінансування владою підприємств; - регламентація виробництва (створення державних підприємств, комерційних)	- захист нових галузей та підприємств, що слабкі в умовах конкуренції; - важливість колективної приналежності (виробництво, власність); - необхідність з боку держави виступати «каталізатором енергії» (наприклад, для здійснення процесу індустріалізації необхідне втручання держави, що може координувати необхідні процеси, визначати правила національної гри та ін.)	- незалежність національної економічної політики; - першість національних фінансів; - узгодження соціальної справедливості і економічної ефективності; – визначення політики перерозподілу, політики підтримки попиту, врахування екологічного аспекту

Джерело: укладено автором за [388]

Такий аналіз дозволяє стверджувати, що сутність економічного націоналізму полягала у формуванні сильної держави, яка визначає пріоритети економічного розвитку і просуває відповідну економічну політику відповідно до пануючої ідеології. Згідно з положеннями економічного націоналізму, *ринок не*

може саморегулюватися, до того ж, сильніші економіки «регулюють» світовий ринок на свою користь, а тому національна держава має коригувати ринкові відносини. Отже, економічний націоналізм можна зрозуміти не тільки через його визначення, а й через його політику. Слід вирізняти самостійність як мету політики, а самодостатність як побічний продукт політики, яка здебільшого має інші цілі. Наприклад, тарифний захист для деяких галузей, який встановлюється з метою приховування політичних намірів щодо зниження імпорту з країни походження конкуруючих товарів, прямо підвищує самостійність країни, а от автаркія не є прямою метою політики прямого тарифного захисту.

О. Гамільтон і Ф. Ліст схилялися у бік примату промисловості над сільським господарством, оскільки за їхніх часів слаборозвинені сектори промисловості США та Німеччини володіли таким самим потенціалом, як і аграрний сектор. У 1920-х роках промисловість була достатньо розвинута в багатьох західних країнах, водночас як продовольче постачання було недостатнім в Німеччині протягом Першої світової війни. У результаті геополітики того часу оцінювали сільськогосподарський сектор так само, як і промисловий. Така перевага необхідності обумовлює ще один підхід, що фокусується на стратегічних ключових секторах, ігноруючи менш важливі сектори. В ідеалі держава хоче бути сильною в таких галузях, які будуть найбільш корисними у можливому випадку війни або кризи.

Згідно з Ф. Лістом, джерелом влади націй є їхні продуктивні сили. Багатство, заявлене Ф. Лістом, створюється не тільки матеріальним капіталом, а й взаємодією між матеріальним капіталом і вміннями людини, промисловістю та ініціативами. Навіть якщо людина володіє значним матеріальним багатством і якщо вона не має здатність виробляти об’єкти більшої цінності, ніж вона споживає, вона неминуче стане біднішою. Прикметно, що найважливіше значення для Ф. Ліста має обсяг розумового капіталу, який є найважливішим елементом диференціації країн на розвинені та слаборозвинені. Отже, розвиток у лістівській інтерпретації супроводжується процесом збільшення інтелектуального капіталу. А відтак головною роллю держави в економічній

сфері має бути створення національних продуктивних сил. Ф. Ліст розглядає реальні причини конфліктів і співпраці в міжнародних економічних відносинах при обговоренні витрат і вигод від міжнародної торгівлі. Згідно з його переконаннями, вільна торгівля неодмінно спричиняє несправедливий розподіл праці між розвиненими і слаборозвиненими країнами. В зв'язку з цим Ф. Ліст стверджував, що теорія вільної торгівлі Сміта значно сприяла інтересам Великобританії, оскільки вільна конкуренція між передовими мануфактурами Англії і відносно відсталими мануфактурами інших обробних країн неминуче призводила до руйнування галузей слабших держав.

Спостереження, яке демонструє відмінність між філософією Ф. Ліста та О. Гамільтона, було зроблено В. Раппардом в його праці *«Спільна загроза економічному та військовому озброєнню»*. В. Раппард відзначає, що відповідно до ідеї Ф. Ліста, «захист галузей – це не штучний продукт політичної спекуляції, як це часто представляють в класичній економіці» [58, с. 182]. Історія демонструє докази того, що торговельні обмеження з'являються як внаслідок природних спроб нації досягти добробуту, незалежності та сили, чи в результаті війн або ворожих комерційних заходів у сфері домінування націй, що спеціалізуються на виробництві.

Відомо, що Ф. Ліст є одним із чільних представників течії протекціонізму. Втім, він світоглядно розійшовся з меркантилістами, і цей водорозділ виявився значно ширшим, ніж у А. Сміта. Коротко окреслимо вихідні положення. Меркантилісти сприймали господарську діяльність з точки зору продавця, якому потрібно збути товар якнайдорожче. Фритредери ж, зрозуміло, цю діяльність бачили з позиції покупця, який хоче за товар заплатити дешевше. При цьому важливо розуміти, що покупець відображає інтереси більшості, бо продавець є представником значно меншої соціальної групи. Однак інтереси продавця і покупця не можуть слугувати об'єктивним критерієм розуміння змісту цього питання в усій його сукупності, адже вони перебувають лише у площині обміну. Саме на це й наголосив Ф. Ліст, критикуючи теорію А. Сміта, яка ґрунтується на принципі мінової вартості.

Наголосимо, що теорія Ф. Ліста не може бути обґрунтуванням протекціонізму в тих країнах, які на певному історичному етапі випередили інших у господарському розвитку. Крім того, вищою стадією розвитку, за Ф. Лістом, є розвиток обробної промисловості, інша ж діяльність зводиться до землеробства, а тому він, згідно з власними поглядами, визнавав лише індустріальний протекціонізм, відкидаючи аграрний. Отже, йшлося, висловлюючись сучасними понятійними категоріями, про **секторальний протекціонізм**. Важливо пам'ятати, що в останній чверті XIX ст. дискусії фритредерів і протекціоністів знову загострилися, в яких обидві сторони використовували аргументи Ф. Ліста.

Ідея протекціонізму мала значну підтримку навіть незалежно від реальної практики господарської та торговельної діяльності. В американській науковій літературі протекціонізм від початку розглядався з чільних позицій. Наприкінці XIX ст. американський дослідник Ф. Тауссіг (неокласик), за поглядами далекий від протекціоністів, піддав критиці висновки Д. Рікардо. Але парадокс полягав у тому, що, **не піддаючи сумніву вчення про вільну торгівлю в цілому, він стверджував, що відступи від положень цієї теорії можливі у кожному конкретному випадку.**

Повністю переглянув теорію Д. Рікардо американський економіст Ф. Грехем, який обстоював позиції Ф. Тауссіга. За основу теоретичних міркувань Ф. Грехем запропонував висновок щодо різного впливу вільної торгівлі за умов зростання і спаду виробництва. Внаслідок обміну країна, що спеціалізується на товарі, витрати на виробництво якого знизилися, матиме вигоду. Зовсім в іншому становищі опиниться країна, що імпортує товар, вартість якого зросла: доход від розширеного виробництва буде таким незначним, що країна не лише не виграє, а й навіть зазнає втрат. Тому для другої країни обмеження вільної торгівлі буде, на його думку, однозначно корисним.

У німецькій літературі того часу значно складнішу аргументацію протекціонізму запропонував австрійській економіст Р. Шуллер. Він аналізував не галузі, а окремі підприємства, на яких режим вільної торгівлі позначається по-

різному. Відмінності між індустрією і землеробством, за Р. Шуллером, є не абсолютними, а відносними: у землеробстві витрати зростають швидше, ніж у промисловості; коли міжнародна конкуренція завдає збитків певній країні внаслідок зростання імпорту, для промисловості це значно шкідливіше, ніж для землеробства. Це пояснюється тим, що в індустрії витрати зростають порівняно повільно, при скороченні виробництва вони скорочуються також відносно повільно, і значна кількість секторів галузі може збанкрутувати внаслідок іноземної конкуренції.

У землеробстві ж конкуренція, навпаки, спонукає уцілілі господарства до вжиття адекватних заходів, а тому відносне скорочення виробництва не критично позначиться на зниженні доходів. З іншого боку, нарощування експорту в землеробстві менше сприяє зростанню добробуту, ніж нарощування експорту в промисловості. У землеробстві зростання витрат і цін внаслідок розширення виробництва не пропорційно підвищує попит на робочу силу і збільшує доходи, але сприяє збільшенню розміру ренти. А тому Р. Шуллер був переконаний, що за умови зростання однієї галузі за рахунок іншої потрібно віддавати перевагу саме промисловості. Отже, і в цій теорії обґрунтованим є саме **індустріальний протекціонізм**.

Меркантилістська стратегія з успіхом дозволяє підтримувати постійний зовнішньоторговельний профіцит. Ця стратегія дозволила Англії зберігати домінування протягом 130 років, а у США воно утвердилося вісімдесят років тому. Саме цю стратегію застосовували Франція, потім Німеччина, коли вони серйозно погрожували гегемонії Британської імперії, хоча і безуспішно. Така ж сама стратегія була обрана Японією і створила серйозну загрозу американській гегемонії. Нарешті, ця стратегія була прийнята Китаєм двадцять років тому, завдяки чому він домігся відтоді визначних успіхів, які сьогодні дозволяють йому серйозно змагатися зі США. На противагу США, Німеччина і Японія у 1940-х рр. не могли застосовувати меркантилістську політику, тому й надали перевагу реалізації мілітаристської стратегії [16].

Відмінності між засадничими принципами лібералізму та меркантилізму описуються, щонайменше, такими центральними розбіжностями у

переконаннях: 1) Лібералізм розглядає окремо діяльність держави і суб'єктів господарювання. Держава має обмежене втручання в діяльність домогосподарств, а останні ведуть діяльність у відповідності з ринковим механізмом. Меркантилізм, навпаки, стверджує про кооперацію між державою і суб'єктами господарювання в напрямку досягнення спільних цілей – економічного зростання і закріплення сили держави; 2) Існують відмінності у визначенні пріоритетів стосовно суб'єктів. Ця теза пояснюється тим, що лібералізм націлений здебільшого на споживача. Мета економічної політики полягає у зростанні споживчого попиту, який, у свою чергу, забезпечується завдяки вільному доступу до більшого різноманіття товарів та послуг. Меркантилізм в цьому аспекті спрямований на виробників. Економічне зростання та стабільність забезпечується стабільною системою виробництва, а попит підтримується високим рівнем зайнятості (табл. 1.3., дод. Б. табл. Б.1).

Таблиця 1.3

Засадничі відмінності між меркантилізмом та лібералізмом

Меркантилізм	Лібералізм
Багатство і влада взаємопов'язані	Політика та економіка – різні виміри
Розміщення ресурсів державою	Ресурси розміщуються ринком
Торгівля вигідна при позитивному сальдо	Торгівля завжди вигідна
Виділення пріоритетних галузей виробництва	Акцент на спеціалізації

Джерело: укладено автором

Ідейні основи меркантилізму знайшли продовження і в кейнсіанстві, і в світ-системному підході І. Валерстайна, і в теоріях залежності, і, що цілком логічно, в неомеркантилізмі. Так, у «Багатстві народів» було закладено приховану бомбу уповільненої дії, яка через декілька десятиліть після публікації все ж вибухнула, продемонструвавши існування елементів управління і обмежень міжнародної торгівлі, які Англія успадкувала від меркантилістів і які стали серйозною перешкодою для її економічного зростання. Написана через сто сімдесят років після публікації безсмертної праці А. Сміта, головна праця Дж. М. Кейнса на багатьох сторінках намагається реабілітувати позицію меркантилістів, демонструючи, що його послідовники були насправді дуже

далекоглядними, а з їхніх теорій і в його час можна було почерпнути багато чого корисного.

Ця своєрідна кейнсіанська «реабілітація» меркантилістів була знаменням часу. Меркантилісти здебільшого дотримувались засадничих позицій економічного націоналізму, тому всі свої погляди стосовно економічної політики вони підпорядковували необхідності заповнити певні прогалини в діях урядів. Період меркантилістів характеризувався періодичними воєнними діями, тому тогочасні економічні доктрини були дуже міцно пов'язані з проблемою створення сильної країни, яка була б спроможною вести ці війни. Сьогодні ми визнаємо, що політичні настрої диктують економічну політику в кожній державі, але економічний націоналізм здебільшого пов'язується з ідеями побудови сильної держави.

1.2. Засадничі обмеження теорій міжнародної торговельної політики в процесі їх еволюційного поступу

Для утилітаристів – прихильників Дж. Бентама, які стали відомими у перших двох десятиліттях XX століття, доктрина Д. Рікардо не враховувала роль попиту в поясненні умов торгівлі. Збалансував цю доктрину Дж. С. Міль, увівши поняття «взаємний попит». Декілька років по тому А. Маршал ще більше підвищив роль попиту, побудувавши «криву попиту», яка, на його думку, завершила теорію торгівлі Д. Рікардо визначенням «умов торгівлі». Однак вбудована в ці теорії пропозиція тим часом докорінно змінилася від уведеного Д. Рікардо поняття постійного ресурсу робочого часу до «реальних витрат». Для А. Маршала ці витрати вимірювались суб'єктивно даремним або збитковим використанням праці на робочому місці. Крім того, прибутки при випуску скорочувалися, і пропорції факторів змінювалися, а не були постійними коефіцієнтами праці, як у Д. Рікардо. «Репрезентативні кошики» товарів, пропоновані країнами в двохкраїновій моделі, вказували як на попит, так і на

пропозицію. Вищезгадані фактори визначили умови стабільно рівноважної торгівлі: обмінювані товари належать до «нормальної» категорії («normal» category), мають еластичний попит і прибутки від виробництва не зростають. А. Маршал обережно обійшов можливість встановлення множини рівноваг, які мають місце в разі невиконання вищезгаданих умов, припустивши, що всі витрати є безповоротними, навіть якщо вони дають зростаючі прибутки.

Балансування факторів, що визначають пропозицію і попит, було виконано представниками австрійської школи через уведення поняття «альтернативні витрати», визначеного з точки зору корисності упущеного споживання. Це забезпечило основу для подальшої версії доктрини вільної торгівлі Хекшера-Оліна. Використання граничних ставок у цій теорії перевернуло класичну теорію з ніг на голову. Водночас із цим було закладено парето-оптимум базис для захисту вільної торгівлі, а не лише порівняльні витрати пропозиції, що забезпечувало оптимізацію виробництва, споживання і обміну (торгівлі) двох країн – торговельних партнерів на рівновазі. Ця версія неокласичної теорії торгівлі продовжила бути особливо привабливою для економістів, які на глобальному рівні відстоювали справу вільної торгівлі на основі оптимізації, ефективності виробництва, споживання (і добробуту як такого) і автоматичного повного використання факторів виробництва. Прибутки на два фактори виробництва, працю і капітал, були пропорційні відповідним матеріальним витратам, оціненим за ринковими цінами. На відміну від парадигми Д. Рікардо, де визначальним фактором торговельних переваг була вартість пропозиції, вимірювана годинами робочого часу, переваги споживачів стосовно товарів мали важливу роль як фактори пропозиції у визначенні цінової конкурентоспроможності товарів країн – торговельних партнерів.

Однак версія торговельної доктрини Хекшера-Оліна, і пізніше П. Самюельсона (HOS-модель) принижувала вплив попиту на ринкові ціни – який, згідно з іншими теоріями, мав переважне значення, – аби поставити на перше місце ресурсне забезпечення країн як визначальний фактор взаємовигідної торгівлі. Відтак теорія вільної торгівлі відійшла від інтерпретацій

рікардівської доктрини порівняльних витрат на основі трудових навичок або технології; для країн з однаковим доступом до технологій порівняльні витрати тепер пояснювались ресурсною забезпеченістю.

Неокласичні економісти виконали геркулесову працю, проклавши шлях для побудови теорії вільної торгівлі, основаної на ресурсній забезпеченості. При цьому переваги споживачів (або попит) у кожній з країн відігравали свою роль у визначенні цін як на товари, так і на фактори (включаючи працю) на до-торговельній стадії, відображаючи невідповідності у ресурсній забезпеченості. Якщо у країн-партнерів переваги споживачів є однаковими, тоді ресурсна забезпеченість цих країн визначатиме цінову конкурентоспроможність товарів, якими вони торгують. Єдина світова ціна встановлювалась на рівні, що не перевищував рівень, встановлений цими двома країнами на до-торговельній стадії. Якщо фактори виробництва за припущенням були постійними (як у класичній теорії порівняльних витрат), вирівнювання цін на товари мало спричинити вирівнювання цін на фактори в різних країнах. При цьому проблеми, пов’язані з уніфікацією абсолютних цін у різних національних валютах, були обережно обійдені через повне ігнорування можливості існування різних валют у країнах. Такі припущення від початку могли виправдовуватися тим, що цю теорію було названо «чистою», на противагу монетарній теорії торгівлі.

Теореми, що походять від теорії доктрини вільної торгівлі HOS, включають (окрім вирівнювання цін на фактори) висновок, названий ім’ям Столпера і Самюельсона, який пов’язує захист і реальну зарплату. Тобто якщо у країн-партнерів є дефіцитний фактор, вони програють в умовах вільної торгівлі при вирівнюванні цін на фактори виробництва. Отже, вважалося, що робоча сила, яка розглядається як дефіцитний фактор у США, отримала користь від захисту, а не від вільної торгівлі. Різні теоретики намагались перевірити моделі старих теорій торгівлі (як порівняльних переваг, так і моделі HOS) у випадках, коли існують багато товарів, багато факторів і багато країн. Новітні моделі, пов’язані з «питаннями більшої розмірності у теорії торгівлі» (В. Етьєра [401]), не внесли

значних змін з точки зору їх відповідності реальним фактам.

Проблемою, пов'язаною з неспроможністю моделі теорії вільної торгівлі HOS описати світові реалії, займались на різних рівнях у наступні декілька десятиліть. На емпіричному рівні фактична тенденція підвищення трудомісткості експорту порівняно з імпортом у США (де немає дефіциту капіталу) змусила В. Лєонтьєва (1956 р.) висунути парадокс, який слідував із пояснення структури торгівлі на базі теорем HOS ресурсним забезпеченням. Він спробував розв'язати цей парадокс поясненням, що одиниці праці в США нееквівалентні одиницям праці у решті світу – у США одиниця праці є більшою величиною, ніж одиниця праці у решті світу.

На логічному рівні модель HOS потребувала повторної інтерпретації, щоб оцінити головний аргумент, пов'язаний із вирівнюванням ціни на фактори. Характеристики, додані, зокрема, Б. Мінхасом [525], дедалі більше зводили цю модель до виробничих функцій з постійною еластичністю заміщення факторів (CES), в яких існує постійна еластичність заміщення факторів виробництва, що унеможливлює інверсії факторомісткості, що порушує єдність межі між цінами на фактори і цінами на товари внаслідок жорсткого упорядкування товарів з точки зору факторомісткості. Інші умови, які як і раніше мали бути виконані для моделі HOS, включали звичайні параметри моделі «$2 \times 2 \times 2$», для яких в двох країнах-партнерах застосовувались різні коефіцієнти ресурсної забезпеченості, різна факторомісткість двох товарів, що виробляються і продаються, постійні норми прибутків при зростанні масштабів, зменшення норми прибутків при зміні часток виробничих факторів. Врешті-решт, була неповна спеціалізація торгівлі обома товарами, які за згаданих припущень забезпечували вирівнювання цін на фактори виробництва як наслідок вільної торгівлі товарами. Як і в моделі Д. Рікардо, ціни тут також визначалися в реальному вираженні, а не в грошових одиницях.

Стаття Дж. Робінсон від 1970 р. «Потреба у перегляді теорії міжнародної торгівлі» [589, p. 14–24] та її лекція 1974 р. «Роздуми над теорією міжнародної торгівлі [590, p. 130–145] містять деякі з її конкретних обговорень теорії торгівлі

Хекшера-Оліна, особливо у версії П. Самуельсона. Обговоривши ранні теорії Д. Рікардо і А. Маршалла, вона пише, що HOS модель є надто відірваною від реального життя. В цій моделі виробничі функції повсюди однакові: країни різняться тільки за «забезпеченістю виробничими факторами». Саме на цій основі П. Самуельсон видав теорему, що, за умов рівноваги, двох факторів, двох країн і двох товарів, або принаймні одна країна повинна бути повністю спеціалізованою, або, якщо обидва товари виробляються в обох країнах, «факторні ціни» повинні бути однаковими в обох країнах [589, с. 18–19]. Часткова така критика виявилася влучною: було показано, що припущення про ідентичність технологій (виробничі функції) в усіх країнах є одним з основних джерел емпіричної помилковості передбачень на основі HOS теорії, включаючи теорему зрівнювання факторних цін П. Самуельсона, а також ключову теорему HOS теорії щодо напряму торгівлі.

Альтернативне пояснення структури торгівлі було запропоновано в 1964 р. шведським економістом С. Ліндером. На відміну від її пояснень у літературі, основаних на пропозиції, С. Ліндер дає пояснення на основі «попиту, що перекривається». На його думку, репрезентативний попит у країнах-партнерах на ті види товарів, на які зазвичай існує попит при відповідному доході на душу населення, визначає можливість здійснення торгівлі між країнами. Репрезентативний попит у країнах-партнерах повинен мати зону перекриття з точки зору видів товарів, які виробляються і споживаються в цих країнах. У вищезгаданій інтерпретації торгівлі саме попит, а не пропозиція має головне значення у поясненні торгівлі. Зауваження С. Ліндера стосовно торгівлі перекреслюють більш ранні пояснення торгівлі порівняльними перевагами або факторною забезпеченістю з їх акцентом на пропозицію. Однак ця теорія, яка здатна пояснити внутрішньогалузеву торгівлю диверсифікацію продукції (або «ускладнення» продукції у формулюванні С. Ліндера) і навіть торгівлю між Півднем і Північчю у нещодавній період, залишається поза увагою в літературі.

Тим часом жорсткі рамки теорії торгівлі стали ставитися під питання з різних сторін. Від старих теорій торгівлі почали масово відходити, і в літературі

про нову теорію торгівлі (НТТ) робилися спроби увести в обіг ефект масштабу. Однією зі значних змін було врахування впливу зростаючих прибутків від масштабу на структуру міжнародної торгівлі і взаємні вигоди країн від неї. Пов'язаний із цим момент стосувався розміру фірм і структури ринку, які мали заплутаний зв'язок із можливим ефектом масштабу, що потребувало уваги до цього питання в літературі.

Щоб оцінити наслідки ефекту масштабу, потрібно звернутися до супутнього питання про недосконалі ринки, яке завжди супроводжує перше питання. Продукція, особливо при монополістичній конкуренції, скоріш за все буде диверсифікованою, що спричинить подальші відхилення від конкурентної моделі. У сукупності всі три відхилення від норми (тобто ефект масштабу, недосконалі ринки і диверсифікація продукції), які відрізняють ці НТТ від старих моделей торгівлі версії HOS, повністю відкидають спроможність моделі HOS як інструменту для передбачення структури торгівлі між країнами на основі цін на товари, встановлюваних на до-торговельному етапі, і цін на фактори виробництва.

Отже, зростаючі прибутки, якщо вони пов'язані з ефектом масштабу і отримуються самими фірмами, вважалися несумісними з конкурентною рівновагою. Це обумовлено тим, що виробники, які користуються вигодами від внутрішнього ефекту масштабу, зазвичай спроможні впливати на ринок через здійснення контролю над цінами, а також через сегмент ринку. Наслідком цього може бути недосконала конкуренція з олігополією або монополією. Ці можливості, особливо олігополістичний поділ ринку, також призводили до застосування стратегічних принципів торгівлі, які з'явились як альтернативна позиція із сильним політичним підтекстом.

Проблеми, пов'язані з включенням зростаючих прибутків від ефекту масштабу, що завжди має місце при розширенні промислових фірм, також піднімалися раніше в літературі з теорії торгівлі. А. Маршалл обійшов проблему можливих множинних рівноваг при зростанні прибутків, припустивши, що витрати є історичними, а відтак безповоротними у часі. Єдиним махом

А. Маршалл також відкинув пропозицію А. Пігу стосовно податків і субсидій, відповідно, для галузей, де витрати зростають або зменшуються. Те ж саме питання також підняли Ф. Грехем [454] і Ф. Найт [490] у процесі аналізу зростаючих прибутків та їх впливу на торгівлю.

Проблеми включення зростаючих прибутків від ефекту масштабу, які нещодавно постали перед НТТ, є більш складними, зокрема, через те, що їх відправна точка визначалась у термінах неокласичних положень HOS. Внаслідок цього деякі з теоретиків НТТ вважали за необхідне реабілітувати теорію HOS, зосередившись, зокрема, на її прогнозній здатності для структури торгівлі, характерною для якої є зростаючі прибутки та недосконала конкуренція [462].

НТТ стикнулися із декількома проблемами при включенні зростаючих прибутків від ефекту масштабу і недосконалої конкуренції до моделі HOS. Однією з них був поділ висококонкурентного ринку з ефектом масштабу всередині фірм, тобто проблема, визнана раніше в літературі. Така зміна цієї моделі відкидає: 1) основне припущення, на якому вона побудована; 2) основні висновки стосовно її передбачувальної сили для структури торгівлі; 3) висновки щодо вирівнювання цін на фактори, захисту і реальної зарплати (теорема Столпера-Самюельсона), а також впливу змін часток факторів у факторній забезпеченості (теорема Т. Рибчинського) [383].

Намагання представників НТТ відновити прогностичну здатність таких теорій через уведення сукупності обмежувальних припущень не допомогла з точки зору її загальності. Натомість скористалися перевагами Діксіта-Стігліца, представленими функцією корисності, де корисність зростає у міру урізноманітнення споживання, а не лише з кількістю кожного спожитого різновиду [335], зробивши висновок, що вплив споживчого кошика з різноманітними товарами переважує можливі втрати, пов’язані з рухом від автаркії до вільної торгівлі. Ці втрати можуть негативно вплинути на малих виробників, нездатних отримувати ефект масштабу, що дозволяє їм покривати постійні витрати.

Що стосується ефекту масштабу на галузевому рівні, то виробництво досягає глобального розмаху з точки зору розміщення. Це, згідно з НТТ, сприяє

скороченню витрат у глобальному масштабі водночас із перенесенням виробництва з тих регіонів/країн, де його економічна ефективність нижче [400]. Цей аргумент від початку стосується такої моделі вільної торгівлі, яка основана на потенційних вигодах усіх країн-учасниць торгівлі в результаті збільшення прибутків на глобальному рівні.

В літературі проводиться розмежування між тими ефектами масштабу (зовнішнього для фірми), які мають «національне» походження, і тими, які є «міжнародними», тобто обумовленими розвитком глобальної індустрії. Що стосується інших ефектів масштабу, вони спростовують як прогностичну здатність, так і основні теореми традиційної моделі HOS. Однак вигоди від торгівлі обумовлені зростанням випуску в галузях промисловості в країнах-партнерах, які мають ефекти масштабу національного рівня. Вигоди від торгівлі також можуть отримувати галузі з ефектом масштабу на міжнародному рівні. Зокрема, малі економіки, які інакше не матимуть доступу до цих ефектів, отримуватимуть вигоду від лібералізації. Так, зовнішня торгівля може бути вигідною або збитковою для країн, які мають можливість отримувати позитивний ефект масштабу або уникати негативного ефекту масштабу з інтегрованими ринками. Це справедливо навіть для країн з однаковими ресурсною забезпеченістю і цінами, встановленими на до-торговельному етапі. В такому разі невелика країна має отримати більшу вигоду від відкриття ринків і отримання доступу до ефектів масштабів на міжнародному рівні [402].

Як і ефект масштабу, диверсифікація продукції викривлює основні властивості торговельної моделі HOS. Оскільки попит створюється в кожній країні на конкретні різновиди продукції, що виробляється в одній і тій самій галузі, цей процес відкриває простір для внутрішньогалузевої торгівлі між країнами. Така внутрішньогалузева торгівля в обох напрямках також можлива, коли ринки є сегментованими і фірми починають займатися ціновою дискримінацією або ціновим демпінгом і тому подібним з метою максимізації прибутків шляхом отримання переваг від різниці в еластичності попиту на однаковий товар у різних країнах.

Аналізуючи недосконалі ринки країн з можливістю взаємного демпінгу, Дж. Брендер і Б. Спенсер запропонували поняття «стратегічна торгівля» [341]. Воно стосується ситуацій, коли на криві попиту впливає еластичність, яка є різною в двох країнах. Якщо звернутися до відомої практики компаній Airbus і Boeing, тут використовувалась стратегія агресивного попередження – створення ринкової ніші шляхом субсидування демпінгу експорту. Водночас із цим, внутрішній ефект масштабу також можливий на національному рівні, коли країни, які з історичних причин є лідерами у виробництві конкретного товару, мають перевагу над іншими – спроможність виробляти цей товар за нижчою ціною, ніж та, яку можуть запропонувати інші країни на початку виробництва. За аналогією з «новонародженою промисловістю» Ф. Ліста, випадки, подібні до вищезгаданого, виправдовують стратегічну торговельну політику субсидування країни з високими витратами, щоб дати їй можливість пізніше отримувати вигоди від ефекту масштабу. Іншим варіантом є наступальна стратегічна торгівля промислово розвинених країн.

Концепція стратегічної торгівлі як частина НТТ широко використовувалась у державній політиці протягом 1980-х рр., особливо у США. Загалом визнавалось, що «примхи історії», а не ресурси, визначають, що саме країна виробляє та експортує. Так, роль «історії та випадку» розглядалась як ключова при визначенні місця розташування промисловості на карті світу. П. Кругман розглядає це як економіку QWERTY, або залежність від попереднього розвитку, як стару клавіатуру друкарської машинки, яка знайшла продовження в останніх моделях комп’ютерів [499]. Впливові науковці, включаючи Р. Райха зі школи Дж. Кеннеді в США і Л. Туроу [657], видали рекомендацію, згідно з якою на початку 1980-х рр. уряд має втрутитися, аби переспрямувати ресурси від галузей «де заходить сонце» до галузей «де сходить сонце», створюючи у такий спосіб «продукцію з високою доданою вартістю» [500, с. 248]. Майже в той самий час засідання в Берклі, впливовому мозковому центрі при Каліфорнійському університеті, наголосило на ризиках деіндустріалізації США і необхідності активного державного втручання, спрямованого на захист промислової політики

в напрямку, аналогічному вищезгаданому [500, с. 249].

Незважаючи на інноваційну критику традиційних теорій торгівлі, НТТ залишилася повністю співзвучною «традиційній теорії». Вона творчо і широко досліджує ті винятки зі звичайних результатів традиційної теорії, які та допускає. Як сказано у вичерпному аналізі і критиці НТТ, в новій теорії залишились обмеження старої теорії [335]. Ані традиційний набір доктрин вільної торгівлі (старої школи), ані НТТ з її суто позитивним підходом до світової торгівлі не розглядали динамічні наслідки відкриття торгівлі з точки зору зростання і розвитку країн, що торгують; і особливо це стосується країн, що розвиваються. Цікаво зазначити, що ці статичні теорії оптимального розподілу ресурсів при вільній торгівлі, будь то в стандартній версії порівняльних витрат або в теоремах HOS, не використали висновки як А. Сміта, так і Д. Рікардо про нерівномірний розвиток народів [383]. Це стосується аналізу зростаючих прибутків, інновацій, розміру ринку у А. Сміта, а також технічного прогресу, дебатів щодо хлібного закону («Corn Law») як можливої перепони для індустріалізації у Д. Рікардо. А. Сміт, зокрема, напевно знав про «суттєві відмінності» в економічному розвитку країн, оскільки «… він каже про “народи дикунів”, що співіснують із “цивілізованими народами”» [651]. Як А. Сміт, так і Д. Рікардо, незважаючи на глибинні відмінності між ними у тлумаченні понять зростання та зменшення прибутків залежно від ефекту масштабу, забезпечують концептуальні рамки для безпосереднього розгляду феномена дивергентного економічного розвитку.

У цілому, ані неокласичні теорії торгівлі версії HOS, ані навіть більш реалістичні моделі НТТ не звернулись до питання зростання і розвитку, яке включає розгляд змін через порівняння станів статичної рівноваги, а не як неповоротний у часі історичний процес. До порядку денного, який встановили для себе теоретики НТТ, взагалі не включено випадки, коли можуть відбутися зміни у ресурсному забезпеченні, технологічних можливостях або перевагах споживачів [335]. Жодна з цих теорій не приділяє достатньо уваги питанням зміни розподілу прибутків при вільній чи обмеженій торгівлі.

Однією із перших спроб виявити вплив торгівлі на зростання були моделі «торгівлі зі зростанням» Х. Джонсона [483] і «зростання у злиднях» Дж. Бхагваті [330], обидві запропоновані у 1960-х роках. Незважаючи на обмежувальні припущення, Дж. Бхагваті зміг показати, що зміни в умовах торгівлі дійсно є одним із факторів, пов'язаних із темпами зростання в країнах, що торгують. Однак доволі парадоксальним є те, що «зростала у злиднях» через погіршення умов торгівлі саме та країна, яка зростала швидше, ніж її торговельний партнер, або навіть незалежно від нього. Отже, запропоновані автором узагальнення суперечили реальності. Пізніше Дж. Бхагваті було запропоновано теорію викривлень [334], згідно з висновками якої скорочення бар'єрів у міжнародній торгівлі позитивно впливає на збільшення добробуту країн-партнерів, втім фіскальна політика є оптимальним інструментом коригування ринкових викривлень в разі, якщо використанням тарифних чи нетарифних бар'єрів зловживає одна із країн-партнерів.

Умови торгівлі знову з'явилися в літературі як вагомий інструмент для доказу несправедливості торгівлі для країн, що розвиваються. Опираючись на реальні тенденції постійного зниження обсягів торгівлі товарами, П. Пребіш (1968 р.) і Х. Зінгер (1950 р.) висунули знаменну тезу про постійне скорочення торгівлі країн – виробників і експортерів сировинних товарів. Емпіричні дані на підкріплення цієї гіпотези було надано в звіті ГАТТ про міжнародну торгівлю 1956 р. [457] про фактори, що пояснюють відсутність попиту на товари, які експортуються напівіндустріальними країнами до ринків передових країн. Причини включали падіння обсягів або низькі обсяги імпортованих компонентів у виробництві у передових країнах внаслідок технологічних змін. Індустріалізація є значним фактором того, що експорт напівіндустріальних країн у довгостроковій перспективі зростатиме навіть повільніше, ніж експорт неіндустріальних країн.

Одним із основних факторів була низька ціна і еластичність попиту від прибутків для цих видів експорту з країн, що розвиваються, до ринків розвинених країн. Подальший доказ аргументу про торгівлю і недорозвиненість

надали Р. Нурксе [545], Х. Зінгер, а також Г. Мюрдаль [538]. Р. Нурксе підкреслив, що протекціонізм у сільському господарстві передових країн, а також слабкість попиту на ресурси (як первинні, так і проміжні товари), що імпортуються з менш розвинених країн, є факторами, що сприяють недорозвиненості. Розглядаючи іноземні інвестиції в країни, що розвиваються, Х. Зінгер охарактеризував ту шкоду, якої зазнають приймаючі країни не лише від падіння експортних цін і погіршення умов торгівлі для країн – виробників первинної продукції, а й від відтоку коштів до сфери послуг і для повернення іноземних інвестицій. Х. Зінгер вважав, що іноземні інвестиції опосередковано створюють базу для експортоорієнтованого виробництва первинних товарів, тим самим унеможливлюючи альтернативний шлях розвитку в цих країнах, оснований на індустріалізації. Для Г. Мюрдаля (1957 р.) «несприятливі наслідки» інвестицій у відкриті економіки переважують «ефекти розповсюдження», якщо такі є [611].

Несправедливий характер торгівлі також був однією з головних тем у марксистській літературі, присвяченій цим питанням. Використовуючи трудову теорію вартості, І. Валерстайн спробував вказати на асиметрію обміну між країнами, коли прибутки від зростання продуктивності праці у країнах, що розвиваються, присвоюються рештою світу [678]. Теорії недорозвиненості, які заперечували магістральні неокласичні теорії оптимальної торгівлі та зростання, надали дуже відмінну картину торгівлі між країнами. Вони включали класичні положення про імперіалізм, особливо проблему низького рівня споживання, яку можна вирішити через отримання доступу до ринків докапіталістичної фази розвитку всередині країни або в заморських країнах. Торгівля відігравала значну роль у цьому процесі, забезпечуючи доступ до ринків, які до цього не використовувались. Торгівля продовжувала бути у центрі дискусій, що виникали на супутні капіталізму теми, при цьому П. Свізі підкреслював верховенство «обміну», на відміну від «виробничих відносин» [635].

І. Валлерстайн вважав торгівлю одним із основних інструментів «перетворення в периферію» або периферізації нових територій і передачі

ресурсів «центральним територіям». Це, серед іншого, привело до виникнення популярної в літературі відмінності між центром і периферією. «Деіндустріалізація» через торгівлю і переведення прибутків із колоній також залишаються важливими внесками в аналіз і документування колоніального минулого країн, що розвиваються. Торгівля поряд із інвестиціями використовується як навіть більш ефективний метод в аналізі «розвитку недорозвиненості» Г. Франка, де експропріації у період неоколоніалізму в основному пояснюються виведенням прибутків з територій, що розвиваються. Вищезгадані теорії значно вплинули на підходи дependентистів, які акцентують на несправедливому характері світової торгівлі та фінансового порядку, що значною мірою обумовлений торгівлею.

Хвиля лібералізації, яка поглинула світ, що розвивається, в процесі глобалізації створила специфічні інструменти, якими політики могли виправдовувати рух у бік дерегуляції у глобальній економіці. Торговельні бар'єри в умовах режиму імпортозаміщення намагалися ототожнити із «соціальними витратами на захист», вимірюваними «ефективним рівнем захисту» (ERP). Такі витрати також характеризувались як «внутрішні витрати ресурсів» (DRC), які оцінювали ресурсну ефективність галузей національної економіки порівняно з міжнародними стандартами. Це поняття використовувалось для характеристики потенційних експортних товарів країн, що розвиваються, які перейшли від режиму імпортозаміщення до режиму сприяння експорту протягом 1980-х років [624]. За відсутності програмних засобів для обчислення «тіньових цін», що відображають «динамічну порівняльну перевагу», для розрахунків ERP і DRC застосовувались ціни CIF на імпортовані товари. Вони широко використовувались лобістами вільної торгівлі в країнах, що розвиваються, як інструменти для постановки під питання контрольованих режимів торгівлі.

Обмеження, концептуальні або операційні, можна легко знайти у поняттях ефективності торгівлі, переведених на терміни вищезгаданих концепцій. Вони знижують рівень об'єктивності показників ERP/DRC як орієнтирів для розподілу

ресурсів у країнах, що розвиваються. С. Сен акцентує щонайменше на трьох проблемах. По-перше, обмежувальне припущення, що постійні ресурсні коефіцієнти в цих розрахунках вимірюють вигоди від ефективності через заміщення факторів. Це припущення зводить нанівець усі вказівки цих моделей стосовно питань, пов'язаних із вигодами від ефективності всередині економіки. По-друге, використання міжнародних цін як замінника «тіньових цін» при розрахунку показників часто приводить до серйозних аномалій, з від'ємними значеннями ERP/DRC, які не мають сенсу там, де йдеться про розподіл ресурсів. По-третє, внаслідок впливу монополізму, який мають різні захищені суб'єкти, галузі можуть бути ранжовані за критерієм ERP/DRC, що не відображає неефективність за умов захисту.

Незважаючи на економічну і політичну підпорядкованість промислово розвиненим країнам, країни, що розвиваються, змогли привернути увагу до несправедливого глобального економічного порядку сьогодення, хоча доволі безуспішну з точки зору заходів з його зміни. Наприклад, група із 77 країн, що розвиваються, заявила про себе у 1960-х роках, що у подальшому завершилося створенням ЮНКТАД. На іншому рівні країни, що належали до руху неприєднання, протягом короткого періоду часу активної діяльності цього руху спробували вимагати чесних угод з торгівлі та інвестицій. Останнім часом країни, що розвиваються, також виявляли більшу активність, хоча не дуже успішну, захищаючи свої національні інтереси в багатосторонніх торговельних установах проти агресивних односторонніх дій сильних індустріальних країн.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які поряд із технологіями залишаються фактором, що детермінує структуру торгівлі, не залишилися поза увагою в літературі з теорії торгівлі починаючи з 1960-х рр. Особливий акцент було зроблено на «життєвий цикл продукції» (ЖЦП) в контексті здійснюваних іноземних інвестицій у технології і відповідними торговельними потоками [675]. Вважалося, що інновації, які призводили до впровадження нових технологій у найбільш передовій країні, сприяли впровадженню «нової» (в термінах цієї теорії) продукції, яка вироблялась, споживалась і експортувалась у решту світу.

Щойно інновація продукції досягала стадії «зрілості», технологія і капітал повинні були рухатися до решти передових країн, щоб забезпечити там виробництво подібних товарів, які, у свою чергу, експортувалися назад до найбільш передової країни.

Менш розвинені країни імпортують ці товари з передової країни-виробника (або передових країн-виробників) у період, відповідний першим двом фазам виробництва. Однак виробництво поступово починається і у менш розвиненій країні, а продукція тим часом «стандартизується», завершаючи таким чином ЖЦП. Технологія на цій фазі ЖЦП вже перемістилась, разом із капіталом, спочатку з найбільш передової країни до інших передових країн і, врешті-решт, до цих найменш передових країн, які зараз експортують продукцію до передових країн. Поряд із класифікацією продукції (нова, зріла, стандартизована) і початковим контролем ринку передовими країнами, теорія ЖЦП стосовно торгівлі технологічною продукцією включає як рівень диференціації продукції, так і недосконалості ринку.

У подібному ж контексті розглядалися потоки торгівлі технологічними товарами в моделях, які пояснюють «технологічний розрив» між країнами «млявим попитом» частини споживачів і «млявою реакцією» частини виробників у іноземній країні [569]. Якщо основною передумовою ЖЦП та інших подібних неотехнологічних моделей є розповсюдження (або передача) технологій між країнами, то процес втрачає ясність, якщо при цьому не згадується діяльність багатонаціональних підприємств (БНП), пов’язана з материнськими компаніями і філіалами. Ці аспекти продовжують досліджуватися галуззю економіки, відомою як теорія організації промисловості, яка, знову ж таки, навіть ще більше відхиляється від реальності. Більш реалістичний підхід до зв’язку між ПІІ і торгівлею пропонує парадигма «гусей, що летять» А. Озави, яка намагається пояснити перерозподіл виробництва і зрушення в експортних платформах в Азії, які відбулися з початку 1980-х років.

З ретроспективного погляду література в жанрі ЖЦП, увівши диверсифікацію продукції та недосконалість ринку, забезпечила платформу для

інтегрованого підходу до торгівлі, технологій та ПІІ. Порівняно з більш ранніми підходами до моделей торгівлі в «старих теоріях», які спочатку пов'язувалися з місцем розміщення (порівняльні витрати, ресурсне забезпечення), теорія ЖЦП ввела характеристики продукції (нова, зріла, стандартизована), а також організаційні фактори. Прикметно, що вищезгадані фактори також включені до моделей НТТ.

Схоже, що еволюція теорії торгівлі від старих доктрин до НТТ має вплив на двох рівнях. Перший – це продовження підтримки доктрини вільної торгівлі для визначення політики у країнах, що розвиваються. Як і очікувалось, ініціатива тут походить від передових країн, як на міжурядовому рівні, так і на рівні багатосторонніх установ, подібних МВФ і СОТ. Другий вплив теорій торгівлі стосується політики передових країн, яка значною мірою ґрунтується на доктринах НТТ щодо стратегічної торгівлі. Нерівні за силою відносини між багатими і бідними країнами світу призводять до продовження цієї асиметричної комбінації політик, в якій торгівля, на жаль, відіграє значну роль. Зацікавленість політиків мікротеоретичними положеннями теорії торгівлі, будь то старої або нової, значною мірою обумовлена повною зневагою до макроекономічних питань, пов'язаних із національною та глобальною економікою.

1.3. Міждисциплінарний підхід до теоретичного моделювання протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві

Побудовані на засадах конструктивізму, теорії міжнародних відносин наголошували на важливості «уявних» мотивів у теорії раціонального вибору. Згідно з поглядами неоліберального інституціоналізму, ідеї можна розглядати як «принципові поняття» або «причинно-наслідкові зв'язки». Вони слугують такими собі «дороговказами», які допомагають обрати правильний напрямок, що найкраще відповідає нормативним та аналітичним засадам. Спільні погляди та ідеї, що отримали інституційне відображення, як то принцип вільної торгівлі,

закладений в діяльності міжнародних інституцій, зокрема ГАТТ/СОТ та МВФ, також можуть слугувати основними фокусами вирішення проблем колективних заходів за умови досягнення більше, ніж однієї точки рівноваги.

Прихильники теорії гегемоністичної стабільності також заклали в основу своєї теорії конструктивістські[5] ідеї. Ліберальний варіант теорії гегемоністичної стабільності, відомої як теорія лідерства, вивчає природу посадової гегемонії. Так, Дж. Ікенбері та К.Купчан [475] ставлять під сумнів розуміння домінуючого порядку як такого, що побудований виключно на використанні матеріальних ресурсів (військовій потужності, контролю над природними ресурсами, ринками, капіталом; або конкурентних економічних та технологічних перевагах) та заявляють, що гегемон прагне включити власні норми та цінності у загальну систему. Зосереджуючись на престижі та моральному лідерстві, гегемон має на меті утримати свої лідерські позиції. Вільна торгівля як принцип організації зовнішньоекономічної політики і водночас як противага політики протекціонізму виступала базовою цінністю, що вимагала інституційного підґрунтя своєї популяризації.

Головним недоліком усіх державницьких теорій є те, що вони розглядають державні інтереси та норми екзогенними. Протягом останніх двадцяти років в рамках теорії міжнародних відносин значно зріс інтерес до вивчення впливу внутрішніх акторів. Останні теорії заперечують концепцію держави як єдиного учасника міжнародних відносин та розглядають додатковий «субдержавний» рівень проведення аналізу. Питання полягає в тому, як національна економічна політика та національні норми впливають на координацію міжнародної економічної політики і міжнародне співробітництво., зокрема в економічній сфері. Завдяки недержавницьким теоріям торговельного співробітництва було розкрито невідомі раніше сукупності норм, притаманні державі. Внутрішні підходи до такого співробітництва можна розділити на дві категорії: раціоналістська школа («лібералізм») та «слабо когнітивістська» школа, побудована на засадах конструктивістської методології.

---

[5] В той час як неореалісти вважають силу такою, що формує конкурентну поведінку держави, то конструктивісти переконані, що впливові суб'єктивні оцінки можуть ставити під сумнів рішення, що приймаються державою.

А. Моравчик [533] сформулював ліберальну теорію міжнародних відносин, що розглядає фізичних осіб або групу таких осіб центральним гравцем на світовій політичній арені, а уряд – однією з підсистем держави. Зацікавлені урядовці визначають інтереси держави як такі, що впливають на внутрішніх недержавних учасників та цілеспрямовано діють на світову політику. Представницькі органи та внутрішні органи відображають інтереси фізичних осіб та соціальних груп у державній політиці. Як наслідок, держава не діє незалежно, а співпрацює з цілою низкою учасників, що мають взаємозалежні та частково суперечливі інтереси. Держави обмежені інтересами інших країн у прагненні задовольнити свої внутрішні потреби.

В той час як неореалістичні та неоліберальні інституційні теорії пояснюють виникнення міжнародного режиму в контексті розподілу сил чи зменшення трансакційних витрат, ліберальна течія міжнародної політичної економії наголошує на важливості «соціальної інтегрованості» режиму; міжнародні режими створюються за умови встановлення не занадто високих витрат на регулювання, що загрожують внутрішньому соціальному єднанню. Ліберали[6] вважають торговельне співробітництво так званою грою на два рівні, коли учасники торговельних перемовин повинні пристосовувати внутрішній ринок до міжнародного рівня [524].Згідно з ліберальними теоріями торговельних угод, постійне перетягування канату між внутрішніми учасниками, що отримують вигоду від торговельного співробітництва (споживачі, експортери промислової продукції та імпортери) та ті, що втрачають від лібералізації торгівлі (галузі, що конкурують з імпортом, низькокваліфікована робоча сила, профсоюзи) є дуже складним і неоднозначним питанням. Внутрішні фактори, що визначають групу, яка отримає перевагу, залежать головним чином від інтересів країни, характеру

[6] На першому рівні особливо зацікавлені сторони вимагають підтримки з боку законодавців, з чим і пов’язане виникнення другого рівня, на якому законодавці займаються формулюванням деталей міжнародних торговельних угод. Х. Мілнер формулює модель взаємозв’язку внутрішньої та міжнародної політики на основі припущення, що держави не є унітарними одиницями, а діють у поліархічній системі, до якої входять учасники з різними інтересами, що розділяють владу щодо прийняття важливих рішень. Х. Мілнер вважає, що відхилення припущення про державу як унітарну одиницю доводить, що навіть неореалісти занадто оптимістичні щодо можливостей міжнародного співробітництва, адже внутрішня політика держави завжди ускладнює міжнародне співробітництво.

та процедур внутрішніх політичних органів та внутрішнього поширення інформації.

Розгляд торговельних угод[7] як результату державних інтересів та проведення внутрішньої політики може суперечити державницьким теоріям. Більш того, виникають нові складові торговельних угод: міжнародний комерційний контракт може бути укладений просто тому, що декілька важливих зацікавлених учасників (наприклад, експортери) можуть чинити тиск на уряд. З іншого боку, уряд, що має на меті підписання угоди про вільну торгівлю, може укласти договір для протидії протекціоністському тиску з боку впливових лобістських груп всередині країни. Більш того, така угода може стати гарантією для виборців, що прагнуть контролювати проведення протекціоністських заходів з боку власного уряду.

«Слабо когнітивістські»[8] теорії, представлені Г. Хасенклівером, П. Майєром і В. Рітбергером, стосуються того, як з'являються норми, цінності, знання та погляди, що впливають на державні рішення [459]. Не ставлячи під сумнів припущення щодо сприятливої раціональності як такої, «слабо когнітивістські» теорії суперечать концепції держави як максимізатора корисності, адже вони акцентують свою увагу на тому, в який спосіб ідеї і знання впливають на визначення державою власних інтересів. Окрім того, вони суперечать також і всеохоплюючій теорії конструктивізму (сильна когнітивістська школа), бо

---

[7] Нове пояснення торговельних угод стає очевидним, якщо брати до уваги вплив лобістських груп іноземних експортерів. Вони також можуть спробувати вплинути на державну торговельну політику. Це стає ще ймовірнішим, якщо розглядати державу не як унітарну одиницю, а (що більш реалістично) як сукупність різних частково конкуруючих органів. Ліберали описують торговельну гру як таку, що включає багато учасників та багато лідерів: зацікавлені приватні компанії або лобістські групи, що навіть здатні сформувати коаліцію в межах держави, домовляються з зацікавленими держаними компаніями у країнах, що зазнали негативного впливу торговельної політики цієї держави, щодо підписання міжнародної торговельної угоди.

8 Ідеї та знання набули особливого значення у міжнародній співпраці в рамках слабо конструктивістських теорій міжнародних відносин, які піднімають питання «кваліфікованої групи» у встановленні та еволюції міжнародних режимів. Термін «кваліфікована група» визначається як «низка професіоналів з досвідом та належною кваліфікацією у певній галузі, що здатна сформулювати політику держави в рамках цієї галузі» [459]. Одним з прикладів застосування цієї концепції до ГАТТ/СОТ є дослідження щодо появи «кваліфікованої групи з торгівлі послугами» під час Уругвайського раунду перемови щодо ГАТС. Так, формулюючи головні питання та встановлюючи можливі напрямки роботи, група закладала основи для визначення або зміни національних інтересів в рамках міжнародного співробітництва». Іншою темою, що широко обговорюється у вченнях «слабких когнітивістів», є процес навчання в контексті міжнародних органів, зокрема навчання, що змінює розуміння урядом власних інтересів, а не просто змінює методи досягнення існуючих інтересів. Нарешті, слід акцентувати на значенні «охоронців моралі» або окремих осіб, які впливають на важливі норми та цінності, необхідні для встановлення міжнародного співробітництва, та в основному формулюють текст та структуру договорів.

норми та цінності, що впливають на систему, не можуть безслідно зникнути.

Міжнародне економічне співробітництво в сфері торгівлі розглядається також і в рамках міжнародних відносин. При цьому деякі теорії міжнародних відносин подібні до економічних теорій. Агенто-центристські, раціоналістські підходи до торговельного співробітництва (наприклад, неоліберальний інституціоналізм та лібералізм) використовують ту ж методологію, що й економічна наука, тому їх пояснення укладення країнами торговельних угод є досить подібними. Однак концепції міжнародних відносин можуть значно доповнити економічні дослідження щодо міжнародної торгівлі. Дослідники зі сфери міжнародних відносин розглядають торговельне співробітництво під такими дослідницькими ракурсами, що ігноруються економістами. Так, підходи в рамках міжнародних відносин розширюють економічні концепції підписання торговельних угод, пов'язуючи торгівлю з іншими питаннями міжнародних відносин. Економічні горизонти розширюються за рахунок сили, сприяння миру та демократії. Окрім того, надаючи значення ідеям, нормам, цінностям у торговельному співробітництві, ми візуалізуємо важливі якісні характеристики, такі як правосуддя, справедливість, легітимність та участь. Теорії міжнародних відносин дають зрозуміти, що держави враховують не лише економічні складові підписання торговельних угод.

«Правові» теорії торговельних угод базуються на двох головних принципах, зокрема, щодо того, що фізична особа є легітимним учасником внутрішньої та зовнішньої політики (в тому числі торговельної), а також щодо «неспроможності уряду» та хабарництва високопосадовців, що має бути придушено відповідними юридичними механізмами – а саме «конституцією». Базуючись на цих ключових догмах, можна виділити чотири основні юридичні засади торговельних угод: як внутрішній конституційний захист, що виступає «другою лінією» захисту від поразки внутрішньої політики; зовнішній або транскордонний аспект, за яким торговельні угоди пов'язують держави, що гарантують одна одній транскордонне представництво та участь; внутрішньо-зовнішній аспект, що передбачає делегування обраними законотворцями торговельної політики в руки

адміністрації; глобальний аспект, згідно з яким громадяни взаємозалежного світу мають діяти відповідно до міжнародної багаторівневої конституції, адже національні конституції та державоцентристські закони не спроможні координувати торговельну політику між державами.

Юристи-міжнародники[9] дотримуються позиції «нормативного індивідуалізму», згідно з яким громадяни мають право на проведення виборів, а законодавча, виконавча та судова гілки влади мають проводити політику та приймати закони у відповідності до потреб більшої частки громадян. Однак юристи-міжнародники враховують той факт, що хабарництво обраних високопосадовців («уряду») та певних представників еліти (зацікавлених груп) разом з обмеженим контролем з боку уряду може призвести до неефективності політики, що проводиться.

Економічна політика та міжнародна торгівля є важливими сферами суспільного життя та особливо схильні до проблем неефективності ринку (яка проявляється через його викривлення внаслідок імплементації окремими країнами антиконкурентної політики) та неефективної політики уряду. Хоча прийнято вважати, що більшість населення зацікавлене у лібералізації торгівлі (в контексті національних інтересів), визначенням торгівельної політики країни можуть займатися окремі зацікавлені групи. Як зазначають правовики, у більшості країн є так звана «економічна» конституція. В основі такої конституції лежить два базові принципи, які хоч і дещо відрізняються, проте є взаємодоповнюючими. Представники європейської традиції права – напрямку європейського абсолютизму – беруть до уваги, що кожен учасник економічного процесу з'являється з набором невід'ємних прав, що дозволяють йому діяти без

[9] Де-факто, рішення уряду щодо внутрішньої політики часто керуються не національними інтересами, а прагненням збільшити політичну підтримку та мінімізувати політичну опозицію. І зважаючи на те, що заборона фіксованих цін, кількісні обмеження, поділ ринку та інші дискримінаційні заходи заважають конкурентній політиці, неефективна політика уряду потребує залучення суспільства. Суспільство може чинити вплив лише за рахунок конституції – довгострокові інституційні домовленості на вищому рівні, що розподіляють законотворчий процес та процес прийняття рішень між окремими особами та установами. Головна мета конституції полягає в обмеженні влади уряду, запровадженні системи стримування та противаг, захисті рівних прав громадян проти «політичного відчуження» зацікавлених урядовців. Тому конституція вважається головним засобом дотримання основних цінностей демократії, індивідуальної свободи та співучасті. Демократія в цьому контексті вважається найкращим режимом для досягнення індивідуальних цілей та механізмом поширення влади уряду на суспільство.

застосування дискримінаційних заходів, самовільного оподаткування, перерозподілу, відчуження та вступати у безперешкодний економічний обмін і підписувати контракти. З цієї точки зору, економічна конституція, що обмежує свободу дій уряду в регулюванні економічних справ, є природним способом захисту основних економічних прав.

Представники англо-саксонської традиції права (вчення Дж. Локка в рамках «американського волюнтаризму») схиляються до більш утилітарного (мажоритарного) підходу. Згідно з ним, більшість учасників ринку (при цьому кожен громадянин є учасником цього ринку як споживач, виробник та торговець) мають розумний довгостроковий інтерес обмеження хабарництва посадовців з метою підвищення ефективності ринку. Торговельний протекціонізм є ірраціональним з позиції країни. А тому громадяни створюють соціальну «угоду» – конституцію – що описує зобов'язання уряду та створює наглядовий механізм у формі системи стримування та противаг, що розподіляється між законодавчою, виконавчою та судовою гілками влади. Урядам слід розуміти ці конституційні обмеження та систему стримування і противаг, щоб приймати рішення, базуючись виключно на «національних інтересах». Що б не стало основою створення внутрішньої торговельної конституції – угода чи дотримання прав людини – відмова від протекціонізму, конкурентна торгівля та недискримінаційні економічні заходи найкращим чином задовольняли б інтереси населення. А тому внутрішній ринок потребує лібералізації торгівлі та чіткої ієрархії застосування заходів внутрішньої (торговельної) політики.

Якщо за умов лібералізації торгівлі недискримінаційні заходи між внутрішніми та зовнішніми учасниками економічного процесу та відмова від самовільного протекціонізму відповідають національним інтересам, чому ж тоді в рамках країн не діє система ліберальної торгівлі та вільних ринків? І чому, якщо громадяни здатні самостійно вирішувати проблеми колективних заходів за рахунок національних конституцій, що захищають їхні основні політичні права та права людини, все ще існує потреба в укладенні міжнародної торговельної

угоди? В юридичних працях можна виділити чотири основні засади торговельних угод.

Внутрішній конституційний підхід до торговельних угод акцентує увагу головним чином на *внутрішніх* проблемах країни, що здійснює протекціоністські заходи. За рахунок надзвичайного тиску з боку зацікавлених груп щодо застосування протекціоністських заходів, торговельна угода діє як додаткове конституційне обмеження, «другий рівень конституційного забезпечення дотримання прав людини» [667]. Укладення торговельної угоди можна вважати логічним продовженням державної конституції з метою дотримання її положень. Вона виступає підтримкою («міжнародним якорем») проти недобросовісності уряду та впливу лобістських груп. Саме тому на рівні країни конституціоналізм розглядає національну конституцію та торговельні угоди як взаємодоповнюючі інструменти, при цьому міжнародний договір підсилює економічну конституцію країни. Згідно з таким підходом, торговельна угода має на меті забезпечити виконання «національної торговельної конституції»[10]. Прихильники внутрішнього конституційного підходу вважають, що громадяни обмежують повноваження своїх законодавчих органів, змушуючи владу підписувати міжнародні торговельні угоди. Так, можна успішно придушити як протекціоністську політику, що представляє інтереси окремих зацікавлених груп, так і хабарництво посадовців – не зазіхаючи при цьому на демократичні цінності та суверенітет держави.

---

[10] Торговельні угоди містять цілий перелік норм та передбачають сильні санкції у випадку порушення. Застосування протекціоністських заходів обійдеться законодавцям «дорожче» в контексті втрати міжнародної репутації та зменшення підтримки з боку галузей, що зазнали негативного впливу санкцій. Правила прозорості, встановлені у торговельних угодах, наголошують на необхідності зняття торговельних бар'єрів. Так, внаслідок протекціонізму, зменшується підтримка з боку населення. З різних причин здійснення торговельної політики передається виконавчій гілці влади. Однак законодавчі органи не спроможні постійно здійснювати повний контроль за заходами торговельної політики, що проводяться виконавчими органами. Міжнародна торговельна угода допомагає законодавчій гілці влади здійснювати нагляд, так як іноземні виробники та уряди інших держав будуть ретельно аналізувати будь-які дії уряду цієї країни. Міжнародні торговельні угоди стимулюють внутрішній «ефект притягування». Ключовою рисою будь-якої торговельної угоди є взаємність. Зобов'язання щодо взаємної торговельної лібералізації чинять колективний тиск на лібералізацію торгівлі в кожній з країн, так як перспектива вільного доступу на іноземні ринки стимулює експортерів лобіювати встановлення нижчих тарифів. Це допомагає протидіяти нерівномірному впливу протекціоністських груп зважаючи на менш організований «табір за вільну торгівлю» споживачів та імпортерів. В деяких правових системах законодавчі процедури укладення торговельних угод є простішими за прийняття поправок до конституції, а тому громадяни і законотворці можуть обрати «зовнішній», а не «внутрішній» інструмент для внесення необхідних змін. З психологічних причин торговельна угода, що базується на принципі *do ut des* («ти мені – я тобі»), є простішою для прийняття громадянами країн, аніж лібералізація торгівлі в односторонньому порядку.

Ще однією альтернативою є зовнішній або транснаціональний конституціоналізм, що розглядає недоліки концепції внутрішнього конституціоналізму. Так, критики ставлять під сумнів, чи укладала якась країна міжнародну торговельну угоду з причин, сформульованих в рамках внутрішнього конституціоналізму. Виникають очевидні питання практичного характеру, наприклад, чому незалежних внутрішніх органів (зокрема конституційного суду) недостатньо для виконання національної економічної конституції, або як внутрішній конституціоналізм пояснює укладення багатосторонніх угод. Врешті-решт, чи достатньо прив'язки до однієї наддержави. Більш того, вважається, що внутрішній конституційний підхід не враховує, з одного боку, той факт, що переваги торговельної лібералізації по-різному сприймаються різними верствами населення. Пересічні громадяни не можуть бути особливо проти політики протекціонізму, адже частково вони не знають (непрямі) вигоди торговельної лібералізації, а частково їх особисті збитки не є значними. З іншого боку, громадяни бояться (прямих) збитків від торговельної лібералізації, а саме безробіття в рамках певних галузей, витрат на регулювання та соціальних протиріч. Слід акцентувати і на проблемі інформаційної асиметрії або циклічності, що враховує низьку поінформованість громадян щодо інтенцій підписання торговельної угоди в разі, якщо її головна мета не передбачає максимізації добробуту громадян.

Застосування занадто жорстких протекціоністських заходів у 1930-х рр. формулює третю складову торговельних угод. В контексті самообмеження, група законодавців одного рівня (політична еліта) передає свої повноваження третій стороні – а саме виконавчій владі – в надії, що третя сторона прийматиме кращі та більш збалансовані рішення. В такому випадку поєднується чітка внутрішня орієнтація (небажання проводити неефективну внутрішню політику) та зовнішня мотивація (страх відплати та скорочення доходів за рахунок власної протекціоністської політики). Законодавці під час підписання торговельної угоди відмовляться від власних короткострокових вигод через можливі довгострокові негативні наслідки, і «конституціоналізм» в цьому випадку

стосується законодавчої і виконавчої гілок влади, а не уряду та держави в цілому.

Четверте пояснення торговельних угод є ще одним логічним продовженням ідеї того, що суспільство укладає конституцію з метою дотримання основних свобод та захисту інтересів більшості громадян. Як і в теорії зовнішнього конституціоналізму, глобальний підхід шукає нові форми демократичного представництва у взаємопов'язаному світі, але так як попередні три концепції є державоцентристськими, глобальний підхід не розглядає держави як посередників у перемовинах економічних агентів різних країн. Цей громадянсько-центристський підхід до конституціоналізму продовжує попередні теорії, але зображує світ як одну велику країну з багаторівневою торговельною конституцією – всі люди мають однакові цілі досконалої конкуренції та попередження протекціонізму. Термін «багаторівневий» означає, що недержавні учасники мають доступ до національних та міжнародних судів для контролю за роботою урядів та з метою захисту конституційних гарантій свободи, конкуренції, верховенства права та соціального забезпечення у випадку неспроможності уряду їх забезпечити. Торговельні конфлікти стають деполітизованими, децентралізованими та вирішуються на рівні національних судів.

Глобальний підхід значно критикує внутрішню та зовнішню конституціоналістську теорії зважаючи на те, що акцент ставиться на питанні державного суверенітету. На думку Е.-У. Петерсманна [564], держави поступово втрачають власні переваги у виробництві товарів загального споживання. Окремі держави більше не спроможні задовольнити потреби демократичної участі, легітимності та поваги до невід'ємних прав людей. Так як міжнародна торгівля здійснюється між окремими учасниками ринку (виробниками, торговцями та споживачами), а не урядами, міжнародне право повинно гарантувати забезпечення прав таким учасникам – що не обов'язково відображаються у діях уряду. Як висновок, глобальний підхід до торговельних угод стверджує, що населення світу спроможне створити світову багаторівневу

економічну конституцію в обхід національним урядам.

Чотири конституційні підходи до укладення торговельних угод – внутрішній, зовнішній, внутрішньо-зовнішній та глобальний – не є настільки суперечливими, як це вважають прихильники окремих напрямків. Вони доповнюють один одного, хоча кожен підхід надає власне визначення міжнародних торговельних угод та їх важливість як засобу конституціоналізму. Згідно з глобальною теорію, за якою в центрі всього знаходиться фізична особа, торговельна угода є конституцією. Торговельні угоди таким чином є конституційними замінниками національних заходів торговельної політики. Для прихильників зовнішнього підходу, торговельна угода є конституційним доповненням – вона відповідає лише за зовнішній аспект економічної діяльності країни. Представники внутрішньої теорії стверджують, що угода є хіба що окремим доповненням – інструментом конституційного зміцнення чи покращення. Нарешті, зовнішньо-внутрішній підхід розглядає торговельні угоди як відхід від національного законодавства, при цьому група осіб (законодавча гілка влади) передає частину своїх повноважень виконавчій владі.

Економічна теорія пропонує два пов’язані підходи до торговельних перемовин: підхід щодо вибору умов торгівлі та підхід щодо зобов’язань за угодою. Вони є взаємовиключними, а тому визначити зв’язок між ними виглядає вкрай амбітною задачею. Більшість інших економічних підходів пояснюють головним чином преференційні угоди. В питанні визначення мотивів співробітництва між країнами, вирішальним фактором є розмір економіки країни, але за підходом щодо зобов’язань таким фактором є надійність урядів. Є підстави вважати, що навіть на основі цих двох чинників країни мають різні стимули участі у міжнародних торговельних угодах. Іншим важливим аспектом економічних теорій є те, що, на відміну від інших підходів, всі вони вважають угоди взаємно вигідними для всіх країн-учасників.

Підхід щодо вибору умов торгівлі пояснює підписання угод між великими країнами, проте не має належного пояснення для перемовин між великими та малими економіками або ведення таких перемовин між малими економіками.

Головне припущення полягає в тому, що країни можуть враховувати вплив зовнішніх чинників щодо доступу на власний ринок інших учасників торговельної угоди. Очікується, економіки, які є занадто малими, щоб впливати на іноземний експорт, будуть в односторонньому порядку дотримуватися ефективної міжнародної торговельної політики, адже підписання торговельних угод не дозволяє їм скоротити витрати. Такі країни навряд чи зіштовхнуться з дилемою ув'язненого, згідно з якою вони зможуть отримати вигоди від укладення торговельних угод[11].

Підхід до вибору умов торгівлі передбачає, що так як малі економіки можуть зазнати втрат, якщо вони не беруть участь в системі, вони не можуть отримати вигоди від торговельних перемовин між великими країнами – взаємна лібералізація між більшими економіками не може мати позитивний ефект на торгівлю малої економіки[12]. Крім того, стимули щодо підписання торговельних угод залежать від того, чи може країна вплинути на ціну імпортованої продукції шляхом проведення власної торговельної політики. Скільки країн є малими

---

[11] Суть питання в тому, чи володіє держава ринковою силою: так, за наявності диференційованої структури виробництва навіть малі економіки можуть мати певну ринкову силу. Хоча підхід щодо вибору умов торгівлі не може пояснити укладення торговельних угод малими економіками, він наводить чітке пояснення участі цих країн у ГАТТ/СОТ. Участь у ГАТТ/СОТ дає право на режим найбільшого сприяння з боку інших країн-учасниць. Без застосування такого режиму мала країна може зазнати збитків від вступу до ГАТТ, якщо вона стає жертвою дискримінації. Для малих економік, яким не гарантується надання режиму найбільшого сприяння, вступ до СОТ є шляхом уникнення дискримінаційних заходів з боку інших країн-членів. Теоретично великі економіки не мають обмежувати режим найбільшого сприяння країнами-членами ГАТТ/СОТ: якщо дві великі економіки не поширюють вигоди від двосторонньої торгівлі на третю сторону шляхом встановлення режиму найбільшого сприяння, вони ризикують не відчути вигод такої угоди в результаті «двостороннього опортунізму». Одна з країн-членів угоди може укласти угоду з третьою стороною, що зменшить значення первинних взаємних зобов'язань між країнами. Тому великі економіки мали б надавати режим найбільшого сприяння всім іншим країнам. Фактично ж такі країни застосовують певні дискримінаційні заходи по відношенню до країн, що не є членами СОТ. Окрім того, навіть якщо країни встановлюють такий режим по відношенню до всіх інших країн, вони здатні підвищити тарифи у будь-який момент часу. Більш того, країни-члени можуть в цілому та окремо впливати на країни, що не членами, застосуванням кількісних обмежень. І тут питання в тому, наскільки сильним є вплив таких заходів. Теоретично питання в тому, чи бачили б великі економіки сенс проводити дискримінаційну політику по відношенню до малих економік, якщо ті не спроможні чинити вплив на міжнародний рівень цін. І навіть якщо економічна логіка каже про проведення недискримінаційної політики в таких випадках, можливо, політика дає інші варіанти.

[12] Модель визначення умов торгівлі передбачає наявність в рамках ГАТТ середовища для ведення перемовин, за якого великі економіки можуть отримати більшість вигод таких угод. Точніше сказати, якщо дві великі країни А та В знижують тарифи на взаємній та недискримінаційній основі, вигоди для третіх країн є мінімальними або взагалі відсутні. Логіка в наступному: коли А та В домовляються про недискримінаційне скорочення тарифів на взаємній основі, це передбачає наступні дії. По-перше, обидві країни відкривають внутрішній ринок новому імпорту з країни-члена угоди або з будь-якої третьої країни. По-друге, за рахунок скорочення тарифів А та В підвищують конкурентоспроможність експорту, що отримує додатковий доступ на ринки інших країн. Якщо тарифи знижуються в рамках режиму найбільшого сприяння, немає ефекту відхилення торгівлі. Якщо третя країна С не знижує свої тарифи, що може бути актуальним і для малої країни, вона не зазнає жодного впливу від скорочення тарифів країн А та В. Також, якщо країна С є малою економікою, що не є членом, але отримує режим найбільшого сприяння, для такої країни втрачається стимул приєднання.

економіками, згідно з цим визначенням, важко визначити, але той факт, що великі економіки, які мають ринкову силу, здатні отримати вигоди від укладення торговельної угоди, – є незаперечним. Тому така угода має бути багатосторонньою, а не преференційною, але зважаючи на те, що країни-учасники інколи проводять дискримінаційну політику по відношенню до країн, що не є учасниками угоди, малі економіки мають стимул приєднатися до угоди.

Підхід щодо виконання зобов'язань ранжує країни не за їх ринковою силою, а за якістю роботи внутрішніх органів влади. Уряди, що не відрізняються надійністю, можуть укладати торговельні угоди, щоб проводити торговельні реформи. Торговельні угоди можуть бути двосторонніми, регіональними або багатосторонніми, при цьому інші учасники угоди можуть висунути зустрічні обвинувачення у випадку невиконання урядом своїх зобов'язань. Підхід не пояснює причин укладення угод між країнами з надійним інституційним середовищем та країнами, надійність обіцянок урядів яких ставиться під сумнів. Також не пояснюються взаємні перемовини щодо скорочення тарифів. Наприклад, згідно з цією теорією, можна зробити висновок, чому країна стає членом ГАТТ/СОТ, але вона не дає відповіді про те, в який спосіб взаємні домовленості можуть сприяти зниженню тарифних ставок. Ставши членом ГАТТ, країна може в односторонньому порядку скоротити власні тарифи.

Ще один аргумент на користь торговельного співробітництва – прагнення збільшити обсяг ринку[13]. Це актуально, скоріше, для малих економік, що

[13] Стосовно розміру ринку, ідея полягає в отриманні прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Це стосується зокрема малих країн та країн, що розвиваються. Стимулом отримання доступу до ринку великої країни – особливо преференційного доступу – для малої економіки може стати зростання привабливості для іноземних інвесторів. Так само декілька малих країн можуть утворити зону вільної торгівлі з метою залучення інвестицій. Іншою підставою для укладення таких угод може стати страхування, що теж стосується зокрема малих економік і може пояснити виникнення низки регіональних торговельних угод, згідно з якими велика економіка є «хабом», навколо якого об'єднуються менші країни. Це зумовлено тим, що малі країни, що не беруть участь у підписанні преференційної угоди між великою та малою економіками, зацікавлені і надалі мати доступ до ринку великої країни. Вони також можуть закликати до проведення багатосторонньої лібералізації торгівлі. Окрім того, торговельне співробітництво країн можна пояснити з позиції необхідності збільшити їхню договірну силу в контексті перемовин з великими (особливо розвинутими) країнами. Це пояснення стосується торгівлі між малими економіками, а не між великими чи малими і великими, адже великий обсяг ринку по суті вже є значною договірною перевагою. Дилема ув'язнених, породжена умовами торгівлі, дає розумне пояснення ролі, яку можуть відігравати міжнародні торгові угоди. Але традиційні моделі припускають, що уряди мають «імунітет» від політичного тиску та виступають як такі, що доброзичливо слугують державним інтересам. Моделі політичної економії досліджують, якою є роль міжнародного співробітництва, коли уряди не лише стурбовані підвищенням рівня життя своїх виборців, але також опікуються надходженнями до бюджету.

прагнуть укласти торговельну угоду з великими економікажми або між собою. Невеликий розмір, що використовується не в контексті ринкової сили, а в контексті розміру ринку, може бути недоліком, адже внутрішнього ринку недостатньо, щоб отримати належний рівень продажів для покриття витрат. Отримання доступу на ринок великої країни може надати малій економіці можливість використовувати ефект масштабу, зменшуючи при цьому затрати на виробництво. Так як доступ великої країни на ринок малої економіки не є вирішальним фактором такої торговельної співпраці, це пояснення не дає зрозуміти причини згоди великої країни на укладення такої торговельної угоди. Ймовірними стимулами можуть виступати екологічні стандарти та права інтелектуальної власності.

Політекономічні моделі торгівлі розглядають фізичних осіб та фірми як такі, що потребують певної торговельної політики, наприклад, захисту від імпорту, а уряди розглядають в якості постачальників цієї політики. Уряди піклуються про політичні та ефективні наслідки торговельної політики. Зокрема, у цих умовах уряди сприймаються як такі, що прагнуть до максимізації національного добробуту з урахуванням політичних обмежень, в умовах яких діють уряди, які сподіваються на переобрання. Тому уряди реагують на вимоги окремих осіб та фірм, які надають свої голоси та кошти для виборів. Іншими словами, уряди обирають торговельну політику, маючи на меті максимізацію суми внесків, зробленими фізичними особами та фірмами, та максимізацію вірогідності їхнього переобрання. Перше буде залежати від того, скільки особистої вигоди від політичних процесів можуть отримати особливі групи інтересів. Друге буде залежати від того, чи збільшиться дохід середнього виборця. Згідно з цими моделями, тарифи обрані таким чином, щоб врівноважити попит та пропозицію захисту на політичному ринку, подібно до того як ціни врівноважують попит та пропозицію на товарних ринках.

У політекономічній літературі можна виділити два основні підходи. Перший, представлений підходом С. Маггі, В. Брока і Л. Янга [515], підкреслює конкуренцію між протилежними сторонами під час виборів. У цьому випадку

кандидати зобов'язані проводити різну політику перед виборами. Лобістські групи допомагають виборчій кампанії кандидата, який дотримується політики, яка вигідна для них. Потім кандидати використовують ці внески для зміни голосів на свою користь. Політичні внески очевидно мотивуються бажанням впливати на результат виборів, а обсяг внесків буде залежати від переваг, які лобістські групи отримають від обрання свого кандидата.

Другий підхід фокусується на виборі політики чинного уряду, який намагається максимально збільшити ймовірність переобрання, але в цих умовах, на відміну від попереднього випадку, виборчий процес не моделюється явним чином. Цей підхід використовує два класи моделей: (1) медіанні виборчих моделей, які передбачають, що політика встановлюється більшістю голосів (В. Майєр [520]) та (2) моделі лобіювання, де політика визначається не тільки на основі добробуту споживачів, але також залежить від внесків лобістських груп (Г. Гросман та Е. Хелпман [456]).

Відповідно до базової моделі вибору тарифів на основі лобіювання, уряди встановлюють тарифи таким чином, що пропозиція захисту дорівнює попиту на захист на політичному ринку. Графічно пропозиція захисту визначатиметься тим, на які поступки готовий піти уряд, якщо він отримує внесок, рівний «у». Ця крива буде мати додатній нахил, а для великої країни вона буде дорівнювати оптимальному тарифу за внесок, що дорівнює нулю (на графіку нижче це додатно нахилена крива, позначена як «пропозиція захисту», яка перетинає горизонтальну вісь на рівні оптимального тарифу T*). Попит на захист може бути представлений додатно нахиленою кривою, яка визначає, скільки фірма готова запропонувати для граничного підвищення тарифу (на графіку це лінія, яка називається «попит на захист»). Крива має додатній нахил, оскільки незначне зростання тарифів збільшить операційну прибутковість фірми. Наведений нижче рис. 1.2. відображає рівновагу на політичному ринку, яка формується на перетині кривої попиту і кривої захисту.

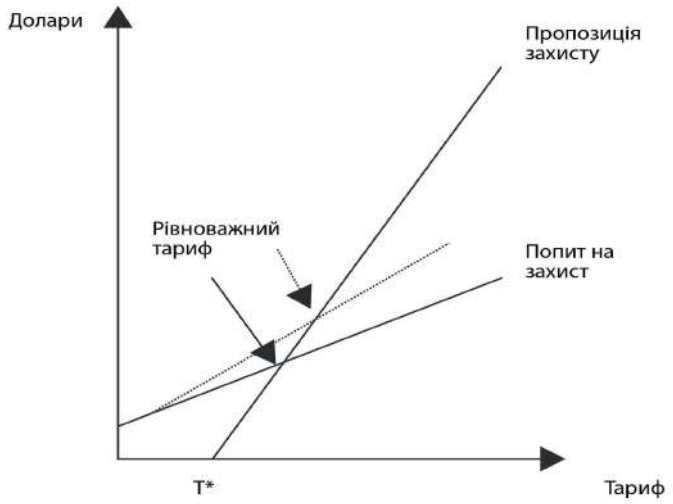

Рис. 1.2. Модель базового лобіювання вибору тарифу: попит на захист VS пропозиція захисту

Джерело: [647]

Графік показує, що рівноважний тариф буде вищим за оптимальний тариф. Оптимальний тариф відповідатиме мотивам умов торгівлі для встановлення тарифу, а решта – політично мотивованим тарифам. Політично оптимальний тариф буде залежати від розміру сектора, що конкурує з імпортом. Якщо він великий, рівноважний тариф буде більшим. Це пов'язано з тим, що чим більшою є кількість фірм в такому секторі, тим сильнішим буде вплив зростання захисту на прибутки. Графічно попит на захист буде зміщуватися всередину (пунктирна лінія на графіку), тому рівноважний тариф збільшиться.

Внесок моделей політичної економії в розуміння торговельної угоди полягає в тому, що вони пояснюють мотивацію урядів усунути стимул маніпулювати умовами торгівлі шляхом взаємодії груп приватних інтересів та урядів, які шукають політичної підтримки. У цьому контексті мотиви для оподаткування міжнародної торгівлі накладають витрати в плані медіанного значення добробуту виборців, оскільки тарифи передбачають підвищення цін для споживачів. Уряди знають, що більш вільна торгівля буде кращою для свого народу, однак вони також знають, що спроба знизити тарифи в односторонньому порядку зіткнеться зі спротивом сектора, що конкурує з імпортом. Іншими словами, одностороннє зниження тарифів не є політично життєздатним,

оскільки навіть якщо це принесе користь великій кількості споживачів і тільки завдасть шкоди невеликій кількості виробників, останні значно краще організовуються, щоб постояти за свої інтереси, ніж перші. Однак уряди усвідомлюють, що вони можуть уникнути політичних витрат шляхом співпраці. Це пояснюється тим, що шляхом приєднання до торговельної угоди, за якої тарифи зменшуються на взаємній основі, вони можуть допомогти один одному сприяти політичній підтримці, необхідній для здійснення політики більш вільної торгівлі.

У підході на основі політичної економії, як і в традиційному підході, принцип взаємності забезпечує спосіб усунути стимул маніпулювати умовами торгівлі. Взаємність є ключовою, оскільки вона перетворить експортерів кожної країни з сторонніх учасників обговорення тарифів до противників захисту в межах своєї країни. Коли лібералізація є взаємною, експортери можуть отримати кращий доступ на зовнішні ринки лише за умови зниження тарифів у своїй власній країні. Це викликає підтримку вітчизняними експортерами політики лібералізації торгівлі. Оскільки іноземні тарифи залежать від внутрішніх тарифів за умов взаємності, внески лобістів будуть залежати як від внутрішніх, так і від іноземних тарифів. Тому всі країни вважають оптимальним зниження тарифів. Зокрема, тарифи, що відображають як мотиви умов торгівлі, так і політичної економії, будуть зменшені на суму, яка пояснюється мотивом умов торгівлі. Політично оптимальний тариф залишиться.

Таким чином, підписання торговельної угоди є інструментом стримання від реалізації протекціоністської політики. Адже в ситуації, коли політик опиняється перед необхідністю боротьби з бюджетним дефіцитом, обираючи між двома варіантами – підняттям податкового навантаження чи збільшення імпортних тарифів – він може надати перевагу останньому варіанту, адже вважатиме його таким, що викличе менше супротиву з боку його виборців, до того ж, отримає схвалення з боку груп лобіювання. З цією точки зору, нами поставлене завдання розглянути протекціонізм як: ідею, ідеологію, практику та політику (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Багатокатегоріальний підхід до інтерпретації протекціонізму

Критерій класи-фікацій	Змістовна характеристика протекціонізму	Теоретичне підґрунтя та/або досвід реалізації
ідея	*ідея, що підриває базові принципи ідеології правлячої еліти*	теорії ендогенного визначення зовнішньоторговельної політики, згідно з висновками яких виборці і підприємці, що формують запит на захист з боку держави, об'єднуються в групи тиску і визначають суспільний вибір, що не кореспондується з політикою, що реалізується урядом
	ідея, що узгоджується з базовими принципами ідеології правлячої еліти, відтак визначає норми, принципи і форми реалізації економічної політики, втілюючись у відповідну практику	концепції економічного націоналізму; модель лобізму М. Олсона; моделі вибору тарифів на основі лобіювання; моделі оптимального і рівноважного тарифу
ідеологія	*ідеологічний принцип захисту, що санкціонує і закріплює принципи реалізації економічної політики і форми активного втручання держави у господарську діяльність*	в період домонополістичного капіталізму, описаний в системі доктрин меркантилізму, згідно з базовими положеннями якого максимальна користь для обох сторін не сприймалась як належне, а обмін передбачено мав би бути нерівним
	ідеологічний принцип експансії, що конкретизує стратегію реалізації економічного розвитку	описаний в системі поглядів неомеркантилізму і поширений у монополістичний період розвитку світової економіки
державна практика	*державна практика, що суперечить задекларованій для сповідування економічній політиці*	практика «Американської політичної економії» О. Гамільтона і Г. Клея, що де-факто підмінила де-юре існуючу економічну політику заохочення системи вільної торгівлі Т. Джеферсона
	державна практика, що відповідає сповідуваній економічній політиці	в «Американській економічній системі» Д. Реймонда; в «Національній системі політичної економії» О. Бісмарка
державна політика	*інструмент політики економічного розвитку*	в межах структуралістського, марксистського, неомарксистського підходів є інструментом політики подолання нерівності шляхом усунення підстав для нееквівалентного і нерівного обміну; в межах концепцій залежності від попереднього розвитку, концепцій світ-системного підходу є інструментом політики подолання недорозвиненості
	політика сприяння розвитку «молодих» галузей економіки (англ. «infant industry»)	теорія національної економії Ф. Ліста; концепція неомеркантилізму; державно базовані теорії; концепції економічного націоналізму.
	зовнішньоторговельна політика держави, що максимізує дохід від зовнішньоторговельних операцій	теорії внутрішніх ефектів макроекономічних рішень (теорія оптимального тарифу); теорії зовнішніх ефектів макроекономічних рішень (зокрема теорія митного союзу)
	політика захисту внутрішнього ринку і підтримки національних виробників від зовнішньої конкуренції	теоретичні підходи історичної школи; концепція неомеркантилізму; державно базовані теорії; концепції економічного націоналізму
	політика підвищення конкурентоспроможності окремих галузей держави на внутрішньому і/або зовнішніх ринках	теорії внутрішніх ефектів макроекономічних рішень
	спеціальний принцип механізму регулювання міжнародних економічних відносин	теорії зовнішніх ефектів макроекономічних рішень (зокрема теорія митного союзу, теорія другого кращого)

Джерело: укладено автором

Протекціонізм в процесі свого еволюційного розвитку розглядався:

– *як ідеологічний принцип захисту, що санкціонує і закріплює принципи реалізації економічної політики* (в період домонополістичного капіталізму, описаний в системі доктрин меркантилізму, згідно з базовими положеннями

якого максимальна користь для обох сторін не сприймалась як належне, а обмін передбачено мав би бути нерівним);

– *як ідеологічний принцип експансії, що конкретизує стратегію реалізації економічного розвитку* (в монополістичний період розвитку світової економіки, описаний в системі поглядів неомеркантилізму);

– *як ідея, що узгоджується з базовими принципами ідеології правлячої еліти, відтак визначає норми, принципи і форми реалізації економічної політики, втілюючись у відповідну практику* (в політиці економічного націоналізму, в моделі лобізму М. Олсона);

– *як ідея, що підриває базові принципи ідеології правлячої еліти* (теорії ендогенного визначення зовнішньоторговельної політики, згідно з висновками яких виборці і підприємці, що формують запит на захист з боку держави, об'єднуються в групи тиску і визначають суспільний вибір, що не кореспондується з політикою, що реалізується урядом);

– *як державна практика, що суперечить задекларованій для сповідування економічній політиці* (зокрема, практика «Американської політичної економії» О. Гамільтона і Г. Клея, що де-факто підмінила де-юре існуючу економічну політику заохочення системи вільної торгівлі Т. Джеферсона);

– *як державна практика, що відповідає сповідуваній економічній політиці* (в «Американській економічній системі» Д. Реймонда; в «Національній системі політичної економії» О. Бісмарка);

– *як формалізована теорія, що детермінувала сповідувану торговельну політику і відповідала реальній практиці господарювання* (теорія митного протекціонізму О. Гамільтона як теоретичне підґрунтя способу реалізації національних інтересів; теорія торгівлі і протекціонізму В. Тревіса як аргументація форсованої індустріалізації виключно країн Центру);

– *як інструмент політики економічного розвитку (*зокрема: подолання нерівності шляхом усунення підстав для нееквівалентного і нерівного обміну в межах структуралістського, марксистського, неомарксистського

підходів; подолання недорозвиненості (в межах концепцій залежності від попереднього розвитку, концепцій світ-системного підходу);

– *як політика держави у зовнішньоекономічній сфері; як політика захисту внутрішнього ринку і підтримки національних виробників від зовнішньої конкуренції* (в межах історичної школи; в концепції неомеркантилізму; з позиції державно базованих теорій; в політиці економічного націоналізму)*;*

– *як політика сприяння розвитку секторів економіки, підвищення конкурентоспроможності окремих галузей держави на внутрішньому і/або зовнішніх ринках* (в теорії національної економії Ф. Ліста; в концепції неомеркантилізму; з позиції державно базованих теорій; в політиці економічного націоналізму).

Те, в який спосіб ідея може набувати ознак ідеології правлячої еліти, будучи зафіксованою у відповідній політичній програмі, що детермінує зміст та інструменти реалізації економічної політики діючого уряду, а відтак втілюється в реальних діях та практиці господарювання, може бути продемонстрована міждисциплінарним підходом до визначення детермінантів та ефектів колективних дій з боку лобістських груп, що надають підтримку політичним силам в обмін на особливі преференції. З боку пропозиції, на преференції політичного діяча впливають «ідеї» та «ідеології». Однак варіанти політичних рішень у розпорядженні політика можуть бути обмежені «інститутами» або урядом.

За моделлю Р.П. Лаверна [504], політик виносить рішення про пропозицію на основі уявних витрат і вигід, а потім обирає рівень захисту, який буде надано конкретній групі за інтересами (наприклад, галузі промисловості) на основі аналітичних розрахунків. Граничні витрати на захист і вигоди від захисту для політика, в свою чергу, визначаються корисним інтересом та/або міркуваннями щодо національного добробуту. Витрати визначаються очікуваними втратами національного добробуту внаслідок протекціоністської політики. Вони

включають будь-які втрати ефективності з боку виробництва, а також втрати вигід для споживачів. Якщо протекціоністська політика заохочує групи за інтересами до діяльності з пошуку ренти, тоді відповідне відволікання ресурсів від економічно продуктивної діяльності також підвищить витрати на захист. Негативний нахил кривої граничних вигод показує, що сукупні вигоди для політика зростають зі зростанням рівня захисту, але темпи їх зростання мають низхідну динаміку. Позитивний нахил кривої граничних витрат демонструє, що сукупні витрати зростають, але темпи їх зростання мають висхідну динаміку (рис. 1.3).

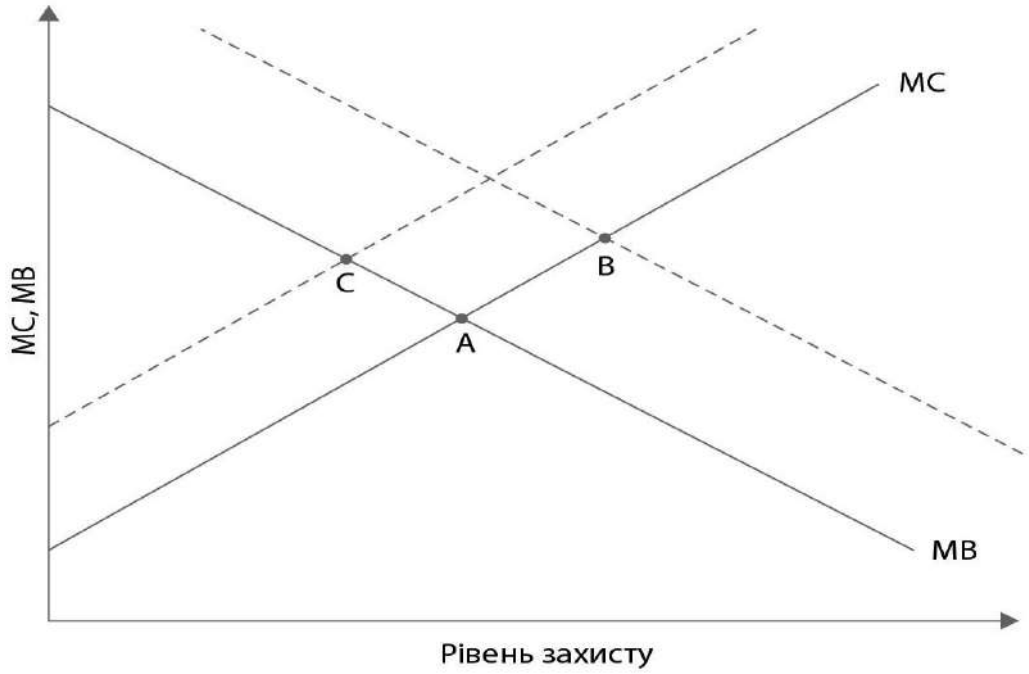

Рис. 1.3. Модель рівноваги детермінантів торговельної політики за Р.П. Лавернем

Примітки: прямі лінії показують граничні витрати на захист (MC) і граничні вигоди (MB) від захисту з погляду політичного діяча.

Джерело: [504]

Для політичного діяча вигоди включатимуть будь-які потенційні здобутки від *економічного* добробуту, які можуть бути досягнуті завдяки захисту, а також будь-які *політичні* вигоди, які може здобути для себе політик від запровадження протекціоністської політики, включаючи подовження терміну перебування на

посаді. Останнє включає фінансові внески в політичні кампанії від протекціоністських лобі або будь-яку іншу форму політичної підтримки. Очікувані втрати та вигоди залежать від ідей та/або ідеологій, які втілює/сповідує політик, а також від загального інституційного середовища. Ці міркування присутні і в економічній, і політологічній літературі. В рамках цієї концепції можна аналізувати роль національних або міжнародних інститутів, ідей або ідеологій. Розглянемо випадок, коли політик з певної причини змінює свої погляди стосовно вигод від захисту і витрат на захист. В разі, якщо політик припускає, що вигоди від захисту національного добробуту будуть вищими, така зміна уявлення політика може бути спричинена впливом протекціоністських ідей та ідеологій. Ці ідеї можуть просувати спеціальні групи за інтересами, але цей ефект не залежатиме від суто політичного ефекту тиску з боку лобістських груп.

Таку зміну преференцій показано на рис. 1.3 як зрушення вправо графіку граничної вигоди. Це зрушення означає підвищення рівня захисту, який надає політик (тобто горизонтальну відстань між точками A і B. Водночас політик також може бути впевнений, що витрати на захист національного добробуту вище, ніж це очікувалось раніше. Така зміна уявлення призведе до зрушення вліво кривої граничних витрат. Рівень захисту, пропонований політиком, відмічено на горизонтальній відстані між точками A і C. В контексті теорії ендогенних дивергенцій В.М. Кордена [374], вигоди від захисту з погляду політика включатимуть зростання добробуту внаслідок усунення існуючих ендогенних дивергенцій між витратами приватного і державного сектору. Ці витрати включатимуть втрати добробуту, спричинені будь-яким побічним викривленням обраної торговельної політики. В моделі рівноваги детермінантів торговельної політики Р.П. Лаверна з врахуванням ендогенних дивергенцій з боку пропозиції (рис. 1.4) проведене теоретизування набуває подальшого розвитку.

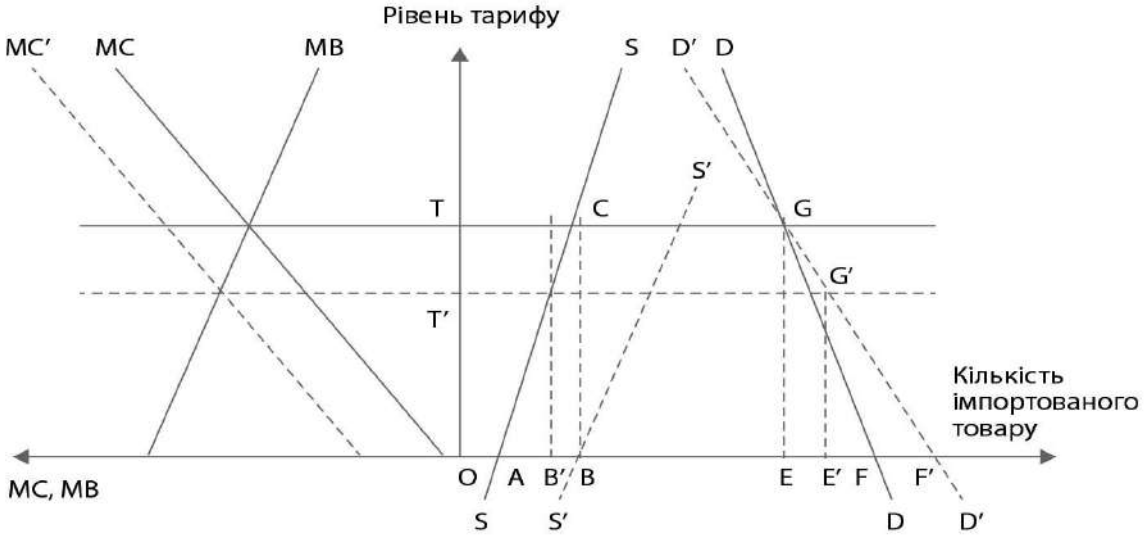

Рис. 1.4. Модель рівноваги детермінантів торговельної політики Р.П. Лаверна з врахуванням ендогенних дивергенцій з боку пропозиції

Примітка: Прямі граничних витрат (MC) і граничних вигід (MB) демонструють граничні витрати і вигоди політика, пов'язані із захистом галузей, які конкурують з імпортом. Прямі внутрішньої пропозиції та внутрішнього попиту відображають графіки пропозиції та попиту як функцію ціни імпорту на внутрішньому ринку. Міжнародна ціна імпортованого товару відповідає горизонтальній вісі у правому квадранті.

Джерело: [504]

В правому квадранті зображено графіки внутрішньої пропозиції та попиту для імпортованого товару. Горизонтальна вісь зображує також рівень міжнародної ціни, що, таким чином, відображає випадок малої економіки, яка не може вплинути на цю ціну. На рис. 1.4 показано випадок, коли політик вважає, що соціальні та приватні витрати на виробництво товару, що конкурує з імпортом, розходяться. Тобто політик перебуває під впливом ідей або ідеологій, згідно з якими внутрішні соціальні витрати на імпортований товар нижче, ніж приватні витрати. Цей випадок, коли згідно з уявленнями політиків однієї країни добробут від внутрішнього промислового виробництва зростає більше, ніж за уявленнями політиків інших країн, вперше розглянув Г. Дж. Джонсон [482].

В правому квадранті рис. 1.4 графік приватних граничних витрат позначено як SS (графік пропозиції), а крива соціальних граничних витрат позначена як

S'S'. На підставі припущення, що для корекції цього розходження так чи інакше може використовуватися імпортний тариф, введено тариф розміром OT. Відтак реалізована політика збільшує внутрішнє виробництво на відстань AB, маючи побічне викривлення з боку споживання, де втрата вигід для споживачів дорівнюватиме трикутнику EFG. В лівому квадранті Рис. 1.4 показано графіки граничних витрат і вигід за підходом Р.П. Лаверна. Вісі розташовано так, щоб вісь рівня тарифів була однаковою для обох квадрантів.

Тільки внаслідок збігу обставин рівноважний тариф, показаний в лівому квадранті рис. 1.4, дорівнюватиме тарифу, який повністю усуне ендогенні дивергенції з боку виробництва. Це станеться тільки тоді, коли політичні вигоди від запровадження тарифу повністю компенсують втрату вигід споживачів. В іншому випадку, якщо політик турбується тільки про національний добробут, рівноважний тариф буде нижче, ніж OT. Згідно корденівського підходу, оптимальним тарифом буде такий, який врівноважить граничне підвищення добробуту з боку виробництва та граничну втрату добробуту з боку споживання.

Повертаючись до нехарактерного випадку, показаного на рис. 1.4, припустимо, що політик за графік внутрішнього попиту обирає не DD, а D'D'. Цінова еластичність попиту, яка слідує з нахилу D'D', нижче, ніж при DD. Втрати вигід споживача в такому випадку вище. Усвідомлення цього політиком призведе до зрушення вліво графіка граничних витрат, від MC до MC', як це показано в лівому квадранті рис. 1.4. Це зрушення пов’язано з падінням рівноважного тарифу до OT', що знизить внутрішнє виробництво з OB до OB' в правому квадранті. Відтак втрата вигід споживача описується фігурою E'F'G', що є менше, ніж EF'G.

Описане доводить, що ідеї та/або ідеології впливають на уявлення політиків про механізми функціонування економіки, а відтак – причини ендогенних дивергенцій та шляхів їхніх корекцій. Крім того, в разі необхідності пошуку варіантів корекції бюджетного дефіциту, політиком, який сподівається на переобрання, може бути зроблено вибір на користь збільшення імпортних

тарифів порівняно зі зростанням податкового тиску на населення. Саме тому укладання торговельних угод стає інструментом обмеження практики протекціонізму.

Динамічна версія традиційної моделі могла б пояснити, чому процес лібералізації був поступовим. Проте поступовість можна пояснити і моделями політичної економії. Наслідки лобіювання будуть залежати від розміру імпортного та експортного сектору. Чим більшим є число фірм у секторі, тим сильнішим є тиск. Коли уряд оголошує взаємну лібералізацію, внутрішній тариф знизиться; це, у свою чергу, зменшить кількість фірм у секторі, що конкурує з імпортом, і збільшить кількість фірм-експортерів. Тому ця початкова лібералізація спровокує тиск на подальшу лібералізацію, який буде чинитися експортним сектором. Цей процес поступово веде до вільної торгівлі. Він відомий як «ефект джаггернауту» [319], який пояснює лібералізацію торгівлі в секторах, що конкурують з імпортом, а також процес поступової лібералізації в ситуаціях, коли конкуруючі з імпортом фірми та фірми-експортери виробляють різні товари. Втім, слід зауважити, що більша частина післявоєнної лібералізації відбулася в галузях, що характеризуються внутрішньогалузевою торгівлею. При застосуванні до нових торгових теорій М. Мелітца [523], Дж. Ітона та С. Кортума [395], побудованих на основі існування різнорідних фірм всередині та між галузями, моделі політичної економії можуть також пояснити лібералізацію торгівлі в галузях, що характеризуються взаємною торгівлею. У цих моделях країни торгують різними сортами одного і того ж товару (тобто торгівля має внутрішньогалузевий характер). Крім того, фірми відрізняються за розмірами та ефективністю, і існують постійні витрати на вхід на іноземний ринок. Через ці так звані «витрати на захват», тільки найбільші та найефективніші компанії експортують в кожному секторі, тоді як дрібні фірми продають тільки на внутрішньому ринку. Коли країни укладають торговельну угоду, взаємна лібералізація торгівлі підвищить прибуток великих експортних фірм при зниженні прибутку дрібних фірм у тій самій галузі, які продають тільки на

місцевому ринку. З точки зору тисків політичної економії, це означає, що з'являться групи внутрішньосекторальних особливих інтересів – великі фірми лобіюватимуть лібералізацію, тоді як дрібні фірми будуть виступати проти лібералізації. Втім великі фірми будуть краще організовані політично, ніж дрібні фірми в тих самих секторах. У цілому сектори, що характеризуються міжгалузевою торгівлею, будуть прихильниками лібералізації. З часом лібералізація призводитиме до подальшої лібералізації, оскільки дрібні фірми стануть меншими і, можливо, вийдуть з галузі, що призведе до відносно більшої підтримки подальшої лібералізації.

Підхід політичної економії до торговельних угод, як влучно стверджується В. Етьєром [403], вирішує так звану загадку умов торгівлі у традиційній теорії. Ця загадка знайшла своє відображення в двох спостереженнях: (1) фактичні торгові угоди не перешкоджають країнам маніпулювати умовами торгівлі з експортними податками; (2) промислові країни, однак, практично не застосовують такі податки. Дійсно, моделі торгівлі в політичній економіці передбачають, що якщо інтереси власників факторів, специфічних для експортних секторів, є досить важливими, уряди не бажатимуть оподатковувати експорт.

Факт існування такої великої кількості різних теорій, що пояснюють укладення торговельних угод, спричиняє сумніви щодо виокремлення єдиної теорії, здатної пояснити явище торговельного співробітництва. По-перше, будь-яку країну мотивує ціла низка (частково суперечливих) економічних та неекономічних стимулів, які вона переслідує, укладаючи угоду. Причини можуть бути різними: сприяння миру та стабільності в регіоні, підвищення позиції країни на світовій арені, приплив ПІІ, зменшення впливу окремих зацікавлених груп, попередження застосування політики розорення сусіда і т.д. По-друге, як зовнішні, так і внутрішні фактори можуть впливати на рішення гегемоністської країни щодо укладення угоди. Кожна країна переслідує власні інтереси та ставить власні цілі, укладаючи торговельну угоду.

Поєднання висновків вищезазначених підходів надає комплексне визначення торговельних угод. Хоча сучасні економічні, політичні та правові пояснення проливають світло на різні галузі торговельного співробітництва, вони не спроможні описати всі мотиви економічного співробітництва, і лише міждисциплінарне вивчення цього питання дозволяє сформувати еклектичний підхід до визначення мотивів протекціонізму.

По-друге, так як кожна держава, що підписує угоду, має власні стимули до такого співробітництва, важко визначити та повністю описати рівноважні умови укладання торговельної угоди (згода необхідна для підписання договору). Окрім того, непередбачувані зміни навколишнього середовища, динамізм, майбутні шоки та низка інших факторів впливають на початкові позиції країн, що лише ускладнюють підписання угоди. Так, вихідний варіант торговельної угоди є неповним і потребує багатостороннього обговорення. Неповнота укладених договорів може спричиняти суперечки щодо торговельних питань. Через неповноту угоди можуть мати місце двозначність, неоднозначне трактування, непорозуміння та опортунізм викладу угоди. Щоб покращити угоду та узгодити її відповідно до майбутніх потреб, сторони, що її підписують, мають обговорювати можливі двозначні трактування тексту. Поки вони не загрожують самій угоді, непорозуміння можуть бути символом роботи, а не вчинених помилок.

По-третє та на сам кінець, той факт, що причини підписання країнами торговельних угод мають різну природу, має відображатися у відповідному процесі торговельних перемовин та здійснення торговельних відносин. Іншими словами, торговельні угоди мають враховувати те, що різні країни з різних та абсолютно унікальних причин вдаються до їх укладання. Більш того, врахування різних мотивів торговельного співробітництва дає змогу краще зрозуміти позицію кожної країни у відношенні торговельної політики та перемовин щодо підписання торговельних угод, а відтак визначити причини застосування протекціоністської політики, що намагається компенсувати їх стратегічні недоліки.

Висновки до розділу 1

1. Позитивна економіка, що пояснює реальні економічні процеси та характеризується задекларованою імперативною прогностичною спроможністю, по мірі загострення об'єктивно існуючих в системі структурних елементів світового господарства суперечностей, поступається економіці нормативній як онтологічному базису мистецтва міжнародної економічної політки. Водночас нормативні твердження ризикують виявитись ідеологічно заангажованими або такими, що спрямовані на реалізацію певних групових інтересів, виходити з тактичних, а не стратегічних цілей, прийматися інтуїтивно, а тому ірраціонально з точки зору наукового знання, або всупереч існуючої системи інституційно оформлених домовленостей. *Протекціонізм як форма активного втручання держави у господарську діяльність* виступав предметом дослідження *продуктової онтології* з її наголосом на проблемі розподілу багатства; в рамках підходу *поведінкової онтології* вивчався *як політика, якої слід уникати* (в разі, якщо інтереси держави суперечать індивідуальним очікуванням раціональних економічних агентів) або *як політика суспільного вибору* (в разі, якщо вона виступає наслідком встановленого компромісу між виборцями, лобістськими групами та урядом); *як принцип реалізації зовнішньоторговельної політики держави і стримувальний фактор розвитку міжнародного економічного співробітництва* опинився в фокусі дослідження *інституційної онтології*.

2. Дослідження сутності, форм і методів реалізації протекціонізму виявило необхідність його класифікації за такими категоріями, як: 1) «ідея» (*така, що узгоджується з базовими принципами ідеології правлячої еліти, відтак визначає норми, принципи і форми реалізації економічної політики, втілюючись у відповідну практику*; *така, що підриває базові принципи ідеології правлячої еліти*); 2) «ідеологія» (*як ідеологічний принцип захисту, що санкціонує і закріплює принципи реалізації економічної політики і форми активного втручання держави у господарську діяльність*; *як ідеологічний*

принцип експансії, що конкретизує стратегію реалізації економічного розвитку (в монополістичний період розвитку світової економіки, описаний в системі поглядів неомеркантилізму); 3) «політика» (*як інструмент політики економічного розвитку*; *як політика держави у зовнішньоекономічній сфері; як політика захисту внутрішнього ринку і підтримки національних виробників від зовнішньої конкуренції; як політика сприяння розвитку секторів економіки, підвищення конкурентоспроможності окремих галузей держави на внутрішньому і/або зовнішніх ринках*; 4) «практика» *(як державна практика, що суперечить задекларованій для сповідування економічній політиці*; *як державна практика, що відповідає сповідуваній економічній політиці*. Проведена класифікація дозволила відстежити трансформацію форм прояву протекціонізму і визначити його як багатоаспектне явища політики і практики.

3. Моделі чистої статичної порівняльної переваги з досконалою конкуренцією, на яких все ще ґрунтуються підходи до реалізації міжнародної економічної політики, були збагачені на вищих теоретичних рівнях моделями торгівлі з економією на масштабі, ендогенними технологіями, недосконалою конкуренцією та динамічною рівновагою. Висновки багатьох моделей не лише не абсолютизують вигоди вільної торгівлі, але й легітимізують заходи політики інтервенціонізму, хоча оптимальними проявами останньої здебільшого визнаються внутрішні втручання, а не обмеження на торгівлю.

4. Методологія раціонального вибору та обмеженої оптимізації, використовувана в більшості нових теорій торгівлі (НТТ), абстрагується від розгляду інформаційної асиметрії, ірраціональності економічних агентів, недосконалої конкуренції та ринкових провалів як чинників ринкової неефективності. НТТ здебільшого оперують припущеннями, що обмежують розгляд здійснюваного впливу економії на масштабі та/або ендогенних технологій на порушення рівноваги, в такий спосіб претендуючи на абсолютизацію висновків про позитивний вплив вільної торгівлі на зростання суспільного добробуту, побудованих на апроксиматичних вихідних положеннях.

Окремі теорії співвідношення факторів виробництва визнають конфліктні аспекти торговельних відносин, як усередині країн, так і між країнами. Зокрема, глибоке значення теореми Столпера-Самуельсона полягає в тому, що в ній висувається припущення про те, що вільна торгівля порівняно з протекціонізмом загалом не є покращенням за Парето.

5. Нові теорії торгівлі, що концентруються на описі нових видів переваг (переваги від економії на масштабі і ендогенного технічного прогресу), які не брались до уваги в класичній теорії торгівлі, мають потенціал подальшого розвитку шляхом врахування впливу новітніх різновидів порівняльних переваг (зокрема, тих, що базуються на основі інвестицій, розвитку НДДКР і освіти, а також тих, що виникають внаслідок викривлення ринків на свою користь з боку країн, що вдаються до адаптації антиконкурентної політики) і нових факторів виробництва на трансформацію існуючого розподілу вигод від торгівлі для країн-учасниць міжнародної торгової системи. Це ставить на порядок денний переосмислення беззастережності тези про безпрограшний характер міжнародної торгівлі, що лежить в основі принципу «laissez-faire», а відтак актуалізує повернення до протекціоністської практики в процесі адаптації до нового міжнародного поділу праці.

6. Міжнародна економічна політика досліджується в нерозривній єдності економічної й політичної практики держав методологічним інструментарієм міжнародної політичної економії (МПЕ). З позиції МЕП, на вибір між протекціонізмом чи вільною торгівлею як принципами реалізації економічної політики держави впливають стан світогосподарських процесів з іманентними їм суперечностями, особливості протікання процесів регіоналізації та інтеграції і тенденції розвитку світової економіки. Вибір між сповідуванням державою політики мінімізації втрат чи максимізації вигод, а також характер її участі в міжнародному економічному співробітництві, з одного боку, детермінується станом міжнародної торгівлі і міжнародного переміщення факторів виробництва, а, з іншого боку, визначає його. На вибір протекціоністської політики, згідно теоретичного дискурсу МЕП, впливають: діяльність державних

і недержавних суб'єктів господарювання; ефекти від реалізації національних економічних політик; стан координаційної рівноваги між національним, регіональним, міждержавним і глобальним рівнями прийняття рішень; формування механізмів глобального управління міжнародними економічними процесами.

7. Розглядаючи економічну глобалізацію як невідворотній процес і наслідок дії ринкового механізму, що прагне дерегуляції, міжнародна політична економія, – яка, з одного боку, досліджує політичні передумови і чинники економічних процесів, а, з іншого, економічні передумови і чинники міжнародних політичних процесів, – інтерпретує вигоди останньої як дискутивні й визнає провали ринку як загрозу економічній безпеці держави, тим самим пропонуючи аргументи на користь реалізації політики протекціонізму. Згідно висновків «теорії другого кращого», держава може лишатись осторонь регулювання виключно в разі ефективної роботи ринкового механізму.

8. Якщо теорії міжнародних відносин внутрішні і зовнішні наслідки глобалізації розглядають як предмет дискусії, а в теоріях міжнародної торгівлі глобалізація переважно є позитивним явищем, то МПЕ оперує конкретнішою і нейтральнішою конструкцією глобальних процесів. Відтак інтерпретація міжнародної економічної політики методологічним інструментарієм міжнародної політекономії дозволяє виявити ендогенний характер зовнішньоекономічної політики (тим самим визнаючи протекціонізм як політику, на яку потенційно може формувати запит суспільство (в особі виборців), підприємців (в особі лобістських груп), уряд (що реалізує економічні інтереси держави)) й водночас ідентифікувати різноманіття суб'єктів міжнародних економічних відносин, що чинять екзогенний вплив на реалізацію політики національних держав (шляхом підписання торговельних угод), тим самим обмежуючи умови для реалізації протекціоністської політики.

9. Міжнародна економічна політика в сфері торгівлі формується на підході щодо вибору умов торгівлі (що визнає розмір економіки країни як детермінуючий фактор) та підході щодо зобов'язань (що визнає надійність урядів як детермінуючий фактор), вихідними положеннями яких виступає взаємовигідний характер участі у міжнародних торговельних угодах для всіх країн-учасниць при визнанні відмінностей у стимулах, що формують ініціативу з боку останніх. Підхід щодо вибору умов торгівлі визнає, що поштовхом до відмови від політики протекціонізму на користь міжнародної координації торговельної політики для країн з малою економікою стає уникнення наслідків потенційних дискримінаційних заходів по відношенню до країн, що не є учасниками угоди, і вирішення в такий спосіб стратегічної «дилеми ув'язненого».

10. Теоретичне моделювання протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві на основі міждисциплінарного економіко-політичного підходу дало підстави до переосмислення висновків класичної, неокласичної теорій торгівлі і теорії співвідношення факторів виробництва про беззастережний вплив принципу вільної торгівлі на «добробут» населення як похідну від функції споживання. Аналіз двох груп теорій протекціонізму – як тих, що базуються на дослідженні структури протекціонізму в межах країн, так і тих, що досліджують рівень протекціонізму між країнами в часі – дозволив встановити, що добробут виборців або т.зв. виграш більшості лежить в основі ініціювання вжиття протекціоністських заходів. Серед іншого, з боку виборців затребуваність на протекціонізм може бути продиктована запитом на: добробут, що вимірюється, окрім економічних, ще й соціальними і екологічними ефектами; соціальну справедливість; соціальне забезпечення; відстоювання соціальних цінностей; відстоювання національної ідентичності; сповідування ідеологічних принципів політики економічного націоналізму; нівелювання ефектів інформаційної асиметрії раціональних виборців. З боку лобістських груп тиск на вибір принципу реалізації зовнішньоторговельної політики

урядом пояснюється: стадією бізнес-циклу; ефектами гістерезису в економіці; рівнем конкурентоспроможності експортоорієнтованих секторів; ступенем імпортозалежності економіки; дистрибутивними й алокаційними ефектами економічної діяльності.

Основні результати цього розділу опубліковано в наукових працях автора [127; 128; 131; 162; 174; 181].

РОЗДІЛ 2
НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

2.1. Економічний інтерес як домінанта трансформації змістовного наповнення протекціонізму

Спроби урядів відрефлексувати на накопичені імперфекції ринків розпочинаються з ревізії національних економічних інтересів [331], що мають прямий генетичний зв'язок із протекціонізмом [487], який і історично, і логічно передує лібералізму. За А. Поручником, національний інтерес визначає сутність як внутрішньої, так і зовнішньої політики будь-якої держави, оскільки в ньому фокусуються її пріоритетні цілі у системі міжнародного співіснування, які обумовлені насамперед рівнем соціально-економічного розвитку і типом політичного устрою країни, а також історичними традиціями, ментальністю, ступенем захищеності її суверенних прав через систему національної чи колективної безпеки і навіть її географічним положенням [197, с. 9]. Сила є «центральною ідеєю політики як окремої сфери діяльності – її природа, її нарощування і застосування» [534]. Розуміння цього є надзвичайно важливим, адже саме нарощування сили, за реалізмом, є метою держави і причиною її дій. Набір офіційних цілей держави, ідеології та принципів або маскує головну мету, або легітимізує її, але завжди їй підпорядкований. Будь-який політичний акт спрямований на збереження, зростання і/або демонстрацію сили. Відтак метою економічної політики держави, якщо її розглядати крізь призму центральної ідеї сили, можуть бути збереження балансу сили, здобуття більшої сили, або її демонстрація для збереження або примноження [568, с. 258].

Прогресивність раніше згадуваної концепції реалізму, з одного боку, і численні його недоліки як світоглядного підходу, з іншого, спонукали багатьох дослідників до удосконалення реалізму з метою створення довершеного

інструменту. Найуспішнішим став К. Ніл Вальц[14], який сформулював принципи неореалістського підходу, основаного на базових принципах класичного реалізму [680, с. 616]. Вальцівський тип неореалізму також можна назвати **оборонним** реалізмом, що відрізняє його від **наступального** реалізму Дж. Міршаймера. Якщо класичний реалізм намагався пояснити поведінку держав на основі людської природи, неореалізм ставив за мету пояснити поведінку держав на основі міжнародної системи. За К. Н. Вальцом, держави взаємодіють і проявляють себе через свої «можливості». Саме можливості розглядаються К. Н. Вальцем як атрибути державних-одиниць, у той час як розподіл можливостей – як атрибут міжнародної системи. Цей розподіл можливостей визначає структуру міжнародної системи – однополярної, біполярної або багатополярної, що, в свою чергу, впливає на поведінку державних-одиниць стосовно один одного і на результати їх взаємодії [680, с. 616]. Структура міжнародної системи визначає силу одиниць, враховуючи, що «сила оцінюється шляхом порівняння можливостей ряду таких одиниць». Це означає, що сила і можливості не є синонімами. За Г. Моргентау, сила є самостійною і єдиною метою держави, а К. Н. Вальц вважає силу «потенційно корисним засобом» [680, с. 616]. Це означає, що відсутність сили або її надлишок теоретично може бути загрозою для держави, а тому в сприйнятті неореалістів сила певним чином втрачає сакральне значення, але водночас набуває чіткіших рис.

Основні положення реалістів зводяться до того, що національний інтерес – це універсальна, об’єктивна категорія, під якою розуміють інтереси класів і соціальних груп, еліти і широких верств населення, що збігаються в національних державах; це – довготермінові стандарти, за якими можна оцінювати ефективність політичних рішень і дій; усвідомлення і відображення в

---

[14] Можливості державних одиниць визначаються незалежно від можливостей інших державних одиниць, в той час як сила відноситься до можливостей державних-одиниць залежно від можливостей іншої державної-одиниці. К.Н. Вальц наводить пункти, які визначають силу країн: 1) чисельність населення, 2) розмір території, 3) наявність ресурсів, 4) економічний потенціал, 5) військова сила, 6) політична стабільність, і 7) компетентність [680, с. 618]. Перші п’ять пунктів визначають силові елементи держави за версією Г. Моргентау [535].

діяльності національних лідерів корінних потреб національної держави [197, с. 14]. На думку А. Поручника, представникам політичного реалізму вдалося сформулювати та вибудувати ієрархічну структуру інтересів, які відповідають рівню національних, а саме: безпека, поступальний економічний розвиток та базовий нормативний порядок суспільства. Політичний реалізм довів ілюзорність спроб побудувати міжнародний порядок виходячи лише з універсальних цінностей і спільних інтересів держав, а основні положення його теорії (про міжнародну політику як боротьбу за владу, про розбіжність національних інтересів держав, конфліктність міжнародного середовища тощо) є актуальними і сьогодні [197, с. 15].

С. Льюкс опублікував свою головну працю «*Сила: радикальний погляд»* в 1974 р. [511], в якій він пропонує три аспекти влади. Перший вимір сили було представлено в статті Р. Даля в 1957 р., чиє визначення сили як «А має владу над Б в тій мірі, в якій він може змусити Б зробити щось таке, що Б інакше ніколи не зробив би» цитується в багатьох роботах з міжнародних відносин [381, с. 205]. Сила тут визначається як влада над результатами (впливу), а не влада над ресурсами (можливостями), причому з останнім типом влади пов’язані основні дослідження. Р. Даль пропонує як альтернативне визначення Дж. Френча, який писав, що «влада А над Б дорівнює максимальній силі, яку А може спрямувати на Б, мінус максимальна сила опору, яку Б може мобілізувати на противагу» [433, с. 206], що є сумісним із поняттям влади над ресурсами (можливостями). У кожному разі, згідно з С. Льюксом, це вимірювання потужності фокусується на конкретній поведінці, що діє разом із прямою силою, які актори мають у процесах прийняття рішень. Вплив і можливості можуть бути пов’язані і навіть еквівалентні в цьому контексті.

Другий вимір був представлений в статті П. Бахраха і М. Бараца, опублікованій у 1962 р. Цей другий вимір складається з інституційних структур та норм і розширює визначення сили, запропоноване Р. Далем. Вони заявляють, що «сила також застосовується, коли А спрямовує свої сили на створення або зміцнення соціальних і політичних цінностей і інституційних практик, які

обмежують сферу політичного процесу громадського обговорення тільки тих питань, які порівняно нешкідливі для А» [317, с. 949]. Вони стверджують, що інституціональні структури і правила гри встановлюються у такий спосіб, щоб захистити корпоративні інтереси. Проблема в застосуванні цього підходу для міжнародних відносин полягає в тому, що багато інституціональних структур мають у міжнародних відносинах менше формальностей, ніж у внутрішній політиці (наприклад відносини великих держав у вигляді G7 або G20). Що стосується міжнародних організацій, з кодифікованими правилами, прив'язаними до кількості контрольованих голосів, потужність країн може бути виміряна шляхом їх кількісного, ефективного права голосу, але незрозуміло, наскільки систематично може проводитись оцінка кількості неефективних голосів.

С. Льюкс додає третій вимір сили до вищевказаних двох вимірів. У його визначенні «[А] здійснює владу над [В] шляхом впливу та формування або визначення її бажань через контроль думок засобами масової інформації та процесами соціалізації» [511]. Маніпулятивний консенсус може позбавити різні верстви населення від розуміння своїх справжніх інтересів, а тому від використання своєї сили. Його аналіз не обмежується тоталітарними державами: це також стосується так званих західних демократій. Проблема в тому, як об'єктивно визначити справжні інтереси людей. Щодо питання про національну силу, його аналіз ґрунтується на ідеологічних факторах, таких як національна згуртованість, спільність мети тощо. З погляду вимірювання це призводить до цікавих питань про те, як сила країн сприймається представниками різних професій (наприклад, військові проти економістів) в різних країнах, і в якій мірі різні елементи влади корелюють з цими різними уявленнями. Його трисекція влади дещо нагадує трисекцію в теорії міжнародних відносин. З'являється перший вимір, на якому фокусуються реалісти, другий вимір не залишився без уваги у лібералів, і третій вимір залишається за конструктивістами.

Структурний реалізм або неореалізм, що запровадив системний підхід у дослідженні характеру міжнародних відносин, визначав національний інтерес як

основний мотив поведінки держав, прагнення держав до нарощування влади[15]. Водночас він визнавав, що міжнародна економічна система включає не тільки сферу винятково міждержавної взаємодії, а й підпорядковується впливу глобальної системи, визначальними рисами якої є стрімке розширення й ускладнення взаємозв'язків і взаємозалежностей національних економік, посилення нерівномірності соціально-економічного розвитку країн, швидке нарощування доцентрових силових ліній у розвитку світового господарства, зростання відкритості національних економік, посилення впливу БНП на світові економічні процеси, усуспільнення характеру праці та виробництва у глобальному масштабі тощо [197, с. 18]. Слід наголосити на конфлікті інтересів багатонаціональних підприємств (БНП) і держав. Так, діяльність БНК, що, серед іншого, проявляється в зростанні запиту на аутсорсинг, породжує розрив між інтересами найбільших фірм країни і метою забезпечення зайнятості промислової робочої сили всередині цієї країни. За приклад можна розглянути США, в яких накопичився великий торговельний дефіцит, який опосередковано візуалізує проблему втрати робочих місць в експортних галузях в той час, як БНП зі штаб-квартирами у США не мають великого дефіциту і отримують величезні прибутки від закордонної діяльності, і багато з них виробляють надлишок, імпорт якого заполонив внутрішній ринок США. Інакше кажучи, інтереси провідних підприємств країни вже не узгоджуються з національними інтересами, які полягають у виробництві товарів внутрішніми виробниками або у підтримуванні додатного сальдо торговельного балансу.

Спрощений виклад деяких відмінностей між реалізмом і лібералізмом у питанні про національну владу може виглядати так: реалісти вважають за краще думати про відносну владу, визначаючи її в термінах ресурсів (можливостей) і

---

[15] Перший наслідок еволюції категорії сили у постклясичному реалізмі – розширене розуміння балансуючої поведінки акторів міжнародних відносин. З того, що постклясичний реалізм розглядає економічні можливості держави не як фактор формування сили, а як її складову, логічно слідує, що економічний важіль, як і застосування та загроза військової сили, використовується державою для забезпечення власної мети. Тоді справедливим буде і зворотний зв'язок: при визначенні співвідношення сил (балансування сил) між державами враховуються не лише військові можливості, а й економічні. Тоді ймовірність конфліктів між державами може значно коливатися залежно від економічних показників, навіть якщо розподіл між ними військових можливостей змінюється незначно.

насамперед підкреслюючи військову силу; ліберали вважають за краще думати про абсолютну владу, визначаючи її у вигляді результатів (впливу), особливо підкреслюючи економічну вигоду. Психологічно з'являється питання про песимізм проти оптимізму, де песимісти виступають в якості реаліста, а оптимісти видають себе за лібералів.

У 1990 р. Е. Луттвак опублікував статтю «Від геополітики до геоекономіки: Логіка конфлікту, граматика торгівлі». В ній він стверджував, що важливість військової сили зменшується з кінця холодної війни. У результаті держави зосередяться на економічних пріоритетах, перемістивши суперництво в економічну сферу. Відтоді стратегії держав менше спираються на військову зброю геополітики, а більше на геоекономічну, так звану комерційну зброю: обмеження імпорту, субсидування експорту, фінансування технологічних проектів, підтримку освіти, налагодження інфраструктури тощо. Іншими словами, хоча й не роблячи на цьому акцент, Е. Луттвак виправдовував протекціоністську політику, надаючи їй статусу реалізатора геоекономічної потужності. У 1993 р. ним була опублікована праця «*Американська мрія під загрозою: як не дати Сполученим Штатам стати країною Третього Світу і як виграти геоекономічну боротьбу для промислової переваги»* [513]. Сама назва книги відображає побоювання США, спричинені зростанням Японії у 1980-х роках. Кінцева мета геоекономіки Е. Луттвака полягає в максимізації повноцінної зайнятості, яка є результатом так званої промислової переваги, яка, в свою чергу, спирається на рішучу технологічну перевагу [512]. Для цього США потребують більше внутрішнього капіталу для приватних і державних інвестицій, а також стимулювання НДДКР та уваги до освіти. Якщо екстраполювати висновки Е. Луттвака на сьогодення, то його акценти на інноваціях, освіті, економічному лідерстві в промисловості та максимальній зайнятості – це ключові тези політики економічного націоналізму у версії Д. Трампа.

Подібним до підходу Е. Луттвака виглядає підхід Е. Телліс до вимірювання національної могутності, згідно з яким національна влада, в кінцевому рахунку,

є продуктом взаємодії двох компонентів – здатності країни **домінувати у циклах економічних інновацій** в певний період часу, а після цього, користуючись плодами такого панування, реалізувати ефективні військові можливості, які, у свою чергу, зміцнять існуючі економічні переваги при дотриманні стабільного політичного порядку [641]. Як зазначав Р. Гілпін, в сучасній історії **держави завжди знаходились в пошуку передових технологій.** Цей підхід є подібним до трактування терміна «геоекономіка» Е. Луттваком, в якому підкреслюється використання технологій лише заради економіки. На переконання Р. Гілпіна, єдина різниця між лібералами та націоналістами полягає в тому, що ліберали зосереджуються на абсолютних доходах, а націоналісти – на відносних доходах.

Р. Кеохан і Дж. Най [489] економічну силу та економічні інтереси визначали через призму політики економічної взаємозалежності між країнами. Взаємозалежність охарактеризована ними як можливість спільного виграшу і спільних втрат. Вони розрізняють енергетичний потенціал щодо ресурсів (можливостей) та ефективної влади з точки зору результатів (впливу). Здатність до відстоювання своїх інтересів шляхом вміння ведення переговорів автори зводили до поняття «здатність перетворення енергії». В такий спосіб здатність країн відстоювати свої протекціоністські інтенції повністю вбудована в концепцію економічних інтересів.

В економічній сфері, особливо в умовах асиметричної взаємозалежності, в яких одна сторона більше залежить від іншої, здатність країни до здійснення впливу і контролю над ситуацією залежить від ступеня її чутливості та вразливості. Чутливість країн безпосередньо належить до економічних ефектів, наприклад, від торгового ембарго на певний товар чи сировину, а вразливість країни ґрунтується на довгострокових можливостях і ресурсах, потрібних країні, щоб усунути такі ефекти. Звідси слідує, що чим менш вразливою є країна, тим більше її можливості щодо впровадження нових форм протекціонізму.

Роздвоєння форм реалізації єдиного цілого національного економічного інтересу на протилежності потрібно здійснювати так, щоб не втрачалася сама

єдність соціально-економічної форми, і саме змістовно модифікований і такий, що набуває комбінованих, а часом прихованих форм прояву, протекціонізм стає тим інструментом самоідентифікації в умовах ліберального світопорядку, якого так потребує держава зразка XXI століття. Як зазначає М. Серпухов, національна ідея є найбільш вагомим фактором впливу серед інструментів прихованого протекціонізму, адже вона виправдовує підтримку національного товаровиробника без урахування природної конкуренції [228]. Відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів виправдовує застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі, формально не порушуючи її міжнародні зобов'язання щодо інших країн. Крім того, розвиток процесів регіоналізації, модифікація існуючих інтеграційних ініціатив як відповідь на виклики зростаючої конкуренції на тлі усвідомлення ризиків реалізації дезінтеграційних сценаріїв особливо активізувались у XXI столітті, підкресливши динамічність змін як іманентну рису сучасності.

Досвід країн з розвиненою економікою свідчить про існування тенденції до відкритості на засадах переваги вітчизняного законодавства, в яке імплементуються норми, вироблені під егідою міжнародних фінансових та економічних інститутів. Важливо також пам'ятати, що успіху досягають там, де роль національної економіки не нівелюється в системі міжнародних економічних відносин. Лише самодостатня економіка може віднайти баланс між відкритістю, що внаслідок зниження торгових бар'єрів дозволяє уникати високого рівня внутрішніх цін і технічного застою, погіршення умов для експортерів (і, відповідно, бюджетних показників), а також неминучого напруження у відносинах з партнерами та зниження конкуренції у внутрішньому бізнесовому середовищі, з одного боку, та внутрішнім державним регулюванням, з іншого. Водночас нехтування «запобіжників» національного регулювання спричиняє розорення виробників, зростання безробіття, зниження рівня життя громадян, а на прикладі деяких пострадянських країн можна спостерігати втрату цілих галузей промисловості, а також деіндустріалізацію.

Отже, лише поєднання переваг двох напрямів економічної політики

забезпечить прогрес. Національний інтерес має визначити траєкторію, за якої в певних секторах економіки доцільним є зниження торгових бар'єрів або навіть їх скасування. Та водночас варто розуміти, що така тактика не повинна набувати постійного характеру, адже це може спричинити відрив виробництва від реальної внутрішньої та глобальної кон'юнктури. Винятком можуть бути тільки окремі сектори економіки, які безпосередньо забезпечують національну безпеку. Тобто йдеться не про ігнорування відкритості та пов'язаної з нею глобальної взаємодії, а про темпи та конкретні форми інтеграції. Тому стратегією розвитку національної економіки мають бути питання раціонального поєднання принципів вільної торгівлі та державного протекціонізму. І велику помилку допускають там, де принцип відкритості набуває визначальних ознак і перетворюється на абстрактні переваги, яким приписують не властиві та не досяжні для реалізації способи досягнення саморегуляції. Такий підхід закінчується частковою або повною втратою економічного суверенітету, а в кращому випадку серйозною залежністю в системі світогосподарських зв'язків.

Зазначені загрози яскраво проявилися в процесі перетворень у країнах, які мали централізовану планову економіку. Як засвідчили результати, формування відкритої ринкової економіки в цих країнах виявилося відірваним від реальної мети економічного розвитку інструментом конкурентної боротьби. Засади реформування за лекалами міжнародних фінансових інститутів (МВФ, СБ, СОТ, ЄБРР, ОЕСР) фактично набули значення інструментів деіндустріалізації. У підсумку група країн, що пішла шляхом, визначеним цими інститутами, перетворилася на ринок збуту застарілої продукції, на об'єкт розміщення капіталу, коли основні фонди, надра і земля не мають ринкової вартості, а місцевий бізнес у зв'язку з нерозвиненістю та слабкістю, неспроможністю забезпечити довгострокові інвестиції не зміг стати конкурентоспроможним.

Економічна політика перестає бути «продуктом національного виробництва», віддзеркалюючи в собі реакції на ідеологічні запити глобальних інститутів та продуковані ними інституційні правила взаємодії у сфері руху товарів, капіталу, робочої сили, знань та інформації при задоволенні генетично

сформованої потреби у відстоюванні національних інтересів як уособлення національної ідеї в економіці. Так, Світова організація торгівлі (СОТ) та її попередниця Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) разом з Міжнародним валютним фондом (МВФ) сприяли насаджуванню політики лібералізації в сфері торгівлі та капіталу, відтак розділяючи світ за правилом «хто не з нами – той проти нас». Зафіксований на наднаціональному рівні курс на зняття тарифів та бар'єрів модифікував не стільки змістовне наповнення національних інтересів, скільки докорінним чином видозмінював стратегію держави в економічній сфері не лише на зовнішньому ринку, але й на внутрішньому. Іншими словами, взяття на себе зобов'язань щодо сповідування глобальних правил гри, що відповідно визначали можливості координації політик, зменшували вагу економічного суверенітету держави. Слід акцентувати на такому: поверхневе сприйняття курсу на лібералізацію торгівлі чи капіталу як такого, що не зачіпає національний інтерес з причини загального сповідування такої економічної ідеології всіма учасниками міжнародних економічних відносин як оптимальної, не враховує поступову втрату контролю з боку держави не лише над специфікою реалізації та наслідками торговельної і фінансової політик, але й над особливостями здійснення бюджетної і боргової політик особливо в разі виникнення платіжного дисбалансу як результату не тимчасових, а структурних проблем в економіці. Обмежений доступ на ринки приватного капіталу при форсованій лібералізації валютної політики може спричинити підвищений запит на боргове фінансування з боку МВФ, кредити якого надаються на правилах «обумовленості», що означає імперативне виконання країною-позичальницею умов співпраці, які призведуть до очікуваного, на думку експертів, результату.

Попри насаджувану ліберальну ідеологію, не слід ігнорувати досвід нині високорозвинених в економічному сенсі країн, які у своєму розвиткові пройшли етапи внутрішнього державного протекціонізму, що дало їм змогу уникнути збитків та руйнування національної економіки. Водночас процес реформування централізованих планових економік відбувався з відданням однозначної переваги ліберальному варіантові та нехтуванням засад державного

протекціонізму, в результаті чого незворотних втрат зазнали визначальні національні інтереси у сфері безпеки та економічного потенціалу.

Втім, зрозуміло, що сучасні глобалізаційні процеси диктують умови, за яких неможливо проігнорувати світогосподарські зв'язки та розвивати повністю закриту економіку і відмовитися від переваг міжнародного розподілу праці. Як зрозуміло й те, що відмова від державного протекціонізму у формі захисту власної економіки тотожна фінансово-економічним збиткам від наслідування лише ліберальної парадигми ведення господарства. Тому при трансформації економіки дуже важливо проаналізувати як небезпеку, так і реально можливі позитивні наслідки від вжитих заходів. Дилема вимагає, як уже зазначалося, вироблення та дотримання балансу між відкритістю та необхідністю державної підтримки і захисту внутрішнього ринку на засадах науково обґрунтованого протекціонізму, в основі якого визначальним має бути, з одного боку, готовність традиційних бюджето-організуючих галузей до конкуренції та, з іншого боку, формування національної політики реформ, спрямованої на спонукання внутрішніх виробників до роботи в умовах відкритої економіки.

Дуже важливо мати на увазі, що країни з колишньою плановою економікою розпочинали реформи та налагоджувати зовнішню взаємодію, перебуваючи у несприятливих і нерівних умовах, які характеризувались відволіканням ресурсів та недостатнім потенціалом для переходу на якісно інший рівень конкуренції. У цій ситуації важливо зосередитися на визначальних напрямах, які сприятимуть доступу до новітніх технологій, поліпшенню якості продукції, що, у свою чергу, підвищить її конкурентоздатність, залученню інвестицій. Тобто йдеться про необхідність виходити передусім із власних інтересів, які мають органічно вписатися у режим взаємодії зі світовою економікою.

Важливо враховувати шумпетерівську концепцію творчої деструкції, в руслі якої технічний прогрес, іноземні інвестиції відіграватимуть належну їм роль в осучасненні та започаткуванні нових технологій, відмові від неефективних і неконкурентоздатних галузей та створенні нових, здатних не тільки замістити старі, а й наростити прибуток за рахунок сучасних товарів і

послуг. У цьому сенсі протекціонізм постає меркантильною формою лібералізованої економіки [578], адже, з одного боку, використовуючи зарубіжний досвід і, з іншого боку, користуючись інвестиціями, вітчизняна економіка відтак отримує передумови для входження на світові ринки з конкретними конкурентними перевагами, що перетворюються на додатковий ресурс для подальшої модернізації.

Необхідно осмислити, здавалося б, парадоксальну річ: якщо йдеться про стратегічну мету – пошук та посідання належного місця у світогосподарських глобалізованих і лібералізованих економічних зв'язках, тоді саме протекціонізм, особливо на перших стадіях реформування, має відігравати визначальне значення для створення економічно здорової та конкурентоспроможної системи організації внутрішнього господарства. Система має створити передумови для сталого економічного розвитку країни, здатного до конкуренції та самовідтворення. Для досягнення таких цілей виникає потреба на засадах державного протекціонізму виробити правила і норми такої організації господарства, за якої діяльність внутрішніх виробників і закордонних економічних «гравців» об'єктивно відтворюватиме національний валовий продукт.

Як зазначає В. Рокоча, за умов глобалізації світової економіки відбувається процес формування трьох рівнів протистоянь інтересів: 1) мікрорівень, на якому через конкуренцію виборюють максимізацію своєї цільової функції суб'єкти господарювання, домогосподарства та держава; 2) стикування макро- і мікрорівня, де держава як макроекономічний суб'єкт створює рамкові умови для функціонування суб'єктів макрорівня; 3) стикування макро-, мікро- та мегарівня, на якому міжнародні економічні інституції також створюють рамкові умови для економічних суб'єктів, що діють у глобальному економічному середовищі [219, с. 32]. Відтак, слідуючи аргументації автора, запит на протекціоністські інструменти захисту може виникати як на мікрорівні (наприклад, суб'єкти господарювання можуть формувати потребу в субсидуванні, встановленні локалізаційних бар'єрів, пільговому кредитуванні та/або секторальному

протекціонізмі), так і на макрорівні (як частина державної політики, спрямованої на корегування торгового дисбалансу, управління потоками капіталів, використання монетарного потенціалу захисних заходів (політики відсоткових ставок, валютних обмежень, конкурентної девальвації тощо)), враховуючи визначені ліберальні «правила гри» на мегарівні. Більше того, **потреба у балансуванні між запитами глобального і національного економічного середовища стає домінантою трансформації традиційних протекціоністських інструментів у інструменти прихованого протекціонізму або неопротекціонізму**.

Якщо виходити з практичних результатів реформування, то зрозуміло, що в умовах лібералізації та макроекономічної стабілізації (зростання відкритості економік) вітчизняні та зарубіжні виробники діють у межах ринкових викликів, а тому вільно обирають сфери діяльності, що не повністю збігається з теоретичними уявленнями про можливості участі у міжнародному розподілі праці [463]. За обставин, коли потоки капіталу лібералізовано, а економіки країн, що вдалися до реформування, фактично вже є складовою частиною глобалізованого світу, виникає диспропорція між можливостями БНК та іноземних інвесторів і здатністю країн, а фактично – їх нездатністю, самостійно формувати капітал для інвестування за кордон у зв’язку з його нестачею навіть для власних потреб.

Більше того, економічні інтереси держави трансформуються під впливом еволюційних змін в сутнісному наповненні поняття «конкурентоспроможність держави». На думку П. Кругмана, конкурентоспроможність країни, на відміну від конкурентоспроможності фірми, явище в реальності неіснуюче, а тому використовувати теоретично це поняття безглуздо і політично шкідливо. «Одержимість цим поняттям одночасно неправильна і небезпечна» [497, с. 30]. Ті, хто звертається до цього терміна, є або націоналістами, або ідеологізаторами. Вони або не знають, або ігнорують економічну теорію. В їх прагненні використовувати проблему національних конкурентних позицій часто ховається бажання звинуватити сусідів, попросити про привілеї для якоїсь групи або

розвинути неекономічну діяльність. Отже, за логікою міркувань П. Кругмана, економічні інтереси, продиктовані необхідністю забезпечення умов для підвищення конкурентоспроможності країни, є руйнівними через свою протекціоністську природу. Інший підхід до конкурентоспроможності країни міститься в роботах М. Портера. Вперше він був сформульований в рамках концепції конкурентних переваг країни в книзі «Конкурентні переваги націй» [568], де автор протиставив поняття «конкурентні переваги країни» поняттю «порівняльні переваги», що широко використовується в неокласичній теорії торгівлі (дод. В). Застосовуючи створену ним теорію корпоративної стратегії до національного рівня, М. Портер доводить, що переваги (а відповідно і конкурентоспроможність) країни не обумовлені інтенсивністю використання суто галузевих факторів, надлишок яких має країна (що слідує з теорії Хекшера-Оліна) [33].

Найскладнішим у порівняльній перевазі є те, що вона нестатична. З часом вона змінюється – паралельно з інвестиціями, накопиченням людського капіталу і, врешті-решт, із цінами та заробітною платою. Так, у 1970-х роках «азійські тигри» (Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея) були найбільшими експортерами одягу та взуття. За рахунок освічених працівників та низьких зарплат названі країни мали порівняльну перевагу в цій трудомісткій галузі. Втім, наприкінці другого десятиліття XXI ст. в жодній із цих країн майже немає підприємств із виробництва одягу чи взуття для масового ринку. У 1980-х роках XX ст. вони перемістилися у Індонезію, В’єтнам, Бангладеш і Китай, бо через зростання зарплат азійські «тигри» перестали бути закономірним осередком якісного, недорогого і трудомісткого виробництва [235, с. 91]. Отже, порівняльна перевага постійно зміщується зі зростанням доходу та робочого досвіду, накопиченням людського капіталу та освіти. Стратегія й політика зростання спрямована на впровадження та підтримку структурних зрушень і супровідного навчання через уникнення бар’єрів і структурних перешкод для інвестицій у необхідний людський капітал, передачу знань та інфраструктуру.

Конкурентні переваги країни, відтак, є результатом зусиль, вжитих на рівні

фірми (рукотворних) для розвитку нового продукту, здійснення змін, розвитку нових брендів або методів доставки і т. д. – тобто інновацій у широкому сенсі. Згідно з підходом М. Портера, інновації можуть виникнути в будь-якій галузі, де існують умови, що спрямовують і стимулюють інноваційні зусилля, незалежно від факторної інтенсивності. Отже, економічні інтереси країни полягають у забезпеченні умов її конкурентоспроможності. Відповідно, економічний інтерес країни полягає у реалізації протекціоністського потенціалу її економічної політики, що передбачає формування: 1) умов для факторів; 2) умов для попиту; 3) взаємопов'язаних і таких, що підтримують одна одну, галузями; 4) фірмової стратегії та суперництва.

Якщо конкурентоспроможність фірми є результатом її власних зусиль, то зовнішнє середовище, а відтак конкурентоспроможність країни може бути об'єктом державного регулювання [33]. Отже, на думку Т. Гоголєвої, поняття «конкурентоспроможність країни» є похідним, вторинним відносно поняття «конкурентоспроможності фірми» і стосується зовнішніх умов існування і розвитку конкурентної боротьби між фірмами – виробниками благ [33]. Зовнішні умови, формуючись під впливом багатьох факторів, можуть бути більш сприятливими і менш сприятливими (останнє часто буває характерно для країн, що розвиваються, перш за все на ринках наукомісткої та високотехнологічної продукції, на ринках, що характеризуються ефектом масштабу, наявністю монополії, ефекту навчання). Часто менш сприятливі умови неможливо виправити в результаті ринкового саморегулювання. Тоді економічний інтерес країни зумовлює необхідність державного регулювання (в т. ч. й протекціоністської орієнтації), ідея якого полягає в тому, щоб використовувати провали ринку для підвищення конкурентоспроможності країни.

Аналіз конкурентоспроможності країни, навіть у теорії, ніколи не може бути спрямований на повну ліквідацію провалів ринку в сенсі повернення економіки до неокласичного рівноваги. Неокласичної рівноваги на практиці не існує, є лише загальна тенденція, рух у бік досягнення рівноваги. За критерієм

інформаційних і прогностичних обмежень уряди не можуть відтворити «досконалі ринки». Більш важливою є можливість того, що в світі постійних технічних змін, перетворень, пов'язаних із масштабом і сферою спеціалізації економічної діяльності, екстерналій і розширення провалів ринку, стратегічна політика може не тільки спробувати «наблизитися до «ідеального стану ринку», як припускає Дж. Стігліц [626]. Її слід орієнтувати на використання провалів ринку; наприклад, держава може: сприяти поширенню монопольної влади на інші ринки; сприяти переміщенню ресурсів від видів діяльності, які дають низький доход, до тих, які дають високий доход, де мобільність ресурсів гальмується недостатньою інформацією, непередбачуваними витратами на навчання, відсутністю або існуючими взаємозв'язками між інститутами; стимулювати фірми до отримання результатів економії від масштабу, агломерації, кластерів, де вони існують; координувати заходи із налагодження зв'язків між виробничою і технологічною сферою, оскільки технологічні зв'язки не можуть оптимізуватися індивідуально; створювати нові продукти або інноваційні можливості, посилювати або створювати інститути, що здійснюють підтримку.

Подібний підхід відстоюють К. Нагеш і К. П. Галагнер, які висвітлюють конструктивістський потенціал протекціоністських заходів, інтерпретуючи їх як вимушений крок у подоланні ринкових імперфекцій, або провалів ринку (табл. 2.1).

Чим різноманітніше і ширше стають провали ринку, тим різноманітніше можливості держави. Отже, провали ринку як доказ його нездатності відтворити умови ідеальної конкуренції стають виправданням для використання протекціоністських інструментів. Дотримуючись такої логіки міркувань, можна припустити, що ринкові імперфекції трансформують інтереси країни в цілому і економічні інтереси зокрема.

Таблиця 2.1

Інструменти для виправлення неефективності ринкового механізму

Неефективність ринкового механізму	Політичний інструмент
Недолік координування	Експортні субсидії Послідовна тарифікація Повернення мита Кластеризація Забезпечення інфраструктури
Інформаційні зовнішні фактори	Адміністративне керівництво Субсидований кредит Послідовна тарифікація Субсидування підприємницької діяльності Вибірковий дозвіл на патенти
Економія на масштабі/технологічний динамізм	Послідовна тарифікація Вимоги до передачі технології Спільні підприємства Державні дослідження та розробки Обов'язкове ліцензування Вибірковий дозвіл на патенти Державні закупівлі
Формування людського капіталу	Громадська освіта Зайнятість місцевого персоналу Рух персоналу

Джерело: [502]

На нашу думку, **підвищення продуктивної спроможності є системоформуючим інтересом країни**, який виходить за межі суто економіки, перетинаючись із соціальним, екологічним, ресурсозабезпечувальним вимірами. Феномен продуктивності праці полягає ще й у тому, що, з одного боку, її зростання нівелює наслідки протекціоністських заходів, що реалізуються в країнах-партнерах, з іншого боку, якщо країни, що сповідують протекціоністську політику, завдають удару країні, що є об’єктом протекціоністського тиску, остання не матиме іншого виходу, ніж її підвищення. Отже, *економічний інтерес країни полягатиме у сприянні підвищенню ефективності виробництва, підвищенні продуктивності праці, скороченні витрат та заохоченні інновацій. Як результат, індивідуальна боротьба з наслідками вжитих протекціоністських заходів на рівні кожної окремо взятої країни, що страждає від їх проявів, призводить до зростання рівня інноваційності на глобальному рівні, відтак призводячи до відсіювання*

конкурентів, що концентруються на протекціоністській боротьбі, основаній лише на екстенсивному використанні ресурсів. Іншими словами, зростання продуктивності праці і підвищення ефективності використання наявних ресурсів як спосіб нівелювання наслідків протекціонізму породжує запит на нові форми забезпечення умов формування драйверів і реалізації потенціалу точок зростання як способу забезпечення конкурентоспроможності країни.

Протекціонізм зразка XXI ст. має комбінований характер і яскраво виражене національне забарвлення. Впровадження в термінологічний обіг поняття «неопротекціонізм» дозволить синтезувати смислові значення протекціонізму і лібералізму, які зводяться до необхідності задоволення в особі держави нагальних потреб суспільства (тих або інших його суб'єктів). Йдеться про такі потреби як виживання, безпека, а також сталий розвиток. Сам статус цих потреб, характер необхідності, важливості, усвідомлення рангу «державності» дає підставу побачити національні інтереси країни як генетичну основу протекціонізму і лібералізму. Інтереси різних суб'єктів, виявлені, усвідомлені і доведені до рангу національних інтересів, створюють дихотомну єдність протекціонізму і лібералізму, що додає їм соціальної значущості.

Національні економічні інтереси зразка XXI ст., пропущені через горнила глобальних викликів та модифіковані з урахуванням детермінованих на наднаціональному рівні правил співпраці, формуються як реакція на ендогенно продуковані умови господарювання і не можуть не бути орієнтовані на максимізацію спільного виграшу і мінімізацію спільних втрат, що робить їх докорінно відмінними від економічних інтересів зразка XX ст., які уможливлювали сповідування стратегії «розори свого сусіда». Так, скорочення сукупного попиту під впливом рецесії 2008–2010 рр. спонукало національні уряди до пошуку шляхів розширення потенціалу внутрішніх ринків, і всі країни об'єднала мета відновлення темпів зростання світової економіки загалом і торгівлі зокрема. З іншого боку, загальна загроза кліматичних змін об'єднала світову спільноту навколо проблеми ощадливого ресурсокористування та енергозбереження і визначила зміну пріоритетів з екстенсивного на інтенсивний тип господарювання в межах реалізації

стратегії сталого, а подекуди й інклюзивного розвитку. Цілі досягнення економічного розвитку і зменшення його асиметрій у порівнянні з розвиненими країнами шляхом відстоювання економічного суверенітету (для країн, що розвиваються) або боротьба за збереження (для розвинених країн) чи поширення економічного впливу (для країн, що розвиваються) стають домінантами трансформації класичного протекціонізму [452] в неопротекціонізм, який синтезує в собі як форми традиційного протекціоністського захисту, так і новітні його форми. Саме це унеможливлює використання для аналізу сучасної міжнародної економічної та інтеграційної політики як терміну «новий протекціонізм» – адже за змістом останній мав би докорінним чином відрізнятись від «традиційного», – так і терміну «протекціонізм» через невідповідність його категоріального апарату відтворити логіку його модифікацій.

2.2. Глобальна економічна нестабільність як середовище становлення неопротекціонізму

Економічна нестабільність – це виклик, який породжує прагнення держав вдаватися до протекціоністських заходів з метою стабілізації національних економік. Як свідчить практика, взаємопов’язаний і взаємообумовлений характер усіх факторів економічної політики сприяє формуванню здатної до динамічного пристосування змішаної економіки [638]. Передусім йдеться про стабілізаційно-відтворювальну роль [412] протекціонізму. Крім того, регулювання інвестиційних потоків захищає внутрішню економіку від несприятливих зовнішніх впливів, підвищує її здатність протистояти виникаючим дисбалансам. Протекціоністські заходи в цілому спрямовані на реалізацію основної мети протекціонізму – адаптації до нової економічної ситуації та відтворення економічного потенціалу держави [322]. Похідними є завдання з визначення та застосування інструментів впливу на об’єкти протекціоністської політики.

Протекціонізм нерозривно пов'язаний з бюджетно-податковою, грошово-кредитною і митною політикою країни, що разом є засобом макроекономічної стабілізації, застосування якого спрямовано на стимулювання або стримування діяльності зовнішнього сектору економіки. Визначальним при виборі напряму впливу є створення умов, за яких національна економіка, здобуваючи характеристики конкурентоспроможності шляхом формування відповідної структури внутрішнього господарства, забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності зовнішнього сектору, здатного витримувати виклики світових ринків. Протекціоністські заходи, що стосуються внутрішньої економіки, об'єктивно сприяють ефективності зовнішнього сектору, хоча такі заходи згідно з національною зовнішньоекономічною стратегією через монетарну та бюджетно-податкову політику мають вплив на весь спектр зовнішньоекономічної діяльності.

Змішана економіка, коли держава визначає критерії регулювання з метою встановлення балансу між інтересами бізнесу та потребами соціально-економічного розвитку країни, дає змогу віднайти раціональну структуру внутрішнього господарства і використати потенціал НДДКР. У такий спосіб забезпечується реалізація завдань постійного осучаснення економіки, її сталого зростання, що неодмінно сприятиме підтриманню належного рівня національної безпеки. Інакше кажучи, державний протекціонізм покликаний надати підтримку національному бізнесові у конкурентній боротьбі на світових ринках. Заходи протекціонізму мають подвійну мету. По-перше, держава сприяє зростанню конкуренції у тих сферах і галузях, де можливості національних виробників порівнянні з потенціалом закордонних економічних гравців, або ж з причин абсолютної відсталості вітчизняних секторів, подальший розвиток яких неможливий без залучення досвіду, технологій і коштів зарубіжних виробників. По-друге, держава перекриває доступ до тих сфер і галузей, які, з одного боку, не готові до конкуренції, але, з іншого боку, діяльність яких безпосередньо пов'язана з потребами забезпечення національної безпеки взагалі та економічної

зокрема. Така діалектична єдність спроможна започаткувати процеси сталого національного розвитку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Класифікаційні ознаки класичного протекціонізму

Вид	Мета	Об'єкт впливу	Інструменти впливу	Тип протекціонізму	Види суміжних політик, спрямованих на реалізацію мету	Важелі регулювання	Рівень регулювання
Стратегічний	Стратегічний захист національних інтересів та/ або структурна трансформація національної економіки	Структура економіки	Структурна політика	Комплексний	Регуляторна Зовнішньоторговельна Бюджетна Фінансова Монетарна	Обмежувального/ стимулюючого характеру Прямого / непрямого впливу Цінові / нецінові	Національний
		Галузь сільського господарства	Сільсько-господарська політика	Аграрний	Регуляторна Фінансова Бюджетно-податкова Зовнішньоторговельна Структурна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/ непрямого впливу Цінові/ нецінові	Неурядові організації (Базельський комітет) Глобальний (ГАТТ/ГАТС) Інтеграційний (на рівні об'єднань (ЄС)) Державний
		Енергетична галузь	Енергетична політика	Енергетичний	Регуляторна Технологічна Фінансова Регуляторна		
		Ресурсоємні галузі	Сировинна політика	Ресурсний			
		Високотехнологічна галузь	Технологічна політика	Технологічний			
		Фінансовий сектор	Інноваційна політика	Фінансовий			
		Інвестиційна галузь	Інвестиційна політика	Інвестиційний	Грошово-кредитна Бюджетно-податкова		
Регулярний	Стратегічно-тактичний захист національних інтересів	Галузі «точок росту»	Структурна політика Інноваційна політика	Галузевий Інвестиційний Технологічний	Бюджетно-податкова Зовнішньоторговельна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/ непрямого впливу Цінові/ нецінові	Національний Регіональний
		Працемісткі галузі	Технологічна Бюджетно-податкова				
Ситуаційний	Тактичний захист національних інтересів	Промислова концентрація Доходи населення Міграція	Регіональна політика	Селективний Соціально-орієнтований	Бюджетно-податкова	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/ непрямого впливу Цінові/ нецінові	Регіональний в межах держави
			Соціальна політика		Грошово-кредитна		
			Міграційна політика		Регуляторна		

Джерело: укладено автором

Адже державний протекціонізм тоді спонукає вітчизняних виробників до просування на міжнародні ринки завдяки освоєнню технологій і сфер, що забезпечують отримання найбільшої частки доданої вартості. Зрозуміло, цього можна досягти за умови отримання доступу до передових технологій та перебування у конкурентному середовищі, що неодмінно створить передумови для саморозвитку. У цьому сенсі протекціонізм є інструментом формування

структурної політики держави. При виробленні протекціоністських заходів до уваги має братися реальний стан національної економіки у зв'язку з тим, що від цього залежить використання урядом певного набору інструментів та ресурсів [639].

Практика свідчить, що завдяки вищому потенціалу економічно розвинені країни захищають власні інтереси на внутрішньому і світовому ринках, використовуючи так званий випереджаючий протекціонізм. Це означає, що у такий спосіб досягається безперервність економічного розвитку щоразу на новому виткові з урахуванням досягнень національного та світового науково-технічного прогресу та збереження домінуючого стану не тільки на ринках, а й загалом у світі.

Крім того, розвинені країни, вимагаючи від інших слідувати принципам лібералізму, захищають власний ринок заходами, що фактично суперечать задекларованим цілям глобалізованої економіки, оскільки вони запроваджують високі митні збори, недосяжні для решти світу технічні вимоги, державне субсидування сільськогосподарських виробників та інших галузей, діяльність яких є складовою забезпечення високого рівня національної безпеки в широкому сенсі, а також витрачають значні кошти для підтримки власних експортерів. Т. Гордєєва, з посиланням на М. Джонсона, такий протекціонізм визначає як **прямий**, коли фіксуються зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції), або **прихований**, що характеризується зловживанням національними стандартами або дискримінаційним застосуванням національного оподаткування для зниження конкурентоспроможності імпортних товарів у порівнянні з вітчизняними (див. Дод. Г) [35]. У вчених [322; 362] немає одностайності у визначенні **прихованого протекціонізму** (*англ. hidden/murky protectionism*). Зокрема, під ним розуміють:

– *застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі без формального порушення міжнародних зобов'язань щодо інших країн з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів;*

– *різноманітні бар'єри немитного характеру*, що створюються на шляху торгівлі органами центральної державної і навіть місцевої влади. Вони включають технічні бар'єри – вимоги стосовно дотримання національних стандартів, одержання сертифікатів якості імпортної продукції, специфічного пакування і маркування товарів, дотримання певних санітарно-гігієнічних норм; внутрішні податки і збори (ПДВ, акцизи, податок на продаж); державні закупівлі переважно місцевої продукції та дискримінацію проти іноземної; вимогу щодо вмісту місцевих компонентів у вироблених товарах, аби підтримати зайнятість і обмежити імпорт;

– *захист із використанням немитних методів*, в тому числі методів внутрішньої А;

– *обхід правового регулювання*, який використовуються для дискримінації іноземних товарів, компаній, працівників та інвесторів, наприклад маніпулювання регулюванням охорони здоров'я та безпеки.

Ю. Серпухов визначає такі функції прихованого протекціонізму: *регулюючу*, яка полягає у здійсненні регуляторної функції держави на внутрішньому ринку з метою регулювання ринкових механізмів попиту або пропозиції, що дозволяє збалансувати ринкову ситуацію та попередити кризові явища; *стимулюючу*, яка спрямована на захист продукції вітчизняних виробників від конкуруючої імпортної продукції або підтримку експортерів на зовнішніх ринках з метою пожвавлення економічного прогресу підприємства, галузі та країни в цілому; *дискримінуючу*, яка спрямована на створення нерівномірних умов у зовнішній торгівлі для окремих країн або товарів з метою посилення власного впливу на конкретну країну чи групу країн. Також використання окремих інструментів прихованого протекціонізму спрямовано на дискримінацію імпортних товарів з метою підтримки власних товаровиробників [228] (табл. Г.1 додатку Г).

К. В. Вотсон і С. Джеймс [682] визначають нормативний[16] протекціонізм як використання регуляторної політики з метою дискримінації іноземних фірм. Різноманітні бар'єри немитного характеру (табл. 2.3) або так званий **нормативний протекціонізм** доповнюють **тарифні інструменти** протекціонізму. Скорочення рівня тарифів, з одного боку, та більш низькі транспортні й комунікаційні витрати, з іншого, мінімізували як штучні, так і природні перешкоди в торгівлі. Це, в свою чергу, означає зростання дислокаційної залежності виробництва від нормативних факторів.

Таблиця 2.3

Класифікація нетарифних заходів

Заходи стосовно імпорту	**Технічні заходи**	**A**	Санітарні і фітосанітарні заходи
		B	Технічні бар'єри в торгівлі
		C	Перед-відвантажувальна інспекція та інші формальності
	Нетехнічні заходи	**D**	Обумовлені заходи торгового захисту
		E	Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони і заходи кількісного контролю
		F	Заходи контролю над цінами, включаючи додаткові податки і збори
		G	Фінансові заходи
		H	Заходи, що зачіпають питання конкуренції
		I	Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи
		J	Обмеження щодо збуту
		K	Обмеження щодо післяпродажного обслуговування
		L	Субсидії (за винятком експортних субсидій, що стосуються розділу P)
		M	Обмеження щодо державних закупівель
		N	Інтелектуальна власність
		O	Правила походження
	Заходи стосовно експорту	**P**	Заходи, що стосуються експорту

Джерело: [93]

Отже, незначні відмінності в технічних нормах можуть мати великий вплив на виробництво, що робить технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) – імплементовані

[16] Слід визнати: «нормативний захист» є лише одним із пояснень для десятків тисяч заходів, які продовжують істотно гальмувати торгівлю вже протягом десятиліть. Більшість цих заходів, за висловом Р. Болдуіна і Ф. Мартіна, «невинні, якщо розглядати їх відокремлено одне від одного, але заплутані разом вони здатні значно фрагментувати світові ринки» [323, с. 9]. Автори навіть пропонують дещо образне порівняння, зазначаючи таке: «Зниження тарифів, по суті, було, як осушення боліт. Нижній рівень води показав всі корчі і пні нетарифних бар'єрів, які ще повинні бути розчищені. За минулі тридцять років ми стали свідками завершення болотного осушення, але пні почали рости; три десятиліття посилення регулювання торгівлі товарів, більшість з яких було прийнято чисто з розрахунку внутрішньої політики, стали ескалацією регуляторного захисту» [323, с. 10].

правила і норми, які контролюють продаж товарів на конкретному ринку через запровадження обов'язкових характеристик продукції або особливостей протікання виробничих процесів – дієвим інструментом протекціонізму. Є два різні аспекти цього контролю: зміст норми і процедури тестування, необхідні для демонстрації того, що вироби відповідають нормі. Вертикальні норми ТБТ включають норми, які можна охарактеризувати як помірно жорсткі. Однак більш поширеними є горизонтальні норми. Багато технічних бар'єрів у торгівлі виникає тоді, коли субнаціональний уряд приймає специфікацію продукту місцевої фірми в якості норми[17].

Прихований протекціонізм на сучасному етапі використовується дуже активно. І хоча він існував і до світової кризи, у посткризовий період його використання значно зросло. У той час як уряди в основному дотримувалися обіцянок щодо запобігання використання протекціонізму часів 1930-х років, саме прихований протекціонізм застосовується надзвичайно активно. Наприклад, США незначно розширили протекціоністські заходи з настанням кризи, оскільки про них потрібно доповідати СОТ, а от, наприклад, застосування більш жорстких технічних стандартів не вимагає такого звітування, і тому подібні засоби стали використовуватися частіше. Зокрема, Дж. Бхагаваті та Р.Е. Х'юдек [333] ***«новим протекціонізмом» називають тенденцію обходити правила СОТ використовуючи лазівки в угодах та встановлюючи такі типи бар'єрів, які не регулюються відповідними угодами*** (табл. 2.4).

У зв'язку з цим у 2012 році в **Global Trade Alert** було зазначено, що «правила СОТ змінили скоріше структуру, а не кількість протекціоністських заходів» і що «*більшість із десяти найбільш популярних інструментів протекціонізму не піддається або майже не піддається регулюванню СОТ*». До

[17] Наприклад, Франція і Німеччина регулюють характер допустимих електричних вилок, хоча обидва стандарти здатні забезпечити однаковий рівень безпеки у використанні для споживачів і не впливають на ціну виробництва. Втім, такі норми підвищують вартість французьких виробників у Німеччині (оскільки німецькі фірми не повинні змінювати свій продукт для задоволення правил, в той час як французькі фірми змушені це робити) і вартість продукції німецьких фірм, що експортують до Франції. Звісно, сам факт того, що стандарти і правила гальмують торгівлю і конкуренцію, в жодному разі не є аргументом для їх скасування. Але основна проблема зловживання технічними бар'єрами пов'язана із визначенням відповідності встановлених норм суспільним інтересам або інтересам протекціоністів.

таких інструментів укладачами зазначеного звіту включено [322]: фінансову і державну допомогу; нетарифні бар'єри; експортні податки; заходи щодо інвестицій; правила міграції; експортні субсидії; обмеження у галузі державних закупівель; заборону на імпорт.

Таблиця 2.4

Ступінь порушень умов світової торгівлі за кольоровими індикаторами GTA

Кольоровий індикатор	Характеристика заходів
Червоний	Захід впроваджений і майже однозначно є дискримінаційними проти іноземних комерційних інтересів; Захід впроваджений і може містити дискримінацію проти іноземних комерційних інтересів.
Жовтий	Захід оголошений або розглядається і буде (у разі впровадження) майже однозначно дискримінаційним проти іноземних комерційних інтересів; Захід оголошений і включає лібералізацію на недискримінаційній основі (наприклад, країна найбільшого сприяння (MFN)).
Зелений	Захід впроваджений і виявлено (після розслідування) його недискримінаційний характер; Захід впроваджений, не включає подальшої дискримінації та покращує транспарентність торгових політик країни.

Джерело: Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert [450]

Використання нетарифних бар'єрів сильно корелює з рівнем доходу економіки. Країни з високим рівнем доходів, як правило, використовують нетарифні бар'єри частіше, ніж країни з низьким або середнім рівнем доходу. Незважаючи на різницю в реалізованій кількості нетарифних бар'єрів, їх відносна важливість порівняно з традиційними заходами захисту торгівлі або збільшенням тарифів також відрізняється залежно від рівня доходу. Реалізація нетарифних бар'єрів значною мірою коливається в різних країнах. США ввели найбільшу кількість нетарифних бар'єрів. Зі скасуванням 800 нетарифних бар'єрів уряд США здійснив удвічі більше заходів протекціоністської політики у порівнянні з індійським урядом, який посідає друге місце. Дві країни БРІКС – Індія та Росія – обіймають другу і третю позиції серед країн, які найбільше реалізували нетарифні бар'єри, з 310 і 204 вжитими заходами відповідно. Більші

європейські економіки, такі як Німеччина, Великобританія та Франція, запровадили від 50 до 100 нетарифних бар'єрів, що становить лише одну десяту частину загальної кількості нетарифних бар'єрів, реалізованих США.

Субсидії та заходи державної допомоги становлять найбільшу кількість впроваджених нетарифних бар'єрів. Ці заходи здебільшого зумовлені масштабною фінансовою підтримкою, наданою вітчизняним компаніям, які дискримінують іноземних конкурентів. Понад 500 випадків надання фінансової підтримки було зафіксовано в період між 2009 та 2017 роками. Серед інших важливих субсидій та інструментів державної допомоги – державні позики, допомога та податки або соціальне страхування. Вимоги щодо локалізації у сфері державних закупівель є другими за частотою застосовуваними бар'єрами, з понад 360 запровадженими обмеженнями [697]. З метою уникнення та запобігання негативним наслідкам кризи країни Старої Європи застосовували традиційну політику протекціонізму проти країн, які не є членами ЄС. Така політика включала імпортні квоти і нетарифні заходи, а також нові протекціоністські стратегії, такі як експортні квоти, невидимі торгівельні перешкоди, урядові кредити підприємствам стратегічних галузей економіки тощо.

Такий підхід розвинених країн і масштаби їх втручання у промислову політику змушують в ході теоретичного осмислення робити адекватні висновки саме на підставі конкретних дій, а не декларацій, і сміливіше заявляти про право та життєву необхідність для країн, що стали на шлях реформування, вдаватися до прямого державного регулювання, особливо сфер, пов'язаних як із поточним забезпеченням життєдіяльності, так і з перспективою розвитку внутрішнього господарства.

Існують значні відмінності у підходах різних інститутів до трактування протекціонізму (табл. Д.2. дод. Д).

1. Набір політичних інструментів. Цей підхід ґрунтується на положенні про фрагментацію світової торгівлі з розширенням глобальних ланцюгів створення вартості, поширенням цифрових технологій (т. зв. «діджіталізацією» економіки) і зростанням торгівлі послугами. Часто вибір інструментів залежить

від наявності даних, наприклад, про тарифи і заходи із захисту торгівлі. Значним недоліком цього підходу є його вузькість, і через це він не придатний для комплексних досліджень міжнародної торгівлі.

2. Відповідність/законність заходів у контексті СОТ. Перевагою підходів, спрямованих на визначення відповідності того чи іншого заходу угодам СОТ і/або його законності в рамках СОТ, є їх легітимність у широкому сенсі. Однак їх основним недоліком є той факт, що угоди з міжнародної торгівлі є суто політичними домовленостями і не ґрунтуються на систематичному аналізі природи протекціонізму. Крім того, багато нових інструментів захисту інтересів країн не підпадають під «класичне» визначення протекціонізму. Цей підхід, не будучи багатоосяжним, ризикує, не відтворивши сучасні тенденції в міжнародній економічній політиці, не забезпечити належних механізмів реакції і протидії наростаючому протекціонізму. Якщо в основу визначення протекціонізму покладено законність (незаконність) згідно з правилами СОТ, тоді, наприклад, за межами цього визначення опиняться майже всі сучасні тарифи, що робить його вразливим перед критикою опонентів.

3. Підхід, оснований на намірах. Цей підхід є найбільш інтуїтивним з-серед інших підходів. Крім іншого, запровадження протекціоністських заходів припускає, що політики мають намір щось захистити (робочі місця або всю промисловість). Недоліком цього підходу є те, що він вимагає від експертів знання мотивів політиків, які є часто різноманітними і складно розпізнаються. Через це його не дуже просто застосовувати на практиці. Крім того, підходи, основані на намірах, спонукають політиків до висловлювання несправжніх мотивів для заходів, що впливають на торгівлю [553].

4. Торговельні обмеження. У цьому підході використовуються критерії для визначення того, чи є заходи обмежувальними для торгівлі. Крім того, чіткі критерії дозволяють проводити компаративний аналіз вжитих країнами заходів у розрізі галузей, інструментів і видів торговельних потоків. Водночас визначення обмежень для торгівлі зазвичай потребує оцінювання того, чи призводять заходи до скорочення торгівлі, тобто оцінювання, яке може стати суб’єктивним, якщо

при цьому не оцінено фактичний вплив на торгівлю. Більше того, кількісне оцінювання впливу на торгівлю пов'язано зі значними проблемами з даними і методологією. Іншою проблемою цього підходу є той факт, що існує багато прикладів, коли впровадження того чи іншого державного заходу, яке всіма розглядається як розумна політика, може в результаті привести до скорочення торгівлі. Під цю категорію підпадає більшість оцінок санітарних і фітосанітарних заходів або технічних бар'єрів у торгівлі. З іншого боку, заходи на рівні країни, які зазвичай пов'язуються з протекціонізмом (як то субсидії та заходи на підтримку експорту), можуть призвести до збільшення торгівлі.

5. Дискримінація. Критерії для виявлення спрямованості заходів на дискримінацію іноземних фірм або інших комерційних інтересів є ключовою характеристикою дискримінаційного підходу. Перевагою такого підходу є теза, що недискримінаційна норма має міцну правову основу в основних угодах СОТ. Крім того, можна стверджувати, що той чи інший протекціоністський намір впроваджується, коли ставлення до іноземних економічних суб'єктів є менш сприятливим, ніж до їх національних колег. Його недоліком є те, що він не включає всі заходи, які обмежують або викривлюють торгівлю, наприклад санітарні і фітосанітарні заходи, які обмежують торгівлю, не будучи основані на «достатніх наукових доказах» і/або на «об'єктивних оцінках ризику».

6. Викривлення ринку. Цей підхід спрямований на визначення того, чи викривлюють заходи ринки. Іншими словами, його метою є оцінювання не стільки впливу на торгівлю як таку, скільки впливу на ефективність ринків. Фактично він спрямований на визначення заходів, що негативно впливають на добробут. Він, знову ж таки, приваблює з теоретичної точки зору, але важко зрозуміти, як його застосовувати в більш широкому контексті. Врешті-решт, регуляторні системи багатьох країн обмежують конкуренцію і викривлюють ринки, не поділяючи при цьому суб'єктів на іноземних і національних. Отже, підхід, оснований на викривленні ринку, не дозволяє побачити чітку межу між політичними заходами щодо торгівлі і національною регуляторною системою [553].

Попри чисельність підходів до аналізу протекціоністських проявів у системі міжнародних економічних відносин, слід визнати апроксиматичність висновків кожного з них, адже межа між протекціонізмом як наступом на ідеї вільного ринку та протекціонізмом як інструментом реалізації потреб економічної безпеки держави є вкрай хиткою та ілюзорною. В залежності від позиції, якої дотримується той експерт, який фактично виносить вирок відповідності чи невідповідності вжитих країною заходів засадам вільної конкуренції, і від того, по який бік оцінюваних подій він знаходиться, будь-який інструмент протекціонізму може бути інтерпретований як захисний чи наступальний з огляду на дивергенції глобального економічного розвитку, проявлені в соціально-економічній стратифікації світу [567].

Показовим у цьому сенсі є регулювання потоків ПІІ, яке виокремлює п’ять із дев’яти проаналізованих інститутів у своїх підходах до інтерпретації країни як носія протекціоністських інтенцій, а ще двома – Європейською Комісією і Торговим представництвом США – згадується в більш загальному понятті «інвестиції». Як і у випадку з контролем за рештою факторів виробництва – товарами і послугами, інвестиції виступають детермінантою економічного зростання та/або інструментом врегулювання платіжних дисбалансів. Слід визнати, що хоча згідно з отриманими М. Сімінеску [608] результатами в більшості країн ЄС-28 (19 з 28) ПІІ виступають двигуном економічного зростання, і високий рівень ВВП сприяє збільшенню обсягу ПІІ, існування розбіжностей в ефектах ПІІ в межах країн-членів ЄС свідчить, що ці країни мають різні можливості щодо їх стимулювання або обмеження. Менша схильність деяких країн до застосування протекціоністських заходів у сфері регулювання ПІІ може бути обумовлена не стільки старанним сповідуванням ними глобальних правил співіснування між країнами, які регулюють систему міжнародних економічних відносин, скільки економічною доцільністю. А для інших країн відмова від лібералізації потоків капіталу – внаслідок структурних обмежень їх економік – може обумовлюватись і виправдовуватись проблемами

економічної безпеки[18].

Для більшості країн галузеві обмеження на іноземну власність на капітальні активи є найбільш поширеною формою дискримінації іноземних інвесторів. Країни часто запроваджують подібні обмеження, щоб дати національним інвесторам можливість участі в рентних прибутках від реалізованих проектів, і в очікуванні того, що участь національних інвесторів сприятиме посиленню зв'язків із національною економікою, прискоренню передачі технологій та іншим потенційним побічним ефектам. Але питання про те, чи дійсно сприяють вимоги до спільних підприємств або обмеження на іноземну власність на капітальні активи досягненню цих спіловер ефектів, залишається відкритим. Багато інвесторів віддають перевагу мажоритарній власності, і тому обмеження на капітальні активи можуть стримувати потенційних інвесторів.

Слід підкреслити, що масштаби обмежень також значно різняться за галузями. Хоча деякі країни все ще застосовують горизонтальні заходи, які негативно впливають на всіх іноземних інвесторів, такі як механізми дозволу на іноземну власність на землю або її заборони, більшість обмежень на іноземну власність має галузевий характер. Загалом ПІІ в переробній промисловості допускаються без обмежень, крім випадків, коли горизонтальні заходи застосовуються в усіх її галузях, але багато галузей видобування та послуг залишаються частково закритими для іноземних інвесторів, чим стримується потенційне зростання продуктивності на макроекономічному рівні. Навіть у країнах ОЕСР обмеження на іноземні інвестиції залишаються в деяких ключових секторах інфраструктури, таких як енергетика і транспорт. Галузева

[18] Показовим тут є аналіз інвестиційних відносин між США та КНР, які еволюціонували від односпрямованих потоків (зі США у КНР) до взаємних (зі США у КНР, з КНР до США). Для американських споживачів ПІІ з КНР можуть допомогти збільшити вибір товарів, знизити ціни, а також сприяти інноваціям. Для американських фірм ПІІ з КНР означають кращі ціни для тих, хто хоче продати свої активи, збільшення кількості потенційних партнерів, а також більшу відповідність китайських конкурентів світовим нормам. Для місцевих американських громад ПІІ з КНР можуть збільшити: кількість робочих місць; надходження до бюджетів; інвестиції у НДДКР і обмін знаннями. Водночас збільшення інвестицій з КНР підсилюватиме застарілі виклики і двосторонню напругу в разі, якщо лідери не діятимуть відповідно до ситуації [595]. В США зростання китайського впливу, існуючі асиметрії в доступі до ринків, роль державних китайських компаній, а також зміна політики КНР на користь технологічної сфери і секторів економіки з високою доданою вартістю підсилили заклики до розширення моніторингу інвестицій за межі питань лише національної безпеки та включення до порядку денного аналізу «чистої кінцевої вигоди», подібно до того, як це зробили свого часу Канада і Австралія.

модель обмежень є майже однаковою і в передових країнах, і в країнах із ринками, що формуються, але масштаби обмежень вище в останній групі країн [656].

І. Борхерт, Б. Гутіз і Мату [338] обчислювали показники торгових обмежень на послуги. Авторські розрахунки охоплювали п'ять основних секторів: фінансові послуги, телекомунікаційні послуги, роздрібну торгівлю, транспорт і професійні послуги, а також різні моделі надання цих послуг через кордони і через закордонні інвестиції. Показник міг приймати значення від 0 (абсолютно вільний) до 100 (повністю закритий), а бар'єри варіювались залежно від сектору послуг, але середній рівень був достатньо високий.[19] Згідно з даними спостережень, бар'єри є відносно низькими в галузі телекомунікацій та відносно високими у сфері транспорту і професійних послуг. Вони також варіюються в залежності від регіону: Латинська Америка майже так само відкрита, як країни ОЕСР, в той час як Азія і Близький Схід мають високі бар'єри. Як і у випадку товарів, суттєвість бар'єрів корелює з рівнем розвитку країни. Це означає, що під час міжнародних переговорів все більше уваги приділятиметься послугам та прямим іноземним інвестиціям.

Прикметно, що якщо індекс рестрикційності послуг розробляється як Світовим банком, так і окремо ОЕСР, який, серед іншого, є ще й упорядником індексу рестрикційності ПІІ, окремо не запропоновано індекс, що враховував би регуляторні викривлення потоків товарів. Більше того, торговельна та інвестиційна політики є сильно взаємопов'язаними, і ре-регуляція сфери торгівлі може опосередковано передбачати приховану регуляцію потоків інвестицій, і навпаки, впровадження заходів зі стимулювання інвестиційних потоків здатне істотно трансформувати структуру експортно-імпортних операцій країни, а отже – позначитись на стані платіжного балансу не лише в частині балансу руху капіталів, а й через поточний платіжний баланс (табл. 2.5).

[19] Цей показник не може бути порівняний із тарифами, але чим далі його значення від нуля, тим менш відкритою є країна.

Таблиця 2.5

Торговельна політика та інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею

Торговельна політика	
Політика щодо імпорту	***Політика щодо експорту***
Нетарифні бар'єри (НТБ) Імпортні квоти (обмеження на добровільний експорт, наприклад японських автомобілів) Імпортні ліцензії Передоплата за імпорт Антидемпінг Спеціальне маркування Здоров'я і безпека Митна процедура Акцизні документи Субсидії національним виробникам Вимоги щодо місцевого компонента Державні контракти	Фіскальні стимули Експортні кредити і гарантії Цільовий експорт Закордонні агентства сприяння експорту Вільні економічні зони (особливі експортні зони) або території пріоритетного розвитку Заборона на експорт товарів стратегічного призначення Маніпуляції з обмінним курсом
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею	
Торговельні заходи	***Вплив на ПІІ***
Тарифи, кількісні обмеження на імпорт Регіональні угоди про вільну торгівлю Правила походження Особливі експортні зони Експортний контроль Фінансування експорту Угоди про негрошову торгівлю Здоров'я, безпека і національні стандарти	Заохочує до імпортозаміщувальних ПІІ Сприяє ПІІ в країнах-членах регіонального об'єднання Заохочує до експортно-орієнтованих ПІІ Заохочує до експортозаміщувальних ПІІ Змінює галузевий баланс ПІІ

Джерело: [324]

Звертає на себе увагу той факт, що згідно з вищезгаданими підходами Світового банку та ОЕСР перешкоди на шляху руку робочої сили розглядаються в більш широкому контексті – як перешкоди на шляху руху людей без зазначення ступеня їх кваліфікації; отже, перешкоди стосуються імміграції як такої. Причина не стільки полягає у відстоюванні високих ідеалів гуманізму, скільки лежить у площині макроекономічних взаємозалежностей. Твердження, що імміграція має більш важливі наслідки для ринку праці, ніж торгівля, не є науково обґрунтованим. У стандартній моделі торгівлі Хекшера-Оліна не можна аналізувати торгівлю і рух факторів виробництва незалежно один від іншого. Р. Манделл ще у 1957 р. розглядав імміграцію і торгівлю як ідеальні замінники. Якщо країна обмежує імміграцію, це стимулює торгові потоки; якщо країна запроваджує тарифи, це стимулює імміграцію. Тільки шляхом обмеження

торгівлі, імміграції та потоків капіталу країна дійсно дистанціюється від світової економіки.

У нових моделях торгівлі, які обґрунтовують торгівлю через зростаючу віддачу або через відмінності в технологіях у різних країнах, імміграція відіграє більшу значну і особливу роль. Передача технологій через осіб, що пройшли навчання в розвинених країнах, до найменш розвинутих країн може значно поліпшити добробут цих країн за рахунок розвинених країн. Імміграція з найменш розвинених країн у розвинені країни, яка поширює передові технології серед більшої кількості працівників, знижує умови торгівлі розвинених країн. Водночас рух високоосвічених працівників з найменш розвинених країн у розвинені країни може покращити добробут розвинених країн через переїзд най здібніших працівників із найменш розвинутих країн.

Слід визнати, що в кожному із розглянутих підходів дискримінація і обмеження торгівлі згадуються як іманентні його (підходу) прояви. Дискримінаційні тарифи та обмеження торгівлі як домінуючі інструменти в одних підходах співіснують з експортними субсидіями, що дискримінують імпортерів не обмежуючи при цьому імпорт, в інших підходах. І навпаки, існує цілий діапазон технічних бар'єрів у торгівлі та санітарних і фітосанітарних заходів[20], які обмежують торгівлю, не обов'язково розрізняючи іноземних і вітчизняних економічних операторів. Отже, можна чітко виокремити два підходи до визначення природи протекціонізму – дискримінаційний і рестрикційний (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Підходи до протекціонізму: дискримінаційний VS обмежуючий торгівлю

	Обмежує торгівлю	**Не обмежує торгівлю**
Дискримінаційний	Тарифи, квоти	Експортні субсидії
Недискримінаційний	Окремі технічні бар'єри у торгівлі та санітарні й фітосанітарні заходи	Пруденційні, недискримінаційні, регулювання, що не обмежує торгівлю

Джерело: [572]

[20] Санітарні або фітосанітарні заходи включають усі відповідні закони, постанови, нормативні акти, вимоги та процедури, у тому числі критерії кінцевого продукту; виробничі процеси та способи виробництва; процедури випробувань, інспекції, сертифікації та ухвалення; карантинні режими, в тому числі відповідні вимоги щодо перевезення тварин чи рослин або щодо матеріалів, необхідних для їх виживання під час перевезення; положення щодо відповідних статистичних методів, процедур відбору та методів оцінки ризику; вимоги щодо пакування та етикетування, які безпосередньо стосуються безпечності продуктів харчування.

Водночас, застосовуючи запропонований класифікаційний підхід для аналізу міжнародної торгівлі у XXI столітті, **визнаємо його обмеженість та сконцентрованість власне на торгівлі.** Хоча експортні субсидії можуть зашкодити експортним можливостям інших країн, вони призначені для стимулювання експорту країни. У цьому сенсі вони не обмежують торгівлю. Однак у разі, коли чисті виграші від міжнародної торгівлі під впливом експортних субсидій зменшуються, експерти визнають їх можливості щодо «викривлення» («спотворення») ринків (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Порівняння впливу політики на недосконалості ринку певної країни і на ПІІ в цю країну (згідно з підходом Т. Л. Брюера)

	Вплив на недосконалості ринку	
Вплив на ПІІ	**Зростання**	**Зниження**
ЗРОСТАННЯ	Протекціоністська політика щодо імпорту Слабкий захист прав інтелектуальної власності Субсидії на ПІІ, що надходять до країни Заниження обмінного курсу Слабка політика щодо конкуренції Дискримінація іноземних (не національних) фірм при закупівлях Технічні стандарти	Лібералізація режиму ПІІ Приватизація Конвертованість національної валюти Антидемпінгова політика Імпортні мита на субсидований експорт із інших країн Національний режим Сильна політика щодо конкуренції Дебати стосовно імпорту для експортно-орієнтованих ПІІ Лібералізація обмежень на торгівлю
ЗНИЖЕННЯ	Завищення обмінного курсу Обмеження на ПІІ, що надходять до країни Контроль цін Обмеження на імпорт Обмеження на імпорт, сплачуваний з ресурсів ПІІ Контроль експорту, виробленого за рахунок ПІІ Обмеження на доступ до капіталу Обмеження на репатріацію капіталу	Активне впровадження антимонопольної політики Активне впровадження політики ціноутворення у договірних відносинах (у комерційній сфері)

Джерело: [324]

Позбавлений новизни і масштабності спостережень протекціоністських інтенцій, які мали би були поставлені в обов’язок міжнародним інституціям, що визначають глобальний порядок денний у торгівлі, і підхід, що поділяє протекціоністські заходи держав за критерієм наявності чи відсутності

фіскальних стимулів. До першої групи стимулів включено: податкові канікули, безподатковий імпорт, звільнення від податків. Нефіскальні стимули, в свою чергу, обмежуються запроваджуваними методами амортизації, кредитною політикою банку розвитку, підтримкою досліджень і розробок, підтримкою екологічних стандартів, підтримкою підготовки кадрів, державними субсидіями.

Протекціонізм у процесі глобалізації економіки перетворився з фокусування на торговельній політиці, що ґрунтується на впровадженні тарифних обмежень, а пізніше і нетарифних інструментів захисту, в ***складний комплексний інструментарій економічної політики, спрямований на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її адаптивних до «нової норми» світової економіки властивостей***, який ми називаємо **неопротекціонізмом** (рис. 2.1).

Водночас слід відмітити, що українськими вченими вже робились спроби відокремлення нових форм протекціонізму від класичних форм його прояву, на відміну від західних науковців, які донедавна, за рідким винятком, оминали цю проблему як таку, що підривала ідейні засади лібералізму. Так, до основних форм прояву неопротекціонізму у своїй докторській дисертації 2004 р. О. Довгаль справедливо включає такі: переважання його наступального характеру з яскраво вираженими наступальними експансіоністськими рисами; поява «колективного макрореґіонального протекціонізму» сучасних інтеграційних союзів; розширення арсеналу інструментів за рахунок використання порівняно нових, тих, які важче піддаються міжнародному регулюванню [43].

Неопротекціонізм прагне усунути внутрішню суперечність лібералізму, яка полягає в його подвійності: з одного боку, відкритість економіки, невтручання держави, з іншого боку, одночасно передбачається вже як факт, що відбувся, захист національного виробника і зростання добробуту в суспільстві. Такі характеристики лібералізму, як «стихійний» і «розумний», відображають його внутрішню напруженість і самозаперечення. Тому «розумний лібералізм» і «розумний протекціонізм» – це зона взаємопроникнення протилежностей одна в одну, яка, на думку О. Довгаль, уособлюється в понятті «неопротекціонізм» [42].

Ще у 2006 році автор зазначала, що «… сучасний протекціонізм перетворився з торгової політики у складний комплексний державний механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки у процесі глобалізації» [43, с. 18].

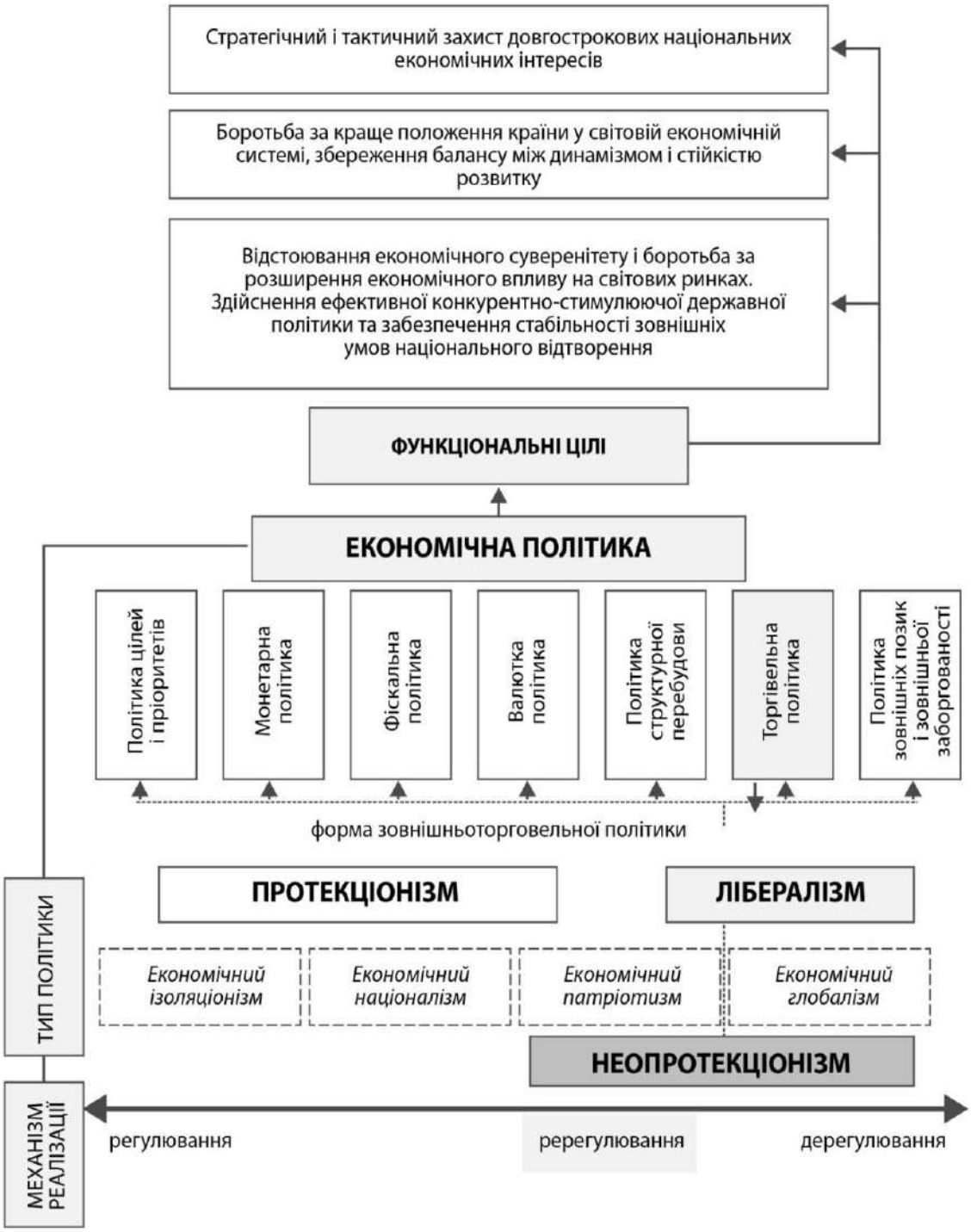

Рис. 2.1. Місце протекціонізму та неопротекціонізму в міжнародній економічній політиці

Джерело: розроблено автором

Ми погоджуємось з підходом Н. Резнікової, яка розглядає неопротекціонізм як інобуття лібералізму в контексті пошуку країнами нових інструментів подолання відносин асиметричної залежності[21] [208, с. 38]. Пізніше Н. Резнікова та О. Іващенко до їхнього числа включили ті інструменти національної економічної політики, які є реакцією на нівелювання наслідків циклічних коливань глобальної кон'юнктури та спрямовані на зменшення зовнішньої залежності країни шляхом уникнення штучно насаджених умов співпраці, прописаних у межах інституційних домовленостей у різних сферах міжкраїнової співпраці (валютної, фінансової, торговельної, інвестиційної) і таких, що ґрунтуються на принципах глобальної лібералізації [212, с. 5].

Під «неопротекціонізмом» А. Келічавий розуміє політику встановлення адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших бар'єрів, які значно ускладнюють вільне пересування товарів через кордони держав [62]. Якщо ж розглядати основні інструменти неопротекціонізму, до них автор включає такі: стандарти і вимоги, пов'язані із захистом життя і здоров'я населення; «добровільне» обмеження експорту; експортне кредитування. Надане А. Келічавим визначення подібне до підходу С. Ааронсон [294], яка виокремлює залежно від історичності розвитку традиційний протекціонізм, який ґрунтується на економічних раціональностях і намагається обмежити торгівлю з метою забезпечення добробуту окремих виробників чи власників в межах однієї нації, та неопротекціонізм, оснований на соціальних раціональностях, який намагається демократично захистити визначені системи регулювання, такі як стандарти здоров'я чи безпеки. Втім, на нашу думку, запропонований підхід виглядає обмеженим і таким, що концентрується на створенні перешкод лише на шляху руху товарів, ігноруючи при цьому розгляд інших факторів виробництва. Крім того, підхід С. Ааронсон та А. Келічавого, який наголошує на приматі

[21] Н.Резнікова у докторській дисертації «Парадигма економічної неозалежності країн в умовах глобалізації» зазначає, що асиметричні відносини у системі «Центр-Периферія» віддзеркалюють співвідношення між цілим і його частиною. Такий характер відносин передбачає жорстку централізацію, субординацію і безумовну підпорядкованість інтересів суб'єкта (як частини замкненої системи) інтересам Центру, який уособлює цілісність цієї системи; типовим проявом асиметричних внутрісистемних відносин є стан панування і підпорядкованості [208].

захисту т. зв. «соціальних раціональностей», на нашу думку, ігнорує маніпулятивну складову такої ідеології, фундаментальним підґрунтям якої, виходячи з розгалуженої системи інтересів, що детермінують її застосування, виступають аж ніяк не питання захисту стандартів здоров'я чи безпеки громадян.

Що стосується «добровільного» обмеження експорту[22] і експортного кредитування – ще двох інструментів неопротекціонізму, за підходом А. Келічавого, то зазначені інструменти не є прямими і відкритими заходами. Тому, з одного боку, вони не суперечать зовнішньополітичним інтересам уряду, з іншого боку, є ефективними заходами захисту національного експортера. Такий завуальований характер цих інструментів неопротекціонізму можна вважати головною причиною частих зловживань ними і використання їх навіть тоді, коли торгівля здійснюється без видимих ознак демпінгу, експортного субсидування[23] та компенсацій. Новою формою демпінгу, наприклад, виступає екологічний демпінг, який А. Бохан інтерпретує як інструмент міжнародної торгівлі, що впливає на процес збуту та загострює конкурентну боротьбу, даючи змогу країнам-лідерам скористатися екологічними вимогами задля обмеження імпорту у своїй країні, накладаючи санкції та порушуючи режим сприяння у міжнародній торгівлі (наприклад, таким інструментом може бути механізм

---

[22] «Добровільне» обмеження експорту являє собою домовленість між країною-експортером та країною-імпортером, за якою країна-експортер обмежує вивезення певних товарів, однак ініціатором є саме країна-імпортер. Ця домовленість за фактом не є добровільною, а є лише завуальованим примусом торговельних партнерів взяти на себе зобов'язання з обмеження експорту певних товарів у ту чи іншу країну з метою уникнення більш серйозних протекційних заходів з боку торговельних партнерів. Такі домовленості поширені в міжнародній торгівлі автомобілями, продукцією чорної металургії, побутовою електронікою, текстилем, молочними продуктами та іншими товарами. Вони рідко мають законодавчу форму, зазвичай це двосторонні угоди, які можуть мати напівконфіденційний характер. «Добровільні» обмеження експорту особливо важко піддаються міжнародному контролю і входять у протиріччя з принципом транспарентності. До того ж, за результатами Уругвайського раунду вони заборонені. Отже, «добровільне» обмеження експорту фактично являє собою ті ж самі імпортні обмеження, але перенесені з країни-імпортера на територію країни-експортера [304]. Зазвичай їх застосовують у своїй зовнішньоекономічній політиці такі країни як США та країни Західної Європи, тобто розвинені країни фактично шляхом примусу перекладають відповідальність, а з нею і досить негативні наслідки здебільшого на країни, що розвиваються. Якщо ж розглядати «добровільне» обмеження експорту з боку впливу на баланс поточних операцій чи на баланс руху капіталу, то і в країні-експортері, і в країні-імпортері більший вплив здійснюватиметься саме на баланс поточних операцій.

[23] Експортна субсидія, згідно з положеннями СОТ, є субсидією, яка залежить від експортних показників. Вони, в свою чергу, повинні бути «специфічними для галузі» та не надаватися усім виробникам. У випадку недооціненої валюти, на всіх суб'єктів, які обмінюються валютою, впливатиме поточний обмінний курс незалежно від того, купують вони чи продають, беруть чи не беруть участь у міжнародній торгівлі. Незважаючи на те, що субсидії повинні бути «специфічними для промисловості», щоб бути застосованими у СОТ, заборонена субсидія, така як експортна субсидія, вважається специфічною за визначенням [598].

жорстких обмежень у вигляді імпортних квот як засіб кількісного регулювання товарів, які не відповідають екологічним вимогам) [12].

Різноманітні національні технічні, адміністративні та інші стандарти й вимоги також можуть створювати певні складнощі з імпортом. Вони являють собою здебільшого державні заходи контролю якості, безпеки або характеристик товарів. Політика раптового запровадження технічних стандартів або стандартів якості передусім спрямована на захист споживачів від неякісного товару, однак існують випадки, коли така політика є суто проявом неопротекціонізму. І знову ж таки її здебільшого використовують розвинені країни до менш розвинених країн.

У ситуації, коли відбуваються зміни стандартів тих країн, в які експортується продукція країн, що розвиваються, останнім іноді доводиться йти на досить значні «витрати відповідності». Подібні витрати набувають різних форм, включаючи фіксовані інвестиції в модернізацію виробничої бази та технологічного обладнання [236]. Тут для країни-експортера існує два варіанти: при першому варіанті вона виділяє додаткове фінансування на досягнення нових стандартів, при другому – припиняє експорт відповідної продукції до цієї країни і переорієнтовується на інші менш вимогливі ринки. Тож, акцентуючи увагу на країні-експортері, варто розглянути й вплив запровадження нових стандартів на її баланс поточних операцій та баланс руху капіталу.

Інші інструменти неопротекціонізму включають експортне кредитування, надання пільг експортерам, підтримку приватних фірм за кордоном тощо. Варто зазначити, що на сьогодні існує значна кількість інструментів неопротекціонізму, більшість з яких є завуальованими та прихованими. Навіть у різкій зміні валютного курсу або в його утриманні на певному рівні можна побачити політику неопротекціонізму (приклад Китаю), а валютний курс можна вважати його інструментом. Зокрема, при зменшенні валютного курсу підвищується конкурентоздатність вітчизняних товарів за кордоном (без урахування ефектів J-кривої), дорожчає імпорт (створюється певний імпортний бар’єр), скорочується імпорт, що безпосередньо відображається на балансі

поточних операцій. Водночас зменшується зовнішня заборгованість у національній валюті та відбувається відтік інвестицій, що, в свою чергу, відображається на балансі руху капіталу. Підвищення валютного курсу призводить до зворотної ситуації.

Хоча життєздатність теорії протекціонізму ставиться під сумнів на етапі економічної глобалізації, що пронизує чотирма свободами міжкраїнові відносини, переосмислення «традиційного» протекціонізму шляхом впровадження у термінологічний обіг поняття «неопротекціонізм» дозволяє вирішити фундаментальну суперечність, що виникає між національними інтересами та встановленими міжнародними інститутами правилами глобального співіснування, а отже – між необхідністю «захисту» та «вільної торгівлі». Неопротекціонізм не скасовує, а передбачає використання потенціалу ідеології вільного ринку.

Розглядаючи еволюційний рух протекціонізму в бік неопротекціонізму, ми виходимо за межі підходу, запропонованого українськими вченими Т. Гордєєвою і В. Олефіренко [36], які, інтерпретуючи неопротекціонізм як новий різновид протекціонізму у глобальній торговельній системі й ідентифікуючи його лише як компонент торгової політики держав із більш гнучкими, адаптивними, латентними та результативними формами і методами обмеження імпорту, обмежують неопротекціонізм сферою нетарифного регулювання. Теоретичне переосмислення протекціонізму (див. Дод. Е. Табл. Е.1) дозволяє стверджувати, що він трансформується в більш потужний за своїм інструментарієм прояву феномен неопротекціонізму, виступаючи іманентною рисою «ери трансформацій» в світовій економіці та світовому господарстві. Неопротекціонізм, на відміну від протекціонізму, не є архаїчним; він не створює перепони на шляху глобалізації. Неопротекціонізм, поєднуючи в собі модифіковані (нетарифні) та новітні форми (інституційний, ідеологічний, інтеграційний, екологічний, соціальний, ринково-орієнтований, факторний, інноваційний, цифровий, монетарний, фінансовий, фіскальний, борговий та їхні чисельні комбінації) захисту, віддзеркалює ідею подальшого поглиблення

міжнародного поділу праці, а також розширення міжнародних економічних зв'язків, але при цьому він зосереджується на країні, її виробничих силах і ролі держави у процесі сприяння розвитку та захисту національної економіки.

Отже, на нашу думку, виклики нестабільності, породжені глобальною фінансовою кризою 2008 р., актуалізували використання нових форм захисту з метою реакції на «нову норму» світової економіки, до проявів якої відносимо: виражене уповільнення темпів економічного зростання порівняно з попереднім десятиліттям; високі показники безробіття і старіння населення як в країнах ОЕСР, так і в швидкозростаючих країнах, що розвиваються; загострення боргових проблем; значну невизначеність на ринках і подальші зрушення глобальної економічної активності у бік країн з ринками, що формуються (навіть за сценарієм обмеженої глобалізації на чолі з КНР). Таким чином, глибинна мотиваційна філософія неопротекціонізму, нерідко ініційованого на наднаціональному рівні, є не лише експансіоністською за своєю природою, а й захисною, а об'єктом бажаного впливу однаковою мірою виступають як зовнішні рики, так і внутрішні процеси в національних економіках.

2.3. Неопротекціонізм як інструмент подолання внутрішньої суперечності лібералізму

Ми розглядаємо міжнародну економічну політику як сукупність принципів, економічних методів та інструментів, а також їхнього інституційного забезпечення, за допомогою яких уряди держав, забезпечуючи внутрішнє функціонування національних економік, визначають особливості функціонування структурних елементів світового господарства – виробничо-інвестиційної та науково-технічної сфер діяльності, системи міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин – і відтак здійснюють вплив на діяльність інших суб'єктів міжнародних економічних відносин. Міжнародна координація економічної політики, що реалізується через постійну модифікацію монетарної, фіскальної, а також політики обмінного курсу країн-учасниць

міждержавної взаємодії на національному, регіональному і глобальному рівнях, дедалі більше ускладнюється в процесі використання країнами потенціалу зазначених політик для сприяння підвищенню конкурентоспроможності своїх виробників та економічного зростання та розвитку. Протекціонізм, що традиційно реалізовувався інструментами митно-тарифної політики для регулювання зовнішньої торгівлі шляхом обмеження імпорту, або бюджетно-податкової політики шляхом стимулювання експорту, і ставив за мету, в першу чергу, досягнення конкурентоспроможних позицій національних виробників, дедалі активніше доповнюється новими інструментами захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру, ціллю використання яких стає здобуття країнами нових порівняльних переваг як детермінант їхнього економічного розвитку і зростання.

З позицій функціонально-інструментального підходу до типологізації економічної політики, неопротекціонізм, що реалізуються засобами різних видів економічної політики, набуває форми складової самої політики, зокрема:

- боргова політика – борговий неопротекціонізм;
- валютна політика – валютний неопротекціонізм;
- фіскальна політика – фіскальний неопротекціонізм;
- інвестиційна політика – інвестиційний неопротекціонізм;
- інноваційна політика – інноваційний неопротекціонізм;
- інформаційна політика – інформаційний неопротекціонізм;
- кон’юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм – галузева політика;
- енергетичний неопротекціонізм – енергетична політика.

З позиції стратегічного підходу до типологізації економічної політики, неопротекціонізм є інструментом реалізації:

- структурної політики (кон’юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм; інфраструктурний неопротекціонізм; технологічний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм);
- політики росту (інноваційний неопротекціонізм; цифровий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм);
- кон’юнктурної політики (кон’юнктуро-формуючий неопротекціонізм);

- політики підтримки конкурентоспроможності (фіскальний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм).

З позицій інституційного підходу до типологізації економічної політики, неопротекціонізм є інструментом реалізації:

- політики, що регламентує економічну діяльність (інституційний неопротекціонізм); інтеграційної політики (інтеграційний неопротекціонізм);
- політики впливу на господарські процеси (фіскальний неопротекціонізм; монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм; міграційний неопротекціонізм);
- політики росту (інноваційний неопротекціонізм; цифровий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм);
- політики охорони навколишнього середовища (екологічний неопротекціонізм).

Відтак неопротекціонізм є складноієрархічною сукупністю принципів, правил та інструментів захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру, що реалізується на мега-, мета-, макро- і мезорівнях міжнародної економічної політики (рис. 2.2). Метою неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики на мегарівні є створення інституційних умов для просування відповідних ідеологічних чи політичних рішень з акцентом на очікуваних результатах шляхом реалізації регуляторної політики на принципах «якісного регулювання» (better regulation) та «розумного-регулювання» (smart regulation) в інтересах країн, що головують в міжнародних економічних організаціях. Ціллю неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики на метарівні є максимізація добробуту країн, що входять до інтеграційного об’єднання за рахунок використання інституційних можливостей останнього, що передбачає узгодження економічних і політичних заходів різних держав включно з можливою передачею окремих повноважень наднаціональним органам регулювання. Метою неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики на макрорівні є створення нових порівняльних переваг країни шляхом стимулювання її продуктивної спроможності та забезпечення конкурентоздатності її виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ			РІВНІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ				Інструменти МЕП непрямого впливу
	ТИП	***ПІДТИП***	**МЕГА**	**МЕТА**	**МАКРО**	**МЕЗО**	
НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ	***Ідеологічний***	*Економічний*	+	+	+	+	**Регуляторна політика**
		Соціальний	+	+	+	+	
		Екологічний	+	+	+	+	
	Інституційний	*Економічний*	+	+	+	–	
		Соціальний	+	+	+	–	
		Екологічний	+	+	+	+	
		Міграційний	+	+	+	–	
	Фінансовий	*Монетарний*	–	+	+	–	**Грошово-кредитна політика / Валютна політика**
		Валютний	–	+	+	–	
		Інвестиційний	+	+	+	+	
		Кредитний	–	+	+	–	
	Борговий		–	+	+	–	**Бюджетно-податкова політика / Грошово-кредитна політика / Валютна політика**
	Фіскальний		+	+	+	+	
	Інтеграційний		–	+	+	+	
	Інфраструктурний		–	+	+	+	
	Факторний	*Цифровий*	–	+	+	+	
		Інформаційний	–	+	+	+	
		Інноваційний	–	+	+	+	
		Технологічний	–	+	+	+	
		Сировинний	–	+	+	+	
		Ресурсний	–	+	+	+	
		Енергетичний	–	+	+	+	
	Кон'юнктуро-формуючий/ Галузевий		–	+	+	+	
			Міжнародні організації	**Інтеграційні об'єднання**	**Держави**	**Інтеграційні об'єднання, держави**	
			СУБ'ЄКТИ ПРОДУКУВАННЯ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ				

Рис. 2.2. Ієрархічна структура неопротекціонізму в міжнародній економічній політиці

Джерело: укладено автором

Проведене масштабування проявів неопротекціонізму шляхом його багаторівневої типологізації в межах ранжування міжнародної економічної політики на мега-, мета-, макро- і мезорівні візуалізує ступінь його функцонально-структурної складності, символізує його розмірність як явища, процес реалізації якого (дерегуляція-регуляція; інтеграція-дезінтеграція; координація-декоординація; розширення-фрагментація; врівноваження-розбалансування; стимулювання-обмеження (дод. Ж. рис. Ж.1., рис. Ж.2); захист-дискримінація) видозмінюються залежно від: суб'єктів, які його застосовують (міжнародні організації, регіональні об'єднання держави); об'єктів, на які розповсюджується його дія (держава, галузь, підприємство, домогосподарство); простору застосування (внутрішній чи зовнішній ринок); цілей (глобальні, регіональні, національні); мотиваційної спрямованості (поступливий, наступальний).

В процесі дослідження форм прояву неопротекціонізму нами встановлено, що неопротекціонізм стає іманентною складовою міжнародної економічної політики на мегарівні. Зокрема, нами виявлено ідеологічний неопротекціонізм та інституційний неопротекціонізм. Водночас, зазначені типи неопротекціонізму реалізують себе і в міжнародній економічній політиці на мета- і макро- рівнях, будучи спрямованими на отримання не лише економічних, але й соціальних та екологічних ефектів, що дозволяє нам виокремити відповідні їхні підтипи.

Ідеологічний неопротекціонізм є інструментом регулювання міжнародних економічних відносин, що базується на принципі оптимізації міжнародних економічних відносин як в інтересах окремих її учасників, так і об'єднань, який: визначає імперативи економічного розвитку на мега-, мета-, і макро- рівнях; легітимізує напрями потенційної співпраці, впливаючи на інституційні умови реалізації останньої; має як проциклічний, так і контрциклічний характер; слугує цілям забезпечення економічного суверенітету та/або економічного зростання країн/об'єднань. До його проявів включаємо:

– *Маніпулювання екологічним фактором* при регулюванні міжнародних

економічних відносин (що встановлює обмеження на викиди CO_2, а, отже, опосередковано закликає до скорочення в країнах, що розвиваються, виробництва або зростання витрат на нові енергозаощаджувальні технології, левову частку патентів на виробництво яких контролюють компанії з розвинених країн).

– *Рух у бік дезінтеграційних тенденцій* (Soft Brexit and Hard Brexit).

– *Рух у бік поглиблених форм інтеграції* (наприклад, ініціювання створення в межах ЄС різних альтернативних союзів – фіскального, банківського, бюджетного).

– *Цілеспрямоване ослаблення переговорних позицій багатонаціональних підприємств (ОЕСР).*

– *Реалізацію політики реіндустріалізації* попри відсутність економічної ефективності таких проектів.

Інституційний неопротекціонізм – інструмент міжнародної економічної політики, що передбачає державне або наднаціональне втручання з метою створення таких інституційних умов, які уможливлюють боротьбу за збереження чи поширення економічного впливу та сприяють просуванню альтернативних форм співпраці та регулювання міжнародних економічних відносин задля стимулювання економічного зростання або вирішення соціальних проблем. Інституційний неопротекціонізм є інструментом міжнародних, регіональних угод, а також державної політики як в арсеналі розвинених країн, так і країн, що розвиваються. До них включаємо:

– *Легітимацію використання нетарифного регулювання* (ГАТТ/СОТ).

– *Насаджування для імплементації рестрикційних програм країнам, що розвиваються при наданні на засадах обумовленості позик задля макроекономічної стабілізації* (при маніпулюванні залежністю країн, що розвиваються, в умовах обмеженого доступу до ринків приватного капіталу та технологічної залежності від фінансової, технічної, консультаційної допомоги з боку міжнародних інститутів).

– *Створення альтернативних інституційній тріаді (МВФ-СБ-СОТ)*

регіональних ініціатив інституційної співпраці (Чіанг-Майська ініціатива як система взаємної підтримки країн-учасниць у валютно-фінансовій сфері; банки розвитку БРІКС).

– *Впровадження альтернативних стабілізаційних та стимулюючих економічний розвиток програм для країн центру та країн периферії в межах одного і того ж інтеграційного об'єднання (ЄС).*

– *Використання потенціалу національної регуляторної політики (Дод. И) з метою компенсації втрат від політики лібералізації в сфері торгівлі, інституційно оформленої на мегарівні.* Коли Президент Д. Рейган готував Уругвайський раунд торговельних переговорів ГАТТ (який фактично запустив СОТ у сучасному вигляді, знизивши загальний рівень тарифів), Конгрес США відповів Законом «Про всеохоплюючу торгівлю та конкурентоспроможність» 1988 р. (Omnibus Trade and Competitiveness Act, OTCA), в якому вимагалося добиватися компенсаційних механізмів для секторів, які можуть опинитися під тиском через зростання імпорту аналогічних товарів. Профспілки та менеджмент американських компаній почали звертатися до уряду з проханням вжити заходи протидії проти країн, які досягали несправедливих переваг внаслідок встановлення тарифів на експортні позиції США. Багато зі статей Закону «Про всеохоплюючу торгівлю та конкурентоспроможність» викликали значні дебати, але не основна його ідея активного супротиву несправедливим перевагам в торгівельних переговорах. Д. Рейган практично без протидії отримав усі повноваження на подання нових версій торговельних угод до Конгресу, які не передбачали жодних поправок, а тому були швидко проголосовані. Закон виник спочатку як поправка, що вимагала від виконавчої влади ретельно вивчити торгівлю з країнами, які мають великий позитивний торговельний баланс у торгівлі зі США. Якщо торговельний баланс буде збільшуватися, країна – «порушник», згідно з поправкою, мала скоротити перевищення на 10%. Оскільки вільна торгівля, згідно теорії ігор, є грою з нульовою сумою, експерти віднесли такі дії до проявів політики неомеркантилізму. Хоча строк дії OTCA сплинув в 1991 р., він був поновлений в 1994 р. і 1999 р. році Б. Клінтоном.

Дж. Буш отримав аналогічні повноваження по «Закону про торгівлю» в 2002 р., однак у цій справі відбулися значні дебати з прихильниками необмеженої торгівлі, які вважали вільну торгівлю між країнами універсальною перемогою для всіх сторін, коли кожна країна може використовувати свої порівняльні переваги і виробляти більше тих продуктів, в яких вона мала перевагу. На їхнє переконання, збитки, що виникали у ситуації, за якою окремі сектори та бізнеси зникали під тиском конкуренції під впливом відкриття ринків, компенсувались загальними прибутки від зростання торгівлі. У 2006 р. сенатор П. Сарбейнз на відкритті конференції Центру Вудро Вілсона [543] з питань нового мислення в міжнародній торгівлі підкреслив, наскільки змінився світ торгівлі з того часу, як Д. Рікардо сформулював свою теорію порівняльних переваг, що, на його думку, виправдовує запровадження протекціоністської політики. Відтак торгівлю більше не можна вважати безпрограшною і слід ретельно оцінювати фактичні торгівельні потоки та пов'язані з цим зміни у порівняльних перевагах торговельних партнерів країни. Боротьба з торговельним дефіцитом для підтримання глобального зростання потребуватиме коригування моделі заощаджень та інвестицій в США, країнах Південно-Східної Азії та країнах-експортерах нафти, що актуалізує проблему координації міжнародної економічної політики. Зростаюча увага до інновацій в країнах-членах ЄС, Китаї, Індії та решті світу демонструє, що в XXI ст. порівняльні переваги країни продовжуватимуть змінюватися. Відтак аби залишитися світовим лідером, США реалізують стратегію, спрямовану на розвиток інноваційної системи, тим самим сприяючи підвищенню конкурентоспроможності продукції інноваційних підприємств, і істотного збільшення витрат на освіту.

– *Створення фондів суверенного багатства.*

– *Створення стабілізаційних фондів*[24]*, в тому числі всередині інтеграційних*

[24] Чи не найбільшої активності стабілізаційні фонди набули після 2008-2009 років, адже саме ця глобальна фінансова криза актуалізувала цілу низку нових проблем щодо напрямків реалізації державної політики управління циклічними коливаннями економічної кон’юнктури. Тому наразі майже всі стабілізаційні програми та фонди спрямовані на те, щоб не тільки стабілізувати економіку в післякризовий період, а в першу чергу передбачити та не допустити кризи в майбутньому, що створює додаткові можливості вирівнювання різких коливань економічних процесів. Також варто зазначити, що країни, в яких присутні стабілізаційні фонди, мають на 13% меншу волатильність державних витрат, ніж країни, в яких ці фонди відсутні [632].

угруповань.

– *Підтримка діяльності інститутів, критично важливих для функціонування фінансової системи (англ. «Too Big to Fail» (TBTF) – «Занадто великий фінансовий інститут, щоб допустити його банкрутство»*. Б. Бернанке – голова ФРС США з 2006–2014 рр. – замість терміну «TBTF» використовував термін «інститути, критично важливі для фінансової системи» (англ. «*systemically critical institutions» (SCI)*. Адміністрація президента Б. Обами виступала за підтримку фінансових холдингів найвищого рівня (англ. «*Tier 1 Financial Holding Companies»).* У банківській системі будь-якої країни можна виділити групу ключових кредитно-фінансових організацій, стійкість фінансового стану яких впливає на банківську систему, а отже, і на стан і розвиток економіки держави і суспільства в цілому. Поняття системно значимих фінансових інститутів (англ. «*Systemically Important Financial Institutions», (SIFIs*) на рівні впливових аналітичних досліджень з'явилося в грудневому звіті ЄЦБ 2006 р. [474] при розгляді ризиків для стабільності фінансової системи від діяльності найбільших глобальних інтегрованих банківських груп (англ. *«Global Large and Complex Banking Groups»)*, розмір яких і характер бізнесу яких здатен в разі банкрутства спровокувати негативні наслідки для фінансового посередництва, функціонування фінансових ринків або інших фінансових установ, що діють в межах системи.

– *Створення фондів з підтримки національних компаній або широких верств населення* у протистоянні викликам глобалізації та адаптації до нових умов торгівлі (Європейський фонд урегулювання глобалізації «the European Globalisation adjustment Fund» (EGF); Програми допомоги в здобутті професії (Trade Adjustment Assistance (TAA) (США).

– *Заохочення створення національних підприємств-лідерів глобального рівня шляхом стимулювання реалізації програм технологічного й інноваційного розвитку і в такий спосіб – завоювання частки глобального ринку.* Досвід

азійських тигрів[25] (Японії, Кореї, Тайваню, Китаю) доводить дієвість такого інструменту стимулювання технологічних й інноваційних зрушень у структурі економіки попри поширені побоювання щодо можливих зловживань державною допомогою і ерозії ідеї ринкової конкуренції. Так, підприємства, які не відповідали встановленим експортним показникам, були позбавлені дотацій та субсидій держави та змушені зливатися з більш успішними компаніями – чи іноді навіть оголошували банкрутство. У такий спосіб утворення компаній світового рівня стало слугувати як виправдання суттєвих інвестицій з боку держави [237, с. 16–17]. Як зазначає Дж. Стадвелл, політика щодо технологій, а не політика щодо науки є ключем на перших етапах індустріального розвитку. В результаті урядова стратегія виробництва є найсильнішим детермінантом успіху. Якщо держава не нав'язує створення фірм, які можуть бути рушіями виробничої освіти – і не підтримує їх потім, – усі зусилля, спрямовані на формальну освіту, можуть бути марними. Єдине застереження полягає у тому, що коли країна досягає «технологічної межі» у виробництві, оптимальне поєднання освіти та зв'язок між інституціями формальної освіти і навчанням на підприємствах змінюється [237, с. 25].

– *Інституційне забезпечення реалізації політики експортної експансії, що передбачає створення інститутів сприяння експорту.* За підходом EXIM Bank США, «високоефективні» експортно-кредитні агентства (ВЕЕКА) повинні мати наступні складові: програми підтримки МСП (здебільшого програми страхування для підвищення ефективності); високу схильність до ризику, яким можна керувати; програми гарантування на ринку капіталів; пряме кредитування як за фіксованою, так і за плаваючою ставкою; програми офіційного

[25] На цьому етапі розвитку, на думку Й. Голслаха, китайські та індійські компанії мають різні причини виходити на глобальний рівень. Чимало фірм намагаються уникнути свого неспокійного внутрішнього ринку: індійські тому, що бюрократія і політична фрагментація значно перешкоджають інвестиціям, китайські – щоб уникнути створення надмірних виробничих потужностей і перевести надлишок виробництва на споживчі ринки розвинених країн. КНР, Індія, Малайзія, Корея, Тайвань хочуть підтримувати свої компанії, щоб ті експортували. Це стосується не тільки товарів, а й послуг, у сфері яких уже працюють за кордоном мільйони працівників з азійських країн. Більшість їх ще й намагаються забезпечити постачання сировини та енергоносіїв. Китай навіть має стратегію для всього виробничого ланцюга і заохочує своїх національних чемпіонів зміцнювати позиції в усьому діапазоні: від копалень та нафтових родовищ через транспортування, обробну промисловість, дослідження й розвиток до дистрибуції, фінансування і роздрібного продажу. Причина полягає здебільшого у зменшенні залежності від іноземних посередників і можливості підтримувати процес індустріалізації [34, с. 187].

експортного фінансування, гарантування та страхування на комерційній основі та на непільгових умовах, які формально не пов'язані з закупівлями країни-донора такого фінансування; інструменти рефінансування. Як свідчать дані табл. 2.8, яка характеризує діяльність ЕКА восьми країн за період 2013-2018 рр. та візуалізує їхній прогрес на шляху впровадження ВЕЕКА, найбільших успіхів досягли Китай, Канада та Корея.

Таблиця 2.8

Особливості діяльності ЕКА (2013–2018 рр.)

	Канада		Китай		Франція		Німеччина	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Підтримка МСП								
Схильність до ризику								
Гарантування на ринку капіталів	н/д	н/д	н/д	н/д				
Пряме кредитування								
Додаткові програми								
Рефінансування	н/д	н/д	н/д	н/д				

	Італія		Японія		Корея		Великобританія	
	2013	2018	2013	2018	2013	2018	2013	2018
Підтримка МСП								
Схильність до ризику								
Гарантування на ринку кап.								
Пряме кредитування								
Додаткові програми								
Рефінансування			н/д	н/д	н/д	н/д		

Рівень продуктивності на шляху впровадження «високопродуктивних» експортних кредитних агентств

Висока продуктивність	Середня продуктивність	Низька продуктивність	Не має відповідної програми	н/д

Джерело: укладено за [415, p. 28] з врахуванням оновлених даних на базі [417]

ЕКА як з ОЕСР, так і з країн, що не є членами ОЕСР демонструють свою готовність ризикувати. Наприклад, багато ЕКА підтримують проекти у країнах, де EXIM Bank США не діє. Зокрема, понад 90% довго- та середньострокових проектів, реалізованих у 2016 р. у країнах, де EXIM Bank США не присутній взагалі або діє лише в рамках короткострокових програм, були виконані компаніями «Euler Hermes» (Німеччина), «COFACE» (Франція) та «SACE» (Італія), що свідчить про зростання конкуренції між світовими ЕКА і відповідно

збільшення схильності до ризику серед європейських ЕКА. Більш того, відповідно до дослідження експортно-імпортного банку США за цим показником серед країн, що не є членами ОЕСР, лідирує Китай. Починаючи з 2013 р., до експортно-імпортного банку США, Департаменту Великобританії з гарантування експортних кредитів та компанії «COFACE» (нині «Bpifrance») приєднався експортно-імпортний банк Кореї – всі вони пропонують гарантовані облігації, пов'язані з експортом, для отримання доступу до фінансування на ринку капіталів. Наразі майже в кожній з країн-лідерів за діяльністю ЕКА існує принаймні одна офіційна програма прямого кредитування або фінансування. Серед країн ОЕСР майже ¾ всіх ЕКА мають можливість надавати кредити, половина з яких пропонує кредити як з фіксованою, так і з плаваючою процентною ставкою (особливо це стосується європейських та азійських ЕКА). Деякі країни з 2014–2018 рр. запровадили в дію програми офіційного експортного фінансування, гарантування та страхування на комерційній основі (market-window program) та на непільгових умовах (untied program). Найбільших успіхів за цим показником досягли азійські країни – зокрема, на Японію та Корею припадає 39% цих програм. Також в цьому напрямі постійно розвивається Канада в рамках програми «Pull Loan» [415; 416].

Рефінансування також є важливою складовою діяльності «високоефективного» ЕКА, особливістю якого є залежність від банків, які фінансують середньо- та довгострокові програми. Лідерами за цим показником є європейські країни, зокрема Великобританія та Франція, де за останні 3 роки було введено програми рефінансування експортних кредитів. Водночас, жодна з зазначених азійських країн не має таких постійнодіючих програм, оскільки в них були створені офіційні кредитні установи, які можуть запровадити такі програми у разі необхідності.

– *Просування експорту шляхом маніпулювання наданням «обумовленої допомоги»* (допомоги, рішення про надання якої передбачає виконання країною-позичальницею певних умов), яка формально виступає пільговою міжурядовою допомогою, яка залежить від купівлі експортних товарів і послуг країни-донора.

Таке фінансування завжди більш привабливе для урядових позичальників, ніж звичайні експорті кредити, які також прив'язані до експорту, але пропонують, у найкращому випадку, максимальні стандартні умови ОЕСР. Прикметно, що усі форми обумовленого фінансування вимагають попереднього сповіщення щонайменше за 30 днів до того, як фірма робить пропозицію або уряд-донор робить виплату. Головною метою попереднього сповіщення є забезпечення того, що інші уряди також мають можливість надати відповідне фінансування. Іншим ключовим елементом є використання загальних «недопоміжних» ліній. Секретаріат ОЕСР випускає від імені будь-якого члена та на конфіденційній основі запит до урядів ОЕСР щодо того, чи приймають вони загальну «недопоміжну» лінію для конкретного проекту. Обмежена умовами допомога іноді набирає форм самостійних грантів для усіх 100% експортного контракту. Гранти не потребують зворотнього повернення. В інших випадках, коли, наприклад, грант покриває 35% або більше контракту, він може поєднуватися з експортним кредитом, наданим на стандартних умовах ОЕСР, який покриватиме решту 65 % чи менше. Така структура отримала назву «змішаного кредиту». Обмежена умовами допомога також часто може пропонуватися у формі пільгових кредитів, які є винятково довгостроковими (20-40 років) та надаються за пільговими ставками. Іноді пільгова позика може поєднуватися зі стандартним експортним кредитом чи безвідплатним кредитом (грантом) для створення додаткових комбінованих варіантів. Згідно з домовленостям ОЕСР, експортні кредити не можуть поєднуватися з безвідплатними допоміжними кредитами, якщо тільки увесь пакет не класифікуватиметься як «допоміжне обмежене умовами фінансування».

– *Стимулювання зростання конкурентоспроможності МСП каналами фінансування ЕКА.*

Регуляторна конкуренція в процесі реалізації інституційного неопротекціонізму може проявлятися в нехтуванні існуючими правилами, відтак сприяючи викривленню торгівлі на користь країн-його адаптантів. Серед іншого, до її проявів відносимо:

– *Прийняття положень Базель III.* Підвищення регуляторних вимог до достатності капіталу негативно вплине на темпи економічного зростання країн, що розвиваються, але позначиться на зростанні стабільності фінансової системи розвинених країн.

– *Впровадження Плану дій BEPS за ініціативою країн ОЕСР,* викликане стурбованістю контролюючих органів втратою істотних податкових надходжень внаслідок дотримання значною кількістю БНП політики, спрямованої на ерозію бази оподаткування та виведення прибутку в низько податкові юрисдикції. Реалізація окреслених в Плані дій заходів призведе до зменшення стимулів до перенесення виробничих потужностей до низько податкових юрисдикцій та сприятиме зміні в потоках капіталів.

– *Політику «Гонка по низхідній» (англ. «Racing to the Bottom»), що представляє собою регуляторну конкуренцію між державами з приводу того, хто перший зможе дерегулювати своє бізнес-середовище та /або знизити податки, щоб залучити до себе іноземні інвестиції. Найгіршим проявом цього феномену є скасування трудових стандартів та екологічних стандартів, що має широкомасштабні наслідки для всього населення країни, що проводить таку політику.*

– *Впровадження нетарифних методів регулювання.*

– *Реалізацію заходів з підтримки національних виробників і стимулювання їхньої конкурентоспроможності та/або дискримінаційних заходів по відношенню до зарубіжних партнерів на запит бізнес-еліт*[26].

– *Запобігання злиттям і поглинанням (M&A) з метою збереження компаній-«національних чемпіонів»* (так, у 2006 р. Франція успішно запобігла

[26] Політичні еліти, якщо вони лише не реалізують передвиборчу програму, не мають безпосередньої зацікавленості у реалізації протекціоністській політиці, уникаючи супротиву світової спільноти, натомість, в її запровадженні провідну роль відіграють бізнес еліти, що представляють галузі, які можуть нести втрати від режиму вільної торгівлі. Такі галузі зазвичай мають значні економічні ресурси і можливості чинити тиск на політичні еліти. Політичні еліти, в свою чергу, зацікавлені у тому, щоб залишитися при владі. Оскільки програші від вільної торгівлі зосереджуються у невеликій кількості галузей, а програші від протекціонізму розподіляються між всіма громадянами країни, що проводить таку політику, програші від вільної торгівлі є більш відчутними. Отже, політичні еліти схильні виконувати вимоги бізнес еліт, оскільки пересічні громадяни або не відчувають програшів від протекціонізму, або просто не проінформовані про них; в будь-якому випадку, мобілізувати зацікавлені галузі, щоб відстоювати протекціонізм, легше, ніж мобілізувати населення країни в цілому, щоб відстоювати вільну торгівлю. Таким чином, протекціонізм дійсно можна вважати стратегією політичних еліт, але вона має на меті не досягнення якихось економічних цілей, а утримання при владі.

злиттю італійського провайдера енергетичних послуг Enel з франко-бельгійською комунальною, газовою і енергетичною компанією Suez; 6 лютого 2019 р. Європейська комісія відхилила злиття між залізничними гігантами французьким Alstom і німецьким Siemens [404]).

– *Сприяння M&A національних компаній з метою створення «національних чемпіонів» (Франція; Німеччина).*

– *Використання регуляторного потенціалу антимонопольних органів* (Антимонопольне Уряди 19 країн-членів ЄС 18 грудня 2018 р. запропонували оновити антимонопольні правила ЄС з метою створення інституційних умов для появи європейських промислових гігантів, здатних протистояти конкуренції з боку США та КНР. Після засідання міністрів у Парижі 18 грудня 2018 р. міністри з 19 країн закликали до «нового політичного поштовху», щоб забезпечити конкурентоспроможність європейської промисловості на глобальному рівні [405]).

– *Заохочення притоку робочої сили з країн еміграції, що дозволяє не лише забезпечувати потреби в робочій силі на селективній основі, а й використовувати переваги зарплатного варіанту фіскальної девальвації, що впливає на підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів та наданих послуг (**міграційний неопротекціонізм**[27])*[28].

– *Впровадження альтернативних платіжних систем* (Так, КНР у 2015 р. запустив власну міжнародну платіжну систему CIPS задля усунення однієї з найбільших перешкод на шляху інтернаціоналізації юаня і значного збільшення міжнародного використання китайської валюти завдяки скороченню транзакційних витрат).

– *Будь-які заходи стимулювання внутрішнього попиту на тлі скорочення сукупного попиту* в умовах рецесії світової економіки (план Оланда зі

---

[27] На думку Р. Стаканова, політика міграційного неопротекціонізму передбачає адаптацію моделі синтетичної регіональної міграційної політики задля задоволення на селективній основі тактичних потреб країни в іноземних працівниках шляхом комбінування переваг міграційних систем попиту і пропозиції [238]

[28] Згідно з припущеннями класичних макроекономічних моделей, праця є ідеальним субститутом торгівлі. Зниження вартості виробленої продукції у працемістких виробництвах через керування потоками робочої сили потенційно здатне призвести до зростання обсягів експорту та реалізації в такий спосіб імпортозаміщувальної політики. Це відображає протекціоністський потенціал міграційної політики.

стимулювання боротьби з безробіттям в межах оголошеного надзвичайного економічного стану).

– *Запровадження механізму безумовного/базового місячного доходу*[29].

– *Стимулювання зайнятості у малому та середньому бізнесі.* Так, планом Ф. Оланда, зокрема, було передбачено, що підприємства з менш ніж 250 працівниками отримуватимуть доплату в 2 тис. євро за кожне робоче місце, яке передбачає працевлаштування особи терміном більш ніж на 6 місяців із зарплатою у 1,3 рази більше рівня мінімальної заробітної плати.

– *Маніпулювання системою державних закупівель.*

Для ілюстрації цього механізму неопротекціонізму можна використати досвід Індії, яка в травні 2017 р. затвердила нову політику надання преференцій товарам і послугам, що виробляються на внутрішньому ринку у сфері державних закупівель для стимулювання економічного зростання і створення нових робочих місць. Під визначення «продукції місцевого виробництва» підпадають ті товари і послуги, які містять 50 % місцевого походження незалежно від походження власника бізнесу. Нова політика, як очікується, заохочуватиме приплив капіталу і технологій на індійський ринок, а також виробництво частин, компонентів для інших товарів в рамках програми «виробляй в Індії». Політика неопротекціонізму в індійському варіанті передбачає, що невеликі за обсягом контракти (до п’яти мільйонів рупій або до 75 тис. дол.) можуть передбачати участь лише місцевих виробників у тендерах у разі, якщо уряд вважає, що існує достатній рівень конкуренції у цьому секторі та наявні достатні виробничі потужності. Що стосується великих контрактів, то в разі змагання на тендері в рамках 20% від ціни зарубіжному постачальнику може надаватися можливість поставити товар за нижньою ціною. В деяких випадках контракт буде поділений

[29] Так, якщо базовий доход забезпечує прогнозовані показники внутрішнього попиту, дозволяючи компенсувати наслідки роботизації робочої сили в результаті технологізації процесу виробництва, завдяки решорінгу також вирішується проблема безробіття, оскільки створення одного робочого місця в промисловому секторі веде до створення ще декількох додаткових робочих місць у сфері обслуговування. Це стає особливо важливо, враховуючи, що сьогодні рівень безробіття в світі досягає історично високих позначок як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. А тому економічний націоналізм продиктований, в першу чергу, нездатністю ринку забезпечувати соціальні потреби та уникати вражаючих асиметрій у доходах. Зменшення прошарку середнього класу в розвинених країнах на тлі падіння купівельної спроможності не лише становить загрозу світовій торгівлі як одному із драйверів економічного зростання, а й формує виклики громадянському суспільству.

між національним і зарубіжним постачальниками [425].

–*Недотримання прав інтелектуальної власності або зловживання ними на свою користь, не забезпечуючи їх адекватний і ефективний захист.* The Special 301 Report є результатом щорічного огляду стану захисту прав інтелектуальної власності (ІВ) та їх запровадження торговельними партнерами з усього світу, який проводить Торговельне представництво США (United States Trade Representative, USTR) відповідно до розділу 182 Закону про торгівлю (Trade Act) від 1974 р., зі змінами у відповідності до Зведеного закону про торгівлю і конкурентоспроможність (Omnibus Trade and Competitiveness Act) від 1988 р. і Уругвайського раунду угод (Uruguay Round Agreements Act). У зміненому розділі 301 Закону про торгівлю від 1974 р. записано, що USTR повинно до 30 квітня кожного року визначати: 1) ті зарубіжні країни, які а) відмовляються забезпечувати адекватний і ефективний захист прав ІВ; б) відмовляються забезпечувати справедливий і чесний доступ до ринку для громадян США на підставі захисту ІВ; і 2) ті зарубіжні країни, зазначені у параграфі 1), які визначено торговельним представником як пріоритетні зарубіжні країни[30]. У результаті USTR створено «Перелік пріоритетного нагляду» (“Priority Watch List” (PWL)) і «Перелік нагляду» “Watch List” (WL)) згідно з положеннями *Special 301 Report* [368]. Занесення торговельного партнера до PWL або WL вказує, що в цій країні існують конкретні проблеми стосовно захисту ІВ, примусу або доступу осіб до ринку на підставі захисту ІВ.

Пріоритетні зарубіжні країни є потенційним об’єктом додаткового розслідування згідно з положеннями розділу 301 Закону про торгівлю від 1974 року, якщо країни, занесені до PWL, знаходяться у центрі підвищеної двосторонньої уваги з приводу проблемних сфер. Країни, занесені до WL, – це ті країни, в яких ситуація покращилась і які потребують меншої уваги, ніж країни,

[30] Законом про торгівлю «пріоритетними зарубіжними країнами (ПЗК)» визначено ті зарубіжні країни, які: а) мають найбільш обтяжливі або кричущі закони, політику або заходи, якими 1) не визнають адекватні і ефективні права ІВ, або 2) не забезпечують справедливий і чесний доступ до ринку громадянам США на підставі захисту ІВ; б) політика або заходи яких, охарактеризовані у підпараграфі а), мають найбільший негативний вплив (фактичний або потенційний) на відповідні види американської продукції, і в) які 1) не вступають у переговори доброї волі або 2) не забезпечують значний прогрес у двосторонніх або багатосторонніх переговорах для надання адекватного і ефективного захисту прав ІВ.

занесені до PWL.

На метарівні міжнародної економічної політики (МЕП) виразно виокремлюється **інтеграційний неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних, політичних, безпекових інтересів країн, що базується на використанні потенціалу інтеграційних об'єднань шляхом координації міжнародної економічної політики, яка проявляється в гармонізації національних політик країн-учасниць з метою максимізації спільного добробуту. Може стосуватись узгодження економічних і політичних заходів різних держав включно з можливою передачею окремих повноважень наднаціональним органам.** До його проявів включаємо: ф*ормування поглиблених і розширених форм класичних стадій міжнародної економічної інтеграції* (поглиблені і розширені зони вільної торгівлі; поглиблені і розширені митні союзи) з метою забезпечення полегшеного доступу до ринків; *розвиток секторальних (галузевих) економічних союзів* країн в умовах глобалізації; ф*ормування інноваційного, енергетичного, фіскального, банківського союзів; розвиток валютних союзів; укладання регіональних торговельних угод (РТУ)*.

Інтеграційний неопротекціонізм може стосуватись узгодження економічних і політичних заходів різних держав включно з можливою передачею окремих повноважень наднаціональним органам. В цьому контексті *укладання РТУ* фактично є результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил. Підтримка вільної торгівлі виходить від споживачів, галузей, що залежать від імпорту продукції, та від експортних галузей економіки. Водночас підприємства, що конкурують на внутрішньому ринку, зазвичай активно підтримують обмежувальні заходи. Без сумнівів, такі антагоністичні інтереси впливають на процес регіональної інтеграції та зовнішню торговельну політику. Підтримка ЗВТ найбільш вірогідна за таких умов: якщо переорієнтація торгівлі знаходиться на високому рівні; якщо з угоди вилучити галузі промисловості, які найбільше протидіють регіональній інтеграції, або гарантування більш тривалого періоду їх пристосування до нових умов господарювання.

Формування мегарегіональних торговельних альянсів (мегарегіональні інтеграційні процеси в АСЕАН; формування Регіонального всеосяжного економічного партнерства; перспективи економічної інтеграції між КНР, Японією та Південною Кореєю; формування торговельного блоку країн Латинської Америки; активізація інтеграційних процесів у Тихоокеанському регіоні в рамках Угоди про тісніші економічні відносини) є ще одним проявом інтеграційного неопротекціонізму. У той час як МРТА і РТУ надають значні вигоди своїм членам, вони можуть погіршувати умови торгівлі інших країн. Вигоди конкурентоспроможності, що створилися в цих нових блоках потенційно можуть спричиняти ефект відхилення торгівлі – зміну торговельних потоків від більш ефективних експортерів, які не є членами об'єднання, в сторону менш ефективних країн-членів. Крім того, РТУ можуть призвести до т.зв. «ефекту ерозії преференцій» (що характеризується зниженням середньої питомої ціни продукції одержувача преференцій на ринку обраного партнера в результаті реалізації останнім політики лібералізації імпорту в рамках впровадження ним режиму найбільшого сприяння в процесі укладання РТУ) в системі преференцій для найменш розвинених країн (НРК) [1].

На мега- мета- і макро- рівнях міжнародної економічної політики в умовах забезпечення сталого розвитку дедалі потужніше проявляє себе екологічний неопротекціонізм як форма реалізації ідеологічного та інституційного неопротекціонізму, що виступає інструментом регуляторної політики й виконує регуляторну, алокаційну та дистрибутивну функції. Водночас, залежно від рівня соціально-економічного розвитку країни, що визначає не лише її наявні можливості та потенціал для досягнення цілей сталого розвитку, але й впливає на формування тактичних й стратегічних цілей (короткострокові-довгострокові; національні-глобальні) і пріоритетів її політики (економічні-екологічні; екологічні-соціальні), екологічний неопротекціонізм реалізується через різноспрямовані процеси регуляції (політика «забруднювач платить») і дерегуляції (політика «гонка по низхідній» або політика «екологічного демпінгу»).

В розвинених країнах екологічний неопротекціонізм реалізує себе через посилення регулювання міжнародної торгівлі товарами і технологіями шляхом підвищення національних екологічних і технологічних вимог, а також стимулювання наукових розробок екологічних інновацій. Обмеження імпорту товарів і технологій, що не відповідають встановленим екологічним стандартам, розширюють присутність національних виробників на внутрішньому ринку, тим самим підвищуючи їхню конкурентоспроможність. В країнах, що розвиваються, екологічний неопротекціонізм реалізується шляхом процесу дерегуляції, що супроводжується зниженням екологічних, фітосанітарних, санітарних, а також технологічних стандартів з метою створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій з метою отримання додаткових цінових переваг у міжнародній торгівлі.

Конкурентоспроможність національних виробників в галузях економіки, де собівартість продукції зростатиме переважно в результаті запровадження жорстких екологічних стандартів/правил та підвищення технологічних стандартів, зменшуватиметься не лише на зовнішньому, але і внутрішньому ринках. Відтак реалізація асиметричними заходами (регуляція-дерегуляція) та інструментами (податки-звільнення від податків; санкції-заохочення) політики екологічного неопротекціонізму деформуватиме існуючі порівняльні переваг країн. У зв’язку з цим, враховуючи зростання обсягів міжнародної торгівлі каналами електронної та мобільної комерції, актуалізується питання контролю над якістю товарів з метою сприяння справедливій конкуренції.

До проявів екологічного неопротекціонізму включаємо:

–*Інституційне регулювання кліматичної проблеми*. Так, за результатами Паризького саміту 2015 р. країни зобов’язались зменшити викиди CO_2. Втім, вони самі визначають базу порівняння, тобто вони спеціально можуть обрати рік, коли їх викиди парникових газів у атмосферу були найбільшими, і порівняти ці дані з обсягом викидів у 2025 р. Цілком прогнозовано, що обсяг викидів скоротиться лише під впливом технологічних змін та внаслідок підвищення ефективності використання ресурсів. Тому такі країни, як США або члени ЄС,

порівняно з країнами, що розвиваються, можуть з легкістю обіцяти зниження викидів вуглекислого газу в атмосферу до 2025 р. на 30-40% порівняно з 1990 р. чи 2005 р. без зниження темпів економічного зростання. Відтак недотримання країнами, що розвиваються, взятих на себе обов'язків легітимізуватиме запровадження імпортних тарифів та/або стягнення плати за викиди на продукцію їхнього експорту. Зокрема, КНР та Індія запропонували пропозиції до Копенгагенської угоди на «Конференції сторін 15» щодо недопущення митних податків на експорт країн, що розвиваються, на кліматичній основі (якщо країна-експортер, на думку країни-імпортера, не вживає достатньо заходів для обмеження викидів парникових газів при виробництві відповідних товарів). Більше того, екологічний неопротекціонізм піднімає багато контроверсійних питань, які пов'язані з торгівлею, передачею технологій, а отже розміщенням і концентрацією промислових об'єктів.

–*Реалізацію політики екологічного неоколоніалізму,* що проявляється у переміщенні природоємних енергомістких та екологонебезпечних виробництв у країни, що розвиваються; передбачає транспортування токсичних і радіоактивних відходів, вивезення до менш розвинених країн екологічно шкідливих товарів, споживання яких заборонено на внутрішніх ринках розвинених країн; інтенсивне використання природних ресурсів країн, що розвиваються, розвиненими країнами з метою консервації власних природних багатств [12].

–*Запровадження високих екологічних стандартів, що блокують доступ на внутрішні ринки.* В цьому контексті екологічний неопротекціонізм є інструментом захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку іноземних товарів, основаним на встановленні екологічних стандартів і застосуванні інших норм національного природоохоронного законодавства. Відповідно, запит на екологічний неопротекціонізм збільшується у міру зростання потреб населення країни у наданні послуг з охорони здоров'я та споживання високоякісних продуктів харчування як наслідку підвищення рівня добробуту. Отже, екологічний неопротекціонізм стає новою нормою регуляторної політики розвинених країн, а отже і відповіддю на сформований запит суспільства на нову

якість життя і виступає дієвим інструментом захисту для країн, що розвиваються, які використовують санітарні і фіто-санітарні заходи (СФЗ) як інструмент нетарифних заходів регулювання торговельної політики (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Перелік країн, що найчастіше вдаються до застосування санітарних і фіто-санітарних заходів регулювання торговельної політики

Назва країни	Регулярні (Р.)	% від всіх регулярних	Допоміжні (Д.)	% від Д.	Р. + Д.	% від Р.+Д
ЄС	771	13,01%	311	12,15%	1,082	12,75%
Японія	530	8,94%	23	0,90%	553	6,52%
США	446	7,52%	92	3,60%	538	6,34%
Перу	329	5,55%	149	5,82%	478	5,63%
Філіппіни	114	1,92%	362	14, 15%	476	5,61%
Бразилія	396	6,68%	12	0,47%	408	4,81%
Албанія	13	0,22%	380	14,85%	393	4,63%
Нова Зеландія	274	4,62%	86	3,36%	360	4,24%
КНР	286	4,82%	36	1,41%	322	3,79%
Чилі	261	4,40%	35	1,37%	296	3,49%
Загалом	3.420	57,69%	1.486	58,07%	4.906	57,81%

Джерело: [694]

У табл. 2.8 і рис. К.1 дод. К показано розподіл СФЗ заходів на регулярні (які відображають нові чи змінені постійні регуляторні заходи), екстрені (допоміжні) (які передбачають тимчасові обмеження) та комбіновані (поєднання регуляторних і допоміжних) заходи. Деякі країни використовують майже винятково регулярні заходи регулювання СФЗ (наприклад, Японія); інші – майже винятково допоміжні (наприклад, Албанія); окремі – більш збалансовані (наприклад, ЄС). Екологічні показники, якими найчастіше маніпулюють для виправдання імплементації СФЗ, включають Індекс ефективності довкілля (EPI, що складається з компонентів «екологічне здоров'я» та «екосистема») та Індекс екологічної стійкості (ESI, що вимірює якість «екологічного врядування» в контексті «інституціональної сили» держави). СФЗ-заходи регулювання можуть впроваджуватися після зниження пов'язаних тарифів на той чи інший товар або паралельно з ним. Втім, за умови невідповідності продукції новим стандартам або неможливості оформлення відповідних сертифікатів якості, торговельні партнери не відчують на собі послаблення доступу до нового ринку.

–*Маніпулювання обсягами експорту сировини, видобування якої супроводжується високими викидами* CO_2. Так, погроза з боку Китаю щодо зменшення експорту рідкоземельних матеріалів значно тиснутиме на ринок високотехнологічної продукції розвинених країн, виробництво якої залежить від китайських поставок;

–*Імплементація «зеленої» кейнсіанської політики.* Значний потенціал існує наразі для «зеленого кейнсіанства» – поєднання кейнсіанської фіскальної політики з екологічними цілями. Але є і суперечність між двома поглядами кейнсіанства та екологічної економіки. Якщо традиційне кейнсіанство орієнтоване на зростання, екологічна економіка враховує межі зростання. Експансіоністська політика, необхідна для боротьби з рецесією, може вступати в конфлікт із цілями зниження ресурсо- і енергоспоживання та викидів вуглекислого газу. Крім того, довгостроковий дефіцит і боргові проблеми становлять загрозу для здійснення експансіоністської податково-бюджетної політики. Одним із ключових моментів управління ресурсами є неадекватність ринкових стимулів для довгострокового збереження ресурсів.

–*Субсидування галузей альтернативної енергетики* [609].

Виробничо-інвестиційна та науково-технічна сфери діяльності як структурні елементи світового господарства виступають середовищем прояву неопротекціонізму. На мета- і макро- рівнях міжнародної економічної політики закладаються підвалини для реалізації **кон'юнктуро-формуючого / галузевого неопротекціонізм** на її мезорівні, під яким нами пропонується розуміти *інструмент політики формування ринкової кон'юнктури за рахунок штучного регулювання цін та обсягу ринку, а також пропозиції нових товарів і послуг*. До його проявів відносимо:

–*Інструменти впливу на світові ціни* (ОПЕК; окремі групи сировинних товарів) і формування кон'юнктури ринків;

–*Обмеження експортних поставок необробленої сировини*;

–*Захист ринків збуту і поставок товарів (КНР, «Made in China 2025»);*

–*Стимулювання розвитку виробничого потенціалу країн, який задається існуючою структурою виробництва і залежить від ступеня її складності*, *масштабу* і значимості виробництва для економіки з метою подолання

перекосів міжнародного поділу праці (МПП) (рис. 2.3).

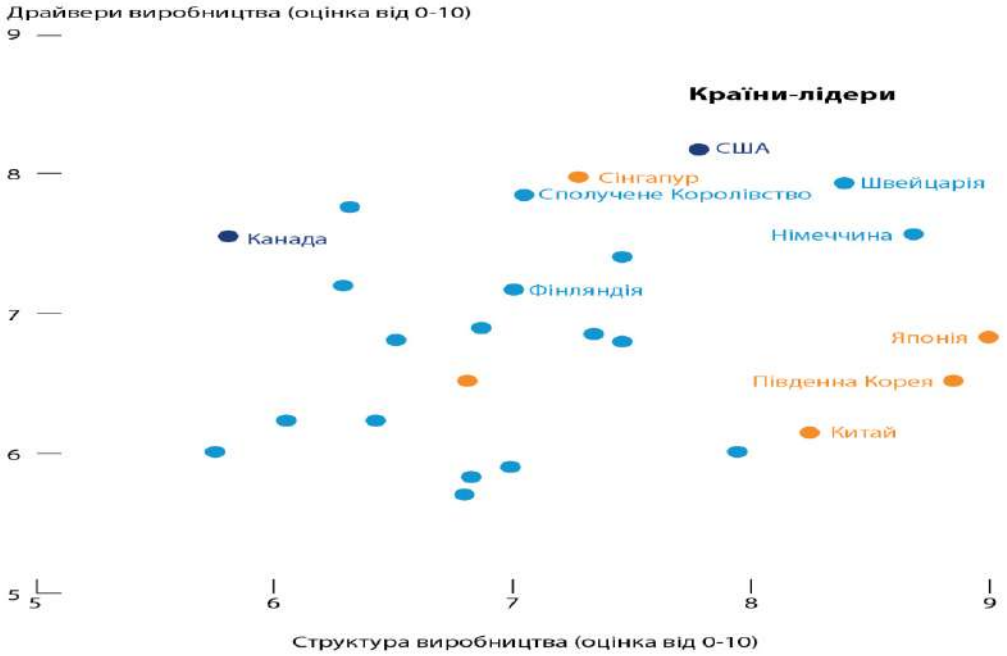

Рис. 2.3. Залежність позиції країни в МПП від складності її виробництва

Джерело: [581]

– *Стимулювання драйверів розвитку виробництва майбутнього, за якого, при поєднанні технологій та трендів, зміняться способи виробництва певних речей.* Такими драйверами виступають [581] (рис. Л.1 дод. Л): **технології та інновації** (оцінюється ступінь того, наскільки розвинену та безпечну інфраструктуру інформаційно-комунікаційних технологій має країна задля того, аби мати можливість впроваджувати нові технології у виробничі процеси, а також здатність країни комерціалізувати інновації); **людський капітал** (оцінюється здатність країни адекватно відповісти на зрушення на ринку праці у виробничому секторі, спричинені Industry 4.0; враховується як потенціал існуючої робочої сили, так і тієї, що існуватиме в майбутньому); **розвиток світової торгівлі та міжнародних інвестицій** (оцінюється участь країни в міжнародній торгівлі та складність встановлених нею глобальних зв’язків, а також доступність фінансових ресурсів задля інвестування в розвиток, пов'язаний з виробництвом, та в необхідну інфраструктуру); **інституційна система** (оцінюється те, наскільки ефективно функціонують урядові установи, а існуючі норми та правила взаємодіють із процесом технологічного розвитку);

стійкість ресурсів (оцінюється вплив виробництва на навколишнє середовище, включаючи використання країною природних ресурсів та альтернативних джерел енергії); **попит** (оцінюється здатність країни задовольняти внутрішній і зовнішній попит задля масштабування виробництва, а також визначається ступінь досвідченості та вимогливості споживачів, що може призвести до появи нових продуктів).

– *Сприяння створенню національних брендів глобального масштабу* (Стратегічна Програма КНР «Made in China 2025», що передбачає вибір пріоритетних десяти секторів економіки, в яких заохочуватиметься створення передових технологій, які уможливлять ринкову експансію; «Національна індустріальна стратегія 2030» Німеччини)[31];

Факторний[32] неопротекціонізм *як інструмент регулювання міжнародних економічних відносин з метою елімінування структурної, сировинної, ресурсної, енергетичної, інноваційної, технологічної, інформаційної та цифрових асиметрій в системі міжнародного поділу праці* реалізується на мета- і макро-рівнях міжнародної економічної політики. Окремі його підтипи – **сировинний, ресурсний, енергетичний –** знаходить дієве застосування і на мезорівні МЕП. Проявляється через:

– *Захист внутрішніх запасів сировини* (**ресурсний неопротекціонізм[33]**), що стимулює розвиток альтернативних джерел постачання останньої.

– *Надання знижки вітчизняним виробникам на окремі види ресурсів* (**ресурсний, сировинний неопротекціонізм**).

– *Продаж розвиненими країнами та БНП своїх застарілих та/або*

---

[31] Як зазначено в «Національній індустріальній стратегії 2030» Німеччини [541], створення у США та Китаї потужних гравців на світовому ринку, т.зв. «ринковоформуючих компаній», зокрема у сфері телекомунікаційних технологій, Інтернету та цифрової економіки призвело до значного зростання доданої вартості для цих країн в означених сферах.

[32] До традиційних факторів виробництва додаються нові: інноваційний, енергетичний, інформаційний, екологічний.

[33] Зокрема, вектор політики Франції спрямований на забезпечення зовнішньої незалежності від мінеральної сировини. Основними інструментами в цій сфері стали обмеження імпорту, диверсифікація джерел постачання, посилення контролю над використанням ресурсів, створення гарантованих запасів. Завдання обмеження імпорту вирішуються численними шляхами, серед яких пріоритетними є раціональне використання сировини, стимулювання економії, нарощування вторинного використання. Вони вирішуються шляхом використання фіскальних заходів, пільгових кредитів і субсидій. Крім обмежень імпорту, французький уряд змушений диверсифікувати поставки і підтримувати свої інвестиції за кордоном. Зростання інвестицій в геологорозвідку і видобування за кордоном підтримується політикою захисту їх від будь-яких можливих ризиків.

захищених патентами і ліцензіями технологій країнам, що розвиваються, з отриманням надприбутків. З іншого боку, зростання інвестицій у розроблення нових технологій (чому сприяє необмежений доступ до ринків позичкового капіталу внаслідок високих кредитних рейтингів позичальників) забезпечує подальшу експансію ринків та призводить до зростання продуктивності праці.

– *Придбання високотехнологічних компаній країн Центру країнами Периферії.*

– ***Енергетичний неопротекціонізм***, що реалізується кількома способами:

– *просуванням ідеї диверсифікації імпорту енергоносіїв з високими стандартами енергозбереження.* Зокрема, Д. Трамп закликає інші країни імпортувати енергетичні ресурси не з країн ОПЕК, а з США. Це він обґрунтовує тим, що енергетична безпека і диверсифікація постачальників є складовими економічної політики багатьох країн. Тобто, він пробує використати побоювання інших країн опинитися в залежності від ОПЕК чи Росії (він навіть тонко натякає на те, що остання може використати своє становище як один з головних постачальників енергетичних ресурсів, щоб змусити ЄС торгувати з нею на невигідних для першого умовах), щоб просунути інтереси власних виробників енергетичних ресурсів на зовнішніх ринках. Його аргументи, в принципі, відповідають концепції м'якої сили, оскільки він наголошує на тому, що країни світу повинні співпрацювати з США, щоб вирішити спільні для них енергетичні проблеми, та навіть використовує міжнародну репутацію США, щоб спонукати країни до прийняття відповідних кроків (США схвалює кроки Польщі до енергетичної незалежності від Росії, а отже інші країни повинні наслідувати приклад Польщі). З іншої сторони, він декілька разів застосовує вкрай агресивну риторику, і навіть натякає на те, що США може використати свою тверду силу, щоб змусити країни ОПЕК знизити ціни на енергетичні ресурси;

– програми сприяння енергетичній безпеці шляхом диверсифікації поставок нафти та природного газу й контролю за транспортними шляхами (ініціатива «Пояс та шлях», *англ. «Belt and Road Initiative»*, 2010, КНР);

– *розвиток альтернативних джерел енергопостачання* (наприклад,

розроблення родовищ сланцевого газу, що дозволить зменшити витрати на виробництво кінцевої продукції та зменшити сировинну залежність від країн-постачальників);

– *використання енергії атомних станцій задля здешевлення вартості кінцевої продукції* (Франція в межах ЄС[34] до 2018 р.);

– *використання альтернативних джерел енергії для отримання геоекономічних та геополітичних дивідендів навіть за умови нехтування екологічними наслідками*[35].

Науково-технічна сфера як структурний елемент світового господарства стає середовищем прояву технологічного, інноваційного, інформаційного та цифрового неопротекціонізму (див. параграф 4.3). На мета- і макро- рівнях міжнародної економічної політики віднаходимо прояви **інфраструктурного неопротекціонізму** *як інструменту державного/наднаціонального втручання, спрямованого на зменшення факторної, технологічної та структурної залежності країни/інтеграційного об'єднання шляхом створення в ній/ньому сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату задля заохочення реалізації інфраструктурних проектів.* До його проявів включаємо:

– *Зростання обсягів контрактів в сфері розвитку інфраструктури.* Наразі

---

[34] Розвиток атомної енергетики знизив залежність Франції від імпорту енергоносіїв, оскільки більшість ТЕС працювали на іноземній сировині (передусім на нафті і вугіллі). Водночас зростання заборгованостей, пов'язаних з довгими термінами амортизації ядерних електростанцій, стимулювало пошук нових джерел енергії (геотермальна, енергія сонця, вітру). У результаті всіх вжитих заходів енергетична залежність країни зменшилась. З метою зниження ризику від перебою поставок політика уряду спрямована на акумулювання запасів нафти в обсягах чотиримісячного споживання всередині країни, і в разі, якщо запаси нафти періодично зменшувались, запаси ж урану завжди підтримувалися на високому рівні.

[35] Так, на відміну від свого попередника Б. Обами, Д. Трамп ініціює розвиток сфери сланцевого газу і навіть використання її для поширення економічного та політичного впливу. Б. Обама відмовився від цієї ідеї зважаючи на негативні екологічні наслідки. На думку Д. Трампа, якщо США видобуватимуть нафту і газ без обмежень, тоді ВВП США зросте на 127 млрд. дол. За оцінками організації American Action Forum, експорт природного газу до 2040 р. дозволить збільшити обсяг торгівлі США на 1,6 трлн. дол. [467], що виглядає реальним зважаючи на вихід США із Паризької кліматичної угоди. Сутність енергетичного неопротекціонізму Д. Трампа, перш за все, полягає у відновленні ефективності сектору сланцевого газу. Завдяки цьому Д. Трамп планує досягти: використання сланцевого газу як інструменту торговельної політики; збільшення поставок газу на ринок Азії, зокрема у Китай; створення робочих місць у галузі; покращення торговельного балансу, що слідує з другого пункту; використання сланцевого газу як геополітичної зброї проти Росії. Перші кроки в цьому напрямку вже зроблено. Під час візиту до Польщі влітку 2017 р. Д. Трамп активно лобіював ідею закупівлі Польщею газу зі США. У листопаді 2017 р. між компаніями Польщі та США було укладено угоду про постачання газу на 5 років, а в грудні 2017 р. Україна розпочала імпортувати американський газ через Польщу. Необхідно зауважити, що до цього часу Польща купувала газ у Росії у значних обсягах. Як зрозуміло, саме цю битву Росія програла. Необхідно зауважити, що Польща зацікавлена у такій співпраці зі США, адже вона може стати хабом для імпорту газу зі США в Європу. США не бажають зупинятися на досягнутому, що підтверджує прагнення інвестувати понад 1 трлн дол. в інфраструктурні проекти енергетичної галузі.

завдання полягає у пошуку такої форми фіскальної політики, яка дозволяла б відновлювати економічне зростання у фазі спаду, але не призводила б до додаткових урядових витрат у фазі підйому. Це передбачає відхід від класичної моделі підвищення державних витрат (особливо на інфраструктурні проекти), адже, на переконання окремих дослідників, витрати на інфраструктуру – ризиковий спосіб стимулювання сукупного попиту: масштабні капітальні проекти не можуть виступами гнучким інструментом реагування на фази економічного циклу. Вони вимагають дуже ретельного планування, тривалого часу на реалізацію, яка часто супроводжується політичним тиском або супротивом. Щоб не допустити ризику початку спорудження інфраструктурних проектів, приречених на провал і незакінчення будівництва або консервацію, необхідно від початку залучати приватних партнерів і будувати надійне публічно-приватне партнерство. Пенсійні фонди та страхові компанії особливо зацікавлені в нових довгострокових активах, що генеруватимуть постійний доход, необхідний для виплати обіцяних доходів своїм вкладникам. Втім, ми наполягаємо, що реалізація широкомасштабних інфраструктурних проектів виступає побічним наслідком здійснення структурних перетворень в економіці та зменшення технологічної/факторної залежності.

– *Державну підтримку реалізації крупномасштабних проектів, спрямованих на глобальну експансію* (проект «Шовковий шлях» КНР).

Потенціал бюджетно-податкової політики уможливлює використання інструментів фіскального і боргового неопротекціонізму. **Фіскальний неопротекціонізм,** на нашу думку, є *інструментом реалізації стабілізаційної або стимулювальної програми, що має на меті збільшення обсягів чистого експорту шляхом одночасного підвищення рівня зайнятості та зменшення собівартості товарів національного виробництва, що супроводжується зростанням відносних споживчих цін на імпортні товари*. Проявом фіскального неопротекціонізму є в*провадження політики фіскальної девальвації.*

Під фіскальною девальвацією розуміють використання податкових перетворень з метою досягнення стимулюючих ефектів від девальвації курсу

національної валюти (рис. 2.4).

Рис. 2.4. Канали та очікувані результати фіскальної девальвації

Джерело: [227]

Загалом в країнах Єврозони існує загальна тенденція до впровадження змін у структурі податків і соціальних внесків. Існує два основні канали, через які реалізується політика фіскальної девальвації: одночасне запровадження загального імпортного тарифу та загальної експортної субсидії (кейнсіанська версія фіскальної девальвації); зменшення соціальних відрахувань роботодавців за умови одночасного збільшення ставки ПДВ з метою уникнення бюджетних втрат від такої політики (сучасна версія фіскальної девальвації) [227].

На практиці лише деякі країни провели фіскальну девальвацію в 2012–2014 рр. Хоча в Португалії вона широко обговорювалася, проте Франція стала першою країною, яка здійснила бюджетну девальвацію (відому там як «соціальний ПДВ»): у другій половині 2012 р. соціальний внесок роботодавця було скорочено (для заробітної плати – до 2,4-кратної мінімальної заробітної плати зі збитками в розмірі 0,6 % ВВП); це фінансувалось шляхом 1,6-відсоткового збільшення стандартної ставки ПДВ – в приблизно 0,5% ВВП і

підвищення податку на приріст капіталу (і деякі зміни пільг для захисту малозабезпечених сімей з дітьми). Асиметрія в змінах у внески із соціального страхування і ставках ПДВ вказує на те, що за винятком Фінляндії кожен згаданий тут випадок фіскальної девальвації було «перефінансовано»; більш високі доходи від ПДВ переважували збитки, пов'язані з більш низькими внесками на соціальне забезпечення.

Пошук джерел фінансування бюджетних витрат для уряду завжди передбачає вибір між податками і позиками. Використання боргу як інструменту підвищення конкурентоспроможності національних виробників і стимулювання економічної активності різних суб'єктів господарювання дозволяє нам вести мову про існування **боргового неопротекціонізму**, під яким нами пропонується розуміти *інструмент реалізації економічних і безпекових інтересів країн, компаній, що полягає у формуванні альтернативних джерел залучення кредитних ресурсів та можливостей рефінансування боргу*. Борговий неопротекціонізм реалізується шляхом: зменшення боргового навантаження на економіку через реалізацію політики стимулювання інфляції (для зменшення внутрішнього боргу країни); стимулювання попиту на боргові цінні папери; створення доступних каналів прямого кредитування; впровадження нових інструментів рефінансування боргу.

Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини як структурний елемент світового господарства виступає середовищем прояву таких форм неопротекціонізму, як фінансового, монетарного і валютного, дослідженню особливостей реалізації яких на мета- і макро- рівнях міжнародної економічної політики буде присвячено окремий параграф дисертаційного дослідження.

Нами було встановлено, що неопротекціонізм в межах міжнародної економічної системи виконує наступні функції: регуляторну (ідеологіний неопротекціонізм; інтеграційний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); алокаційну (кон'юнктурно-формуючий/галузевий

неопротекціонізм; інфраструктурний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; інтеграційний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); дистрибутивну (інституційний неопротекціонізм; фіскальний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); стабілізаційну (монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм). До інструментів міжнародної економічної політики непрямого впливу, що уможливлюють реалізацію неопротекціонізму, віднесено: бюджетно-податкову, грошово-кредитну і валютну політики.

Неопротекціонізм нами визначено як сукупність принципів (стійкості, ієрархічності, адаптивності, комплементарності, субсидіарності, збалансованості), інструментів (податки, державні витрати, трансферти, облікова ставка, резервні вимоги, валютні інтервенції, контроль над грошовою масою, валютний курс) та методів (адміністративне регламентування, зокрема заборони, квотування, ліцензування, контингентування, приписи митних органів, технічні й фіто-санітарні норми і правила безпеки, добровільне самообмеження поставок, антидемпінгові заходи) регуляторної політики держави в сфері міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і зарубіжних інвестицій, а також міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин, імперативом реалізації якої є стимулювання соціально-економічного розвитку та економічного зростання країни шляхом створення умов для підвищення економічної активності всіх суб’єктів господарювання, а також забезпечення конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Висновки до розділу 2

1. Міжнародні економічні відносини як система різноманітних господарських (науково-технічних, виробничих, комерційних, валютно-

фінансових, кредитно-грошових) зв’язків між національними економіками різних країн, регіональними об’єднаннями, яка основана на міжнародному поділі праці, формує запит на встановлення рівноваги національних та глобальних інтересів. Якщо перші детермінуються комплексом економічних цілей і заходів держави та уряду, які забезпечують вирішення стратегічних і тактичних завдань розвитку економічної системи, то останні – здатністю глобальної системи міжкраїнової взаємодії створювати правила гри, які формуватимуть її інституційне поле та сприятимуть елімінуванню ринкових імперфекцій та зменшуватимуть ринкові викривлення, що призводитиме до зменшення накопичених глобальних дисбалансів, які підвищують конфліктність та ускладнюють прогностичність міжнародних економічних зв’язків.

2. Економічна політика перестає бути ендогенно продукованою, здійснюючись в глобальному ієрархічному середовищі і віддзеркалюючи в собі реакції на ідеологічні запити глобальних інститутів відповідно до встановлених на метарівні інституційних правил взаємодії у сфері руху товарів, капіталу, робочої сили, знань та інформації при задоволенні генетично сформованої потреби у відстоюванні національних інтересів як уособлення національної ідеї в економіці. Зафіксований на наднаціональному рівні курс на зняття тарифів та бар'єрів модифікував не стільки змістовне наповнення національних інтересів, скільки докорінним чином видозмінив стратегію держави в економічній сфері не лише на зовнішньому ринку, але й на внутрішньому.

3. Протекціонізм нерозривно пов’язаний з бюджетно-податковою, грошово-кредитною і митною політикою країни, що разом є засобом макроекономічної стабілізації, застосування якого спрямовано на стимулювання або стримування діяльності зовнішнього сектору економіки. Визначальним при виборі напряму впливу є створення умов, за яких національна економіка, здобуваючи характеристики конкурентоспроможності шляхом формування відповідної структури внутрішнього господарства, забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності зовнішнього сектору, здатного витримувати виклики світових ринків. Протекціоністські заходи, що використовуються для захисту чи

стимулювання внутрішнього сектору економіки, об’єктивно сприяють ефективності зовнішнього сектору, адже через трансмісійні канали монетарної та бюджетно-податкової політики мають вплив на весь спектр зовнішньоекономічної діяльності.

4. Спрощене сприйняття курсу на реалізацію політики торговельної, фінансової чи валютної лібералізації як такої, що не зачіпає національний інтерес з причини загального сповідування принципу вільної торгівлі всіма учасниками міжнародних економічних відносин як оптимального, не враховує поступову втрату контролю з боку держави не лише над специфікою реалізації та наслідками імплементації відповідних політик, але й над особливостями здійснення податково-бюджетної, грошово-кредитної й боргової політик особливо в разі виникнення платіжного дисбалансу як результату не тимчасових, а структурних проблем в економіці.

5. В основі формування міжнародної економічної політики країни лежить стратегія мінімізації втрат або максимізації вигод, ефективність реалізації якої з позицій економічних інтересів залежить від здатності використовувати наявні й потенційні можливості, визначати пріоритети розвитку й інструменти його досягнення, здійснювати ефективний контроль за процесом і наслідками своєї діяльності, відстоювати переговорну позицію. В умовах зростаючої глобальної конкуренції і гібридизації протекціоністських інструментів в арсеналі як розвинених, так і країн, що розвиваються, п**ідвищення продуктивної спроможності стає системоформуючим інтересом країни**.

6. В сучасних умовах світового господарства економічний інтерес країни полягатиме у сприянні підвищенню ефективності виробництва, підвищенні продуктивності праці, скороченні витрат та заохоченні інновацій. Як результат, індивідуальна боротьба з наслідками вжитих протекціоністських заходів на рівні кожної окремо взятої країни, що страждає від їх проявів, призводить до зростання рівня інноваційності на глобальному рівні, відтак призводячи до відсіювання конкурентів, що концентруються на протекціоністській боротьбі, основаній лише на екстенсивному використанні ресурсів. Зростання

продуктивності праці і підвищення ефективності використання наявних ресурсів як спосіб нівелювання наслідків протекціонізму породжує запит на нові форми забезпечення умов формування драйверів і реалізації потенціалу точок зростання як способу забезпечення конкурентоспроможності країни.

7. Виокремлюється шість підходів до виявлення форм прояву протекціонізму в політиці, що реалізується на мето- і мезорівнях міжнародної економічної політики. Встановлено, що дискримінація і обмеження торгівлі виступають детермінуючими ознаками протекціонізму. Дискримінаційні тарифи та обмеження торгівлі як домінуючі інструменти протекціонізму в одних підходах не враховуються в інших, де протекціонізм виявляють за ступенем використання експортних субсидій, що дискримінують імпортерів, не обмежуючи при цьому імпорт. За іншими підходами, протекціонізм виявляють за зловживанням технічними бар'єрами та санітарними і фітосанітарними заходами, які обмежують торгівлю, не обов'язково розрізняючи іноземних і вітчизняних економічних операторів. Встановлено, що сконцентрованість існуючих підходів здебільшого на аналізі міжнародної торговельної політики як однієї зі сфер, на яких позначається міжнародна економічна політика, вказує на невідповідність існуючого класифікаційного підходу виявленню існуючих форм прояву протекціонізму в практиці господарювання країн.

8. Теоретичне переосмислення протекціонізму дозволяє стверджувати, що він трансформується в більш потужний за своїм інструментарієм прояву феномен неопротекціонізму, виступаючи іманентною рисою трансформаційних процесів у світовій економіці та світовому господарстві. Неопротекціонізм є сукупністю принципів (стійкості, ієрархічності, адаптивності, комплементарності, субсидіарності, збалансованості), інструментів (податки, державні витрати, трансферти, облікова ставка, резервні вимоги, валютні інтервенції, контроль над грошовою масою, валютний курс) та методів (адміністративне регламентування, зокрема заборони, квотування, ліцензування, контингентування, приписи митних органів, технічні й фіто-санітарні норми і правила безпеки, добровільне самообмеження поставок, антидемпінгові заходи)

регуляторної політики держави в сфері міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і зарубіжних інвестицій, а також міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин, імперативом реалізації якої є стимулювання соціально-економічного розвитку та економічного зростання країни шляхом створення умов для підвищення економічної активності всіх суб'єктів господарювання, а також забезпечення конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

9. З позицій функціонально-інструментального підходу до типологізації економічної політики, неопротекціонізм, що реалізуються засобами різних видів економічної політики, набуває форми складової самої політики, зокрема: боргова політика – борговий неопротекціонізм; валютна політика – валютний неопротекціонізм; фіскальна політика – фіскальний неопротекціонізм; інвестиціна політика – інвестиційний неопротекціонізм; інноваційна політика – інноваційний неопротекціонізм; інформаційна політика – інформаційний неопротекціонізм; кон'юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм – галузева політика; енергетичний неопротекціонізм – енергетична політика. З позиції стратегічного підходу до типологізації економічної політики, неопротекціонізм є інструментом реалізації: структурної політики (галузевий неопротекціонізм; інфраструктурний неопротекціонізм; технологічний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм); політики росту (інноваційний неопротекціонізм; цифровий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); кон'юнктурної політики (кон'юнктуро-формуючий неопротекціонізм); політики підтримки конкурентоспроможності (фіскальний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм). Ґрунтуючись на методологічних засадах типологізації економічної політики на основі відповідних підходів визначено та обґрунтовано типи і підтипи неопротекціонізму, а саме: з позиції функціонально-інструментального підходу (фінансовий, борговий, фіскальний, валютний, інвестиційний, інноваційний, інформаційний, кон'юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм, енергетичний), стратегічного підходу (борговий, фіскальний, кон'юнктуро-

формуючий/галузевий, інфраструктурний, факторний, технологічний, інноваційний, цифровий, інвестиційний, валютний), інституційного підходу (інституційний, економічний, соціальний, інтеграційний, фіскальний, монетарний, кредитний, валютний, борговий, інвестиційний, міграційний, інноваційний, цифровий, екологічний).

10. Структурними елементами світового господарства як середовища прояву неопротекціонізму виступають: виробничо-інвестиційна сфера діяльності (інтеграційний неопротекціонізм; кон'юнктуро-формуючий неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; інфраструктурний неопротекціонізм); науково-технічна сфера (технологічний неопротекціонізм; інноваційний неопротекціонізм; інформаційний неопротекціонізм; цифровий неопротекціонізм); міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини (монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм; фіскальний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм); сфера міжнародної торгівлі (інституційний, кон'юнктуро-формуючий/галузевий, факторний).

11. Неопротекціонізм в межах міжнародної економічної системи виконує наступні функції: регуляторну (ідеологіний неопротекціонізм; інтеграційний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); алокаційну (кон'юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм; інфраструктурний неопротекціонізм; факторний неопротекціонізм; інтеграційний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); дистрибутивну (інституційний неопротекціонізм; фіскальний неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм); стабілізаційну (монетарний неопротекціонізм; валютний неопротекціонізм; борговий неопротекціонізм; фінансовий неопротекціонізм; інвестиційний неопротекціонізм). До інструментів міжнародної економічної політики непрямого впливу, що уможливлюють реалізацію неопротекціонізму, віднесено: бюджетно-податкову,

грошово-кредитну і валютну політики.

12. Новий міжнародний поділ праці як наслідок деформації порівняльних та абсолютних переваг країн під впливом процесу глобалізації, і, зокрема, інтернаціоналізації соціально-економічних процесів й транснаціоналізації світового господарства, сприяє переосмисленню ролі потенціалу технологічної, інноваційної, інформаційної та цифрової політики у підвищенні конкурентоспроможності національних економік, а отже – усвідомленню неопротекціоністських потенцій останніх у: регулюванні міжнародних економічних відносин з метою подолання сировинних, ресурсних, енергетичних, інноваційних, інформаційних та цифрових асиметрій (факторний неопротекціонізм); створенні нових товарних ринків (цифровий, інформаційний, інноваційний неопротекціонізм); створенні інфраструктурної бази для реалізації експансіоністської торговельної політики (інфраструктурний неопротекціонізм) та ін.

13. Неопротекціонізм є складноієрархічною сукупністю принципів, правил та інструментів захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру, що реалізується на мега-, мета-, макро- і мезорівнях міжнародної економічної політики. Метою неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики на мегарівні є створення інституційних умов для просування відповідних політичних рішень з акцентом на очікуваних результатах шляхом реалізації регуляторної політики на принципах «якісного регулювання» (better regulation) та «розумного-регулювання» (smart regulation) в інтересах країн, що головують в міжнародних економічних організаціях. Метою неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики на метарівні є зростання конкурентоспроможності країн-членів інтеграційного об’єднання шляхом набуття ними нових порівняльних переваг і підвищення добробуту їхнього населення в процесі поглиблення торговельної, інвестиційної, технологічної й виробничої співпраці, що супроводжується гармонізацією регуляторної політики і узгодженням економічних і політичних заходів включно з можливою передачею окремих повноважень з національного на

наднаціональний рівень. Метою неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики на макрорівні є створення нових порівняльних переваг країни шляхом стимулювання її продуктивної спроможності та забезпечення конкурентоздатності її виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

14. Проведене масштабування проявів неопротекціонізму шляхом його багаторівневої типологізації в межах ранжування міжнародної економічної політики на мега-, мета-, макро- і мезорівні візуалізує ступінь його функцонально-структурної складності, символізує його розмірність як явища, процес реалізації якого (дерегуляція-регуляція; інтеграція-дезінтеграція; координація-декоординація; розширення-фрагментація; врівноваження-розбалансування; стимулювання-обмеження; захист-дискримінація) видозмінюються залежно від: суб'єктів, які його застосовують (міжнародні організації, регіональні об'єднання держави); об'єктів, на які розповсюджується його дія (держава, галузь, підприємство, домогосподарство); простору застосування (внутрішній чи зовнішній ринок); цілей (глобальні, регіональні, національні).

15. Екологічний неопротекціонізм є формою ідеологічного та інституційного неопротекціонізму і виступає інструментом захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку іноземних товарів, основаним на встановленні екологічних стандартів і застосуванні інших норм національного природоохоронного законодавства. Екологічний неопротекціонізм стає реакцією на сформований на наднаціональному і національному рівнях запит світової спільноти/суспільства на сповідування й реалізацію ідей сталого розвитку. Боротьба з кліматичними змінами (шляхом скорочення викидів CO_2), збереження навколишнього середовища, сприяння раціональному й відповідальному використанню природних ресурсів з врахуванням потреб наступних поколінь, а також забезпечення здорового способу життя (шляхом сприяння споживанню безпечних для здоров'я людей товарів і послуг), визнані у відповідних угодах і договорах на мегарівні міжнародної економічної політики

як імперативи реалізації політики сталого розвитку, на макрорівні МЕП легітимізують використання нетарифних інструментів регулювання торгівлі (санітарні та фітосанітарні заходи; технічні бар'єри; екологічні стандарти), стимулюючих (субсидії; компенсаційні заходи) та каральних (екологічні податки; екологічні санкції) заходів, які де-факто обмежують міжнародну торгівлю товарами і технологіями.

Основні результати цього розділу опубліковано в наукових працях автора [125; 128; 130; 131; 137; 138; 139; 141; 145; 148; 149; 151; 152; 154; 161; 162; 163; 167; 173; 174; 183; 294; 348; 349; 557; 559; 561; 562]

РОЗДІЛ 3
НЕОПРОТЕКЦІОНІСТСЬКИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

3.1. Неопротекціонізм в політиці економічного націоналізму та патріотизму

Помилково розглядаючись рядом дослідників як найвища форма запровадження протекціонізму, політика економічного націоналізму не обмежувалась використанням тарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної політики, але ставала основою стратегій розвитку, спрямованих на досягнення економічної безпеки країни. Ліберальне тло глобалізації не стільки деформувало існуючий потенціал впливу та особливості реалізації політики економічного націоналізму, скільки визначило поступову трансформацію змістовних форм її прояву (табл.М.1 дод.М). Тривала економічна криза демонструє відмінні способи реалізації національних інтересів у залежності від гостроти економічних і соціальних проблем, нею породжених, а відтак провокує підвищений запит на дії національних урядів як реакцію на провали глобалізації та ринкові імперфекції.

Дослідження теоретико-методологічних засад політики економічного націоналізму і аналіз емпіричного досвіду її застосування дозволить вибудувати її аналітичну концепцію з новітніми атрибутивними ознаками неопротекціонізму. Водночас, намагаючись осучаснити змістовне наповнення поняття «економічний націоналізм», ми наражаємось на небезпеку нехтування націоналістичним змістом ідеології, що лежить в його основі. Більше того, описуючи відповідну йому економічну політику та екстраполюючи її на XXI століття, ми припускаємо допустимість розгляду ліберальної її версії в контексті націоналістичної парадигми. Такий підхід, на перший погляд, може видатись контроверсійним, адже термін «економічний націоналізм» зазвичай використовувався ліберальними

економістами для опису політики, якої б вони не хотіли. Як стверджував Х. Джонсон [481], політика економічного націоналізму є тією політикою, що не вписується в ліберальне визначення розвитку економіки і, як правило, асоціюється з доктринами. Такої позиції дотримувалась і Л. Грінфельд [455], яка зазначила, що в кращому випадку економічний націоналізм є невизначеним терміном, використовуваним його противниками в більшій мірі, ніж його прихильниками. Втім, ми ставимо за мету спростувати такий підхід і довести адаптивність політики економічного націоналізму в її новітній версії економічного патріотизму сучасному етапу глобалізації.

Проведений аналіз змістовних характеристик теорій націоналізму засвідчує, що в парадигмі переніалізму та конструктивізму робилась спроба визначити вектор впливу економіки на суспільство та навпаки (дод. Н табл. Н.1). Так, якщо переніалісти обстоювали ідею підпорядкування розвитку економіки розвиткові суспільства, наполягаючи, що лише розвинене суспільство може дати поштовх до економічного розвитку, то адепти конструктивізму, навпаки, переконували в тому, що економічні ідеї (розвитку, боротьби з нерівністю, структурних перетворень) закладали підвалини до ренесансу національної ідеї. Основна мета політики економічного націоналізму з позицій Т. Неірна полягає у віднаходженні та стимулюванні внутрішніх драйверів економічного розвитку, незалежних від впливу зовнішніх факторів і таких, що забезпечили б поступову конвергенцію в доходах між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Втім, з позицій сучасних викликів, що постали перед країнами в умовах посткризового відновлення світової економіки, ми можемо стверджувати, що метою реалізації політики економічного націоналізму, з позицій розвинених країн, стає спроба утримати своє лідируюче становище в глобальній ієрархії.

Ми пристаємо до підходу, запропонованому Р. Райхом [583], згідно з яким іманентною рисою політики економічного націоналізму стає зростання продуктивної спроможності нації. Втім слід зауважити, що змістовне наповнення понять «національний капітал», «національна корпорація», «національна технологія» і «національний продукт» істотно деформувалось.

Крім того, відмінність між місцевим та іноземним капіталом, а також відмінність між місцевими та іноземними інвесторами є вкрай ілюзорною і навіть здатна вводити в оману. Р. Райх стверджує, що внаслідок глобалізації саме поняття «купити американське», «купити англійське», «купити ізраїльське» і т. д. застаріло, адже товар за своїм походженням стає глобальним. Втім труднощі із визначенням країни походження продукту, що виробляється компаніями, залученими до глобальних ланцюгів створення доданої вартості, сама по собі не означає, що концепції американської (німецької, англійської, французької і т. д.) корпорації і американського (німецького, англійського, французького і т. д.) продукту застаріли. Крім того, як стверджував С. Коен [364] і Дж. Зісман [365] в книзі «Виробництво має значення», експорт промислових товарів, як і раніше, має вирішальне значення, і економіка високих технологій, яка є частиною сектору послуг, залежить від виробництва і тому не повинна вважатися її субститутом. Економічна політика, що реалізується Д. Трампом, і здійснює вплив на всю складноієрархічну систему міжнародної економічної політики,є яскравим цьому підтвердженням.

Б. Кліфт і К. Волл [362] розмежовують дві форми прояву політики економічного націоналізму. Перша – це економічна політика, спрямована на збереження статус-кво або така, що підтримує традиційне регулювання продукції або технології (сприяння інсайдерам) і використання класичних торговельних бар'єрів (протистояння аутсайдерам). Друга форма – ліберальний економічний націоналізм – базується на політиці, спрямованій на лібералізацію обраного сектора за умови, що його продукція володітиме стратегічною перевагою на зовнішніх ринках, а сам він матиме потенціал до домінування на інтегрованому ринку (сприяння інсайдерам). Відтак політика лібералізації стає способом реалізації політики експансії або «протекціонізмом сильного гравця».

В умовах Четвертої промислової революції, політика економічного націоналізму проявляє себе через комплекс заходів зі сприяння розвитку національних компаній в сфері штучного інтелекту (ШІ) шляхом використання інструментарію інституційного, регуляторного, фінансового неопротекціонізму.

Зокрема, її характерними рисами виступають: інвестування коштів у наукові та академічні установи, орієнтовані на машинне навчання; допомога у встановленні стандартів/правил таким чином, аби технології розвивались у найбільш узгоджений/вигідний для вітчизняних концернів та компаній спосіб; непряме вкладання коштів в цей сектор шляхом субсидування венчурного капіталу; пряме інвестування коштів у ключові компанії; перетворення держави на ключового клієнта для компаній-національних чемпіонів (наприклад, відносини між ними компанією SenseTime та китайськими місцевим та національним урядами); блокування придбання вітчизняних компаній, що працюють в сфері ШІ, іноземними компаніями для збереження їх незалежність; блокування інвестицій від іноземних інвесторів у вітчизняні компанії, що працюють в сфері ШІ; блокування партнерства між вітчизняними компаніями, що працюють в сфері ШІ, та іноземними компаніями; націоналізація ключових вітчизняних компанії, що працюють в сфері ШІ.

Ресурсний націоналізм характеризується тенденцією держав здійснювати (або прагнути здійснювати) прямий і розширений контроль за економічною діяльністю в секторі природних ресурсів. Дедалі активніше ресурсний націоналізм охоплює не тільки країни-виробники, втілюючись у підходи, прийняті країнами-споживачами, які прагнуть розширити свій доступ до природних ресурсів в інших країнах. Крім того, зростаюча роль фондів суверенного багатства в країнах, багатих на ресурси, актуалізує адаптацію захисних стратегій з боку деяких країн, які є об’єктами інвестицій останніх. Таким чином, ми стаємо свідками становлення альтернативного виду «ресурсного націоналізму», що лише побічно пов'язаний з експлуатацією природних ресурсів (і доходів породжених ними).

Головні позивачі у справах про «ресурсний націоналізм», як правило, є іноземні інвестори або країни-споживачі, а не ідеологи або учасники громадянського суспільства. Як влучно зазначає А. Пікель [566], «неоліберальний дискурс відноситься до економічного націоналізму як до згубної доктрини, і до його прихильника як політичного ворога».

Ми можемо виокремити щонайменше п’ять типів ресурсного націоналізму:

1) Ресурсний націоналізм країни-виробника сировинного ресурсу.

2) Ресурсний націоналізм країни-споживача сировинного ресурсу.

3) Ресурсний націоналізм країни, що прагне отримати контроль над сировинним ресурсом внаслідок існуючих технологічних та фінансових асиметрій розвитку.

4) Ресурсний націоналізм країн-об’єктів комерційних та інвестиційних інтересів країн-засновників суверенних фондів багатства.

5) «Подвійний ресурсний націоналізм» з боку країн-виробників і країн-споживачів сировинного ресурсу.

В термінологічному обігу, попри необхідність визнання вкрай обмеженого вжитку цих понять, існують згадки про так званий «доброзичливий, доброякісний, позитивний» націоналізм та «злісний, злоякісний, негативний» націоналізм (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Класифікація економічного націоналізму за підходом Б. Коена, Р. Райха, Р. Гілпіна

Класифікація економічного націоналізму	Злісний або злоякісний (за підходом Б. Коена, Р. Райха), позитивний (за підходом Р. Гілпіна) економічний націоналізм	Доброзичливий або доброякісний (за підходом Б. Коена, Р. Райха), позитивний(за підходом Р. Гілпіна) економічний націоналізм
За підходом Б. Коена і Р. Гілпіна	Невпинно прагне до національних цілей, навіть за рахунок інших.	Готовий до компромісу пріоритетів національної політики, коли це необхідно для врахування інтересів інших.
	Ігнорує або заперечує зв’язок між корисливими інтересами і системними інтересами.	Визнає зв’язок між корисливими інтересами і системними інтересами.
За підходом Р. Райха		Оснований на позитивній моральній ролі економічного націоналізму в створенні і підтримці (американської) держави загального добробуту. Означає, що громадяни кожної нації беруть на себе основну відповідальність за розширення можливостей своїх співвітчизників щодо забезпечення продуктивного життя. Передбачає **добровільну солідарність** між членами нації. Обмін приватними доходами (тобто готовність багатих платити більш високі податки) повинен **ґрунтуватися на національній солідарності,** оснований на моральних і соціальних цінностях.

Джерело: укладено автором

С. Шульман [607, с. 367] робить цікаві узагальнення: просування економічними лібералами ідеї вільного руху товарів і капіталу не є ознакою відсутності націоналістичної ідеї, а напроти: той факт, що націоналісти пропагують меркантилістську чи протекціоністську політики пояснюється їхнім прагненням накопичити багатство та здобути елементи сили (твердої чи м'якої за підходом чисельних теорій міжнародних відносин). Відтак на практиці ліберальна економічна доктрина переслідує для країни цілі, принципово подібні до цілей, що обирають економічні націоналісти – пошук і закріплення за собою джерел доходу, процвітання та економічної могутності.

Іншими словами, зазначене вище вказує на небезпеку маркування конкретної політики або опису ролі держави як націоналістично забарвленої або ліберально орієнтованої (рис.3.1).

Рис. 3.1. Націоналізм і лібералізм в економічній політиці

Джерело: розроблено автором

Конфлікт політик зміщується в площину визначення шляхів досягнення цілей економічного розвитку, а відтак актуалізує ревізію ролі держави. Одна з точок зору, яку популяризувала «теорія суспільного вибору», розглядає державу як заздалегідь неефективну, що складається з державних агентів, які мотивуються власними інтересами. Водночас досвід Тайвані, Сінгапуру, Гонконгу, Південної Кореї, і КНР спростовують нарікання ліберальних економістів на неефективну

участь держави в економіці. Швидше, їх стрімке зростання свідчить про необхідність прагматичної, позбавленої емоційних нашарувань оцінки ролі держави. В Сінгапурі, Малайзії, Тайвані та інших країнах існували потужні державні підприємства, які, нарівні з приватними корпораціями, намагались відповідати запитам часу. Координація та підтримка урядом інвестицій у різні сектори економіки також уможливили результативну індустріалізацію та ефективний рух спожитих факторів виробництва і виготовленої продукції як всередині країн, так і за їхніми межами. На відміну від упередженої позиції щодо ролі держави, влада політиків не лише визнається, але й активно експлуатується для вирішення питань, що стають об'єктом національного занепокоєння, а саме – створення інституційних умов для сприяння ПІІ й активізації торгівлі, управління природними ресурсами та рухом робочої сили, а також реагування на зміни в міжнародному середовищі (як то вжиття санкцій, стимулів і т.д.).

Й. Жен [699] поділяє еволюцію політики економічного націоналізму в Китаї на три різні фази. Перша фаза охоплює 15-річний період з 1978–1992 рр., який збігається з відкриттям Китаю завдяки економічним реформам Ден Сяо Піна. Автор дає цій фазі загальну назву «запрошення увійти» (англ. «Inviting-in») з погляду на запровадження тієї форми іноземного капіталізму і економічного націоналізму, яка характеризує цю фазу, – коли пріоритетом була стратегія індустріалізації шляхом імпортозаміщення (табл. 3.2). Друга фаза, що має багатообіцяючу назву «пристосування до світу» (англ. «Gearing in the world»), характеризується зусиллями Китаю для адаптації до міжнародних практик і глобального ринку перед його входженням до СОТ. У цей період Китай у прагматичний спосіб пристосувався до міжнародних стандартів – так, що традиційний економічний націоналізм відступив на задній план, поступившись місцем новим заходам. З 2002 р. і до сьогодні триває третя фаза під назвою «Вихід» («Going-out»), на якій Китай завойовує іноземні ринки. Економічний націоналізм на цій фазі набув нового вигляду, який характеризується агресивним здобуттям економічних вигід від економічної глобалізації шляхом мобілізації національних і міжнародних ресурсів [386].

Таблиця 3.2

Еволюція економічного націоналізму в Китаї

Прояви	Суб'єкти	Фаза I «Запрошення увійти» 1978-1991 рр.	Фаза II «Пристосування до світу» 1992-2001 рр.	Фаза III «Вихід» З 2002 року по цей час
Ідеологія	Держава	Навчання у Заходу; поступовість; економічна безпека; характер: захисний	Прийняття міжнародних правил і норм; характер: захисний при відступі; наступальний при зростанні	Гармонійний світ; концепція наукового розвитку; характер наступальний
Промислова політика	Уряд	Стратегії імпортозаміщувальної індустріалізації; тарифні бар'єри; нетарифні бар'єри; подвійна система обміну іноземної валюти; експортне квотування; податкові пільги на експорт; кредитні позики експортерам; спеціальні економічні зони (СЕЗ); державний контроль права займатися зовнішньою торгівлею	Залучення ПІІ в країну; дозвіл на торгівлю технологіями на ринку; підтримка національних торговельних марок/брендів; захист новонароджених галузей і стратегічних галузей; скорочення тарифів; скасування імпортних квот і контролю ліцензій; скасування експортних субсидій; повне припинення підтримки експорту	Сприяння національним підприємствам, що виходять на іноземні ринки; культурна експансія; медійна експансія; вибіркова політика щодо ПІІ в країну; антимонопольний закон; нео-технонаціоналізм; інноваційна діяльність всередині країни; монетарний націоналізм; захист стратегічних галузей
Діяльність у промисловості	Фірми	Іноземна участь здебільшого через спільні підприємства; монополія державних зовнішньоторговельних фірм; невеликі та середньомасштабні проекти в СЕЗ	Децентралізація державних підприємств у іноземному бізнесі; понад 450 з-серед 500 компаній, включених до «Fortune Global 500», є інвесторами в Китаї	Національні нафтові компанії шукають постачання енергії; створено Суверенний фонд багатства; злиття і поглинання; заходи проти поглинання національних торговельних марок/брендів

Джерело: [503]

При централізованому плануванні міжнародна торгівля Китаю контролювалась дванадцятьма державними компаніями. У період 1978-1992 рр., коли Китай відкрився для ПІІ, обмеження і тарифи на імпорт використовувались для запобігання дефіциту торгівлі і здійснення контролю над впливом ПІІ на національні компанії. Насправді ПІІ через спільні підприємства з китайськими компаніями, які включали значні інвестиції японських і південнокорейських корпорацій, чиї китайські філіали продовжували конкурувати з японським і корейським експортом на ринках третіх країн, були обмежені експортними

операціями. З року в рік зростаючий експорт збільшував валютні резерви Китаю, що полегшувало ПІІ китайських підприємств. Врешті-решт, для понад тисячі товарів було зменшено тарифи та скасовано імпортні квоти і ліцензії. Водночас, аби захистити китайських виробників машин і обладнання, китайська держава заборонила звільнювати від податків ті транснаціональні корпорації, які імпортували капітальні товари, а національні фірми заохочувались до винахідницьких досліджень (досліджень, спрямованих на винаходи), укладання угод з інтелектуальної власності та інвестицій у новітні технології.

Загалом, подібно до Китаю, в Індії, Японії, Сінгапуру та Південної Кореї, іноземні корпорації з часом зрослися з місцевими правлячими альянсами, але не меншою мірою з державою і місцевим класом капіталістів, з великою базою національного капіталу. Це, в свою чергу, доповнювалось сприянням міжнародним брендам і купівлею міжнародних брендів при конструюванні, рекламуванні та продажі продукції і послуг. Це показано на прикладі підходу китайського уряду і створення асоціації між Міністерством промисловості і торгівлі Індії та Конфедерацією промисловості Індії з метою заснування індійського Фонду рівності брендів (India Brand Equality Foundation), який присвоюватиме індійським товарам і послугам бренди за їхні особливі якості.

Політика економічного націоналізму відповідає поділу економіки Китаю, Індії, Японії, Сінгапуру та Південної Кореї на монопольні сектори з домінуванням гігантських корпорацій, які працюють як на внутрішньому, так і на іноземному ринку, на противагу конкурентним секторам, що охоплюють численні малі та середні фірми, діяльність яких обмежена внутрішнім ринком і які обслуговують монопольні сектори. Показники монополізації капіталу з точки зору його концентрації у фірмах, які контролюють певний сегмент ринку, свідчать, що він сконцентрований у 50–100 фірмах, так само як і зайнятість, виробництво, активи, прибутки та нові інвестиції. Концентрацію власності та контролю було посилено за допомогою економічної лібералізації та дерегуляції, прив’язаних до конкретних умов; в деяких, хоча не в усіх, галузях промисловості вони віддавали перевагу національному капіталу над іноземним.

Так, державні монополії було приватизовано в Індії у такий спосіб, щоб полегшити їх придбання індійськими або контрольованими індусами конгломератами в телекомунікаціях та енергетиці, нафтогазовій, сталевій та хімічній промисловості, і хоча іноземним фінансовим установам було видано ліцензії в банківській справі та страхуванні, транснаціональні корпорації змогли збільшили власність своїх філіалів та своїх індійських партнерів в такій галузі як споживча електроніка, зайнявши там переважні позиції. Існують переконливі докази щодо взаємних поступок національних і глобальних суб'єктів, що супроводжували появу в Індії галузей з перероблення інформації та комп'ютерної інженерії, ролі міжнародної експансії індійських монопольних капіталів у забезпеченні доступу до технологій з передових капіталістичних країн і мобілізації боргових інструментів та інвестиційних портфелів для поглинань.

З іншого погляду, це вказує на те, що в країнах Східної Азії конкретний правлячий альянс контролював корпорації в обраних галузях – промисловості, торгівлі або фінансах. Хоча між економіками Азії й існують міжкраїнові відмінності у реалізації політики економічного націоналізму, вони найчастіше обмежуються відмінностями у функціонуванні промислових корпорацій, торговельних фірм і фінансових установ. Зокрема, в Японії промисловий, торговельний і фінансовий капітали реалізовували свій потенціал здебільшого через контроль таких компаній як the Fuyo, Sanwa, Sumitomo, Mitsubishi, Mitsui та Dai-Ichi Kangyo keiretsu, які є горизонтально інтегрованими конгломератами і керівництво яких вважає, що держава повинна і може одночасно проводити політику економічного націоналізму і неоліберального мультилатералізму. Японські транснаціональні корпорації стали і глобалізованими, і локалізованими на іноземних ринках (у виробництві, дослідженнях, фінансах і адміністрації, продажах і рекламі), де вони здобули велику частку прибутків – так, що, наприклад, Китай дедалі більше стає місцем розташування досліджень і розробок і все менше – джерелом дешевої праці.

Спрямована на розвиток країни коаліція між південнокорейською державою і чеболями (вертикально інтегрованими конгломератами, власниками яких є один сімейний клан), які об’єднують виробничий, торговий і грошовий капітал, такими як Samsung, Hyundai, SK Group, Daewoo і LG Electronics, глобалізувалась фактично через ПІІ та незначну неоліберальну дерегуляцію, що, крім іншого, зменшило залежність промисловості Південної Кореї від японських фірм з точки зору їх капітального обладнання та ліцензованих технологій. На одній із фаз розвитку, за підтримки Закону «Про сприяння іноземним інвестиціям», Південна Корея залучила близько 50 млрд. дол. США ПІІ, замінюючи завдяки їм трудомістке, низькотехнологічне виробництво інноваційними капіталомісткими галузями, де використовуються високі технології.

Політика економічного націоналізму має тенденцію проявлятись у двох взаємопов'язаних напрямках. По-перше, **оскільки національна держава переважно залежить від ринкових сил у питаннях міжнародної торгівлі, інвестицій та фінансів, вона, природно, намагається або адаптувати, або формувати ці зовнішні ринкові сили на свою користь**. Це вічна дискусія між вільними торговцями і меркантилістами. Водночас, за своєю природою, національна держава може здійснювати більший контроль саме на внутрішньому ринку, визначеному в межах національних кордонів, ніж на зовнішньому ринку. Це породжує інший аспект: національна держава, особливо якщо вона є слабким гравцем на міжнародній економічній арені, має тенденцію більше покладатися на внутрішній, а не на зовнішній ринок. Відносне значення, надане внутрішньому та зовнішньому ринкам у політиці національної держави, є корисним індикатором того, в який спосіб формується економічний націоналізм за різних обставин. Оскільки відносна важливість внутрішнього і зовнішнього ринків залежить як від розміру країни, так і від стадії її розвитку, переважно покладатися на внутрішній ринок не є можливим для багатьох країн.

У США аргументи на користь протекціонізму тісно пов’язані з економічними міркуваннями та витратами платників податків на внутрішньому

ринку, і вони також покладаються на спільні цінності для підтримки гасла «купуй американське». «Ми захистимо свої кордони від грабіжницьких набігів інших країн, які виробляють наші продукти, крадуть наші компанії і знищують наші робочі місця. Цей захист принесе нам процвітання і силу. Я буду боротися за вас із кожним своїм подихом, і я ніколи не підведу вас. Америка знову почне перемагати, причому так, як ніколи раніше. Ми повернемо робочі місця, повернемо наші кордони, повернемо наше багатство і наші мрії. Ми побудуємо нові дороги, шосе, мости, аеропорти, тунелі та залізничні колії через всю нашу прекрасну країну. Ми знімемо наших людей з допомоги по безробіттю і дамо їм роботу. Ми заново побудуємо нашу країну руками американців і американською працею. У нас будуть два простих правила: купуй американське і наймай американців. Ми будемо шукати дружби з усіма народами світу, але ми визнаємо, що кожна нація має право ставити власні інтереси на перше місце», – зазначав Д. Трамп у своїй інавгураційній промові [391]. У країнах-членах ЄС економічний націоналізм також виступав як причина для захисту національних економік від іноземних конкурентів, і в цьому проявилась визначальна роль культурних факторів у нарощуванні потенціалу європейського протекціонізму. «Істинний патріотизм – бути конкурентоспроможним, вміти виробляти та вдосконалюватись. Французька проблема – це проблема спеціалізації, проблема інновацій та інвестицій. Я пропоную розробити «Акт «Купуй Європейське» на захист від США, КНР та Росії», – наголошував в інавгураційній промові Е. Макрон [622].

Динаміка розвитку міграційної кризи в ЄС дає підстави припускати, що ситуація в найближчій перспективі навряд чи втратить гостроту. Міграційна криза набула рис довгострокової детермінанти соціально-економічного і політичного розвитку більшої частини європейських країн, поставивши під питання не лише спроможність ЄС як наддержавного утворення виконати взяті на себе повноваження із забезпечення безпеки та інтересів країн і народів, що входять до його складу, а й призвівши до ренесансу національної ідентичності та важливості культури у сприйнятті європейських цінностей. Якщо сучасні

тенденції збережуться і міграційні потоки зростатимуть під впливом політичних та економічних факторів на тлі зростання показників народжуваності у бідних країнах і старіння населення у багатих, міграційна криза може інтерпретуватися не як подія 2015-2017 рр., а як процес із відкритою датою завершення. Очевидно, що міграційні потоки не закінчаться до тих пір, поки не будуть усунуті причини, що їх породжують, але вони обумовлені цілим комплексом проблем, породжених війнами і збройними конфліктами, що безперервно тривають із моменту розпаду біполярної системи. Отже, культурний аспект протекціоністської політики характеризує новий підхід економічного націоналізму.

Рух у бік інтеграційної взаємодії як на глобальному, так і на регіональному рівні, який супроводжувався лібералізацією потоків товарів, капіталу, робочої сили та виникненням нових форм міжкраїнової кооперації, зростаючий попит на координаційну політику урядів і тиск регуляторного каркасу наднаціональних інституцій актуалізували пошук альтернативних економічному націоналізму версій державного самоствердження. Трактування та визначення напрямів пріоритетизації секторів та їх свідомого розвитку дихотомними засобами «стимулювання – експансія» або «протекціонізм – вільний ринок» еволюціонують залежно від просування державою сходинками економічного розвитку. Політика економічного патріотизму стала модифікованою версією політики економічного націоналізму, замінивши протекціонізм як основний інструмент зовнішньоекономічної політики на більш широкий інструментарій впливу – неопротекціонізм.

Економічний інтервенціонізм ніколи повністю не зникав, навіть у країнах, які непохитно підтримували лібералізацію ринків. У 2005 р. Д. де Вільпен, тодішній французький прем’єр-міністр, назвав політику економічного патріотизму як таку, що реалізовує право національних урядів на відстоювання власних інтересів на інтегрованих ринках Беручи походження від лістівського економічного націоналізму, політика економічного патріотизму передбачає, що економічний вибір повинен ґрунтуватися на інтересах кожної окремої країни.

Відновлення уваги до цього поняття в лексиконі політичних еліт ще до Великої рецесії 2008 р. показує глибинні й очевидні протиріччя між завданнями, що постають в процесі дедалі сильнішої інтеграції міжнародних ринків, та обмеженими політичними можливостями локальних урядів щодо знаходження шляхів їх вирішення.

Водночас, задля уникнення ризиків термінологічної плутанини, в табл. П.1 дод. П ми наводимо змістовне наповнення альтернативних термінів *«авторитарного патріотизму»* та *«демократичного патріотизму»*, які не виступають базисом для патріотизму економічного. Б. Кліфт та К. Вол [362] розглядають економічний патріотизм крізь призму пошуку компромісних підходів до знаходження консенсусу між абстрактними глобальними економічними цілями та політичними зобов'язаннями урядів на кожній конкретній території. Це дозволяє визначити політику економічного патріотизму як таку, що діє на користь соціальних груп, компаній та секторів, які, на переконання локальних політиків, підпадають під визначення так званих «інсайдерів» на основі їх територіальної приналежності (у США цей підхід відображається гаслом «купуй американське», у Великій Британії – «британські робочі місця – британцям; у Німеччині – «німецьким інвесторам – пріоритет»; у КНР – «Зроблено в Китаї-2025 [687]»).

Американський Акт про відновлення і реінвестування (The *American Recovery and Reinvestment Act,* ARRA), представлений в лютому 2009 р. урядом США, став реакцією на рецесію після глобальної економічної кризи та спробою нівелювати її деструктивний вплив на економіку США. Пакет заходів зі стимулювання розміром у 787 млрд дол. став найпотужнішим фінансовим і регуляторним інструментом захисту і відновлення внутрішнього ринку. Основною метою прийнятого закону стало збереження існуючих і створення понад 3,5 млн нових робочих місць протягом найближчих двох років, створення економічних стимулів для ринку і різних секторів економіки США через механізм інвестування у розвиток інфраструктурних проектів та проектів з відновлювальних джерел енергії. План також включав федеральні податкові

пільги та інші фінансові вигоди для полегшення фінансового тягаря для компаній і приватних осіб, які постраждали від кризи[36] [309].

На початку 2009 р. положення «Купуй американське» отримало різку критику від іноземних урядів, а також представників торговельних компаній з усього світу, привернувши до себе увагу міжнародних медіа. Міжнародні спостерігачі стверджували, що закон вочевидь призведе до створення нових торговельних бар'єрів, які вплинуть на перспективи глобального відновлення, що зменшить спроможність світової економіки подолати рецесійні наслідки глобальної економічної кризи. Деякі засоби масової інформації [644] наголошували на ризиках виникнення торговельних війн між країнами, створення передумов для реалізації політики «розори свого сусіда», як і в 1930-х роках, і, врешті-решт, зростання попиту на протекціонізм у глобальному масштабі.

Побоювання ренесансу економічного націоналізму та протекціонізму в міжнародній торгівлі спричинило критику, зокрема, з боку європейських політиків. Британський журнал The Economist стверджував, що політика «Купуй американське» може перетворити економічну кризу на політичну, адже прийняті в США обмеження можуть порушувати міжнародні торговельні зобов'язання, прийняті в рамках СОТ. У 2009 р. на Світовому економічному форумі у м. Давосі багато провідних світових економістів відкрито звинувачували США у потуранні недостатньо конкурентоспроможним національним виробникам, а відтак у загостренні проблеми глобальних дисбалансів, зазначаючи при цьому, що єдина наддержава не може відвернутися від політики вільної торгівлі, яку ж

---

[36] Коли Закон «Про заходи стимулювання» було прийнято Палатою в січні 2009 року, найбільш широко світовою спільнотою обговорювалася частина «Купуй американське». В законі було зазначено, що всі державні проекти, які фінансувалися за планом стимулювання, повинні використовувати залізо і сталь, технологічний процес виготовлення яких повністю розташований у США. Отже, правила реалізації всіх інфраструктурних проектів (таких як будівництво доріг і мостів) визначались цим законом і передбачали не лише преференційні умови для американських інвесторів, а й стимулювальні заходи для американських виробників сталевих виробів (попри конкурентоспроможніші комерційні пропозиції з боку зарубіжних виробників). В тому числі внаслідок зниження цін на нафту американські виробники сталі відчували падіння попиту на свою продукцію, і особливо в США. Змушуючи підрядників на підставі ініційованих державою інфраструктурних проектів використовувати сировину і матеріали американського виробництва, закон сприяв відновленню робочих місць у важкій промисловості. Як наслідок, іноземні виробники відчули на собі дію дискримінаційних заходів і спробували публічно опротестувати закон «Про заходи стимулювання». Водночас і промислові гіганти США, такі як Caterpillar, General Electrics та компанії аерокосмічної промисловості, публічно виступили проти положення «Купуй американське», побоюючись негативних наслідків таких заходів на зовнішніх ринках, а відтак втрати доступу на європейські та азійські ринки. Деякі з цих компаній здійснювали понад половину своїх продажів саме за кордоном, у Європі та Китаї, а тому активно лобіювали відхилення законопроекту [422].

вона сама і виплекала [654].

Представники ЄС посилили тиск на США з метою пришвидшення перегляду закону «Про заходи стимулювання». П. Пауер, речник комісара торгівлі ЄС, стверджував, що закон порушуватиме міжнародні торговельні угоди і, як наслідок, вони повинні бути відкладені. Посол ЄС у Вашингтоні Дж. Брутон висловив занепокоєння у листі до президента США і попередив, що ситуація може спровокувати відповідні побічні дії: «Ми розглядаємо цей закон як встановлення дуже небезпечного прецеденту в той час, коли світ на порозі нової глобальної економічної кризи» [408]. Уряди країн ЄС також висловили стурбованість із приводу законопроекту. Канцлер Німеччини А. Меркель попередила про негативні наслідки такої політики і стверджувала, що криза може призвести до посилення протекціонізму, а також до зростання використання субсидій для національної промисловості. На переконання канцлера, преференції для американської сталі можуть спровокувати неочікувані наслідки: замість того, щоб допомагати американській економіці у створенні нових робочих місць, стимулюючий пакет може уповільнити економічне зростання в довгостроковій перспективі через торговельні конфлікти з іншими країнами [398]. За позицією Г. Моффата, голови Основної лобістської групи в ЄС торговельної організації EUROFER, прийнятий у США законопроект підриває політичний договір, укладений на саміті G20 в кінці 2008 року, учасники якого пообіцяли не вживати протекціоністських заходів [606].

Важливо зрозуміти аргументи, використані для захисту «Купуй американське». Одним із найбільших прихильників положення в пакеті стимулів є Альянс американського виробництва (The Alliance of American Manufacturing, AAM). Відповідно до позиції AAM, заклик «Купуй американське: ключ до відновлення американської економіки» зображується як позитивний і корисний для економіки США крок. AAM стверджує, що план стимулювання «Купуй американське» допомагає створювати робочі місця, а також зміцнює американську економіку [625]. Чотири мільйони робочих місць у виробництві на території США, втрачені з 2000 р., розглядаються як приклад постійної загрози

безробіття в обробних галузях, яка збільшилась внаслідок економічної кризи. За кожен один млрд. дол., інвестований у інфраструктуру, може бути створено вісімнадцять тисяч робочих місць. В ААМ доходять висновку, що положення «Купуй американське» допомагає зберегти ці робочі місця, а також збільшити інвестиції в інфраструктуру. За словами представників ААМ, законопроект повністю відповідає міжнародним зобов'язанням США в галузі торгівлі та є виправданим, оскільки він створений для захисту робочих місць. ААМ також вказує, що федеральні траси, транзитні шляхи і залізниці все ще не отримали спеціальні федеральні кошти для забезпечення їх стабільності, і в той час як уряд США показово підтримує національні банки і автовиробників, вимоги переробної промисловості також потребують спеціального фінансування. ААМ обґрунтовує актуальність цього положення безпосередніми прикладами недобросовісної конкуренції з боку Франції та Китаю, які активно субсидують національних товаровиробників. КНР ставиться в докір його свідома недооцінка національної валюти, що здійснює тиск на торговельний баланс США. Незбалансованість торговельного дефіциту США з Китаєм зображується на веб-сайті ААМ як основний індикатор, що виправдовує заходи стимулювання США розвитку основних галузей промисловості: починаючи від телекомунікацій до машинного комплексу і багатьох інших Китай став лідером.

Це дає ААМ привід стверджувати, що гроші американських платників податків повинні ефективно зберегти американські робочі місця, які знаходяться під загрозою уявного недобросовісного китайського конкурента[37]. Відтак стає очевидним, що головними прихильниками положення «Купуй американське» є

[37] Як і ААМ, інші лобістські групи, зокрема Американський інститут заліза і сталі (The American Iron and Steel Institute, AISI), також захищають положення «Купуй американське». Президент AISI і головний виконавчий директор, Т.Дж. Гібсон, стверджує: «Американці підтримують здоровий підхід до відновлення економіки. Американці хочуть побачити, що американські гроші платників податків повинні йти на підтримку пакету стимулів, який буде генерувати створення американських робочих місць з нарощуванням випуску високоякісної американської продукції. Насправді, металургія Америки, яка має визначальне значення для нашої національної та економічної безпеки, має високу якість, конкурентоспроможні ціни, американське виробництво сталі відбувається з допомогою найпрацьовитіших і найдосвідченіших сталеварів в світі» [625]. У національному опитуванні, ініційованому AISI, у якому взяли участь тисяча дорослих американців, близько 86% підтримали використання положення «Купуй американське» для підтримання конкурентоспроможності американських товарів. Для прикладу, Р. Сіммермахер, автор книги «Як американці купують американське: демонстрація сили патріотизму споживачів» пише: «Положення «Купуй американське» в законопроекті щодо стимулювання економіки не стільки про повернення до протекціонізму, як про повернення до американських чеснот і цінностей – самодостатності, самостійності і незалежності – на яких ця країна була заснована» [306].

ті інститути і компанії, які отримують найбільші вигоди від запровадженого урядового пакету стимулювання, а також ті об'єднання працівників, які скористаються перевагами захисту вітчизняних виробників сталі в період економічної кризи. Основні аргументи, які підкреслюють економічні вигоди від «Купуй американське», покладаються на патріотичні відчуття або загальні американські цінності. На відміну від цього, в Європі в більшій мірі національні уряди, аніж інші групи, висувають аргументи для втручання у внутрішні економічні процеси.

Європейська модель економічної політики часто протиставляється англосаксонській економічній моделі, яка підкреслює принцип вільного ринку і невтручання у вітчизняну економіку. Отже, економічний патріотизм в Європі регулярно характеризується, зокрема в американських ЗМІ, як часто повторюване явище в політиці держав-членів, а також у політиці ЄС. Уряди Франції, Німеччини, Польщі та Іспанії використовували протекціонізм на користь своєї країни і втручалися у національну економіку з метою відстоювання національних інтересів. Ця тенденція знаходить відображення і в політиці ЄС, зокрема в Спільній сільськогосподарській політиці (The Common Agricultural Policy, CAP), що забезпечує національним урядам можливість впливати на політику ЄС на користь потреб власних економік [382]. Незважаючи на те, що європейська інтеграція покликана сформувати більш глибокий економічний діалог і співробітництво, багато національних урядів все ще сповідують свої власні національні інтереси на шкоду загальним інтересам ЄС.

У процесі створення єдиного ринку держави-члени ЄС повинні подолати і скасувати інші торгові бар'єри з метою сприяння вільному руху послуг, робочої сили і товарів у межах єдиного ринку. З цієї причини Європейська комісія приймає директиви на рівні ЄС, які повинні бути адаптовані і реалізовані кожною державою-членом. Цей безперервний процес зупинився в 2006 р., коли відбулася хвиля міжнаціональних злиттів у енергетичному секторі в державах-членах на всій території ЄС. Замість заохочення нових економічних змін багато

урядів держав-членів втручалися в процеси злиття і зупиняли ті, які матимуть негативний вплив на галузі, розташовані на їх територіях, у вигляді можливості скорочення робочих місць або ж надання більш потужним зарубіжним компаніям доступу на внутрішній ринок. Очікуваною реакцією стало розроблення в окремих країнах ЄС законів про боротьбу з поглинаннями[38] і різними економічними бар'єрами.

Хоча М. Баррозу застеріг Європейське Співтовариство про деструктивний вплив торгових бар'єрів на спроможність світової економіки до пост-кризового відновлення і початок «протекціоністських перегонів на виживання», майже всі європейські уряди займались запровадженням протекціоністських заходів. Автомобільна промисловість часто виступає прикладом об'єкта заходів стимулювання з боку урядів держав-членів ЄС. Наприклад, Н. Саркозі було різко розкритиковано за його заклик виробляти французькі автомобілі лише у Франції.

Спірним є випадок німецького виробника автомобілів Opel, який демонструє спосіб, у який європейський уряд стимулює підвищення позиції на ринку одного зі своїх національних чемпіонів. Opel спільно з німецьким урядом провів активну роботу із захисту компанії від можливого закриття. Однак німецьку угоду було розкритиковано іншими європейськими урядами, які сприймали її як порушення загального права ЄС. У той час як інші компанії не отримали урядової допомоги і збанкрутіли через наслідки кризи, Opel та інші автовиробники були зображені як пріоритетні інтереси німецького уряду і тому отримали фінансову допомогу [432]. Німецький уряд у рік виборів під тиском німецьких профспілок спрямував 4,5 млн. євро на порятунок автомобільного виробника General Motors. Звинувачення були настільки потужними, що комісар ЄС навіть звинуватив Німеччину в економічному патріотизмі і пообіцяв

[38] Як приклад, уряди Франції та Люксембургу вчинили супротив, коли найбільший у світі виробник сталі, індійська компанія Mittal Steel, спробував захопити його франко-люксембургського конкурента Arcelor. Уряд Люксембургу, який був мажоритарним акціонером компанії, оцінив індійську пропозицію як ворожу і небезпечну. Іспанський уряд також втрутився в спробу поглинання з боку німецької електромережевої компанії E.ON. Крім того, в Німеччині так званий «Закон про Фольксваген» дозволяв підтримувати блокуючу меншість голосів, які могли б захистити німецьку компанію від ворожих торгів або іноземних поглинань. Крім того, лобісти європейської автомобільної промисловості вимагали державної підтримки у боротьбі з небезпекою звільнень внаслідок економічної кризи.

провести додаткове дослідження з приводу неторговельних протекціоністських заходів з Opel-рятувальних операцій. Втім, попри вжиті заходи, General Motors 6 березня 2017 р. завершила продаж європейського підрозділу, до якого входили Opel і Vauxhall, французькій PSA Group. Отже, GM через 88 років перестала бути великим гравцем на європейському ринку, де вона зазнавала збитків майже два десятиліття.

Економічний патріотизм, підбурюваний національною гордістю, не став породженням кризового періоду, але має довшу історію. Наприклад, у 2006 р. Франція успішно запобігла злиттю італійського провайдера енергетичних послуг Enel з франко-бельгійською комунальною, газовою і енергетичною компанією Suez. Втім остання припинила діяльність 22 липня 2008 р. у результаті злиття з компанією Gaz de France, утворивши компанию GDF Suez. Звинувачення в протекціонізмі також торкаються авіаційно-космічної промисловості. Наприклад, у Франції Н. Саркозі та у Німеччині А. Меркель наполягали, що США несправедливо сприяє внутрішнім компаніям у конкуренції за контракти автозаправних танкерів. Європейські лідери вважали, що Пентагон свідомо змінив свої технічні специфікації для нового контракту військово-повітряних сил США на користь типу літаків Boeing. В результаті цих змін дві конкуруючі з ним європейські аерокосмічні і оборонні компанії залишили перегони[39].

Згідно з недавніми дослідженнями, проведеними Європейською комісією, яка проаналізувала економічні втрати, спричинені нетарифними торговельними бар'єрами між ЄС і США, зняття останніх здатне сприяти зростанню ВВП в ЄС на 12,2 млрд євро на рік і збільшенню загального експорту на 2,1 % [8]. У США, у свою чергу, зняття нетарифних обмежень призведе до збільшення ВВП на

[39] Шість років поспіль розглядалась у СОТ торговельна суперечка між американським Boeing і його європейським конкурентом Airbus, які звинувачували один одного в отриманні незаконних субсидій від своїх урядів. Комісія СОТ у квітні 2011 р. дійшла висновку, що Boeing отримав понад 5 млрд дол. незаконних субсидій від уряду США на розроблення і створення нового літака. Це рішення частково підтримало скаргу компанії Airbus, яка заявила, що контракти на дослідницькі та конструкторські роботи, отримані від НАСА і американської армії, а також податкові пільги від штату, де розташовані заводи Boeing, були незаконними. Представники Airbus заявили, що рішення СОТ «рішуче засудили» американську практику, яка призвела до втрат у продажах на суму в мільярди доларів європейськими авіабудівниками. Водночас ще у 2010 р. друга комісія СОТ засудила підтримку Airbus європейським урядом, на що глава Boeing Дж. Макнерні зазначив, що субсидії в США та ЄС є незіставними: у Європі виявлено субсидіювання на 20 млрд дол., тоді як у США – 3,7 млрд дол. [213].

41 млрд євро на рік і експорту – на 6 %. Якщо тарифи, субсидії та квоти будуть вилучені, цей результат буде набагато вище [310; 542].

Багато урядів європейських країн використовували протекціонізм як спосіб запобігання банкрутства національних компаній в мінливих економічних умовах. Різні уряди держав-членів ЄС впливали на економічний ландшафт своєї країни через втручання в угоди, що встановлюють бар'єри, і накладали вето на можливі поглинання. Коли вони пояснювали і виправдовували свої дії, вони використовували концепцію «економічного патріотизму», підкреслюючи важливість зберігати «національно визнані» компанії [431]. Європейські уряди також підкреслювали роль національного суверенітету і зверталися до популістських та патріотичних ідей, втім асиметричні ефекти вжитих заходів відчувались не лише на рівні країн, що вступали у відносини стримування, а й виразно контрастували з очікуваними наслідками вступу до ЄС.

Відповідно до інтерпретації Ш. Шонберга, який роз'яснює протекціоністські тенденції в Європі в 2006 р., «втручання уряду в національні енергетичні системи, банківські та інші ринки, швидше, відображало бажання **контролювати інтенсивність глобалізації ринків**, тоді як європейці розуміли це як погрози з боку деяких держав [601, с. 47]. Крім того, він стверджує, що «інтервенціоністський підхід знаходить підтримку з боку більшості працівників і споживачів, які вважають, що державне втручання може захистити їх від зниження соціальних стандартів, конкуренції з боку країн з низьким рівнем витрат, і масового безробіття» [601, с. 48]. Відповідно до такої системи аргументацій, основною задачею інтервенцій урядів європейських країн було бажання контролювати ринки для виправдовування сподівань їхніх громадян. Однак дії урядів можуть підірвати процес європейської інтеграції. Приклади показують, що, незважаючи на членство в ЄС та прихильність до створення єдиного ринку, багато національних або федеральних органів влади у Європі використовують економічну політику, яка допомагає забезпечити суверенітет і владу над національною економікою.

Отже, є всі підстави стверджувати, що політика економічного патріотизму

відстоює принципи економічної парціальності: існує бажання сформатувати ринок так, щоб надати привілейовану позицію певним акторам. На відміну від політики економічного націоналізму, політика **економічного патріотизму не обмежує резидентністю об'єкт, що належить до «patrie» (вітчизняного бізнесу), бо привілеї стосуються як наднаціонального, так і субнаціонального рівня економічних агентів** [136]. Б. Кліфт та К. Вол виокремлюють дві особливості політики економічного патріотизму. По-перше, політика економічного патріотизму, як і політика економічного націоналізму, базується на прив'язці до території при формуванні політико-економічного простору, а не до обраного змісту політики. Хоча ліберали довго надавали політиці економічного патріотизму ознак «подразника» та порушувача економічних прав і конкуренції, вважаючи її синонімічною до протекціонізму, ця позиція не є адекватною, оскільки вона не враховує важливість і багатогранну сутність цього феномену, ознаки якого дуже різняться залежно від країни та регіону. Зокрема, вона не дозволяє адекватно проаналізувати випадки, коли функціонери застосовують ліберальну економічну політику для впровадження селективної стратегії підтримки інтересів так званих інсайдерів ринку [136].

По-друге, хоча економічний націоналізм існує стільки, скільки існують національні держави, ми спостерігаємо появу нових його ознак у міру трансформації державного суверенітету, що супроводжується ерозією держави та її інститутів. Сьогоднішній економічний патріотизм додає свої інструменти до реконфігурації глобального управління і взаємозалежності ринків, потреба в якій виникла внаслідок кризи тридцятирічної масштабної економічної лібералізації після падіння Бреттон-Вудської системи в 1978 році, поглиблення європейської інтеграції 1980-х рр. та падіння комунізму в 1989 р.

Використання терміну «економічний патріотизм», на відміну від економічного націоналізму або неомеркантилізму, яскраво підкреслює відмінні джерела економічного патріотичного втручання. Оцінюючи економічний націоналізм у часи його початкового розквіту в XIX ст. як завідомо протекціоністський, економічний патріотизм уникає методології використання

лише першої фази – «протекціонізм», що використовується для захисту і вирощування «дитячих» (за підходом Ф. Ліста) чи слабких секторів, чи захисту нерозвиненої економіки, і обирає для стимулювання або підтримки якусь окрему галузь або сферу регулювання, не відмовляючись від звернення до ліберальної економічної політики та інститутів. Втім, використання в чистому вигляді інструментарію будь-якого з підходів (чи то меркантилістського, чи то лістіанського, чи то кейнсіанського) несумісне з умовами співіснування країн, які формуються сучасним етапом міжнародних економічних відносин. Водночас *збільшення частки галузей зі сфери матеріального виробництва* (за кейнсіанським та меркантилістським підходами), *захист нових галузей та підприємств, а також їх підтримка у нарощенні експортного потенціалу та заохочення процесу індустріалізації* (лістіанці), *впровадження політики стимулювання сукупного попиту з урахуванням екологічних наслідків такої діяльності* (кейнсіанці) цілком вписується в реалії сьогодення та відображає ідейні засади економічних політик країн ОЕСР.

Будь-яка класифікація, що намагається синтезувати різноманітні підходи та відобразити мінливі тенденції, рідко коли опиняється поза об’єктивом критиків. Втім наведені в табл. 3.3 види економічного патріотизму, форми прояву та рівні його реалізації підкреслюють не статичний, а динамічний характер цього поняття. Серед іншого, слід підкреслити таке: якщо консервативний економічний патріотизм має в своєму інструментарії *класичні протекціоністські заходи* (що повністю відповідає ідеології економічного націоналізму), *спрямований на внутрішній захист задля подальшої експансії і використовує потенціал захисного регіоналізму* (в ситуації, коли він сповідується в регіональних об’єднаннях, що мають наднаціональний орган регулювання), то ліберальний економічний патріотизм реалізується через використання неопротекціоністських інструментів, що не обмежуються сферою регулювання зовнішньої торгівлі, а здебільшого зосереджені на стимулюванні економічної активності через використання потенціалу внутрішнього попиту та

стимулювання розвитку національної індустрії[40].

Таблиця 3.3

Види економічного патріотизму та способи його реалізації на наднаціональному та національному рівнях

		Види економічного патріотизму		
		Ліберальний економічний патріотизм	**Консервативний економічний патріотизм**	
Рівні реалізації економічного патріотизму	Наднаціональний економічний патріотизм	Стратегічна регіональна інтеграція	Захисний регіоналізм	**Форми прояву**
	Локальний економічний патріотизм	Імплементація ліберальних політик, що полегшують формування наднаціональних компаній	Захист національного виробника	

Джерело: укладено автором за [362]

Ліберальний економічний патріотизм є своєрідною відповіддю на деформацію класичного кредо лібералізму *«laissez faire»*[41]. Більше того, якщо за своєю природою консервативний економічний патріотизм носив захисний характер, то ліберальний економічний патріотизм набуває експансійних рис за рахунок розгалуженого інструментарію неопротекціонізму, що модифікує ідеологію економічного націоналізму, надаючи їй ще більшої масштабності. Це дозволяє регіональним об’єднанням рухатись у бік поглиблених форм інтеграції та всіляко заохочувати створення національних БНП задля завоювання ринків.

Саме тому на наднаціональному рівні можна вести мову про відмінності між захистом існуючих переваг внутрішнього виробництва і створенням локальних переваг у процесі інтеграції до різних ринків, в тому числі через створення БНП. Чи виступає стимулювання створення національних БНП

[40] «Індустріальна політика» визначається як будь-який тип вибіркового втручання уряду або політики, що намагається змінити структуру виробництва на користь галузей, які, як очікується, мають кращі перспективи для економічного зростання за умови, що цього не відбудеться за відсутності такого втручання у ринкову рівновагу.

[41] Тут слід підкреслити, що принцип невтручання державної влади стосувався лише сфери економічних відносин, як для сприяння встановленню внутрішньої чи зовнішньої рівноваги. За класичного лібералізму (XVII-XIX ст.) соціальна сфера опинялась поза регулюванням держави або була суттєва обмеженою. За сучасної так званої «етатистської» форми лібералізму ідея державного регулювання соціальної сфери стала домінантною. Відповідно, «laissez faire» зразка XXI століття (кінець XIX – початок XXI ст.) сприяє переосмисленню ролі держави, а отже регулювання стає соціально-орієнтованим. Водночас слід застерегти: сучасний лібералізм значно розширює застосування «ліберального кредо», виходячи за межі свободи в економічній сфері.

проявом політики економічного патріотизму? Це дискусійне питання. Втім, ми переконані, що в цьому контексті заохочення створення національних гігантів з транснаціональною міццю, що контролюють левову частку світових ринків, доцільніше діагностувати через призму економічного націоналізму як ідеології, адаптивної для сповідування провідними країнами світу.

Неупереджений аналіз табл. Р.1 дод.Р дозволить відзначити, що, серед іншого, в основу класифікації покладена природа так званих державних інтервенцій, які різняться як за адаптованою політикою, так і за інструментарієм для її реалізації (з метою підтримки національної економіки чи з метою експансії). Іншими словами, якщо за консервативного економічного патріотизму держава виступає суб'єктом, що вимушений відповідати на виклики, породжені ззовні, то за ліберального економічного патріотизму держава позиціонується як суб'єкт, який не лише віддзеркалює в своїй політиці існуючі реалії міждержавного діалогу та реагує на умови наднаціонального регулювання, а й виступає активним актором у визначенні пріоритетів. Політика ліберального економічного патріотизму вдало вмонтовується в ландшафт ринкового фундаменталізму, оскільки вона не суперечить його базовим принципам, намагаючись елімінувати ринкові імперфекції (провали). Адже слід визнати: лібералізм у зовнішньоторговельній політиці є наслідком ефективності внутрішньої економічної політики держави, а не її причиною, і тим більше – не принциповою альтернативою протекціонізму. Проведений аналіз змістовного наповнення «економічного націоналізму» та «економічного патріотизму» за 33-ма класифікаційними ознаками дозволяє констатувати високий потенціал солідаризації цих категорій. Попри те, що в наукових колах ці поняття розглядаються в розриві, ми можемо зробити крок до їхнього синтезу (табл. Р.1 дод.Р).

Підтримка і сприяння і в першому, і в другому випадку виступають основними месседжами. Але якщо за економічного націоналізму мотиваційними передумовами застосування відповідної політики були боротьба за краще становище країни у світовій економічній системі та забезпечення національного

розширеного відтворення, за економічного патріотизму фундаментальними цілями виступають відновлення економічного зростання (ЄС) або стримування експансійного потенціалу країн-партнерів. І інструменти впливу для цього обираються відповідні, з урахуванням потреб і викликів часу. Отже, економічний патріотизм стає менш наступальним, менш експансійним за своїм походженням, ніж економічний націоналізм.

Хоча домінантою цілепокладання і у першому, і у другому випадку виступають саме національні економічні інтереси, в епоху транснаціоналізації світового господарства, перетворення конкуренції на суперництво на багатонаціональній арені зміщуються самі уявлення про національну приналежність капіталу, навичок, технологій, знань, що не може не впливати на ерозію приналежності до власне «національного». Це не могло не позначитись на потенціалі так званої «сили» держави. Якщо за економічного націоналізму саме жорстка сила визначала місце країни на світовій арені, за економічного патріотизму використовуються елементи «м'якої» або «розумної» сили [495]. Подібні зрушення визначають і запит на заміну екстрактивних інститутів інститутами інклюзивними, які уможливлюють соціальну інклюзію.

Економічна агресія та війна як специфічний інструмент політики економічного націоналізму в політиці економічного патріотизму замінились більш гнучкими інструментами відстоювання торгових та комерційних інтересів на кшталт регіональних торговельних угод (РТУ). За правовою природою РТУ є винятковими преференційними торговельними угодами між країнами, що їх підписали, а тому стає очевидним прагнення бути першим в укладанні угод на нових ринках, що гарантує дотримання примату власних інтересів над іншими [206, С. 431]. Така інтерпретація РТУ[42] дозволяє зробити припущення про його виняткову роль у досягненні економічної безпеки країни, а відтак

[42] Самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм як один з основних інструментів економічного патріотизму всередині країни. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та негативно – на інші, тому галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватись до реалізації інструментів протекціонізму в якості компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих внаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму [206, С. 440].

виправдовує його як інструмент політики економічного патріотизму.

Окреслений приклад з адаптацією РТУ демонструє одну з головних відмінностей між двома політиками. Якщо за політики економічного націоналізму суб'єктом його реалізації виступала лише держава, то за політики економічного патріотизму ним може виступати інтеграційне об'єднання. І як наслідок – рівень продукування політики може змінюватись від національного до комунітарного (у випадку інтеграційного об'єднання). Таке спостереження вкотре наголошує на модифікації приналежності до «національного». Більше того, змінюються й важелі впливу: регуляція, яка була витіснена ліберальною дерегуляцією (але за умови збереження цілого каркасу міжнародних інституцій, які, тим не менше, регулювали міжнародні економічні відносини), при адаптації політики економічного патріотизму заміщується так званою селективною перегуляцією.

Неопротекціонізм з його гнучким інструментарієм стає політикою зниження асиметричності розподілу вигід від глобалізації, що вкотре підкреслює тезу про те, що участь держави в регулюванні економічних процесів є об'єктивною реальністю, і ми стаємо свідками трансформації раніше оголошеного напряму в бік дерегуляції в перегуляцію. Перегуляція не має однозначно руйнівного впливу на країну-об'єкт регулювання. Більше того, посилення регуляторного процесу може супроводжуватись створенням інституційно сприятливих умов для іноземних інвесторів. В такому разі ми можемо стверджувати, що відмінність регулювання та нового регулювання – або перегуляції – полягає у виборі як об'єктів регулювання, так і способів його здійснення. Перегуляція може набувати ознак стимулювання і заохочення як для внутрішніх, так і для зовнішніх суб'єктів господарювання, або ставати знаряддям відносин стримування. У разі, якщо перегуляція є екзогенно детермінованою, країна, що запроваджує регуляторні заходи в галузях або сферах діяльності, які було лібералізовано, розглядає її як інструмент стабілізаційних програм для врегулювання проблем із платіжним дисбалансом або заради проведення бюджетної або фіскальної консолідації. У разі, якщо

перегуляція є ендогенно детермінованою, вона зазвичай продиктована потребами у структурній трансформації економіки та може ініціюватись під тиском соціальних викликів.

Політика економічного націоналізму завжди була орієнтована на стратегічний захист довгострокових національних економічних інтересів. **Політика економічного патріотизму частіше обслуговує саме тактичний** захист короткострокових національних економічних інтересів, хоча при застосуванні політики економічного патріотизму на рівні інтеграційних об'єднань (наприклад, ЄС) вона здатна демонструвати далекоглядність (визнання необхідності застосування нових інтеграційних форм в ЄС, наприклад, шляхом створення Фіскального Союзу, Банківського Союзу, Бюджетного Союзу).

Аналізуючи політику економічного націоналізму та політику економічного патріотизму з точки зору природи державних інтервенцій, слід відзначити, що в першому випадку держава виступає активним актором у визначенні пріоритетів розвитку, тоді як у другому – суб'єктом, що вимушений відповідати на виклики, породжені ззовні *(за класичного економічного патріотизму)*. Водночас за ліберального економічного патріотизму держава позиціонується як суб'єкт, який не лише віддзеркалює в своїй політиці існуючі реалії міждержавного діалогу та реагує на умови наднаціонального регулювання, а й виступає активним актором у визначенні пріоритетів розвитку.

Окреслене дозволяє констатувати модифікацію напрямів пріоритизації секторів економіки та їх свідомого розвитку дихотомними засобами «стимулювання – експансія» або «протекціонізм – вільний ринок». Економічний патріотизм став новою версією економічного націоналізму, замінивши протекціонізм як основний інструмент зовнішньоекономічної політики на більш широкий інструментарій впливу – неопротекціонізм. Анонсовані в макроекономічній політиці як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, заходи щодо стимулювання економічного розвитку на тлі рецесійних тенденцій у світовій економіці підпадають під поняття «неопротекціонізм».

На відміну від традиційного протекціонізму, що використовувався в політиці економічного націоналізму, спрямованого на захист національних виробників, окремих галузей економіки, залежно від їх значущості і політичної сили зацікавлених кіл, неопротекціонізм як інструмент економічного патріотизму має в своєму арсеналі інструментарій, що стає реакцією на нові виклики «нової норми» світової економіки. В оновленому вигляді змінюється акцент у самому цілепокладанні: не стільки захищеність від іноземної конкуренції у своїй країні, скільки стимулювання економічної активності у відповідь на скорочення сукупного попиту ставиться в обов'язок останньому. Отже, в умовах лібералізації світогосподарських зв'язків саме цілі відстоювання економічного суверенітету (для країн, що розвиваються) або боротьба за збереження (для розвинених країн) чи поширення економічного впливу (для розвинених країн; для країн, що розвиваються) стають домінантами трансформації традиційного протекціонізму в неопротекціонізм.

Змінюється і вид застосовуваної економічної експансії. Якщо за політики економічного націоналізму домінувала товарна експансія (що забезпечувала дієву систему примусу, здатність спонукати залежну країну до прийняття економічних і політичних рішень, які суперечать її національним інтересам і послуговують інтересам країни-експансіоніста), активна фінансова експансія (що фактично знищує незалежність економіки, а через це і суверенітет країни-об'єкта впливу країни-адаптанта політики економічного націоналізму) та активна трудова експансія (так відбувалось за колоніального періоду, коли ініціювалось наповнення країни-адаптанта політики економічного націоналізму низькокваліфікованими іноземцями, що переїжджають до неї на постійне місце проживання; такі дії були спрямовані на підпорядкування економіки і політики іншої країни інтересам країни-адаптанта політики економічного націоналізму), то вже за політики економічного патріотизму використовуються модифіковані механізми товарної експансії (через стимулювання експансії зарубіжних ринків товарами транснаціонального походження, додана вартість від створення яких осідає в країні-походження БНП та країні-адаптанті політики економічного

націоналізму), пасивної фінансової експансії (створює можливість впливу з боку країни-адаптанта політики економічного патріотизму без використання безпосереднього управління; використовує тиск борговими зобов'язаннями) а також пасивної трудової експансії (повільне наповнення ринку праці країни-адаптанта політики економічного патріотизму робітниками іншої країни, які прибувають лише на заробітки; не завжди використовується для збільшення залежності іншої країни, частіше – для поліпшення стану власної економіки і соціального клімату в країні).

Якщо економічний націоналізм зразка кінця XIX – початку XX ст. носив здебільшого процикличний характер (чому сприяли великі хвилі протекціонізму), то економічний патріотизм сам по собі уособив потреби в антициклічному регулюванні та впорядкуванні процесів, що виходили з-під контролю урядів під впливом так званих провалів глобалізації. Національно-орієнтований вектор політики економічного патріотизму доповнюється глобальною домінантою порядку денного, який визначає фундаментальні засади міждержавного діалогу зразку XXI ст., а саме врахування екологічного імперативу і відстоювання соціальної інклюзивності.

3.2. Ренесанс політики неомеркантилізму в умовах лібералізації світогосподарських зв'язків

В сучасній економічній літературі дедалі активніше реанімують поняття **«неомеркантилізм» при спробі описати** концептуальну основу економічної політики, наслідком реалізації якої стають антиконкурентні ринкові викривлення. Ще у 1966 р. Дж. Робінсон зазначала таке: «Капіталістичний світ все ще є своєрідним ринком покупця – в тому сенсі, що спроможність виробляти перевищує те, що може бути продано за вигідну ціну… Постійна умова для промислового підприємства – це тривожно озиратися навколо, шукаючи перспектив продажу. Оскільки сукупний ринок не зростає настільки швидко, щоб дати місце всім,

кожний уряд вважає для себе гідною та похвальною задачу збільшення власної частки світового випуску на благо власного народу. Це новий меркантилізм… Кожна країна хоче, щоб її торговельний баланс мав додатне сальдо. Це гра з нульовою сумою. Дехто виграє тільки тоді, коли інші втрачають [589, p. 4–5].

Цей «нульовий» характер гри, яку описує Дж. Робінсон, походить від її припущення про те, що в світі в цілому немає ані повної зайнятості, ані повної реалізації потенціалу зростання через обмеження з боку попиту (навіть якщо деякі країни мають зайвий попит в будь-який момент часу). Дж. Робінсон знала, що в післявоєнні роки багатосторонні скорочення торговельних бар'єрів і регіональні зусилля з економічної інтеграції обмежували здатність окремих країн щодо використання суто протекціоністських засобів, таких як тарифи і квоти. Але вона вважала, що ці скорочення торговельних бар'єрів не перекрили шлях новому меркантилізму, оскільки вони начебто залишили можливість для інших засобів збільшення сальдо торговельного балансу, таких як експортні субсидії, маніпуляції з обмінними ставками і скорочення зарплати. До того ж, у деяких сферах протекціонізм зберігав більшу силу (наприклад, у сільському господарстві), ніж в інших, а також все ще був присутній на форсмажорній або адміністративній основі в інших секторах (наприклад, у переробній промисловості) в таких положеннях післявоєнних законів та угод про торгівлю як «застереження про обставини» (англ. «escape clause») і «несправедлива торгівля» (антидемпінг і компенсаційне мито). Крім того, хоча формування регіональних торговельних блоків обмежує взаємні протекціоністські заходи країн-членів, Дж. Робінсон вважала, що такі торговельні блоки можуть спровокувати меркантилістські наслідки для решти світу: велика країна з великим внутрішнім ринком в орбіті її політичного контролю має важливі економічні переваги над малою країною… Група країн, які домовляться про те, що в певних цілях вони діятимуть так, ніби вони є однією країною, отримує вигоду для кожної з них у змаганні із зовнішнім світом [591, с. 5–6].

Висловлюючи скептицизм стосовно орієнтації на вільну торгівлю в післявоєнній економічній політиці, Дж. Робінсон заявляє: «Врешті-решт,

здається, що доктрина вільної торгівлі – це лише більш витончена форма меркантилізму. В неї вірять лише ті, хто здобуває від неї перевагу» [591, с. 12]. Те, що вона мала під цим на увазі, очевидно слідує з контексту попередніх фраз: вона вела мову про намагання більш старих індустріальних держав (вона мала на увазі Англію, але сьогодні це ж саме стосується США та інших країн) знайти шляхи блокування імпорту з країн нової індустріалізації, якщо такий імпорт загрожує вже усталеним галузям національної промисловості. Дж. Робінсон вказує на лицемірність тих країн, які агітують за вільну торгівлю для інших, але вибірково закривають свої власні ринки. Ця критика є актуальною для сьогодення, особливо в контексті використання Європейської комунітарної сільськогосподарської політики і регулярного захисту сталеливарної галузі в США.

Дж. Робінсон також підняла питання дефляційного перекосу в глобальній економіці в цілому, який було запроваджено за бажанням багатьох країн з метою приховування міжнародних валютних резервів. Звертаючись до Західної Німеччини і Японії в 1960-х роках, хоча її слова сьогодні застосовні до Китаю, Японії та інших східноазійських країн, вона пише: «Прихильники вільної торгівлі раніше висміювали старих меркантилістів за те, що ті думали, що країна може збагатіти накопичуючи скарби. Нові меркантилісти вважають, що накопичення грошей замість придбання корисних товарів або вигідних активів – це не така вже й дурість» [591, с. 7]. Накопичуючи великі резерви, профіцитні країни запобігають здорожчанню своїх валют і відтак увіковічнюють свій профіцит. Такі країни також убезпечуюють себе від спекулятивних атак і валютних криз. Але якщо основні профіцитні країни накопичують великі запаси резервів, а не витрачають приховані гроші на імпорт і не інвестують ці гроші за кордоном, це означає, що ті країни, що здатні найкраще стимулювати попит у решті світу, цього не роблять. Отже, стверджує вона, «у тій фінансовій системі, де кожній країні подобається здобувати резерви і не подобається їх втрачати, існує дефляційний перекос» [591, p. 7].

Проведений аналіз неопротекціоністських інструментів економічної

політики дозволяє нам стверджувати, що вони відповідають ознакам:

1) **Політики циклічного неомеркантилізму,** поштовхом до реалізації якої стає втрата країною потенціалу економічного зростання як результат неповного використання ресурсів, капіталу і робочої сили. Циклічний неомеркантилізм, серед іншого, виправдовується тим, що іманентними характеристиками сучасних криз стає відсутність внутрішніх стабілізаторів відновлення економіки і циклічних повторень через набуття кризами характеру затяжної рецесії [191, с. 29–31]. Боротьба з безробіттям стає центральним завданням. В главі «Лікувальні засоби від безробіття "розори сусіда"» Дж. Робінсон[43] виокремила чотири способи, в які окремі країни намагаються збільшити зайнятість за рахунок своїх торговельних партнерів, покращуючи свій торговельний баланс. До них вона зарахувала: знецінення валюти або конкурентні девальвації, скорочення зарплати (зарплатний варіант фіскальної девальвації)[44], експортні субсидії та захист від імпорту [592, p. 156–70]. Хоча торговельна політика зазвичай вивчається з точки зору її впливу на економічну ефективність та розподіл доходу за припущення про повну зайнятість, Дж. Робінсон поставила перед собою задачу виявити її вплив на зайнятість, якщо остання також є змінною величиною. Вчена вказала на: 1) різні умови еластичності, необхідні для забезпечення ефективності кожного типу політики; 2) різний вплив кожного типу політики на умови торгівлі країни; 3) конкретні сектори, які найбільш імовірно відчують прямий або непрямий вплив на зайнятість в результаті кожного типу політики. Наприклад, первинний вплив на

[43] Дж. Робінсон знову повторює свою точку зору, що не можна казати про оптимальність політики вільної торгівлі на рівні країни за відсутності повної зайнятості. Оскільки повна зайнятість не гарантована, пише вона, то сама по собі домовленість про заборону засобів «розори сусіда» в імпортно-експортних операціях не буде вигідною для всіх. Те ж саме правило загальмує також здійснення окремими країнами конструктивних заходів боротьби з безробіттям. Якщо одна країна дає поштовх усьому світу, збільшуючи активність своєї економіки, її імпорт має зростати, але якщо решта світу світу за нею не послідує, ринок для її експорту не покращиться. Іншими словами, вона створює торговельний дефіцит, який вона буде нездатна профінансувати. Щоб отримати вигоду від збільшення внутрішньої зайнятості, вона має знизити темпи зростання обсягу імпорту. Так, якщо під дією відкритих ринків країни відмовляються від прийняття експансіоністської внутрішньої макрополітики, яка матиме позитивні «наслідки впливу» на економіки інших країн, тоді вільна торгівля може знизити випуск і зайнятість як вдома, так і за кордоном. Дж. Робінсон особливо наполягала на тому, щоб країни не зволікали з прийняттям політики внутрішнього стимулювання через побоювання погіршення торговельного дефіциту: «Найгірша з усіх недоброчесних дій з боку торговельних країн – це перехід у падіння, і прийоми, необхідні, щоб йому запобігти, мають бути виправдані» [591, P. 4].

[44] Дж. Робінсон мала на увазі не лише низькі зарплати як такі, а зарплати, які достатньо відстають від зростання продуктивності, що дозволяє створити стабільні абсолютні переваги у витратах на одиницю праці

зайнятість з боку тарифів або квот відчуватиметься в галузях-імпортерах або галузях-конкурентах, а вплив експортних субсидій відчуватиметься в секторах-експортерах. Дж. Робінсон вдавалась як до «мікро», так і «макро» аналізу на підставі припущення про відсутність механізму автоматичного корегування для ліквідації наслідків для зайнятості в результаті змін у галузевому випуску на макрорівні. При цьому Дж. Робінсон допускає ймовірність втрати загальної ефективності або продуктивності, якщо протекціоністська політика привела до звуження міжнародної спеціалізації. Але в аналізі Дж. Робінсон розглядається імовірне зростання зайнятості, яке компенсує такі втрати ефективності, тобто зростання, яке не допускалось в ортодоксальному аналізі, основаному на нереалістичному припущенні про повну зайнятість. Якщо не брати до уваги аналітичні деталі, тоді найбільш вражаючим моментом є проникливе обговорення Дж. Робінсон політичної економії протекціонізму, субсидій, конкурентної девальвації, скорочення зарплати, коли ці політичні заходи здійснюються в умовах неповної зайнятості. Перш за все, вона стверджує, що один із найпоширеніших аргументів на користь невідповіді на протекціонізм інших країн, тобто твердження, що така відповідь нібито зашкодить тій країні, що діє у відповідь, не обов’язково спрацьовує, якщо в разі невідповіді країна буде змушена змиритись зі скороченням внутрішньої зайнятості. Дж. Робінсон стверджує, що відповідь може бути виправданою з національної точки зору, якщо всі країни грають у політику «розори сусіда» і будь-яка країна, що відмовляється вести таку гру, ризикує втратою робочих місць. Більше того, Дж. Робінсон зазначає, що країна може вирішити відповісти іншими засобами крім тарифів чи квот (наприклад експортними субсидіями, скороченням зарплати або конкурентною девальвацією), і каже про глобальні негативні наслідки в разі, якщо всі країни відповідатимуть на протекціонізм інших одночасно.

По-друге, ґрунтуючись на попередніх припущеннях Дж. Кейнса, вчена зазначає, що якщо одна країна збільшує зайнятість стимулюванням внутрішніх інвестицій, ця країна також стимулюватиме попит в інших країнах через

викликане стимулюванням внутрішнього попиту збільшення імпорту. Якщо така країна намагається обмежити масштаби витоку за кордон вигід від її політики через такий засіб як торговельний дефіцит, цю країну, стверджує Дж. Робінсон, навряд чи можна звинувачувати в тому, що вона використовує протекціоністське знаряддя для запобігання погіршенню її торговельного балансу, а відтак утримує в себе більшу частину вигід від зайнятості, обумовлених реалізацією її внутрішніх стимулів [592, с. 170]. Висуваючи ці аргументи про оптимальну політику з національної точки зору, Дж. Робінсон не виходить у своєму теоретизуванні на міжнародний рівень. Вона зазначає, що «з ненаціоналістичної точки зору всі чотири засоби покращення торговельного балансу однаково недопустимі, оскільки кожен призначений для забезпечення вигоди одній країні за рахунок іншої» [592, с. 170]. Вона висловлює стурбованість наслідками глобальної торговельної війни, яку вона називає «грою в “розори сусіда”… яка ведеться між країнами», – оскільки «принесенням у жертву міжнародного поділу праці ослаблюється не тільки ефективність світового виробництва, а й напевно скорочуватиметься сукупна глобальна активність» [592, с. 156–157]. Категоричними твердженнями, які вочевидь передрікають поточну політику Європейського центрального банку (ЄЦБ), вона стверджує, що внаслідок традиції побоювання та обережності, на якій ґрунтується політика грошово-кредитних органів влади, ці органи більш схильні йти на збільшення відсоткової ставки, якщо торговельний баланс скорочується, ніж на її зменшення, якщо торговельний баланс зростає. Тому гра в «розори сусіда» напевно супроводжуватиметься зростанням відсоткової ставки в світі в цілому та, як наслідок, скороченням світової активності [592, с. 157].

Від більш класичного ліберального інтернаціоналістичного бачення кейнсіанський аналіз Дж. Робінсон відрізняє не відсутність занепокоєння глобальними наслідками економічної політики націоналістичного зразка, а її думка про те, що **політика в реальному світі буде національно орієнтованою, якщо координація міжнародної політики недостатня для підтримання повної зайнятості на глобальному рівні**. Дж. Робінсон не захищає торговельну

політику, яка матиме сенс тільки за припущення про повну зайнятість, а занепокоєна тим, що можуть зробити окремі країни для покращення свого внутрішнього середовища в світі, де забезпечити повну зайнятість не були здатні ані ринкові сили, ані державна політика. Дж. Робінсон очевидно поділяє думку Дж. Кейнса про те, що світ у цілому жив би краще, якби всі країни використовували скоординовану експансію в національні економіки, аби підвести глобальну економіку ближче до досягнення повної зайнятості, а не намагались, кожна окремо, утримувати внутрішню зайнятість за рахунок інших. Її аналіз більше стосується останньої ситуації тому, що, на її думку, така ситуація є більш імовірною для реального світу.

2) **Політики структурного неомеркантилізму,** яка може виступати складовою політики соціально-економічного розвитку чи політики економічного зростання протягом тривалого періоду часу. Така політика може мати віддалені ефекти для країн-партнерів. Одним із його проявів є недооцінений обмінний курс, який виступає одночасно податком на імпорт та експортною субсидією, що може мати негативні ефекти для торгових партнерів. З одного боку, структурний неомеркантилізм реалізується через зниження середньострокових цін на промислову продукцію, відтак зменшуючи можливості для диверсифікації структури економіки і нарощування обсягів промислового експорту в країнах-партнерах. Структурні проблеми Субсахарської Африки і Латинської Америки можуть частково пояснюватись зростанням структурного неомеркантилізму в Китаї. Так, 10-відсоткове знецінення реального обмінного курсу Китаю зменшує експорт типового продукту країни, що розвивається, до третіх країн приблизно на 1,5–2,0 %. Наслідки такого зниження можуть мати віддалені ефекти для економічного зростання країни – об’єкта валютної атаки з боку країни-партнера.

У міру того як країни все більше намагаються досягти найвищих темпів економічного зростання на основі інновацій, залучати інноваційні підприємства у галузі майбутнього, збільшувати і розширювати їх масштаби, дедалі більша їх кількість вдається до політики «інноваційного неомеркантилізму» як складової структурного неомеркантилізму, яка реалізується за рахунок країн-конкурентів і

на шкоду глобальному інноваційному процесу.

3) Політики макроекономічного неомеркантилізму, яка уособилась у створенні так званого надлишку заощаджень. Велике і зростаюче сукупне збільшення надлишків поточного рахунку підвищило глобальну ліквідність, полегшивши доступ до кредитів і запозичень, що може спричиняти спекулятивне зростання цін на активи, тим самим погрожуючи фінансовій стабільності.

Уведене нами у термінологічний обіг поняття «неопротекціонізм» із заданим йому змістовним наповненням актуалізує перегляд сутнісних характеристик політики неомеркантилізму і відмови від її сприйняття як однозначно наступальної та хижацької за своєю природою. При цьому справедливо зазначити, що мета поширення економічного впливу є центральною у політиці, яка в літературі іменується «політикою неомеркантилізму». В ідеях неомеркантилістів простежується нова тенденція, яка полягає в об'єднанні ідей процвітання країни, стимулювання повної зайнятості та перегляд важливості її зовнішньої торгівлі. В умовах глобальної рецесії та падіння обсягів міжнародної торгівлі набагато більше значення надається питанням планування на рівні країни (політика Д. Трампа), аніж використання потенціалу міжнародного поділу праці як основи національного добробуту.

Водночас, неомеркантилістські інтенції урядів можуть мати як експансійну природу мотивації, так і оборонну, виступаючи реакцією на ринкові імперфекції та асиметрії глобального розвитку. Це пояснює часті відсилання в сучасній фаховій економічній літературі та публіцистичних статтях до реанімації поняття **«політика економічного націоналізму»** (зокрема, при описі політики Д. Трампа), аби підкреслити ідейні засади політики економічного розвитку – захист і експансію. Політика неомеркантилізму відтак не обмежується «класичними» інструментами протекціонізму, що набувають форм тарифного і нетарифного захисту, а й передбачає застосування **інструментів неопротекціонізму, які розширюють, а не обмежують потенціал глобальних ринків** (в разі стимулювання інновацій та створення відповідних інституційних

умов для господарювання без прив'язки до резидентності суб'єктів господарювання). Більше того, окремі інструменти неопротекціонізму, зокрема валютного (конкурентні девальвації) і монетарного (політика низьких відсоткових ставок або кількісного пом'якшення), що фактично спрямовані на підвищення цін на імпорт і скорочення вартості експорту при стимулюванні економічної активності всередині країни, однаково реалізують як захисну, так і експансійну функції в разі застосування в країнах з великою відкритою економікою.

Слід застерегти, що політика неомеркантилізму продукує **антиконкурентні ринкові викривлення (АКРВ),** які зачіпають не лише іноземних виробників, але й національних, беручи до уваги ступінь залучення останніх до глобальних ланцюгів створення доданої вартості, і призводить до **ринкових дисбалансів внаслідок несправедливої конкуренції**. АКРВ включають: правила, що обмежують кількість та діапазон постачальників; правила, що обмежують спроможність постачальників конкурувати; правила, що зменшують стимул постачальників конкурувати; правила, що обмежують вибір та доступні відомості для споживачів; правила, що застосовуються до державних підприємств уможливлюють дії уряду, спрямовані на лобіювання інтересів окремих суб'єктів господарювання, внаслідок чого останні отримують або зберігають штучну конкурентну перевагу перед своїми конкурентами незалежно від їх резидентності (табл. С.1, дод. С). АКРВ стають результатом вжиття державних обмежень, які спотворюють ринки і зменшують конкуренцію, або частково антиконкурентних заходів, які, за мовчазної підтримки урядів, мають суттєвий вплив на торгівлю за межами юрисдикції, що накладає обмеження на торгівлю.

Найбільш згубними АКРВ є ті, що штучно змінюють базову вартість конкуруючих фірм. Такі зміни вартості мають масштабний і моментальний вплив на частку ринку, а отже на міжнародні торгові потоки. Зі зростанням інтернаціоналізації торгівлі АКРВ не тільки зменшують внутрішній споживчий добробут, а й, передусім, можуть мати шкідливий вплив на іноземні підприємства, які прагнуть займатися бізнесом у країні, що запроваджує

обмеження. До того ж, країни походження постраждалих іноземних підприємств не можуть застосовувати свої закони про конкуренцію екстериторіально, щоб вплинути на такі обмеження.

Оскільки АКРВ не були обмежені ініціативами лібералізації міжнародної торгівлі, вони становлять серйозний виклик глобальному покращенню добробуту шляхом зменшення потенційної торгівлі та можливостей інвестування. Отже, **ринкові дисбаланси внаслідок несправедливої конкуренції (РДНК)** є наслідком обмежень, що можуть виникнути через дії уряду, спрямовані на несправедливий розподіл конкурентних переваг серед суб'єктів національного господарства. Такі дії можуть включати: закони, нормативно-правові акти, а також судову практику, спрямовану на повне усунення конкуренції; закони, нормативно-правові акти, а також судову практику, які лише зменшують конкуренцію; закони та норми, які по-різному застосовуються до різних фірм, а також регуляторні пільги для деяких суб'єктів; дисбаланси, спричинені діяльністю державних підприємств; дії або бездіяльність антимонопольних установ; антиконкурентну державну допомогу. РДНК можуть виникати ще й за ситуації, коли уряд запроваджує заходи, спрямовані на подолання несправедливої конкуренції або неефективних ринкових механізмів, однак через неправильне їх використання лише шкодить загальному добробуту населення. Одним із згубних наслідків реалізації неомеркантилістської політики є процес «фрагментації ринків», що характеризується штучним обмеженням можливостей країн або компаній використання ефекту масштабу шляхом обмеження доступу до ринку[45].

---

[45] Механізм фрагментації ринків можна описати на прикладі діяльності інноваційної галузі. Оскільки більшість інноваційних галузей характеризується відносно високими постійними витратами на початкові дослідницькі роботи (ДР) і проектні роботи і відносно низькими граничними витратами на додаткове виробництво, інноваційні галузі потребують доступу до великих, глобальних ринків, аби легше покривати високі постійні витрати – знижуючи питомі витрати і збільшуючи надходження для реінвестування в інновації. Саме тому підприємства в більшості інноваційних галузей є глобальними. Якщо інноваційні галузі можуть продавати продукцію у 20 країнах, а не в 5, збільшуючи продажі учетверо, їхні витрати зростатимуть менше, ніж учетверо. Чим більше продажі, тим більше прибутків можна знову вкладати у ДР, щоб створювати більше інновацій. Саме тому дослідженням Європейської комісії встановлено, що для високотехнологічних фірм можливості підвищення рівня технологічних знань у часі залежать від їх розміру: чим більшим є інвестор у ДР, тим вище темп технічного прогресу [316]. Однак неомеркантилістські заходи країн, які викривлюють торгівлю, ведуть до фрагментації ринку, що обмежує ефект масштабу на рівні як фірми, так і підрозділу. Бар'єри на рівні фірм обмежують іноземним фірмам доступ до ринку на користь національних фірм і підвищують глобальні витрати на інноваційну діяльність шляхом допуску більшої кількості фірм на будь-який конкретний ринок, ніж це необхідно. Ці бар'єри обумовлені політикою, яка сприяє національним інноваційним фірмам на шкоду іноземним фірмам. Бар'єри на рівні підрозділу – такі як політика пільгового доступу на ринок, яку

Політика неомеркантилізму може реалізовуватись в кілька способів.

1) **Якщо підтримка експорту національних компаній заохочується через справедливу політику**, що не допускає викривлень, шляхом використання потенціалу конкурентної податкової політики підприємств, розвиненої інфраструктури, технологічного обслуговування невеликих виробників, підтримки університетських досліджень і передачі технологій. Такого роду політика конструктивної підтримки комерційного сектору може підвищити продуктивність підприємств, а також стимулювати інші країни до прийняття подібної безпрограшної політики. Як зазначає Дж. Стадвелл, Японія, Корея, Тайвань і Китай знайшли спосіб кращого поєднання субсидій та протекціонізму виробників, – відповідно, дбаючи про їх розвиток, – із конкуренцією та «експортною дисципліною», що дало їм змогу продавати свою продукцію на міжнародному ринку й у такий спосіб домогтися конкурентоспроможності на глобальному ринку. Так було вирішено традиційну проблему політики субсидіювання та протекціонізму, яка полягала в тому, що підприємці привласнювали фінансові заохочення, але не виправдовували очікувань стосовно полегшення праці й виготовлення конкурентоспроможних товарів. Підприємства втратили можливість ховатися за тарифами та іншими бар'єрами й постачати продукцію лише на захищений внутрішній ринок, оскільки протекція, субсидії та кредити залежали від збільшення обсягів експорту. Підприємства, які не відповідали встановленим експортним показникам, були позбавлені дотацій та субсидій держави та змушені зливатися з більш успішними компаніями – чи іноді навіть оголошували банкрутство. У такий спосіб утворення компаній світового рівня стало слугувати виправданням суттєвих інвестицій з боку держави [237, с. 16–17].

2) **Якщо країни вдаються до несправедливої, протекціоністської**

проводить Індія, – допускають іноземні фірми на місцеві ринки, але змушують їх розміщувати підрозділи (тобто виробничу базу) на місцевій території. Ці бар'єри ведуть до зростання кількості підрозділів, у яких збільшуються глобальні виробничі витрати. Наприклад, фірмам у галузі IT можуть бути потрібні лише декілька центрів даних в усьому світі, але якщо країни вимагають створення місцевих центрів даних, тоді витрати на надання цієї послуги (і ціна для споживачів) зростуть. Великі ринки дозволяють фірмам продавати більше, але якщо на великі ринки приходить більша кількість конкурентів, сукупні продажі у розрахунку на одну фірму залишаються незмінними або навіть падають.

політики винятково заради збільшення експорту. Наприклад, деякі країни обирають в якості пріоритету тільки несправедливе отримання доступу до об'єктів інтелектуальної власності заради подальшого створення і виробництва інноваційної продукції. Наприклад, 9 березня 2012 р. Головний офіс патентного контролю Індії видав примусову ліцензію індійській фармацевтичній компанії Natco, яка дозволяла їй виробляти запатентовані ліки від раку (Nexavar, або Sorafenibtosylate), створені компанією Bayer. Головний офіс патентного контролю Індії виніс вердикт не на користь Bayer за трьома пунктами, включаючи пункт про те, що патент не використовувався повністю на практиці в Індії, оскільки він не мав національного походження[46].

3) **Якщо країни створюють такі інституційні вимоги, які змушують інші країни заради отримання доступу до їхніх ринків переміщувати на їхню територію своє виробництво** (виробництво товарів або збирання). Наприклад, Китай, намагаючись змусити іноземні фірми до переміщення виробництва на свою територію, використовує різноманітні тактики, як неприховані (конкретні вимоги щодо частки місцевого компонента), так і більш приховані (вимога щодо створення спільного підприємства як умова доступу до ринку). Проявом неомеркантилістської політики є і вимоги таких країн як Росія[47], Південна Корея і В'єтнам, згідно з якими іноземні підприємства повинні

---

[46]. У спеціальному звіті 301Торговельного представництва США від 2013 року (the USTR's Office 2013 Special 301 Report) з приводу цієї норми зазначено: рішення Індії щодо обмеження патентних прав інноватора, яке частково ґрунтується на рішенні інноватора імпортувати його (інноватора) продукцію, а не виробляти її в Індії, встановлює тривожний прецедент. Поки це рішення не скасовано, воно потенційно змушуватиме інноваторів за межами Індії – включаючи інноваторів у інших галузях, крім фармацевтичної, таких як зелені технології та ІКТ – здійснювати виробництво в Індії, щоб уникати примусового надання ліцензій на винаходи третім сторонам.

[47] У 2015 р. Росія почала запровадження неомеркантилістської стратегії «Фарма 2020», що має на меті примусову локалізацію фармацевтичного виробництва. Росія хоче змусити іноземні фармацевтичні компанії локалізувати виробництво в країні або започаткувати спільні підприємства з місцевими компаніями. Росія використовує субсидії, цінові преференції, обмеження у закупівлях та інші заходи політики протекціонізму для досягнення мети імпортозаміщення, аби до 2020 р. частка національного виробництва становила щонайменше 50% загального обсягу продажів на ринку фармацевтичних препаратів у країні. Заходи в межах цієї стратегії включають обмеження щодо державних закупівель низки іноземних медичних пристроїв на загальнодержавному та муніципальному рівні, якщо існує щонайменше дві подібні пропозиції від місцевих виробників. Разом із цим запроваджено обмеження щодо державних закупівель певних лікарських засобів іноземного виробництва, якщо є вітчизняні аналоги від щонайменше двох місцевих виробників. Росія також заохочує внутрішнє виробництво через систему відшкодування, яка дозволяє лише вітчизняним компаніям вимагати щорічного коригування цін на фармацевтичні препарати, зареєстровані Міністерством охорони здоров'я. Неомеркантилістська політика РФ виходить за межі простого імпортозаміщення, оскільки вона спрямована на збільшення досліджень та розробок, які за відсутності такої політики не виконуватимуться в Росії. Проведення такої політики створює суттєву економічну неефективність та викривлення у світовій торгівлі фармацевтичними препаратами.

розміщувати в цих країнах центри даних або іншу інфраструктуру ІКТ, щоб отримати право на надання цифрових послуг місцевим підприємствам і користувачам. Локалізаційні бар'єри для торгівлі (ЛБТ) є механізмом відвертого тиску на іноземні підприємства, аби примусити їх займатися економічною діяльністю на місці в приймаючій країні, щоб отримати право на реалізацію продукції на місцевому ринку (тобто ринку приймаючої країни). Справжнє призначення ЛБТ – примусити іноземні підприємства виробляти на місці в приймаючій країні те, що вони інакше виробляли би за межами приймаючої країни і експортували у приймаючу країну. Їх мета – втримати в приймаючій країні інвестиції або виробничі підрозділи іноземних підприємств шляхом запровадження обов'язкових обмежень – часто в якості умови доступу до ринку – стосовно розміщення виробництва товарів і послуг, збереження і оброблення даних і навіть передачі технологій та інтелектуальної власності. ЛБТ включають чотири первинні типи політики: вимоги щодо частки місцевого компонента; виробництво на місці як умова доступу на місцевий ринок; примусові компенсації; примусові передачі технологій або інтелектуальної власності.

4) **Якщо країни використовують державне регулювання і стандарти для витіснення іноземних товарів і послуг.** Наприклад, санітарні норми Аргентини і Австралії стосовно гуртового імпорту американських яблук, які основані на положеннях про захворювання рослин, не є науково обґрунтованими. Китай забороняє імпорт свіжої картоплі зі США. Дві різні державні установи Японії вимагають, щоб увесь імпортований зі США рис проходив постійні, тривалі і непотрібні перевірки на наявність сотень різних хімічних речовин, багато з яких є нешкідливими. ЄС та інші країни продовжують запроваджувати необґрунтовані заборони на імпорт біотехнологічної продукції зі США або вимоги стосовно неї, незважаючи на постійні дослідження, що доводять її безпечність. Ці та інші види бар'єрів, пов'язаних зі стандартами, можуть мати значний економічний вплив. Наприклад, фахівці ОЕСР підрахували, що дотримання технічних стандартів, пов'язаних із економікою, підвищує вартість імпортованої продукції аж на 10%.

Наприклад, широке використання Китаєм локалізаційних бар'єрів торгівлі викривило структуру глобальної торгівлі та інвестицій і завдало значного удару іншим країнам, що розвиваються, таким як Бразилія та Індія, які інакше могли б отримати деякі інвестиції та здобути певний сегмент глобального ринку. Це означало не лише уповільнення економічного зростання в цих третіх країнах. Загрозливим наслідком є те, що це спонукало ці країни у відповідь активізувати неомеркантилістські заходи у відповідь для стимулювання інноваційної діяльності в національних кордонах. Логіка міркувань в такому разі описується формулою: «якщо не можеш їх здолати, тож будь разом із ними». Звідси слідує, що глобальна система торгівлі розвалюється і переходить до стану боротьби усіх з усіма, де кожна країна прагне повернутися до ідейних засад меркантилізму, внаслідок чого конкуренція придушується, а глобальна економіка колапсує.

Як зазначалось нами при розгляді **політики економічного націоналізму**, саме ступінь так званої економічної моральності, який визначається через механізми досягнення компромісів між учасниками системи міжнародних економічних відносин стосовно економічних інтересів та способів їх реалізації, було визнано як визначальну ознаку його класифікації на два типи – злоякісний та доброякісний. Аналіз сучасних підходів іноземних і вітчизняних авторів дозволяє стверджувати, що ознакою відповідності наступальному чи поступливому типу неомеркантилістичної політики може бути обрано: ступінь відповідності ідейним засадам конкурентної політики (де індикатором відповідності тому чи іншому типу виступає наявність антиконкурентних викривлень ринку); ступінь підвищення продуктивності праці внаслідок реалізованих (нео)протекціоністських заходів (рис.3.2). Втім, на нашу думку, колишній підхід, адаптивний до аналізу політики економічного націоналізму, не може бути репрезентативним по відношенню до аналізу всіх форм прояву неопротекціонізму. Яскравим прикладом цього виступає інноваційний неопротекціонізм, який, стимулюючи технологічні перегони між країнами, а відтак стимулюючи науково-технічний прогрес, при цьому збільшує витрати на створення інновацій.

Ознака класифікації	Наступальна політика неомеркантилізму	Поступлива політика неомеркантилізму
Тип експансії	**Політична** **Економічна** **Військова**	**Економічна** **Цифрова**
Форми реалізації	Політика економічного націоналізму	Політика економічного патріотизму
Рівні продукування	Наднаціональний *(шляхом використання потенціалу міжнародних організацій)* Регіональний Національний	Національний Регіональний
Відмінність від політики меркантилізму	Використання потенціалу вільної торгівлі	
Ідейні основи реалізації	Покращення торговельного балансу	
	Завоювання ринкових ніш	Утримання ринкових ніш
	Диверсифікація структури економіки	Вирішення задач соціального розвитку
Ідейні основи політики неопротекціонізму як складової НМП	Викривлення ринків на свою користь	Відповідь на існуючі ринкові викривлення
Інструмент реалізації	Політика наступального неопротекціонізму; політика наступального неопротекціонізму	Політика поступливого неопротекціонізму; політика оборонного неопротекціонізму
Механізм реалізації	- Використання слабких позицій конкурентів; - підтримка за ознакою резидентності та/або за суб'єктивними переконаннями внаслідок лобістської пропаганди; **балканізація ринку**; транснаціоналізація ринку; регулювання ринку	- Підвищення продуктивності праці; - підтримка за ознакою спроможності галузі до інноваційної діяльності (шляхом підвищення продуктивності праці, ефективності виробництва); - інтернаціоналізація ринків; - транснаціоналізація виробництва; - лібералізація ринку
Наслідки реалізації	Продукування антиконкурентних деформацій ринку при ігноруванні принципів конкуренції	Помірне продукування антиконкурентних деформацій ринку при сповідуванні принципів конкуренції
За ступенем поєднання державних і бізнес інтересів	Низький	Високий
За ступенем впливу на треті країни	Відбувається перерозподіл потоків капіталів на користь країн-реалізаторів такої політики та її партнерів; здійснюється вплив на географію транснаціоналізації, відбувається перерозподіл частки глобальних ринків товарів, що підпадають під протекціоністський захист	Відбувається перерозподіл потоків капіталів на користь країн-реалізаторів такої політики та її партнерів; здійснюється вплив на географію транснаціоналізації; відбувається перерозподіл частки глобальних ринків товарів, що підпадають під протекціоністський захист
Готовність до поступок в торговельних перемовинах	Відсутність спроб досягти глобальної координації зусиль в питаннях торговельної політики.	Спроба глобальної координації торговельної політики. Негативний вплив нівелюється шляхом укладання двосторонніх та багатосторонніх домовленостей
Побічні наслідки реалізації	Утворення державних монополій	Утворення компаній світового рівня
	Зростання рентних доходів (у разі реалізації НП в ресурсних галузях, що загострюють проблему «ресурсного прокляття» в країні), а відтак, в окремих випадках, відсутність стимулів до диверсифікації секторів економіки	Диверсифікація секторів економіки; диверсифікація ринків збуту товарів.
	Загострення ринкових імперфекцій	Нівелювання впливу ринкових імперфекцій

Рис. 3.2. Порівняння сучасної наступальної і поступливої неомеркантилістичної політики

Джерело: укладено автором

Політика щодо інноваційної діяльності в приймаючій країні надає пільги підприємствам із національними власниками (зазвичай на шкоду іноземним підприємствам) з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Така політика включає забезпечення фінансової допомоги тільки підприємствам із національними власниками, такої як низьковідсоткові позики, надання земельних ділянок, грошові субсидії, податкові послаблення або звільнення від

податків, фінансові пільги для державних підприємств. Ця політика також включає регуляторні акти, які сприяють національним підприємствам, ускладнюючи для іноземних підприємств умови місцевої конкуренції, через запровадження національних технологічних стандартів, обтяжливих вимог щодо регуляторної сертифікації, необґрунтованих процедур оцінки на відповідність тощо. Врешті-решт, ця політика включає регуляторні акти, спрямовані на блокування конкуренції з боку іноземних підприємств, які бажають конкурувати на місцевих ринках, наприклад акти про створення державних монополій, запровадження контролю закордонних закупівель, запровадження обмежень на комерційну діяльність або на прямі інвестиції іноземних фірм тощо.

Слід визнати, що загальне збільшення внутрішніх (які оплачує споживач як кінцевої, так і проміжної продукції на внутрішньому ринку) і світових витрат на інновації надає зрештою перевагу тому, хто вдається до протекціоністської підтримки, здобуваючи у такий спосіб першість у впровадженні інновацій. Сфера інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) характеризується високими прибутками, інноваційністю і становить один із важливих елементів розвитку економіки. Виокремлюється два шляхи розвитку сфери ІКТ: 1) пільгове оподаткування компаній у сфері НДДКР (лібералізація внутрішнього ринку); 2) встановлення несправедливих протекціоністських бар’єрів з метою нівелювання конкурентних переваг іноземних компаній. Ця політика охоплює такі заходи: встановлення тарифних/нетарифних бар’єрів, крадіжки іноземних ІТ продуктів тощо.

Компанії, які обирають нечесний шлях, бажають мати вільний доступ до розвинених ринків (таких як США) для реалізації своїх товарів/послуг за високими цінами, а також залучати ПІІ шляхом офшорингу, спільних підприємств, виконання НДДКР. Роздуми в цьому напрямку можна масштабувати і проаналізувати на рівні держави. Країна має декілька шляхів економічного зростання: 1) змінювати якісні показники економіки, інвестувати в нові галузі, тощо (інноваційний підхід до розвитку економіки/сфери економіки з

дотриманням принципів конкурентної політики); 2) використовувати неомеркантилістську політику і зростати за рахунок слабкості контрагентів.

Другий шлях є простішим з точки зору імплементації і дає можливість швидше досягти результатів. Така ж ситуація відбувається і в сфері ІКТ (неомеркантилістичний підхід до розвитку економіки/сфери економіки зі зловживанням принципів конкурентної політики). Розглянуте на прикладі сфери ІКТ співіснування механізмів інноваційного стимулювання розвитку економіки та наступальної неомеркантилістичної політики свідчить про використання комбінованих варіантів політики стимулювання інновацій, а отже про відсутність існування в чистому вигляді інноваційної політики з дотриманням принципів конкурентної політики і неомеркантилістської політики зі зловживанням принципів конкурентної політики (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Компаративний аналіз інструментів інноваційної та політики неомеркантилізму в сфері ІКТ

Інноваційна політика	Неомеркантилістська політика
Податкові стимули для НДДКР	Примусове проведення НДДКР іноземними компаніями
Державні закупівлі вітчизняних та іноземних послуг в сфері ІТ	Державні закупівлі сприяють вітчизняним ІТ-компаніям
Державне фінансування НДДКР	Примусова відмова іноземних компаній від інтелектуальної власності
Забезпечення відкритості та конкуренції на ринку	Використання антимонопольної політики як конкурентоспроможного механізму для промислової політики
Державне фінансування ІТ-інфраструктури	Фінансування розвитку вітчизняних ІТ-компаній шляхом цільових субсидій

Джерело: систематизовано автором

Водночас маємо визнати, що дієвим способом боротьби з неомеркантилістськими проявами стає підвищення продуктивності праці, і саме в цьому полягає конструктивний потенціал **неопротекціонізму як інструменту інноваційної політики**. Так, якщо в результаті державної підтримки і штучно створених «парникових» умов з’являється новий конкурентоспроможний на зовнішніх ринках продукт, це не лише сприятиме структурним перетворенням в

такій країні, але не деформуватиме конкуренцію в абсолютному вираженні. Більше того, на сучасному етапі глобалізації як експансія зовнішніх ринків, так і стимулювання становлення й утвердження національних галузей-чемпіонів стає водночас основою і об'єктивним наслідком (в цьому і проявляється діалектичний зв'язок між причиною та наслідком) реалізації неомеркантилістської політики. Отже, використання потенціалу вільного ринку стає іманентною ознакою як наступальної, так і поміркованої неомеркантилістської політик, що докорінним чином відрізняє їх від меркантилістської політики, що реалізовувалась через закриття ринків за допомогою встановлення торговельних бар'єрів.

Відповідь на питання про те, чи сприяє **інноваційний неопротекціонізм як інструмент політики неомеркантилізму заохоченню інновацій чи, навпаки, придушує конкуренцію, визначатиме якісні характеристики такої політики і дозволить її ідентифікувати як наступальну чи поступливу.** В багатьох дослідженнях, що ставили за мету з'ясування залежності між рівнем конкуренції та інноваційної активності, показано, що інновації та конкуренцію можна змоделювати як обернений «U» зв'язок, де і надто висока, і надто низька конкуренція дадуть менше інновацій[48]. Як зазначає А. Р. Хашмі, стимули для інновацій будуть низькими, якщо постфактум конкуренція (ex-post competition) є настільки сильною, що навіть успішні інноватори не зможуть заробити прибутки, які забезпечать їм достатню скориговану на ризик ставку прибутку на їхні витрати на ДР [460][49]. Надаючи оцінку припущенню дослідників Ф. М. Шерер, Т. Мукойама і А. Р. Хашмі про існування *позитивного впливу*

---

[48] Цей зв'язок встановлено в одному з досліджень виробничих фірм Великобританії. В інших дослідженнях, включаючи дослідження Ф. М. Шерер і Т. Мукойама [599], встановлено подібні моделі. В дослідженні виробничих фірм США, проведеному А. Р. Хашмі [460], встановлено, що надто велика конкуренція привела до скорочення інновацій. Фірми повинні бути здатні отримувати шумпетерианські прибутки, щоб реінвестувати їх у інновації, які є і непевними, і витратними.

[49] Це не означає, що ринкова конкуренція є шкідливою. Так, В. Льюіс, колишній голова *McKinsey Global Institute*, стверджує, що, напевно, немає фактору, більш важливого для забезпечення економічного зростання, ніж присутність конкурентних ринків. Він пише: «Різниця в конкуренції на ринках продукції є більш важливою, ніж різниця на ринках праці та капіталу. Політика, яка керує конкуренцією на ринках продукції, є такою ж важливою, як макроекономічна політика» [684]. Зазвичай на ринках немає надвеликої кількості конкурентів, але така вона з'являється внаслідок дискримінаційних заходів уряду щодо закупівель, фінансової допомоги або інших політичних заходів на користь більш слабких національних інноваційних фірм. Такі політичні заходи дозволяють національним фірмам залишатися на ринку, відтягуючи продажі від сильніших фірм і знижуючи їхню здатність реінвестувати в інноваційну діяльність.

неопротекціонізму на розвиток інновацій, ми маємо всі підстави поставити під сумнів твердження цих авторів і спростувати їхні узагальнення, наведені нами вище. На нашу думку, **реалізація інноваційної політики неомеркантилізму призводить до падіння стимулів до здійснення інноваційної діяльності на світовому ринку, але активізує їх на локальному ринку у момент здійснення відповідного стимулювання та захисту.** Втім скорочення кількості інноваційних проектів у конкурентів вже у середньостроковій перспективі позначиться на загальному падінні числа інноваційних продуктів, а отже знизить стимули до створення національних інновацій. Звідси ми можемо припустити, що неомеркантилістська інноваційна політика, що реалізується через інструменти інноваційного неопротекціонізму, шляхом зменшення стимулів до здійснення інноваційної активності, зрештою уможливить реалізацію стратегії **«розвиток без зростання»,** яка, на думку, Г. Макстона і Й. Рандерса [89], більшою мірою відповідатиме потребам світової спільноти в часи надзвичайно потужного тиску на ресурсний фонд планети та екосистему[50].

Велика кількість країн, включаючи Бразилію, Китай та Індію (поміж багатьох інших), вимагає примусової передачі технологій в обмін на доступ до ринку. Отже, якщо така країна як Індія видає примусову ліцензію на ОІВ у біофармацевтиці, яка дозволяє місцеве виробництво дженериків біофармацевтичних ліків, це ставить під загрозу здатність первинного інноватора заробляти гроші на його інвестиції в індійський ринок, а також створює ризик передачі об’єкта ОІВ конкуренту, який потім вироблятиме ліки, щоб конкурувати з ними на глобальних ринках – що створить додаткову загрозу

[50] Неомеркантилістська політика являє особливу загрозу для інноваційних галузей, оскільки вони залежать від нематеріального капіталу, більшість якого уособлена в об’єктах інтелектуальної власності (ОІВ). Сильні права захисту об’єктів ОІВ мають вирішальне значення для стабільності життєвого циклу інновації, оскільки вони збільшують можливості для отримання прибутків на інновацію, дозволяючи інноваторам мати більше вигід від їх діяльності. Маючи більшу частку коштів від інноваційної діяльності, інноватори, знову ж таки, отримують ресурси для здійснення діяльності зі створення наступного покоління інновацій. Однак якщо конкуренти здатні увійти на ринок або залишатися на ньому, оскільки вони отримують доступ до об’єктів ОІВ інноватора за ціну, нижчу за ринкову (через примусову передачу технологій або ОІВ як умову доступу на ринок або через відверту крадіжку ОІВ), вони здатні перебрати на себе прибуток від продажів, який інакше дістався б інноваторам. Наприклад, якщо уряд якоїсь країни хоче покращити технологію у національній сталеливарній промисловості, він може ініціювати несанкціоноване викрадення технології організації сталеливарного процесу. Втім, якщо він хоче розширити національну галузь наук про життя, йому буде потрібно, щоб іноземні фармацевтичні компанії видали ліцензії на свої об’єкти ОІВ місцевим компаніям, щоб мати право продавати свої товари на місцевому ринку (як це робить Індія).

для здатності заробляти прибуток, який може потім бути реінвестований у створення наступного покоління інновацій. Попередження подібних дій через посилення захисту прав на об’єкти ОІВ на глобальному рівні має суттєве значення для успішності інноваційної діяльності в глобальній економіці. У зв’язку з цим слід застерегти, що **СОТ та інші торговельні угоди не ув’язують між собою різноманіття антиконкурентних заходів, які не створюють дискримінації щодо іноземних суб'єктів, а скоріше існують для просування національних фірм.**

Наслідки реалізації політики неомеркантилізму не обмежуються короткостроковим горизонтом планування, адже ефекти від її застосування проявляються в середньо- і довгостроковій перспективі. У виданні «Інноваційна економіка: гонка за глобальною перевагою», опублікованому Фундацією інформаційних технологій та інновацій (Information Technology and Innovation Foundation, ITIF), зазначено: «Якщо ринкові викривлення внаслідок реалізації неомеркантилістської політики є масштабними і постійними, вони матимуть довгострокові ефекти для економіки, викривлюючи інвестиційні і бізнес моделі, скорочуючи сукупні інвестиції, що призведе до ефекту падіння за типом «доміно», а не до пожвавлення» [315].

Політика неомеркантилізму є неефективною у довгостроковій перспективі в разі, якщо помилково встановлені пріоритети змушують країни відмовлятися від політики стимулювання зростання продуктивності національної економіки, що є головним фактором довгострокового зростання і розвитку. Якщо за ознаку її класифікації брати економічний інтерес, тоді **наступальна політика неомеркантилізму** визначатиметься наступальними економічними інтересами, забезпечення яких передбачає таке поєднання класичних і прихованих форм протекціонізму, яке підпадає під визначення ***наступального неопротекціонізму***. Наступальний неопротекціонізм відрізняється експансійним характером здійснення і призводить до антиконкурентних ринкових викривлень або ринкових дисбалансів внаслідок несправедливої конкуренції. В свою чергу, **поступлива політика неомеркантилізму**

детермінуватиметься поєднанням оборонних і наступальних економічних інтересів, реалізація яких здійснюватиметься шляхом комбінування можливостей застосування прихованих протекціоністських і неопротекціоністських інструментів або бар'єрів як основи ***оборонного неопротекціонізму.*** Оборонний неопротекціонізм стає реакцією на: ринкові викривлення; неспроможність інститутів глобального регулювання забезпечити міжнародну координацію економічної політики; зменшення економічних вигід від міжнародної кооперації у сфері економічної політики («політика розорення сусіда» VS «політика процвітання сусіда»); застосування країнами-партнерами наступальної політики неомеркантилізму.

3.3. Країнові особливості використання нетарифних бар'єрів як інструменту неопротекціонізму

Існує три погляди на протекціонізм у посткризовий період 2008 р. Перший зводиться до того, що міжнародна система захисту вільної торгівлі спрацювала: СОТ провела заходи, що протидіють протекціонізму, і багатосторонніх імпортних обмежень рівня 1930-х рр. вдалося уникнути. Другий погляд визнає, що в 2009 р. спостерігались ознаки загострення проблем із протекціонізмом, але завдяки спільним зусиллям країн їх було «знищено в зародку» [476]. Втім оптимізм таких тверджень не є неспростовним, про що свідчить аналіз щоквартальної сумарної кількості т. зв. «спотворень торгової практики» починаючи з листопада 2008 р. Спроби урядів вдаватись до протекціоністського захисту вчені називають «спотвореннями або викривленнями торгової практики». «Викривлення» [476] в торгівлі ґрунтуються здебільшого на фіскальних стимулах для експорту продукції, які конкурують на ринках третіх країн, і порівняно з обмеженнями на імпорт чинять сильніший вплив на обсяги торгівлі. Отже, фіскальні інструменти, згідно з аналізованим документом, починають відігравати визначальну роль у наданні захисту для внутрішніх

виробників. Експерти, що обстоюють таку позицію, оцінюють внесок G20 як більш фундаментальний порівняно із зусиллями з боку СОТ. До Саміту G20 2013 р. існувало припущення про те, що протекціоністські заходи, активно застосовувані країнами починаючи з 2009 р., з часом втратять актуальність. Водночас оголошені високими урядовцями оптимістичні висновки не знайшли підтвердження часом). Згідно з третім підходом, протекціонізм під час кризи був необхідним із політичної точки зору, але він є тимчасовим заходом і, в кінцевому рахунку, піде на спад. С.-Дж. Евенетт та Дж. Фрітц у XVIII доповіді «Про глобальний стан торгівлі», презентованій Global Trade Alert, виокремили три фази посткризового етапу імплементації протекціоністських заходів (рис. 3.3).

Рис. 3.3. Типи вжитих протекціоністських заходів

Джерело: [450]

Перша фаза розпочинається зі сплеску вжитих захисних заходів як реакції на скорочення обсягів світової торгівлі в 1 кварталі 2009 року, коли в всьому світі було впроваджено 263 торгові обмеження, а потім відбувалося зниження кількості торгових обмежень, що доповнювали одне одного кожного кварталу до

третього кварталу 2010 року. Торговий протекціонізм, конкурентні девальвації, грошова експансія, податкові стимули виступають інструментами так званої політики знищення сусіда. Фінансова допомога, заходи торговельного захисту, імпортні тарифи та інші по-різному впливають на торгівлю. Так, фінансова допомога і субсидії виробництвам, не пов'язаним із експортом, заохочують фірми до підтримання потужностей, що сприяє зниженню обсягів імпорту країни внаслідок реалізації імпортозаміщувальної стратегії задля зменшення дефіциту торгового балансу. Крім того, вони дозволяють стимулювати внутрішній попит через збільшення доходів місцевого населення внаслідок створення нових робочих місць як результату реалізації стабілізаційних або стимуляційних програм.

Слід визнати: країни, що розвиваються, і промислово розвинені країни використовують різні методи для захисту національних галузей промисловості. Дані, наведені в табл. 3.5, засвідчують, що розвинені країни здебільшого використовували субсидії та надавали фінансову підтримку вітчизняним компаніям.

Таблиця 3.5

Протекціоністські заходи, що застосовуються в країнах, що розвиваються, і розвинених країнах

	Країни, що розвиваються	Розвинені країни
Імпортне мито	49%	-
Субсидії та інші види підтримки підприємств	31%	100%
Нетарифні бар'єри	11%	-
Заборона імпорту	9%	-

Джерело: [438]

З іншого боку, країни, що розвиваються (не враховуючи досвід КНР, Індії, Південної Кореї), не мали ні достатніх бюджетів для покриття субсидій, ні достатніх коштів для покриття боргів вітчизняних компаній. Отже, країни, що розвиваються найчастіше вдавались до підняття тарифів і використання інших запобіжних заходів нефінансового характеру. Прикметно що правила світової торгівлі вже дозволяють країнам застосовувати запобіжні заходи, такі як митні

збори, якщо обсяги імпорту спричиняють проблеми для діяльності вітчизняних компаній. З іншого боку, країни не можуть збільшити митні тарифи вище певного рівня в зв'язку із зобов'язаннями, прийнятими в СОТ. Це обґрунтовує застосування таких запобіжних заходів як нетарифні обмеження, квоти на імпорт і субсидування експорту різними способами. На відміну від тарифів, нетарифні обмеження можуть значно змінюватися в часі, оскільки вони є гнучкими і залежать від адміністративних рішень. Проте слід зазначити, що захисні заходи, застосовувані розвиненими країнами, відрізняються гнучким неопротекціоністським інструментарієм, в той час як заходи країн, що розвиваються, в основному полягають у захисті від імпорту. Найбільш поширеним методом захисту від імпорту, який не суперечить правилам СОТ, є нетарифні обмеження, як показано на рис. 3.4.

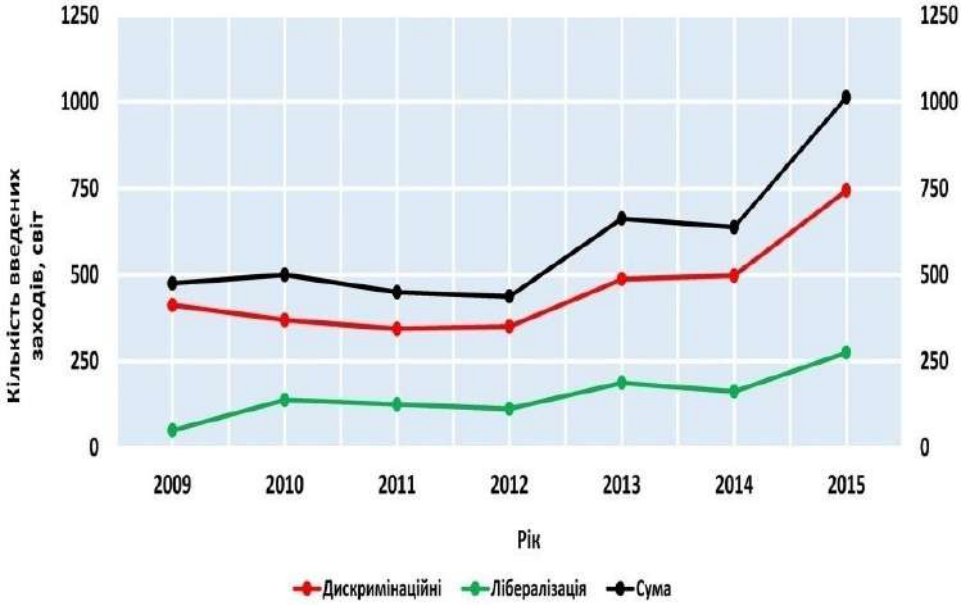

Рис. 3.4. Динаміка регуляторних заходів із торгівлі (2009–2015 рр.)

Джерело: [49]

Як видно з рис. 3.5, чотири європейські країни – Франція, Німеччина, Італія і Великобританія – вже на докризовому етапі знаходились одразу після США в списку країн, що запроваджують більшість тарифів за кількістю і за часткою заходів під назвою «компенсаційні мита». Після них в списку знаходяться важливі в торговельному плані країни: Канада, Австралія та Японія. Зокрема, більшість провідних країн ЄС використовували політику захисту своїх

стратегічних секторів шляхом застосування компенсаційного мита щодо країн, які не є членами ЄС.

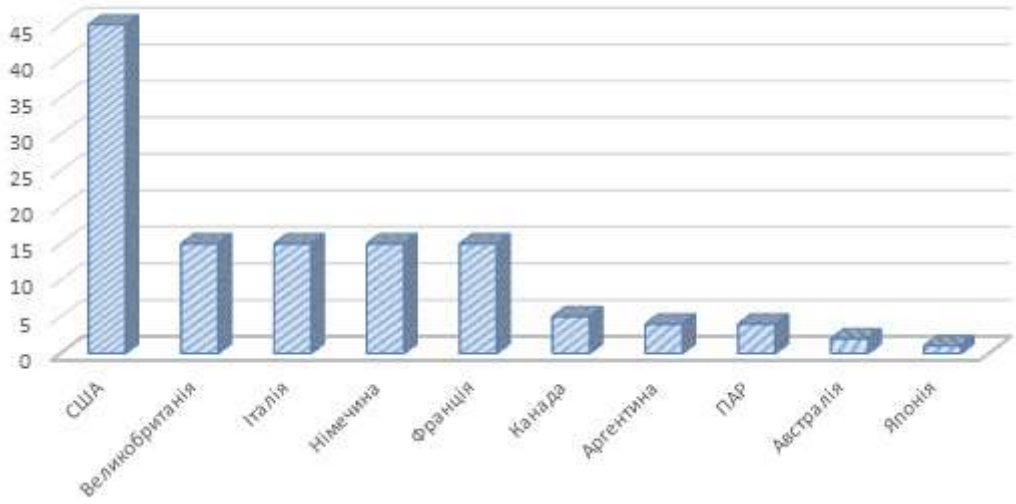

Рис. 3.5. Країни, що застосовували компенсаційні мита (2005–2008 рр.)

Джерело: [573]

Аналізуючи кількість заходів політики протекціонізму, прийнятих після 2008 року, варто відзначити, що промисловість ЄС в основному мала вплив на сектори сільськогосподарських товарів і садівництва (233 протекціоністські заходи), на сектор хімічної промисловості (225) і транспортного обладнання (193) (табл. Т.1 дод. Т). **Друга фаза** ознаменувалась подальшим стійким підвищенням до 160-170 торгових обмежень за квартал до 4 кварталу 2011 року. На **третьому етапі** щоквартальні підсумки сягали показників першої половини 2013 року з піковими результатами у 225 торгових обмежень на квартал (табл. У.1 дод. У). Найбільш значимими компенсаційними митами, прийнятими в ЄС, були заходи торговельного захисту (484), заходи державної допомоги (476), тарифні заходи (232) (табл. 3.6). Навпаки, найбільш ефективними заходами стали експортні субсидії (які вплинули на 198 торговельних партнерів ЄС), державна допомога (194), а також експортні мита або обмеження (183). Обмеження в сфері державних закупівель, прийняті Європейським парламентом на початку 2014 року, відіграють важливу роль, оскільки вони забороняють країнам, що не є членами ЄС, брати участь у публічних закупівлях, якщо доступ на ринок не є взаємним. Від таких обмежень

постраждали 137 торговельних партнерів ЄС, зокрема Канада, США, Корея і Мексика.

Таблиця 3.6

Найбільш використовувані компенсаційні мита, які мали негативний вплив на торговельних партнерів ЄС на другій фазі посткризового етапу імплементації протекціоністських заходів

		Кількість заходів, прийнятих з листопада 2008 року	Кількість запроваджених заходів, що досі мають чинність	Кількість юрисдикцій, що запровадили дискримінаційні заходи, з листопада 2008 року	Кількість юрисдикцій, що постраждали від заходів з листопада 2008 року
1	Заходи торговельного захисту	484	442	63	90
2	Заходи державної допомоги	476	339	53	194
3	Тарифні заходи	232	182	74	167
4	Нетарифні обмеження	164	154	69	167
5	Експортні мита або обмеження	113	78	63	183
6	Інвестиційні заходи	98	96	41	106
7	Міграційні заходи	85	78	34	145
8	Експортні субсидії	53	48	48	198
9	Заборона імпорту	47	42	29	100
10	Державні закупівлі	46	45	21	137

Джерело: [413]

І хоча С.-Дж. Евенетт та Дж. Фрітцем наполягають, що падіння квартальних показників імплементованих торгових обмежень, починаючи з 2014 року, свідчить про настання четвертого етапу, що знаменує зменшення протекціоністської риторики в міжнародній економічній політиці, ми наполягаємо на тому, що протекціонізм зразка XXI століття має більш гнучкий і широкий інструментарій впливу, а відтак не може бути ідентифікований лише за допомогою аналізу впроваджених бар'єрів, а тому запропонована С.-Дж. Евенетт та Дж. Фрітцем періодизація вжитих протекціоністських заходів в світі не є репрезентативною.

В дослідженнях, проведених Global Trade Alert [49], результати спостережень вражають: число дискримінаційних заходів, запроваджених у 2015 році, на 50 % вище, ніж в 2014 р. Протекціоністських заходів в 2015 р. було набагато більше, ніж в 2009 р., коли світові лідери відкрито озвучили протекціонізм як одну із загроз системі глобальної торгівлі. Хоча у 2015 р. загальна кількість заходів щодо лібералізації також зросла, дискримінаційних

заходів було зафіксовано майже втричі більше. 2016 р. не забезпечив рівних правил гри в торгівлі. Якщо в попередні роки кількість протекціоністських заходів за період з 1 січня по 1 травня перебувала в діапазоні від 50 до 100, то у 2016 р. було виявлено більше 150 дискримінаційних заходів. Знову ж таки, за кількістю дискримінаційні заходи з великим відривом перевищили лібералізаційні заходи (дод. Т табл.Т.1, табл. Т.2, рис. Ф. 1, рис. Ф. 2. рис. Х.1 дод. Х).

У 2017–2018 рр. зафіксовано сукупно 2326 нових регуляторних заходів, введених країнами світу, що обмежують міжнародну торгівлю товарами та послугами. Це на 5 % перевищує кількість заходів, введених протягом 2010–2011 рр. після найбільш руйнівної за останні десятиріччя світової фінансово-економічної кризи 2007–2008 років. Поряд з цим, число регуляторних заходів, які знімали торговельні бар'єри, залишається порівняно незначним. Протягом 2018 р. зафіксовано 307 таких заходів порівняно з 1118 заходами протекціонізму. Слід зазначити, що більшість таких заходів з лібералізації насправді полягає у закінченні терміну дії торговельних бар'єрів, які були введені на попередніх етапах ескалації протекціонізму, а практично усі нововведені заходи діють без змін (рис. 3.6).

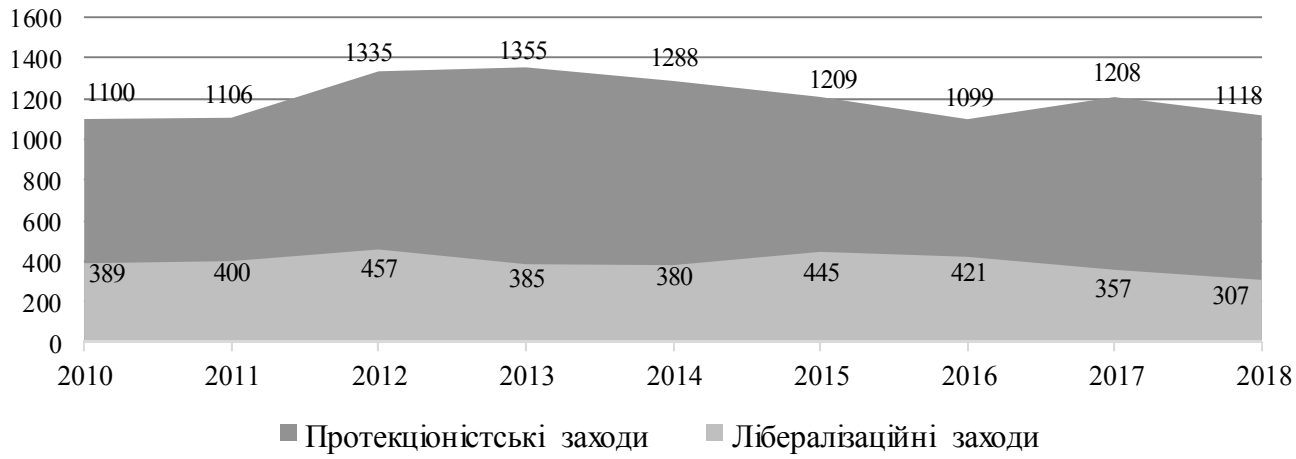

Рис. 3.6. Динаміка застосування у світі нових протекціоністських та лібералізаційних заходів у торгівлі протягом 2010–2018 рр.

Джерело: [544]

Протекціоністський захід, згідно з підходом С. Дж. Евенетта, класифікується як «jumbo» захід у разі, якщо він задовольняє таким

критеріям [413]:

a) Протекціоністський захід класифікується як «червоний» у базі даних Global Trade Alert (табл. 2.4); це означає, що захід «майже напевно» спрямований на дискримінацію іноземних комерційних інтересів і його вже здійснено.

б) В 2008 р. цей захід мав охоплювати більше мінімального обсягу торгівлі товарами щонайменше 15 країн-членів G20.

c) Цей захід не передбачає субсидію або рефінансування для фінансового сектору.

d) Якщо цей захід передбачає субсидію або рефінансування для нефінансового сектору, тоді мінімальні сукупні асигнування уряду, який його здійснював, мають складати щонайменше 1 млрд дол.

e) В 2008 р. такий захід мав охоплювати міжнародну торгівлю вартістю понад 10 млрд дол. Згідно з вищезгаданими критеріями державний захід не можна розглядати як гігантський («jumbo») захід, якщо є великі сумніви стосовно його дискримінаційного впливу (тоді колектив GTA класифікує цей захід як «жовтий»). Крім того, не включаються кошти на рефінансування, не в останню чергу через складність виявлення їх впливу на міжнародну торгівлю. Через три вимоги щодо визначення кількісного критерію відповідності (містяться в умовах b), d), і e)) менш масштабні заходи не включатимуться до числа «jumbo» заходів[51].

Варто зазначити, що країнами G20 здійснювались всі ці гігантські заходи крім трьох, що сприятиме полегшенню організації будь-якої спільної ініціативи для усунення або скорочення цих заходів. Прикметно, що відповідальність за «гігантські дискримінаційні заходи» несуть майже всі представники країн G20, що сидять за столом самітів G20. При аналізі видів заходів (табл. Ш.1 дод. Ш) стає очевидно, що лише невелика кількість гігантських заходів є традиційними

[51] Табл. Ц Дод. Ц містить різні показники масштабності кожного заходу; кількість постраждалих країн-членів G20; сукупні обсяги постраждалої торгівлі; сукупну кількість постраждалих торговельних партнерів; частку тарифних позицій (на 4-значному рівні) країни, що здійснювала захід, постраждалих від цього заходу, з урахуванням того факту, що кожній країні не потрібно імпортувати або експортувати кожний вид продукції; частку сукупного імпорту та експорту країни, потенційно охоплених заходом.

тарифними заходами. Але те, що сучасних аналогів тарифу Смута-Хоулі не існує, ще не означає, що повсюдні дискримінаційні заходи не фіксуються. Насправді більшість державних «jumbo» заходів являють собою дискримінаційні політичні заходи, для яких багатосторонні правила або недостатньо дієві (наприклад, державні закупівлі, експортні обмеження), або не існують (конкурентна девальвація). Звідси можна припустити, що **вимоги корпорацій усього світу стосовно ослаблення заходів щодо імпорту та пов'язаних із ними заходів щодо конкуренції переходять у площину політики, яка не підпорядковується правилам міжнародної торгівлі**. Тоді буде краще розглядати чинні правила СОТ з точки зору не скорочення дискримінації, а впливу на форму дискримінації. Це обумовлено скоріше неповнотою правил СОТ, ніж чимось іншим[52].

Сам С. Дж. Евенетт наводить декілька причин, через які запропонований ним підхід можна вважати консервативним і обмеженим. По-перше, будь-який захід не може бути ідентифікований як «jumbo» захід, поки його спершу не внесено до Global Trade Alert's database. Ця база даних наразі включає понад 1050 заходів, але GTA мала обрати початкову дату для своїх досліджень, і заходи, оголошені до цієї початкової дати, вилучено за логікою. GTA оцінює заходи, що оголошені починаючи з 1 листопада 2008 р. і протягом місяця першої зустрічі G20, пов'язаної з кризою. Така точка відліку має важливе значення, оскільки до листопада 2008 р. в Китаї було більше податкових стимулів для сприяння експорту, які поширювались на багато секторів. Якщо включати торгівлю, пов'язану з цими більш ранніми податковими заходами, тоді в сукупну торгівлю, охоплену дискримінаційними заходами, буде включена більшість експорту тодішніх других найбільших торговельних країн. Крім того,

[52] Розрахунки торгівлі, охопленої п'ятьма державними заходами, які передбачають певну форму дискримінаційних державних закупівель, не можуть бути повними через те, що в базі даних UN COMTRADE немає поділу на закупівлю державою і окремими особами. В результаті цього сукупна вартість імпорту конкретного товару цілком може перевищувати зміну вартості всіх іноземних товарів, придбаних урядом одразу після запровадження дискримінації. З цієї причини гігантські заходи, так чи інакше пов'язані із держзакупівлями, опиняються поза розрахунками сукупної торгівлі, охопленої «jumbo» заходами. Це дуже жорстке обмеження, оскільки деякі держзакупівельники напевно відмовляться від іноземних фірм на користь їх національних конкурентів. Саме тому сукупна оцінка в 1,6 трлн дол., на нашу думку, є заниженою порівняно з фактичною вартістю торгівлі, охопленої протекціонізмом кризової епохи. Утім слід відзначити, що 1,6 трлн дол. складали понад 10% сукупної вартості світового імпорту в 2008 році.

ми виступаємо проти вилучення рефінансування з такого підходу. Крім іншого, перед лондонським самітом у квітні 2009 року висловлювалось багато занепокоєння щодо ефекту так званого фінансового протекціонізму, але якщо його не вилучати, тоді сукупність гігантських заходів розшириться, як і в разі більш ліберального визначення для включення конкурентної девальвації.

Прикметно, що припущення стосовно визначення «jumbo» заходу як такого, що, між іншим, негативно впливає на 15 і більше заходів G20, дослідниками інтерпретується як особливо обмежувальне через те, що G20 складають тільки 10 % від загальної кількості країн-торговельних партнерів (табл. Щ.1 дод. Щ). Таке застереження актуалізує пошук спроб визначення «jumbo» заходів з іншими комбінаціями торговельного партнера і охоплення тарифних позицій [410]. Тільки якщо можливо обґрунтувати пороги, що негативно впливають на більш ніж 100 торговельних партнерів, або спільний поріг, що негативно впливає на більш ніж 75 торговельних партнерів і 75 тарифних позицій, можна отримати більш обмежену сукупність гігантських заходів, ніж та, що використовується за підходом С. Дж. Евенетта. За підсумками 2015 р. Індія, РФ і США очолили список країн, що найчастіше вдаються до протекціонізму, хоча у 2008 році в глобальному масштабі РФ та Індонезія, поряд із Індією, Китаєм і Казахстаном, належали до лідерів світового протекціонізму. Разом узяті, ці країни також відповідальні за 15 із 22 «jumbo» заходів (табл. 3.7).

Цікавою також є наявність симетрії між заходами, що завдають шкоди азійсько-тихоокеанському регіону, і заходами, запровадженими країнами цього регіону. Порівняння з глобальним розподілом показує, що тарифи зростають і заходи захисту торгівлі є більш переважними в Азійсько-Тихоокеанському регіоні і, навпаки, заходи, застосовувані після перетину кордону, складають меншу (але все одно значну) частку в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (табл. Ю.1 дод.Ю).

Таблиця 3.7

Рейтинг країн за видами заходів протекціоністських заходів

Рейтинг	Рейтинг країн за видами заходів			
	Рейтинг (майже напевно) запроваджених дискримінаційних заходів	Рейтинг за кількістю тарифних позицій (категорій продукції), постраждалих від (майже напевно) дискримінаційних заходів	Рейтинг за кількістю секторів, (майже напевно) постраждалих від дискримінаційних заходів	Рейтинг за кількістю торговельних партнерів, постраждалих (майже напевно) від дискримінаційних заходів
1	ЄС 27 (146)	Венесуела (784)	ЄС 27 (55)	Є27 (168)
2	РФ (73)	Казахстан (719)	Алжир (54)	Аргентина (161)
3	Аргентина (41)	Нігерія (5999)	Нігерія (45)	Китай (161)
4	Індія (31)	ЄС-27 (437)	Венесуела (38)	Індонезія (152)
5	Німеччина (29)	РФ (421)	Казахстан (36)	РФ (142)
6	Великобританія (24)	Індія, Індонезія (347)	РФ (34)	
7	Індонезія (22)		Ефіопія (32)	Фінляндія, Німеччина, ПАР (132)
8	Китай, Італія (19)	Ефіопія (345)	Індонезія (32)	
9		Аргентина (336)	Індія (13)	
10	Австрія (17)	Китай (335)	Німеччина (27)	

Примітки: Під ЄС-27 мається на увазі сукупний вплив усіх заходів, вжитих Європейською комісією та 27 країнами-членами ЄС.

Джерело: [413]

За результатами моніторингу [645], виявилось, що на ТОП-10 секторів, по яких протекціонізм вдарив найбільше, припадала менша частка світового експорту (40,6 %) порівняно з тими секторами, де протекціоністські інструменти не було виявлено (59,4 %). Серед секторів, по яких протекціонізм вдарив найбільше, – основні метали, сільськогосподарська продукція, хімічні речовини, вироби з борошна, олії та жири. Великі електричні машини і устаткування вибули з ТОП-10 і були витіснені сектором «М’ясо, риба, фрукти, овочі, олії та жири» (на який припадає лише трохи більше 2 % світової торгівлі). Непрямі субсидії виявляються через приховане дотування експортерів шляхом надання урядом податкових пільг, пільгових умов страхування та кредитування, фінансування наукових досліджень і розробок, повернення імпортного мита тощо (рис. 3.7). Із загальної кількості шкідливих заходів, запроваджених з початку кризи, 40 % завдають шкоди одному із цих п’яти секторів. У сукупності на ці сектори припадає чверть глобальної торгівлі. На третій фазі протекціонізму часів кризи, яка почалась у 2012 році, кожен із цих п’яти секторів зазнав

приблизно 200 ударів. Цей результат вказує на зростання концентрації протекціонізму на невеликій кількості секторів з уповільненням і подальшим падінням глобальної торгівлі. Це свідчить, що з уповільненням і подальшим падінням глобальної торгівлі протекціонізм дедалі концентрується на невеликій кількості секторів. Але цей результат не слід плутати з твердженням, що чим більшу частку сектори мають у глобальній торгівлі, тим більшого удару від протекціонізму вони обов'язково зазнають.

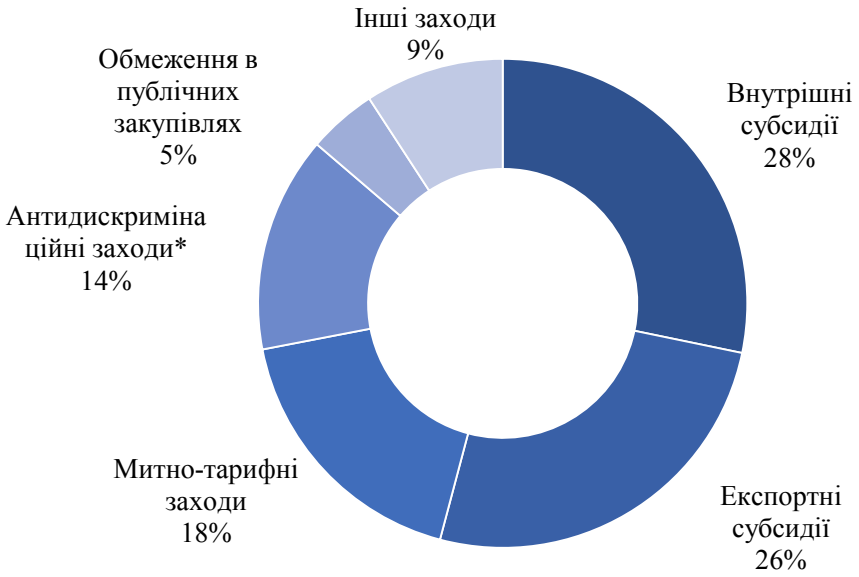

Рис. 3.7. Структура введених у світі протекціоністських заходів в торгівлі товарами і послугами протягом 2010–2018 рр.

**Примітка:* група антидискримінаційних заходів об'єднує спеціальні, антидемпінгові та компенсаційні заходи згідно класифікації СОТ.

Джерело: [645]

Отже, припущення про існування прямої залежності між часткою сектору в глобальній торгівлі і силою удару від протекціонізму, яку вони зазнають, не знайшло емпіричного підтвердження. Така залежність не спостерігається для секторів, на які припадає понад 4 % глобальної торгівлі. Слід підкреслити, що країни G20 відповідальні за левову частку глобального протекціонізму, і саме це визначає новий етап міжнародної торгівлі (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Перша десятка країн, що застосовують нетарифні бар'єри і страждають від них (2009-2017)

Перша десятка країн, що застосовують нетарифні бар'єри		Перша десятка країн, що страждають від нетарифних бар'єрів	
Країна	**Кількість застосованих НТБ**	**Країна**	**Скільки разів країна страждала від НТБ**
США	796	Німеччина	2002
Індія	312	Китай	1909
Росія	250	Італія	1871
Саудівська Аравія	151	Канада	1853
Німеччина	131	Франція	1851
Індонезія	127	Великобританія	1792
Білорусь	116	США	1747
Бразилія	113	Іспанія	1623
Китай	112	Бельгія	1608
Італія	110	Нідерланди	1597

Джерело: [544]

Кількість нетарифних бар'єрів, які нині діють, з 2009 року зросла. Понад 2400 нетарифних бар'єрів, запроваджених починаючи з 2009 року, все ще діяли наприкінці 2016 року. Тільки близько однієї третини нетарифних бар'єрів, запроваджених з 2009 року, були тимчасовими. На рис. 3.8 показано, що тарифи не є основними інструментами, використовуваними країнами для захисту національної економіки.

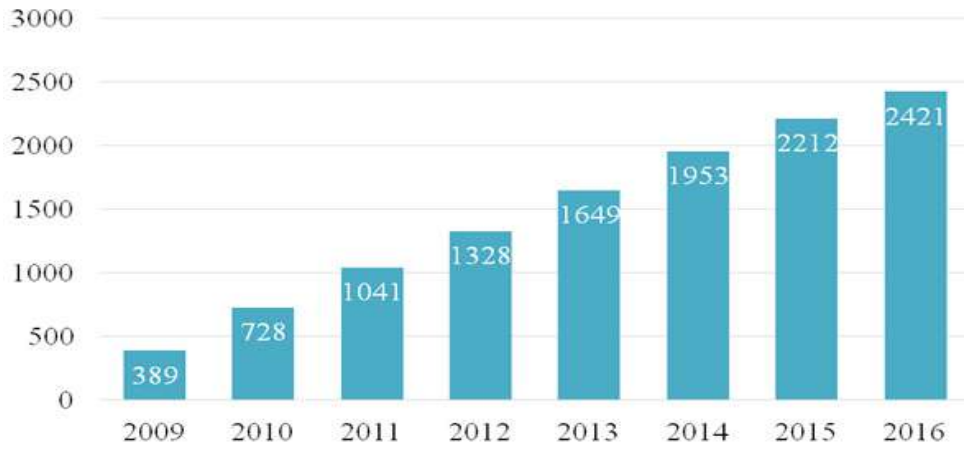

Рис. 3.8. Кількість застосованих нетарифних бар'єрів

Джерело: [376]

Заходи із захисту торгівлі та нетарифні бар'єри превалюють (рис. 3.9).

Рис. 3.9. Кількість нових протекціоністських втручань за видами (2009–2016 рр.)

Джерело: [450]

Навпаки, найбільш широко застосовуваними є нетарифні бар’єри. З 2009 року тільки 20 % сукупної кількості здійснених протекціоністських втручань пов’язані з підвищенням тарифів. І навпаки, нетарифні бар’єри складали в середньому 55 % здійснених протекціоністських втручань. Використання нетарифних бар’єрів стійко зростало порівняно із захисними заходами (рис. 3.10).

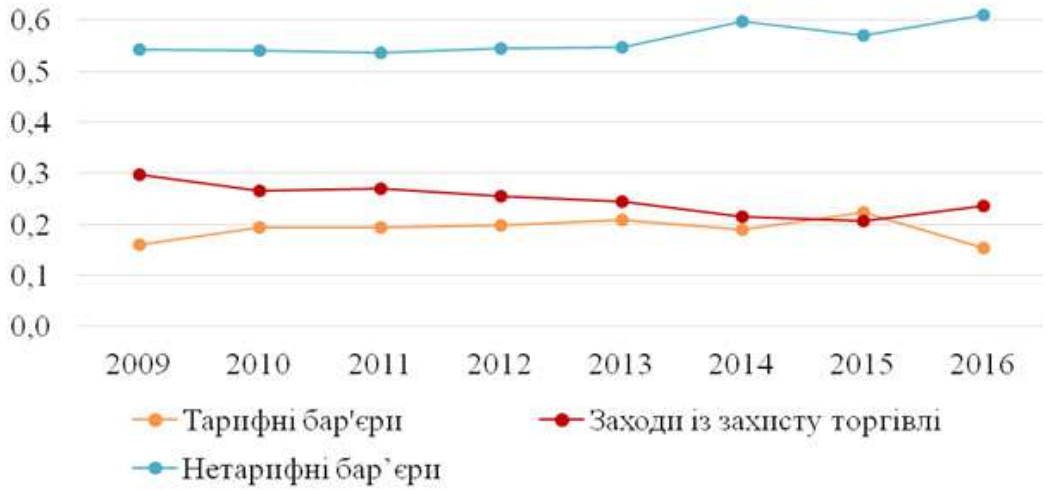

Рис. 3.10. Частка тарифних, нетарифних та інших захисних торговельних заходів в нових протекціоністських інтервенціях (2009–2016 рр.)

Джерело: [450]

Якщо у 2010 р. тільки 54 % протекціоністських втручань були нетарифними бар’єрами, у 2016 р. використання нетарифних бар’єрів зросло до 61 %. Заходи

із захисту торгівлі трохи відійшли на задній план. У 2009 р. 30 % заходів протекціоністської політики все ще стосувались антидемпінгових зборів, захисних заходів або компенсаційних мит. В 2015 р. їх частка впала до лише 21 %, але в 2016 р. знову трохи зросла до 24%, передусім у результаті збільшення кількості антидемпінгових суперечок у галузях з надмірними виробничими потужностями, таких як сталева та виробництво сонячних батарей. Якщо конкретно розглядати види застосованих нетарифних бар'єрів, стає очевидним, що найбільш поширеним нетарифним бар'єром є фінансові субсидії підприємствам-експортерам.

Виділяється шість категорій: 1) контроль капіталу та політика обмінних ставок; 2) інструменти експортно-імпортної політики; 3) субсидії та заходи державної допомоги; 4) політика державних закупівель; 5) політика локалізації; 6) інші інструменти. Субсидії та заходи державної допомоги складають найбільшу категорію. Основною причиною цього є широке надання фінансових субсидій національним компаніям для забезпечення їх спроможності конкурувати з іноземними компаніями. Було надано понад 500 подібних фінансових субсидій (рис. 3.11).

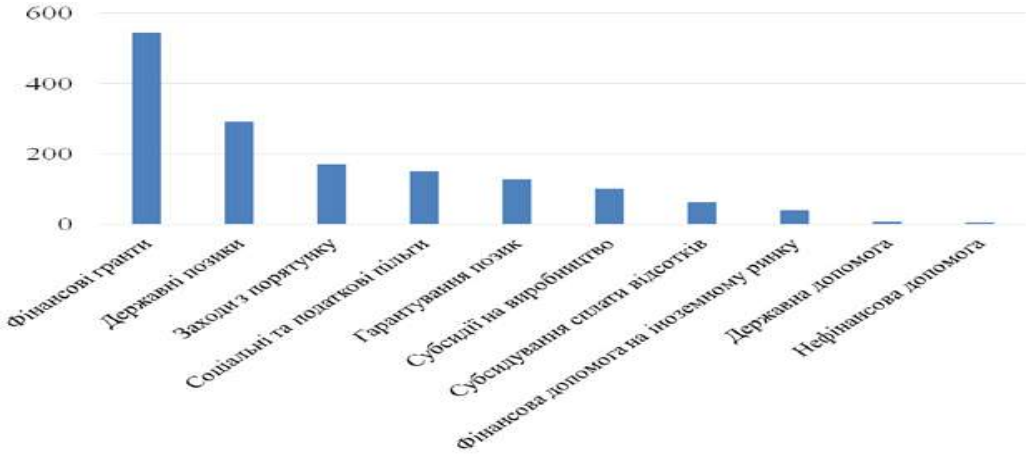

Рис. 3.11. Кількість застосованої державної допомоги та субсидій (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Іншими важливими субсидіями та інструментами державної допомоги були дискримінаційні державні позики, рятувальні заходи та звільнення від податків

або соціального страхування. Такі субсидії та заходи державної допомоги складають найбільшу категорію нетарифних бар'єрів, особливо в порівнянні із заходами прямого контролю імпорту та експорту, що підкреслює важливість не тільки розгляду прямих заходів торговельної політики, а й приділення уваги більш прихованому протекціонізму. Велика кількість нових заходів політики держзакупівель та політики локалізації також вказує на зростання важливості непрямих торговельних бар'єрів (рис. 3.12).

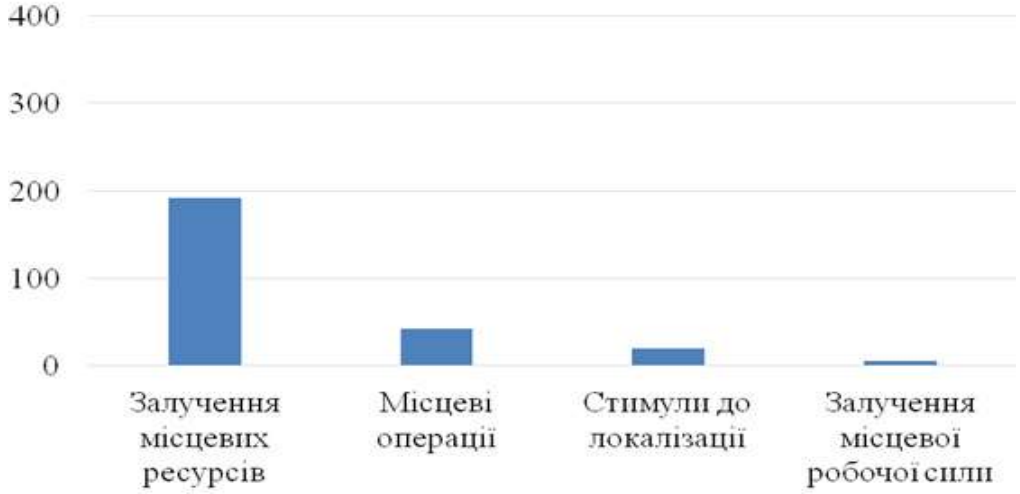

Рис. 3.12. Заходи з локалізації як нетарифні бар'єри (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Починаючи з 2009 р. застосовано приблизно 400 дискримінаційних заходів щодо держзакупівель. Обмеження на локалізацію держзакупівель є другим найбільш поширеним нетарифним бар'єром, і кількість застосованих заходів складає 360. Преференційні поправки щодо держзакупівель і доступ до держзакупівель відіграють другорядну роль, і кількість застосованих заходів складає менше 30 для кожного [409].

Згідно з даними GTA, причиною значної кількості фінансових заходів у торгівлі є державні експортно-імпортні банки, які знаходять способи субсидування своїх національних експортерів у збиток іншим іноземним компаніям, що конкурують з ними на ринках збуту (рис. 3.13).

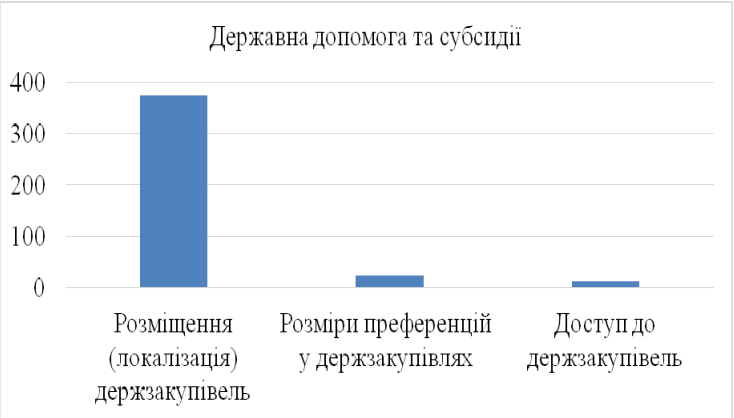

Рис. 3.13. Кількість застосованої державної допомоги та субсидій (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Починаючи з 2009 р. застосовано приблизно 180 змін до податків на експорт і заходів фінансової політики у торгівлі. Іншими звичайними видами імпортного та експортного контролю є заборони на конкретні види торгівлі, податкові стимули для експорту або угоди про ліцензування імпорту (рис. 3.14).

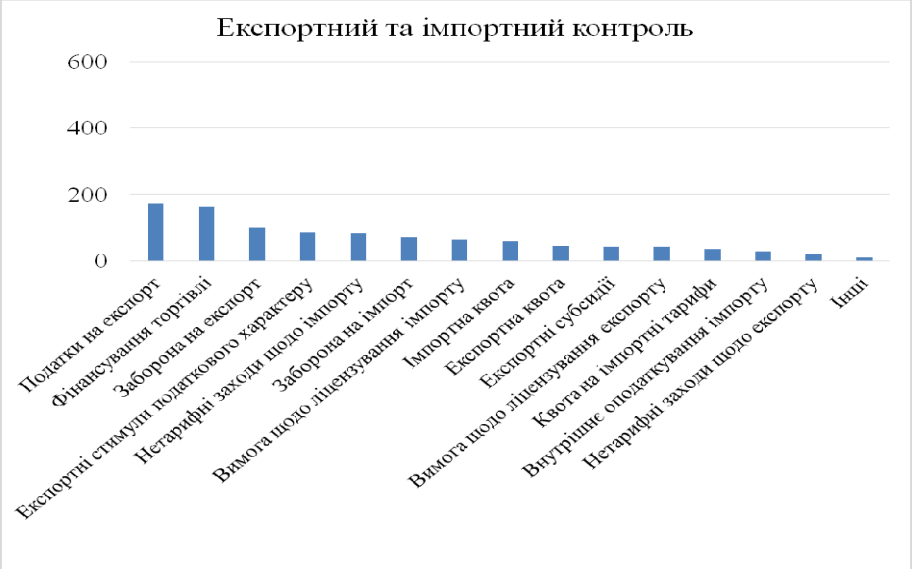

Рис. 3.14. Місце експортного та імпортного контролю як заходів нетарифного регулювання (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Збільшення уваги до стимулів для експорту може відображати стратегію урядів, спрямовану на допомогу компаніям у розширенні сегменту ринку не тільки всередині країни, а й за кордоном [649, с. 15]. В цьому сенсі нетарифні

бар'єри скоріше є протекціоністськими бар'єрами, а не несправедливою торговельною політикою. На відміну від даних про нетарифні бар'єри в інших джерелах, в базі даних GTA зареєстрована лише дуже незначна кількість санітарних і фітосанітарних заходів та заходів, пов'язаних із технічними бар'єрами для торгівлі.

Протекціоністськими були тільки 12 застосованих санітарних і фітосанітарних заходів і 10 застосованих заходів, пов'язаних із технічними бар'єрами для торгівлі (рис. 3.15).

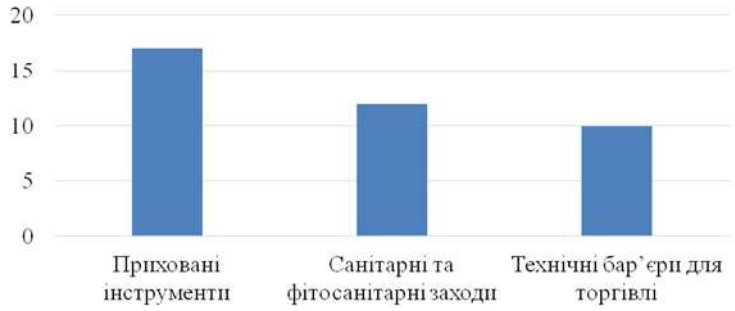

Рис. 3.15. Кількість застосованих нетарифних бар'єрів за видами (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Головною причиною цього могло бути те, що інші джерела, наприклад СОТ, не розділяють нетарифні бар'єри та нетарифні заходи. На відміну від тарифних бар'єрів, нетарифні заходи не обов'язково мають протекціоністський характер, але можуть також сприяти лібералізації торгівлі. Що стосується конкретно санітарних і фітосанітарних заходів та заходів, пов'язаних із технічними бар'єрами для торгівлі, то незрозумілим є їх очікуваний ефект: чи то підтримка торгівлі, чи то її гальмування. Ця різниця пояснює дуже незначну кількість санітарних і фітосанітарних заходів та заходів, пов'язаних із технічними бар'єрами для торгівлі, зареєстрованих у базі даних GTA. Використання політичних заходів з контролю капіталу та обмінної ставки є мізерним порівняно з іншими протекціоністськими інструментами. В базі даних GTA зареєстровано тільки чотири заходи з конкурентної девальвації та шість заходів зі стабілізації цін. Однак важливо зазначити, що реєструються тільки

нараховані застосовані заходи (тобто кількісні оцінки застосованих заходів). Такі кількісні показники добре відображають всю різноманітність видів нетарифних бар'єрів, використовуваних урядами в усьому світі. Але вони не показують фактичний вплив кожного заходу на торгівлю. Конкурентна девальвація, наприклад девальвація національної валюти, яка однаково впливає на всі галузі і торговельних партнерів, напевно матиме більший протекціоністський ефект, ніж субсидія, надана якійсь одній конкретній компанії в конкретній галузі (рис. 3.16).

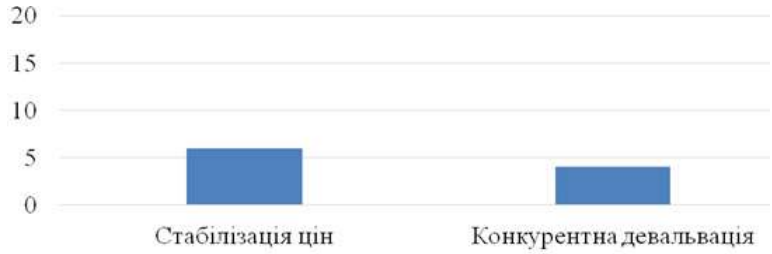

Рис. 3.16. Кількість застосованих нетарифних бар'єрів за видами (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Застосування нетарифних бар'єрів суттєво різниться між країнами. США до сьогодні застосували найбільшу кількість нетарифних бар'єрів – приблизно 800. Отже, уряд США застосував удвічі більше протекціоністських заходів, ніж уряд Індії, який посідає друге місце за цим показником (повний перелік нетарифних бар'єрів у кожній країні див. табл. Ю.1 дод. Ю). Дві країни БРІКС, Індія та Росія, знаходяться на другому і третьому місцях серед країн, які застосовували найбільшу кількість нетарифних бар'єрів: 310 і 204 відповідно. Великі європейські країни, такі як Німеччина, Великобританія та Франція, застосували від 50 до 100 нетарифних бар'єрів. Але це лише одна десята від кількості нетарифних бар'єрів, застосованих США. Саудівська Аравія, Індонезія та Білорусь також знаходяться у першій десятці країн, що запроваджують такі бар'єри. Китай, найбільша економіка за показником торгівлі, яку часто піддають критиці за несправедливі заходи торгівлі, посідає дев'яте місце з кількістю

застосованих втручань приблизно 100.

Крім політичних мотивів, які важко виявити, можуть бути технічні причини, пов'язані з методами виявлення нетарифних бар'єрів дозволяють США залишатись найбільш протекціоністською країною на сьогоднішній день з точки зору нетарифних бар'єрів. З одного боку, відмінності у показниках кількості заходів з нетарифних бар'єрів могли бути обумовлені схильністю американського уряду до повідомлення про кожний захід окремо, що приводить до переоцінки показників у базі даних GTA порівняно з іншими країнами, які оголошують про комплекси заходів. З іншого боку, на рис. 3.14 показано, що структура нетарифних бар'єрів за видами у США дуже відрізняється від інших країн. У США широко використовуються дискримінаційні заходи державної допомоги (discriminatory state aid measures) та субсидії, а також заходи з держзакупівель. На США припадало понад 70 % всіх світових заходів із держзакупівель і приблизно 25 % всіх бар'єрів, пов'язаних із субсидіями і державною допомогою (рис. 3.17).

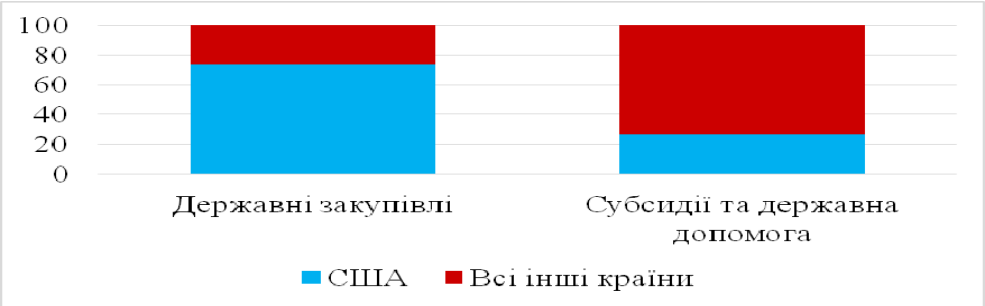

Рис. 3.17. Види нетарифних бар'єрів, застосовуваних США (2009–2017 рр.)

Джерело: [450]

Санітарні та фітосанітарні заходи і заходи, пов'язані з технічними бар'єрами для торгівлі, не відіграють якусь роль у протекціоністській моделі США. Загалом, порівняння між країнами дає уявлення про різноманітність використовуваних заходів. Індія, наприклад, здебільшого застосовувала дискримінаційну політику щодо імпорту та експорту, а також політику локалізації. На відміну від США, в Індії набагато частіше, ніж в інших країнах, застосовувались державні закупівлі та державна допомога. Використання

нетарифних бар'єрів має дуже високу взаємозалежність із рівнем доходів у економіці. Країни з високими доходами використовуватимуть нетарифні бар'єри частіше, ніж країни з низькими або середніми доходами. Незважаючи на відмінності в кількості застосованих нетарифних бар'єрів, відносна важливість нетарифних бар'єрів порівняно з традиційними заходами захисту торгівлі відрізняється залежно від рівня розвитку країн. Цей результат є цілком прогнозованим. Так, нормативно-правова база великих економік, які прийняли всі правила СОТ, дає дуже невеликий простір для підвищення тарифів. Збільшення кількості застосовуваних нетарифних бар'єрів порівняно з тарифними відображатиме той факт, що країни з високим доходом замінюють тарифні бар'єри на інші інструменти захисту економіки. В країнах з високим доходом частка нетарифних бар'єрів становить левову частку загальної кількості застосованих протекціоністських заходів. На тарифи припадає лише незначна частка всіх застосованих протекціоністських заходів. І навпаки, країни з низьким доходом в основному використовують тарифні, а не нетарифні бар'єри для захисту економіки. Починаючи з 2011 р. понад 80 % загальної кількості протекціоністських заходів, реалізованих країнами з низькими доходами, були заходами з підвищення імпортних тарифів. Жодна з країн з низьким доходом не застосовувала заходів із захисту торгівлі[53]. Це можна пояснити високими витратами на впровадження заходів захисту торгівлі, оскільки країна має заповнити позов до СОТ і надати всі необхідні документи. Цікава тенденція спостерігається в країнах з рівнем доходів вище середнього. У 2009 році нетарифні бар'єри і зміни тарифів там застосовувались з однаковою частотою. Відтоді тенденція змінилась, і в 2016 р. на нетарифні бар'єри припадало понад 50 % протекціоністських заходів, водночас як частка тарифних змін впала до приблизно 10 %.

Німеччина та Китай – це дві економіки, які найчастіше страждають від застосування нетарифних бар'єрів. Протягом 2009–2017 рр. німецькі експортери

[53] Зазначимо, однак, що згідно з даними GTA країни з низьким доходом застосували лише близько 70 втручань, а країни з високим доходом – понад 5500 втручань.

постраждали від 2000 нетарифних бар'єрів, а китайські фірми – від 1700. Недивно, що ці дві найбільші торговельні економіки посідають перше та друге місця. Дані GTA [450] основані на процедурі оцінювання даних про торговельні потоки минулих періодів для визначення країн, які ймовірно постраждають від застосування нових протекціоністських втручань. Тому країни, які мають більші обсяги торгівлі при широкому асортименті продукції, постраждають з більшою імовірністю, ніж країни, які торгують невеликим асортиментом продукції та в невеликих обсягах.

З-серед 1052 заходів, досліджених GTA, 533 заходів шкодять китайському експорту. У відповідності з методологією GTA для виявлення постраждалих торговельних партнерів і тарифних позицій припускається, якщо: a) Конкретним видам продукції китайського експорту завдано пряму шкоду (мається на увазі китайський експорт до країни, що запровадила заходи стосовно відповідних тарифних позицій) внаслідок шкідливих для цієї продукції заходів з підвищення іноземних тарифів, заходів захисту торгівлі, квот, заборон на імпорт, технічних бар'єрів для торгівлі, нетарифних бар'єрів (не вказаних конкретно), субсидій на споживання, вимог щодо місцевих компонентів, державних закупівель і конкурентної девальвації. b) Конкретним видам продукції китайського експорту завдано непряму шкоду (тобто китайському експорту до всіх країн світу через відповідні тарифні позиції) внаслідок шкідливих для цієї продукції заходів з рефінансування/державної допомоги (нефінансовим секторам) і експортних субсидій. c) Китайському імпорту конкретної продукції завдано шкоду (мається на увазі китайський імпорт з країни, що запровадила заходи стосовно відповідних тарифних позицій) внаслідок застосування іншими країнами експортних податків або обмежень і конкурентної девальвації, шкідливих для цієї продукції. Більше половини їх, а саме 282, «майже напевно» дискримінують комерційні інтереси Китаю; ще 126 заходів оголошені або розглядаються, і вони (в разі запровадження) передбачають дискримінацію. Тільки 75 (з-серед 533) заходів проти Китаю мають позитивний або корисний вплив на його комерційні інтереси. Виявлено 164 (з-серед 282) державних заходів, які в тій чи іншій мірі можуть шкодити різним видам

китайського імпорту та експорту (табл. Я.1 дод. Я; табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Ранжування торговельних партнерів за критерієм прямих втрат їх двосторонньому експорту з Китаєм

Рейтинг	Частка експорту, що підпала під протекціоністську атаку, % від загального експорту КНР за 4-значними товарними позиціями	Частка експорту, що підпала під протекціоністську атаку, % від загального експорту КНР до країни, що запроваджує протекціоністські заходи	Вартісна оцінка експортних втрат від запроваджених заходів (2008 рік, дол.)	Кількість товарних позицій, що підпали під протекціоністську атаку
1	19,63% Японія	100% Ефіопія	81,41 США	212 Індонезія
2	17,16% Республіка Корея	100% Казахстан	11,76 Індонезія	166 РФ
3	16,13% США	100% Нігерія	7,04 РФ	139 Нігерія
4	12,24% ЄС	100% Венесуела	5,64 Японія	106 Ефіопія
5	4,02% Монголія	68,40% Індонезія	3,55 ЄС	107 США
6	3,35% В’єтнам	32,59% США	3,18 Індія	93 Казахстан
7	2,71% Канада	29,20% Аргентина	1,48 Аргентина	83 Аргентина
8	2,37% Митний союз (RBK)	21,27% РФ	1,29 Іран	71 Японія
9	1,90% РФ	10,05% Індія	1,12 Ефіопія	66 Венесуела
10	1,81% Таїланд	8,41% Парагвай	1,11 В’єтнам	38 Іран

Джерело: [450]

Більшість протекціоністських втручань у країнах з високим доходом негативно позначається на інших країнах з високим доходом. На рис. 3.18 надано розподіл кількості застосованих нетарифних бар’єрів залежно від рівня доходів країн, що їх застосовують, і рівня доходів постраждалих країн. Нетарифні бар’єри країн з високим доходом рідко завдають шкоду країнам з низьким доходом. І навпаки, хоча значно меншою мірою, нетарифні бар’єри країн з низьким доходом шкодять країнам з високим доходом частіше, ніж країнам з низьким доходом. Це, знову ж таки, не дивно через специфіку процедури оцінювання, використовуваної для виявлення найбільш постраждалих торговельних партнерів.

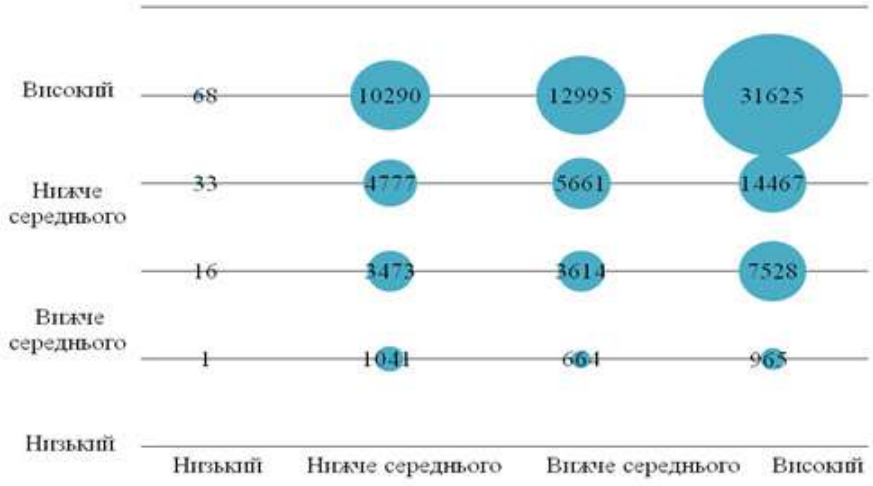

Рис. 3.18. Кількість застосованих нетарифних заходів залежно від рівня розвитку країн

Джерело: [450]

Протекціонізм широко застосовується для невеликої кількості груп продукції[54]. Як і очікувалось, об'єктом протекціоністських заходів найчастіше стає продукція галузей, які мають проблеми з надмірними виробничими потужностями. Залізо та сталь найчастіше стають об'єктом політики протекціонізму. 1 березня 2018 р. на зустрічі з представниками найбільших металургійних компаній президент США Д. Трамп оголосив про запровадження мита на імпорт сталі і алюмінію, а відповідний указ було підписано тижнем пізніше. Американський президент хоче в такий спосіб обкладати іноземну сталь 25-відсотковим митом, а алюміній – 10-відсотковим [254]. Агентство Bloomberg назвало ідею Д. Трампа щодо тарифів найгіршою для американської економіки. Найвірогіднішим результатом цього, за версією агентства, буде зростання цін, скорочення економічного зростання, зменшення робочих місць, посилення податкового тягарю, провокування економічної відплати з боку інших гравців. Крім того, це може дестабілізувати глобальну торговельну систему. Міністр закордонних справ Канади Х. Фріланд миттєво висловила обурення планами США запровадити імпортні мита на алюміній і сталь та

[54] Класифікація продукції є аналогічною Центральній класифікації продукції ООН, з тризначною схемою класифікації (Central Product Classification (CPC) three-digit classification scheme of the Untied Nations).

відзначила, що такий крок завдасть шкоди робітникам, виробникам та галузі в цілому для обох країн. Х. Фріланд зазначила, що канадський уряд виступатиме на захист канадських робітників й підприємців і в разі, якщо на канадську сталеву та алюмінієву продукцію будуть накладені обмеження, Канада застосує заходи у відповідь для захисту своїх торговельних інтересів й робітників. Канадський уряд засудив підхід Д. Трампа, згідно з яким торгівля із найбільшим покупцем американської сталі розцінюється як національна загроза США, адже металургійна галузь є дуже інтегрованою та підтримує важливі ланцюги постачання у Північній Америці [254].

У Європейській комісії також відреагували на заяву президента США Д. Трампа про підвищення мита на імпорт сталі та алюмінію, пообіцявши вжити контрзаходів для збереження стабільності на ринку ЄС. Глава Єврокомісії Ж.-К. Юнкер заявив, що цей крок США має на меті захистити власну промисловість, однак не виправдовується національною безпекою. Ж.-К. Юнкер вважає, що протекціонізм не може бути відповіддю на загальні проблеми в сталеливарному секторі, необхідно знайти спільні рішення. «Ми не будемо сидіти склавши руки, в той час як наша промисловість вражена несправедливими заходами, які ставлять під загрозу тисячі європейських робочих місць. У мене був привід сказати, що ЄС реагуватиме адекватно, і це те, що ми зробимо. ЄС діятиме рішуче і пропорційно для захисту наших інтересів. Комісія в найближчі дні зробить пропозицію з таких контрзаходів проти США, які відповідають правилам СОТ, щоб врівноважити ситуацію», – йдеться в заяві Ж.-К. Юнкера, поширеній в Брюсселі. Член Єврокомісії С. Мальмстрем також зауважила, що ці заходи негативно вплинуть на трансатлантичні відносини та підвищать витрати і зменшать вибір для американських споживачів сталі та алюмінію. Вона вказала на те, що докорінною причиною проблем у цих двох секторах є глобальний надлишковий потенціал, спричинений неринковим виробництвом [51].

Отже, на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин в арсеналі розвинених країн переважають інструменти прихованого

протекціонізму, які реалізуються переважно методами внутрішньої економічної політики. Країни, що розвиваються, намагаються використовувати потенціал галузевого протекціонізму, а запровадження політики економічних санкцій опосередковано відповідає ідеї селективного протекціонізму, який спрямовується проти окремих країн чи окремих товарів. Економічна основа прихованого протекціонізму стосується внутрішніх податків і зборів, державних закупівель, вимог використання місцевих компонентів у виготовленні кінцевих продуктів.

Дедалі активніше високоурядовці та державні функціонери з країн ОЕСР, маніпулюючи поняттями «протекціонізм» та «заходи підтримки», модифікують змістовне наповнення першого, що вкотре доводить неспроможність пояснення існуючого стану справ існуючим понятійним апаратом. Введення в науковий обіг терміну «неопротекціонізм» з наданням його розгалуженої класифікації підвищило не лише його репрезентативну та прогностичну спроможність у поясненні сучасних трендів у міжнародній економічній політиці в сфері регулювання міжнародної торгівлі, потоків капіталу, технологій, інновацій, а також в сфері міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, а й дозволило, шляхом відокремлення традиційних форм протекціонізму від новітніх, довести модифікаційну спроможність останніх в досягненні єдиної для всіх країн мети – виходу на нову траєкторію зростання і підвищення своєї продуктивної спроможності в умовах становлення нового міжнародного поділу праці.

Висновки до розділу 3

1. Метою неопротекціонізму як сукупності принципів, правил та інструментів захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру є посилення конкурентоспроможних позицій держави в системі міжнародного поділу праці, що визначає форми і характер її участі в міжнародній торгівлі товарами і послугами, міжнародному русі факторів

виробництва, міжнародному обміні технологій, інформацією і знаннями. Реалізація неопротекціонізму передбачає поєднання дерегуляційних та перегуляційних заходів на мезо-, макро- і мета- рівнях.

2. Відмінність регулювання за політики протекціонізму та перегуляції за політики неопротекціонізму полягає у виборі як об'єктів регулювання, так і способів його здійснення. Перегуляція може набувати ознак стимулювання і заохочення як для внутрішніх, так і для зовнішніх суб'єктів господарювання, або ставати знаряддям відносин стримування. Перегуляція не має однозначно руйнівного впливу на країну-об'єкт регулювання, а посилення регуляторного процесу може супроводжуватись створенням інституційно сприятливих умов для іноземних інвесторів. У разі, якщо перегуляція є екзогенно детермінованою, країна, що запроваджує регуляторні заходи в галузях або сферах діяльності, які було лібералізовано, розглядає її як інструмент стабілізаційних програм для врегулювання проблем із платіжним дисбалансом або заради проведення бюджетної або фіскальної консолідації. У разі, якщо перегуляція є ендогенно детермінованою, вона зазвичай продиктована потребами у структурній трансформації економіки та може ініціюватись під тиском соціальних викликів.

3. Політика економічного націоналізму завжди була орієнтована на стратегічний захист довгострокових національних економічних інтересів. **Політика економічного патріотизму частіше обслуговує саме тактичний** захист короткострокових національних економічних інтересів, хоча при застосуванні політики економічного патріотизму на рівні інтеграційних об'єднань (наприклад, ЄС) вона набуває стратегічних ознак (визнання необхідності застосування нових інтеграційних форм в ЄС, наприклад, шляхом створення Фіскального Союзу, Банківського Союзу, Бюджетного Союзу). З точки зору природи державних інтервенцій, за політики економічного націоналізму держава виступає активним актором у визначенні пріоритетів розвитку, а за політики класичного економічного патріотизму – суб'єктом, що вимушений відповідати на виклики, породжені ззовні. За політики ліберального економічного патріотизму держава позиціонується як суб'єкт, який не лише

віддзеркалює в своїй політиці існуючі реалії міждержавного діалогу та реагує на умови наднаціонального регулювання, а й виступає активним актором у визначенні пріоритетів розвитку.

4. Проведений аналіз змістовного наповнення понять «політика економічного націоналізму» та «політика економічного патріотизму» за 33-ма класифікаційними ознаками дозволяє констатувати високий потенціал їхньої солідаризації. Підтримка і сприяння і в першому, і в другому випадку виступають основними месседжами, але якщо за політики економічного націоналізму мотиваційними передумовами застосування відповідної політики були боротьба за краще становище країни у світовій економічній системі та забезпечення національного розширеного відтворення, за політики економічного патріотизму фундаментальними цілями виступають відновлення економічного зростання (ЄС) або стримування експансійного потенціалу країн-партнерів. Інструменти впливу для цього обираються відповідні, з врахування потреб і викликів часу. Таким чином, політика економічного патріотизму стає менш агресивна, менш експансійна за своєю суттю, ніж політика економічного націоналізму. Хоча домінантою цілепокладання і у першому, і у другому випадку виступають саме національні економічні інтереси, в епоху транснаціоналізації світового господарства, модифікації конкуренції в суперництво на багатонаціональній арені зміщуються самі уявлення про національну приналежність капіталу, навичок, технологій, знань, що не може не впливати на ерозію приналежності до власне «національного». Це не могло не позначитись на потенціалі так званої «сили» держави. Якщо за політики економічного націоналізму саме жорстка сила визначала місце країни на світовій арені, за політики економічного патріотизму використовуються елементи «м'якої» або «розумної» сили. Подібні зрушення визначають і запит на заміну екстрактивних інститутів інститутами інклюзивними, які уможливлюють соціальну інклюзію.

5. Політика неомеркантилізму може реалізовуватись в кілька способів: 1) якщо підтримка експорту національних компаній заохочується через

справедливу політику, що не допускає викривлень, шляхом використання потенціалу конкурентної податкової політики підприємств, розвиненої інфраструктури, технологічного обслуговування невеликих виробників, підтримки університетських досліджень і передачі технологій; 2) якщо країни вдаються до несправедливої, протекціоністської політики винятково заради збільшення експорту; 3) якщо країни створюють такі інституційні вимоги, які змушують інші країни заради отримання доступу до їхніх ринків переміщувати на їхню територію своє виробництво (виробництво товарів або збирання); 4) якщо країни використовують державне регулювання і стандарти для витіснення іноземних товарів і послуг.

6. Політика неомеркантилізму продукує антиконкурентні ринкові викривлення (АКРВ), які зачіпають не лише іноземних виробників, але й національних, беручи до уваги ступінь залучення останніх до глобальних ланцюгів створення доданої вартості, і призводить до ринкових дисбалансів внаслідок несправедливої конкуренції. АКРВ включають: правила, що обмежують кількість та діапазон постачальників; правила, що обмежують спроможність постачальників конкурувати; правила, що зменшують стимул постачальників конкурувати; правила, що обмежують вибір та доступні відомості для споживачів; правила, що застосовуються до державних підприємств уможливлюють дії уряду, спрямовані на лобіювання інтересів окремих суб’єктів господарювання, внаслідок чого останні отримують або зберігають штучну конкурентну перевагу перед своїми конкурентами незалежно від їх резидентності. АКРВ стають результатом вжиття державних обмежень, які спотворюють ринки і зменшують конкуренцію, або частково антиконкурентних заходів, які, за мовчазної підтримки урядів, мають суттєвий вплив на торгівлю за межами юрисдикції, що накладає обмеження на торгівлю.

7. Ринкові дисбаланси внаслідок несправедливої конкуренції (РДНК) є наслідком обмежень, що можуть виникнути через дії уряду, спрямовані на несправедливий розподіл конкурентних переваг серед суб’єктів національного господарства. Такі дії можуть включати: закони, нормативно-правові акти, а

також судову практику, спрямовану на повне усунення конкуренції; закони, нормативно-правові акти, а також судову практику, які лише зменшують конкуренцію; закони та норми, які по-різному застосовуються до різних фірм, а також регуляторні пільги для деяких суб'єктів; дисбаланси, спричинені діяльністю державних підприємств; дії або бездіяльність антимонопольних установ; антиконкурентну державну допомогу. РДНК можуть виникати ще й за ситуації, коли уряд запроваджує заходи, спрямовані на подолання несправедливої конкуренції або неефективних ринкових механізмів, однак через неправильне їх використання лише шкодить загальному добробуту населення. Одним із згубних наслідків реалізації неомеркантилістської політики є процес «фрагментації ринків», що характеризується штучним обмеженням можливостей країн або компаній використання ефекту масштабу шляхом обмеження доступу до ринку

8. Політика неомеркантилізму є неефективною у довгостроковій перспективі в разі, якщо помилково встановлені пріоритети змушують країни відмовлятися від політики стимулювання зростання продуктивності національної економіки, що є головним фактором довгострокового зростання і розвитку. **Наступальна політика неомеркантилізму** визначається наступальними економічними інтересами, забезпечення яких передбачає таке поєднання класичних і прихованих форм протекціонізму, яке підпадає під визначення ***наступального неопротекціонізму***. Наступальний неопротекціонізм відрізняється експансійним характером здійснення і призводить до антиконкурентних ринкових викривлень або ринкових дисбалансів внаслідок несправедливої конкуренції.

9. **Поступлива політика неомеркантилізму** детермінується поєднанням оборонних і наступальних економічних інтересів, реалізація яких здійснюється шляхом комбінування можливостей застосування прихованих протекціоністських і неопротекціоністських інструментів або бар'єрів як основи ***оборонного неопротекціонізму.*** Оборонний неопротекціонізм стає реакцією на: ринкові викривлення; неспроможність інститутів глобального регулювання

забезпечити міжнародну координацію економічної політики; зменшення економічних вигід від міжнародної кооперації у сфері економічної політики («політика розорення сусіда» VS «політика процвітання сусіда»); застосування країнами-партнерами наступальної політики неомеркантилізму.

10. Розглянуте на прикладі сфери ІКТ співіснування механізмів інноваційного стимулювання розвитку економіки та неопротекціоністської політики неомеркантилістичної за своєю сутністю природи свідчить про використання комбінованих варіантів політики стимулювання інновацій, а отже про відсутність існування в чистому вигляді інноваційної політики з дотриманням принципів конкурентної політики і неопротекціоністської політики зі зловживанням принципів конкурентної політики. Нами спростована теза про існування позитивного впливу неопротекціонізму на розвиток інновацій в глобальному вимірі. Реалізація інноваційної політики неомеркантилізму призводить до падіння стимулів до здійснення інноваційної діяльності на світовому ринку, але активізує їх на локальному.

11. Заходи митно-тарифної політики становлять лише 17,9% усіх введених протекціоністських заходів протягом 2010-2018 рр., тоді як понад половину з них (52,4%) складають різного роду субсидії, спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності національних виробників як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Традиційно високу частку (особливо на світових ринках продукції металургійної і хімічної промисловості) займають так звані анти-дискримінаційні заходи, які об’єднують антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи у випадку критичного зростання імпорту. Помітну роль почали відігравати також обмеження в публічних закупівлях (4,5% заходів) завдяки усвідомленню пріоритетності спрямування попиту держави на товари і послуги внутрішнього виробництва.

12. Набір інструментів, спрямованих на захист внутрішніх ринків й отримання переваг на ринках зовнішніх, постійно удосконалюється та розширюється. Ці процеси відбуваються на тлі укладання все нових угод про вільну торгівлю, що характеризуються значними поступками у застосуванні

заходів митно-тарифного регулювання. Таким чином, спостерігається дія «закону постійного захисту», зміст якого полягає у тому, що в разі зменшення впливу одного типу торговельного захисту на його місці з'являється новий, який поновлює рівень протекціонізму. При цьому, результати емпіричних досліджень вказують, що зниження рівня митно-тарифного захисту на 1%, як правило, призводить до зростання частки імпорту, що підлягає впливу нетарифних бар'єрів, більш ніж на 1%. Тобто в міру відходу від традиційних методів торговельного захисту у бік новітніх загальний рівень неопротекціонізму зростає.

Основні результати цього розділу опубліковано в наукових працях автора [127; 128; 131; 132; 135; 136; 150; 151; 152; 158; 163; 168; 171; 172; 175; 180; 181; 188; 587]

РОЗДІЛ 4
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

4.1. Інституційний та ідеологічний неопротекціонізм як феномен регуляторної політики XXI століття

Новий етап розвитку міжнародних економічних відносин демонструє новітній парадокс, коли жодна з держав не здатна взяти на себе відповідальність за забезпечення суспільних благ, необхідних для впорядкованого функціонування і збереження стабільності глобальної економіки та здійснення дієвого контролю над міжнародними інститутами, яким поставлено в обов'язок підтримувати відкритість торговельної системи, зберігати стійкість валютної системи, забезпечувати належне функціонування світових фінансових ринків. Як справедливо підкреслює Г. Колодко [71, с. 13], на початку XXI ст. світова економіка вступила в складний, турбулентний період еволюції. Саме в останні роки минулого – перші роки нового століття різко загострилось протиріччя між космополітизмом капіталу і суверенітетом національної держави як форми організації суспільства, між процесами глобалізації, в основі якої лежить лібералізація самих різних форм соціального й економічного діалогу, їх гармонізація й уніфікація, і політичною владою, все ще сконцентрованою на рівні держави. Зруйнувався баланс між традиційними державними інститутами прийняття рішень і новими центрами, що контролюють необхідні для їх реалізації ресурси і економічні процеси.

Дж. Міттельман розрізняє центристський нео-лібералізм і реформований нео-лібералізм. Центристський нео-лібералізм не пропонує однієї моделі (як Вашингтонський консенсус) для всіх країн. Він також визнає, що глобалізація створює переможців і переможених, маргіналізує деякі групи і відіграє роль держави у наданні послуг. Однак, як і ортодоксальні нео-ліберали, він

стверджує, що економічна інтеграція продукує загальне процвітання [527, с. 50]. Дж. Міттельман вбачає в цьому поточну точку зору Світового банку (СБ). Уявлення про реформований нео-лібералізм можна отримати, наприклад, з робіт Дж. Стігліца [627], Дж. Сакса [597], Дж. Сороса [619] та П. Кругмана [501], які не згодні з центристським нео-лібералізмом та інститутами, що представляють ці ідеї, стверджуючи, що, в цілому, глобальна економічна інтеграція автоматично не веде до процвітання. Ці автори виступають за загальну необхідність реформування глобальних інститутів, таких як МВФ і СБ, щоб зробити їх більш підзвітними і прозорими, а також створити механізм, який зможе пом'якшити надмірності глобальної системи [526, с. 51]. Іншим варіантом реформованого нео-лібералізму можна вважати концепцію «третього шляху», популяризуваного А. Гідденсом [447]. Хоча М. Фрідману закидали прихильність до нео-лібералізму Чиказькій школі економіки, він пізніше став критикувати особливості функціонування світової економічної системи [527, с. 233].

Багато в чому реформовані нео-ліберали беруть свій початок від кейнсіанства, або більш широкого підходу, який вважає, що економіка і ринок повинні бути регульованими, податки повинні мати (дещо) перерозподільчий характер, а уряди повинні бути (дещо) інтервентними у запобіганні економічних проблем, що призводять до соціальних негараздів, і сприяти економічній політиці соціальних благ. У своїй найпростішій формі ринки не працюють повністю на своїх власних правилах і вимагають розумної політики інтервенції, щоб служити суспільству, а не навпаки [627, с. 11]. Дж. Стігліц є найяскравішим представником цього підходу. У своїй версії економічного розвитку ключові Бреттон-Вудські інститути, такі як МВФ і СБ, були спочатку задумані за кейнсіанськими припущеннями, або, як стверджує Дж. Стігліц: «МВФ був заснований на переконанні, що для економічної стабільності існує необхідність колективних дій на глобальному рівні...» [627, с. 12]. На його думку, МВФ було створено для запобігання можливості ще однієї Великої депресії, аби знизити ризик того, що країни впадатимуть у депресію, а пізніше вдаватимуться до протекціонізму (які провокують ефект доміно і глобальну депресію), шляхом

надання підтримки ліквідності для стимулювання сукупного попиту і збільшення зайнятості). Також основною функцією СБ офіційно визначено викорінення злиднів, а проекти розвитку СБ спочатку демонструвалися саме в такому світлі.

Як стверджує Дж. Стігліц, після виборів М. Тетчер і Р. Рейгана до адміністрацій Великобританії і США політику орієнтації цих установ було радикально змінено від кейнсіанської моделі до неоліберальної. Ключові особливості програми структурної перебудови (ПСП) нео-ліберального підходу спільними силами просувалися СБ і МВФ. «Обумовленості» ПСП означають, що країни, що розвиваються, які хотіли отримати підтримку СБ, були зобов'язані погоджуватися з умовами МВФ щодо кредитів. ПСП вимагала від країн проведення структурних перебудов національної економіки шляхом ліквідації торгових бар'єрів, зниження державних витрат, скорочення державних боргів і проведення жорсткої бюджетної політики. СБ та МВФ стали інструментами для інтеграції економічно слабких і малих країн, що розвиваються, до вільної ринкової моделі торгівлі, яка стала відома як глобалізація економіки. Основні онтологічні припущення в рамках реформованого нео-лібералізму відображають поєднання класичних економічних припущень із кейнсіанськими у контексті глобалізації. Ринки як і раніше розглядаються як щось фундаментальне, що не може і не має бути принципово змінено.

Діяльність багатосторонніх інститутів управління традиційно здійснювалась трьома різними шляхами. *Перший,* можливо спочатку найбільш привабливий, але й найбільш невизначений з точки зору правового статусу, – це юридична або квазі-юридична роль у арбітражних спорах між країнами. Адже багато випадків можуть потребувати такого арбітражу: це торговельні спори; суперечки з приводу несправедливої оцінки валют, що субсидує експортерів, які часто пов'язані з торговельними спорами. Новий рух за суверенітет у Сполученому Королівстві та інших частинах Європи, де «прихильники суверенітету» протистоять «глобалістам», виступає проти цього типу вирішення спорів. У минулому США виправдовували відкритість торгівлі існуванням

механізму врегулювання спорів СОТ. Так, Дж. У. Буш запровадив 30-відсотковий тариф на сталь у 2003 р., але СОТ виступила проти і його було скасовано. Розбалансування валют було набагато більш складним питанням для міжнародного врегулювання, а у найважливіших випадках – з Японією в 1980-х роках і Китаєм у 2000-х р. – МВФ відступив від формальних заяв про те, що валюта навмисно недооцінена.

Другий тип багатосторонності – коли інститути виступають як надавачі приватних консультацій урядам щодо послідовності політики і здійснюють своєрідне посередництво між політикою однієї країни та рештою світу, пояснюючи та аналізуючи зворотні зв'язки та побічні ефекти (spillovers), а також пропонуючи політичні альтернативи. Подібного роду консультації – а не формальна арбітражна процедура – були основним двигуном дискусії з питань недооцінки валют у 2000-х роках. Сутність такого роду консультацій полягає в їх приватному характері. Результатом цього може бути зміна поведінки або політики, але назовні це виглядає як де-глобалізація.

Третій шлях – це реалізація громадської місії[55]. Суспільства неможливо зрушити з місця без справжнього консенсусу стосовно того, що вони рухаються у вірному напрямі. Протидія глобалізації підсилюється середовищем, основаним на підозрі, коли не довіряють ані експертам, ані економістам, ані міжнародним інституціям. Протягом 2000-х років G20 і МВФ почали займатися оцінюванням громадської думки щодо впливу побічних ефектів політики на ситуацію в світі. Цей третій тип дій виглядає більш доречним, ніж приховані процеси другого типу в епоху транспарентності, коли інформаційні технології, а отже і обмін інформацією стають більш доступними.

Ресурсно-технологічні, економіко-географічні, соціокультурні, інституційні, а також фактори економічної політики рекомбінують наявні й потенційні конкурентні переваги країн, демонструючи потребу в переосмисленні ролі держави у стимулюванні економічної активності та в

[55] Зараз дедалі більше визнаються обмеження секретної дипломатії та закулісних порад. Стосовно консультацій багатосторонніх інститутів прем'єр-міністру Британії Гордону Брауну подобалося використовувати фрази «безжалісна правдивість» («ruthless truth-telling») та «казати правду владі» («speaking truth to power»).

реконфігурації існуючої інституційної надбудови. В термінах Г. Колодко [71, с. 172], неминучою в результаті глобалізації стане реінституціоналізація світової економіки – розроблення нових, раціональних в світовому масштабі принципів функціонування або нового прагматичного економічного порядку. Зміна ваги кожного з п’яти факторів при визначенні домінант економічного росту залежно від належності країн до групи розвинених чи тих, що розвиваються, а також перегляд їх змістовних складових виступають іманентною рисою «нової норми».

Як справедливо зазначає М. Спенс, в країнах з новими ринковими економіками, що успішно розвиваються, не вірять у Вашингтонський консенсус, і така відсутність віри виправдана тривалим й іноді болючим досвідом. Хоча на Заході суперечки зосереджені лише на бюджетному стимулюванні або на питаннях бюджетної консолідації і фінансового регулювання, безробіття і доходи залишаться серйозними проблемами, і протекціонізм видаватиметься дуже привабливим рішенням. Це, в свою чергу, підірве зусилля G20. Отже, розвиненим країнам слід приділити серйозну увагу проблемам власного довгострокового зростання [235, с. 329]. Як бачимо, **економічні інтереси корегуватимуть правила міждержавної співпраці, і лібералізм поступається протекціонізму в часи, коли економічне зростання характеризується спадною динамікою.** Відтак **неопротекціонізм, що виступає своєрідною конвергенцією лібералізму і протекціонізму**, стає реакцією на кризу глобального регулювання.

Сучасна економічна наука невід’ємна від такого феномену як інституційний вакуум. Під інституційним вакуумом ми розуміємо відсутність у певних просторово-часових координатах тих гравців і тих необхідних «правил гри», які забезпечують координацію міжнародної економічної політик на тлі посилення деглобалізаційних тенденцій. Деглобалізація породжує міжнародну нестабільність через ослаблення економічної взаємозалежності, що посилює перспективу небажаних економічних і торговельних конфліктів. В умовах де-глобалізації, під якою розуміються синергетичні ефекти різних неконтрольованих факторів, різке скорочення передачі технологій, сировини та

інновацій, зменшення залежності від іноземного капіталу, країни зазнають втрат внаслідок зниження продуктивності праці. Остання є визначальним фактором економічного зростання і скорочення бідності, тому автаркічний розвиток став анахронізмом на нинішньому етапі розвитку глобальної економіки, можливим лише на окремих географічних територіях, де розташовані малі та ізольовані країни. Отже, де-глобалізація сприяє скороченню торгівлі і потоків капіталу[56].

Сьогодні, як справедливо вказують Н. Рубіні, І. Бреммер і Д. Бакус ми більше не живемо у світі Великої двадцятки, а живемо у світі «Великого нуля», у якому жодна окремо взята країна чи група країн не має ні політико-економічних важелів, ні волі, щоб вирішувати значимі міжнародні проблеми. В результаті цього на міжнародній арені посилюватимуться конфлікти з таких надважливих питань як макроекономічна координація на глобальному рівні, реформа фінансового регулювання, торговельна політика та зміна клімату [15; 487].

Посилення протекціоністського тиску можна оцінити за станом прогресу переговорів про вільну торгівлю і за рівнем громадської підтримки відкритих ринків і глобалізації. Переговори з вільної торгівлі зайшли у глухий кут. Прогрес на переговорах із торгівлі (або його відсутність) є опосередкованим показником рівня протекціоністського тиску на уряди. Враховуючи це, значні затримки із укладанням міжнародних торговельних угод можна тлумачити як ознаку посилення протекціоністського тиску. Раунд переговорів СОТ із торгівлі у м. Доха, який спрямований на лібералізацію сільського господарства та послуг, а також на сприяння зростанню торгівлі та розвитку у бідних країнах, став найдовшим за весь час раундом багатосторонніх переговорів про торгівлю.

---

[56] Уважне спостереження за еволюцією міжнародної торгівлі та ПІІ поможе з'ясувати, чи є глобалізація постійним або тимчасовим процесом. Іншим є питання переведення коштів від емігрантів, що працюють за кордоном. Протягом останніх 20–30 років напрямок еволюції міжнародної торгівлі значно змінився. Це дозволяє констатувати, що ми є свідками нового етапу розвитку глобальної економіки, а саме де-глобалізації. В Звіті СОТ за 2013 р. оцінено визначальні тенденції світової торгівлі, а також можливі сценарії її майбутньої еволюції [665]. В аналізі СОТ наголошено, що міжнародна торгівля товарами та послугами зазнала помітних змін з точки зору географічного розподілу, складу та кількості задіяних агентів. Торгівля все ще знаходиться під впливом низки основних факторів: демографії, ПІІ, виробничих технологій, джерел енергії та потреби збереження природних ресурсів, що експлуатуються, стабільності споживання, транспортних витрат, виробництва сучасних засобів зв'язку, торговельних угод між державами. Водночас через інтеграціоністський тиск швидкість інтеграції зростає більш високими темпами, ніж глобальний ВВП.

Розпочавшись у 2001 р., він, за попереднім планом, мав завершитися до 1 січня 2005 р. Оскільки впродовж багатьох років перемовин раунд переговорів супроводжувався невизначеностями та відмінними інтерпретаціями змісту преференцій, його було призупинено на невизначений строк. Незважаючи на початкові цілі, поставлені на Уругвайських раундах переговорів із торгівлі для отримання вигід від ефективності через усунення торговельних бар'єрів між країнами, багаті індустріальні країни змогли запровадити різні нетарифні бар'єри. Вони включають різноманітні субсидії для сільського господарства, промисловості та інноваційної діяльності в цих країнах. Також використовуються антидемпінгові положення, аби повністю усунути потенціальні загрози від імпорту з країн, що розвиваються, для виробників з багатих країн. Переговори на рівні міністрів, що слідували за Уругвайськими раундами, виявили точки розбіжностей між членами, і при цьому країни, що розвиваються, намагалися чинити спротив тиску з метою змусити їх прийняти умови ведення торгівлі, які від початку передбачали преференції на користь розвинених країн. Тут можна згадати про невиконані обіцянки стосовно допуску до сільськогосподарського ринку, особливо у передових країнах.

Прикметно, що сили, які виступають за лібералізацію торгівлі, знаходяться в країнах, що розвиваються, а не в розвинених країнах, де продовжують домінувати протекціоністські субсидії. Розширення порядку денного переговорів було центральним питанням більш ранніх переговорів на конференції міністрів у Сінгапурі (1996 р.). До порядку денного намагались включити питання інвестицій, політики конкуренції, державних закупівель, полегшення торгівлі, стандартів праці та навколишнього середовища. Країни, що розвиваються, у свою чергу, не були ані готові, ані схильні включати всі ці вимоги, які у більшості походили від розвинених країн, до існуючих рамок СОТ. Зустріч на рівні міністрів у Канкуні (2003 р.) також не змогла дійти згоди з основних питань, включаючи проблеми, поставлені в Досі та Сінгапурі. Наприклад, вказувалось на те, що розділ із сільського господарства є і дуже великим, і недостатньо великим. Суперечності стосувалися того, чи починати

переговори з питань, поставлених у Сінгапурі і чи є для цього консенсус. Були зауваження до тексту про доступ до несільськогосподарського ринку, включаючи опис формули зниження тарифів і обов'язковість секторальних угод (нульові тарифи для всіх видів продукції усередині конкретно визначених секторів) для всіх членів.

Декілька міністрів, які мали текст ініціативи щодо бавовни (т. зв. бавовняна ініціатива), не розглянули пропозицію поетапної ліквідації субсидій і одночасного надання субсидій країнам для компенсації африканським виробникам; ряд країн Африки і Карибського басейну, зокрема, заявили, що проект майже не містить положень про особливий та диференційований режим стосовно країн, що розвиваються. А на офіційному сайті СОТ було зазначено, що для країн, як розвинених, так і тих, що розвиваються, виглядає іронічною висловлена стурбованість, що негативні настрої знищать те, що вони назвали можливими значними результатами в таких сферах як сільське господарство, яке має особливо важливе значення для країн, що розвиваються [225].

Ознаки суперечностей між країнами-членами на тлі «агресивної односторонності» з боку більш сильних країн вийшли на поверхню в ході тривалих переговорів СОТ. Тут можна згадати про безрезультативність перемовин угоди «мультифібр»[57] стосовно текстилю,[58] скорочення охоплення продукції (з положенням ЄС щодо «градації» ("graduation")) на умовах GSP[59], зведення особливого та диференційованого режиму для всіх країн, що розвиваються, до «пунктів про найкращі умови» і таке інше. Тактика сильної руки, застосовувана передовими країнами всередині і зовні СОТ, продовжувала

[57] Особливі норми регулювання для текстилю та одягу ГАТТ передбачають винятки стосовно текстилю та одягу, які забезпечують індустріально розвинутим країнам можливість встановлення квот на ці види товарів на основі угоди «мультифібр» (МФА), яка існує з 1974 р.; захисні положення угоди можуть застосовуватися її учасниками, якщо існує загроза руйнування внутрішнього ринку внаслідок імпорту; за рішенням Уругвайського раунду ГАТТ квоти МФА поступово будуть скасовуватися протягом десяти років, а тарифи – знижуватися, тобто загальні нормативні правила ГАТТ щодо текстилю й одягу наберуть чинності з 2004 року. ГАТТ покликана виконувати три функції: впливати на державну зовнішньоекономічну політику розробленням правил міжнародної торгівлі; бути форумом для переговорів, які сприяють лібералізації і передбачуваності торговельних відносин; опікуватися врегулюванням спорів. ГАТТ спрямовує свою діяльність проти всіх видів протекціонізму, крім митних тарифів. З метою зниження тарифів, які на початок діяльності ГАТТ у багатьох країнах були занадто високими, створено систему тарифних переговорів [117]

[58] Навіть після поетапної ліквідації MFA 1 січня 2005 за згоди СОТ, розвинені країни бажають обмежити імпорт з таких країн як Китай.

[59] GSP – (Good Storage Practice WHO) – правила якісної практики зберігання.

домінувати, підкріплювана ніколи не виконуваними обіцянками щодо більшого допуску до ринку сільського господарства, текстилю і одягу, а також пересування фізичних осіб в якості постачальників послуг. Крім того, міжнародні фінансові організації, включаючи МВФ, Світовий банк і навіть контрольований «великою десяткою» (G10) Банк міжнародних розрахунків, продовжили здійснювати контроль і запроваджувати регулювання в інтересах фінансових груп, які мають значний вплив на формування глобальної торгівлі. Для передових країн важливо не втратити «експортні платформи» в країнах з дешевою працею і у такий спосіб захистити ПІІ та інші форми фінансів у цих регіонах. Водночас країнам, що розвиваються, які все ще залишаються основними постачальниками сировини у решту світу, також іноді списуються борги, що також захищає кредитні установи. Це є ціною за подальше відкриття торгівлі цими країнами, сплативши яку країни-кредитори зможуть легко повернути суму списаного боргу у вигляді експортного прибутку.

Опосередкованим індикатором підтримки вільної торгівлі є поширення регіональних торговельних угод (РТУ) із часом: до грудня 2008 р. до ГАТТ/СОТ надійшли приблизно 421 повідомлень про РТУ, і 230 РТУ були чинними. Але важко оцінити, чим насправді є підвищення популярності РТУ – сигналом про підтримку вільної торгівлі або ознакою відсутності готовності до підвищення зобов’язань в рамках багатосторонньої системи торгівлі. Такі угоди дійсно сприяють вільній торгівлі, але на регіональному або двосторонньому, а не на глобальному рівні, і тому їх можна розглядати або як альтернативний шлях до глобальної вільної торгівлі, або як перепону. Відтак їх збільшення можна тлумачити з обережністю, оскільки дослідники все ще не дійшли згоди стосовно ефекту домовленостей про вільну торгівлю і, зокрема, стосовно того, доповнюють вони або підміняють процес, керований СОТ.

Дані, отримані з опитування громадської думки, є корисним індикатором загального сприйняття глобалізації, більш своєчасним і, можливо, більш перспективним, в тій мірі, в якій він відображає поточні тенденції. При всій їх незаперечній перевазі спостереження мають один потенційний недолік –

здійснюються на малій вибірці населення і ґрунтуються на запитаннях. Прикметно, що деякі опитування показують падіння підтримки глобалізації торгівлі у ЄС та США, але зростання її підтримки в країнах з ринками, що формуються, і в країнах, що розвиваються. Підтримка глобалізації торгівлі дійсно є високою в країнах з ринками, що формуються, і в країнах, що розвиваються, зокрема в Азії та Африці, де близько 90% населення погоджуються із твердженням, що торгівля з іншими країнами – це добре. В ході опитування напередодні та після початку світової фінансової кризи 2008 р. з'ясовано, що у США більшість населення (60% респондентів) вважають, що глобалізація «особливо в частині зростання зв'язків їх країни з іншими країнами світу – це здебільшого добре» [653]. Глобалізація знаходить широку підтримку в країнах Азії зі зростаючою економікою, таких як Китай, Південна Корея і Таїланд (де, відповідно, 87 %, 86 % і 75 % населення підтримує глобалізацію, і така підтримка дещо нижче в Індії, складаючи 54 %). Сприйняття глобалізації в ЄС значно відрізняється в залежності від країн[60]. Глобалізація сприймається гірше, зокрема, у деяких країнах, що вступали до ЄС із 2004 року. На рівні ЄС-27 кількість прихильників і противників глобалізації виявилась майже однаковою [406]. В 2008 році 39% громадян ЄС вважали глобалізацію «гарною можливістю для національних компаній завдяки відкриттю ринків», водночас як 39% вважали її «загрозою зайнятості та національним компаніям», а 18% відповіли «не знаю» (рис. 4.1). Зрештою, важливим джерелом протекціоністського тиску можуть бути широке політичне та громадське

[60] Між країнами-членами ЄС існують помітні відмінності. Поряд із цими результатами важливу роль, схоже, відіграє політична економія лібералізму і протекціонізму. Сприйняття протекціонізму значно різниться за стратами населення всередині країн. Зокрема, підтримка глобалізації є найсильнішою з боку висококваліфікованих робітників у розвинутих економіках [600]. Водночас згідно з деякими дослідженнями відкритість для міжнародній конкуренції відіграє не таку вже велику роль. Люди, що працюють у секторах, відкритих для міжнародної конкуренції і таких, що мають порівняльну перевагу, як правило не є більшими прихильниками або противниками торговельної лібералізації, ніж ті, хто працює в секторах, захищених від міжнародної конкуренції [519]. Згідно з іншими дослідженнями, галузеві особливості не відіграють значну роль [600]. Існує спостереження, що працівники, зайняті у секторах, відкритих для міжнародної конкуренції, але з порівняльним недоліком (англ. «comparative disadvantage»), дещо більше схильні протистояти лібералізації торгівлі, ніж ті, хто працює у захищених секторах. Хитка підтримка глобалізації може спонукати уряди розвернути назад глобалізаційний тренд останніх декількох десятиліть. Докази цьому наведено у нещодавньому звіті Ради із закордонних зв'язків ЄС, де міститься огляд нещодавніх проектів із запровадження або відновлення регуляторних норм стосовно ПІІ у групі з 11 країн. Хоча не всі такі спроби призведуть до обмежень, ця тенденція свідчить про невпинний тиск з метою обмеження інвестиційних потоків між країнами, тобто процес, який автори доповіді називають «сповзання до протекціонізму» ("protectionist drift").

занепокоєння з приводу впливу вільної торгівлі. Це занепокоєння обумовлено тим, що глобалізація сприймається як фактор для збільшення нерівності в оплаті праці в розвинених країнах. Це безумовно комплексне питання, що підтвердило дослідження, опубліковане у журналі «IMF World Economic Outlook» [451].

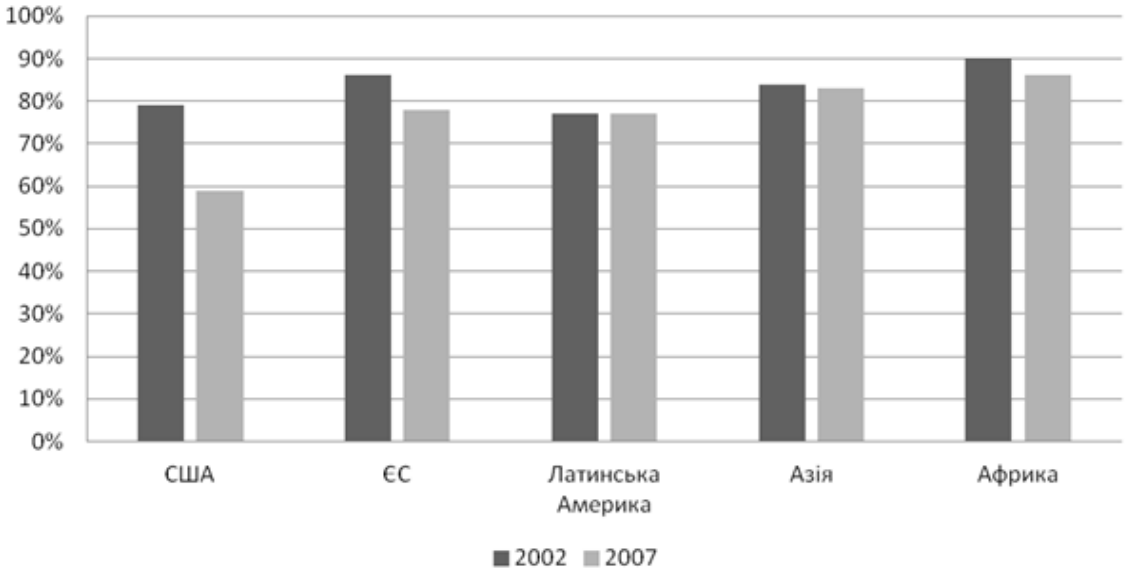

Рис. 4.1. Підтримка вільної торгівлі в окремих країнах та регіонах

Примітка:

1) ЄС – арифметична середня Німеччини, Франції, Італії та Великобританії.

2) Латинська Америка – арифметична середня Аргентини, Болівії, Бразилії, Мексики, Перу та Венесуели.

3) Азія – арифметична середня Бангладеш, Китаю, Індії, Індонезії, Японії, Кореї та Пакистану.

4) Африка – арифметична середня Берега Слонової Кості, Гани, Кенії, Нігерії, ПАР, Танзанії та Уганди.

Джерело:[653]

Загалом глобалізація торгівлі не збільшує нерівність, але до таких результатів слід ставитися обережно через питання методології та даних. Однією з ознак занепокоєння з приводу вільної торгівлі є прийняття рядом країн офіційних програм персоналізованої підтримки (або програм підтримки доходу і професійної перепідготовки) для робітників, які втрачають робоче місце в результаті лібералізації торгівлі. Такі програми мають довгу традицію у США. Програми допомоги в здобутті професії (Trade Adjustment Assistance, TAA) було

вперше запроваджено у 1962 р. на початку раунду дискусій Кеннеді щодо лібералізації торгівлі. Витрати в рамках цієї програми стабільно збільшувались останніми роками, і у 2007 р. її було профінансовано на приблизно 650 млн дол., проти 100 млн дол. на початку 1990-х рр. У 2006 р. в ЄС було запроваджено схожу програму – Європейський фонд урегулювання глобалізації (the European Globalisation Adjustment Fund, EGF), в рамках якої надаватимуться кошти в сумі до 500 млн євро щорічно протягом 2007-2013 рр.

Європейський фонд адаптації до процесу глобалізації (табл. 4.1) існує і працює починаючи з січня 2007 року.

Таблиця 4.1

Європейський фонд урегулювання глобалізації як механізм інституційного неопротекціонізму

Приклади EGF солідарності*			
Країна-член	Швеція	Бельгія	Франція
Приклад	Часткове або повне закриття різних виробничих майданчиків фірми «Ericsson» (міста Бурос, Карлскруна, Кіста/Стокгольм, Кумла, Лінчопінг та Гетеборг)	Остаточне закриття виробничого заводу компанії «Форд» у м. Генк.	Звільнення 5213 робітників компанії «Air France», здебільшого в регіонах Іль-де-Франс, Південь-Піренеї та Прованс-Альпи-Лазурний берег (PACA)
Рік	2016	2015	2014
Конфігурація EGF	€ 3 957 918	€ 6,2 млн	€ 25,9 млн
Соціальні ефекти (кількість робітників, які виграли)	4 500	5 111	3 886
Заходи, що застосовуються	Консультації та профорієнтація; захист і підтримка зайнятості, заходи реабілітації для тих, хто має вади здоров'я; освіта та навчання	Допомога в індивідуальному пошуку роботи та служби загальної інформації; різноманітні навчальні курси та премії при наймі [на роботу]	Активна профорієнтація; професійне навчання; сприяння у започаткуванні бізнесу і надання відповідної грошової допомоги.
Причини звільнень	Відсутність зростання і посилення конкуренції з боку азійських виробників	Скорочення частки ЄС на глобальному ринку пасажирських автомобілів, яке посилилось внаслідок економічної та фінансової кризи + обмеження на імпорт у третіх країнах	Скорочення частки ЄС на ринку авіаційного транспорту порівняно зі швидким зростанням частки регіону Ближнього Сходу

Джерело: [642]

Перша заявка надійшла від Франції 9 березня 2007 року стосовно звільнення 1345 працівників фірм-підрядників компанії Peugeot SA (PSA) внаслідок підвищення конкуренції на ринку малих автомобілів, зокрема в Азії. Протягом 2014–2020 рр. Фонд мав у розпорядженні в середньому 170 млн. євро на рік. Крім того, у регіонах з високим безробіттям серед молоді внаслідок звільнення працівників, які мають право на підтримку з боку Фонду, країни-члени могли до кінця 2017 р. і за певних обставин включати молодих людей, які не мають роботу, не проходять навчання або підготовку (“young people not in employment, education or training”, NEETs), до категорії працівників, на яких спрямовані заходи Фонду. До сьогодні цим положенням скористалися три країни-члени (Греція, Ірландія та Бельгія), отримавши підтримку для майже 3000 людей, які підпадають під визначення NEETs.

У цілому, норми торговельної політики, які прийняті та відстоюються передовими країнами, ґрунтуються на двох різних теоретичних напрямках. Для країн, що розвиваються, по можливості рекомендується лібералізація з метою доступу до «вигід» доктрини вільної торгівлі в її старому варіанті. Що стосується власних економік, серйозною проблемою тут вважається повсюдне безробіття і низьке зростання, – виклики розвитку, вирішення яких вбачається у використанні стратегічної торгівлі у варіанті НТТ. Всі ці аргументи пронизують політичні кроки на рівні не тільки міжурядових торговельних угод, а й багатосторонніх торговельних установ, таких як СОТ, де позиція цих країн часто домінує.

Доцільно навести приклади глобального режиму торгівлі, який є доволі аномальним і дискримінаційним, щойно він стосується партнерів з країн, що розвивається. Одним із репрезентативних прикладів є односторонній підхід, від початку закладений у діяльність регіональних торговельних блоків, включаючи НАФТА і ЄС. У статті XIV ГАТТ було положення, оновлений варіант якого увійшов до СОТ. Воно допускає скасування пункту про режим найбільшого сприяння для митних союзів і зон вільної торгівлі за умови, а саме про те, що єдиний зовнішній тариф членів союзу далі не підвищуватиметься. Робилися

спроби обґрунтувати зростання кількості домовленостей про преференційну торгівлю, назвавши їх формою «відкритого регіоналізму», яка підводить до фази повної лібералізації торгівлі. Прикметно, що регіональні домовленості про торгівлю, такі як НАФТА, є процесом, за допомогою якого держава-гегемон нерідко спромагається в більш простий спосіб задовольнити свої чисельні торговельні вимоги до інших, слабших країн, ніж через мультилатералізм. На подібного роду тиск з погрозою позбавлення доступу до ринку великих індустріалізованих країн слабші країни навіть відповіли контрзаходами, влаштувавши альтернативні торговельні форуми, подібні SAPTA в Південній Азії або МЕРКОСУР у Латинській Америці.

Яскравим виразником ідеологічного неопротекціонізму виступає Д. Трамп, який, ще будучи кандидатом у президенти США, погрожував відмовитися від зобов'язань в рамках довгострокових торговельних угод і суттєво посилити імпортні бар'єри у США. Конкретні обіцянки, що спирались на ідейні переконання меркантилістів [637], включали: вихід із Трансатлантичного партнерства (TPP); відновлення переговорів щодо НАФТА «для отримання набагато кращої угоди», а якщо це не вдасться, тоді вийти з НАФТА; визнання Китаю «валютним маніпулятором». В цілому, Д. Трамп пообіцяв «визначити всі до єдиного порушення торговельних угод, використовувані зараз іноземними країнами, щоб нашкодити нашим робітникам і використати всі можливі інструменти згідно з американським та міжнародним правом, щоб покінчити з цими зловживаннями» [366]. Він також погрожував запровадити 35-відсотковий тариф на імпорт автозапчастин з Мексики та 45-відсотковий тариф на весь китайський імпорт, «якщо вони не поводитимуться як потрібно». Крім того, він заявив, що якщо таку політику опротестовуватиме СОТ, «тоді ми відновимо переговори або покинемо СОТ, яка являє собою суцільне лихо» [366]. Вже обійнявши посаду президента США, Д. Трамп невпинно реалізовував обіцяне, розпочавши серію торгових воєн (рис.АА.1–АА.4 дод. АА). Д. Трамп наголошує на тому, що протягом останніх років США були учасником невигідних для держави торговельних угод (під цим, він, скоріш за все, має на увазі негативний

торговельний баланс). Проте, вирішення цієї проблеми він вбачає не в односторонньому введенні нових торговельних бар'єрів, а в перегляді умов цих торговельних угод. Оскільки для рішення цієї проблеми Д. Трамп звертається до регіональних домовленостей, це цілком можна віднести до політики економічного патріотизму. Хоча треба зауважити, що мета цих заходів – яка скоріш за все є повернення позитивного сальдо торговельного балансу – скоріше відповідає політиці економічного націоналізму. Практичним прикладом реалізації цієї політики є «нова» НАФТА – USMCA, яка передбачає більш вигідні для США умови торгівлі, зокрема в тому, що стосується експорту американської сільськогосподарської продукції до Канади[61] [666; 670]. Президент США закликає СОТ до того, щоб остання звернула більше уваги на порушення його принципів, що здійснюються його членами. З однієї сторони, це відповідає національному патріотизму, оскільки Д. Трамп намагається використати м'яку силу на наднаціональному рівні в рамках економічної організації, щоб захистити інтереси США; з іншої сторони, він це використовує як виправдання для введення тарифних бар'єрів, що є класичним проявом економічного націоналізму. Крім цього, він, зокрема, зосереджує увагу на захисті торговельного балансу США.

Деякі погрози, висловлені Д. Трампом[62], були звичайною жорсткою

---

[61] Президент може вийти з преференційних торговельних угод лише шляхом надання письмового повідомлення за шість місяців (Ст. 22 NAFTA). Навіть якщо NAFTA та інші преференційні торговельні угоди продовжать існувати, їх передбачуваність буде сильно послаблена в короткостроковій перспективі. По-перше, що стосується умов відновлення переговорів, то іншого орієнтира, крім «отримання кращої та більш справедливої угоди» США, не існує. Безпосередній вихід врешті-решт змусить США знову запровадити бар’єри режиму найбільшого сприяння для їхніх колишніх партнерів за преференційними торговельними угодами. Американські тарифи режиму найбільшого сприяння не вище середніх, але це не означає, що вихід із преференційних торговельних угод матиме незначні торговельні ефекти. Ці угоди також націлені на зняття різноманітних бар’єрів та суттєво скорочують невизначеність; і те, й інше є важливими причинами збільшення двосторонньої торгівлі завдяки преференційним торговельним угодам [507]. По-друге, в одній з ключових цілей адміністрації невизначеними є також довгострокові перспективи: «Уточнення поточних торговельних угод для необхідності відображення зміни часів та ринкових умов».

[62] У свідченнях перед Конгресом про витрати та засоби правового захисту, доступні для США після приєднання Китаю до СОТ, Р. Лайтхізер, кандидат на посаду керівника Торговельного представництва США, стверджував, що США мають розглядати можливість «відходу від норм СОТ, якщо це в національних інтересах країни, навіть якщо інші країни вживатимуть заходів у відповідь. Відхід від норм СОТ і заходи у відповідь у контексті таких широких питань як пропоноване корегування прикордонних зборів – що може спричинити найбільш масштабні офіційно дозволені заходи у відповідь – спроможні поставити під загрозу існування СОТ в нинішньому форматі. У сукупності, існує імовірна загроза посилення захисту від імпорту в США – або в односторонньому порядку, через перегляд попередньої політики шляхом відновлення переговорів, або в результаті торговельної війни. Одна із заявлених цілей преференційних торговельних угод – «забезпечити передбачуване середовище для бізнес-планування та інвестицій» [637]. Цій передбачуваності загрожує реальна можливість того, що США, так само як Великобританія, розірвуть свої угоди з однією або більше з-понад двадцяти різних країн.

розмовою про торгівлю у властивій йому манері перед висуванням у кандидати в президенти. Однак якщо конкретні погрози можуть і не бути виконані цією адміністрацією, але її загальний підхід може серйозно і на роки зашкодити довірі до світової системи торгівлі. На цілковиту можливість такого ходу подій вказують два фактори. По-перше, це хвиля популістських та націоналістичних настроїв, коли **причинами багатьох економічних проблем, з якими стикаються робітники та працюючі представники середнього класу, вважаються міжнародна торгівля** та імміграція. По-друге, чисельні погрози під час кампанії мали під собою один-єдиний принцип: «система є фальшивою, і США повинні чинити спротив» [311]. Ця точка зору чітко висловлена в економічному плані кампанії, в якому стверджується, що торговий дефіцит США є результатом «недоброчесної практики торгівлі», де «Китай навряд чи єдиний шахрай у світі; він лише найбільший» [311]. Крім того, згідно із розділом 122 Закону «Про торгівлю від 1974 року», виконавчий орган має право на запровадження тимчасових тарифів і кількісних обмежень для боротьби з дефіцитом платіжного балансу. Отже, наполегливі посилання на національну безпеку та дефіцит у порядку денному щодо торгівлі, а також нещодавні виконавчі накази підвищують імовірність того, що адміністрація зніме внутрішні правові проблеми на шляху до захисту від імпорту, що додатково підвищує існуючу ймовірність таких загроз.

Міжнародне торговельне право також накладає обмеження; але адміністрація Д. Трампа схильна до їх ігнорування або до перегляду угод[63]. Порядком денним планується запровадження законів проти іноземного демпінгу

[63] Втім, Конгрес США також може пом'якшити вплив політики Д. Трампа. Конституція дає Конгресу повноваження «регулювати торгівлю з іноземними націями» (Стаття I). Деякі з цих повноважень було передано виконавчим органам, але Конгрес може зобов'язатися повернути їх назад, якщо виконавчий орган використовує їх у повністю нових умовах або зловживає ними. Наприклад, вихід із угод про преференційну торгівлю замість їх укладення, або застосування «Закону про торгівлю з ворогом 1917 року» ("1917 Trading with the Enemy Act"), або «Закону про міжнародні надзвичайні економічні повноваження 1997 року» ("1977 International Emergency Economic Powers Act") в умовах відсутності реальної війни або надзвичайного стану. Широкомасштабні односторонні політичні заходи, такі як корегування прикордонних зборів, можуть спровокувати торговельну війну в існуючому середовищі, і Конгрес має намагатися уникнути подібних результатів. Інші уряди також мають відігравати важливу роль. По-перше, вони мають підтвердити взаємні зобов'язання щодо існуючих угод. По-друге, чинити спротив укладанню «нових і кращих» угод зі США, якщо вони передбачають тимчасові преференції, залежні від довільних вимог. По-третє, визнати існування законних проблем стосовно поточних угод, які потребують вирішення. Серед таких проблем – нетранспарентність переговорів і надто сильний вплив корпорацій на них.

та субсидій відповідно до правил ГАТТ/СОТ, але також використання розділу 301 Закону «Про торгівлю від 1974 року», «щоб вжити необхідних заходів у відповідь на іноземні дії, які порушують угоду про міжнародну торгівлю або є невиправданими, або необґрунтованими, або дискримінаційними. Хоча Розділ 301 не запроваджувався від моменту створення, це не зменшує ймовірність існуючих загроз, якщо, як це слідує з порядку денного щодо торгівлі [666, с. 3], ігноруватимуться будь-які негативні рішення СОТ.

Водночас риторика Д. Трампа стосовно боротьби з недооціненою валютою Китаю вже дала підстави Казначейству США для кваліфікованого висновку, що Китай не є валютним маніпулятором, адже існує три чіткі критерії, за якими та чи інша країна може підпасти під таке визначення, а саме: наявність профіциту платіжного балансу; дефіцит торгового балансу, що перевищує 3 % ВВП; односторонні інтервенції на валютному ринку, обсяги яких перевищують 2 % ВВП. Але той факт, що проблеми з політикою обмінного курсу знято з порядку денного, напевно змусить щось робити політиків адміністрації, відповідальних за торгівлю, а також свідчить про можливість посилення регулювання торгівлі. При цьому важливо проаналізувати досвід США стосовно інструментів регулювання торгівлі і політичних бар’єрів для імпорту. Досвід останніх сорока років може бути використаний для передбачення типів торговельних обмежень, які може застосовувати адміністрація Д. Трампа для зниження конкуренції з боку імпорту на внутрішньому американському ринку. Від часу заснування СОТ США постійно вирішували проблему сплеску промислового імпорту за допомогою таких відомих політичних заходів регулювання торгівлі, дозволених СОТ, як антидемпінг, захисні заходи та компенсаційні мита [420].

У сукупності ці заходи з обмеження торгівлі охоплювали у середньому 4,9% продукції, яку США щорічно імпортували протягом 1995–2013 рр. [473]. Ці політичні інструменти іноді називають «засобами захисту торгівлі», оскільки вони використовуються для виправлення або компенсації руйнівного впливу конкуренції з боку імпорту на національні фірми та робітників. Захисні заходи (safeguards) – це імпортні тарифи або квоти, які може використовувати країна

для обмеження чесних/справедливих[64], але руйнівних стрибків. На відміну від захисних заходів, «засіб справедливого захисту торгівлі», тобто антидемпінгові[65] та компенсаційні мита, – це імпортні тарифи, спрямовані на компенсацію впливу недоброчесної торгівлі, яка є наслідком антиконкурентних дій іноземних фірм (в тому числі несправедливе ціноутворення або «демпінг») та, відповідно, субсидування урядом експортних товарів. Переважна більшість засобів захисту торгівлі, що застосовуються в США, – це антидемпінгові мита [473]. Через різні правові, економічні та політичні причини захисні заходи завжди поступаються місцем антидемпінговим митам як інструменту для контролю сплесків імпорту. І якщо для запровадження антидемпінгового мита національні галузі промисловості, що конкурують із імпортом, повинні збирати письмові докази того, що недоброчесна конкуренція з боку імпорту знижує їх продажі та прибутки, найбільш помітні економічні фактори є однаковими як для антидемпінгу, так і для захисних заходів.

До настання рецесії 2008 р. нестабільність і слабкість світової економіки[66] були ключовими детермінантами кількості видів продукції, які підпадали під нові антидемпінгові заходи та заходи захисту в будь-який конкретний рік. К. Боун і М.А. Кроулі [339] зробили розрахунки для п’яти високодохідних економік (Австралія, Канада, ЄС, Південна Корея та США) протягом першого кварталу 1988 року – третього кварталу 2008 року. Розрахунки показали, що

---

[64] Тих, що проявляються не в результаті антиконкурентних викривлень.

[65] Хоча антидемпінгові мита можуть запроваджуватися лише там, де є докази недоброчесності та демпінгу з боку іноземних фірм, визначальними факторами при винесенні рішень стосовно цих випадків завжди були докази стрімкого зростання імпорту і відповідної шкоди для фірм, що конкурують з імпортом. К. Боун і М.А. Кроулі [340] показали, що протягом 1997–2006 років детермінантами антидемпінгових мит і захисних заходів у США на рівні промисловості були стрімке зростання імпорту конкретного торговельного партнера і відносно нееластичні пропозиція експорту та попит на імпорт для відповідного виду продукції. Політичні змінні, такі як сукупна зайнятість у певній галузі та показники відносно слабкої результативності галузі, також були важливими кількісними детермінантами тимчасових торговельних бар’єрів.

[66] К. Боун і М.А. Кроулі [339] використали розраховану ними модель за перший квартал 1988 р. – третій квартал 2008 р. для прогнозування кількості видів продукції, які захищатимуться заходами захисту торгівлі протягом Великої рецесії за умови високого офіційного рівня безробіття та повного припинення зростання ВВП в країнах-партнерах. За їхніми результатами модель спрогнозувала нові тимчасові торговельні бар’єри для 15,4% не-нафтового імпорту США, але нові заходи було фактично запроваджено тільки для 0,9% імпорту. Причиною відсутності захисту торгівлі вони назвали спільне зобов’язання членів G20 щодо відмови від протекціонізму та стабільне зниження вартості долара після вересня 2008 року. Водночас широке використання програм пожвавлення попиту на промислові товари, таких як «програма утилізації старих машин» для стимулювання покупки нових автомобілів, принесло користь багатьом галузям промисловості, які традиційно отримували захист від імпорту в періоди рецесії.

кількість видів продукції, які підпадали під нові заходи захисту торгівлі, зросла на 52 % у відповідь на зростання одного стандартного відхилення в зміні зайнятості в країні, на 60 %, коли зростання ВВП у іноземних торговельних партнерів ослаблювалось на одне стандартне відхилення, і на 33 %, коли валюта країни-імпортера оцінювалась одним стандартним відхиленням порівняно з валютою торговельного партнера. Ці результати підтвердили роль антидемпінгової політики як дещо більшого, ніж лише політика проти недоброчесної торгівлі; емпіричні дані показали набагато більш широке застосування антидемпінгу для ослаблення сукупного тиску від сплесків імпорту конкретної продукції, принаймні частково спричиненого слабкими економічними умовами за кордоном і слабкими економічними умовами всередині країни. Хоча захисні заходи мали допомогти урядам у боротьбі з безробіттям і падінням виробництва всередині країни внаслідок стрімкого зростання імпорту, на практиці цю роль виконала антидемпінгова політика.

Життєздатність або широке використання антидемпінгу зараз ставиться під питання. По-перше, в серії рішень СОТ щодо врегулювання суперечок, прийнятих починаючи з 1995 р., торговельним партнерам вдалося оскаржити американську методологію оцінювання величини демпінгової маржі в антидемпінгових справах. Ці правила «обнульовування» стримують можливість США запроваджувати високі антидемпінгові мита, яких бажають американські фірми та їхні працівники. По-друге, в разі успішності планів Д. Трампа щодо стимулювання економіки США шляхом витрат на інфраструктуру та скорочення податків, американським фірмам на тлі зростання ВВП США стане складніше доводити, що вони страждають через зростання імпорту (тобто через падіння цін, зростання кількості звільнених, зниження коефіцієнта використання виробничих потужностей), що потрібно для законного обґрунтування антидемпінгового захисту.

Обидва ці фактори можуть підштовхнути американських політиків до пошуку нових, альтернативних форм захисту від імпорту. додатковим фактором, що впливає на антидемпінг, є те, що наприкінці 2016 р. добігала кінця дія

положення про умови прийняття Китаю до СОТ, яке дозволяло США (й іншим членам СОТ) легко запроваджувати високі антидемпінгові мита. Перед закінченням дії цього положення почала змінюватися американська політика регулювання торгівлі стосовно Китаю: якщо раніше вона ґрунтувалась на антидемпінгових митах, то потім дедалі більше використовувались компенсаційні мита для компенсації ефекту стимулювання експорту в промисловій політиці Китаю [531]. Поступовий перехід до компенсаційних мит міг бути життєздатною стратегією обмеження імпорту деяких видів продукції з Китаю, але США повинні довести, що відповідні сектори-експортери отримували вигоду від підтримки з боку китайського уряду. Якщо підтримки з боку уряду немає або якщо така підтримка не підпадає під правові визначення, які містяться в угоді СОТ щодо субсидій, тоді компенсаційні мита не можуть бути використані. Ці тенденції заклали основу для використання нових або оновлених інструментів торговельної політики при Д. Трампі. Замість антидемпінгових мит може бути повернення до кількісних обмежень часів Д. Рейгана, таких як добровільні обмеження експорту.

Дослідження екологічного неопротекціонізму [661][67] як форми ідеологічного та інституційного неопротекціонізму дозволяє відстежувати еволюцію детермінант конкурентоспроможності країни, адже в разі, якщо прийняті екологічні норми *ефективно* врегульовують вплив зовнішніх екологічних факторів, їх можна розглядати як ще один показник порівняльних переваг факторозабезпеченості. В такому випадку слід очікувати, що розвинуті

[67] ЮНЕП наголосила про концепцію зеленої економіки в 2008 р. в документі, який вона назвала «Глобальним зеленим новим курсом», який був покликаний стати політичною відповіддю на економічну і фінансову кризу. ЮНЕП вважає, що зелена економіка повинна «покращувати добробут людей і соціальну справедливість, в той же час значно знижуючи екологічні ризики і екологічний дефіцит» [661]. У цій новій угоді був рекомендований пакет державних інвестицій і ряд взаємодоповнюючих реформ політики і цін, які повинні були привести до переходу до зеленої економіки, і якими, в той же час необхідно було оживити економіку, створити робочі місця і вирішити проблему сталої бідності. Ось кілька прикладів заходів, запропонованих ЮНЕП в рамках «зеленої» економіки: (i) застосування екологічних субсидій (наприклад, заходів щодо підтримки цін, податкових стимулів, прямих субсидій і позик) для сприяння розвитку зеленої інфраструктури і технологій, в тому числі нових екологічно чисих галузей, зокрема технологій, які підвищують енергоефективність, відновлюваних джерел енергії і сталого транспорту; (ii) скорочення субсидій на діяльність, яка завдає шкоди навколишньому середовищу (наприклад, субсидій для рибної промисловості і викопного палива); і (iii) застосування ринкових інструментів і податків для заохочення зелених інвестицій та інновацій (наприклад, податки на забруднення навколишнього середовища і використання природних ресурсів, що торгуються дозволом на викиди; платежі за екологічні послуги).

країни можуть втратити свої порівняльні переваги перед країнами, що розвиваються, в тих галузях виробництва торговельних товарів, де собівартість продукції зростатиме здебільшого в результаті запровадження жорстких екологічних стандартів/правил за інших рівних умов.

Проте екологічні стандарти в основному не підвищуються в однаковій мірі, навіть якщо темпи економічного зростання країн є майже однаковими. Жорсткість екологічних норм зазвичай позитивно корелює з показником густоти населення, з рівнем урбанізації, а також (можливо, більше для країн з середнім рівнем доходу, але для інших – негативно) з рівнем доходів на душу населення[68]. Можна зробити висновок, що ресурсозабезпечені країни з невеликою кількістю населення мають, відповідно, знизити екологічні стандарти і підвищувати лише невелику їх частину, або ж підвищувати їх у меншому обсязі у міру зростання доходів, ніж бідні на ресурси густонаселені країни з подібним рівнем доходів на душу населення і подібними темпами зростання. Крім того, ресурсозабезпечені країни з невеликою кількістю населення (наприклад Австралія), є відносно більш урбанізованими з великим неторговельним сектором, а отже їх концентрація на несировинній діяльності лише у декількох великих містах означає, що запроваджені жорсткі екологічні стандарти, швидше за все, більше застосовуються в основних міських промислових секторах, ніж у більш віддалених сировинних виробництвах.

Отже, повернення преференцій, а відтак і преференційної політики, стимулюватиме посилення експортних можливостей для забезпечених ресурсами країн та їх сировинних виробників. Адже продукція та виробничі процеси, стаючи екологічно чистішими через приведення у відповідність до місцевих стандартів та преференцій, стає більш конкурентоспроможною перед продукцією розвинених країн на ринках інших країн з високими доходами, де преференції для «екологічно чистих» продуктів знаходяться на стадії зміцнення.

---

[68] Наприклад, видобування природних ресурсів в межах міста чи популярної курортної зони, скоріше за все, підлягатиме більш жорсткому регулюванню, ніж видобування у віддалених, безлюдних районах; а сільськогосподарські хіміки, швидше за все, будуть обкладатися великими екологічними податками, якщо такі сільськогосподарські угіддя знаходитимуться поблизу міських районів, або коли відбуватиметься надмірне використання хімікатів.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин політика поступово переорієнтовується на подолання зовнішніх екологічних загроз з метою вирівнювання граничних соціальних, а не приватних, доходів та витрат на кожен вид діяльності. Водночас слід відмітити, що екологічній політиці властиві вади неефективності. Так, уряд нерідко відтерміновує чи просто нехтує потребою підвищувати стандарти, до чого закликає суспільство. З часом, коли уряд все ж вживає певних заходів, це відбувається через застосування інструментів надмірної та/або необдуманої командно-адміністративної політики, економічні витрати від якої значно перевищують реальні результати покращення навколишнього середовища. Частково це відбувається через брак консультацій з питань політики, але більша частина таких випадків пов’язана з лобіюванням інтересів зацікавлених груп. Слід акцентувати на недосконалостях Рамкової конвенції про зміну клімату, метою якої є зниження викидів вуглецю рівномірно у всіх країнах (принаймні у країнах ОЕСР). Вважаємо, що доречнішим було б почати зі зменшення вже існуючих дисбалансів на енергетичних ринках країн ОЕСР. Наприклад, зниження субсидій у вугільну промисловість та обмеження імпорту одночасно поліпшили б і стан економіки, і навколишнього середовища.

Важливим наслідком зниження традиційних бар’єрів на шляху міжнародної торгівлі та інвестицій є те, що внутрішня політика підтримки заміщує попередню підтримку галузей шляхом запровадження альтернативних заходів. За умов поступливої екологічної політики існує можливість, що дотації у цю сферу залишаться на незмінному рівні. Така постановка питання пояснює, чому, згідно з постановами Ради ЄС (наприклад, з Постановою Ради ЄС № 2078/92) дозволяються екологічні субсидії у сільське господарство, включаючи субсидії на зниження рівня використання добрив і пестицидів з метою заохочення застосування екологічно безпечних методів виробництва і використання сільськогосподарської техніки для забезпечення відповідності стандартам виробництва, які вже є сумісними з навколишнім середовищем, а також надання допомоги органічному сільському господарству. Ці заходи «зеленої скриньки» (як їх стали називати в ході Уругвайського раунду торговельних переговорів) з

часом, імовірно, стануть більш значимими, замінюючи певним чином заходи традиційного протекціонізму. Отже, контроль за їх зростанням може бути настільки ж важливим, як і моніторинг обіцяного зниження традиційної прикордонної охорони з метою уникнення випадків несанкціонованих інтервенцій.

Іншим наслідком міжнародної економічної інтеграції є те, що зацікавлені сторони починають зосереджувати увагу на альтернативних причинах відмінності у порівняльних витратах, у тому числі на внутрішніх екологічних та технічних стандартах продукту чи виробничого процесу, порівнюючи їх із міжнародними. Причиною цього є не лише бажання скоротити адміністративні та контрольні витрати на приведення у відповідність з міжнародними стандартами, а також боротьба з величезним ризиком поширення екзотичних шкідників та хвороб у результаті збільшення обсягів торгівлі між країнами. Це також призводить до відсутності гармонізованих стандартів, внаслідок чого у виробників у країнах з високим рівнем стандартів виникає занепокоєння з приводу того, що їх витрати на виробництво у деяких галузях перевищують аналогічні витрати у країнах з більш низьким рівнем стандартів, що робить їх менш конкурентоспроможними.

Це породжує дві групи факторів впливу на виробників у країнах з високим рівнем стандартів. На національному рівні неконкурентоспроможні галузі прагнуть до зниження стандартів та/або захисту від імпорту з країн з низьким рівнем стандартів. Прихильники високих стандартів, аби запобігти їх зниженню, як правило намагаються забезпечити собі захист від дешевого імпорту, оскільки це може зменшити супротив національних компаній проти високих стандартів у країні, а також посилити стимули для іноземних компаній та їх урядів до запровадження більш високих стандартів. Проте, оскільки така торговельна політика є одночасно і дискримінаційною, і протекціоністською, вона розглядається як порушення положень ГАТТ, що підриває стабільність глобальної торговельної системи. При розгляді першої справи такого роду в ГАТТ (суперечка між США та Мексикою щодо ембарго США на імпорт тунця з

метою захисту дельфінів) рішенням суду було постановлено скасувати обмеження на імпорт[69].

Інша група факторів впливу, розроблена країнами з високими стандартам, включає вплив на міжнародному рівні для створення чи підвищення мінімальних міжнародних екологічних стандартів. Із зазначених вище причин стандарт, що може здаватися необхідним з точки зору однієї країни, може бути розцінений як зловживання з точки зору інших країн, особливо це стосується населення в країнах з відносно високим рівнем забезпеченості природними ресурсами на душу населення. Отже, останні зацікавлені у тому, щоб переконати перших не наполягати на запровадженні міжнародних стандартів. З метою урегулювання цих процесів у ході Уругвайського раунду було прийнято Угоду про технічні бар'єри у торгівлі та Угоду про застосування санітарних та фітосанітарних заходів. Члени СОТ мають право застосовувати свої власні стандарти, якщо вони не суперечать Угодам про технічні бар'єри у торгівлі та застосування санітарних та фітосанітарних заходів, які передбачають заборону використання незаконних заходів обмеження торгівлі. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів встановлює чіткі та детальні права та обов'язки для захисту довкілля та безпеки харчових продуктів, а також заходи щодо запобігання поширення шкідників чи хвороб серед тварин та рослин. У ній викладено процедури контролю за обробленням і переробленням продукції, оцінювання ризику та допустимі максимальні рівні вмісту пестицидів та деяких харчових добавок на основі вже погоджених міжнародних стандартів. Країни-члени можуть запроваджувати більш високі стандарти за власним бажанням, але

---

[69] Коли проект групи захисників тварин щодо заборони використання американськими риболовами сітей для ловлі тунця у північно-східних тихоокеанських водах, до яких часто потрапляють дельфіни, було прийнято у вигляді закону, значно зріс обсяг мексиканського імпорту тунця, і тому ці групи вирішили також домогтися дозволу на накладення ембарго на імпорт тунця. Заборона на імпорт була надзвичайно жорстким заходом, особливо враховуючи той факт, як частина споживачів у США переймається процесом вилову тунця. Після того, як ГАТТ постановив, що заборона на імпорт порушує умови легальної торгівлі Мексики, було розроблено альтернативне рішення. Зрештою, заборону на імпорт було скасовано, але було запроваджено стандарт маркування банок з метою захисту дельфінів. Після цього американські споживачі могли вирішити самостійно, чи переплачувати за банки з таким маркуванням, а мексиканські риболови мали вирішувати, чи витрачати додаткові кошти на виробництво та приведення продукції у відповідність до стандартів американського ринку, щоб продавати сертифіковані товари за вищою ціною. Якби ГАТТ виніс інше рішення, тоді інші країни отримали б можливість використовувати торгові обмеження і в односторонньому порядку поширювати стандарти однієї країни на продукцію іншої країни. Це неминуче призвело б до збільшення кількості торговельних суперечок.

тільки якщо вони є науково обґрунтованими. Угода про технічні бар'єри у торгівлі та Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів дозволяють урядам оскаржити через Орган з врегулювання суперечок СОТ рівень безпеки харчових продуктів іншої країни чи інші технічні вимоги, основані на доказах, які підтверджують їх неправомірність[70].

Показово, що протягом 50 років існування ГАТТ не виникало практично жодної формальної торговельної суперечки щодо санітарних та фітосанітарних заходів, оскільки обмеження імпорту країни з метою захисту людини, здоров'я і життя рослин було важко оскаржити в рамках попередніх угод ГАТТ. Протягом перших 18 місяців після створення СОТ, навпаки, сім офіційних скарг було подано у відповідності з процедурами СОТ із врегулювання спорів. Отже, Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів спрямована на допомогу тим експортерам сільськогосподарської продукції, які стикаються з надмірними обмежувальними бар'єрами на потенційних експортних ринках за кордоном, а також на зменшення компенсацій тим виробникам, які користуються захистом від заборони імпорту на підставі карантину, що не може бути визнано як порушення. В останньому випадку зняття необґрунтованих імпортних бар'єрів може підвищити внутрішній добробут споживачів більше, ніж завдати шкоди добробуту внутрішніх виробників, а також підвищити добробут виробників за кордоном (звичайні доходи від лібералізації торгівлі).

Прогрес і застосування багатьох заходів, що становлять зелений протекціонізм були полегшені в результаті запровадження диверсифікованих стратегій ведення переговорів, які використовують переваги різних форумів, на яких ці питання можуть обговорювати і де сторони можуть досягати компромісів. Форуми, на яких розглядаються екологічні теми, розрізняються залежно від специфіки інтересів країн-учасниць і їхніх місій, а також інших характеристик. Наприклад, деякі форуми зосереджені саме на обговоренні

[70] Канада свого часу оскаржувала застосування Австралією санітарних заходів, що забороняли імпорт лосося. ЄС забороняв імпорт яловичини, виробленої з використанням гормонів росту, зазначивши, що така заборона стосується і вітчизняних виробників, а тому не порушує положення національного режиму ГАТТ. натомість США стверджують, що гормони не є шкідливими для людини, а тому стандарт ЄС є дискримінаційним і маркування має бути достатньою умовою для захисту споживачів.

екологічних проблем, в той час як інші концентруються на економічних або торгових питаннях або на питаннях, які стосуються одного сектора економічної діяльності, такого як транспорт. У деяких з них беруть участь всі країни (багатосторонні форуми), в інших – група країн (багатосторонні форуми), а в певних – країни певного регіону (регіональні форми). Що стосується місій, деякі концентруються на обговоренні принципів і/або правил, інші на обговоренні політичних декларацій, які можуть вплинути на визначення правових принципів, які використовуються для розробки конкретних правил, а інші на аналізі питань і надання допомоги своїм членам, хоча їх рекомендації можуть вплинути на пункти порядку денного форумів, на яких ведуться переговори.

Ця складна мережа організацій, які часто мають частково схожі цілі, сприяє використанню різних стратегій ведення переговорів. Ці стратегії не є взаємовиключаючими, і К. Альтер з С. Мойнір [303] класифікують їх в наступний спосіб: 1) «торги інстанцій», тобто стратегія вибору кращого форуму для вирішення конкретної проблеми таким чином, щоб воно вигідно відповідало інтересам конкретної сторони; 2) «стратегічна неузгодженість», яка полягає в тому, щоб спробувати встановити на одному форумі правила, що суперечать правилам іншого форуму, де пропозиція не буде підтримана більшістю, з метою створення противаги; 3) «зміна режиму», коли країна прагне встановити принципи і правила на одному форумі, щоб вони служили прецедентом для переговорів в іншому контексті або як посилання на застосування правил іншого форуму; або, що більш амбіційно, з метою перебудови системи правил або зміни раніше узгоджених мандатів.

Крім того, паралельно з цими трьома стратегіями спостерігається тенденція до того, що аналогічні питання піднімаються одночасно на різних форумах розвиненими країнами, тому, якщо необхідний консенсус не буде досягнутий в одному контексті, угода все ж може бути досягнута в іншому. Наприклад, це може статися, коли в деяких міжнародних організаціях включений пункт для переговорів, який фактично належить до основного мандату іншого форуму. Все це має наслідки для практики переговорів. По-перше, результати обговорення

теми будуть залежати від прецедентів, пріоритетів і процедур кожного форуму, а також від характеристик учасників переговорів, що беруть участь в них. Наприклад, по темі, в якій питання екології та торгівлі збігаються, більш імовірно, що пріоритет буде віддаватися екологічним аспектам на екологічному форумі, а не на форумі, присвяченому торгівлі. По-друге, позиція, яку країна займає на одному форумі, може визначати позицію, яку вона займе на інших, що обумовлює необхідність мати послідовні позиції, чого не завжди легко досягти, враховуючи, що учасники переговорів з однієї країни, як правило, приходять з різних областей управління – і в деяких випадках неурядових організацій – які можуть мати різні думки. По-третє, як зазначає К. Девіс [385], ці стратегії найкраще використовувати в своїх інтересах для країн, які мають більше ресурсів, учасників переговорів і фахівців, оскільки вони в змозі проводити паралельні переговори на різних форумах. Це відбивається в асиметрії між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, яка проявляється в наступних питаннях:

1. В цілому, більшість розвинених країн мають внутрішні механізми для координації позицій учасників переговорів, які відвідують різні форуми, на відміну від того, що відбувається в країнах, що розвиваються, де ці механізми внутрішньої координації зазвичай не існують. Отже, позиція кожної країни, що розвивається по конкретній темі має тенденцію відрізнятися в залежності від того, на якому форумі вона обговорюється.

2. Координація позицій між країнами, що розвиваються не дає однакового рівня ефективності на кожному форумі.

3. Переважна більшість країн, що розвиваються не мають достатніх ресурсів для участі експертів з торговельних питань в екологічних форумах і для подання пропозицій, які можуть урівноважити пропозиції розвинених країн, які прагнуть принести користь своїм власним місцевим виробникам.

Крім цих факторів, порядок денний міжнародних організацій часто ґрунтується на політиці розвинених країн, яка впливає на зміст технічних доповідей, розроблених їх секретаріатами. В результаті, все це послаблює

позицію країн, що розвиваються проти розвинених країн і означає, що учасники переговорів з країн, що розвиваються повинні працювати більше, щоб покрити поширення одних і тих же питань в різних форумах, з урахуванням вищевказаних обмежень ресурсів. Таким чином, стратегії диверсифікації, описані вище, ускладнюють країнам, що розвиваються, можливість відстоювати свою позицію в дискусіях про зелений протекціонізмі на рівних з розвиненими країнами, які бажають застосовувати такі заходи. Це робить необхідним співробітництво країн, що розвиваються один з одним в обміні ресурсами та в занятті позицій, які відповідають один одному на різних форумах.

Окреслене дозволило нам ідентифікувати ідеологічний неопротекціонізм як принцип оптимізації міжнародних економічних відносин в інтересах як окремих її учасників, так і об'єднань. Ідеологічний неопротекціонізм – це такий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин, який визначає напрями потенційної співпраці, впливає на інституційні умови останньої, має як проциклічний, так і контрциклічний характер та слугує цілям забезпечення економічного суверенітету та/або економічного зростання країн/об'єднань. Отже, легітимація є невід'ємною і імперативною рисою ідеологічного неопротекціонізму. Легітимація неопротекціонізму – це процес узаконення нових форм викривлення міжнародних економічних відносин (міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталів, міжнародних валютно-кредитних відносин) шляхом імплементації відповідних інституційних норм, які прямо чи опосередковано спростовують та/або модифікують домовленості, що існують на міжнародному/регіональному рівні. Відтак самолегітимація стає атрибутом акторів, здатних до відтворення неопротекціоністських форм захисту та/або стимулювання економіки, закладаючи підвалини для трансформації інституційного оформлення принципів здійснення міжнародної економічної політики (антиконкурентні деформації ринку, ринкові викривлення, зловживання захистом інтелектуальних прав і т. д.). Інституційний неопротекціонізм побудований на принципі імперативного встановлення альтернативних норм і правил, які де-юре не порушують останні, але де-факто

викривлюють на користь суб'єктів, що самолегітимізуються, правила співпраці або координації міжнародної економічної політики.

Легітимація неопротекціонізму супроводжується наданням нових значень чинним положенням, що слугуватимуть інтеграції класичних і нових форм регулювання міжнародних економічних відносин, уможливлюючи їх реінституціоналізацію. Чим більш потужними будуть суб'єкти міжнародних економічних відносин, що намагаються виходити за межі прийнятих угод і домовленостей, тим більш активно реінституціоналізовуватиметься простір міжнародної співпраці й структуруватиметься інституційний хаос.

4.2. Нарративи неопротекціонізму в міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносинах

В заявах лідерів G20, що лунали на Лондонському та Піттсбурзькому самітах, тема протекціонізму поставала досить гостро. Зокрема, позиція стримування процесу сповзання у протекціонізм підтверджується у комюніке: «Ми будемо мінімізувати будь-який негативний вплив на торгівлю та інвестиції, який наша національна політика може мати, в тому числі фіскальна політика та дії, спрямовані на підтримку фінансового сектору. Ми не будемо звертатися до фінансового протекціонізму, особливо до заходів, спрямованих на обмеження глобальних потоків капіталу, особливо до країн, що розвиваються» [686].

У порядку денному Лондонського саміту [510], який підготувала Королівська скарбниця Сполученого Королівства, одним із ключових моментів було оголошено досягнення згоди щодо просування світової торгівлі та відмова протекціонізму. Цей момент було конкретизовано у комюніке міністрів фінансів та голів центральних банків G20, де вже зазначається, що вони зобов'язуються боротися проти всіх форм протекціонізму та підтримувати вільну торгівлю та інвестиції. Серед іншого там зазначається, що пріоритетом має бути визнане відновлення кредитної діяльності банків шляхом підтримання їх ліквідності та

проведення рекапіталізації. Тут виникає суперечність. З одного боку, було оголошено боротьбу з фінансовим протекціонізмом у всіх його формах. З іншого боку, заявлено про проведення рекапіталізацію банків – однією з форм якої є націоналізація. З цих двох тверджень можна зробити логічний висновок, що вони зобов'язалися проводити рекапіталізацію у такий спосіб, щоб вона не призвела до фінансового протекціонізму, але державні втручання в діяльність банків зазвичай призводять до протилежних результатів.

Слід конкретизувати, що на момент Саміту G20 у Лондоні ще не було чіткого визначення фінансового протекціонізму, а тому досить складно декларувати існування і заохочувати боротьбу проти явища, яке не було описано в економічній літературі. Вперше його дефініція з'являється у дослідженні А.К. Роуза та Т. Віеладека «Фінансовий протекціонізм? Перші свідчення» [594], і вже згодом на нього починають посилатися національні та наднаціональні керівні органи (наприклад, ЄЦБ). А. К. Роуз та Т. Віеладек визначають фінансовий протекціонізм як зміну вподобань національних фінансових інститутів унаслідок державної політики, в результаті якої вони піддають дискримінації іноземні домогосподарства та/або підприємства. На думку експертів Європейського центрального банку, фінансовий протекціонізм став непередбачуваним наслідком державної політики у банківській сфері, а не результатом цілеспрямованої політики [309]. Ними було зроблено висновок, що деякі макропруденційні заходи, спрямовані на обмеження руху капіталу під час фінансової кризи, як, наприклад, встановлення валютних і географічних обмежень для банків і впровадження деяких податків у фінансовому секторі, призвели до фінансової фрагментації як на рівні ЄС, так і на глобальному рівні. Водночас вони підкреслюють, що хоча ця політика призвела до наслідків, аналогічних наслідкам фінансового протекціонізму, не всі з цих заходів можна вважати його проявом.

У заяві лідерів Саміту G20 у Піттсбурзі зазначалось: «Ми будемо усілякими заходами уникати сповзання у фінансовий протекціонізм» [435]. За змістовним посилом цей заклик дуже схожий на цитату з Лондонського саміту, що є цілком

передбачуваним з огляду на те, що загальний контекст використання фінансових обмежень як знаряддя нового протекціонізму не змінився. Красномовною є цитата заяви лідерів G20 із Сеульського саміту: «Ми повторно підтверджуємо наше зобов'язання уникати фінансового протекціонізму та обачливо ставитися до ризику поширення на інші країн заходів, які б могли завдати шкоди інвестуванню та перспективам глобального економічного відновлення». Втім, зазначені заяви носили декларативний характер, що свідчить про недієздатнтість рішень Піттсбурзького Саміту G20 (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Комерційні інтереси країн як об'єкт протекціоністського тиску: відображення недієздатності рішень Піттсбурзького Саміту G20

ТОП-10 об'єктів тиску	Кількість запроваджених дискримінаційних заходів, спрямованих на об'єкт		Кількість потенційних заходів, які в разі запровадження зашкодять об'єкту	
	Саміт G20 у Торонто	Зростання з моменту попередніх зустрічей на високому рівні	Саміт G20 у Торонто	Зростання з моменту попередньої зустрічі G20
Китай	282	183	125	48
ЄС 27	266	na	80	na
США	213	127	46	27
Німеччина	204	20	56	26
Франція	188	110	46	22
Велика Британія	181	109	4	24
Італія	175	105	50	27
Бельгія	70	92	42	21
Японія	168	90	47	24
Нідерланди	163	92	42	24

Джерело: [413]

Як зазначив колишній прем'єр Сполученого Королівства Д. Кемерон після Саміту G20 у Сеулі [650], одним із ключових питань на саміті було скасування будь-яких нових протекціоністських заходів, які могли б виникнути. Отже, у заяві Д. Кемерона вже визнається як доконаний той факт, що незважаючи на попередні гучні заяви, впровадження протекціоністських заходів деякими урядами було можливим, і такою нагодою уряди б скористалися.

Глибока фінансова криза змусила багато країн рефінансувати проблемні банки та інших фінансових посередників. Дуже багато політиків і торговельних дипломатів заговорили про те, що системна природа загрози фінансовій системі перевершує всі інші проблеми. Тут важливо розрізняти дві риси таких рефінансувань: їх очевидну системну важливість і дискримінаційну природу. Ця різниця має важливе значення, оскільки вона ставить питання про те, чи необхідно запроваджувати дискримінаційне рефінансування для збереження фінансової системи. Можна стверджувати, що надання такого рефінансування бажане у разі, якщо воно допомагає зберегти стабільність фінансової системи, але не дискримінує комерційні інтереси інших країн. Якщо це так, тоді країна зможе дотримуватись своїх зобов'язань перед торговельними партнерами і при цьому бути здатною боротись проти фінансових криз. Крім того, слід наголосити на відсутності загальноприйнятого висновку (отриманого за оцінками на національному або глобальному рівні) стосовно того, що дискримінація є передумовою ефективності. Цілком імовірно, що в разі розроблення більшої кількості альтернатив можна було б визначити пакети менш дискримінаційної або недискримінаційної фінансової підтримки, які були б такими ж ефективними.

Після глобальної фінансової кризи дедалі більше держав вдавались до застосування системи контролю над капіталом, згідно з якою контроль є сукупністю заходів для нейтралізації збоїв ринку, спричинених асиметрією інформації, ефектом зараження, невизначеністю тощо. Отже, здатність держави передбачити і відкоригувати ринкові імперфекції, використовуючи інструментарій так званої перегуляції, стає ознакою неопротекціонізму. Вільний ринок за такого підходу втрачає беззаперечний імунітет у розпізнаванні його «провалів», що приводять до загострення глобальних дисбалансів та асиметрій економічного розвитку. А тому контроль над капіталом можна розглядати не як «новий протекціонізм», а як «новий регуляціонізм» або «неопротекціонізм», який виправдовує інструмент політики, що довгий час вважався інструментом, який сприяє стабільності і економічному зростанню у країнах, що розвиваються.

Згідно нашого підходу, фінансовий неопротекціонізм є інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів держави (в т. ч. національних компаній), який забезпечує здатність до контрциклічного управління потоками капіталів за допомогою адміністративних важелів впливу, дієвість якого залежить від рівня розвиненості фінансової інфраструктури та ступеня інтеграції країни до глобального фінансового простору. Зокрема, фінансовий неопротекціонізм реалізується через:

– контроль за рухом капіталу, що передбачає, серед іншого, рестрикційні заходи щодо руху капіталу, які ґрунтуються на кількісних показниках (податки на ввезення капіталу (Бразилія) і вивезення капіталу (Малайзія); обмеження щодо невідповідності валют; встановлення мінімального строку перебування капіталу в країні; обмеження щодо кінцевого використання капіталу; вимоги щодо неоплачених резервів);

– застосування державних інтервенцій – націоналізації; ін'єкцій державного капіталу; надання особливого доступу до кредитів, гарантій чи ліквідності з метою впливу на обсяги кредитів, які банки надають іноземним (на відмінну від національних) клієнтам, або на їх ціну (відсоткові платежі);

– використання потенціалу глобальних банків, що мають необмежений доступ до зовнішніх ринків капіталу, у відповідь на національні шоки ліквідності частково елімінувати ефекти монетарної політики країн-партнерів через здатність перерозподіляти активи між своїм центральним офісом та іноземними відділеннями (наприклад, внаслідок зміни резервних вимог).

– фінансування неефективних банківських установ;

– зловживання феноменом домашнього заміщення (ФДЗ);

– обмеження купівлі офшорних активів (КНР, 2017).

– активне використання фінансових інновацій.

Контроль за рухом капіталу як інструмент фінансового неопротекціонізму є сукупністю регуляторних норм щодо потоків капіталу, які захищають від низки ризиків, пов'язаних з фінансовою інтеграцією. Головними ризиками є валютний ризик, ризик втечі капіталу, зниження фінансової стійкості, ризик зараження і

суверенний ризик. Економісти часто розрізняють контроль за імпортом і експортом капіталу. Більше того, заходи звичайно класифікуються як «основані на ціні» і «основані на кількості» (табл. 4.3). Прикладом основаних на кількості заходів є обмеження невідповідності валют, встановлення мінімального терміну перебування капіталу, обмежень щодо кінцевого використання капіталу. Багато з цих заходів використовувалися Китаєм й Індією. Прикладом основаних на ціні заходів є податки на ввезення (Бразилія) і вивезення (Малайзія) капіталу. Вимоги щодо несплачених резервів належать до обох категорій. З одного боку, це основані на ціні заходи контролю над ввезенням капіталу, але, з іншого боку, вони також встановлюють мінімальний термін перебування капіталу, який може діяти як оснований на кількості захід контролю над вивезенням капіталу.

Таблиця 4.3

Контроль за рухом капіталу як інструмент фінансового неопротекціонізму

Ввезення капіталу
Вимоги щодо несплачених резервів (частка ввезеного капіталу утримується на резервному рахунку центрального банку)
Податки на нові боргові потоки або на валютні деривативи
Податки або обмеження на чисті зобов’язання в іноземній валюті фінансових посередників
Обмеження щодо невідповідності валют
Обмеження щодо кінцевого використання капіталу: іноземні позики дозволяються лише для інвестицій і зовнішньої торгівлі
Обмеження щодо національних економічних агентів, які можуть брати іноземні кредити (наприклад, лише фірми, які мають чистий доход в іноземній валюті)
Обов’язкові дозволи для всіх або деяких операцій з капіталом
Вимоги щодо мінімального терміну перебування капіталу
Вивезення капіталу
Обов’язковий дозвіл національним економічним агентам інвестувати за кордон або тримати банківські рахунки в іноземній валюті
Обов’язкова вимога до національних економічних агентів звітувати про іноземні інвестиції та операції, здійснені з їх іноземним рахунком
Заборона або обмеження іноземних інвестицій у деякі галузі
Обмеження суми основного доходу або доходу на капітал, який іноземні інвестори можуть переказувати за кордон
Обмеження суми позик нерезидентів на національному ринку
Податки на ввезення капіталу

Джерело: укладено автором

Контроль найчастіше стосується боргу в національній та іноземній валюті, акціонерного капіталу і торгівлі іноземною валютою короткочасного характеру.

ПІІ часто вважаються менш нестабільними і викликають менше занепокоєння з точки зору макроекономічної стабільності. Обмеження на ввезення капіталу щодо валютного боргу може зменшити загальний обсяг таких запозичень і стимулювати триваліше й ефективне інвестування, а отже зменшити ризик. Податки на такі інвестиції знижують цінову різницю між довготерміновим і короткотерміновим боргом і відтак зменшують стимули для інвестування у більш короткотермінові облігації.[71]

Беручи до уваги нестабільну і проциклічну природу вільних потоків капіталу та їх дестабілізуючі ефекти, представники посткейнсіанства і постструктуралізму П. Девідсон [384], Х. Окампо [546] та І. Грабель [453] відстоювали систему постійного регулювання рахунку операцій з капіталом, яка не тільки регулює вивезення капіталу під час фінансових криз, а й ввезення капіталу під час економічного піднесення. Це може включати регулювання зовнішніх ризиків національних банків, регулювання доступності іноземної валюти національним банкам і резидентам приватного сектору, зменшення реальних відсоткових ставок за депозитами. Допомагаючи уникнути надмірних запозичень, така система може розглядатися як засіб впровадження валютних обмежень й обмежень на внутрішнє кредитування під час економічного піднесення і тому захищає від нестійкого зростання валютного курсу, а відтак від самого виникнення кризи.

На початку XXI ст. важливим економічним інструментом зовнішньої

---

[71] Кредитування зарубіжних урядів має дві суттєві особливості. По-перше, надання кредиту зарубіжному уряду завжди є політичним рішенням уряду країни-кредитора, навіть якщо технічно кредит надається приватною фінансовою установою. По-друге, існує проблема виплати кредиту. Держави, на відміну від приватних компаній, не можуть збанкрутувати. Одна з причин, чому цього не може статися, – теоретична можливість держави розплатитися за кредит своєю власністю (територією, корисними копалинами, озерами, горами і т. д.). У юридичному плані це означає, що теоретично держава завжди залишається платоспроможною. Інша причина полягає в тому, що, незважаючи на тяжке фінансово-економічне становище, держава-боржник зберігає свій політичний суверенітет, і змусити її заплатити юридично неможливо. Держава може оголосити мораторій на платежі за зовнішнім боргом, може навіть оголосити дефолт. Аргумент, згідно з яким держава повинна платити за кредитами з метою зберегти довіру інвесторів, щоб не позбавитись доступу до міжнародного кредитного ринку, також ненадійний. Дослідження цього питання показали, що «погана» кредитна історія держави не є непереборною перешкодою для її майбутніх запозичень. Держави, що оголошували дефолт, страждають від перебоїв у міжнародній торгівлі і оголошених проти них санкцій. Крім того, досить часто дефолт супроводжується внутрішньою політичною кризою, але незворотних критичних наслідків для держави не настає. Ці особливості кредитування зарубіжної держави створюють істотний політичний елемент у прийнятті рішень про таке кредитування. Політичне втручання в питання кредитування зарубіжних урядів набуває різних форм і здійснюється в різних контекстах.

політики стало регулювання доступу іноземних компаній до внутрішніх фінансових ринків країн за критеріями політичних уподобань держави. Найактивніше цю політику проводять США, хоча елементи подібних дій простежуються також у зовнішній політиці Великобританії та деяких європейських країн. Зміст політики регулювання доступу до внутрішніх фінансових ринків полягає у підтримці або забороні дій іноземної компанії стосовно залучення капіталу на внутрішньому ринку шляхом розміщення її цінних паперів. Така політика може передбачати перешкоджання IPO, лістингу компанії на біржі, заборону на продаж на національному фінансовому ринку акцій, облігацій або фінансових деривативів компанії.

Країни використовують різні механізми для перешкоджання доступу «поганих» компаній до національного фінансового ринку. У США, наприклад, будь-яка компанія, що залучає гроші американських інвесторів, згідно з вимогою регулятора, зобов’язана розкривати перед інвесторами повну інформацію про ризики, пов’язані з інвестиціями в її діяльність. У 1970–1980-х рр. поняття «матеріальні ризики, пов’язані з інвестиціями», було розширено і стало включати ризики, пов’язані з релігійними та екологічними факторами, а також із профспілками. Однак незабаром це поняття почали трактувати ще ширше: до нього було включено політичний ризик санкцій з боку американського уряду в результаті політично неправомірної поведінки компаній. Механізм побудований на такій логіці: якщо іноземна компанія діє всупереч національним інтересам США, вона може стати об’єктом санкцій з боку американського уряду, що, в свою чергу, спричинить втрату грошей американськими інвесторами, які вклали інвестиції в цю компанію. Отже, інвестори повинні бути попереджені про можливі ризики (розкриття інформації компанією), а компанія повинна нести відповідальність за ту інформацію, яку вона публікує або приховує.

Ще один механізм регулювання доступу іноземних компаній на американський фінансовий ринок було створено у 2004 р. у вигляді Офісу глобальних ризиків безпеки (Office of Global Security Risk) в рамках Комісії з

цінних паперів. Цей Офіс визначає список іноземних компаній, чия діяльність підвищує «глобальні ризики безпеки» і відтак збільшує матеріальні ризики інвесторів. Компанії, зареєстровані на американських біржах, зобов'язані повідомляти інвесторам, чи працюють вони в країнах, які включені Держдепартаментом США до списку країн, що підтримують міжнародний тероризм [17]. Формально така вимога пояснюється загрозою репутації та вартості акцій компанії, яку створює її робота в країнах з підвищеним ризиком.

В результаті запровадження США заходів регуляторного і фінансового неопротекціонізму після кризи Єврозони в останньому кварталі 2011 р. відбулася втеча капіталу до «безпечніших» ринків США. Одним із ключових механізмів, що спрямував ці потоки, були операції керрі-трейд (carry trade – короткочасні спекуляції). Зростання ліквідності стимулювало зайняття інвесторами короткої позиції за доларом і довгої позиції за валютами країн з найвищими відсотковими ставками й очікуваним підвищенням валютного курсу. Використовуючи значний леверидж, інвестори отримали вигоду і від різниці у відсоткових ставках, і від змін валютного курсу. Багато країн запровадили контроль за рухом капіталу з метою зменшення негативного впливу нестабільності міжнародних потоків капіталу.

Важливим економічним інструментом зовнішньої політики є регулювання доступу державних інвестиційних фондів до внутрішнього ринку капіталів. У другій половині 2000-х років, завдяки стрімкому зростанню цін на енергоносії та продовженню зростання економік КНР та інших країн Азії, багато держав сформували державні інвестиційні фонди, або суверенні фонди (Sovereign Wealth Funds). Мета формування подібних фондів полягає як у стерилізації надлишкової грошової маси, яку не може поглинути економіка цих країн, так і в забезпеченні матеріальної бази для зростання добробуту населення. Перші суверенні фонди з'явилися в нафтовидобувних країнах Перської затоки в 1960-х роках і в перші десятиліття вкладали свої кошти в основному в американські державні цінні папери та американські банки в якості депозитів. Пізніше, в 1970-1990-х роках, на ринок стали виходити інвестиційні фонди зі Східної Азії, і

суверенні фонди розширили сферу своїх інтересів на покупку пакетів акцій провідних компаній світу. В кінці 2007 р. через іпотечну кризу, що вибухнула в США, багато американських та європейських банків потрапили в скрутне становище, поставши перед необхідністю списувати величезні суми на «погані» борги. Управляючі суверенних фондів усього світу побачили в цьому гарну можливість інвестування вільних коштів своїх фондів і почали активно скуповувати пакети акцій найбільших банків.

Уряди західних країн почали проявляти стурбованість впливом фінансової агресії іноземних державних фондів на національну безпеку і ступенем впливу іноземних держав на національну економіку в результаті реалізації подібних угод. Особливе занепокоєння у західних політиків викликала природа інвестиційних фондів: на відміну від приватних інвесторів, суверенні фонди контролюються іноземними державами і, отже, можуть бути провідниками їх політики. Першим на ситуацію, що склалася, відреагувало керівництво Австралії. Частка іноземного капіталу в ключових галузях австралійської економіки вже досить велика: сінгапурські фонди вклали близько 20 млрд. дол. США в електроенергетику і зв'язок, китайські фонди активно скуповують акції найбільших австралійських банків National Australia Bank, Australia and New Zealand Banking Group and Common wealth Bank of Australia. У якості практичних кроків для забезпечення національних інтересів Австралії при інвестуванні з боку іноземних суверенних фондів міністр фінансів В. Свон ще в лютому 2008 р. сформулював шість умов, які повинні виконуватися іноземними інвесторами: 1) забезпечення незалежності інвестиційного фонду від уряду країни його розташування, включаючи питання управління і фінансування; 2) дотримання високих стандартів корпоративного управління; 3) дотримання правил конкуренції, тобто заборона на монополізацію секторів ринку; 4) відсутність впливу на податкові збори австралійського уряду; 5) відсутність протиріччя інтересам національної безпеки Австралії; 6) сприяння розвитку економіки країни [582].

Рада директорів МВФ наприкінці березня 2008 р. також розглянула доповідь про перспективи діяльності суверенних фондів, яка повинна була стати

початком великого політичного процесу в ЄС і США щодо врегулювання діяльності подібних фондів. Доповідь було представлено на конференції ОЕСР, і за результатами її розгляду ОЕСР сформулювала рекомендації держструктурам країн – членів ОЕСР, МВФ і ЄС для політичних переговорів з країнами – власниками суверенних фондів. США не стали чекати результатів довгих переговорів у рамках ОЕСР і підписали з керуючими фондами з ОАЕ та Сінгапуру політичну угоду: фонди погоджуються на розкриття інформації за зразком інвестиційних фондів США і декларують відсутність «геополітичних цілей». США поширили на суверенні фонди правила розкриття інформації, прийняті для приватних інвестиційних фондів. Ці правила набагато жорсткіші, ніж рекомендовані ОЕСР [547].

Проведений аналіз доводить, що контроль за рухом капіталу або, як його починають називати ті, хто хоче позбавити це поняття відтінку засудження, – регулювання рахунку операцій з капіталом, – може бути виправданий як спосіб протидії циклам піднесення і кризи, збереження незалежності грошово-кредитної політики і підтримки валютного курсу й фінансової стабільності. Контроль розглядається як засіб реалізації цих цілей структуралістами і кейнсіанцями, а також науковцями, що розробляють свої теорії на основі досягнень неокласиків. Слід зазначити, що в останніх неокласичних дослідженнях цієї теми контроль названо не класичними протекціоністськими заходами, а «коригуючими» заходами, що підвищують ефективність функціонування світового ринку капіталів. Отже здатність ринку до саморегулювання ставиться під сумнів, а заходи, що вживаються урядами, визнаються як такі, що допомагають боротися з ринковими імперфекціями, а не призводять до ринкових викривлень, що повністю відповідає запропонованому нами концепту «неопротекціонізму». Відтак ефективність інструментів фінансового неопротекціонізму, адаптованого на рівні національних економік, вимірюватиметься ступенем внеску останніх у стабілізацію світового ринку капіталу і більш широкому сенсі – у встановленні нової рівноваги в глобальному масштабі. В разі ж зростання дестабілізуючих процесів на світовому ринку

капіталів слід констатувати руйнівний характер неопротекціонізму, який на етапі фінансової глобалізації загострить процеси інфікування національних економічних систем інтегрованих країн через канали капіталів, торгівлі та інформації.

Проявом фінансового неопротекціонізму як інструменту політики економічного націоналізму стає феномен домашнього заміщення, який спростовує уявлення про взаємозв'язок між зняттям обмежень на рух капіталу та диверсифікацією інвестиційних портфелів. Міжнародна практика свідчить, що інвестори віддають перевагу фінансовим інструментам національного походження навіть тоді, коли співвідношення між показниками доходності та ризику не на їх користь. Внаслідок деформації інвестиційних інтенцій не відбувається очікуване врівноваження відсоткових ставок. Виявилось, що у складі американських портфелів акцій національні цінні папери становлять 94%. Японські інвестори тримають 98% своїх коштів у японських акціях. Водночас французькі, німецькі та канадські інвестори вклали в японські та американські акції не більше 1 % своїх капіталів. Настільки серйозний дисбаланс в алокації фінансових ресурсів повністю суперечить концепції міжнародної диверсифікації портфелів. Основними факторами, що свідчать на користь «ефекту домашнього зміщення» є такі:

– Очікування про майбутні прибутки інвесторів на їх внутрішніх ринках часто розглядаються як ключовий фактор, який заохочує інвесторів до домашніх ринків.

– Інвестори схильні обирати політику так званих «відомих країн». Внутрішні ринки є відомими для інвесторів, вони також більше усвідомлюють практику корпоративного управління своїх країн. Отже, вони можуть свідомо уникнути країн із сумнівними стандартами корпоративного управління, таких як Японія, Індія та Китай, що значно спотворює уявлення про переваги лібералізації потоків капіталу.

– Інвестори, як правило, ризикують, вкладаючи кошти в іноземні ринки через валютні коливання. Коливання валютних курсів зазвичай спричиняють

волатильність міжнародних акцій. Тому частіше інвестори обирають вітчизняні акції, ніж міжнародні [648]. Дослідження Vanguard, присвячене інвестуванню у внутрішню економіку, виявило, що [468]:

1. Австралійські акції становили лише 2,4 % світового ринку акцій у грудні 2014 р., проте 66,5% австралійських інвестиційних портфелів складали австралійські акції.

2. Канадські акції склали 3,4 % на світовому ринку акцій, проте канадські інвестиційні портфелі на 59 % складалися з канадських акцій.

3. Японські акції склали 7,2 % світового ринку акцій, проте японські інвестиційні портфелі на 55,2 % складалися з японських акцій.

4. Акції Великобританії становили 7,2 % світового ринку акцій, проте британські інвестиційні портфелі на 26,3 % складалися з акцій Великобританії.

5. Американські акції склали 50,9 % світового ринку акцій, проте американські інвестиційні портфелі на 79,1 % складалися з американських акцій.

Дієвість фінансового неопротекціонізму залежить від ступеня використання потенціалу розвинених фінансових ринків як ключового компонента монетарного трансмісійного механізму. Так, С. Краузе та Ф. Ріоджа [496], які досліджували залежність між розвитком фінансових ринків та ефективністю монетарної політики, дійшли висновку, що чим більш розвинуті фінансові ринки, тим більш ефективною є монетарна політика. Фінансова система є ключовим компонентом монетарного трансмісійного механізму. Використовуючи інформацію щодо 37 країн, як розвинутих, так і тих, що розвиваються, вчені виявили, що вплив монетарної політики збільшується, якщо країна має більш розвинені фінансові ринки незалежно від рівня її розвитку. Крім того, в роботі стверджується, що розвинені фінансові ринки дозволяють більш ефективно досягати стабілізації в короткостроковому періоді завдяки використанню монетарних інструментів. Така залежність пояснюється тим, що розвинений фінансовий ринок не тільки розширює інструментарій монетарної політики, а й збільшує передаточну силу окремих елементів самого ринку. Так, для подолання кризових явищ регулятор може співпрацювати із суб’єктами

фінансових ринків (наприклад, під час фінансової кризи 2008 року ФРС співпрацювала з інвестиційними банками з метою стабілізації становища). Важливим при цьому є врахування впливу асиметрії інформації, яка безпосередньо пов'язана з тим, яку політику обирає центральний банк при реагуванні на зовнішній шок – пасивну чи активну.

Метою дослідження А. К. Роуза та Т. Віеладека було з'ясування впливу державних інтервенцій, наприклад націоналізації, на обсяги кредитів, які банки надають іноземним (на відмінну від національних) клієнтам, або на їх ціну (відсоткові платежі) [594]. Автори визнають неоднозначність даних стосовно фінансового протекціонізму: наприклад, у листопаді 2008 р. Commerzbank мав отримати ін'єкцію державного капіталу у розмірі 8,2 млрд євро на умовах, що він надасть Mittelstand кредит у розмірі 2,5 млрд євро. Втім, слід визнати, що одиничні випадки не можуть використовуватися в якості емпіричних доказів. Для того, щоб провести емпіричне дослідження фінансового протекціонізму за визначенням А. К. Роуза та Т. Віеладека, потрібні дані про надання кредитів іноземним та національним клієнтам на рівні індивідуальних банків, деякі з яких були об'єктом державних інтервенцій впродовж досліджуваного періоду.

Автори проводили дослідження на сукупності щоквартальних даних Відділу монетарної та фінансової статистики Банку Англії про діяльність усіх банків у Сполученому Королівстві за період від третього кварталу 1997 р. до першого кварталу 2010 р. [594]. Завдяки тому, що Лондон є глобальним фінансовим центром, ці дані надають інформацію як про власне британські банки, так і про філіали іноземних банків. А. К. Роуз та Т. Віеладек ретельно дослідили діяльність 150 банків, сконцентрувавши свій дослідницький ракурс на трьох типах державних інтервенцій: націоналізації; ін'єкціях державного капіталу; наданні незвичайного доступу до кредитів, гарантій чи ліквідності. Рис. 4.2 яскраво демонструє більш масштабне зменшення кредиторами обсягів транскордонної діяльності, ніж національної. Втім, останнє, на нашу думку, не є індикатором фінансового протекціонізму, адже привід для його діагностування

виникне лише за наявності ситуації, за якої державні кредитори більшою мірою зменшують обсяги своєї транскордонної діяльності порівняно з приватними кредиторами.

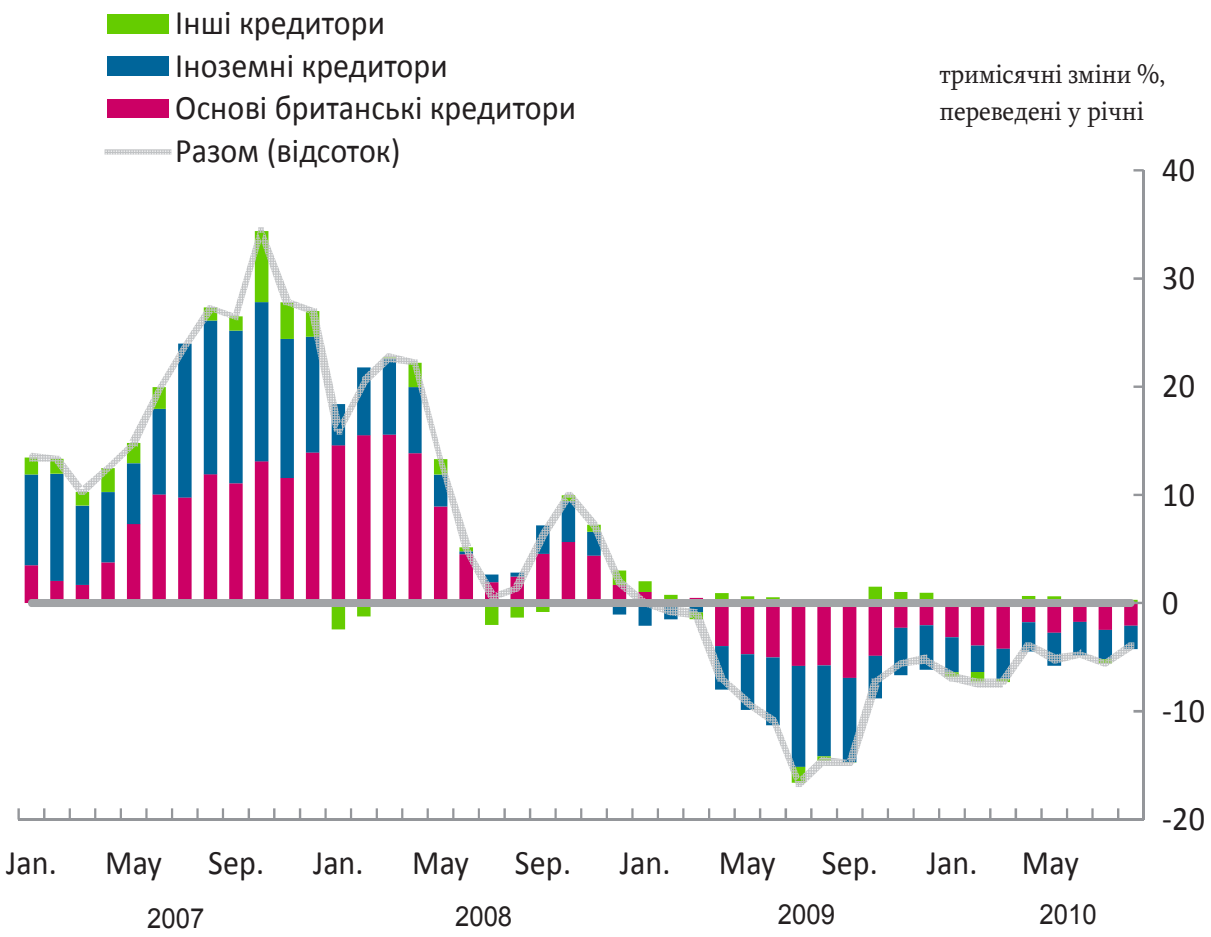

Рис. 4.2. Зростання кредитних зобов'язань британських підприємств за джерелами

Джерело: [594]

А. К. Роуз та Т. Віеладек зосередилися на дослідженні націоналізації як інструменту фінансового протекціонізму, оскільки достовірно оцінити ступінь впливу держави на діяльність банку в результаті інших двох типів інтервенцій – ін'єкцій державного капіталу чи наданні незвичайного доступу до кредитів, гарантій чи ліквідності – вкрай проблематично. Запропонована авторами сукупність даних охоплювала інформацію про 361 банки, 38 з яких були британськими.

Отримані дані були проаналізовані за допомогою панельної регресії[72]:

$$Dom_{i,t} / (Dom_{i,t} + For_{i,t}) = \alpha_i + \beta_t + \gamma Nat_{i,t} + \gamma_{UK} Nat_{UK,i,t} + \theta LL_{i,t} + \theta_{UK} LL_{UK,i,t} + \zeta Cap_{i,t} + \zeta_{UK} Cap_{UK,i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.5)$$

де: $Dom_{i,t}$ – кредитування національних (британських) клієнтів банком i в момент t;
$For_{i,t}$ – кредитування іноземних клієнтів банком i в момент t;
α_i – набір специфічних для банку фіксованих ефектів;
β_t – набір специфічних часових фіксованих ефектів;
$Nat_{i,t}$ – булева змінна, яка набуває значення 1, коли британський банк i націоналізовано до або в момент t, -1, коли іноземний банк націоналізовано до або в момент t, а інакше 0;
$Nat_{UK,i,t}$ – булева змінна, яка набуває значення 1, коли британський банк i націоналізовано до або в момент t, а інакше 0;
$LL_{i,t}$ ($LL_{UK,i,t}$) та $Cap_{i,t}$ ($CAP_{UK,i,t}$) – аналогічні до $Nat_{i,t}$ ($Nat_{UK,i,t}$) булеві змінні для банків, які отримують доступ до незвичайної ліквідності чи кредитних гарантій (LL) або отримують ін'єкції державного капіталу (Cap);
$\varepsilon_{i,t}$ – залишок;
γ, γ_{UK}, θ, θ_{UK}, ζ, ζ_{UK} – коефіцієнти.

Мета побудованої регресії полягала в оцінюванні значення коефіцієнтів, що дають кількісні виміри впливу державного втручання на кредитний мікс. Під кредитним міксом А. К. Роуз та Т. Вієладек мають на увазі співвідношення між кредитами, виданими британським громадянам та громадянам інших країн, у портфелі банку [594]. Якщо у портфелі іноземного банку після державного втручання падає частка виданих британцям кредитів, тоді є привід діагностувати фінансовий протекціонізм. В результаті аналізу декількох альтернативних специфікацій моделі[73] було отримано показники фінансового протекціонізму, наведені у табл. 4.4. За результатами першого моделювання ми отримуємо

---

[72] Найрепрезентативнішими коефіцієнтами виявились коефіцієнти γ та γ_{UK}, які, відповідно, дають кількісну оцінку перманентного впливу націоналізації на кредитні мікси іноземних та британських банків. Оскільки очікується, що державні інтервенції в британські банки матимуть зворотній вплив (збільшення частки кредитування британських клієнтів) у порівнянні з державними інтервенціями в іноземні банки (зменшення частки кредитування британських клієнтів), змінні у цій моделі будуються симетрично і в такий спосіб, щоб γ набувала додатного значення за наявності фінансового протекціонізму. Це означає, що, наприклад, додатне γ свідчитиме про зменшення частки кредитування британських клієнтів у кредитному міксі, а від'ємне γ – навпаки. Симетричність означає, що для оцінювання ефекту націоналізації на кредитний мікс британських банків, до γ потрібно додати γ_{UK}. В аналогічний спосіб будуються й інші коефіцієнти.

[73] Метою цього є введення додаткових пояснювальних змінних, щоб пояснювальні змінні із базової специфікації точніше відтворили досліджувані ефекти. У цій моделі перша специфікація є базовою. У другій специфікації змінні $LL_{i,t}$ та $Cap_{i,t}$ більше не будуються симетрично. У третій специфікації до другої специфікації вводиться націоналізація як додаткова пояснювальна змінна. Четверта специфікація є такою самою, як і друга, але до сукупності даних включаються лише банки зі схожими за обсягом кредитними портфелями.

підтвердження того факту, що націоналізація суттєво впливає на кредитний мікс. Так, іноземні банки скорочують частку кредитів британським клієнтам від 10,9 % до 11, 2 %. Оскільки частка кредитів британським клієнтам у кредитному міксі в середньому становить 32 % (нижче для іноземних банків), цей ефект також є суттєвим з економічної точки зору – іноземні банки зменшують кредитування британських клієнтів більш ніж на третину. Станом на перший квартал 2010 р. частка націоналізованих банків у загальному обсязі кредитування становила трохи більше 15%, що є іншим підтвердженням економічної значущості цього ефекту.

Таблиця 4.4

Результати емпіричного дослідження впливу державних інтервенцій на кредитний мікс, виконаного А. К. Роузом та Т. Віеладеком

	Націоналізація		Ін'єкції державного капіталу		Незвичайні кредити / ліквідність	
	Іноземні (γ)	Британські (γ_{UK})	Іноземні (θ)	Британські (θ_{UK})	Іноземні (ζ)	Британські (ζ_{UK})
Специфікація 1	10,9 %	-10,5 %	-1,2 %	(-1,0 %)	(1,9 %)	(1,8 %)
Специфікація 2	10,9 %	-10,4 %	-1,3 %		2,8 %	
Специфікація 3	10,9 %	-10,4 %	-1,3 %		2,8 %	
Специфікація 4	11,2 %	-9,2 %	(-0,6 %)		4,5 %	

Примітка: в дужках позначено статистично незначущі результати.

Джерело: [594]

Стосовно географічного розподілу фінансового протекціонізму автори зазначають, що у вибірці немає жодної країни, яка була б головним рушієм цього ефекту. Втім слід зазначити, що коефіцієнт γ_{UK} майже ідентичний коефіцієнту γ за величиною, але має протилежний знак; тобто британська націоналізація ($\gamma_{UK}+\gamma$) не мала статистично чи економічно значущого впливу на кредитний мікс британських банків. Виявлення свідчень про існування фінансового протекціонізму внаслідок націоналізації іноземних банків є найважливішим результатом цього дослідження, особливо в контексті того, що аналогічні ефекти

не простежуються у Сполученому Королівстві[74].

Аналіз впливу фінансового протекціонізму на відсоткові ставки свідчить, що за умови існування досконалої конкуренції у банківському секторі банки не можуть впливати на ціну виданих кредитів, тобто на відсоткові ставки. Але за умови недосконалої конкуренції банки можуть стягувати відсоткові платежі, які перевищують ціну капіталу для банків. Прикметно, що емпіричні дослідження британського ринку банківських кредитів вказують на відсутність на ньому досконалої конкуренції. Так, якщо банки практикують фінансовий протекціонізм шляхом адаптації стратегій націоналізації, можна очікувати, що іноземні банки підвищать відсоткові платежі за користування кредитами для британських клієнтів. Емпірична модель[75] для дослідження впливу державних інтервенцій на відсоткові ставки за кредитами на базі даних від 35 найбільших банків, які працювали на ринку Сполученого Королівства у період від першого кварталу 2004 р. до першого кварталу 2010 р., передбачає аналіз відсоткових ставок за новими кредитами приватним нефінансовим корпораціям з терміном менше одного року з огляду на те, що саме цей сектор охоплює найбільшу частку банківського кредитування та є найчутливішим.

Основним результатом моделі є виявлення того, що іноземні банки внаслідок націоналізації підвищують відсоткові ставки за кредитами, виданими британським компаніям та домогосподарствам, на 70–86 базисних пунктів. Але британські банки не знижують відсоткові ставки за кредитами, виданими британським компаніям та домогосподарствам. Інші ефекти є статистично незначущими чи досить малими за величиною. Автори стверджують, що такі результати є сумісними з дослідженням впливу фінансового протекціонізму та

---

[74] Інші типи державних інтервенцій також мають вплив на кредитний мікс. Ін'єкції державного капіталу несподівано призводять до малого (1,2–1,3%), але статистично значущого збільшення частки кредитів, виданих британським клієнтам, у портфелях іноземних банків. Надання доступу до незвичайних кредитів або ліквідності, з іншого боку, мають схожий до націоналізації вплив на кредитний мікс іноземних банків, але значно менший за величиною (2,8–4,5%). Обидва ці ефекти є статистично незначущими для британських банків.

[75] Для моделювання А.К. Роуз та Т. Віеладек використовують п'ять специфікацій. Перша специфікація є базовою і не включає додаткових пояснювальних змінних. У другій специфікації в якості змінної, що пояснюється, береться ефективна відсоткова ставка за кредитами для домогосподарств та індивідуальними довірчими кредитами з терміном менше одного року. У третій специфікації до базової специфікації додається логарифм активів банку як додаткова пояснювальна змінна. У четвертій специфікації до базової специфікації додається загальний обсяг виданих банком кредитів як додаткова пояснювальна змінна. У п'ятій специфікації з базової специфікації вилучаються спостереження, які відхиляються від середнього більш як на дві стандартні похибки.

обсягів виданих кредитів, результати якого наведено вище. Проте вони застерігають, що через обмеженість сукупності даних це дослідження не враховує відсоткові ставки, за якими британські банки кредитують іноземні компанії та домогосподарства, та відсоткові ставки, за якими іноземні банки кредитують свої національні компанії та домогосподарства. Щоб підтвердити результати свого дослідження, автори використовують іншу сукупність даних, яка включає іпотечні кредити. Як зазначають А. К. Роуз та Т. Віеладек, оскільки ринок нерухомості є дуже політизованим, він є ідеальним місцем, щоб розпочати пошук свідчень про існування фінансового протекціонізму.

Управління з фінансового регулювання та нагляду Сполученого Королівства (FSA) має базу даних на рівні окремих транзакцій для споживчих фінансових продуктів починаючи з квітня 2005 р. Серед інших, вона містить дані про видані іпотечні кредити. Всі фінансові інститути в Сполученому Королівства зобов'язанні звітувати FSA щоквартально щодо наданих іпотечних кредитів. Вибірка, отримана авторами з цієї бази даних, охоплює 8,5 млн транзакцій з іпотечними кредитами за період від другого кварталу 2005 р. до першого кварталу 2010 р. Сукупність даних є панельною та включає інформацію за окремими клієнтами та іпотечними кредитами, що дозволяє врахувати різницю у видачі іпотечних кредитів в залежності від характеристик клієнтів.

Як зазначають автори, найважливішим результатом цих двох моделей є підтвердження раніше виявлених проявів фінансового неопротекціонізму. Єдиним типом державної інтервенції, яка має значний вплив на обсяги виданих іпотечних кредитів, є націоналізація іноземних банків. Вона зменшує обсяги іпотечних кредитів, виданих іноземними банками британським клієнтам, на 99–116% відносно доходів клієнтів (це приблизно на одну четверту менше, ніж звичайне відношення обсягу виданих іпотечних кредитів до доходів клієнтів). Якщо розглядати обсяги виданих іпотечних кредитів відносно вартості нерухомості, націоналізація іноземних банків призводить до зменшення цього показника на 15–19%. Ефекти інших інтервенцій є дуже малими або статистично незначущими. Отже, встановлено обернену залежність між націоналізацією

іноземних банків та обсягами іпотечних кредитів, виданих ними британським клієнтам, що підтверджує існування фінансового протекціонізму.

Серед іншого, іноземні банки, що були націоналізовані, зменшили частку кредитів британським клієнтам на приблизно 11 %; а також підняли відсоткові ставки за кредитами, виданими британським клієнтам, на 0,7 % та зменшили обсяги виданих британським клієнтам іпотечних кредитів на приблизно 100 % відносно їхніх доходів та приблизно на 16 % відносно вартості їхньої нерухомості. Втім, фінансовий протекціонізм не є універсальним явищем. Немає доказів того, що британські банки після державних інтервенцій змінювали діяльність більшою мірою, ніж їх іноземні аналоги, а якщо така тенденція існує, вона не відображена у дослідженій сукупності даних. Ключовим висновком дослідження А. К. Роуза та Т. Віеладека є те, що поведінка іноземних банків на ринку Сполученого Королівства відповідає визначенню фінансового неопротекціонізму.

Враховуючи, що А. К. Роуз і Т. Віеладик під фінансовим неопротекціонізмом розуміли зміну вподобань національних фінансових інститутів внаслідок державної політики, яка призводить до дискримінації ними іноземних домогосподарств та/або підприємств, можна стверджувати, що викривлення кредитного механізму трансмісії монетарної політики може призводити до сповзання у ненавмисний монетарний і фінансовий неопротекціонізм. Якщо, наприклад, ФРС США проводить політику дорогих грошей, внаслідок якої іноземні відділення глобальних банків США переказуватимуть ліквідні активи до своїх центральних офісів у США для ізоляції себе від ефектів такої монетарної політики, тоді ці іноземні відділення скорочуватимуть масштаби кредитної діяльності за кордоном. Цей ефект є аналогічним до ефекту зменшення обсягів кредитів, виданих британцям іноземними банками внаслідок їх націоналізації, хоча він має зовсім інші корені. Тож враховуючи, що монетарна політика є складовою державної політики, окреслене вище відповідатиме визначенню фінансового неопротекціонізму за визначенням А. К. Роуза і Т. Віеладика, хоча при проведенні монетарної політики

фінансовий неопротекціонізм буде не навмисним результатом, а, скоріше, неочікуваним побічним ефектом, оскільки монетарна політика зазвичай не переслідує протекціоністських цілей. Саме це дозволяє нам інтерпретувати окреслений випадок як поєднання монетарного і фінансового неопротекціонізму. Водночас справедливим є спостереження, що сучасний етап фінансової глобалізації характеризується втратою монетарною політикою провідних ролей у стабілізації рівня виробництва, втім зросла її важливість у встановленні цінової стабільності.

Відтак окреме місце посідає **монетарний неопротекціонізм**, під яким ми пропонуємо розуміти *інструмент нетрадиційної монетарної політики як форми антициклічної політики, покликаної попередити негативні наслідки кризових процесів у фінансовому секторі та здійснити стимулювальний вплив на відновлення потенціалу зростання реальної економіки*. Монетарний неопротекціонізм є інструментом регулювання «дилеми несумісної трійці» і передбачає встановлення компромісу між проведенням незалежної монетарної політики, контролем обмінного курсу, підтриманням відкритості капітального рахунку, а також управлінням потоками капіталів.

Проявом монетарного неопротекціонізму є р***еалізація політики кількісного пом'якшення*** (до цього заходу вдавались США, ЄС, Японія). Кількісне послаблення сприяє знеціненню валюти країни двома шляхами: по-перше, воно впливає на очікування спекулянтів щодо можливості падіння вартості валюти; по-друге, значне збільшення пропозиції національної валюти призводить до зниження внутрішньої відсоткової ставки в порівнянні з відсотковими ставками країн, де кількісне послаблення не застосовується. Це спричиняє зростання обсягів капіталу в девальвованій валюті, що переміщується до країн із вищими відсотковими ставками, для збільшення вигоди від інвестування і торгівлі, що призводить до подорожчання валюти цих країн. Отже, експорт країни-одержувача капіталу буде підірвано внаслідок зростання її валютного курсу, а зростання імпорту з країни, що здійснила кількісне послаблення, спричинить порушення торговельного балансу на користь

ініціатора кількісного послаблення.

Інструментом реалізації монетарного неопротекціонізму є маніпулювання політикою процентної ставки, в т. ч. шляхом встановлення негативної відсоткової ставки, покликане забезпечити додаткові стимули для внутрішнього виробника та/або полегшити умови фінансування, необхідні для підтримки сукупного попиту та цінової стабільності. Втім, слід зазначити, що існують обмеження на період дії від'ємних відсоткових ставок та встановлення їхньої максимальної нижньої межі[76] [676]. Негативні реальні відсоткові ставки зустрічаються як в розвинених країнах, так і країнах, що розвиваються, в умовах, коли темпи інфляції перевищують рівень номінальних відсоткових ставок. Впродовж десятиріч відбувалося зниження реальних відсоткових ставок, спричинене такими фундаментальними структурними факторами як старіння населення та активна участь у світовій економіці Китаю, який мав надлишок заощаджень. Якісно новим явищем для світової економіки є саме від'ємні

[76] Тривалий час панувала думка, що ЦБ не можуть опустити відсоткові ставки нижче нуля. Тоді комерційні банки змушені були б переглянути власні депозитні ставки у бік зниження. Це призвело б до масштабного вилучення коштів з банківської системи суб'єктами господарювання. Однак політика від'ємних відсоткових ставок не позбавлена змісту. В умовах, коли комерційні банки несуть витрати при утриманні надлишкової ліквідності на рахунках в ЦБ, з'являється стимул надавати більше коштів у кредит суб'єктам господарювання, які, в свою чергу, більше споживатимуть та більше інвестуватимуть у нові виробничі потужності. Зростатиме економіка і зменшуватимуться ризики дефляції. Від'ємні відсоткові ставки покликані стимулювати приватний сектор витрачати більше, підвищувати сукупні витрати, полегшувати доступ до фінансових ресурсів та забезпечувати цінову стабільність. У випадку малих економік від'ємні відсоткові ставки можуть також застосовуватися для попередження притоку капіталу та зростання вартості національної валюти [676]. Загалом, оскільки від'ємні відсоткові ставки покликані стимулювати внутрішній сукупний попит, банки можуть отримати додаткові вигоди від підвищення кредитної якості, зменшення кількості безнадійних кредитів, зростання попиту на кредитні ресурси, а також додаткові капітальні доходи на активи, які вони утримують на балансах. Вочевидь, для банків, не здатних генерувати більше доходів завдяки розширенню обсягів кредитування або стягненню додаткових комісій з вкладників, від'ємні відсоткові ставки можуть загрожувати зниженням прибутковості [480, С. 19]. Хоча практика застосування від'ємних відсоткових ставок поки що є доволі обмеженою, емпіричний досвід вказує на те, що застосування від'ємних відсоткових ставок сприяло формуванню додаткових монетарних стимулів і мало загальний позитивний ефект для покращення кредитних умов та підтримки сукупного попиту. Від'ємні відсоткові ставки допомогли знизити вартість залучення фінансування для банків та підвищити вартість активів на балансах банків. На додаток до цього, від'ємні відсоткові ставки суттєво зміцнили сигнальний ефект монетарної політики Європейського центрального банку. В деяких країнах також відбулося зниження ставок за кредитами для суб'єктів господарювання, що дозволило частково розширити кредитування та пожвавити економічне зростання. Побоювання щодо скорочення прибутковості банків поки що у більшості не справдились. Однак варто зазначити, що хоча м'яка монетарна політика вкрай необхідна для стимулювання економічного зростання та попередження дефляції, існують обмеження щодо тривалості дії та рівня від'ємних відсоткових ставок. Подальше скорочення відсоткової ставки може послабити механізм монетарної трансмісії, оскільки кредитні ставки знижуватимуться повільно, а депозити вилучатимуться і зростатиме обіг готівки. Скорочення прибутковості банків може перешкодити бажаному розширенню кредитування і відтак поставити під сумнів успішність проведення м'якої монетарної політики. В перспективі пом'якшення монетарної політики має відбуватися переважно за рахунок програм кредитного пом'якшення (зокрема розширення програм придбання активів). Монетарна політика має бути складовою поміркованої та збалансованої стратегії, що має також передбачати проведення комплексних структурних реформ, стимулюючої фіскальної політики та пруденційної політики, яка б забезпечила міцність та стійкість фінансового сектору [370].

номінальні відсоткові ставки, які встановлюються на кошти комерційних банків або ту їх частину, що зберігається на рахунках в центральних банках.

Монетарний неопротекціонізм трансформує механізм монетарної трансмісії. Емпіричні дослідження вказують на суттєві відмінності між країнами у реакції різних фінансових посередників на зміни в монетарній політиці. Пояснюються вони, в першу чергу, відмінностями у структурі фінансових секторів та різновидах фінансових посередників на ринках різних країн. На рис. 4.3 наведено залежність між механізмом монетарної трансмісії і розміром небанківського сектору для розвинених країн та країн, що розвиваються: чим більше небанківський сектор, тим більша реакція на зміни в монетарній політиці.

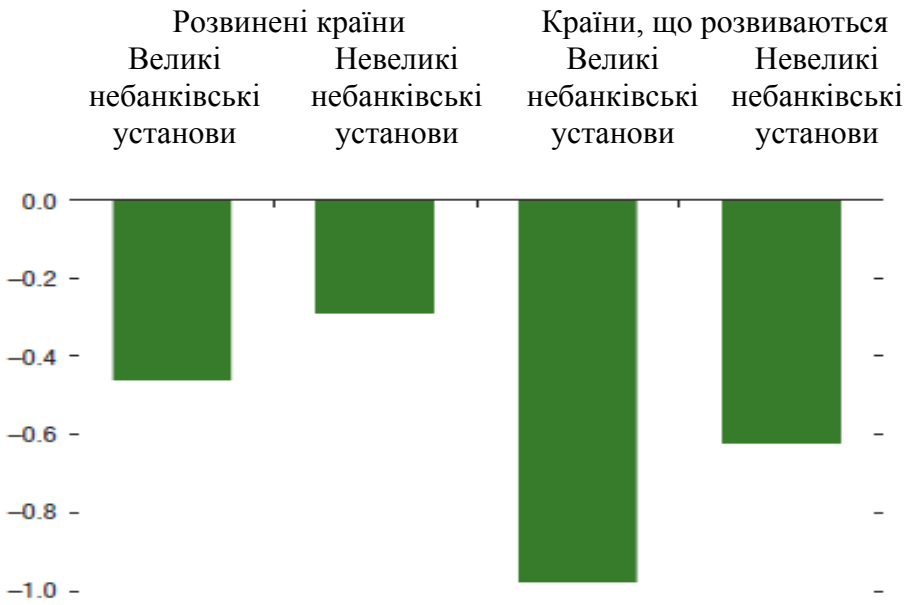

Рис. 4.3. Залежність між механізмом монетарної трансмісії і розміром небанківського сектору

Джерело: [449, с. 59]

Очевидно, що зростання масштабів небанківського фінансового сектору по всьому світу матиме суттєві наслідки для монетарної політики (див. Табл. АБ.1 Дод. АБ). І хоча не можна з точністю спрогнозувати вплив на силу механізму монетарної трансмісії та тривалість часового лагу між часом прийняття рішень та ринковою реакцією, ЦБ доведеться модифікувати монетарну політику,

відстежувати поведінку небанківських фінансових установ, а також відслідковувати структуру балансів фінансових посередників, а не лише динаміку традиційних грошових агрегатів для прийняття рішень. Для цього необхідно вже зараз заповнити прогалини у збиранні інформації про небанківські фінансові установи. Відсутність вичерпної інформації загрожує формуванням неповних даних щодо обсягів кредитних ресурсів у економіці та темпів їх зростання, що, в свою чергу, може перешкоджати виробленню належної монетарної та пруденційної політики [449, с. 67].

Більше того, з огляду на стан сучасної економіки ЦБ при визначенні монетарної політики повинні керуватися не лише цілями досягнення цінової стабільності, а й забезпеченням фінансової стабільності. Незважаючи на існування тісного взаємозв'язку між кількісним пом'якшенням та ризиками фінансової стабільності, ФРС, наприклад, неохоче визнає його. Ще у своїй промові у 2014 р. Голова ФРС Дж. Йєллен чітко зазначила, що *напрямок і заходи монетарної політики визначатимуться лише двома законодавчо встановленими цілями: досягнення максимальної зайнятості та цінової стабільності, а забезпечення фінансової стабільності – це завдання макропруденційної політики та уряду*. Водночас не зрозуміло, яким має бути характер заходів макропруденційної політики.

Трансформація механізму монетарної трансмісії як прояв монетарного неопротекціонізму уможливлює реалізацію ще однієї його форми – **валютного неопротекціонізму**. Під ним ми розуміємо *інструмент реалізації економічних і безпекових інтересів країн шляхом використання механізму курсоутворення задля підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а також шляхом використання експансійного потенціалу валюти.* Валютний неопротекціонізм, на нашу думку, реалізується шляхом: проведення конкурентних девальвацій; збереження валютного суверенітету (наприклад, окремими країнами периферії ЄС свідомо затягується вступ до Валютного союзу попри відповідність фінансово-економічних показників країни Маастрихтським критеріям конвергенції); впровадження різних курсів

національної валюти для обслуговування експортних/імпортних операцій країни; інтернаціоналізацію валют на регіональному рівні; розвиток валютних союзів; перегляд валютних паритетів.

При заснуванні МВФ було визнано, що застосування країною-членом МВФ в односторонньому порядку інтервенцій на валютному ринку може мати тривожні наслідки для інших членів. Зокрема, в статті IV Угоди МВФ зазначено, що «кожен член повинен уникати маніпулювання обмінними курсами або міжнародною валютною системою з метою запобігання дієвого регулювання платіжного балансу або отримання несправедливої конкурентної переваги перед іншими учасниками». Однак статті Угоди МВФ не визначають термін «маніпуляції» або термін «несправедлива конкурентна перевага», і протягом десятиліть МВФ надав мало вказівок щодо змісту цих понять. Виконавчою радою МВФ було надано тлумачення «маніпуляції» як політики, що орієнтована – і дійсно впливає – на рівень обмінного курсу. Крім того, маніпуляції можуть спричинити корекцію обмінного курсу або ж запобігти їй. Що стосується концепції несправедливої конкурентної переваги, то згідно з додатком до рішення МВФ країни-члени вважатимуться такими, що маніпулюють обмінними курсами для отримання несправедливої переваги перед іншими учасниками, якщо МВФ визначить, що: країна-член здійснює цю політику з метою забезпечення фундаментальної розбалансованості обмінного курсу через недооцінку обмінного курсу; метою такої незбалансованості є збільшення чистого експорту [634][77].

У Статуті МВФ зазначено, що країни повинні у своїй валютній та грошово-кредитній політиці намагатися сприяти впорядкованому економічному зростанню та фінансовій стабільності, а також уникати маніпулювання валютними курсами чи міжнародною валютною системою з метою запобігання встановленню ефективного платіжного балансу або отримання несправедливої конкурентної переваги перед іншими членами. Деякі країни, які вдаються до валютних маніпуляцій, стверджують, що їхня політика обмінного курсу не суперечить відповідній статті,

[77] Цитата за [85].

оскільки вони не прагнуть отримати конкурентну перевагу (хоча це може бути результатом їхніх дій), а скоріше намагаються стабілізувати вартість своєї валюти, щоб запобігти дисбалансам у національній економічній системі.

МВФ був зобов'язаний «здійснювати ретельний нагляд за політикою обмінного курсу всіх членів та приймати спеціальні принципи для всіх членів щодо цієї політики». Отже, МВФ прийняв необхідні стандарти у 1977 р. та оновив їх у 2007 р. У цих стандартах було зазначено, що «тривале масштабне втручання в одному напрямку на валютних ринках» може бути доказом того, що країна несправедливо маніпулює вартістю своєї валюти. У 2007 р. було додано вимогу про те, що «член повинен уникати політики валютного курсу, що призводить до зовнішньої нестабільності». Якщо поточний рахунок (платіжний баланс) країни не знаходиться в рівновазі, валютний курс за визначенням МВФ повинен бути негайно виправлений.

Окрім цього, МВФ може здійснювати «жорсткий нагляд», але не може змусити країну змінювати обмінний курс. Також він не може наказати торговим дилерам іноземної валюти змінювати ціни, за якими вони цими валютами торгують. Він лише може запропонувати економічні поради та обговорити, як зміни в обмінних курсах країн можуть бути в їх власних інтересах. Він також може забезпечити форум, такий як новий механізм багатостороннього консультування або обговорення виконавчого комітету МВФ, де інші країни можуть закликати країну змінити процедуру валютного курсу. Однак рішення щодо внесення таких змін приймає сама країна.

У правилах СОТ зазначено, що країни не можуть надавати субсидії з метою сприяння експорту. Більшість аналітиків погоджуються з тим, що недооцінені валюти знижують вартість виробництва фірми у порівнянні зі світовими цінами, а тому стимулюють експорт [598]. Однак не цілком зрозуміло, чи є навмисна недооцінка національної валюти експортною субсидією з погляду на визначення цього терміну СОТ. Країни мають право, згідно з правилами СОТ, стягувати компенсаційні мита на імпортовані товари, які отримують субсидії від їх національних уряд.

Вживаючи поняття «конкурентні девальвації» і «недооцінений валютний курс», ми наражаємось на небезпеку некоректної ідентифікації тих чи інших проявів монетарної політики. Так, прем'єр-міністр Китаю Дж. Джибао стверджував, що поточна монетарна політики США – політика кількісного пом'якшення – є одним із видів торговельного протекціонізму. Тим часом американський конгрес готовий обізвати Китай валютним маніпулятором, і голова Федеральної резервної системи Б. Бернанке дипломатично вказав на небезпеки недооцінки валюти, що створює макроекономічні дисбаланси. Натомість політику США з використання механізму валютної девальвації Б. Бернанке назвав такою, що орієнтована на досягнення внутрішньоекономічних цілей [629] і відрізняється від політики КНР з навмисного використання недооціненого юаня як інструменту експансії на зовнішні ринки. Втім, як справедливо відзначає О. Галушка [30], межа між проведенням девальвації задля внутрішніх потреб і девальвації для досягнення конкурентних переваг є дуже тонкою і наразі немає механізмів для того, щоб відрізнити перше від другого.

Попри це, ми спробуємо встановити відмінність між валютною маніпуляцією та традиційною монетарною політикою і в такий спосіб довести існування валютного неопротекціонізму як інструменту монетарного неопротекціонізму. По-перше, важливо зазначити, що для міжнародної торгівлі має значення реальний (тобто скоригований на інфляцію) обмінний курс, а не номінальний обмінний курс. Маніпуляція з реальним обмінним курсом може вплинути на торгівлю, оскільки «недооцінена» валюта робить товари, якими торгує країна, відносно дешевшими на світових ринках і стимулює внутрішнє виробництво за рахунок її торговельних партнерів.

Валютна маніпуляція зазвичай вважається синонімом тривалої стерилізованої валютної інтервенції – зазвичай для ослаблення національної валюти – або використання законів чи нормативних актів підтримання валюти країни недооціненою з метою отримання торговельних переваг. Статті Угоди МВФ забороняють таку тактику, але не містять механізмів примусу. З точки

зору макроекономічної теорії, багато видів економічної політики (в тому числі монетарної політики, як, наприклад, нещодавнє кількісне пом'якшення у США) впливають на зміни відсоткових ставок, цін та обмінних курсів, але не вважаються валютною маніпуляцією, оскільки такі зміни робляться насамперед для внутрішніх потреб країн і мають лише помірний і тимчасовий вплив на реальні обмінні курси. Водночас, враховуючи статус долара як резервної валюти, роль, яку відіграє ФРС у координації міжнародної економічної політики в монетарній сфері, а також статус США як країни-нетто боржника, ми наполягаємо, що кількісне пом'якшення, з огляду на його зовнішні ефекти, підпадає під визначення інструменту валютного неопротекціонізму.

На відміну від таких внутрішньо спрямованих видів політики, багато країн з економіками, що формуються, прискіпливо управляють обмінними курсами для сприяння реалізації стратегій зростання на основі експорту. Народний банк Китаю (НБК) запобіг швидкому оцінюванню юаню (RMB), купуючи активи в доларах США (тобто продаючи власну валюту RMB) і забороняючи більшість міжнародних купівель активів у RMB (контроль капіталу). На додаток до цього НБК використовує вимоги до резервів для стримування внутрішньої інфляції, яка давала б реальну оцінку. Уповноважені лідери КНР при цьому стверджують, що стабільний RMB є корисним для Китаю та всієї світової економіки. Але оскільки така політика обмінного курсу спрямована назовні, слід говорити про те, що така політика являє собою валютну маніпуляцію з метою здобуття переваг у торгівлі. Втім, варто відмітити, що попри ці заходи, на оцінку реальної вартості RMB щодо долара США останніми роками впливають водночас і номінальна оцінка, і зростаюча інфляція в Китаї, внаслідок чого реальна оцінка, починаючи із середини 2006 року, більш ніж на 20 % вище.

Однак китайські високоурядовці праві, стверджуючи, що величезний дефіцит торгівлі США обумовлений в основному рішеннями американців щодо заощаджень/інвестицій, які, ймовірно, є відносно нечутливими до змін реального обмінного курсу RMB/долар. Врешті-решт, оцінений RMB дав би користь китайським споживачам і американським виробникам, але, імовірно,

мав би дуже помірний вплив на загальний рівень торговельного дефіциту США. Втім, оскільки ця китайська політика обмінного курсу спрямована назовні й міцно ґрунтується на регуляторних правилах, які стримують нормальні сили ринку, тут можна говорити про те, що така політика являє собою валютну маніпуляцію з метою здобуття переваг у торгівлі.

Отже, коли йдеться про недооцінений або переоцінений обмінний курс, важливо дати відповідь на питання: «Відносно чого, власне, є недооціненим національний курс валюти?» В економічній літературі недооцінка або переоцінка обмінного курсу розглядається відносно паритету купівельної спроможності (ПКС) чи курсу, необхідного для збалансування поточного рахунку.

Іншим підходом до визначення недооцінених та переоцінених обмінних курсів є їх порівняння з гіпотетичним обмінним курсом, необхідним для збалансування поточного рахунку. Якщо посадовці розглядають профіцит поточного рахунку як результат того, що країна занадто багато експортує чи недостатньо імпортує, тоді вони можуть почати шукати засоби для зменшення експорту та збільшення імпорту. Зміна обмінного курсу є одним із таких засобів. Економічна теорія вказує на те, що ревальвація обмінного курсу робить імпортні товари доступнішими для національних споживачів, а експортні товари – дорожчими для іноземних споживачів. Отже, в такому разі ревальвація обмінного курсу призведе до усунення профіциту поточного рахунку внаслідок скорочення експорту та підвищення імпорту. Тому можна констатувати, що початковий обмінний курс до ревальвації був недооціненим.

Розглядаючи вищенаведену теорію, можна дійти висновку, що існує якийсь «правильний» обмінний курс, який задовольняє вимоги ПКС чи збалансованого поточного рахунку, а недооцінені та переоцінені обмінні курси є «неправильними» [633]. Якщо розглядати недооцінений обмінний курс як «неправильний», нескладно дійти висновку, що він матиме певні негативні економічні наслідки. В економічній літературі недооцінку обмінного курсу вважають одним із заходів економічної політики «розори сусіда» (beggar-thy-

neighbor), тобто покращення країною стану національної економіки у такий спосіб, що створює проблеми для економік інших країн. Водночас потужність негативних ефектів від політики конкурентної девальвації, здійснюваної країною стосовно її партнерів, залежатиме від ступеня взаємозалежності їхніх торговельних та фінансових потоків.

По-перше, недооцінка національної валюти призводить до покращення національного торговельного балансу. Оцінки цього ефекту вказують на те, що кожен раз, коли національна валюта недооцінюється на 10 %, національний торговельний баланс покращується на від 0,4 до 0,8 %. По-друге, недооцінювання іншою державою своєї національної валюти має протилежний ефект: кожен раз, коли іноземна валюта недооцінюється на 10%, національний торговельний баланс погіршується на 0,2–0,5 % [318]. Отже, ми можемо стверджувати, що недооцінку обмінного курсу дійсно можна використовувати як інструмент протекціонізму.

Термін «валютна війна» ввів у обіг міністр фінансів Бразилії Г. Мантега [342]. Він побачив ознаки «війни валют» у тому, що країни проводять політику заниження вартості своїх валют у боротьбі за розширення ринків для своїх виробників шляхом підтримки експортерів. Сам Г. Мантега зробив гучну заяву одразу після того, як уряд Бразилії у вересні 2008 р. спрямував на ринок додаткову партію реалів з метою послаблення власної валюти. Валютна війна переслідує ті ж самі цілі, що і протекціонізм, але рухається до них з іншого боку. Протекціонізм – це захист від імпорту шляхом підвищення мит і накладення на нього інших обмежень; «валютна війна» – це підтримка експорту шляхом заниження валютного курсу країни-експортера. Метою в обох випадках є розчищення поля для попиту на продукцію власних виробників шляхом імпортозаміщення в разі протекціонізму і збільшення присутності на «чужих» ринках внаслідок зростання експорту в разі «валютної війни».

Валютна війна, розпочата однією країною проти іншої і основана на конкурентній девальвації, – одне із найбільш руйнівних явищ у міжнародній економіці. Вона набуває міжнародних масштабів, хоча розпочинається з

економічних труднощів всередині національної економіки однієї країни. Спонукальним мотивом будь-якої валютної війни стає недостатній внутрішній розвиток економіки країни: високий рівень безробіття, погіршення державних фінансів, сповільнення економічного зростання, слабкий банківський сектор. Коли вичерпані можливості внутрішнього зростання, останньою інстанцією стає опора на експорт.

Чому саме експорт є останнім засобом відновлення економіки, наочно ілюструє рівняння загальної економічної рівноваги. В економіці, яка знаходиться у рецесії, споживання через високий рівень безробіття і/або надмірний борговий тягар буде млявим. Інвестиції в реальний сектор за відсутності очікувань щодо попиту на вироблені товари також сповільняться. За кейнсіанським підходом, інструментом стимулювання споживчого попиту є державні витрати, які фінансуються коштом податків або ж державних позик. Якщо до першого вдаватись малоефективно, бо населення і без того затягує паски в період економічних труднощів, то друге дедалі більше погіршує становище державних фінансів. До того ж, збільшення державних видатків нерідко, а точніше майже завжди, є політично необґрунтованим для політичної сили при владі, що не відкидає можливості бути обраною на наступних виборах. Саме тому останньою інстанцією є збільшення чистого експорту країни, а інструмент досягнення цієї мети – девальвація національної грошової одиниці.

Однак девальвація валюти для стимулювання експорту може мати побічні наслідки. По-перше, навряд чи в сучасних умовах глобального взаємопереплетіння і взаємопроникнення національних економік товар від початку до кінця створюється в одній країні. Ланцюг створення вартості охоплює дві, три, а то і більше країн, що вплине на вартість проміжних товарів та послуг. Для країни-девальванта імпорт таких товарів стане дорожчим, що може знівелювати ціну готового продукту. По-друге, країна-контрагент може, в свою чергу, девальвувати свою грошову одиницю, що не призведе до суттєвих результатів і буде фактично грою «з нульовою сумою».

По-третє, країна-контрагент може підняти тарифи або ж вдатись до будь-яких інших протекціоністських заходів (наприклад, торговельна війна між Японією та Китаєм у 2010 р.). Товари країни-девальванта втратять цінові конкурентні переваги. По-четверте, якщо країна-контрагент не вживатиме жодних заходів у відповідь на девальвацію іноземної валюти, дешеві іноземні товари придушуватимуть попит на національні товари, а відтак гальмуватимуть національне виробництво. Втрата ринків національними експортерами призводитиме до втрати робочих місць, банкрутств і рецесії. Навіть порівняно дешеві товари країни-девальванта можуть втратити попит серед населення країни, що знаходиться у рецесії, а країна-девальвант втратить конкурентні переваги для своїх товарів. Отже, у будь-якому із випадків валютна війна має руйнівний характер для світової економіки і загрожує зростанням цін на проміжні товари, збільшенням тарифів, іншими протекціоністськими заходами, рецесією як національного, так і глобального масштабу.

Державні витрати, податкові ставки та емісія грошей також впливають на валютний курс, насамперед через відсоткову ставку. Вища національна відсоткова ставка робить національну валюту більш привабливою для приватних інвесторів, відтак збільшуючи тиск на її обмінну вартість. За винятком монетарної політики при фіксованому обмінному курсі, ці інструменти політики використовуються, перш за все, для досягнення цілей економічного зростання та інфляції. Іншим набором політичних інструментів, що впливають на обмінний курс, є заходи контролю за потоками капіталу, такі як податки або регуляторні обмеження на притік і відтік приватного капіталу. Податок або обмеження на приплив капіталу, як правило, знецінюють валюту, тоді як податок або обмеження на вилучення капіталу призводять до зміцнення валюти. Основною мотивацією для такого контролю є фінансова стабільність усередині держави. Уряд, який прагне досягти значного профіциту рахунку поточних операцій через ці та інші стратегії, реалізовуватиме певну комбінацію жорсткої фінансової політики, ліберальної грошово-кредитної політики, жорстких обмежень на надходження капіталу та обмежень на відтік капіталу. Жорстка фіскальна

політика має сильний емпіричний зв'язок із профіцитом поточного рахунку, однак урядам зазвичай важко його забезпечити. Монетарна політика має м'який ефект на поточний рахунок, однак ліберальна грошово-кредитна політика сприятиме запобіганню можливим негативним ефектам жорсткої фінансової політики щодо внутрішньоекономічної діяльності та інфляції.

В свою чергу, жорсткі обмеження щодо притоку капіталу можуть запобігти дефіциту поточного рахунку, але зняття обмежень на відтік капіталу не може гарантувати надлишок поточного рахунку, оскільки приватні вітчизняні інвестори можуть вирішувати не вкладати свій капітал за кордон. Всі фінансові потоки державного фінансування впливають на вартість валюти незалежно від їх основної мети. Ступінь шкідливості валютних маніпуляцій можна визначити шляхом оцінювання офіційних валютних резервів держав. Наприклад, МВФ закликає уряди проводити інтервенції на валютних ринках у разі несприятливих ринкових умов. Водночас «тривалі масштабні втручання» на валютному ринку МВФ визнає як валютні маніпуляції та засуджує зловживання ними.

Офіційні покупки через фонди суверенного багатства (ФСВ) в економічній літературі не вважаються шкідливими, втім, на нашу думку, це твердження є достатньо суперечливим, оскільки головною метою ФСВ є спрямування заощаджень за кордон, що передбачає зменшення вартості національної валюти і збереження великого надлишку поточного рахунку. У цьому сенсі іноземні інвестиції ФСВ явно маніпулюють валютою. Це може бути виправданим при експорті вичерпаного ресурсу, хоча навіть у такому разі повинні існувати міжнародні угоди про обмеження таких дій.

Інститут міжнародної економіки Петерсона визначив 20 найбільш надзвичайних маніпуляторів валют у 2001–2012 рр. [363; 437] на основі двох критеріїв: 1) наявності надмірних рівнів валютних резервів; 2) ступеня і тривалості зростання їхніх обсягів (збільшення понад 25 % за останні 10 років). Якщо обидва критерії задовольняються, країна визначається як «надзвичайний» маніпулятор валюти. Якщо країна відповідає одному критерію, то вона визнається як «маніпулятор валюти». Як видно з табл. 4.5, шість країн – Китай,

Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Швейцарія і Таїланд – відповідали обом критеріям, тоді як ще 10 країн – одному з них. У сприянні валютним маніпуляціям інструментами валютних резервів звинувачено як такі розвинені країни, як Данія, Японія та Швейцарія, так і нові індустріально розвинені країни (Ізраїль, Сінгапур та Південна Корея), а також країни, що розвиваються (Китай, Малайзія, Філіппіни та Таїланд в Азії; та Аргентина і Перу у Південній Америці).

Таблиця 4.5

Країни-валютні маніпулятори за оцінкою рівня валютних резервів

Надзвичайні маніпулятори валют	Маніпулятори валют
Китай	Аргентина
Гонконг	Болгарія
Малайзія	Данія
Сінгапур	Угорщина
Швейцарія	Ізраїль
Таїланд	Японія
	Корея
	Перу
	Філіппіни
	Росія

Джерело: [437]

Реалізація країною механізму системи самострахування через використання великих запасів міжнародних резервів, що супроводжується оптимізацією витрат на їх збереження (рис. 4.4) також відноситься нами до інструментів валютного неопротекціонізму. З макроекономічної точки зору витрати на збереження резервів – це витрати, які несе на собі вся економіка, незалежно від того, хто накопичує резерви і хто їх утримує. Існує два способи оцінювання таких витрат в залежності від того, як відбувається накопичення: можна припустити, що окрема країна може «позичати» (або вже запозичила) резерви, або можна припустити, що країна не може запозичувати резерви і їй доводиться накопичувати їх, керуючи профіцитом поточного рахунку (тобто т. зв. резервами

доходу). Отже, можна розрізняти два альтернативні способи оцінювання витрат на збереження резервів залежно від того, чи є «запозичення» або «заробіток» переважним процесом накопичення резервів.

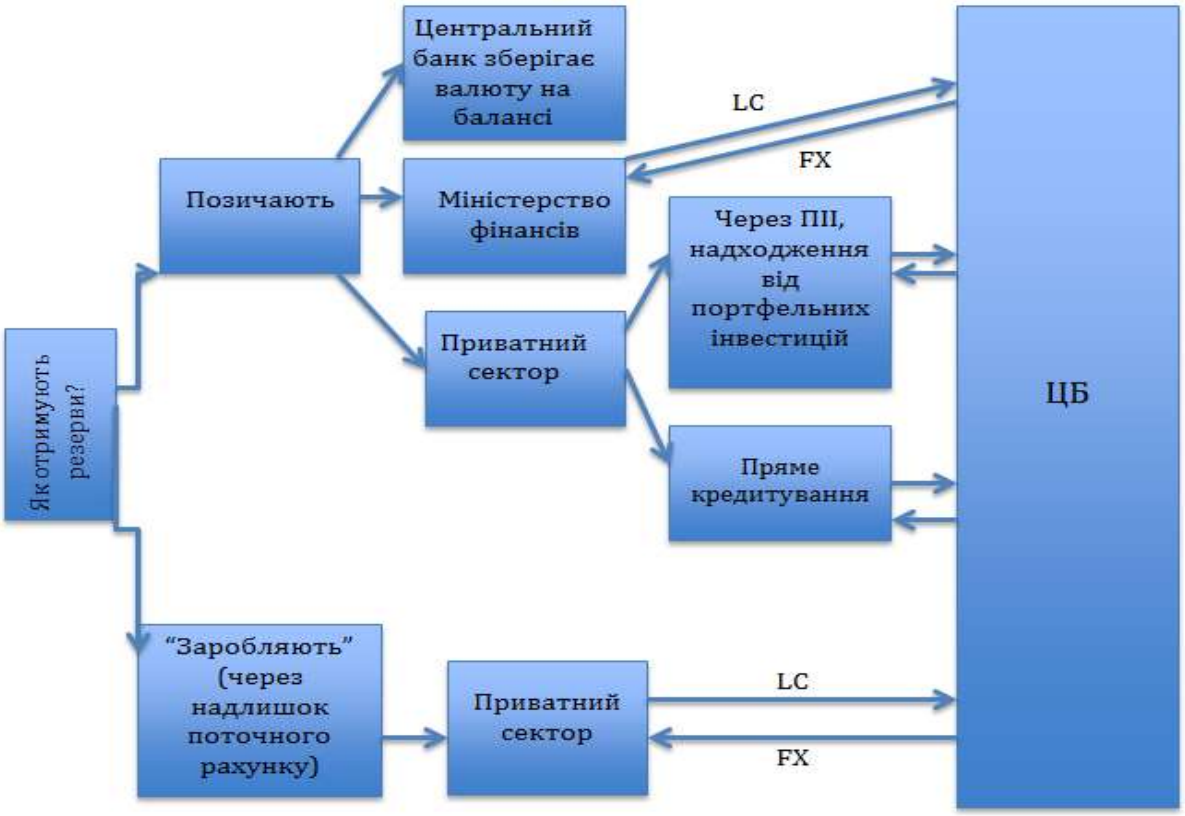

Рис. 4.4. Різні канали накопичення резервів

Примітка: FX = Foreign eXchange – іноземна валюта; LC = Local currency – місцева валюта.

Джерело: [327]

Як показано на рис. 4.4, основна увага приділяється не тільки ЦБ або уряду, який пропонує суверенні облігації на міжнародних ринках, а скоріше ступеню, в якому країна в цілому генерує профіцит капіталу і фінансових рахунків (наприклад, шляхом залучення ПІІ, надходження від портфельних інвестицій або банківських операцій в доларах США). Згідно з прогнозами, з різних причин суттєва різниця полягає в тому, чи створений цей профіцит в результаті «офіційного» запозичення або в результаті того, що приватний сектор залучив

великі суми ПІІ[78].

Відтак сфера **міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин виступає середовищем активного використання неопротекціонізму в міжнародній економічній політиці на мета- і макро- рівнях. Розглянуті приклади використання країнами та регіональними об'єднаннями** інструментарію **фінансової, грошово-кредитної і валютної політик** задля посилення їхньої конкурентоспроможності на зовнішній арені при створенні преференційних умов для національних виробників на внутрішньому ринку доводять, що неопротекціонізм реалізується засобами різних видів економічної політики і набуває форми складової самої політики,стаючи її характеристикою. Проведений нами аналіз неопротекціоністських інтенцій у міжнародній економічній політиці як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, дозволяє стверджувати, що поштовхом до їх реалізації можуть ставати як екзогенно детерміновані фактори, глобальні за своєю природою, так і ендогенно детерміновані, які, тим не менше, можуть загострюватись під впливом зовнішніх тригерів.

4.3. Неопротекціонізм у науково-технічній сфері світового господарства

Наприкінці XX – початку XXI століття агресивно заявив про себе інформаційний напрям як серцевина постіндустріального суспільства. У науковій літературі таке суспільство подається як даність, що, з одного боку, характеризує розвинені країни, з іншого – виступає дороговказом для країн, що розвиваються, які трансформуватимуть індустріальний устрій через пріоритет науки та інформаційних технологій. Поступово, але неухильно традиційні

[78] Двома основними причинами цього є: зовнішні запозичення ЦБ для збільшення валових резервів не призводять до розширення грошової маси (і наступної стерилізації), тоді як «запозичення» приватним сектором – призводить; країна, яка отримує ПІІ в доларах або надходження від портфельних інвестицій в доларах, не несе ризик обмінного курсу, пов'язаний із цими типами «запозичень» (тоді як країна, яка інвестує - несе). Навпаки, запозичення з державного та приватного секторів пов'язано не тільки з відсотковою ставкою, але також залишає країну з курсовим ризиком, пов'язаним із запозиченням (оскільки кредит, швидше за все, буде виражений в іноземній валюті).

виробничі сектори зазнають тиску з боку інтелектуальної складової, яка перетворюється на окремий сегмент виробничого потенціалу розвинених країн, а також на сферу, яка уособлює нове «неречове» багатство у сукупності з інноваційно-інформаційним сектором виробничо-суспільних відносин. Підґрунтям нової якості економіки є розумова діяльність людини, що забезпечує утворення інтелектуального продукту. Важливо підкреслити, що принципова новизна постіндустріального етапу обумовлена використанням інформації, інновацій та знань як окремого виробничого набору в процесі створення внутрішнього валового продукту країни.

Як і будь-яке інше поняття, «нову економіку» можна розглядати у широкому і вузькому сенсі. З точки зору тлумачення нової (або інформаційної) економіки у широкому сенсі говоримо про забезпечення економічного зростання завдяки розвитку ІКТ. У вузькому ж сенсі нова економіка постає як сукупність сфер, які завдяки ІКТ сприяють виробництву засобів програмного забезпечення та інфраструктури, пов’язаної з обслуговуванням відповідної техніки, апаратних засобів і комплектуючих деталей та вузлів, а також засобів комунікацій. У літературі поняття інноваційної економіки часто тотожне поняттю «економіка, основана на знаннях» (англ. «knowledge based economy») або «економіка, яку рухають знання» (англ. «knowledge driven economy»). Д. Белл, М. Янг, О. Тоффлер, П. Дракер та інші переконані, що аграрний та індустріальний періоди зазнають заміни через формування ознак нового постіндустріального розвитку людства саме завдяки економіці знань. Як вважають автори, істотна відмінність між індустріальним і постіндустріальним типами суспільного розвитку полягає в тому, що останній можливий, коли зростання багатства залежить від нематеріальних активів, тобто від знань [226].

Отже, інноваційна економіка, основана на розробленні, впровадженні та використанні новітніх досягнень, є ознакою сучасної економіки, яка передбачає якісно інший механізм господарювання. Тобто якщо на мікрорівні інновації є сучасною рисою фірм і компаній, що визначають рівень розвитку економіки

країни, матеріальною передумовою зниження витрат, зростання виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, на макрорівні вони характеризують процес переходу від екстенсивного (ресурсного) типу економічного розвитку до інтенсивного.

У сучасному світі інновації виступають центральним рушієм зростання. Як наслідок, все більше країн прагнуть стати інноваційними лідерами. З посиленням глобальної гонки за інноваційне лідерство багато країн вдаються до **інноваційного неопротекціонізму** – *нового типу протекціонізму, який спрямований на набуття країною нових порівняльних переваг і підвищення її продуктивної спроможності шляхом розвитку національного інноваційного потенціалу, що результується у збільшення експорту передових галузей.*

Аналіз прикладів інноваційного неопротекціонізму доводить, що її активно імплементували не лише розвинені країни, а й країни, що розвиваються. Канада продовжувала зловживання Законом про міжнародну інтелектуальну власність і маніпулювала наданням фармацевтичних патентів. У КНР запроваджено правила безпеки та промислові правили, зокрема вимоги щодо встановлення «безпечного і контрольованого» обладнання, які перешкоджають входженню на ринок іноземних технологічних продуктів. Китай також розширює вимоги щодо примусового зберігання даних на території своєї країни. У КНР використовується промислова політика щодо напівпровідників для несправедливої підтримки місцевих виробників шляхом дискримінації іноземних компаній. В Індії запроваджено вимоги щодо вмісту місцевих компонентів як частини її Національного телекомунікаційного плану розвитку міжкомп’ютерної комунікації (National Telecom Machine-to-Machine Roadmap), а також вимоги щодо вмісту місцевих компонентів в межах проектів, пов’язаних з сонячною енергією. В Індонезії запроваджено вимоги щодо вмісту місцевих компонентів у смартфонах та примусового зберігання даних в межах території країни. У Нігерії впроваджено вимоги щодо вмісту місцевих компонентів в інформаційних, комунікаційних та технологічних продуктах та примусового зберігання даних в межах території країни. У Росії запроваджено примусове

зберігання даних в межах території країни, а також примусове місцеве виробництво фармацевтичних препаратів і медичних приладів. Туреччина зловживала захисними заходами СОТ з метою захисту місцевих виробників смартфонів, що знаходяться на стадії встановлення.

У травні 2015 р. Індія оголосила про запуск нового Національного телекомунікаційного плану розвитку міжкомп'ютерної комунікації з метою розроблення та впровадження технологій Інтернету речей (IoT). Хоча План розвитку містить велику кількість позитивних аспектів, він також розширює застосування дискримінаційної політики в сфері державних закупівель та ініціативи «Виробляйте в Індії» (Make in India). Індія вирішила використати План розвитку для запровадження вимог щодо вмісту місцевих компонентів у телекомунікаційному устаткуванні, пов'язавши його ініціативою державних закупівель в Індії – Планом преференційного доступу на ринок (PMA). План розвитку охоплює такі пристрої як сенсори та мікрочіпи, і визначає, що вони мають підпадати під нього. Отже, частка продуктів ІКТ, виготовлених місцевими виробниками, які придбано в рамках програми державних закупівель, повинна збільшитися з 60 % у 2017 р. до 80 % у 2020 р. Спираючись на дискримінаційну політику та політику викривлення торгівлі, План розвитку матиме негативний вплив на запровадження технологій IoT. Цей вплив полягає в обмеженні доступу до високоякісної світової продукції. Разом із цим підвищуються витрати шляхом усунення конкурентного ціноутворення. План розвитку також містить пункти про примусове зберігання даних на території Індії, що є першим подібним випадком у практиці країни. Передбачається, що всі шлюзи IoT та сервери додатків, які задовольняють потреби індійських користувачів, повинні розміщуватись в Індії. Країна використовує потребу в забезпеченні національної безпеки як виправдання, але твердження про те, що інформація має зберігатись на місцевому рівні для забезпечення приватності, є явно хибним.

У 2015 р. Туреччина намагалась зловживати захисними заходами СОТ. Основна мета – захист національного виробника смартфонів. Турецька компанія

Vestal звернулась до уряду країни з проханням провести детальний розгляд ситуації на ринку смартфонів з подальшим запровадженням додаткових тарифів на імпорт аналогічної продукції з інших країн. Таке звернення було реакцією компанії на несподіване різке зростання імпорту мобільних телефонів. За збігом обставин Vestal зробила вказаний запит до уряду країни через три місяці після запуску місцевого виробництва смартфонів. Клопотання компанії є незвичайним, адже це перший запит на запровадження подібних захисних заходів на ринку мобільних телефонів. До того моменту подібні звернення зазвичай стосувалися такої продукції як сталь, сільськогосподарські експортні товари та одяг.

Наслідком підняття турецьким урядом тарифів на імпорт смартфонів стане зменшення частки іноземних телефонів у загальній пропозиції на ринку смартфонів Туреччини, включаючи зменшення обсягів продуктів таких світових виробників як Apple, Samsung, Huawei, ZTE. Невиправдані захисні заходи спричинять підвищення цін на смартфони. До того ж, місцеві споживачі будуть змушені більшою мірою використовувати продукти з більш низьким технологічним рівнем, аніж загальноприйнятий світовий рівень. Такі тарифи також суперечать цілям розширеної Угоди про інформаційні технології СОТ (WTO ITA Agreement), до якої Туреччина прагнула приєднатись. Очевидно, що підвищення тарифів на імпорт мобільних телефонів матиме негативний вплив як на економіку іноземних країн, так і на внутрішній економічній стан і добробут споживачів в Туреччині.

На 2018 р. обмежувальні тарифи на імпортні цифрові продукти у Китаї встановлені на такому ж рівні, як і в Індії, але вони набагато вищі за подібні тарифи у більшості країн, схожих з Китаєм за рівнем економічного розвитку. Завдяки участі Китаю в Угоді про інформаційні технології СОТ та його розширенню у 2016 р. частка продуктів, які не підлягають тарифікації, є достатньо високою (52,9 %). Однак країна має тарифний пік у 35 % для певних продуктів і проміжних товарів ІКТ, включаючи літієві батареї (виробництво яких підтримується державними субсидіями), електронні

частини, кабелі та будь-які види аудіо-візуальних приладів (музичних програвачів і телевізорів).

Хоча використання інструментів захисту торгівлі у секторі ІКТ зустрічається нечасто, Китай встановлює антидемпінгові мита на деякі товари, наприклад, оптоволокно (з ЄС, Японії, Кореї, Індії та США). Процедури з ліцензування імпорту застосовуються до хімікатів; машини і компоненти, що використовуються у виробництві ІКТ, підлягають складним митним інспекціям. Що стосується експорту, Китаєм встановлено набір кількісних обмежень у вигляді експортних мит і квот на деякі рідкісні метали, які використовуються для виробництва електронних компонентів. Ці заходи напряму чи опосередковано відповідають тій геополітичній ситуації, за якої Китай використовує свій контроль над ланцюгами вартості під час територіальних чи торговельних суперечок.

Як і в більшості країн, програма державних закупівель Китаю містить елемент «Купуй китайське» для підтримки національних виробників. Втім, на відміну від інших подібних програм, які працюють на основі списків винятків (тобто зазвичай вони відкриті для іноземних партнерів, але мають певні винятки), державні закупівлі в Китаї здійснюються на основі точних списків, де співробітництво з іноземними компаніями дозволено лише у певних виняткових ситуаціях. Обмежувальні заходи у секторі державних закупівель Китаю виходять далеко за межі національної безпеки як такої, маючи на меті чіткі комерційні цілі. Також існує інформація, що місцева влада застосовує ці заходи в ширшій формі, накладаючи набагато більше дискримінаційних умов, ніж того вимагає закон; звітність стосовно проведення тендерів на державні закупівлі також відсутня.

Китай також здійснює нефіскальну політику та стратегії, спрямовані на обмеження у секторі державних закупівель. Одним із таких прикладів є підтримка «аборигенних» інновацій, яка полягає в тому, що лише ті підприємства, які є вітчизняними юридичними особами, можуть подавати свій продукт на акредитацію у секторі ІКТ. З часом це стає свого роду путівником

для здійснення державних закупівель. Для отримання акредитації товар повинен бути вироблений китайським підприємством, яке має повне право інтелектуальної власності на розробку або придбало це право.

Хоча метою такої політики є стимулювання інноваційної діяльності всередині країни і утворення «національних чемпіонів» шляхом надання субсидій, нерезиденти повинні подавати заявки китайським посадовцям, щоб мати дозвіл на лістинг або інвестування коштів у місцеві підприємства, аби отримати доступ до ринку державних закупівель Китаю. Іншим фіскальним методом підтримки національних розробок є преференційний режим корпоративного оподаткування для «високотехнологічних» компаній. Ті китайські компанії, які підпадають під категорію «високотехнологічних», сплачують менший податок на доход за ставкою 15 %, у порівнянні з 25 %, що їх сплачують компанії, які лише проводять певну дослідницьку діяльність. Однією з компаній, яка отримує переваги від таких податків, є Alibaba. Крім того, Alibaba має податкову пільгу завдяки використанню власного програмного забезпечення, що скорочує її виплати ПДВ на 3–6 %.

Вищезазначені заходи спрямовані на обмеження іноземної участі на внутрішньому ринку, а інші – на стимулювання експорту[79] на дискримінаційній основі[80]. China Ex-Im Bank, China Development Bank і Sinosure пропонують експортні кредити та страхування лише китайським компаніям, без винятків для виробників, якими володіють іноземці, незважаючи на те, що експортні кредити та страхування як такі дозволені правилами СОТ; такий захід може мати

---

[79] Китай уникав судових прецедентів стосовно своїх експортних кредитів, оскільки він не встановив еталонну комерційну ставку відсотка для своєї валюти, уникаючи порівняння, яке б виявило пільгові позики за нижчою ставкою. Також ставка відсотка індивідуально визначається для кожної експортної угоди і залишається у секреті, або ж місцева влада «начебто» бере на себе зобов'язання компанії. Утім близько половини кредитів China Ex-Im Bank класифікуються як «кредити на нові та високотехнологічні товари» або електроніку. Аби фірми з іноземними інвестиціями (які виробляють свої товари у Китаї) могли отримати переваги від цих ставок, вони мають продати свої акції та утворити спільне підприємство зі 100-відсотковим місцевим виробником. Більше того, одна з основних умов отримання експортного кредиту – місцеве виробництво має становити 60% від вартості контракту.

[80] Промислова політика Китаю може мати на меті ті ж самі «м'які» меркантилістські цілі, що й аналогічна політика інших великих економік, наприклад, «Купуй американське» у США чи тарифний протекціонізм ЄС стосовно побутової техніки. Але ступінь застосування Китаєм заходів для досягнення цих цілей є безпрецедентним у сфері підтримки виробництва інноваційних товарів. Крім того, фіскальна політика Китаю, а також політика стосовно державних закупівель інноваційних товарів (де як місцеве виробництво, так і національна приналежність є важливою умовою для отримання кваліфікації) є унікальною за своїм дискреційним характером вибору переможців і дискримінацією іноземних партнерів.

негативні наслідки для торгівлі.

Китайська компанія «Huawei», з її дослідницькою лабораторією штучного інтелекту, посіла друге місце за продажами смартфонів, яке раніше належало компанії Apple, але все ще знаходиться за компанією Samsung, яку вона сподівається обійти в 2020 р. Її пристрої дешевші за пристрої її конкурентів – корейців та американців. Починаючи з 2017 р., вона є світовим лідером як виробник мобільного мережевого обладнання, постачаючи антени, реле та іншу інфраструктуру для мобільних операторів. В тому ж році «Huawei» стала компанією з найбільшою кількістю патентів у Європі. Її витрати на дослідження і розробки, які у 2017 р. склали 13,8 млрд. дол. США (12 млрд. євро), такі ж самі, як і в усіх компаній Силіконової долини. Huawei розробляє прототипи автономних автомобілів зі штучним інтелектом, а також працює з компанією Audi в окремому напрямку – підключених до мережі інтернет автомобілів (англ. «connected vehicles»). Піднявшись в одному зі стратегічних напрямків, цей новий гігант став головною причиною війни за комерційне та технологічне панування, яку ведуть Китай та США. В кінці листопада 2018 р. «Wall Street Journal» повідомив, що уряд США здійснює широкомасштабний дипломатичний наступ на уряди та телефонних операторів країн-союзниць, аби змусити їх відмовитись від встановлення обладнання Huawei. Тиск, зокрема, здійснюється на країни, де розташовані американські бази, аби змусити їх зробити вибір між китайськими технологіями та захистом з боку США. Відтак уряд Д. Трампа проводить політику, спрямовану на згортання розвитку високотехнологічної промисловості в Китаї, причому дедалі більш жорсткішими заходами.

На міжнародному рівні максимізація інноваційної діяльності в інноваційних галузях залежить від трьох ключових факторів: 1) максимальне розширення ринків; 2) обмеження конкуренції неринкового типу; 3) забезпечення сильного захисту прав на об’єкти ІВ. Всі три фактори створюють головні виклики для інноваційних галузей: інвестиції в інновації неможливо точно передбачити, і тому фірми потребують більших, ніж звичайні, прибутків на інновації, які є

дійсно успішними. Саме тому для інноваційних галузей так звані шумпетеріанські прибутки мають таке вирішальне значення[81].

Оскільки запровадження неопротекціоністських інструментів ставить під загрозу здатність інноваторів до отримання прибутків, які потім можуть бути реінвестовані у наступне покоління витратних і ризикових інновацій, неопротекціонізм, відтак, підриває весь процес життєвого циклу інновацій у інноваційних галузях. Саме тому доступ до великих ринків, необмежена конкуренція і сильний захист ІВ мають вирішальне значення для процвітання інноваційних галузей. Тож в разі, коли підтримка інноваційних проектів в країні співіснує зі зневажанням правами інтелектуальної власності, ми маємо засвідчити руйнівний потенціал неопротекціонізму. Оскільки більшість інноваційних галузей характеризується відносно високими постійними витратами на початкові ДіР і проектні роботи і відносно низькими граничними витратами на додаткове виробництво, інноваційні галузі потребують доступу до великих, глобальних ринків, що краще дозволяє їм покривати високі постійні витрати – так, щоб знижувати питомі витрати і збільшувати надходження для реінвестування в інновації.

Інноваційний неопротекціонізм нерозривно пов’язаний з неопротекціонізмом технологічним, адже обидва мають на меті підвищення продуктивної спроможності держав, що їх адаптують, з метою забезпечення умов підвищення конкурентоспроможності національних виробників в умовах т.зв. «Четвертої промислової революції» (Industry 4.0). **Технологічний неопротекціонізм** ***є*** *інструментом державного/наднаціонального втручання для елімінування та/або поглиблення технологічних асиметрій на глобальному рівні, що реалізується шляхом впровадження оборонних (задля підтримки*

[81] Це прибутки, які з’являються, коли фірми здатні отримувати гроші від інноваційної діяльності. Оскільки якщо фірми забезпечуватимуть собі щонайкраще тільки звичайні прибутки від успішних інновацій, жоден інноватор не візьме на себе величезний ризик інвестування в інноваційну діяльність. Крім того, оскільки інноваційна діяльність є такою витратною, більш високі прибутки дозволяють компаніям інвестувати більше в дослідження і розробки (ДіР), ніж у інші види інноваційної діяльності. Інноваційні галузі залежать від прибутків, що надходять від одного покоління інновацій, щоб потім реінвестувати їх у витратні ДіР, потрібні для фінансування розробок наступного покоління інновацій. Це пояснює, чому в США двома галузями з найвищою часткою витрат на ДіР у продажах є напівпровідникова і фармацевтична. І цей цикл має тривати у часі. Якщо він перерветься у будь-яку мить, весь інноваційний процес стає мертвонародженим.

конкурентоспроможності існуючих галузей) та агресивних стратегій (задля розвитку і встановлення лідируючих позицій на провідних ринках) технологічного розвитку, що мають на меті підвищення продуктивної спроможності країни/інтеграційного об'єднання.

Технологічний неопротекціонізм проявляється у *впровадженні стратегій розвитку високих технологій «*Industry 4.0» та *штучного інтелекту*. Так, у 2012 р. урядом Німеччини було затверджено «High-Tech Strategy 2020» як основу підтримки її промислової конкурентоспроможності. Основоположним принципом Industry 4.0 є те, що організація усіх виробничих процесів базується на технологіях та пристроях, які автономно зв'язуються між собою в рамках ланцюжка створення вартості. Також Industry 4.0 передбачає проникнення цифрових технологій у всі сектори економіки на усіх рівнях. Industry 4.0 зумовлює створення та впровадження рушійних інновацій у процеси виробництва, що очікувано призведе до значно вищої продуктивності у всіх секторах економіки. В рамках Industry 4.0 уряд здійснює подвійну підтримку, тобто поєднує стратегію створення провідного ринку зі стратегією створення провідних постачальників. Була прийнята подвійна стратегія, спрямована на: а) підвищення конкурентоспроможності німецької промисловості в цілому шляхом підтримки послідовної інтеграції ІКТ у виробничі процеси; б) застосування досвіду німецьких компаній у вбудованих системах та автоматизованій інженерії, розробці нових продуктів у виробничому обладнанні, які Німеччина може продати на світових ринках, тим самим полегшуючи перехід до Industry 4.0 в інших країнах. У певному сенсі стратегія Німеччини є оборонною (спрямованою на підтримку конкурентоспроможності) і агресивною (розробка нових провідних ринків)[82]. Особлива увага в рамках технологічного неопротекціонізму приділяється *заохоченню розвитку високотехнологічних галузей, що зароджуються*, які потенційно матимуть порівняльні переваги на світовому ринку [581] (рис.АВ.1 дод.АВ).

---

[82] Інші країни ЄС високо оцінили ініціативу Німеччини, що підтверджується імплементацією Industry 4.0 у стратегічні плани інших високорозвинених країн (Велика Британія, Франція, Нідерланди). Проте Німеччину відрізняє саме послідовність у впровадженні зазначеної стратегії.

Китайські експерти зі штучного інтелекту (ШІ) проаналізували стратегії та можливості ШІ інших країн, зокрема, США, ЄС, Японії та Сполученого Королівства. У розділі під назвою «Top-level Plans», вчені з Науково-дослідного інституту Tencent і Китайської академії інформаційних і комунікаційних технологій, науково-дослідного інституту при Міністерстві промисловості та інформаційних технологій (МПІТ), виклали свій погляд на сучасний міжнародний стратегічний ландшафт для розвитку ШІ наступним чином [643]:

● ***«Америка, що «захищає своє лідерство»***. США є країною, яка впровадила більшість стратегій і звітів про політику щодо стратегій штучного інтелекту. США, безперечно, є першопроходцями у сфері досліджень штучного інтелекту, і кожен їх крок обов'язково впливає на долю всього людства.

● ***«Амбітний ЄС»***. ЄСУ 2013 р. запропонував 10-річний проект «Human Brain», який зараз є найважливішим дослідницьким проектом людського мозку в світі.

● ***«Роботична наддержава Японія»***. За останні 30 років Японія була названа «роботичною наддержавою» і має найбільшу в світі кількість користувачів роботами, робототехнічного обладнання та постачальників послуг.

● ***«Не бажаюча відставати Британія».*** Велика Британія вважає себе світовим лідером у сфері етичних стандартів для робототехніки та систем штучного інтелекту. Водночас це лідерство у цій сфері може поширитися на сферу регулювання штучного інтелекту.

● ***«Китай: від спроб наздогнати до набуття темпу».*** З точки зору ШІ, Китай слідує за США та Канадою у створенні національної стратегії ШІ. У хвилі індустрії штучного інтелекту КНР має перейти від послідовника системи і рухатися в напрямку лідерства, активно захоплюючи стратегічний рівень» [357]. Це поняття «набуття темпу» має важливе значення для розуміння великих амбіцій Китаю у сфері розвитку власного ШІ. По-друге, є докази того, що Китай особливо пристосувався до стратегії ШІ США та розглядає її як орієнтир для власного підходу. Багато ключових аспектів в розвитку ШІ Китаю пов'язані із важливими заявами стосовно штучного інтелекту з боку США. Наприклад, після заяви Міністерства оборони США про стратегію «Third Offset» у 2014 р., за якою

китайські спеціалісти з питань оборони і політики уважно стежили, збройні сили Китаю відповіли переглядом свого підходу до модернізації у напрямку збільшення інвестицій в технології штучного інтелекту [691].

Ми розглядаємо інформаційний неопротекціонізм як інструмент обмеження інформаційних потоків, що мають комерційну природу, на користь вітчизняних компаній, який зменшує здатність покупців і продавців вступати у взаємодію, а компанії – здійснювати міжнародні торгівельні і фінансові операції. Бар'єри на шляху потоків даних/інформації здатні призвести до фрагментації цифрової економіки, а отже до зростання цін на товари і послуги, виробництво яких залежить від таких потоків. В останні роки впроваджується дедалі більше обмежень, які різняться залежно від країни, що їх запроваджує. Руйнівний вплив таких бар'єрів є передбачуваним, водночас сама по собі революція в сфері ІКТ полегшує обходження торговельних бар'єрів, створюючи нові режими постачання та запроваджуючи альтернативні менш витратні способи постачання (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Приклади інформаційно-цифрового неопротекціонізму

Країна або регіон	Заходи
Китай	Впровадження ПДВ у розмірі 17% як для іноземних, так і для внутрішніх інтегральних мікросхем (ІМ), що використовуються в напівпровідникової промисловості. Проте Китай зменшував податок лише для компаній, що виробляли ІМ в Китаї на експорт.
	Компанія Rampant викрала інтелектуальну власність США – як у фізичному, так і цифровому вимірі.
	Китай розробив стандарт бездротового шифрування без міжнародного співробітництва, щоб обмежити доступ іноземних ІТ-компаній до внутрішнього ринку для надання вітчизняним компаніям конкурентної переваги.
Європейський Союз	Впровадження 14-відсоткового мита на LCD дисплеї, розмір яких перевищує 19 дюймів. Крім того, йшлося про встановлення мита на телеприймачі з функцією зв'язку, а також на деякі типи цифрових камер.
Індія	Іноземні виробники комп'ютерного обладнання повинні сплачувати 4-відсотковий компенсаційний збір (CVD).
Італія	Поширені випадки крадіжки цифрової інформації
Корея	Надмірне використання антимонопольного законодавства, щоб зменшити переваги конкурентів зі США: керівництво країни змусило компанію Microsoft розробити дві різні версії програмного забезпечення для Windows, щоб надати конкурентні переваги вітчизняним виробникам медіаплеєрів.
	Використання несправедливих субсидій для підтримки компанії Hynix Semiconductor Inc., з метою підсилення конкурентних переваг на ринку.
Росія	Дуже поширене піратство як фізичної, так і цифрової інтелектуальної власності компаній США.

Джерело: систематизовано автором

Обмеження інформаційних потоків можуть мати комерційну природу. Такі обмеження зменшують здатність покупців і продавців до взаємодії та можливості компаній щодо здійснення міжнародних торговельних і фінансових операцій. В багатьох випадках ці обмеження спричиняються саме успіхом компаній, що діють на основі Інтернету, оскільки уряди прагнуть повторити їхній успіх, застосовуючи цифрову версію індустріальної політики для секторів, що формуються або розвиваються, шляхом захисту вітчизняних Інтернет-компаній від іноземної конкуренції. Ці торгівельні обмеження Інтернет-діяльності включають спрямування трафіку на вітчизняні компанії водночас із блокуванням певних сайтів або обмеженням Інтернет-доступу в такий спосіб, щоб змусити місцевих споживачів звертатися до альтернативних сайтів, як правило до сайтів вітчизняних компаній.

Ці обмеження Інтернету також дуже часто є неясними, важко зрозумілими і здійснюються в довільний і непрозорий спосіб. Наприклад, іноземна компанія може не здогадуватися, що доступ до її вебсайту заблоковано. Іноземні Інтернет-провайдери, як правило, також не мають інформації про те, якими критеріями користуються уряди при визначенні причини, з якої буде заблоковано сайт. Це створює ризик того, що доступні сайти або Інтернет-сервіси можуть бути заблоковані зненацька, що ускладнює ведення онлайн-бізнесу, оскільки переривання доступу до сайту чи сповільнення його роботи відштовхує клієнтів, спонукаючи їх використовувати інший (як правило вітчизняний) онлайн-бізнес. Ці обмеження негативно впливають на продажі, на рекламні бюджети, а також на характер і обсяг міжнародної торгівлі. Крім того, дедалі більш поширеною стає практика, до якої вдаються уряди для заохочення бізнесу до розміщення засобів збереження даних на території держави, де ведеться діяльність. В багатьох випадках це збільшує собівартість послуг, що залежать від потоків даних, таких, наприклад, як хмарні сервіси. Крім того, доступ урядів до даних, що зберігаються на території країн, де надаються послуги, знижує бажання бізнесу та пересічних споживачів надавати персональні дані та використовувати хмарні сервіси. В окремих випадках це призводить до того, що надавачі таких

послуг покидають ринок, залишаючи ведення цього бізнесу місцевим компаніям, які можуть надавати менш ефективні послуги, що може зменшувати їх здатність до конкуренції на місцевому та глобальних ринках[83].

Не викликало сумнівів, що встановлення ввізного мита на алюміній адміністрацією Д. Трампа, яка визнавала імпорт алюмінію загрозою національній безпеці країни, або скорочення експорту рідкоземельних металів урядом Б. Обами підпадало під визначення торговельної війни з КНР. При цьому ігнорувався той факт, що головними перешкодами для торговельної лібералізації між країнами є цифрові технології, і найбільше страждають від обмежень з китайської сторони саме Google, Facebook, Microsoft та ще ціла низка технологічних компаній з ринковою капіталізацією в декілька мільярдів доларів. За даними Statista [427], якщо у 2006 р. три з топ-шести компаній за ринковою капіталізацією належали до нафтогазового сектору (ExxonMobil, BP, Royal Dutch Shell), 1 – до фінансового (Citigroup), 1 – була прикладом конгломерату (General Electric), і лише Microsoft – єдиний представник технологічного сектору, то у 2016 р. 5 з топ-6 компаній за ринковою капіталізацією (Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon, Facebook) належать до технологічного сектору, при цьому їх вартість зросла вдвічі [588]. Водночас у відповідь не було вжито заходів ні з боку уряду, ні з боку самих американських компаній, для яких Tencent, Alibaba, Baidu вже є серйозними конкурентами на китайському ринку. Головною загрозою для глобальної мережі наразі є наслідування іншими країнами прикладу КНР та передача державі контролю за інформацією та доступом в Інтернет.

Обмеження щодо торгівлі послугами не є настільки чіткими, як обмеження щодо товарів, адже послуги можуть і далі надаватися, але бути нижчої якості або

---

[83] В XX ст. поширеною була думка, що поширення Інтернету в таких країнах з авторитарним режимом як Куба, Північна Корея та Китай сприятиме встановленню там більш демократичних режимів. Китай вирішив цим скористатися і стати світовим центром виробництва пристроїв, що надаватимуть доступ в Інтернет для всього світу. У 2000 р. Міністерством громадської безпеки КНР було запущено проект ***«Золотий щит»***, більш відомий сьогодні як ***«Great Firewall»,*** адже уряд прагнув поєднати місцеві інновації з іноземними інвестиціями, позбавившись при цьому монополії Комінустичної партії Китаю (КРК) на інформацію. Фактично ж блокування низки сторінок, пов'язаних із окупацією Тибету та подіями на площі Тяньаньмень, переросло згодом у справжнє протистояння між мережею КНР і веб-сайтами світових компаній. Заборона у 2009 р. Facebook, Twitter та Youtube, які не можуть діяти в країні без застосування цензури, стало логічним продовженням проекту. Від того часу список заборонених сайтів лише зростає: навіть відправка файлів через Google Drive є недоступною для китайських користувачів. При цьому важко виміряти негативний вплив торговельних бар'єрів, зведених КНР для американських компаній [652].

надаватися з перебоями. Однак вплив таких обмежень є очевидним. Наприклад, компанія Google, яка ще у 2010 р. контролювала 40 % пошукового ринку КНР, була змушена залишити країну, і сьогодні 80 % пошукових запитів проводиться через китайську систему Baidu [652]. Зі вступом КНР до СОТ у 2001 р. США неодноразово подавали позови проти Китаю та виграли декілька справ, але всі вони стосувалися продуктів, а не послуг: наприклад, позов у грудні 2016 року з приводу квот на пшеницю, рис та кукурудзу або позов щодо блокування ввозу американських автозапчастин. В першу чергу, це пов'язано з відсутністю належного регулювання ринку послуг на глобальному рівні, адже правила СОТ були домовлені в основному в середині 1990-х рр., а ГАТТ було підписано у 1947 р., коли Інтернету в сучасному вигляді ще не існувало. З іншого боку, саме американські цифрові гіганти – Google, Facebook, Amazon, Microsoft та Apple – контролюють відкритий Інтернет у світі, в той час як у КНР аналогом Google є Baidu, а Tweeter – Weibo. Через закритість ринку китайські компанії змогли заполонити внутрішній ринок за відсутності конкуренції[84], і зараз Tencent, Baidu, Alibaba є цифровими гігантами КНР. Блокування Facebook, Google, Twitter, Instagram чи YouTube не лише дозволило Baidu, Weibo та Tencent заполонити внутрішній цифровий ринок КНР, стати конкурентами для американських компаній, а й просувати цифрові інновації на світовому рівні[85]. Китай запровадив загальну перевірку іноземних інвестицій, за якою підприємства з іноземними інвестиціями не можуть здійснювати інвестиції, якщо вони «шкодять суверенітету

---

[84] Такий вид протекціонізму як форма економічного розвитку не є новим, те ж саме робила Японія стосовно автомобільної промисловості. Однак протекціоністські заходи діють до тих пір, поки ринок не створює додаткових перешкод. Японія не могла захищати автомобільну промисловість вічно, і у 1981 р. країна була вимушена прийняти квоти, що обмежували вільний експорт автомобілів до США. Але на той момент японські компанії вже досягли такого рівня, що могли конкурувати з американськими та європейськими автовиробниками. Так, саме завдяки політиці протекціонізму Тойота є сьогодні найбільшим автовиробником у світі. Ту ж саму модель застосовувала і Корея для автомобільної промисловості і таких технологічних компаній як Samsung і LG. Країни, що не дотримувалися політики протекціонізму, отримали і відповідні результати: наприклад, малайзійського автовиробника Proton у 2016 році придбала китайська компанія.

[85] Серед нещодавніх новацій КНР в інформаційній сфері можна назвати застосування ще більш жорстких заходів: заборона використання VPN та новий закон щодо кібербезпеки. Також Китаєм було введено поняття «Інтернет-суверенітет» для відображення його власної ідеології щодо регулювання Інтернету. Згідно з нею, кожна країна може приймати самостійні рішення щодо функціонування всього цифрового простору на її території. Ліцензія провайдера Інтернет-контенту (Internet Content Provider License) необхідна для ведення будь-якого сайту в Китаї, і це стосується як вітчизняних, так й іноземних підприємців. Ліцензіати мають належати до китайської юрисдикції, працювати в Китаї та запобігати поширенню неприйнятного контенту. Sina – провідний Інтернет-контент-провайдер і власник платформи мікроблогів Weibo – був позбавлений ліцензії у 2014 р. начебто за поширення заборонених публікацій.

Китаю, його соціальним чи державним інтересам», «загрожують національній безпеці» або «не відповідають цілям економічного розвитку країни»[86].

Інтернет і транскордонні потоки даних є дуже специфічною проблемою кібербезпеки, яка в широких колах часто плутається із проблемою захисту персональних даних. Китай накладає масштабні горизонтальні й секторальні обмеження на оброблення цифрової інформації, як особистої, так і не особистої. Загалом, Китай вимагає локалізувати інформацію, тобто компанії мають зберігати будь-яку інформацію на серверах, які фізично розташовані на території країни. Цю вимогу введено в дію ще в 1990-х рр., незважаючи на те, що спочатку вона не була законодавчо оформлена і де факто не визнавалася як обов'язкова. Інший відносно новий закон, який став результатом політики «безпеки і підконтрольності», нарешті формалізує її. Згідно з новим законом про кіберезпеку, уведеним в дію у червні 2017 р., будь-які особисті дані китайських громадян та «важлива інформація», зібрана «головними операторами інформаційної інфраструктури», повинна зберігатися в межах кордонів Китаю. Якщо є якась потреба передати подібні дані закордон, слід провести оцінку безпеки здійснення цієї операції. Точного визначення потребує термін «головні оператори інформаційної інфраструктури»[87], який є ще одним прикладом

[86] Також, коли іноземний інвестор має намір одержати контрольний пакет акцій вітчизняного підприємства, яке працює у будь-якій ключовій галузі, або якщо цей намір впливає чи може вплинути на національну економічну безпеку, зацікавлені сторони мають спочатку подати заяву до Міністерства торгівлі. Якщо зацікавлені сторони не подали заяву, але купівля пакету акцій вплинула чи вплине на національну економічну безпеку, Міністерство торгівлі може вимагати у сторін розірвання транзакції, або передачі акцій, або вжиття інших заходів для усунення загроз національній економічній безпеці. До сьогодні не було жодного випадку, коли інвестиції в сектор телекомунікаційних послуг та ІКТ були заблоковані з міркувань національної безпеки, але опублікування нового закону про кібербезпеку – це нагадування, що такий сценарій розвитку подій є доволі ймовірним.

[87] Інформаційний контроль поширюється і на телекомунікаційний сектор, де більшість операторів знаходяться у державній власності. Заборона вкладення коштів іноземцями у «Інтернет-видавництва» у Каталозі для іноземних інвесторів 2015 р. опиралася на ті ж самі аргументи; вона була поновлена у новому наборі керівних принципів, опублікованих у березні 2016 р., які визначають, що може, а що не може публікуватися онлайн, як провайдери повинні вести бізнес у Китаї, а також те, що «іноземні підприємства і товариства не мають права ставати контент провайдерами». Ці принципи також передбачають зберігання будь-якого онлайн контенту, в тому числі текстів, зображень, карт, ігор, анімацій, аудіо та відео матеріалів, на необхідному технічному обладнанні, відповідних серверах і пристроях зберігання, які знаходяться в Китаї. У 2017 р. Кібернетичне управління Китаю (Cyberspace Administration of China) випустило додаткові правила, що розширюють коло обмежень на новини, які можна розповсюджувати через Інтернет-платформи. Нове регулювання вимагає, аби всі сервіси, включаючи політичну, економічну, військову чи дипломатичну інформацію, незалежно від того, публікується вона на блогах, веб-сайтах, форумах, у пошукових системах, мессенджерах чи на інших платформах, контролювалися санкціонованим партійним редакційним колективом. Члени колективу обираються національними чи місцевими органами, які займаються питаннями Інтернету, в той час як працівники цих органів проходять навчання та здобувають кваліфікацію під наглядом уряду [673].

неоднозначності, що може стати приводом до дискримінації[88].

Мета «громадська безпека» явно згадується в ряді нещодавно прийнятих законів. Новий антитерористичний закон 2016 р. вимагає, аби компанії спостерігали за поведінкою користувачів для забезпечення громадського порядку. Провайдери Інтернету та телебачення мають працювати із програмами моніторингу та контролю безпеки, вживати заходів для запобігання розповсюдженню інформації про екстремізм, а також вчасно звітувати органам влади про дані, що можуть стосуватися тероризму. Серед іншого, вони мають зберігати оригінальні записи заборонених публікацій чи повідомлень, які швидко видаляються із публічного доступу. Той самий закон вимагає провайдерів телебачення, Інтернету та фінансових послуг проводити ідентифікаційну перевірку своїх клієнтів і відмовлятися надавати послуги тим користувачам, які не надають необхідну інформацію чи не проходять перевірку. Інший закон про мобільні додатки чи «мобільні Інтернет-додатки» вимагає, аби розробники додатків моніторили онлайн контент, архівували випадки порушень правил користувачами та звітували про них відповідним органам влади.

Нові закони, які стосуються онлайн послуг і додатків, доповнюють існуючі закони, які покладають на Інтернет-посередників зобов’язання стежити за поведінкою користувачів на своїх платформах. Розширені обов’язки тепер покладаються і на провайдерів сервісів зберігання даних через внесення поправок до кримінального кодексу, які визначають, що неспроможність ужити заходи для попередження «незаконного використання Інтернету» прирівнюється до співучасті у здійсненні Інтернет-злочину. Це створює правові підстави для переслідування розробників, провайдерів і навіть хостів інструментів, що використовуються для обходу системи.

---

[88] Окрім горизонтального регулювання існує ряд обтяжливих секторальних положень: особиста інформація громадян, яка збирається комерційними банками чи медичними установами, має зберігатися, оброблятися та аналізуватися на території Китаю, її не дозволено переводити закордон. Сервіси, які підтримують функціонування онлайн-карт, повинні тримати свої сервери на території Китаю, а також мати офіційний сертифікат. Нарешті, у 2016 р. Китай створив систему ліцензування онлайн-таксі, яка вимагає розміщення даних про користувачів додатків на китайських серверах. Китай також перевіряє умови передачі особистої інформації за кордон, в тому числі наявність згоди суб’єкта даних, а також урядовий чи законодавчо визначений дозвіл, хоча у більшості випадків потрібна лише згода.

Більшість із цих обмежень, які накладаються з метою підтримання громадського порядку, легко визначаються як торговельні бар'єри, адже вони дискримінують схожі послуги, які містять схожий контент. Єдина різниця полягає в тому, що органи влади не можуть їх контролювати. Зрозуміло, що внутрішні послуги чи провайдери підпадають під цей контроль, а іноземні –ні. Однак контроль стає все більш децентралізованим, переходячи від «Great Firewall» до недержавних акторів, від цензури до посередницької відповідальності, яка поширюється на розробників, операторів та хости, які майже зовсім не мають правової визначеності чи упевненості у верховенстві права. Через таку децентралізацію Китай успішно уникав судових проваджень в рамках СОТ[89].

Іншим визначальним фактором доступу іноземців у будь-який сектор китайської економіки, окрім державного інформаційного контролю, є наявність у ньому державних підприємств. Хоча з боку споживачів ринок телекомунікаційних послуг працює за принципами ринкової економіки, він все ще не є лібералізованим. Наприклад, China Telecom володіє половиною акцій ринку широкополосного зв'язку, але це лише третій за розміром провайдер послуг мобільного зв'язку у країні. Ринкова конкуренція між китайськими державними провайдерами – новий феномен, оскільки влада контролювала ціни в цій сфері аж до 2014 р. Політика досі диктує умови бізнесу: у 2014 р. китайський уряд міг погодитися на введення в дію положення стосовно визначення точної ринкової частки європейських виробників у тендері, що проводився China Mobile, аби уникнути антидемпінгових заходів у ЄС. За даними Торгового представництва США, Міністерство промисловості та інформаційних технологій Китаю не скасувало закон 1998 р., згідно з яким

[89] Отже, у іноземних провайдерів Інтернет-послуг є лише одна перспектива – проведення реформ у Китаї. Проте, на відміну від багатьох інших ринкових обмежень, заходи громадського порядку з меншою імовірністю переглядаються в односторонньому порядку чи в інвестиційних переговорах з третіми країнами. Зрештою, жоден іноземний онлайн сервіс, програма чи провайдер не були розблоковані після включення в китайський чорний список. Більш того, усі нові Інтернет-послуги, які з'являються на ринку, поза вибором вносяться до цього списку. Це можна оцінити судячи з того, як перелік заборонених сервісів розширювався від пошукових систем аж до перекладачів та файлообмінників. Ці заходи створені для підтримання громадського порядку, і, як наслідок, іноземні провайдери вирішили або покинути ринок, або поділитися своїми технологіями з авторизованими китайськими посередниками.

телекомунікаційні компанії мають право купувати компоненти та обладнання лише у вітчизняних виробників, в той час як «конкуруючі» виробники централізовано здійснюють свої закупки через державні холдингові компанії.

Іноземна власність у базових телекомунікаційних послугах (наземні лінії зв'язку, мобільний та широкополосний зв'язок) формально обмежена 49 %. Але оскільки всі провайдери є державними компаніями, а ліцензії більше не випускаються, іноземної участі не існує. Подібно до Мексики та Німеччини, які також намагаються захистити доходи діючих операторів, Китай встановлює обмеження для фірм, які хочуть пропонувати послуги передачі голосу через IP-протокол (IP телефонію) у країні та конкурувати із державними компаніями. Китай включає IP-телефонію до списку телекомунікаційних послуг із доданою вартістю, надання яких потребує ліцензії. Більше того, традиційна ліцензія на надання базових телекомунікаційних послуг необхідна для підключення системи IP-телефонії до загальнодоступної комутованої телекомунікаційної системи. Іноземні інвестиції у телекомунікаційні послуги з доданою вартістю обмежені на 50 %, а іноземні послуги із IP-телефонії мають надаватися у партнерстві з вітчизняними операторами. До того ж, формування такого партнерства має буди схвалено як Міністерством промисловості та інформаційних технологій, так і Міністерством торгівлі. Іншими словами, іноземні провайдери послуг із доданою вартістю примусово «компенсують» збитки, які вони завдають власникам старих телекомунікаційних інфраструктур, або ж тим місцевим гравцям, які не в змозі їх надавати.

Термін «телекомунікаційні послуги із доданою вартістю» є достатньо загальним і включає онлайн-зберігання і пошук інформації, обмін цифровими даними, оброблення цифрових даних і їх передачу, послуги «міжпартійного» зв'язку, IP-VPN, ISP, ICP, відео- та телефонні конференції; бізнес-послуги, такі як хмарні обчислення чи послуги кол-центрів, іншими словами, будь-які сектори, де державні компанії здатні конкурувати. До сьогодні тільки один такий сектор був відкритий для повністю іноземних дочірніх компаній у 2015 р. (Актом 196 Міністерства промисловості та інформаційних технологій) –

електронна торгівля. Китай досі розглядає роздрібну онлайн торгівлю як телекомунікаційну послугу, здійснення якої вимагає ліцензію, але він скасував заборону на входження іноземних дочірніх компаній на ринок. Першу ліцензію для такої дочірньої компанії (японського ретейлера Heiwado) було видано роком пізніше оприлюднення вищезазначеного Акту. При цьому слід підкреслити, що жоден китайський гігант електронної торгівлі (наприклад Alibaba та JD.com) не знаходиться у державній власності, до того ж вони мають достатні високі рівні інтерналізації[90].

Окрім національної безпеки та громадського порядку, діджиталізація також впливає на економічне зростання. Китайська влада має створювати близько 20 млн. нових робочих місць на рік, аби підтримувати поточний рівень безробіття. Для того, щоб створити нові робочі місця та уникнути розриву в доходах, Китай має вдосконалити свій сектор послуг, що, в свою чергу, можливо лише за умови відкриття сектору ІКТ. Зрозуміло, що не достатньо лише покладатися на передачу технологій через спільні підприємства та вітчизняні інновації, аби не допустити уповільнення темпів зростання ВВП. Довіра китайського народу до уряду основана на низьких податках і повній зайнятості, які забезпечуються завдяки постійному зростанню ВВП. Оскільки більша частина населення відчуває потребу в соціальних пільгах, неспроможність вирішити проблему діджиталізації сектору послуг може мати соціальні наслідки щонайменше у середньостроковій перспективі.

Економічні виклики, що стоять перед Китаєм, також висвітлюють набагато масштабнішу проблему, яка стосується управління. У центрі цифрової

---

[90] Існують інші приклади реформ обмежувального регулювання Китаєм іноземної участі. Розміри мобільних платежів Китаю становлять більше половини світового обсягу, а онлайн-кредитування – приблизно одну третину. Інноваційні фінансово-технологічні гравці Китаю мають величезний потенціал і можуть стати такими ж успішними як Ant Financial, чиї активи оцінюються у 60 млрд дол., на рівні з найбільшим швейцарським банком, і разом із WeChat та AliPay (додатки для спілкування та електронної торгівлі розширюються до надання платіжних послуг) можуть заповнити ринок роздрібної торгівлі, що китайські банки не в змозі зробити. Однак через превалювання інструментів з низьким кредитним рейтингом та неефективними методами сек'юритизації активів китайська банківська система є нестабільною. Існує невизначеність стосовно проблемних кредитів Китаю, які коливаються в межах від 1,74% до 6% і у більшості належать саме державним компаніям та вітчизняним інвестиційним компаніям, які контролюються місцевою владою. Подібно до телекомунікаційних компаній, китайські банки, більшість яких або належить державі, або перебуває під державним впливом, знаходяться під конкурентним тиском і мають постійно приносити максимально можливі прибутки. Більше того, банківська система – ключовий елемент регулювання економіки. Вона має попереджати наплив спекулятивного капіталу в економіку, який може перегріти її.

економіки знаходиться користувач і його попит, а тому традиційна модель, за якої розвиток диктує виробник, є неефективною. Отже, онлайн послуги потребують відкритого доступу до інформації, а також відкритих фінансових і матеріально-технічних потоків в обидві сторони. Така відкритість суперечить характеру сьогоднішньої системи управління в Китаї. Це також пояснює, чому поточний експеримент з фінансово-технологічними компаніями та мобільними платежами не приведе до інтерналізації китайської фінансової системи, якщо не будуть проведені глибокі реформи. І хоча відносини між владою та бізнесом поступово набувають інвестиційного характеру, зв'язки між виконавчою гілкою влади та приватним сектором посилюються на тлі нових промислово-економічних планів.

Загострення проявів інформаційного і цифрового неопротекціонізму полягає в тому, що інші великі постачальники ІКТ, наприклад Європа, Японія та США, мають дуже мало засобів конфронтації з Китаєм у питаннях торгівлі, де він керується некомерційними цілями та завданнями. Оскільки економічні переговори призвели до подальшої фрагментації цифрової торгівлі, торговельні партнери Китаю все частіше вдаються до обмежувальних заходів у відповідь, керуючись принципом «реципрокності». Наприклад, США та Австралія забороняють закупівлі телекомунікаційного обладнання у китайських компаній. США також де-факто забороняють інвестиції китайських технологічних компаній через Комітет розгляду Конгресу (Congressional review committee), і держави-члени ЄС висловили підтримку цій схемі. Іншою сферою, де також діє принцип «реципрокності», є державні закупівлі, адже фіскальні витрати лежать в основі ряду дискримінаційних заходів Китаю щодо іноземних ІКТ-фірм. США уже запровадили політику «Купуй американське», а ЄС – політику обмеження державних закупівель саме китайських товарів.

Але такі дії торговельних партнерів Китаю суперечать довгостроковому завданню його інтеграції у вільний торговельний простір. Обидва підходи фактично загострюють ситуацію: наприклад, якщо метою Китаю є підтримка громадського порядку, будь-які спроби домовитися про умови торгівлі або ж

діяти реципрокно не мають сенсу, адже Китай не згоден поступатися своєю безпекою. Китай так само не припинить нав'язувати свою політику «безпеки та підконтрольності» і нарощувати «буфери безпеки» до тих пір, поки урядовий апарат не буде в змозі врегульовувати загрози кібербезпеці в інший спосіб.

Оскільки стара парадигма боротьби з цифровим політичним курсом Китаю не дала очікуваних результатів, Європа, Японія та США повинні віднайти новий механізм участі. По-перше, ця участь не може бути двосторонньою (тобто між Китаєм та кожним окремим партнером). Це не лише питання спільної міжнародної координації, яка забезпечує більше важелів пливу, це також питання різниці, яка існує між цими партнерами (особливо між Європою та США). Деякі галузі у Європі та Японії достатньо відкриті для Китаю, в той час як у США вони закриті. Наприклад, мати доступ до китайського ринку зв'язку та телекомунікацій – це, більшою мірою, інтерес ЄС. Як наслідок, відкриття ринку європейським виробникам відкриє доступ до ринку телекомунікаційного обладнання США у відповідь. Так само Європа, якій не вистачає геополітичної сили в Азії, не має геополітичних протиріч із Китаєм, але при цьому підпадає під дію законів Китаю про кібербезпеку, які спрямовані на США та їхніх союзників. У певних випадках третя сторона має діяти, аби поліпшити відносини з Китаєм інших акторів. Глобально-скоординований підхід щодо вирішення деяких проблем покращить відносини між учасниками, а також зробить будь-яку конфронтацію між ними невигідною.

По-друге, обмежуючи цифрову торгівлю лише проблемами доступу на ринок, цифровий протекціонізм Китаю часто відсував на другий план інші актуальні питання доступу на ринок, особливо в умовах, коли двостороння програма торгівлі з Китаєм перевантажена низкою саме таких проблем. Поточна стратегія також не мала результатів, оскільки ЄС, США, Японія та інші країни, які ведуть відкриту торгівлю, зрозуміли, що відкрита цифрова економіка породжує певні політичні проблеми. Уряди, які віддають перевагу відкритій торгівлі у галузі технологій, зазвичай не помічають політичну важливість відкритого комерційного Інтернету – платформи, яка домінуватиме у соціальних

і економічних відносинах – та її ролі в їх власних стратегічних програмах економічного розвитку. Тим часом політичне лідерство Китаю у цій сфері визнано усім світом, і саме воно диктувало її еволюцію протягом двох останніх десятиліть.

Головною проблемою в контексті захисту інформації є те, що переважна більшість законодавчих актів була створена до появи Інтернету в його сучасному вигляді і тому не враховувала широку комерціалізацію кіберпростору. Після скасування у 2006 р. Директиви про збереження даних, запровадження програми захисту конфіденційності ЄС – США та створення Генерального регламенту щодо захисту інформації (General Data Protection Regulation, GDPR) ЄС сформував базу для захисту інформації та прав своїх громадян.

Питання виникли щодо гармонізації країнами-членами ЄС внутрішнього законодавства згідно з постановою Європейського суду від 2014 р. Особливо це стосується регулювання захисту інформації у Великій Британії в зв’язку з Brexit. Деякі уряди досі не розуміють механізму застосування прийнятих змін на внутрішньому рівні. Серед найгучніших справ – вимога Міністерства юстиції США від 2016 р. до Microsoft надати адреси електронної пошти всіх користувачів за межами США і передача цього питання на розгляд Апеляційного суду США. Зважаючи на вимоги конфіденційності з боку європейського законодавства ситуація може закінчитися або виконанням вимог щодо захисту інформації, або виходом Microsoft з ринку ЄС, або тотальним призупиненням обміну інформацією між ЄС та США.

Впровадження GDPR зазнає серйозних проблем в Європі. Так, згідно з дослідженням компанії Dell, проведеним у 2016 р., «97% компаній не мають плану щодо використання регламенту. Ще одним варіантом покращення захисту даних є введення ePrivacy регулювань. Загалом запровадження єдиних стандартів захисту інформації в ЄС можна розглядати також як інструмент промислової політики та прояв протекціонізму. Так, ЄС може встановити штрафи у розмірі 500 тис. євро за кожний випадок передачі персональної

інформації громадян ЄС без належного надання дозволу Європейського суду. Загрозу складає і можливе витіснення американських компаній з ринку ЄС подібно до заборони LinkedIn Росією в 2016 р.

Так само, як протекціоністські заходи ще понад триста років тому стали дієвим способом реалізації індустріального прориву в найрозвиненіших на сьогоднішній день країнах світу, які фактично реалізували промислову революцію, зробивши ставку на інноваційні на той час галузі економіки, нині використання інформаційного, інноваційного та цифрового неопротекціонізму мотивоване тими ж експансійними за своєю природою інтенціями – прагненням контролювати найприбутковіші сфери бізнесу та галузі, що мають потенціал найдинамічнішого розвитку й асоціюються з Четвертою промисловою революцією. Контроль над інноваціями має ту ж саму детермінуючу для глобального домінування роль, а тому інформаційний та цифровий простір ставатимуть ареною змагання як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, з тією лише відмінністю, що захист набуватиме прихованих форм задля максимального використання де-юре лібералізованих світогосподарських зв'язків.

Висновки до розділу 4

1. Ідеологічний неопротекціонізм є інструментом регулювання міжнародних економічних відносин, що базується на принципі оптимізації міжнародних економічних відносин як в інтересах окремих її учасників, так і об'єднань, який: визначає імперативи економічного розвитку на мега-, мета-, і макро- рівнях; легітимізує напрями потенційної співпраці, впливаючи на інституційні умови реалізації останньої; має як проциклічний, так і контрциклічний характер; слугує цілям забезпечення економічного суверенітету та/або економічного зростання країн/об'єднань.

2. Легітимація неопротекціонізму виступає процесом узаконення нових форм викривлення міжнародних економічних відносин (міжнародної торгівлі,

міжнародного руху капіталів, міжнародних валютно-кредитних відносин) шляхом імплементації відповідних інституційних норм, які прямо чи опосередковано спростовують та/або модифікують домовленості, що існують на міжнародному/регіональному рівні. Відтак самолегітимація стає атрибутом акторів, здатних до відтворення неопротекціоністських форм захисту та/або стимулювання економіки, закладаючи підвалини для трансформації інституційного оформлення принципів здійснення міжнародної економічної політики (антиконкурентні деформації ринку, ринкові викривлення, зловживання захистом інтелектуальних прав і т. д.). Легітимація неопротекціонізму супроводжується наданням нових значень чинним положенням, що слугуватимуть інтеграції класичних і нових форм регулювання міжнародних економічних відносин, уможливлюючи їх реінституціоналізацію. Чим більш потужними будуть суб'єкти міжнародних економічних відносин, що намагаються виходити за межі прийнятих угод і домовленостей, тим більш активно реінституціоналізовуватиметься простір міжнародної співпраці й структуруватиметься інституційний хаос.

3. Інституційний неопротекціонізм побудований на принципі імперативного встановлення альтернативних норм і правил, які де-юре не порушують останні, але де-факто викривлюють на користь суб'єктів, що самолегітимізуються, правила співпраці або координації міжнародної економічної політики. Інституційний неопротекціонізм є інструментом міжнародної економічної політики на мега-, мета- і макрорівнях, що передбачає наднаціональне або державне втручання з метою створення таких інституційних умов, які уможливлюють боротьбу за збереження чи поширення політичного/економічного впливу та сприяють просуванню альтернативних форм співпраці та регулювання міжнародних економічних відносин задля стимулювання економічного зростання або вирішення соціальних проблем. Інституційний неопротекціонізм є інструментом міжнародних, регіональних угод, а також державної політики як в арсеналі розвинених країн, так і країн, що розвиваються.

4. Фінансовий неопротекціонізм є інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів держави (в т. ч. національних компаній), який забезпечує здатність до контрциклічного управління потоками капіталів за допомогою адміністративних важелів впливу, дієвість якого залежить від рівня розвиненості фінансової інфраструктури та ступеня інтеграції країни до глобального фінансового простору. Проявом фінансового неопротекціонізму як інструменту політики економічного націоналізму стає феномен домашнього заміщення, який спростовує уявлення про взаємозв'язок між зняттям обмежень на рух капіталу та диверсифікацією інвестиційних портфелів. Міжнародна практика свідчить, що інвестори віддають перевагу фінансовим інструментам національного походження навіть тоді, коли співвідношення між показниками доходності та ризику не на їхню користь.

5. Монетарний неопротекціонізм виступає *інструментом нетрадиційної монетарної політики як форми антициклічної політики, покликаної попередити негативні наслідки кризових процесів у фінансовому секторі та здійснити стимулюючий вплив на відновлення потенціалу зростання реальної економіки*. Монетарний неопротекціонізм регулює «дилему несумісної трійці» і передбачає встановлення компромісу між проведенням незалежної монетарної політики, контролем обмінного курсу, підтриманням відкритості капітального рахунку, а також управлінням потоками капіталів.

6. Валютний неопротекціонізм є *інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів країн шляхом використання механізму курсоутворення задля підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а також шляхом використання експансійного потенціалу валюти.* Валютний неопротекціонізм реалізується шляхом: проведення конкурентних девальвацій; збереження валютного суверенітету (наприклад, окремими країнами периферії ЄС свідомо затягується вступ до Валютного союзу попри відповідність фінансово-економічних показників країни Маастрихтським критеріям конвергенції); впровадження різних курсів національної валюти для обслуговування експортних/імпортних операцій країни; інтернаціоналізацію

валют на регіональному рівні; розвиток валютних союзів; перегляд валютних паритетів.

7. Інноваційний неопротекціонізм є *новим типом протекціонізму, який спрямований на підвищення національного інноваційного потенціалу і збільшення експорту передових галузей шляхом маніпулювання глобальною системою торгівлі.* Дієвим інструментом інноваційного неопротекціонізму виступають інноваційні державні закупівлі – розміщення замовлень на купівлю або розроблення товарів чи послуг, які ще не існують, проте можуть бути виготовлені/розроблені протягом очікуваного часового періоду на основі наявного в країні виробничого потенціалу. Отже, державні закупівлі сприяють розвитку інновацій шляхом створення: нових ринків, попиту та можливості тестування інноваційних розробок.

8. Інноваційний неопротекціонізм нерозривно пов'язаний з неопротекціонізмом технологічним, адже обидва мають на меті підвищення продуктивної спроможності держав, що їх адаптують, з метою забезпечення умов підвищення конкурентоспроможності національних виробників в умовах т.зв. «Четвертої промислової революції» (Industry 4.0). Технологічний неопротекціонізм *є інструментом державного/наднаціонального втручання для елімінування та/або поглиблення технологічних асиметрій на глобальному рівні, що реалізується шляхом впровадження оборонних (задля підтримки конкурентоспроможності існуючих галузей) та агресивних стратегій (задля розвитку і встановлення лідируючих позицій на провідних ринках) технологічного розвитку, що мають на меті підвищення продуктивної спроможності країни/інтеграційного об'єднання.* Технологічний неопротекціонізм проявляється у *впровадженні стратегій розвитку високих технологій «*Industry 4.0».

9. Інформаційний неопротекціонізм є інструментом обмеження інформаційних потоків, що мають комерційну природу, на користь вітчизняних компаній, який зменшує здатність покупців і продавців вступати у взаємодію, а компанії – здійснювати міжнародні торгівельні і фінансові операції. Бар'єри на

шляху потоків даних/інформації здатні призвести до фрагментації цифрової економіки, а отже до зростання цін на товари і послуги, виробництво яких залежить від таких потоків. В останні роки впроваджується дедалі більше обмежень, які різняться залежно від країни, що їх запроваджує. Руйнівний вплив таких бар'єрів є передбачуваним, водночас сама по собі революція в сфері ІКТ полегшує обходження торговельних бар'єрів, створюючи нові режими постачання та запроваджуючи альтернативні менш витратні способи постачання.

10. *Цифровий неопротекціонізм* є інструментом державного втручання, який спрямований на підвищення продуктивної спроможності країни шляхом розвитку нових порівняльних переваг в умовах становлення цифрової економіки, що реалізується через комплекс стимулюючих (заохочення становлення і розвитку нових секторів, що створюватимуть нові засоби виробництва, де вироблятимуться нові товари, надаватимуться нові послуги, а також просуватимуться нові бізнес-моделі) та дискримінаційних (впровадження бар'єрів для цифрової торгівлі, включаючи цензуру, фільтрацію, локалізаційні заходи та регулювання з метою захисту приватності) заходів. Відтак цифровий неопротекціонізм стає дієвим інструментом максимізації переваг цифрової економіки, під якою розуміються матеріальні ресурси для створення, розширення і покращення інфраструктури кіберпростору через використання потенціалу кіберсили – здатності цифрової економіки впливати на події з метою отримання користі від них. Ц*ифровий простір унеможливлює використання експансійних методів зразка XIX ст., які передбачають боротьбу за вже зайняті ніші на технологічному ринку, натомість пропонуючи використання переваг від його розширення*.

11. Так само, як протекціоністські заходи ще понад триста років тому стали дієвим способом реалізації індустріального прориву в найрозвиненіших на сьогоднішній день країнах світу, які фактично реалізували промислову революцію, зробивши ставку на інноваційні на той час галузі економіки, нині використання інформаційного, інноваційного та цифрового неопротекціонізму

мотивоване тими ж експансійними за своєю природою інтенціями – прагненням контролювати найприбутковіші сфери бізнесу та галузі, що мають потенціал найдинамічнішого розвитку й асоціюються з Четвертою промисловою революцією. Контроль над інноваціями має ту ж саму детермінуючу для глобального домінування роль, а тому інформаційний та цифровий простір ставатимуть ареною змагання як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, з тією лише відмінністю, що захист набуватиме прихованих форм задля максимального використання де-юре лібералізованих світогосподарських зв'язків.

Основні результати цього розділу опубліковано в наукових працях автора [120, 122, 123, 124, 125, 126, 128, 131, 134, 142, 143, 144, 151, 153, 160, 167, 176, 177, 177, 183, 348, 349, 557, 561, 562]

РОЗДІЛ 5
НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ В ПОЛІТИЦІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

5.1. Аналітичне моделювання галузей пріоритетного розвитку української економіки

Новий прагматизм, на переконання Г. Колодка, вимагає добре зваженої ролі держави і міждержавної координації економічної політики, які повинні коректувати ринкові механізми, а іноді і зміцнювати їх. Цьому сприятиме оптимізація сфери і інструментів державного інтервенціонізму, що не тотожне засобам господарської політики з її цілями. Невтомна турбота про рівновагу в усіх її проявах – дуже важливе питання, але це всього лише засіб політики, а метою її є розвиток [70]. Концепція модернізації прийшла на зміну концепції індустріалізації і нині все більш широко застосовується при вивченні становища в країнах, що розвиваються, в умовах глобалізації економіки. Водночас останні публікації Єврокомісії засвідчують актуальність реанімації промислової політики в межах оголошеного напрямку на реіндустріалізацію.

Консервація економічного розвитку України засвідчує фактичну відсутність системної політики розвитку економічної системи та підвищення її технологічного рівня. Пришвидшення економічного зростання відбувається під впливом зростання цін на ключові статті українського сировинного експорту в залежності від зовнішньоекономічної кон’юнктури, а сповільнення відбувається у випадку падіння цін. Існує пряма кореляція між темпами зростання ВВП України та світовими цінами на сировину протягом двох десятиліть, а також – у вигляді тимчасових циклів – під впливом підвищення рівня мінімальних заробітних плат. Зростання вартісного обсягу експорту відбувається при збереженні негативного сальдо платіжного балансу, а отримання експортерами валютних надходжень не впливає на підвищення норми нагромадження

капітальних інвестицій, тобто отриманий експортерами прибуток не реінвестується у розширення валового випуску експортних галузей економіки. Отримуючи прийнятну, а часто високу норму прибутку, експортні виробництва не інвестують в переозброєння основних фондів, не здійснюють впровадження на підприємствах нових технологій, що унеможливлює диверсифікацію товарної номенклатури експорту та підвищення рівня доданої вартості. Це зрештою призводить до витіснення з ринку іноземними конкурентами навіть в минулому потужних національних компаній.

Підвищення рівня мінімальної заробітної плати, за таких умов, залишається основним та найбільш ефективним драйвером економічного зростання, оскільки стимулюється споживання домогосподарств, що, як наслідок, пришвидшує темпи створення валового продукту. Що стосується покращення умов для торгівлі для національних компаній, то зберігається давня неоліберальна парадигма – укладати все нові угоди про вільну торгівлю на умовах іноземних партнерів, без критичного аналізу та без справжнього залучення до процесу вітчизняного бізнесу.

Відсутність інвестицій у НДДКР та збереження поточного технологічного рівня виробництв, за умов розширення внутрішнього попиту та часткового розширення зовнішнього попиту (шляхом створення зон вільної торгівлі) може бути фактором зростання ВВП, однак така модель розвитку в значній мірі перебуває під впливом екзогенних та ендогенних шоків різної інтенсивності – незначне падіння світових цін на українські зернові або металургійну продукцію значно уповільнюють темпи зростання вітчизняного ВВП, а підвищення мінімальних зарплат, без антициклічної грошово-кредитної політики НБУ, традиційно запускає інфляційні процеси в економіці, що кожні 5 років закінчуються шоковою девальвацією під тиском експортного лоббі.

Стабільний і високий темп приросту ВВП був би можливий в умовах зміни технологічного рівня виробництва, стимулювання переходу галузей економіки до виробництва продукції вищих технологічних укладів. Оскільки цього не відбувається, то збереження поточної траєкторії розвитку, як буде показано

нижче, – це лише фіксація поточного стану, але не розвиток. У майбутньому зберігатиметься стандартна циклічна динаміка розвитку країни із фазами пожвавлення (високі світові ціни на сировину) та рецесії (низькі ціни на сировину). Коливання ВВП відбуватиметься в діапазоні від 100 млрд. дол. США до 200 млрд. дол. США. Тому політична боротьба і визначення того, який уряд і від якої партії посприяв зростанню чи падінню ВВП в цьому діапазоні не має значення для реальної зміни економічної ситуації і підвищення добробуту населення.

Для того, щоб вивести країну із замкнутого кола, пропонується встановити ті галузі економіки, які можуть вважатися «точками економічного зростання», тобто ті сектори, широке запровадження в яких інновацій (інноваційна політика уряду) та залучення фінансових ресурсів (інвестиційна та фінансова політика уряду та грошово-кредитна і фінансова політика НБУ) можуть активізувати реальне зростання ВВП України та вихід його за межі регресивного діапазону 100-200 млрд. дол. США.

Ми згодні з підходом Л. Іванової, згідно з яким поняття «точки зростання» відображає, перш за все, потенціал розвитку якогось ринку, а ринок, як відомо, має переважно транскордонну природу. Саме цією транскордонною природою ринків обумовлено існування навіть в сучасній глобалізованій економіці механізмів протекціоністського захисту. Точка зростання виникає на ринку (або сегменті ринку) як можливість задоволення первинного попиту на якийсь товар або послугу. Сама можливість задовольнити цей попит виникає локально і має цілком конкретну територіальну, а отже і національну прив’язку. При цьому потенціал зростання, що виникає на конкретному ринку, може бути нейтральним (а іноді й деструктивним) відносно національної економіки в цілому. Це пов’язано з тим, що в сучасному світі більшість національних економік не мають повного набору характеристик розвиненої системи і не можуть транслювати первинний попит, що розширюється, на якийсь товар у вторинний попит на продукти і ресурси, розміщені всередині країни. В економіках, які або не мають достатнього набору таких характеристик, або такі характеристики в них слабко

виражені (слабкі внутрішньорегіональні й міжрегіональні зв'язки, недостатньо ємний внутрішній ринок, слабка інфраструктура, недостатній рівень коопераційних зв'язків, застаріла виробнича база, недосконалість соціально-економічних інститутів, недостатність досвіду проведення ефективної промислової політики тощо), поява нового потенціалу зростання в одному із секторів далеко не завжди здатна зачепити суміжні сектори і відтак перетворитися на локомотив зростання всієї економіки [53, с. 122].

Драйвери економічного зростання – це сукупність складних силових механізмів, які вловлюють потенційний первинний і вторинний ринковий попит і каталізують імпульси, що йдуть від цього попиту, що розширюється, певним чином включаючи розрізнені активи (матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові тощо) в русло потужного руху, що змінює внутрішньодержавну економічну дійсність. Драйвер виникає в результаті оптимальної для певної країни конфігурації базових умов задоволення зростаючого попиту за рахунок внутрішніх резервів. Драйвери можуть мати різну природу, проте основна функція драйвера – формування цілісної внутрішньодержавної системи вертикальних і горизонтальних зв'язків, що уловлюють і поширюють імпульси, які йдуть від точок зростання на окремих ринках, переважно всередині національної системи. Ця конфігурація умов включає і інфраструктуру, і логістику, і сприятливе підприємницьке середовище, і систему стійких регіональних, міжгалузевих і внутрішньогалузевих коопераційних зв'язків, управлінські традиції, розвиток соціального капіталу тощо [53, с. 124–125].

Прогнозування темпів приросту ВВП України має передбачати використання загальновідомих та перевірених на практиці методів економетричного аналізу, відповідно до визначених сценаріїв, які накладають на модель певні обмеження. В даному контексті використання моделі міжгалузевого балансу «витрати-випуск», яку було розроблено та запропоновано нобелівським лауреатом з економіки В. Лєонтьєвим, небезпідставно вважають одним із найкращих методів аналізу міжгалузевих взаємозв'язків економіки та оцінки ВВП. На основі даної моделі можна: оцінити

реальний потенціал валового випуску та валового внутрішнього продукту України; визначити рівень витратності (продуктивності) окремих галузей економіки країни та встановити ті її сектори, які обмежують економічне зростання; виокремити ті галузі економіки країни, розвиток яких може стати драйвером економічного зростання в майбутньому.

Ключовим припущенням моделі є такі: взаємозв'язки між секторами економіки зберігаються довгий час і мають сталий характер; економічний уклад є інертним та сталим; економічне відтворення зберігає свій нераціональний характер, що уповільнює темпи економічного зростання. Ілюстрацією зазначених характеристик економічної системи є основний етап побудови моделі В. Лєонтьєва – виявлення матриці повних витрат, яка в Україні офіційно не публікується урядом. В деяких країнах таблиця публікується із запізненням, або інформація щодо витрат галузей економіки не підлягає оприлюдненню, бо сама методика розрахунку витратності секторів офіційно не наводиться. Матриця повних витрат є мультиплікатором валового випуску в економіці в залежності від прогнозного значення чистого прибутку галузей економіки, на основі якої прогнозується ВВП.

В основу розрахунків покладено кілька гіпотез, які передбачають різні обсяги надходжень інвестиційних ресурсів в економіку України та різні частки експорту від ВВП та різні рівні витрат компаній на переоснащення виробництва. Розрахунки здійснено за трьома сценаріями – екстенсивного розвитку, інтенсивного економічного зростання, агресивного експорту.

1. Сценарій екстенсивного розвитку – це сценарій слабкого розвитку, що передбачає збереження сформованої моделі розвитку з наявністю структурних диспропорцій в економічній системі країні (сировинна експортоорієнтована економіка, матеріалозатратна та імпортозалежна). Загалом за цим сценарієм економічне зростання буде переважно екстенсивного типу. Державна політика буде переважно спрямована на тактичне маневрування між боротьбою з поточними проблемами та заходами підтримки економічного розвитку, що фактично законсервує хронічні проблеми розвитку вітчизняної економіки. Це

відбуватиметься на фоні отримання країною із затримкою кредитів МВФ та від інших фінансових інститутів, що спрямовуватимуться переважно на заходи із макроекономічної стабілізації в країні.

Підтримкою економічного зростання на прогнозному періоді виступатиме адаптація вітчизняних виробників до динаміки зовнішньоекономічної кон'юнктури, яка у довгостроковій перспективі характеризуватиметься певною збалансованістю на світових товарних та фінансових ринках, поступовим зростанням світової економіки зі зниженням геополітичних конфліктів в різних регіонах світу. Це дозволить збільшити обсяги українського експорту товарів та послуг, однак структура експорту загалом не буде змінюватися порівняно з наявною на даний час (превалюватиме продукція з низькою доданою вартістю). Цей сценарій зростання експорту на старих технологічних укладах має досить високі ризики. Цілком імовірно, що протягом наступних 5 років конкурентам українських сировинних підприємств вдасться нейтралізувати можливе зростання постачання на зовнішні ринки, одночасно понизивши у відносному вираженні загальний технологічний рівень української продукції і відповідно її маржу.

У цьому випадку зростання експорту може різко знизитися, або навіть зупинитися, що не дозволить досягнути зростання, і коливання ВВП буде здійснюватися у межах 100–200 млрд. дол. США Це відповідає пасивному сценарію розвитку, про що говорилося вище. Водночас, зовнішні інвестиції не будуть мати значного впливу на розвиток національної економіки. Хоча прогнозується зростання загального обсягу інвестицій, але через те, що вони не надаватимуть значного кумулятивного ефекту на економічний розвиток (на всьому прогнозному періоді індекс продуктивності інвестицій залишатиметься нижче одиниці з варіацією від 0,957 до 0,996), технічний стан економіки країни в подальшому залишатиметься в незадовільному стані, що призводитиме до посилення технічного та технологічного відставання української економіки від розвинених країн з ризиками повної втрати ринків і переходу на більш низький рівень переробки(добувна та вирощування зернових).

У свою чергу фрагментація виробничого процесу зі збереженням його імпортозалежності (зростання імпорту перевищуватиме темпи зростання експорту) обумовлюватиме збереження від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі. Дані явища матимуть тиск на валютний ринок, що призводитиме до знецінення національної валюти. Окрім девальвації будуть відбуватися процеси передачі додаткових активів держави (надра та сільськогосподарські угіддя перш за все) на виконання умов залучення іноземних коштів для оплати негативного сальдо. У свою чергу, зростання обсягів виробничої діяльності сприятиме нарощуванню оплати праці працівників, проте це зростання не дозволить наздогнати навіть найбідніші країни Європи.

2. Сценарій інтенсивного економічного зростання – це сценарій, за яким вливання інвестиційних ресурсів в економіку України становитиме близько 200 млрд. дол. США за період до 2030 року. Гіпотеза сценарію формулюється в такий спосіб: саме інвестиційні ресурси по узгодженим українською стратегією і стратегіями іноземних інвесторів напрямкам повинні стати рушійною силою та матеріальною основою для прогресивного динамічного розвитку економіки. Інвестиційні ресурси переважно забезпечуються зовнішніми та внутрішніми коштами, що не потребують подальшого обслуговування або повернення. Розподіляться вони на 50 % – вкладання в основні фонди та 50 % – в обіговий капітал.

Розрахунок даного сценарію не враховує умови реструктуризації державного боргу країни VRI, який було проведено у 2015 р. (а саме використання інструменту компенсації вартості кредиторам, що у разі зростання економіки України понад 3 % вимагатиме виплату додаткових платежів кредиторам). Передбачається, що умови буде змінено. Припускається, що частка експорту у випуску продукції в середньому по економіці з урахуванням її розподілення між галузями економіки на прогнозний період утримуватиметься на рівні близько 50 % (у т.ч.: поточні та стратегічні лідери експортуватимуть близько 80 % продукції; потенційні лідери та проблемні сфери – 40 %), при імпортній залежності виробництва на рівні 56 % на початку прогнозного періоду

з урахуванням її поступового зниження – до 46 % у 2030 р. лише через зниження закупівлі імпортної продукції державою.

Охарактеризуємо вплив і наслідки реалізації даного сценарію. Даний сценарій передбачає збалансований розвиток економіки з урахуванням інтенсивного впровадження сучасних технологій реформування економічної системи країни, що забезпечуватимуть нову якість зростання та нарощування експортного потенціалу країни. Завдяки вкладанню інвестиційних ресурсів в різні види економічної діяльності відбуватиметься нарощування виробництва товарів і послуг. Крім того, інвестиційний капітал виступатиме в якості конгломерату фінансового ресурсу, що, поєднуючись спільно з іншими виробничими чинниками, задіюватиме процес інвестування внутрішніх ресурсів економіки.

Як наслідок, розвиток національної економіки відбуватиметься у два етапи. На початку відбуватиметься економічне зростання завдяки екстенсивному розвитку та вкладанню інвестицій. Втім вже з 2020 р. протягом 3–4 років зросте потенційна здатність інвестицій генерувати дохід (продуктивність інвестицій варіюватиметься в межах від 1 до 1,021), що у подальшому дозволить задіяти інтенсивний розвиток економіки, який, починаючи з 2027 р., дозволятиме економіці самогенеруватися. Відповідно змінюватиметься структура ВВП в напрямку посилення частки інвестиційної складової – до майже 25 % у 2025 р. з поступовим її послабленням у подальшому (до 20 % у 2030 р.).

Прогнозується зростання загального обсягу інвестицій у 2030 р. у 4,8 рази порівняно з сучасним станом (у т.ч. за період 2017–2026 рр. – у 3,5 рази), що сприятиме оновленню виробничих потужностей і інфраструктури та посилюватиме конкурентоспроможність вітчизняного виробника. Одночасне збільшення експортного потенціалу при зменшенні імпортозалежності вітчизняного виробництва покращуватиме стан платіжного балансу та знижуватиме тиск на валютний ринок. Вже наприкінці прогнозного періоду перевищення темпів зростання експорту над імпортом дозволить вийти на позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Обсяги українського експорту товарів та

послуг зростуть у 2030 р. у 4,5 рази відповідно, в той час як імпорт – у 3,8 рази. В даних умовах гривня матиме ревальваційну динаміку. У свою чергу, зростання виробничої діяльності сприятиме нарощуванню оплати праці працівників – до 988 дол. США у 2030 р. в умовах збільшення ВВП до 498 млрд. дол. США у 2030 р.

3. Сценарій агресивного експорту передбачає, як і за другим сценарієм, інтенсивне вливання інвестиційних ресурсів в економіку України у розмірі 200 млрд. дол. США за період до 2030 р. При цьому відбуватиметься значне посилення експортної орієнтації виробничого циклу на тлі його максимальної локалізації, а також виконання стратегічного плану інноваційного розвитку, зі створенням замкнутого циклу інновацій.

Якщо за гіпотезу взяти припущення, що загальні умови функціонування економіки відповідатимуть другому сценарію, тоді як і за ним інвестиційні ресурси переважно забезпечуватимуться зовнішніми та внутрішніми коштами та розподілятимуться порівну – на 50 % вкладання в основні фонди та 50 % в обіговий капітал. Відмінність полягає в посиленні експортної орієнтації економіки. Припускається, що частка експорту у випуску продукції в середньому по економіці на прогнозний період утримуватиметься на рівні близько 80-90%. Також передбачається, що після початкового періоду інтенсивного створення як інфраструктури в цілому, так і інноваційної інфраструктури, відбудеться вихід українських компаній на рівень та темпи капіталізації, що відповідають рівню і темпам передових інноваційних компаній світу.

У свою чергу, виробничий процес швидко локалізуватиметься і задіюватиме весь міжгалузевий ланцюг від виробництва сировини та матеріалів до кінцевої продукції, що спрямовуватиметься на експорт. Одночасно відбуватиметься інтеграція виробничих процесів українських компаній у світові ланцюги вартості. Як наслідок, знижуватиметься імпортозалежність економіки – до 25 % у 2030 р. за всіма складовими (зменшення використання проміжного імпорту, інвестиційного та споживчого). Відповідно процес трансформації

відбуватиметься під впливом розширення матеріального виробництва шляхом принципової перебудови системи інновацій та технологій у промислових циклах, що призводитиме до зміни парадигми вкладання інвестиційних ресурсів з урахуванням їх продуктивності.

Найбільших змін повинні зазнати такі галузі як: машинобудування, гірничо-металургійний комплекс, агропромисловий та виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, у підгалузях яких на сьогодні використання імпортної продукції у виробничому процесі коливається в межах від 30 до 65 %. Оцінюючи вплив реалізації даного сценарію, слід відзначити значне збільшення ВВП до 800 млрд. дол. США у 2030 р., сформоване динамікою зовнішньої торгівлі. Це, в свою чергу, сформує позитивне сальдо вже у 2020 р. зі значним нарощуванням його впродовж всього прогнозного періоду. Як наслідок, на внутрішньому ринку посилюватимуться ревальваційні процеси, що й обумовить значне посилення курсу гривні та зростання показників у доларовому еквіваленті порівняно з другим сценарієм. У свою чергу, зростання виробничої діяльності сприятиме нарощуванню оплати праці працівників – орієнтовно до 1500 дол. США вже у 2030 р.

Такий розвиток подій можливий лише у випадку повної консолідації зусиль управлінської еліти країни, об’єднання суспільства навколо національної ідеї «країна – експортер високотехнологічної продукції», а також визнання з боку міжнародних партнерів, та їх геополітичної зацікавленості, оскільки має базуватись на суттєвих змінах не тільки у обсягах і напрямках і формах фінансування, але і у технологічних процесах та технологіях загалом.

Для проведення аналізу спочатку було визначено матрицю прямих витрат кожної галузі для 39 галузей економіки України (табл. АГ.1 дод. АГ). Сума значень в кожному стовпчику матриці прямих витрат відображає рівень споживання кожної галузі, необхідний для виробництва 1 грн. продукції. В табл. АГ.2 дод. АГ наведено значення прямих витрат для всіх галузей економіки України.

Курсивом виділено галузі, загальні значення прямих витрат для яких становить ≥1. Наявність галузей, для яких значення коефіцієнта перевищує одиницю, свідчить про те, що в цілому матриця є непродуктивною, в таких галузях спостерігається низька норма прибутку, переважно нижча за ставку банківського відсотка, що робить розвиток підприємств такої галузі фінансово складним процесом. Зазначимо, що йдеться саме про валовий чистий прибуток, тобто підприємства галузі не є збитковими, проте додана вартість продукції цих галузей носить інфляційний характер та фактично є додатковою націнкою для споживача. Таким чином, в економічній системі України умовно можна виділити 3 групи галузей, в яких можливо отримати низький чистий валовий дохід (найбільш витратні галузі), середній чистий валовий дохід (галузі із середнім рівнем витрат) та високий чистий валовий дохід (найменш витратні галузі) (табл.5.1).

Таблиця 5.1

Галузі економіки України відповідно до рівня прямих витрат

Найбільш витратні галузі		Найменш витратні галузі		Галузі із середнім рівнем витрат	
6,171068	Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	0,253393	Добування сирої нафти та природного газу	0,530419	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції
3,497454	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	0,387027	Фінансова та страхова діяльність	0,567964	Виробництво продуктів нафтопереробленння
3,292251	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,427455	Добування кам'яного та бурого вугілля	0,588624	Видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів
2,432091	Виробництво електричного устаткування	0,456214	Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; наукова та технічна діяльність	0,610164	Виробництво гумових і пластмасових виробів
2,410258	Будівництво	0,507063	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	0,641355	Виробництво машин і устаткування

Джерело: розраховано автором на основі даних: [116; 550]

Потенційно можливий обсяг ВВП оцінюється з використанням мультиплікатора валового випуску в економіці, розрахунок якого передбачає знаходження оберненої до матриці прямих витрат матриці повних витрат. Значення в матриці повних витрат показують, на скільки може потенційно

збільшитися обсяг валового випуску в певній галузі, якщо в інших галузях також спостерігатимуться зміни в обсягах валового випуску із значеннями, отриманими в матриці повних витрат. Коефіцієнти повних витрат враховують непрямі витрати виробництва, які безпосередньо не залежать від значення валового випуску та включають можливе підвищення рівня заробітних плат, зміну ставки банківських відсотків по кредитам, ставки оренди тощо (табл.5.2).

Таблиця 5.2

Сценарії зростання ВВП України за незмінної структури міжгалузевих зв'язків

Сценарії розвитку	Темп щорічного приросту чистого валового доходу галузей економіки	Ймовірність сценарію	ВВП за ПКС в 2030 р, млрд. дол. США
1. Песимістичний	2%	99%	122,215618
2. Базовий	5%	95%	169,985622
3. Оптимістичний	10%	75%	248,2233545

Примітки: курс на 2030 р. на рівні USD/UAH=26,4762

Джерело: розраховано автором на основі даних: [116; 550]

Отриману матрицю перемножують на стовпець значень кінцевого продукту (кінцевого валового випуску), але оскільки в Україні таблиця «витрати-випуск» публікується в цінах споживачів, отримане значення є значенням номінального ВВП, тобто скоригованого на дефлятор, оцінювати ВВП слід з урахуванням чистого валового доходу по галузям економіки відповідно до можливого сценарію розвитку економіки. Арифметично значення кінцевого валового випуску відповідає валовому чистому доходу по галузям. В табл. 5.3 наведено можливий обсяг ВВП України за умов збереження структури економіки та повних витрат галузей. Проблема недосконалої структури вітчизняної економіки небезпідставно вважається однією із ключових при оцінці потенційно можливого ВВП країни. Методами регресійно-дисперсійного аналізу нами було оцінено вплив валового випуску галузей вітчизняної економіки на приріст ВВП за 27 років. Відповідно до проведеного аналізу встановлено, що із 39 галузей лише в 18 спостерігається наявність позитивного кореляційного зв'язку між

темпом приросту валового випуску і темпом приросту ВВП. Так, наприклад зростання випуску продукції у сільському господарстві на 1 % призводить до зростання ВВП на 1,66 % (табл.5.3).

Таблиця 5.3

Вплив випуску по галузям економіки України на темп приросту ВВП

Галузь економіки	Вплив на темп приросту ВВП,%	Обсяг інвестицій, млн. грн., 2017 р.	Еластичність інвестицій, приріст у % по галузям у 1 % приросту ВВП	Зростання інвестицій у %, для зменшення витрат 1%
Сільське, лісове та рибне господарство	1,664068895	50484	0,55147	6,57
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,526448421	65124	0,88954	5,89
Переробна промисловість	0,566352414	52690	0,98552	6,42
Постачанняелектроенергії, газу, пари та кондиційованогоповітря	0,931635067	12558	0,84516	7,12
Видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів	0,759441844	2820,9	0,35684	3,58
Будівництво	1,179896065	44444	0,56892	6,45
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1,486318819	29956,8	0,78526	5,87
Транспорт, складськегосподарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,832423452	25107,8	0,65892	7,12
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,50634996	1477,9	0,78549	6,43
Інформація та телекомунікації	0,831428254	10705,4	0,15262	2,23
Фінансова та страхова діяльність	0,668242533	7678,7	0,25698	2,89
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	0,894546566	18590	0,26985	7,19
Професійна, наукова та технічна діяльність	0,784413131	6579,4	0,32586	3,55
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,911836159	22380,8	1,12586	9,22
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	1,158441211	19558	0,98562	5,48
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,653165484	14587	0,15896	1,25
Телекомунікації (електрозв'язок)	0,711548941	10705,4	0,12698	1,69
Комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг	0,915463131	2124,9	0,11548	1,88

Джерело: розраховано автором на основі даних:[116; 550]

Слід зазначити, що в таблиці наведено лише ті галузі, для яких співвідношення темпу приросту галузі та приросту ВВП перевищує співвідношення 1:2, тобто зростання випуску в галузі на 1 % забезпечує зростання ВВП принаймні на 0,5 %. На основі комбінованого підходу, що включав аналіз бостонської матриці та матриці повних витрат, економіка України поділена на 4 кластери, в залежності від питомої ваги галузі в експорті, рівня технологічності продукції та коефіцієнта матриці прямих витрат (рис. 5.1).

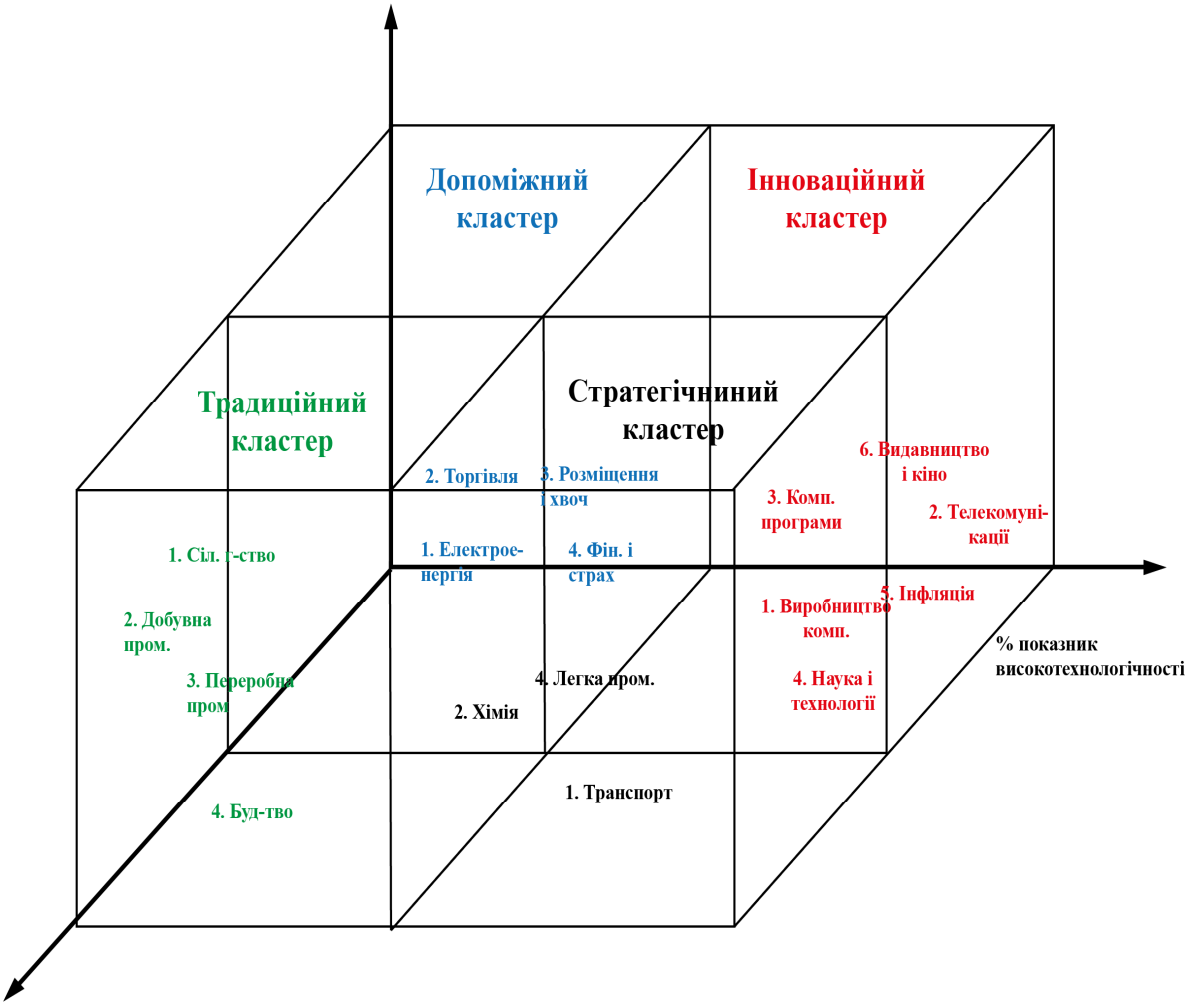

Рис. 5.1. Класифікація галузей економіки України за комбінованим підходом бостонської матриці та моделі Леонтьєва

Примітки:

1. Правий верхній квадрант куба – інноваційний кластер, галузі виділено червоним.

2. Лівий верхній квадрант куба – допоміжний кластер, галузі виділено синім.

3. Лівий нижній квадрант куба – традиційний кластер, галузі виділено зеленим.

4. Правий нижній квадрант куба – стратегічний кластер, галузі виділено чорним.

Джерело: укладено автором на основі попередніх розрахунків (див. табл.5.1, табл.5.2, табл.5.3)

В інноваційному кластері спостерігається висока технологічність продукції, низька витратність на 1 грн. чистого прибутку та переважно низька частка в експорті, в допоміжному – низька витратність, при низькій технологічності та низькій частці в експорті, в традиційному – висока витратність, висока частка в експорті та низька технологічність, в стратегічному – висока витратність, при високій технологічності та середніх значеннях частки в експорті.

На основі проведеного дослідження було визначено ті галузі економіки, в яких можливе отримання високого чистого валового доходу та які безпосередньо впливають на темпи зростання ВВП (рис.5.2).

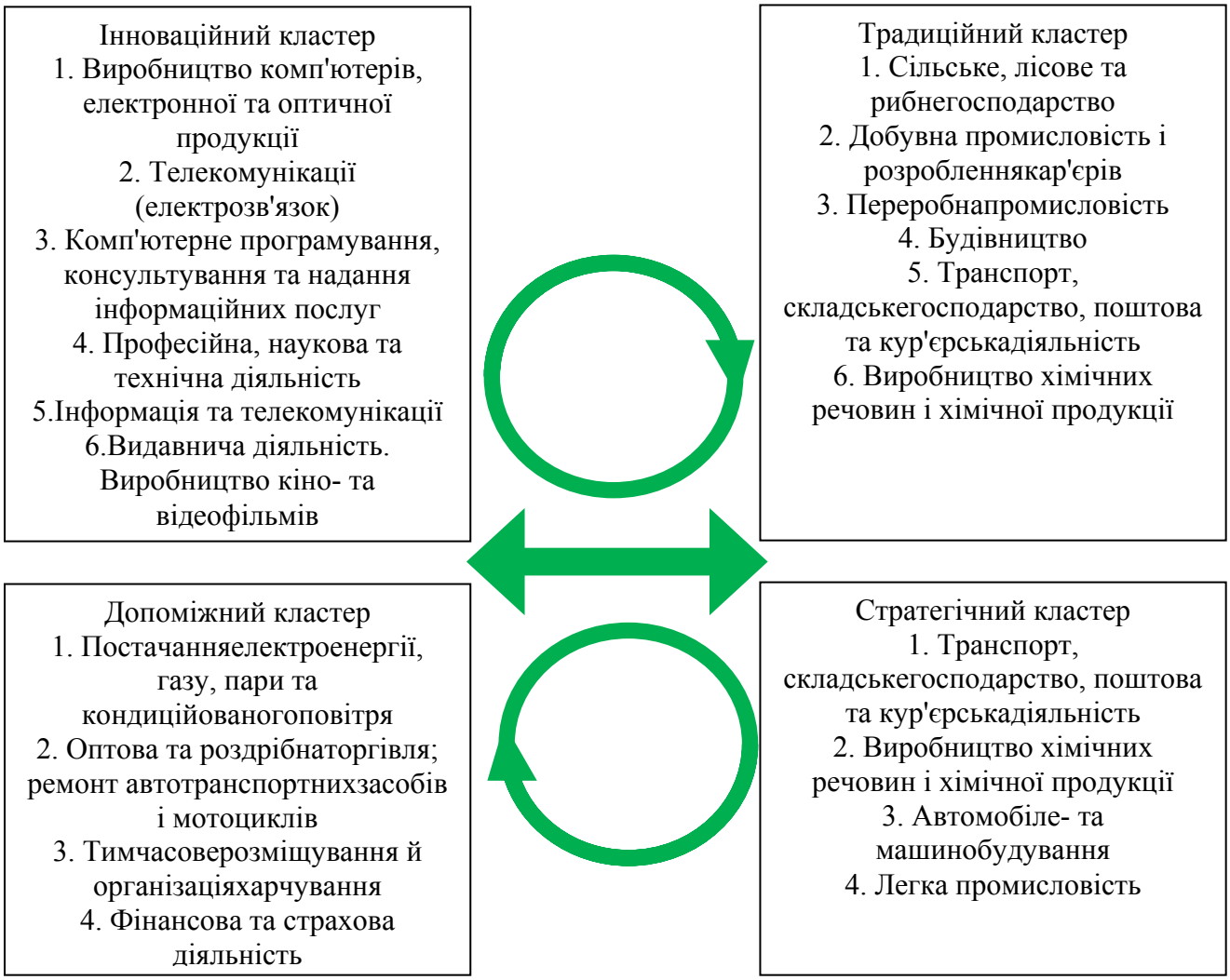

Рис. 5.2. Продуктивні кластери економіки України

Джерело: укладено автором на основі попередніх розрахунків (див. табл.5.1, табл.5.2, табл.5.3)

Таким чином, в економіці України можна виділити три ключові кластери, які можуть бути драйверами економічного зростання. Виникає потреба визначити можливий потенціал розвитку ВВП України у випадку загального підвищення продуктивності економіки (табл.5.4) та у випадку інтенсифікації процесів відтворення в пріоритетних галузях, що утворюють кластери (рис. 5.2).

Таблиця 5.4

Можливий обсяг ВВП України за умов загального підвищення продуктивності галузей економіки України

Сценарій	Темп щорічного приросту чистого валового доходу галузей економіки	Коефіцієнти матриці прямих витрат	Структура непродуктивних галузей	ВВП в 2030 р., млрд. дол. США
Екстенсивний	2 %	Корекція на офіційний дефлятор ВВП (базова інфляція 13,7% у 2017 р.)	Незмінна	112,96
Базовий	5 %	Корекція на рівень споживчої інфляції (враховуючи зростання середньогорівня цін споживчих товарів, комунальних тарифів та палива (16,4%)	Незмінна	175,5236
Інтенсивний	5 %	Зменшення витрат в сільському господарстві,металургії, готельно-ресторанному бізнесі,науці та освіті до значень коефіцієнтів ≤1, в першу чергу за рахунок зменшення внутрішнього споживання в цих галузях	Значні структурні перетворення. Обсяг капітальних інвестицій до 2030 р. 192,567 млрд. дол. США (збільшення за 13 років в 15 разів)	208,63

Примітки: в 2030 р. в Україні, при збереженні поточних тенденцій, очікується інфляція на рівні 5,6 %

Джерело: розраховано автором на основі даних: [116; 550]

Отримані значення ВВП є очікуваним номінальним ВВП, при поточній інфляції, що є вкрай малоймовірним припущенням. При цьому спостерігається незмінність структури міжгалузевих зв’язків в економіці, тобто висока витратність виробництва в непродуктивних галузях економіки не пояснюється інфляцією і спричинена відсутністю реальних перетворень в виробничих процесах в даних галузях. Не викликає сумнівів той факт, що зменшення собівартості продукції в окремих галузях є вкрай складним та витратним процесом, певні галузі (сільське господарство, наука та освіта, державне

управління й оборона) потребують державної підтримки і мало сприяють економічному зростанню. В даному контексті виникає потреба визначення мультиплікаційного ефекту для ВВП України від зменшення витрат в окремих галузях, що входять до пріоритетних кластерів.

Таблиця 5.5

Можливе збільшення ВВП України за умов інтенсифікації випуску у галузях економіки, що входять до пріоритетних кластерів

Сценарій	Темп щорічного приросту чистого валового доходу в кластері	Коефіцієнти матриці прямих витрат галузей, що входять до кластеру	Структура непродуктив-них галузей	ВВП в 2030 р., млрд. дол. США	Обсяг капітальних інвестицій в кластер, млрд. дол. США	Умовна ефективність інвестицій по кластерам, з округленням до цілих	Мінімальний обсяг капіталь-них інвестицій всього млрд. дол. США
Інноваційний кластер	5%	Зменшення на 5%	Незмінна	142,03	10,171	1:14	31,071
Допоміжний кластер	5%	Зменшення на 5%	Структурні перетворення	185,186	15,562	1:12	38,898
Традиційний кластер	5%	Зменшення на 5%	Структурні перетворення	201,766	19,874	1:10	42,896
Стратегічний кластер	5%	Зменшення на 5%	Структурні перетворення	276,528	39,458	1:7	52,156
Всі кластери	5%	Зменшення на 5%	Структурні перетворення	498,755	84,254	1:3,5	165,125

Джерело: розраховано автором на основі даних: [116; 550]

У випадку прогнозування впливу синергетичного ефекту на обсяг ВВП від одночасного зменшення витратності всіх кластерів методами регресійного аналізу встановлено, що найбільш продуктивним є інноваційний кластер, в якому при зменшенні витрат на 1 грн. спостерігається створення додаткового валового продукту на рівні 2,39 грн. Методами регресійно-дисперсійного (табл.5.5) аналізу було також встановлено, що у випадку структурних перетворень у всіх 4 кластерах української економіки та фундаментальної зміни траєкторії зростання ВВП ймовірним є встановлення рівня середньої зарплати на рівні від 843 до 986 дол. США у 2030 р. При цьому має спостерігатися позитивна динаміка зайнятості населення (при збереженні переважання смертності над народжуваністю) в пропорції: кожні 20% зростання ВВП створюватимуть до 200 тис. робочих місць у випадку структурних перетворень у всіх кластерах економіки.

5.2. Перспективні сценарії використання інструментів неопротекціонізму в політиці стимулювання виробничо-експортного потенціалу України

Закономірним наслідком повзучої ескалації протекціонізму протягом останніх років стало розгортання повноцінної торгової війни на глобальному рівні, початок якої пов'язують із введенням Сполученими Штатами ввізного мита в 25 % на сталь 26 березня 2018 р. Цей захід призвів до небаченого раніше поширення протекціонізму у всьому світі в міру того, як інші великі країни-виробники сталі почали запроваджувати обмеження на імпорт у відповідь. Так, країни ЄС уже 19 серпня 2018 р. запровадили глобальні тарифні квоти на металопродукцію і встановили мито в 25 % поза межами квоти. Таким же шляхом пішла Туреччина 17 жовтня 2018 р.

Необхідно зазначити, що торгівля недорогоцінними металами і виробами з них довгий час залишається чутливим питанням міжнародної торгівлі, у зв'язку з чим низка торгових обмежень на відповідну продукцію діє впродовж тривалого періоду часу. Однак раніше ці заходи мали точковий характер та набували форми антидемпінгових обмежень щодо окремих виробників з окремих країн. Принциповою відмінністю новітнього витка протекціонізму є його глобальний характер: всі обмежувальні заходи на сталь відтепер вводяться одразу відносно всіх виробників з усіх країн світу. Відтак виробники з третіх країн стають заручниками й супутніми жертвами боротьби між основними світовими товаровиробниками.

Україна слугує яскравим прикладом розповсюдження вищезазначених тенденцій. Інтереси українських товаровиробників на зовнішніх ринках у 2010-2018 рр. час були зачеплені 1384 протекціоністськими заходами інших країн світу, з яких 60,6 % продовжують діяти по сьогоднішній день. Відповідні заходи стосуються в основному торгівлі тими товарами, які мають найбільше торговельно-політичне значення для України – виробів з чорних металів (504 заходи), чорних металів (278 заходів), інших виробів з металів (132),

зернових культур (101), транспортних засобів і запчастин до них (84) [603].

Україна застосувала лише 81 протекціоністський захід, з яких станом на січень 2019 р. досі діють 57 заходів. Близько половини з них (38 випадків) стосується обмежень торговельно-економічних відносин виключно з Російською Федерацією переважно із застосуванням антидемпінгових заходів. З решти заходів найбільше торговельно-політичне значення мають наступні:

– введення 10-річного мораторію на експорт з України необроблених лісоматеріалів;

– підняття вивізного мита на брухт чорних металів з 10 до 30 євро/т терміном на 2 роки з продовженням дії мита ще на 1 рік на рівні 42 євро/т;

– запровадження додаткового імпортного збору в 5–10 % для вирішення проблем платіжного балансу;

– надання компенсації від Міністерства аграрної політики вітчизняним виробникам сільськогосподарського обладнання у розмірі 15 % від вартості його виготовлення, якщо місцева компонента становить щонайменше 35 % у 2017 р., 45 % у 2018р., 55 % у 2019 р. до 60 % у 2020 р.;

– введення вимог щодо обов’язкового використання місцевої складової при будівництві об’єктів генерації енергії з відновлювальних джерел;

– надання виробникам сільськогосподарської продукції 50-відсоткової компенсації вартості страхування за зовнішньоекономічними договорами;

– звільнення підприємств авіакосмічної галузі від сплати податку на прибуток терміном на 10 років;

– запровадження неавтоматичного ліцензування імпорту для деякої продукції товарної групи «чорні метали» та ліцензування експорту деякої продукції групи «кольорові метали»;

– запровадження спеціальних заходів на гнучкі пористі плити та сірчану кислоту незалежно від країни походження чи експорту.

З наведеного переліку видно, що на відміну від загальносвітової практики в Україні неопротекціонізм залишається на периферії регуляторної і зовнішньоторговельної політик держави. Серед усіх застосованих Україною

заходів протягом 2010–2018 рр. різного роду субсидії склали лише 9,8 %, вимоги до локалізації – 4,7 %. Найбільшу частку займає група антидискримінаційних заходів (42,2 %), серед яких зустрічаються переважно антидемпінгові, тобто це дії в рамках традиційних торгівельних угод і інституцій. Доволі високою є частка заходів з ліцензування експортних та імпортних операцій (14,1 %), що вказує на схильність до регулювання товаропотоків у ручному режимі на противагу створенню стимулів для розвитку виробничо-експортного потенціалу (рис. 5.3).

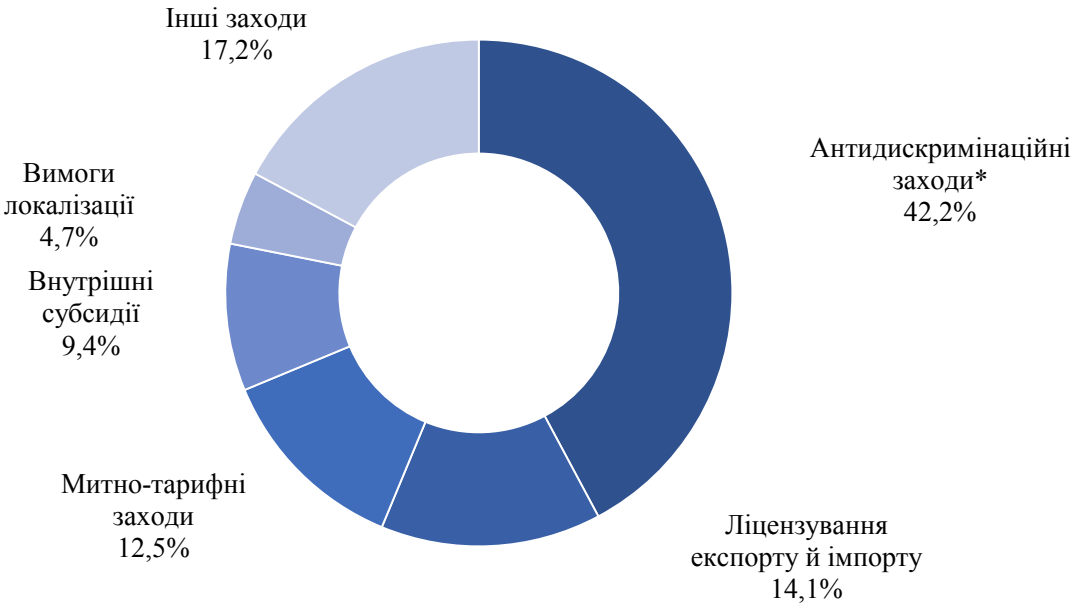

Рис. 5.3. Структура введених в Україні протекціоністських заходів в торгівлі товарами і послугами протягом 2010–2018 рр.

**Примітка:* група антидискримінаційних заходів об’єднує спеціальні, антидемпінгові та компенсаційні заходи згідно класифікації СОТ.

Джерело: [603]

Брак системно-узгодженої політики з формування стимулів для розвитку промисловості й експортної експансії ускладнюється обмеженим доступом виробників до залучення фінансових ресурсів. Попри наявні на вітчизняному фінансовому ринку можливості залучення кредитних коштів, умови їхнього отримання залишаються занадто обтяжливими для більшості суб’єктів господарювання в Україні. В першу чергу, це рівень відсоткової ставки, однак

умови отримання кредитів в рамках банківської системи передбачають також ряд жорстких вимог щодо застави та інші. Обтяжливим чинником для залучення фінансових ресурсів на довгостроковій основі слугує й нестабільність курсу національної валюти та значний девальваційний тиск на неї у зв'язку із хронічно дефіцитним сальдо платіжного балансу та великою зовнішньою заборгованістю.

Як наслідок, обсяги довгострокових зобов'язань та їх частка у структурі фінансових ресурсів промислових підприємств України демонструють сталу тенденцію до зменшення. Протягом 2015–2017 рр. відповідна частка знизилась на 5,5 відсоткових пунктів – з 24,3 % до 18,8 % [38, с. 1073]. Лише у січні-вересні 2018 р. довгострокові зобов'язання промислових підприємств скоротились на 19,9 млн. грн. або на 4,6 % до попереднього року (рис. 5.4).

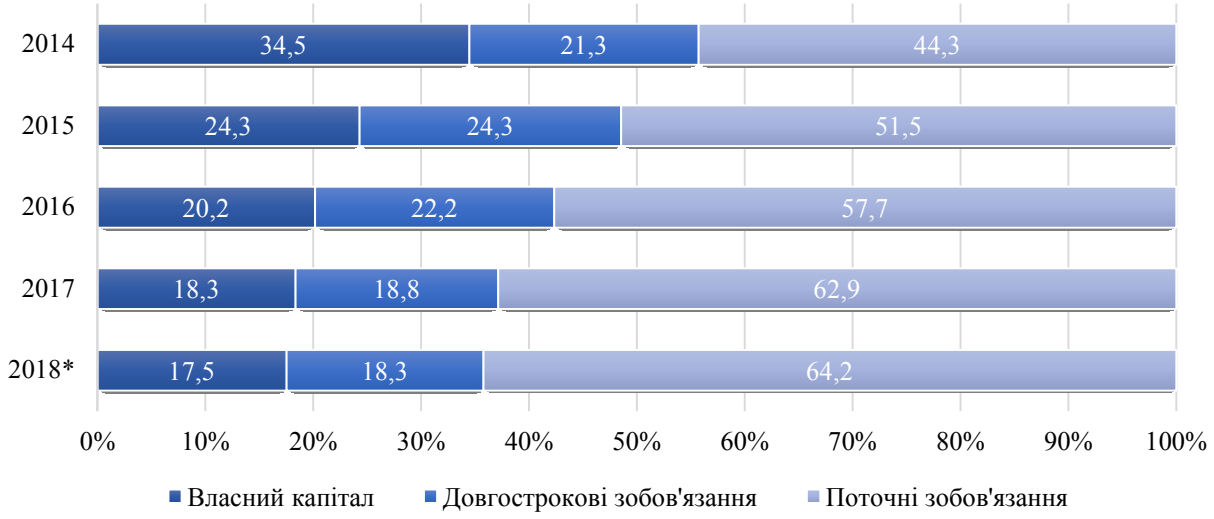

Рис. 5.4. Динаміка структури фінансових ресурсів промислових підприємств України у 2014–2018 рр.

**Примітка:* дані за січень-вересень 2018 р.

Джерело: [194]

В умовах проведення Національним банком України політики «дорогих» грошей та постійних девальваційних очікувань вітчизняні підприємства все більше залучають фінансові ресурси через формування поточних зобов'язань, які в силу своїх особливостей не можуть бути спрямовані на інноваційний розвиток і модернізацію виробництва для одержання нових конкурентних переваг на внутрішньому й зовнішніх ринках.

Ще більша прірва в умовах доступу до фінансових ресурсів між Україною та розвиненими країнами світу виникає в результаті відсутності у вітчизняній практиці інституційної політики, покликаної формувати належну інфраструктуру для стимулювання виробничо-експортного потенціалу країни. Розповсюдженими у міжнародній практиці інституційними механізмами для означених цілей слугують експортно-кредитні і експортно-страхові агентства (забезпечують гарантування, пільгове страхування та кредитування експорту високотехнологічної продукції), спеціалізовані банки розвитку (надають пільгове кредитування масштабних проектів з модернізації інфраструктури і виробництва за пріоритетними галузями промисловості), вільні економічні зони (виділені території, в яких діють пільгові умови для інвестування та ведення господарської діяльності) у різноманітних формах (рис. 5.5).

Рис. 5.5. Інституційні механізми реалізації політики неопротекціонізму

Джерело: укладено автором

По-суті, вищевказані елементи інституційного забезпечення у поєднанні з обмеженнями в публічних закупівлях, спрямованих на придбання вітчизняної продукції, формують підґрунтя для реалізації комплексної політики неопротекціонізму на сучасному етапі. По-суті, функція даних механізмів

полягає у наданні субсидій у різних формах для суб'єктів виробничої та зовнішньоекономічної діяльності. Мета такої політики полягає у створенні належних стимулів для активізації виробництва й експорту у тих секторах економіки, які характеризуються поточним нижчим рівнем рентабельності, тривалішим терміном окупності інвестицій і вищою ризикованістю порівняно з традиційними видами діяльності, однак мають стратегічне значення для забезпечення випереджального соціально-економічного розвитку країни в майбутньому.

При цьому, практика реалізації політики неопротекціонізму в країнах з різним рівнем промислового розвитку показує, що у високорозвинених країнах субсидування здійснюється насамперед шляхом виділення бюджетних коштів на пільгове кредитування. Для країн, що розвиваються, реалізація масштабних проектів в такий спосіб без допомоги міжнародних фінансово-кредитних інституцій залишається здебільшого недосяжною, особливо за умов дотримання жорстких рамок граничного дефіциту бюджету, що також актуально для України. За таких умов більш розповсюдженою формою субсидування є надання податкових та інших видів пільг для перспективних видів господарської діяльності.

З-поміж виокремлених на рис. 5.5 інституційних механізмів саме вільні економічні зони функціонують за принципом субсидування через надання податкових й інших преференцій для суб'єктів господарювання. Для аналізу перспектив активізації використання даного механізму в Україні вбачається за доцільне зосередити увагу на індустріальних парках як основній існуючій формі ВЕЗ на сьогодні. Актуальність створення в Україні індустріальних парків обумовлюється також тривалими процесами деіндустріалізації, що призвела до появи структурних диспропорцій у вітчизняній економіці (рис. 5.6).

У 2017 р. обсяги промислового переробного виробництва склали всього 66,0 % від рівня 1992 р. При цьому, частка переробної промисловості у ВВП скоротилась на 32,2 відсоткових пункти – з 44,6 % до 12,4 %.

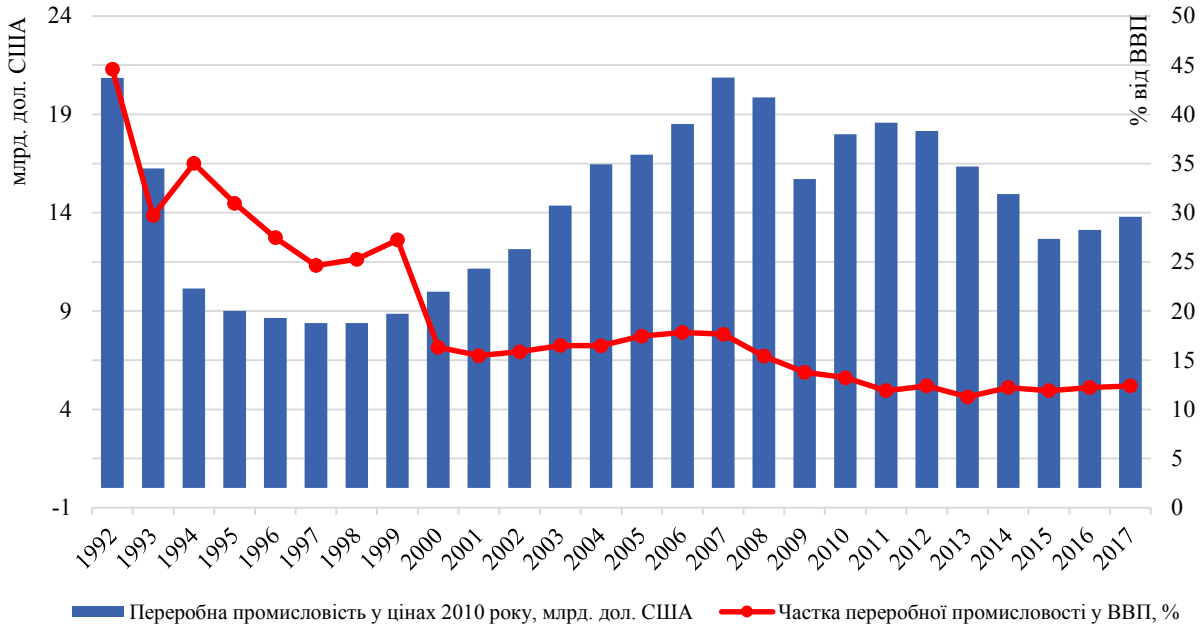

Рис. 5.6. Динаміка деіндустріалізації економіки України у 1992–2017 рр.

Джерело: [517]

Необхідно зазначити, що хоча процес деіндустріалізації спостерігається у більшості країн з високим рівнем розвитку, принципова різниця полягає у тому, що в розвинутих країнах цей процес відбувається поступово, а причиною скорочення у ВВП частки промисловості слугує випереджаюче зростання сектору послуг, тобто перехід до постіндустріальної стадії розвитку. Вітчизняна ж деіндустріалізація мала стрімкий характер, а в її основі лежав занепад промислового комплексу в низці галузей протягом періоду ринкових трансформацій та збільшення частки низькотехнологічного аграрного виробництва.

Отже, розглянемо особливості функціонування індустріальних парків як механізму відновлення промислового розвитку в Україні. Перші прототипи таких парків почали створюватись у вітчизняній практиці з 1998 р. у формі так званих територій пріоритетного розвитку (ТПР) та спеціальних економічних зон (СЕЗ). Вони розглядались як інструмент державної політики на регіональному рівні з метою відновлення розвитку депресивних територій шляхом залучення інвестицій та створення нових робочих місць. Соціально-економічні результати діяльності суб’єктів господарювання на СЕЗ і ТПР вказують на те, що даний

механізм відіграв певну позитивну роль у поліпшенні соціально-економічного стану в країні на регіональному рівні.

Так, за час існування СЕЗ і ТПР до них було залучено близько 4,1 млрд. дол. США інвестицій, створено 49,7 тис. нових робочих місць та збережено понад 76,2 тис. робочих місць. Середньомісячна зарплата працівників підприємств, розміщених на СЕЗ і ТПР, в різні роки перевищувала відповідну зарплату по країні на 27,9–69,6 %. Підприємствами з СЕЗ і ТПР реалізовано продукції на суму 129,8 млрд. грн., з них 51,9 млрд. грн. (40,0 %) продукції поставлено на зовнішні ринки [50].

Разом з цим, СЕЗ і ТПР як економічний механізм було застосовано без чітко визначених стратегічних орієнтирів. Як наслідок, цей механізм не завжди використовувався за цільовим призначенням, що зрештою дискредитувало його перш за все у ставленні уряду. Кілька територій зі спеціальними режимами здійснювали порушення режимів та використання експортних можливостей для незаконного відшкодування ПДВ. Це нівелювало загальний економічний ефект діяльності, і в 2005 р. пільгові умови господарської діяльності в СЕЗ і ТПР було ліквідовано на законодавчому рівні.

Основними негативними факторами, які призвели до накопичення проблем в діяльності вітчизняних СЕЗ і ТПР, слугували:

– відсутність об’єктивних критеріїв у визначенні територій, на яких був запроваджений спеціальний режим інвестиційної діяльності;

– введення у 1999 р. мораторію на подання до КМУ пропозицій щодо створення нових ТПР;

– незавершеність формування нормативно-правового середовища, яке б регламентувало процедури створення й основні засади функціонування СЕЗ і ТПР, в результаті чого виникли відмінності в режимі діяльності СЕЗ і ТПР у різних регіонах.

Після скасування пільг для СЕЗ і ТПР в Україні до 2012 р. на законодавчому рівні взагалі не було передбачено механізму надання податкових та інших преференцій для промислових виробництв на окремих територіях, доки

не був ухвалений ЗУ «Про індустріальні парки» [15]. Оскільки цей акт розроблявся з урахуванням негативного досвіду функціонування СЕЗ і ТПР у попередній період, і враховуючи відповідний тиск експертного середовища та суспільства, у ньому передбачено вкрай незначний набір преференцій для потенційних інвесторів в індустріальні парки, який не відповідає рівню преференцій, застосованому в існуючих у світі аналогічних інституційних елементах стимулювання. До визначених профільним законом пільг для резидентів парків належать:

– звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, в якому розташований парк, у разі будівництва об’єктів у межах індустріального парку;

– надання безвідсоткових кредитів (позик) та цільового фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріального парку за рахунок коштів Державного бюджету України, якщо таке фінансування передбачено на відповідний рік;

– звільнення від сплати ввізного мита на устаткування, обладнання і комплектуючі до них, що не виробляється в Україні, не є підакцизними товарами і ввозиться з метою облаштування та здійснення господарської діяльності в межах індустріальних парків.

Настільки незначне коло преференцій не створює інвестиційних стимулів для розгортання діяльності в межах індустріальних парків. Як наслідок, у 7 із 49 існуючих індустріальних парків в Україні станом на грудень 2018 р. досі не обрано керуючу компанію. Керівники 13 парків навіть не подали документи на включення до Реєстру індустріальних (промислових) парків Міністерства економічного розвитку і торгівлі України для набуття правових можливостей використовувати передбачені чинним законодавством пільги (додаток АД). У відкритому доступі інформації про результати господарської та інвестиційної діяльності даних парків немає, однак із зазначеного очевидно, що більшість з них наразі існує лише на папері, а сам механізм в Україні належним чином не працює.

На цьому тлі позитивним чинником виступають законодавчі ініціативи щодо розширення кола преференцій для резидентів індустріальних парків з метою перетворення їх на реальний механізм розвитку промисловості в Україні. Йдеться про законодавчий пакет із проектів ЗУ №№ 2554а-д та 2555а-д, якими передбачено запровадження низки податкових й митних стимулів для інвестування у нові виробництва на територіях індустріальних парків, серед яких:

– звільнення резидентів індустріальних парків на 5 років від податку на прибуток та на наступні 5 років стягнення половинної ставки цього податку за умови реінвестування вивільнених коштів у розвиток виробництва;

– звільнення резидентів від ввізного мита на інноваційне обладнання та устаткування для облаштування і здійснення господарської діяльності в межах індустріальних парків;

– розстрочка на 5 років імпортного ПДВ на інноваційне обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах індустріальних парків [29, с. 45].

Необхідно зазначити, що відповідне розширення пільг, безумовно, буде сприяти підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняних індустріальних парків, проте навіть такий, доповнений набір преференцій є неконкурентоспроможним у порівнянні з тими, які діють в сусідніх країнах та в країнах, де парки стали одним із каталізаторів випереджаючого розвитку економіки. Тому вбачається за доцільне дослідити міжнародний досвід надання преференцій резидентам індустріальних парків та на його основі опрацювати комплекс законодавчих стимулів, які дозволять сформувати реально діючий механізм для розвитку промисловості України з урахуванням специфіки вітчизняного регуляторного середовища.

З метою залучення інвестицій в індустріальні парки уряди країн світу застосовують широкий перелік преференцій й заходів державної підтримки. Важливим напрямом підтримки виступає підготовка інженерних комунікацій та облаштування земельної ділянки парку – забезпечення постачання газу, теплової

й електричної енергії, водопостачання і водовідведення, підведення транспортних комунікацій, розбудова прикладної інфраструктури (складів, адміністративних приміщень) [11, с. 50]. Поряд з цим, надаються різноманітні види податкових стимулів й інших преференцій – звільнення від сплати до місцевого та державного бюджетів обов'язкових зборів, внесків і платежів тощо [46, с. 62]. Особливої ваги ці стимули набувають на початковому етапі функціонування парку, коли резиденти ще не розгорнули повномасштабної діяльності, що може скласти конкуренцію усталеним світовим виробникам. Зміст цих преференцій і стимулів полягає в тимчасовому звільненні від сплати податків і зборів за умови спрямування вивільнених коштів на інвестиційні цілі та/або на нарощення виробництва й експорту.

Масштаби і форми державної підтримки в різних країнах можуть значно різнитися. Узагальнення міжнародного досвіду застосування країнами податкових й інших інвестиційних стимулів для розвитку індустріальних парків вказує, що найбільш поширеними з них є наступні:

– пільгові ставки з податку на прибуток;
– звільнення від ввізного мита на обладнання й устаткування;
– звільнення від сплати податку на нерухомість;
– звільнення від податку на землю;
– звільнення від податку на оренду землі або нерухомого майна;
– звільнення від сплати місцевих податків і зборів;
– застосування пільгових тарифів на комунальні послуги [80, с. 89].

Як видно, порівняно з практикованим в країнах світу набором пільг для резидентів індустріальних парків вітчизняний пакет стимулів (навіть з урахуванням перспективних законодавчих доповнень) залишається вкрай незначним. Для прикладу розглянемо досвід Туреччини, де виробники в межах індустріальних парків через локальні та національні інвестиційні стимули звільняються від ПДВ та ввізного мита на імпортне обладнання, отримують зниження ставки корпоративного податку (до 90 %), звільняються від сплати внесків на соціальне страхування (для індустріальних парків строк звільнення

може становити 12 років), від сплати податку на нерухомість (на п’ять років), а також отримують здешевлене виділення земельної ділянки та зниження вартості електроенергії, води, природного газу, послуг зв’язку [92, с. 18].

Поряд з індустріальними парками Туреччина має також розгалужену мережу технологічних парків й вільних економічних зон, в яких діють специфічні преференції (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Податкові преференції індустріальних, технологічних парків та вільних економічних зон Турецької Республіки

<table>
<tr><th>Види податків</th><th>Індустріальні парки</th><th>Технопарки*</th><th>Вільні економічні зони (ВЕЗ)</th></tr>
<tr><td>Податок на прибуток</td><td>–</td><td>Звільнення від сплати корпоративних податків</td><td>Звільнення від податку на прибуток для промислових компаній</td></tr>
<tr><td>Податок на додану вартість</td><td>Звільнення від сплати ПДВ при купівлі землі</td><td>Звільнення від сплати ПДВ з продажу програмного забезпечення</td><td>Звільнення від сплати ПДВ і спеціального податку на споживання</td></tr>
<tr><td>Податок на заробітну плату</td><td>–</td><td>Звільнення заробітної плати працівників від оподаткування</td><td>Звільнення від сплати податків на зарплату для компаній-експортерів</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Інші податкові преференції</td><td>Звільнення від сплати податку на нерухомість протягом 5 років з дня будівництва промислового об’єкта</td><td>Виплати на соціальне страхування на 50% покриваються за рахунок уряду</td><td rowspan="2">Прибуток, одержаний в межах вільних економічних зон може бути виведений закордон або в Туреччину без обмежень</td></tr>
<tr><td>Звільнення від сплати муніципальних податків</td><td rowspan="2">Учасники технопарків звільняються від мита на імпортовану продукцію та інших зборів в рамках дослідницьких та проектних програм</td></tr>
<tr><td>Пільгові тарифи на комунальні послуги</td><td>Безкоштовне розміщення продукції на території ВЕЗ протягом необмеженого періоду часу</td></tr>
</table>

**Примітка:* вказані пільги для технопарків, які стосуються податку на прибуток, ПДВ і на заробітну плату, діють до 1 січня 2024 року.

Джерело: укладено автором на основі даних [286, с. 77]

Прикладом ефективної державної підтримки індустріальних парків є країни Центрально-Східної Європи, у більшості з яких активний розвиток індустріальних парків розпочався відносно нещодавно. Зокрема, незважаючи на

набуття членства в ЄС, Польща зберігає власну мережу індустріальних парків. Резиденти індустріальних парків, що розташовані в польських ВЕЗ, одержують звільнення від сплати корпоративного податку та / або податку на доходи фізичних осіб, часткове звільнення від податку на майно. В парках діє підтримка створення нових робочих місць – розмір залежить від проекту та може сягати близько 4 тис. дол. США за одне робоче місце. Надається підтримка навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу, максимальна сума компенсації складає 70 % [192]. Крім того, польський уряд надає гранти у розмірі до 25 % на придбання землі, обладнання та будівництво споруд в індустріальних парках за умови інвестування в обсязі від 10 млн. євро.

Наприклад, у Високотехнологічному індустріальному парку «Штарґрад Щецинський» міською владою прийнято рішення про надання такого переліку пільг інвесторам:

– звільнення від податку на нерухомість (земельні ділянки, будівлі, споруди або їх частини, що призначені для ведення господарської діяльності);

– державна допомога для впровадження нових інвестицій (інвестиції на суму понад 100 тис. євро, завершення інвестиційного проекту протягом 48 місяців від подачі заяви);

– державна допомога при купівлі компанії, яка знаходиться в стадії ліквідації та створення нових робочих місць (не менше 50 нових робочих місць в придбаній компанії протягом 12 місяців від дня подачі заявки);

– державна допомога у створенні нових робочих місць при реалізації нового інвестиційного проекту (не менше 50 нових робочих місць протягом 3 років) [465].

Розгалужену систему преференцій для індустріальних парків побудувала й Південна Корея. Зокрема, важливим місцем концентрації індустріальних парків цієї країни є місто Пхоханг, де діють особливі умови для залучення прямих іноземних інвестицій (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

Податкові й інші преференції для іноземних інвесторів-резидентів індустріальних парків у місті Пхоханг, Південна Корея

<table>
<tr><th>Види преференцій</th><th colspan="2">Умови надання преференцій та їх обсяги</th></tr>
<tr><td>Пільги на оренду землі та майна</td><td colspan="2">● високотехнологічні галузі: 100% звільнення від сплати оренди при інвестуванні від 1 млн. дол. США;
● виробництво частин, механізмів й обладнання: 100% звільнення від сплати оренди при інвестуванні від 5 млн. дол. США;
● інші галузі промисловості: 75% звільнення від сплати оренди.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Податкові пільги</td><td>● високотехнологічні галузі;
● обслуговуючі сектори економіки</td><td>● корпоративний податок / податок на прибуток: 100% звільнення на 5 років + 50% звільнення на наступні 2 роки;
● податок з продажу: 50% звільнення на 10 років;
● податок на власність: 50% звільнення на 7 років + 30% звільнення на наступні 3 роки;
● мито, ПДВ: повне звільнення на 5 років.</td></tr>
<tr><td>● переробна промисловість (інвестиції від 10 млн. дол. США)
● логістика (інвестиції від 5 млн. дол. США)</td><td>● корпоративний податок / податок на прибуток: 100% звільнення на 3 роки + 50% звільнення на наступні 2 роки;
● податок з продажу: 100% звільнення на 15 років;
● податок на власність: 100% звільнення на 10 років + 50% звільнення на наступні 5 років;
● мито: повне звільнення на 5 років.</td></tr>
</table>

Джерело: укладено автором на основі даних [286, с. 47]

Станом на I квартал 2018 р. в Південній Кореї діяло 1193 індустріальних парків, загальною площею понад 140 тис. га, в яких було зайнято більше 2,1 млн. осіб. Корейська економіка побудована на індустріальних парках, адже їх внесок важко переоцінити. Вони забезпечують 81 % товарного експорту країни, 69 % промислового виробництва, 47 % зайнятості населення [293, с. 48], і ці показники мають сталу зростаючу динаміку.

З огляду на міжнародний досвід надання преференцій і пільг резидентам індустріальних парків українська практика використання цього механізму теж повинна бути розширена із застосуванням відповідної державної допомоги. На нашу думку, ці преференції мають охоплювати звільнення від сплати ПДВ, звільнення від сплати податків на нерухомість, земельного податку, надання пільгових тарифів на комунальні послуги в межах парків, часткова компенсація соціальних відрахувань на заробітну плату висококваліфікованих

співробітників, що працюють за профільною діяльністю парку. Звичайно і забезпечення за державні кошти створення інфраструктури індустріального парку у вигляді комунікацій (вода, газ, електрика, інтернет) є беззаперечно необхідною умовою. Таким чином, перспективи використання індустріальних парків як одного з інструментів неопротекціонізму в Україні можна розглянути за трьома сценаріями, які включають у себе: сценарій 1 – наявний набір преференцій для резидентів індустріальних парків; сценарій 2 – розширене коло пільг згідно законодавчого пакету №№ 2554а-д, 2555а-д; сценарій 3 – авторські пропозиції з державної допомоги відповідно до міжнародного досвіду (рис. 5.7).

Рис. 5.7. Сценарії моделювання економічних ефектів від використання індустріальних парків в Україні

Джерело: розроблено автором

З метою обґрунтування доцільності розширення податкових та інших преференцій для резидентів індустріальних парків в Україні дамо прогнозну оцінку чистого ефекту від їх діяльності у середньостроковому періоді за означеними сценаріями з застосуванням економіко-математичного моделювання в прикладній моделі загальної рівноваги GTAP. GTAP являє собою систему

рівнянь, які описують рівноважний стан економік 140 країн і регіонів світу та ринкову взаємодію між їхніми частинами на основі глобальної бази даних таблиць міжгалузевого балансу «витрати-випуск» та матриць соціальних рахунків. Це уможливлює кількісну оцінку середньострокового економічного ефекту від запровадження в країнах нових податкових платежів або звільнення від існуючих, порівнюючи «рівноважні» стани економіки до та після урядового втручання у господарську діяльність.

Перевага GTAP полягає в охопленні всієї економічної активності включаючи виробництво, споживання, зайнятість, заощадження, внутрішню і зовнішню торгівлю, податки тощо, а також взаємозв'язки між ними. Разом з цим, GTAP надає можливість виокремлення та оцінки величини впливу конкретного чинника на зміну ринкової рівноваги, що дозволяє формувати ґрунтовну наукову аргументацію про наявність причинно-наслідкових зв’язків між економічними явищами. Відправною точкою моделювання в GTAP є вплив так званих «зовнішніх шоків» (серед яких надходження капітальних інвестицій) на ціни в певних секторах економіки, які надалі призводять до трансформацій в структурі попиту, пропозиції, зайнятості, доходів населення та інших економічних агентів в усіх секторах економіки.

Одним зі способів зображення взаємозв'язків у GTAP є опис їх як кругообігу доходів та витрат у національній економіці. Наприклад, для задоволення попиту на певну продукцію виробники закуповують сировину та проміжну продукцію для її виготовлення, залучаючи фактори виробництва (робочу силу і капітал) та сплачуючи їм зарплату та ренту. Плата за фактори виробництва в кінцевому підсумку нараховується домогосподарствам як дохід від заробітної плати та капіталу. Домогосподарства витрачають свої доходи на товари та послуги, платять податки і відкладають заощадження. Уряд використовує податкові надходження для придбання товарів та послуг, а інвестори використовують заощадження для придбання засобів виробництва для використання у майбутніх промислових цілях. Сукупний попит на товари та послуги, сформований домогосподарствами, урядом та інвестиціями, є кінцевим попитом в економіці. Фірми виробляють товари та послуги, щоб задовольнити цей попит, що, у свою чергу, визначає попит на сировину, проміжну продукцію,

робочу силу, дохід від заробітної плати і ренти домогосподарств. Цей кругообіг доповнюється зовнішньоторговельними відносинами, відтак враховується роль імпорту для задоволення певного внутрішнього попиту та експортний попит як додаткове джерело попиту на товари національного виробництва.

Все вищезазначене у своєму взаємозв'язку і взаємозалежності дозволяє розглядати ефект від таких регуляторних заходів, як податки та субсидії, як "ножиці цін", які збільшують або знижують ціни на товари між покупцями та продавцями, або як трансферти, які безпосередньо впливають на рівень доходів, а отже, і рівень виробництва, споживання, заощаджень та податкових надходжень (рис. 5.8).

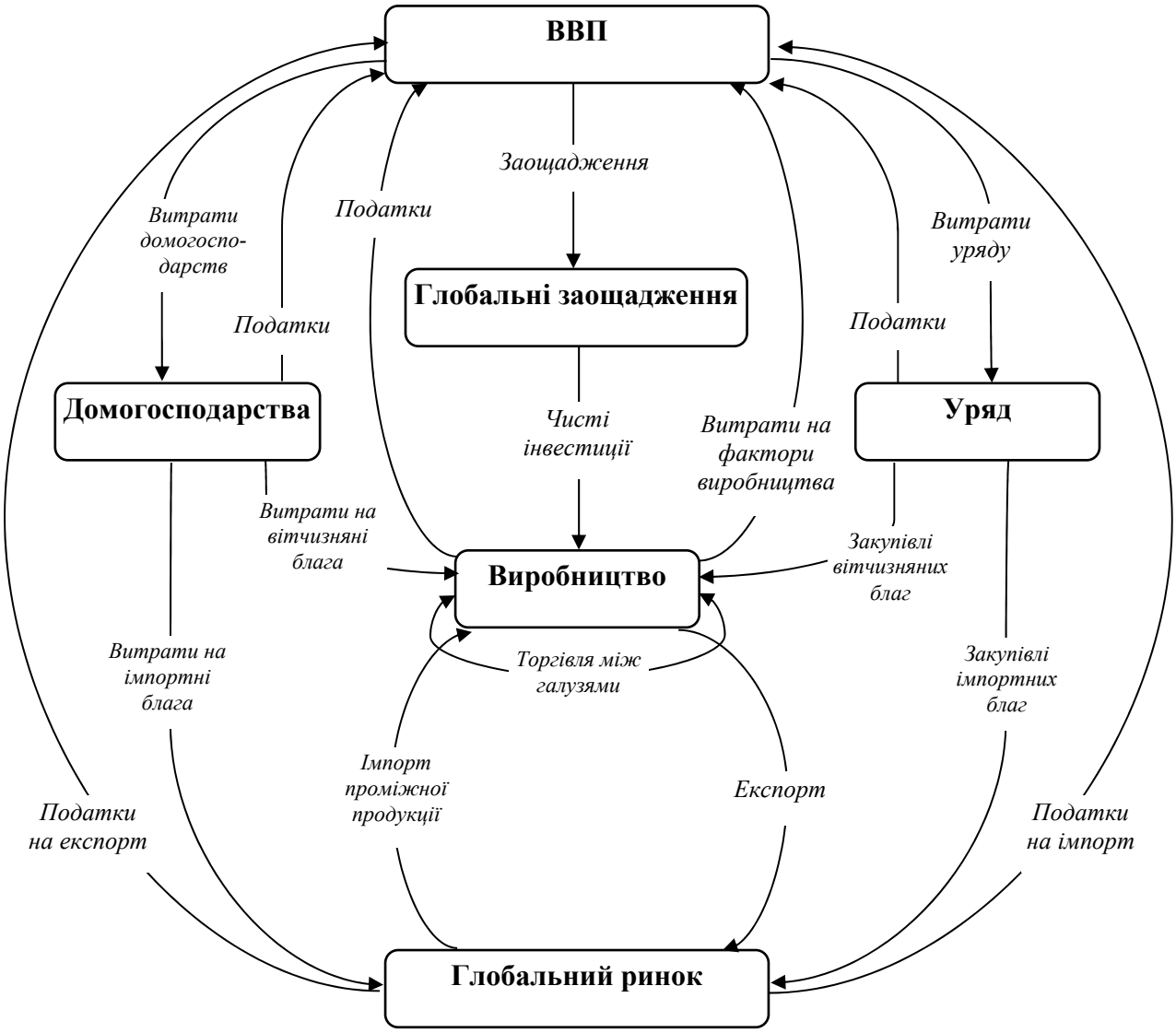

Рис. 5.8. Структурно-логічна схема моделі GTAP

Джерело: [24, с. 7]; Standard GTAP Model v7 Quick Reference Card https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/9143.pdf

Для досягнення цілей дослідження в моделі GTAP проведено розрахунки економічного ефекту від полегшення податкового тягаря та запровадження інших розглянутих вище преференцій для наявних і потенційних резидентів індустріальних парків за пріоритетними секторами промисловості й послуг. Обґрунтування пріоритетних секторів також здійснено з використанням GTAP шляхом розрахунку коефіцієнту мультиплікативного ефекту розвитку галузей в результаті скорочення сукупного податкового навантаження в них на 1%. Звідси, що вищими є темпи зростання галузі з кожним відсотком зменшення податкового навантаження, то більш високий пріоритет вони мають з точки зору наповнення вітчизняних індустріальних парків. Результати відповідних розрахунків наведені на рис. 5.9.

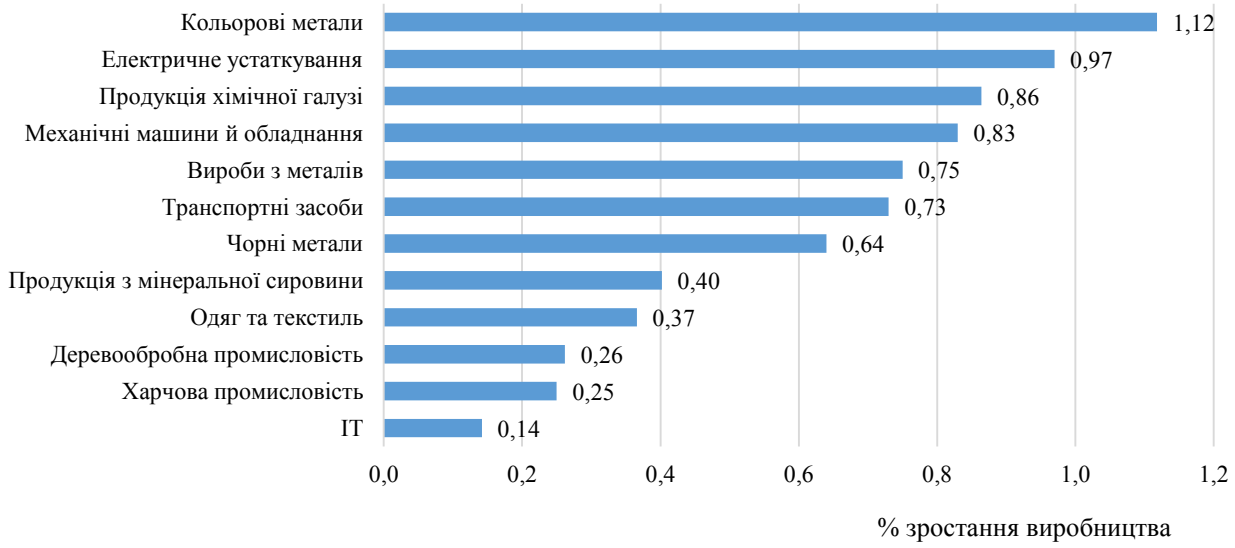

Рис. 5.9. Ефект підвищення обсягів промислового виробництва в Україні за умов зменшення наявного податкового тягаря на 1%

Джерело: розраховано автором з використанням GTAP model на основі даних GTAP v. 9.1 database.

Як видно з рис. 5.9, найбільш чутливими до зменшення податкового тягаря галузями вітчизняної економіки є виробництво кольорових металів, електричного устаткування й різноманітної хімічної продукції. Розміщення відповідних виробництв на територіях індустріальних парків має бути в пріоритеті промислової політики на центральному і регіональному рівнях, адже

саме вони зможуть забезпечити найбільшу віддачу з інвестованих коштів в умовах одержання податкових преференцій в рамках територій спеціальних режимів. За даними з розрахунку на основі кластерної моделі вони відносяться до стратегічного кластера, який потребує найбільшого рівня інвестицій.

До другої черги пріоритетних галузей можна віднести виробництво механічних машин та обладнання, виробів з металів, засобів наземного й залізничного транспорту, повітряних і водних суден. У кластерній моделі ці сектори перебувають у стратегічному та традиційному кластерах.

Натомість економічний ефект для традиційних (чорна металургія) та низькотехнологічних (виробництво неметалевої продукції з мінеральної сировини, товари легкої, деревообробної і харчової промисловості) галузей від використання податкових преференцій залишатиметься порівняно незначним. Ці сектори відносяться до традиційного кластера, який за методикою кластерного підходу має найнижчу віддачу від інвестування.

Щодо сектору IT (інноваційний кластер за кластерною моделлю), то результати GTAP – моделювання засвідчують найнижчий рівень віддачі від політики пільг в рамках індустріальних парків. Вочевидь цей сектор, належачи до послуг, потребує використання стимулюючих заходів іншого характеру, а в індустріальних парках вбачається доцільним насамперед розміщення відповідних потужностей для цілей обслуговування інноваційних виробництв.

Отже з точки зору найбільшої віддачі від інвестування найбільш продуктивним є інноваційний кластер, а зниження податкового навантаження на територіях зі спеціальними режимами, якими є індустріальні парки, дає найбільшу віддачу для традиційного і стратегічного кластерів(визначених за методикою матриці витрати – випуск Леонтьєва у її вдосконаленій кластерній моделі).

Отже, змоделюємо середньостроковий ефект реалізації промислової політики в Україні через розширення мережі індустріальних парків з розміщенням в них виробництв з визначених вище першої і другої черги пріоритетних галузей. Базова гіпотеза розрахунків передбачає відкриття близько

100 парків по всій країні, в яких буде розміщена переважна більшість виробництв відповідних галузей. Моделювання здійснено за трьома сценаріями, узагальненими на Рис. 5.7. Технічний опис макроекономічних «шоків», які відповідають цим сценаріям, та характеристика використаних методів математичного обчислення для можливості відтворення експерименту в програмному забезпеченні GTAP наведені в додатку АЕ.

Результати моделювання за Сценарієм 1, який відповідає діючому набору преференцій для резидентів індустріальних парків в Україні, вказують на те, що внесок відкриття 100 індустріальних парків за існуючої системи стимулювання через механізм ІП залишається вкрай незначним (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Очікуваний макроекономічний ефект від політики розвитку мережі індустріальних парків в Україні за сценаріями моделювання, %

Макроекономічні показники	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3
ВВП	0,12	1,54	8,76
Заробітна плата	0,18	4,07	12,10
Зайнятість	0,04	0,69	2,90
Валове нагромадження основного капіталу	0,17	4,22	14,07
Індекс промислової продукції	0,24	6,60	23,54
Індекс сільськогосподарської продукції	-0,09	-1,79	-8,37
Сфера послуг	0,05	2,82	5,34
Експорт	0,16	1,53	12,90
Імпорт	0,19	3,05	7,95
Добробут, млн. дол. США	55,7	629,5	2496,6
Податкові надходження, млн. дол. США	24,4	163,4	181,2

Джерело: розраховано автором з використанням GTAP model на основі даних GTAP v. 9.1 database

Він оцінюється у додаткові 0,12 % зростання ВВП, при цьому дане зростання вимірюється не у річному вимірі, а відповідає росту, якого буде досягнуто по мірі реалізації інвестиційних проектів з розміщення виробничих потужностей і запуску виробництва на територіях парків, що зазвичай триває декілька років. Ефект зростання заробітної плати оцінюється у 0,18% як по країні в середньому, так і для працівників пріоритетних галузей для наповнення індустріальних парків.

Внесок у зростання зайнятості від діяльності ІП за умовами Сценарію 1 оцінюється у 0,04 % від економічно активного населення. Збільшення обсягів валового нагромадження основного капіталу (інвестицій в основних капітал) складає 0,17 %, що у вартісних обсягах оцінюється в 101,4 млн. дол. США. Таким чином, потенціал залучення інвестицій всіх наявних в Україні парків при існуючих на сьогодні преференціях відповідає потенціалу одного середнього парку в Південній Кореї на етапі відкриття й облаштування його території. Відповідно, за іншими показниками внесок існуючих в Україні парків за наявної системи пільг також залишається незначним: 0,24 % додаткового зростання до індексу промислової продукції, 0,05 % до сфери послуг. Підвищення обсягів експорту оцінюється в 0,16 %, при цьому імпорт має більш стрімку динаміку – 0,19 %, що негативно впливає на торговий баланс. Це пояснюється пільгами на імпорт обладнання, в якому існує гостра необхідність для запуску інноваційної діяльності у зв’язку з відставанням України за рівнем технологічного розвитку.

Розширення наявного кола пільг для резидентів ІП законодавчим пакетом №№ 2554а-д, 2555а-д (Сценарій 2) забезпечить додаткові 1,54 % зростання ВВП у середньостроковому періоді, що значно більше ніж за Сценарієм 1, однак недостатньо для випереджаючого розвитку економіки. Це пояснюється тим, що основою даного законодавчого пакета слугує тимчасове звільнення від сплати податку на прибуток, частка якого у загальному податковому навантаженні підприємств порівняно з іншими податками та зборами є невеликою. Так, частка надходжень від податку на прибуток у дохідній частині зведеного бюджету України за 2017 р. складає 7,2 %, тоді як, для прикладу, частка ПДФО сягає 18,3 %, а ПДВ – 30,9 % [195].

Разом з цим, підвищення рівня середньої заробітної плати при реалізації Сценарію 2 очікується на рівні 4,07 %, зростання кількості зайнятих оцінюється на 0,69 %. Валове нагромадження основного капіталу зросте на 4,22 %, що оцінюється в 4,28 млрд. дол. США. Динаміка індексу промислової продукції прискориться на 6,6 %, що навіть з огляду на розтягненість ефекту у часі (близько 5 років) забезпечить в середньому додаткові 1,3 % зростання даного

показника на рік. Втім, надання резидентам парків розстрочки на сплату імпортного ПДВ сприятиме ще більшому випереджанню імпортних товаропотоків (3,05%) над експортними (1,53 %), що загострить проблеми з торговим балансом. З огляду на це, розвиток мережі індустріальних парків в Україні за даним сценарієм вбачається за доцільне доповнити заходами неопротекціонізму, спрямованими на стимулювання експорту продукції індустріальних парків.

Натомість запропонований у даному дослідженні набір преференцій і пільг для резидентів ІП в Україні (Сценарій 3) дозволить сформувати повноцінний механізм підтримки промислового розвитку за прикладом успішних зарубіжних країн. Зокрема, загальне прискорення темпів зростання ВВП у разі реалізації Сценарію 3 оцінюється у 8,76 %, що в середньорічному вимірі становитиме близько 1,75 % зростання на рік і є вагомим приростом до поточних 2–3,5 % річного зростання ВВП. Індекс промислової продукції при цьому зросте на 23,5 %, що активізує процеси реіндустріалізації вітчизняної економіки, адже за такої динаміки частка переробної промисловості підвищиться з наявних 12,4 до 14,1 %.

Сфера послуг зросте на 5,34 %, а темпи зростання у виробництві продукції сільського господарства і харчової промисловості уповільняться на 8,37 %. Це відбудеться в результаті часткового перетікання інвестиційних ресурсів та факторів виробництва у сектор переробної промисловості, привабливість якого зростатиме у зв’язку з наданням широкого кола пільг і преференцій для резидентів індустріальних парків.

Необхідно зазначити, що експорт зростатиме випереджальними темпами (12,9 %) порівняно з імпортом (7,95 %), оскільки за Сценарієм 3 пільги на податки із зовнішньої торгівлі не відіграватимуть роль основного стимулу для резидентів ІП. Важливим аргументом на користь запропонованого в роботі широкого набору пільг і преференцій для резидентів ІП є також позитивний чистий ефект податкових надходжень від реалізації відповідних заходів. Він оцінюється на рівні 181,2 млн. дол. США, що в масштабах надходжень до

бюджету є вкрай незначним. Однак враховуючи всі бюджетні недотримання у зв'язку з наданими пільгами, сам факт їх повного покриття з інших джерел за рахунок активізації розвитку всієї національної економіки вказує на безумовні переваги використання даного неопротекціоністського інструментарію.

Використовуючи GTAP, було також пораховано ефект зростання добробуту, що відображає «грошово-метричну» міру зміни економічного становища країни в результаті впливу ринкової кон'юнктури, регуляторного втручання держави й інших чинників. Така міра має грошову вартість, що описує зміну добробуту як рівня доходів. Вона є доволі корисною, адже дозволяє недвозначно порівнювати альтернативні заходи економічної політики держави [351, с. 114]. GTAP вимірює динаміку в мірі добробуту, порівнюючи обсяги реального споживання на рівні національної економіки. Одержаний результат включає в себе сукупні зміни у споживанні товарів і послуг для домашніх господарств та уряду, а також внутрішні заощадження. Заощадження включаються, оскільки вони відображають собою можливості для майбутнього споживання [472, с. 16].

Отже, зростання добробуту за розглянутим методологічним базисом у випадку реалізації Сценарію 3 оцінюється у майже 2,5 млрд. дол. США. Серед іншого, це не лише забезпечить підвищення рівня життя, а й виступатиме каталізатором розвитку внутрішнього ринку України.

Що стосується секторального розподілу одержаних макроекономічних ефектів, то обсяги виробництва найбільше зростатимуть у галузі механічних машин та обладнання (94,5 %), транспортних засобів (84,4 %) та електричного устаткування (81,1 %). Сектор кольорової металургії попри високе значення коефіцієнту мультиплікатора зростатиме повільніше (49,3 %), для виробів з металів приріст оцінюється у 43,7 % (табл. 5.9). Найнижчі темпи зростання серед виділених пріоритетних галузей економіки спостерігаються у хімічному виробництві (37,9 %). Виробництво чорних металів у зв'язку із підвищенням попиту на проміжну продукцію з боку суміжних галузей підвищиться на 10,1 %. У секторі послуг основне зростання очікується для послуг з будівництва і

комунальних послуг (13,3 %). Результати моделювання щодо динаміки зовнішньої торгівлі за виділеними секторами узагальнено у додатку АЖ.

Таблиця 5.9

Ефект від запровадження податкових й інших преференцій для резидентів індустріальних парків в Україні на динаміку обсягів виробництва, %

№	Сектори економіки	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3
1	Живі тварини; продукція тваринного походження	-0,05	-0,94	-5,24
2	Продукти рослинного походження	-0,09	-1,82	-8,59
3	Жири та олії	-0,26	-2,56	-8,62
4	Готові харчові продукти	-0,06	-1,24	-6,04
5	Мінеральні продукти	0,06	1,14	6,82
6	Продукція хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості	0,15	2,57	37,29
7	Продукція деревообробної промисловості	-0,13	2,75	12,06
8	Текстиль і вироби з нього	-0,11	-2,38	11,07
9	Вироби з мінеральної сировини (піску, каменю, гіпсу, цементу	0,01	0,55	0,73
10	Чорні метали	-0,07	3,26	10,06
11	Кольорові метали	0,25	5,82	49,28
12	Вироби з металів	0,33	1,73	43,71
13	Механічні машини й обладнання	1,30	2,04	94,53
14	Електричне устаткування	1,30	10,25	81,08
15	Транспортні засоби	1,28	13,65	84,35
16	Інша промислова продукція	0,00	1,72	5,97
17	Послуги з будівництва; комунальні послуги	0,10	6,79	13,26
18	Транспортні послуги	0,01	0,09	2,06
19	Послуги у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні послуги	0,04	0,81	1,47
20	Послуги роздрібної торгівлі	0,09	2,00	6,36
21	Інші послуги	0,02	0,61	1,30

Джерело: розраховано автором з використанням GTAP model на основі даних GTAP v. 9.1 database

Завершуючи аналіз результатів економіко-математичного моделювання, необхідно зазначити, що використана в роботі модель GTAP належить до стандартних прикладних моделей загальної рівноваги (ПМЗР), а отже, є статичною. Статична ПМЗР забезпечує порівняння економіки до та після державного втручання, зокрема й у сфері надання податкових пільг, коли регуляторний захід стимулює переміщати виробничі ресурси в більш чи менш

ефективний спосіб. Статичні моделі демонструють результати про остаточних переможців та тих, хто програв від запроваджених регуляторних заходів. Тим не менш, їх недоліком є те, що вони не описують сам процес змін протягом перехідного періоду, який зазвичай має середньостроковий характер. Процес змін може включати, зокрема тимчасові періоди безробіття або різке падіння податкових надходжень на початковому етапі запровадження пільг, що може мати високу суспільну ціну, незалежно від розміру очікуваних вигод у стані нової ринкової рівноваги.

Відтак надзвичайно важливо розробити комплексну стратегію щодо розширення мережі індустріальних парків в Україні, яка буде передбачати план запровадження податкових й інших преференцій резидентам ІП з огляду на ресурси державного і місцевих бюджетів, а також специфіку тих галузей, виробництва яких наповнюватимуть ІП. Це дозволить оптимізувати систему надаваних пільг на кожному з етапів реалізації відповідних інвестиційних проектів й розширення мережі парків.

Не менш важливо усвідомлювати, що різноманітні преференції з метою стимулювання промислового виробництва залишаються далеко не єдиним чинником поліпшення інвестиційного клімату країни. Тому необхідний пошук інших вузьких місць, що ускладнюють інвестиційну привабливість економіки України, та здійснення заходів з їх усунення, без чого досягнення результатів, одержаних шляхом моделювання в GTAP, вбачається малоймовірним. Адже не лише зменшення регуляторного навантаження на бізнес, але й покращення якості ділового середовища, налагодження діалогу між бізнесом та владою є важливими передумовами пожвавлення ділової активності, створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та залучення інвестицій в економіку країни.

Опитування представників вітчизняного ділового середовища вказують на наявність низки факторів, що негативно впливають на перспективи розвитку інвестиційного ринку в Україні (рис. 5.10).

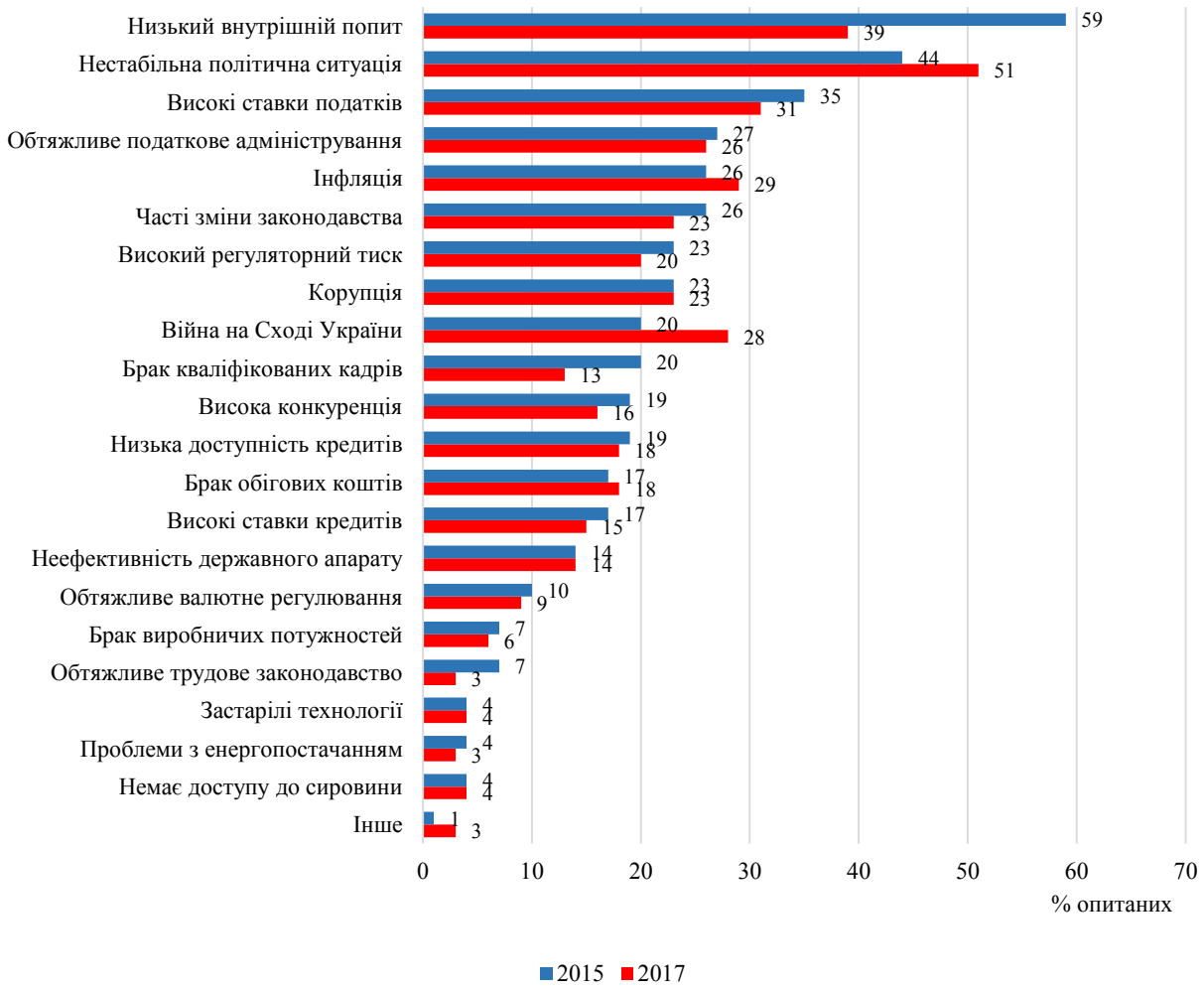

Рис. 5.10. Найбільші перешкоди, що обмежують притік інвестицій в економіку України у 2015–2017 рр.

Джерело: [291; 292]

Як видно з рис. 5.10, значне податкове навантаження перебуває на третьому місці серед перешкод інвестиційній активності, на думку представників бізнесу. Поряд з цим залишаються такі негативні чинники, як обтяжливе адміністрування податкових платежів, нестабільна політична ситуація, високий рівень інфляції, часті зміни в законодавстві, високий регуляторний тиск тощо. Очевидно, що без комплексного вирішення даних проблем система податкових й інших преференцій для резидентів індустріальних парків сама по собі не забезпечить проаналізованих вище трансформацій у вітчизняній економіці.

Насамкінець слід зазначити, що під час здійснення державної політики з розширення вітчизняної мережі індустріальних парків певну кількість із них

доцільно організувати за принципом діяльності технологічних парків, передбачивши обов'язкові інвестиції у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Це є принципово необхідним для відбудови в Україні свого замкнутого циклу інновацій, без якого якісні структурні трансформації вітчизняної економіки у довгостроковому періоді є неможливими. Розвиток індустріальних парків сприятиме висхідному шляху вітчизняної промисловості ланцюгами доданої вартості. Проте без подолання хронічної проблеми стагнації вітчизняного науково-дослідного сектору цей механізм не зможе усунути постійної потреби виробників у високотехнологічному імпорті устаткування й обладнання та не зменшить наявної в Україні слабкості інноваційного виробничо-експортного потенціалу, а також тиску на експортно-імпортний баланс. Тим часом частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України невпинно зменшується (рис. 5.11).

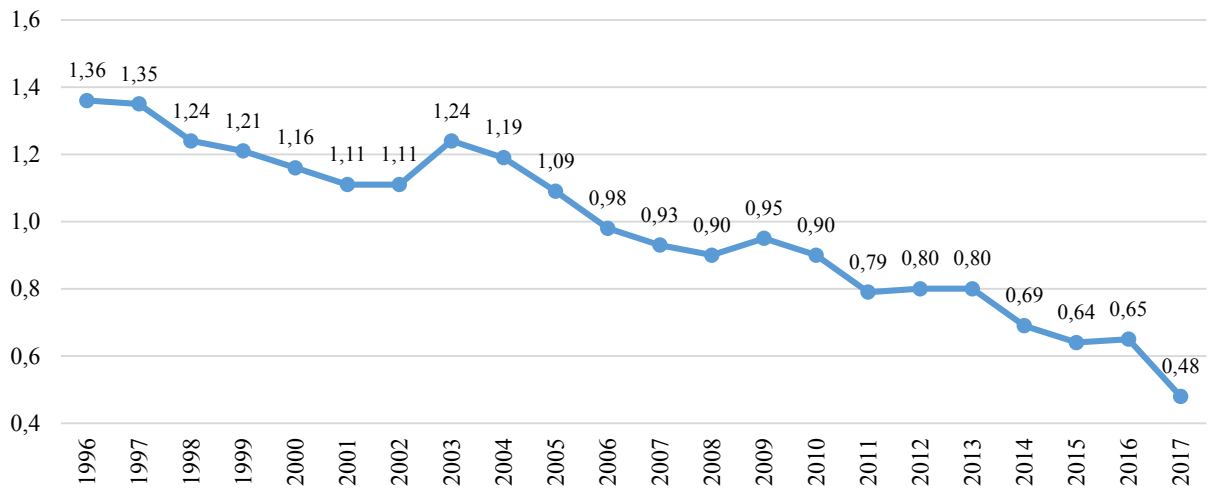

Рис. 5.11. Динаміка частки виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП України у 1996–2017 рр., %

Джерело: [111]

Протягом 1996–2016 рр. фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні у відсотках до ВВП впала з 1,36 до 0,65 %. За попередніми оцінками, у 2017 р. ця частка склала лише 0,48 % ВВП, з яких фінансування за рахунок коштів державного бюджету становило 0,16 %. 92,4 % державних коштів

спрямовано на фінансування фундаментальних досліджень. Таким чином, фінансування прикладних розробок через мережі технопарків повинно стати одним із пріоритетів державної політики неопротекціонізму у сфері відновлення виробничо-експортного потенціалу України.

Важливим є також відкриття індустріальних парків з неодмінною вимогою 100 % експорту. Скоріше за все введення кількох градацій пільг (одночасно Сценарію 2 і Сценарію 3) буде реалістичною необхідністю на початку, а значить можна застосувати Сценарій 3 саме для експортоорієнтованих виробництв.

5.3. Цифровий та інноваційний неопротекціонізм як інструмент набуття Україною нових порівняльних переваг в умовах європейського вибору

Зміни макроекономічного середовища і технологічні зрушення ставлять під сумнів спроможність традиційних моделей індустріалізації сприяти реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку цілого ряду країн, що ставлять перед собою амбітні цілі отримання лідируючих позицій на світовому ринку. Industry 4.0 і продуковані нею технології стимулюють розвиток нових виробничих процесів і бізнес-моделей, які принципово трансформуватимуть глобальні виробничі мережі. Згідно доповіді ВЕФ «The Readiness for the Future of Production» [581], трансформаційний потенціал дванадцяти нових технологій може призвести до зростання продуктивної спроможності країн, продуктивності праці, ефективності виробництва і підвищення якості продукції, що виробляється (Дод. АИ Табл. АИ.1). Застосування нових технологій в глобальному масштабі сприятиме зростанню взаємопов'язаності глобальних ланцюгів вартості і розвитку нових бізнес-моделей, заснованих на даних. Водночас використання людського капіталу нарівні з новими технологіями уможливить створення нових робочих місць, стимулюючи при цьому попит на висококваліфіковану працю, що дозволить розвивати інтелектуальний капітал країн.

Обговорення проблеми цифрового протекціонізму прогнозовано визнаватиметься у XXI ст. ключовим питанням світової торгівлі. Становлення дієвих та прихованих інструментів цифрового неопротекціонізму, який перетинається з інноваційним та інформаційним неопротекціонізмом, відбувається в такий спосіб, що складно відокремити форми прояву кожного з них через комбінований характер взаємодії інформації та інновацій в еру цифрової економіки. Інноваційно-інформаційно-цифровий неопротекціонізм швидко перетворюється на джерело суперечок між державами, про що свідчать вражаючі цифри: з 2012 р. через зміни у законодавстві зафіксовано понад 1000 судових справ проти компаній, які торгують онлайн [655].

При цьому як США, так і ЄС офіційно визнають необхідність захисту даних та інформації, але засуджують використання інформаційного та цифрового протекціонізму [698]. За словами Г. Лінча [514], «цифровий та інноваційний протекціонізм – це нове «обличчя» старої проблеми». Комісія США з міжнародної торгівлі (United States International Trade Comission, USITC) під цифровим протекціонізмом пропонує розуміти бар'єри або перешкоди для цифрової торгівлі, включаючи цензуру, фільтрацію, локалізаційні заходи та регулювання з метою захисту приватності. Інформаційний неопротекціонізм матиме однозначно обмежувальний вплив на міжнародний бізнес, перешкоджаючи інноваціям та призводячи у підсумку до зростання витрат на торгівлю і обмеження світової торгівлі. Для країни, яка впроваджує інструменти інформаційного та цифрового неопротекціонізму, основною інтенцією стає захист своїх інтересів та національного цифрового ринку, втім позитивні ефекти такого кроку обмежуються горизонтом короткострокової перспективи, оскільки така країна стає виключеною з потоків інформації та світової торгівлі.

Вплив інформаційного неопротекціонізму не обмежуватиметься «новою економікою» (електронною комерцією та галузями, безпосередньо пов'язаними з Інтернет-економікою) а й поширюватиметься на «стару економіку» та всі інші сектори – виробництва, енергетики, сільського господарства тощо. У виробничому секторі дуже вагомим стає цифровий компонент: наприклад, 3D

друк покладається на транскордонні потоки інформації та дослідження з великими обсягами даних [577].

Цифровий простір, який за визначенням не може мати централізованого уряду, до якого не застосовуються міжнародні стандарти та політика стосовно доступу і використання, змінює саму природу Інтернету. Попри те, що країни все більше намагаються підпорядкувати собі Інтернет-мережу з метою досягнення національних стратегічних цілей, *цифровий простір унеможливлює використання експансійних методів зразка XIX ст., які передбачають боротьбу за вже зайняті ніші на технологічному ринку, натомість пропонуючи використання переваг від його розширення*.

Поняття «цифрова потужність» синтезує в собі змістовні характеристики вище наведених термінів цифрової економіки (зокрема, розмір ринку) та кіберсили (кібербезпека та кібратаки). Згідно з концепцією «Нової Великої гри», перша хвиля цифрових інновацій пройшла повз Європу, адже жодна європейська компанія не здатна сьогодні чинити опір американським цифровим гігантам – соціальним мережам Facebook, Twitter, Microsoft, LinkedIn або YouTube. Друга інноваційна криза «економіки спільного споживання» (Uber, Airbnb) також не отримала належної уваги з боку країн ЄС. Тож можна говорити і про третю, четверту та п’яту інноваційні хвилі: ринок ОС смартфонів, який поділили між собою Android від Google (86,8%) та iOS від Apple (12,5%); розширення хмарної інфраструктури, в якій беззаперечним лідером є Amazon Web Service (45%); пошукова мережа Google з часткою ринку 80-90% для ПК і більше 90% для мобільних пристроїв.

Розмір європейських технологічних компаній не дозволяє їм протистояти американським конкурентам: ринкова капіталізація 17 американських компаній становить більше 50 млрд дол., і лише німецька компанія SAP відповідає цьому рівню. Що стосується стартапів-єдинорогів (вартість більше 1 млрд дол.), у США налічується 101 така компанія, у КНР – 36, а у Європі – 18. З іншого боку, ЄС є конкурентоспроможним у наданні послуг якісного Інтернет-доступу та лідером у галузі телекомунікацій (Ericsson, що посідає друге місце в світі за

часткою на ринку мобільної інфраструктури, та Nokia охоплюють більше половини ринку, хоча американські компанії в цьому секторі не представлені). Крім того, кількість технологічних компаній у Європі (914) значно вище, ніж у США (731) та КНР (650), але ринкова капіталізація більшості цих компаній менше 100 млн дол. [368].

Розуміючи поточну ситуацію, великі європейські компанії змінюють свої інноваційні моделі, інвестуючи у вже існуючі стартапи або створюючи їх самостійно. Отже, європейські компанії пропонують новий тип протекціонізму – інноваційно-цифровий. Така практика повністю суперечить ідеології Силіконової долини: якби Airbnb на початку своєї діяльності створив спільну компанію з Marriott або якби Uber почав співпрацювати з Yellow Cab, сумнівно, ці компанії навряд чи досягли б нинішнього результату.

Робоча група Європейської ради з питань цифрової потужності дійшла таких висновків [617]:

1) Набуваючи цифрової потужності, Європа має не протистояти технологічній силі США, а створювати компанії відповідного рівня та шукати сфери потенційного партнерства, використовуючи потенціал інноваційного та цифрового протекціонізму, навіть визнаючи загрози встановленим трансатлантичним відносинам.

2) Цифрова потужність у геоекономічному вимірі носить вкрай фрагментарний характер: немає чіткого зв’язку між цифровою потужністю та цифровою економікою. Інтернет-компанії є переважно транснаціональними, і американські технологічні компанії не сприяють зовнішній політиці США, а вимушені пристосовуватися до національного законодавства різних країн для виходу на їх внутрішній ринок.

3) Американські компанії і надалі залишатимуться лідерами галузі завдяки збільшенню витрат, розширенню інновацій та випередженню конкурентів (шляхом використання інструментів інноваційного неопротекціонізму).

4) Викликом є баланс між інноваціями та конкуренцією. Великі компанії для просування інновацій хочуть співпрацювати зі стартапами, які, в свою чергу,

прагнуть незалежності.

5) Цифровий простір сприймається як арена для конкуренції, а тому питання полягає в тому, чи відбудеться політизація Інтернету або деполітизується цифровий простір.

У квітні 2018 р., Європейська комісія (ЄК) прийняла Комюніке щодо штучного інтелекту: 20-сторінковий документ, в якому викладено підходи ЄС стосовно ШІ [369]. ЄК переслідує наступні цілі: (1) підвищення технологічного та промислового потенціалу ЄС і впровадження ШІ в державний і приватний сектори; (2) підготовка європейців до соціально-економічних змін, викликаних ШІ; (3) забезпечення впровадження відповідної етичної та правової бази. Ключові ініціативи включають в себе зобов'язання збільшити інвестиції ЄС в галузь ШІ з 500 млн. євро в 2017 році до 1,5 млрд, євро до кінця 2020 року, створення Європейського Альянсу з ШІ (до якого можна приєднатися вже зараз), і нову збірку керівних принципів етики ШІ для вирішення таких питань, як справедливість, безпека та прозорість. Нова Група високого рівня зі штучного інтелекту буде діяти в якості керівної групи Європейського Альянсу з ШІ та підготує проект керівних принципів етики для держав-членів.

В даний час ЄК співпрацює з державами-членами для розробки узгодженого плану щодо ШІ до кінця 2018 року. Мета майбутнього плану – «максимізувати вплив інвестицій на рівні ЄС та на національному рівні, заохочувати синергію та співпрацю в усьому ЄС, обмінюватися передовим досвідом та колективно визначати шлях вперед для забезпечення того, щоб ЄС як одне ціле міг конкурувати на глобальному рівні».

Датська «*Стратегія цифрового зростання Данії*» [628], оприлюднена у січні 2018 р., має на меті перетворити Данію в лідера цифрової революції і забезпечити зростання і добробут для всіх данців. Стратегія зосереджується не лише на досягненнях в ШІ, але й на ШІ, big data та інтернеті речей. Стратегія має три цілі: (1) зробити датські підприємства найкращими у використанні цифрових технологій; (2) мати найкращі умови для цифрової трансформації бізнесу; (3) забезпечити такі умови, в яких кожен датчанин матиме необхідні

навички цифрової конкуренції. Щодо фінансування, то у 2018 р. було виділено 75 млн. датських крон, щорічно у період до 2025 р. будуть надаватись кошти у розмірі 125 млн. датських крон, а для реалізації ініціатив стратегії – 75 млн. датських крон на безстроковій основі.

Загалом у звіті викладено 38 нових ініціатив. Основні аспекти включають створення Digital Hub Denmark (публічно-приватний кластер для цифрових технологій), SME: Digital (скоординована схема для підтримки цифрових трансформацій малих і середніх датських підприємств), а також Технологічний пакт (загальнонаціональна ініціатива для розвитку цифрових навичок). Уряд також оголосив про ініціативи щодо подальшого відкриття урядових даних, експерименти з регуляторним ізольованим програмним середовищем та зміцнення кібербезпеки.

У травні 2017 р. Міністр економіки Фінляндії М. Лінтіла призначив координаційну групу для вивчення того, як Фінляндія може стати одною з провідних країн світу у застосуванні технологій штучного інтелекту. Хоча презентація заключної доповіді групи запланована дна квітень 2019 року, вона вже випустила дві проміжні доповіді, і фінський уряд почав включати рекомендації групи в урядову політики. Перша доповідь, «*Вік штучного інтелекту Фінляндії*» [426], розглянула Фінляндії сильні та слабкі сторони Фінляндії в ШІ і надала вісім рекомендацій щодо перетворення Фінляндії в світового лідера в сфері застосування штучного інтелекту. Ключова ініціатива включає створення Фінського центру ШІ (спільне партнерство Університету Аалто та Гельсінського університету з метою розширення досліджень ШІ, розвитку кадрового потенціалу та співпраці в межах галузі), пілотну програму акселерації ШІ та інтеграцію ШІ в державні послуги. Другий проміжний звіт «*Робота в епоху штучного інтелекту*» [692] надає додаткові 28 рекомендацій щодо політики, що стосуються чотирьох аспектів майбутнього роботи: зростання і зайнятість; ринок праці; навчання та навички; етика.

Президент Е. Макрон представив французький план у розмірі 1,5 млрд. євро з перетворення Франції на світового лідера в області досліджень, навчання і промисловості ШІ на саміті «ШІ для людства» в Парижі. План загалом базується на доповіді, «*Задля повноцінного штучного інтелекту: назустріч французької та європейської стратегії*» [429], в якій С. Віллані, відомий французький математик і депутат від департаменту Ессонн, та інші члени «Місії Віллані» виклали низку політик та ініціатив на розгляд уряду.

План складається з чотирьох компонентів. По-перше, Е. Макрон оголосив ряд ініціатив зі зміцнення екосистеми ШІ Франції і залучення міжнародного кадрового потенціалу. Ключовим серед них стала заява про запуск Національної програми зі штучного інтелекту, яка створить мережу з чотирьох або п'яти дослідницьких інститутів у Франції. По-друге, у Франції буде розроблена політика відкритих даних, яка сприятиме впровадженню та застосуванню ШІ у секторах, в яких Франція вже має потенціал для досягнення високого рівня ШІ, наприклад, у сфері охорони здоров'я. По-третє, уряд створить регуляторну та фінансову основу для підтримки розвитку вітчизняних «чемпіонів ШІ». Нарешті, уряд зобов’язується розвивати положення про етику задля гарантії того, що використання і розвиток ШІ є прозорим, зрозумілим і недискримінаційній.

Загалом, до кінця поточного п'ятирічного періоду уряд інвестує 1,5 млрд. євро в рамках цього плану. Інформація щодо наступних років не була оприлюднена, але 700 млн. євро будуть направлені на дослідження, 100 млн. євро у цьому році надійдуть стартапам і компаніям у сфері ШІ, 70 млн. євро надаватимуться за рахунок Державного інвестиційного банку Франції, і 400 млн. євро будуть направлені на промислові проекти в сфері ШІ. Звіт Вілліні дав рекомендацію зосередитися на чотирьох секторах (охорона здоров'я, транспорт, навколишнє середовище та оборона), але Е. Макрон не посилався на цю рекомендацію. Замість цього він лише говорив про потенціал ШІ для охорони здоров'я та транспорту.

Перед презентацією своєї стратегії ШІ, яка буде представлена на Цифровому саміті 2018 р. у Нюрнбергзі (3-4 грудня), федеральний кабінет Німеччини в липні 2018 р. видав документ, який описує в загальних рисах цілі стратегії [397]. Загалом, уряд хоче зміцнити та розширити німецькі та європейські дослідження у сфері ШІ та зосередитися на передачі результатів досліджень приватному сектору та застосуванні ШІ. Ініціативи, запропоновані для досягнення цієї мети, включають нові науково-дослідні центри, франко-німецьке співробітництво в галузі досліджень і розробок, фінансування регіональних кластерів, а також підтримка малих і середніх підприємств та стартапів. Запропонований план є цілком вичерпним, а також включає заходи для залучення міжнародного кадрового потенціалу, реакції на зміну характеру роботи, інтеграцію ШІ в державні послуги, підвищення доступності публічних даних та сприяння розвитку прозорого та етичного ШІ. Загалом, уряд хоче, щоб вислів «ШІ, зроблені у Німеччині» став глобально визнаною печаткою якості.

Окрім стратегії, у Німеччині вже існує низка відповідних політик щодо розвитку ШІ. Уряд в партнерстві з академічними і промисловими акторами приділяє основну увагу інтеграції технологій штучного інтелекту в експортні сектори Німеччини. Флагманською програмою була Промисловість 4.0, але нещодавно стратегічною метою стали розумні послуги, які більше спираються на технології штучного інтелекту. Німецький дослідницький центр ШІ (DFKI) є головним суб'єктом у цій сфері та надає фінансування для досліджень, що орієнтовані на застосування ШІ. Інші відповідні організації включають Фонд Олександра фон Гумбольдта, який сприяє академічному співробітництву і залучає кадровий потенціал у науковій сфері до роботи в Німеччині, а також Plattform Lernende Systeme, що об'єднує експертів з різних галузей – науки, промисловості, політики та громадських організацій – для розробки практичних рекомендацій для уряду. Уряд також оголосив про створення нової комісії для дослідження того, як ШІ та алгоритмічні рішення будуть впливати на суспільство. Вона складається з 19 депутатів і 19 експертів з ШІ та покликана

розробити звіт з рекомендаціями до 2020 року (аналогічна робоча група випустила звіт про етику автономних транспортних засобів у червні 2017 року).

Цифровий неопротекціонізм як інструмент державного втручання, що спрямований на підвищення продуктивної спроможності країни шляхом розвитку нових порівняльних переваг в умовах становлення цифрової економіки, в Україні має реалізуватись через комплекс стимулюючих (заохочення становлення і розвитку нових секторів, що створюватимуть нові засоби виробництва, де вироблятимуться нові товари, надаватимуться нові послуги, а також просуватимуться нові бізнес-моделі) та дискримінаційних (локалізаційні заходи та регулювання з метою захисту приватності) заходів. Відтак цифровий неопротекціонізм стає дієвим інструментом максимізації переваг цифрової економіки, під якою розуміються матеріальні ресурси для створення, розширення і покращення інфраструктури кіберпростору через використання потенціалу кіберсили – здатності цифрової економіки впливати на події з метою отримання користі від них.

В Україні вплив інноваційного фактору на економіку країни має відбуватися шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою та зовнішньоекономічною політикою за умови досягнення єдності інтересів та злагоджених взаємовідносин між суспільством, державою, владою, бізнесом, громадськими і науковими інституціями. Ефективна стратегія розвитку економіки та суспільства повинна базуватись на продуктивному потенціалі взаємозалежності освіти, науки, наукових досліджень, об’єктів інтелектуальної власності (патентів, промислових зразків), технологій. На основі конструктивного симбіозу науки та промисловості створюються засоби виробництва, уможливлюється їх серійне виробництво, реалізується продаж виготовленого кінцевого товару і забезпечується його післяпродажний сервіс. (рис.5.12).

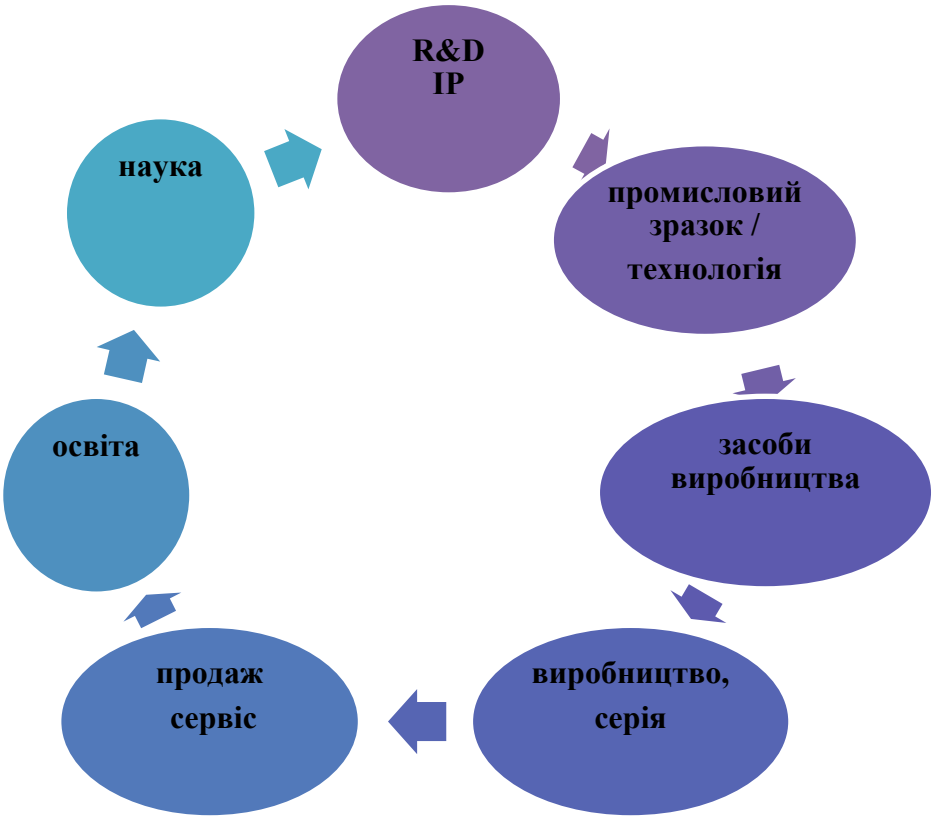

Рис. 5.12. Інноваційна екосистема: замкнений цикл

Джерело: розроблено автором

Таки чином, на нашу думку, інноваційна екосистема є високо координованою системою динамічних взаємозв'язків, що виникають між економічними агентами й інститутами, результуючись в інноваційній активності, комерційній успішності проектів й технологічній модернізації економічної структури держави, ефективність якої залежить від ступеня відповідності інституційного середовища потребам науки, освіти й бізнесу і здатності останнього забезпечувати замкнутість інноваційного циклу.

Якщо економічна політика і інноваційна політика зокрема, що реалізується державою, забезпечує циклічне відтворення всіх перелічених фаз, то на кожному із етапів продукується необхідний прибуток, економіка отримує імпульси до просування технологічними сходинками, а відтак – закладається потенціал для постійного циклу структурної модернізації, покращення умов торгівлі і своїх позицій у міжнародному поділі праці. Різні варіанти відсутності в циклі інновацій тих чи інших ланок з висвітленням позитивних та негативних

результатів реалізації державної інноваційної політики для суспільства зображені на у дод. АК рис. АК.1–АК.5.

Економічна модернізація є наслідком життєздатності інноваційної екосистеми. Таким чином, дієвість інноваційного неопротекціонізму в Україні вимірюватиметься ступенем здійснення трьох видів економічної модернізації: модернізації процесу, модернізації продукту, функціональної модернізації. Модернізацію процесу ми розглядаємо як зростання продуктивності праці в існуючій діяльності в ланцюжку. Модернізація продукту передбачає перехід до створення продуктів з більш високою доданою вартістю в межах одного ланцюжка. Більшість наукових робіт розглядають функціональну модернізацію як перехід до технологічно складнішого виробничого процесу.

Четвертий тип модернізації – міжсекторальна (або ланцюгова) модернізація – є контраверсійним за своїми наслідками, і досвід європейських країн має бути взятий до уваги. Так, гонитва за прибутками і акцент на фрагментацію виробництва, що уособились у високому ступені використання глобальних ланцюгів створення доданої вартості у високотехнологічних галузях економіки, призвела до того, що без активного використання політики інноваційного неопротекціонізму європейські компанії добровільно віддають свої виробництва азійським виробникам, даючи їм можливість копіювання виробництва, а європейські країни-лідери досить швидко втрачають зайняті раніше ніші.

Прикладом цього може стати втрата позицій європейських виробників на ринках інноваційної продукції. Високий рівень координації політики в галузі освіти, досліджень, конструкторських розробок уможливили свого часу створення прототипів майбутньої продукції. Втім перенесення виробничих потужностей на територію країн, що розвиваються (зокрема, Китаю) з метою здешевлення процесу виробництва призвело до того, що не лише виробництво продукції, але й продажі, випали з ще не так давно замкнутого циклу інновацій. Спочатку це вигідно, бо продаж начебто здійснюється у великих обсягах через наявність великого споживчого ринку, але поступово левова частина прибутку, яка раніше могла зароблятися європейськими компаніями, переходить до

китайських компаній. Поступово втрачається право ексклюзивного просування засобів виробництва; втрачається й можливість коригувати розвиток технологій у власних інтересах. Тобто, тепер уже розвиток технологій робиться тими, хто спочатку перехопив ініціативу у продажах, а потім у виробництві кінцевого продукту. Втручання у сам високотехнологічний процес виробництва (коли просуваються свої комплектуючі) засвідчує той факт, що місце у глобальних ланцюгах створення доданої вартості не є статичним. Через високий динамізм, притаманний інноваційній екосистемі, лідери та залежні агенти можуть помінятись місцями.

Стимулювання зростання інвестицій у науково-дослідні розробки – поширений прояв політики інноваційного неопротекціонізму, і в розвинених країнах Європи, де було усвідомлено ризики втрати місця в «технологічній мапі світу», цей інструмент стимулювання економічного розвитку і зростання активно використовується. Дієвим інструментом інноваційного неопротекціонізму виступають інноваційні державні закупівлі – розміщення замовлень на купівлю або розроблення товарів чи послуг, які ще не існують, проте можуть бути виготовлені/розроблені протягом очікуваного часового періоду на основі наявного в країні виробничого потенціалу. Отже, державні закупівлі сприяють розвитку інновацій шляхом створення: нових ринків, попиту та можливості тестування інноваційних розробок. На сьогоднішній день 81% країн ОЕСР розробили стратегію та політику для підтримки інноваційних товарів та послуг, проте лише 39,4 % країн ОЕСР вимірюють результати підтримки інноваційних товарів та послуг [574].

Прикладом використання такої стратегії є система *Public Procurement of Innovation (PPI),* яка використовується в ЄС у рамках стратегії «Європа – 2020», оскільки державні витрати в ЄС становлять в середньому від 18 % до 20 % ВВП [371]. Цілі, які переслідують представники ЄС за допомогою цієї політики, включають: підвищення ефективності державних закупівель; створення робочих місць; підвищення конкурентоспроможності, особливо малого та середнього бізнесу; створення більш екологічно безпечних технологій; задоволення

унікальних потреб підприємств. Особливо важливим цей підхід є у таких сферах як: охорона здоров'я; електронний уряд; управління викидами; перероблення сміття. Прикладом діяльності ЄС в сфері інноваційних державних закупівель є проект PAPIRUS, спрямований на заохочення розвитку технологій у будівництві з метою підтримання ідей сталого розвитку. Необхідно зазначити, що ці безумовно важливі і потужні механізми інноваційного протекціонізму у вигляді безпосереднього фінансування ДіР та використання бюджетних закупівель інноваційних продуктів не є достатніми без використання системи контролю зовнішніх ринків інноваційних продуктів.

Що стосується доступності цих видів закупівель для іноземців, в пов'язаних із цією стратегією документах про це конкретно нічого не сказано. Проте постійна повторюваність думок щодо покращення становища малого та середнього підприємництва і підвищення його конкурентоспроможності не дає підстав вважати, що розроблення інноваційних технологій віддаватиметься іноземним фірмам. Саме формулювання ідеї інноваційних державних закупівель суміжне з обмеженням розвитку інноваційних технологій в інших країнах через лімітування їх доступу до інноваційних замовлень.

Для держави існують явні переваги такого виду державних закупівель, серед яких ми виокремлюємо: стимулювання національного виробництва; стимулювання розроблення і тестування нових або покращених технологій; цілеспрямоване використання державних коштів на інноваційну діяльність; використання цього виду закупівель для підвищення технологічності секторів суспільного значення (охорони здоров'я, освіти тощо); нівелювання негативного ефекту звичайного протекціонізму державних закупівель, коли кошти використовуються неефективно, адже у разі інноваційних державних закупівель це матиме тільки позитивний ефект.

Комерціалізація інновацій, що виходить за рамки простого проведення НДДКР, є життєво важливим рушієм інновацій та зростання. У зонах сприяння інноваціям т.зв. «кваліфікований прибуток» (прибуток, отриманий від різних об'єктів інтелектуальної власності) оподатковується за меншою ставкою. Зони

сприяння інноваціям відрізняються від податкових пільг на НДДКР тим, що вони надають компаніям стимул для комерціалізації інновацій, а не тільки для проведення досліджень. Відтак інноваційна політика, що реалізується країнами на макрорівні міжнародної економічної політики, призводить до технологічних спіловер-ефектів на мегарівні, спонукаючи фірми патентувати більше в країнах, що використовують потенціал фіскальної політики для сприяння їхньому інноваційному й технологічному розвитку.

Хоча створення зон сприяння інноваціям має свою виразну специфіку залежно від країн, які вдаються до такого інструменту стимулювання інноваційної активності, втім здійснюється у всіх випадках шляхом маніпулювання ставками податку на об’єкти інтелектуальної власності. Одним з них є визначення типів прибутку, які претендують на нижчу ставку. Як і очікувалося, у всіх країнах, де існують інноваційні режими, патенти вважаються кваліфікованою ІВ. Проте, Ірландія, Іспанія та Швейцарія пішли далі та дозволили застосовувати пільгову ставку оподаткування до доходів отриманих від розробок, авторських прав, моделей та торгових знаків. Ставка податку на відповідні доходи в цих країнах коливається від 6,8 % в Бельгії до 15,7 % у Франції. У Нідерландах та Великобританії ефективна ставка податку на доходи компаній від визначених об’єктів інтелектуальної власності складає 10 %.

Інтеграція українських виробників у глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) у результаті імплементації угоди про вільну торгівлі Україна-ЄС призведе до зростання інноваційності процесу виробництва в довгостроковому періоді (10–20 років), а тому сприятиме зменшенню галузевих загроз інноваційній безпеці у промисловості. Відзначимо, що «інноваційність» українських продуктів у такому «природному» процесі буде мати ознаки вторинності і третинності по відношенню до європейських партнерів, навіть нових країн-членів ЄС. Втім, і довгий термін, і вторинність ще не є головною проблемою. Надто велике покладання на «природне» зростання ролі України у фрагментованому міжнародному виробництві лише на основі вказаної угоди є програшною стратегією з точки зору зміни структури економіки в бік

інноваційності, збільшення темпів зростання і зрештою – економічної безпеки держави. На сьогодні триває і поглиблюється процес втрата потенціалу до відтворення технологій і консервація за Україною статусу імітатора інноваційної діяльності, що напряму кореспондується з відтоком наукового потенціалу, а відтак загрожує консервацією бідності та депопуляцією в Україні.

Існує переконаність, що шляхи модернізації від інтегрованої або «повно-пакетної» виробничої діяльності (також відомої як оригінальне виготовлення обладнання (ОВО)) до оригінального виробництва дизайну (ОВД) та оригінального виробництва бренду (ОВБ) були дуже корисними для деяких фірм, залучених в глобальні ланцюги створення вартості. Тим не менш, така схема не може працювати для всіх, тому що ризик і конкуренція є набагато вищими в більш розвинених сегментах ГЛСВ. Деякі фірми воліють залишатися у своїй більш надійній ніші ОВО, не проводячи подальшої модернізації. Таким чином, для таких фірм бізнес-стратегією стає так зване економічне пониження. Наприклад, у тайванській комп'ютерній індустрії Acer вирішив, що може модернізуватися, розвиваючи власний бренд комп'ютерів і успішно робить це, а його конкурент, Mitac, спочатку вирішив проводити стратегію ОВБ, але незабаром повернувся до ОВО, де прибуток був нижчим, але більш безпечним.

Вступ до нової галузі і вихід з нею на експортні ринки часто є можливим лише шляхом виробництва імпортних комплектуючих. Саме це було типовою тактикою в таких секторах, як виробництво одягу, електроніки і транспортних засобів. У цьому випадку, на ранній стадії «вертикально спеціалізованої індустріалізації» (ВСІ) мова йде про низькі показники доданої вартості в структурі товарів, призначених на експорт. Хоча розвиток експортних зон при цьому створює можливості для активного включення до процесу виробництва і до експансії зовнішнього ринку, не слід ігнорувати й потенційні проблеми для економічного оновлення [646].

Модернізація в ГЛСВ невід'ємно ускладняється тим, що вона вимагає, аби фірма (або група фірм) переходила до рівня з більш високою доданою вартістю в ланцюзі (таким чином захоплюючи додану від інших елементів ланцюга), і

водночас залишалася в якості активного постачальника в цьому ж ланцюзі. Тобто, фірмі в конкретній країні необхідно буде зменшити ступінь вертикальної спеціалізації та збільшити масштаби або ж вартість вхідних матеріалів. Успішна індустріалізація буде відповідати скороченню вертикальної спеціалізації (рис. 5.13).

Рис. 5.13 Промисловість як основа ланцюгів вартості

Джерело: [663]

Так, на початку 1980-х років, деякі з країн Центрально-Східної Європи почали вести зовнішню торгівлю товарами для переробки (ЗТТП) з нерадянськими ринками в Західній Європі, в першу чергу, з німецькими покупцями і підрядниками. Враховуючи спадщину таких країн, де вже існувала індустріалізована економіка, акцент на експорті одягу можна вважати кроком назад, особливо з точки зору іміджевих втрат.

В той же час, більш розвинені на той час економіки, такі, як Словаччина, змогли рухатися швидше від ЗТТП до «повно-пакетної» експортної продукції (ОВО), і, в кінцевому підсумку, прийти до ОВД і ОВБ, тоді як менш розвинені

країни, такі, як Болгарія, мали набагато більше труднощів з виходом за межі договорів типу ЗТТП. Тим не менш, в країнах ЦСЄ зазвичай було легше розробити стратегії модернізації ОВД та ОВБ для внутрішнього роздрібного ринку, ніж для більш вимогливого і швидкого ринку в Західній Європі.

Новий прагматизм передбачає адаптацію українськими фірмами паралельно різних стратегій участі у ГЛСВ для потреб внутрішнього і зовнішнього ринків. Водночас, слід взяти до уваги, що ланцюги доданої вартості неоднорідні для різних галузей промисловості, підприємств, товарів або послуг. Деякі частини ланцюжків дотримуються класичної конвеєрної структури, коли продукт або послуга піддаються послідовній обробці, в той час як інші включають фінальну збірку декількох проміжних товарів або послуг. Найбільш глобальний характер ланцюжка доданої вартості отримали у виробництві транспортного устаткування і електронної промисловості.

Для цих галузей характерна максимальна частка іноземної (реекспортованої) доданої вартості у валовому експорті (близько 40%); вони припускають довгі і складні ланцюжки, оскільки багато деталей і вузлів можуть бути легко зроблені окремо, транспортовані на великі відстані, а збірка кінцевої продукції може бути винесена в вільні економічні зони. У виробництві одягу властиве використання близько третини імпортних проміжних товарів для виробництва експортних товарів. Менш глобальний характер мають ланцюги доданої вартості в видобувних галузях, сфері телекомунікацій, фінансів та інших послуг, оскільки в цих сферах необхідність іноземної сировини, компонентів або обладнання істотно нижча.

Експертами UNCTAD було виділено понад п'ятдесят перспективних ринків і близько ста інноваційних продуктів і послуг. Усі ринки були класифіковані за двома критеріями: характер проникнення («горизонтальні» і «вертикальні») і формат споживача (промислові і кінцевого споживача). У числі «вертикальних» – ринки інноваційних продуктів і послуг за такими пріоритетними напрямками: медицина і охорона здоров'я, транспортні та космічні системи, енергетика і енергоеффективіность, раціональне природокористування. До «горизонтальних»

ринків, які в силу специфіки пріоритетного напрямку охоплюють практично всі сектори економіки, були віднесені ринки нанотехнологій, нових матеріалів, інформаційно-комунікаційних систем і біотехнологій [663].

За оцінками експертів, в середньостроковій перспективі (до 2020 р.) очікується зростання застосування нанотехнологічних продуктів в освітлювальному обладнанні, індустрії спорту, текстильної промисловості; на більш тривалому часовому горизонті (2020-2030 роки) прогнозується розширення застосування нанотехнологій на транспорті (автомобільна, аерокосмічна галузь, суднобудування), в харчовій промисловості, будівельному комплексі. При цьому поєднання великих обсягів і високих темпів зростання прогнозується в середньостроковому періоді для нанотехнологічних програм в автомобільній галузі, обладнанні для добувної та обробної промисловості, фармацевтиці та виробництві медичного обладнання, електроенергетиці. Серед невеликих за обсягом ринків з високим потенціалом розвитку – ринки житлово-комунального господарства, спортивних товарів.

Серед найбільш динамічних, за експертними оцінками, ринків застосування інформаційно-телекомунікаційних систем – охорона здоров'я, енергетика, машинобудування і транспорт. Також прогнозується прискорене зростання самого сектора: програмного забезпечення та IT-послуг. За оцінками експертів, до 2020 року з'являться загальнодоступні системи формалізованих знань, нові технології аналізу інформації (Next Generation BI). До 2025 року очікується створення пристроїв в концепції «Інтернет речей», перспективних платформ подання контенту і знань, що, в свою чергу, буде сприяти вирішенню завдань формування інформаційного суспільства, а також соціально-значущих проблем. Очікується інтеграція вбудованих цифрових пристроїв в перспективні продукти галузі машинобудування. Будуть впроваджені електронні паспорти здоров'я, створені мережі телемедичних центрів, розроблена система контролю якості і безпеки лікарських засобів і медичних послуг.

Для біотехнологічних ринків найбільш перспективними є харчова промисловість, сільське господарство, фармацевтика та медичне обладнання,

лісопромисловий комплекс, побутова хімія та парфумерія. Згідно з оптимістичними прогнозами експертів, при наявності достатньої державної підтримки, в першу чергу, підтримки НДДКР і підприємницького сектора (переобладнання існуючих виробництв, перенавчання персоналу), частка біотехнологічної складової в загальному обсязі продукції значно зросте.

Серед найбільш перспективних ринків в галузі енергетики експертами були виділені: обладнання для відновлюваної енергетики, паливні елементи, біоенергетичні технології. Крім енергоресурсів енергетика представляє ще і ряд послуг, що обумовлено технологічною специфікою сектора. До таких послуг належать: акумулювання електроенергії, тепла і холоду, надання потужності і системних послуг в електроенергетиці.

Провідні компанії в промислово розвинених країнах працюють на високому рівні спеціалізації в ГЛСВ, дедалі більше зосереджуючись на етапах виробництва, які дають відчутніші доходи і додану вартість (наприклад, супутні послуги, у тому числі НДДКР, дизайн та маркетинг) і відправляють на аутсорсинг все інше, тим самим, підвищуючи вміст імпорту в процесі. Apple Inc. добре демонструє це на практиці. Так, більш низький рівень доданої вартості – в основному процес виробництва – був переданий до Східної Азії, в той час, як в США материнська компанія залишила за собою функції НДДКР, дизайну продукту, маркетингу та фінансів. Тиск, що відбувається на такі лідируючі фірми з метою підвищення акціонерної вартості, заохочує таку модель зростання вертикальної спеціалізації.

Виокремлюється щонайменше шість задач, які є ключовими для промислової політики за ГЛСВ і вертикально спеціалізованої інтеграції, які відрізняються від тих, що існували за експортно-орієнтованої індустріалізації.

1) Деінтеграція промисловості.

Перше завдання за ВСІ – це перехід від традиційної позиції промислової політики, яка була спрямована на розвиток «промисловості», де «промисловість» була задумана як повністю інтегрована виробнича структура. За ГЛСВ, конкурентні переваги приходять не з розвитком повністю [687]

інтегрованої сфери діяльності в промисловості, а при переході до завдань, що мають більшу додану вартість, і пов'язані з промисловістю. Наприклад, субсидії, спрямовані на заохочення розвитку вертикально інтегрованої галузі, можуть бути вкрай неефективними. Протекціоністська торгова політика, яка традиційно може бути виправдана для створення потенціалу у підприємствах, які лише зароджуються, та на навчання в процесі роботи, може мати неприємні наслідки в контексті ГЛСВ при умові, що імпорт матиме вирішальне значення для успішного експорту.

ГЛСВ представляє новий ряд зовнішніх ефектів, які є результатом координації мереж, і ці ефекти вимагають державної підтримки, координації для досягнення успіху і поширення в різних секторах і для виявлення потенційної прибутковості від нових видів діяльності. Втім, є ризик «тонкої» індустріалізації, в результаті чого країна все ж таки долучається до виробничих процесів у промисловості, але тільки в його низько-кваліфікованих нішах, таких, як монтаж виробів електроніки або створення колл-центрів в сфері IT, не маючи можливості адаптації повноцінної міжсекторальної модернізації у конкретних ГЛСВ. Описаний феномен є новою формою «пастки рівноваги низького рівня», яка існувала і в попередні епохи, коли країни застрягли на рівні виробництва з низькою доданою вартістю у кінцевій продукції. Як і раніше, вихід із таких пасток розвитку вимагає активного державного втручання.

2) Просування експорту з одночасною лібералізацією імпорту проміжних продуктів.

Друге завдання відноситься до сфери торговельної політики в контексті промислової політики. У той час, як традиційна промислова політика може включити і захист від імпорту аналогічної вітчизняній промисловості продукції, конкурентний успіх за умови ГЛСВ вимагає простий і дешевий доступ до імпорту, зокрема, для необхідних проміжних продуктів.

3) Координація з провідними фірмами та фірмами-постачальниками.

Трете завдання пов'язане з роллю ТНК. Традиційна промислова політика прагне побудувати внутрішній потенціал для того, щоб в кінцевому підсумку

конкурувати з провідними ТНК. Проте ГЛСВ регулюються ТНК, тому промислова політика повинна відноситися до таких лідируючих фірм по-іншому. Глобалізація виробництва зробила сьогоденну індустріалізація відмінною від експортно-орієнтованого процесу, який існував лише двадцять років тому. Відтепер основним питанням, що стоїть перед компаніями і урядами, є не знаходження нового більш капіталомісткого товару, який вони можуть продати споживачам на ринках зарубіжних країн. Замість цього, головним завданням є переміщення вгору по ланцюжку виробництва певного товару чи набору товарів до рівнів з вищою доданою вартістю. Це передбачає підвищення продуктивності праці і кваліфікації через механізацію та впровадження нових технологій. Це також вимагає використання існуючої корпоративної стратегії і підключення до тісної співпраці з рядом лідируючих фірм.

У той же час, захоплення вартості в ГЛСВ залежить від розподілу влади серед провідних фірм, фірм-постачальників та працівників. Так, традиційна торгівельна політика була заснована на припущенні, що промислова додана вартість створюється повністю вітчизняними акторами, і питання про владу в структурі виробництва було менш важливим для аналізу національного добробуту.

4) Просування регіональних виробничих мереж.

ГЛСВ стають все більш регіональними, і логіка регіоналізації більше не є просто традиційною метою розширення ринку. Зараз вона стає основою ГЛСВ, особливо це є помітним у секторі електроніки в Центрально-Східній Азії та швейній промисловості в південній частині Африки.

5) Інституційна підтримка соціальної модернізації.

П'яте завдання пов'язане з переходом промислової модернізації при ГЛСВ до стійких внутрішніх соціальних здобутків, у тому числі до збільшення зайнятості, зростання заробітної плати і поліпшення трудових і екологічних стандартів. Таким чином, інноваційний розвиток, притаманний ГЛСВ, призведе до розширеного відтворення фінансового потенціалу населення. Водночас, окремі дослідження поставили під сумнів те, що *модернізація промисловості*

обов'язково приносить відповідну «соціальну модернізацію». При вивченні умов, за яких економічна і соціальна модернізація відбудеться одночасно, аналіз ланцюжка створення вартості продемонстрував важливість багатосторонніх ініціатив і зв'язків між комерційними фірмами, працівниками та дрібними виробниками, бо саме ці фактори є основою для спільної модернізації у різноманітних сферах.

6) Вимірювання доданої вартості в торгівлі.

Важливість вертикальної спеціалізації означає, що додана вартість в торгівлі не буде такою ж, як значення торгівлі, яке вимірюється за допомогою стандартної статистики. ВСІ створює проблеми для політики як для країн із середнім рівнем доходу, так і для країн з високим рівнем доходів. Країни із середнім рівнем доходу стикаються з тією проблемою, що вони досягають порогового рівня зниження у вертикальній спеціалізації по відношенню до інших країн, що розвиваються, і тоді збільшення доходів може потребувати проведення модернізації та можливого підвищення рівня вертикальної спеціалізації в процесі аутсорсингу з більш низькою доданою вартістю. Труднощі переходу до цієї більш інноваційної стадії можуть стати одним з основних чинників появи «пастки середнього рівня доходу».

Відтак лише створення замкнутої інноваційної екосистеми в Україні стане запорукою відновлення фінансування досліджень і розробок (ДіР) як державою, так і приватним сектором. Розуміння цілісного процесу отримання прибутку від інновацій, де інноваційні компанії і держава, що хотіла б підтримати інноваційний процес, визначають, на якому саме ринку буде здійснено продаж кінцевого продукту і яким чином досягається стабільність продажів, дає шанс на те, що кошти на фінансування як ДіР, так і відповідного рівня освіти будуть генеруватися в достатній кількості. Наслідком втілення цього замкнутого процесу інновацій є вирішення структурних проблем, що лежать в основі соціально-економічної кризи в Україні.

Висновки до розділу 5

1. Реалізація екстенсивного сценарію економічного розвитку в Україні передбачає збереження сформованої моделі розвитку з наявністю структурних диспропорцій в її економічній системі (сировинна експортоорієнтована, матеріалозатратна та імпортозалежна економіка), характерними ознаками якого буде наступне: економічне зростання переважно екстенсивного типу; державна політика, спрямована на боротьбу з поточними проблемами, що фактично консервуватиме хронічні вади розвитку; зовнішні інвестиції не матимуть значного впливу на розвиток національної економіки; посилення технічного та технологічного відставання від розвинених країн з ризиками повної втрати ринків збуту і переходу на більш низький рівень переробки (за рахунок добувної промисловості та вирощування зернових культур); обумовленість макроекономічної стабілізації кредитами від МВФ; незначне збільшення обсягів українського експорту з превалюванням продукції з низькою доданою вартістю в кон'юнктурно-залежних галузях, що впливатиме на коливання обсягу ВВП у межах 100-200 млрд. дол. США; фрагментація виробничого процесу зі збереженням його імпортозалежності як першопричина збереження від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі; девальвація національної валюти; повільне зростання зарплат.

2. За сценарієм економічного зростання інтенсивного кластерного типу, який передбачає до 2030 р. залучення в українську економіку близько 200 млрд. дол. США інвестиційних ресурсів, саме інвестиційні ресурси в галузі економіки, перелік яких буде узгоджений на взаємовигідній основі українською стороною та іноземними інвесторами, стануть рушійною силою динамічного розвитку економіки й призведуть до зростання інвестиційної складової у ВВП до 25 % вже у 2025 р. Даний сценарій передбачає рівнозначний розподіл інвестиційних ресурсів в основні фонди (50 %) та в обіговий капітал (50 %), що забезпечить поступове зниження (до 46 % у 2030 р.) частки експорту у випуску продукції, яка на початку прогнозного періоду становить близько 50 % при

імпортній залежності виробництва на рівні 56 %. Інвестиційний капітал спільно з іншими виробничими факторами стимулюватиме збалансований розвиток економіки за рахунок впровадження сучасних технологічних рішень, що забезпечить нарощування експортного потенціалу країни за рахунок виробництва більш диверсифікованого асортименту товарів і послуг. Результатом реалізації сценарію економічного зростання інтенсивного кластерного типу стане: зростання загального обсягу інвестицій у 2030 р. у 4,8 рази, що сприятиме оновленню виробничих потужностей і інфраструктури та посилюватиме конкурентоспроможність вітчизняного виробника; збільшення обсягів українського експорту у 4,5 рази; покращення стану платіжного балансу; позитивне сальдо торговельного балансу; ревальвація національної валюти; збільшення ВВП до 498 млрд. дол. США; зростання середньої заробітної платні до 988 дол. США на місяць.

3. Сценарій агресивного експорту базується на одночасному інтенсивному залученні інвестиційних ресурсів та значному посиленні експортної орієнтації виробничого циклу на тлі його максимальної локалізації і виконання стратегічного плану інноваційного розвитку зі створенням замкнутого циклу інновацій. Припускається, що частка експорту у випуску продукції в середньому по економіці на прогнозний період утримуватиметься на рівні близько 80 % і після періоду інтенсивного створення інноваційної інфраструктури відбудеться вихід українських компаній на рівень та темпи капіталізації передових інноваційних компаній світу. Імпортозалежність знизиться до 25 %, сформується позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, відбудеться значне посилення курсу гривні. ВВП збільшиться до 800 млрд. дол. США, середня заробітна плата зросте до 1500 дол. США на місяць.

4. Інтереси українських товаровиробників на зовнішніх ринках у 2010–2018 рр. дискримінувались 1384 протекціоністськими заходами з боку країн-партнерів (проти 81 заходу з боку України). Практика застосування політики інституційного неопротекціонізму (інституційної політики, покликаної формувати інфраструктуру для стимулювання виробничо-експортного

потенціалу країни шляхом створення експортно-кредитних і експортно-страхових агентств, спеціалізованих банків розвитку, вільних економічних зон, індустріальних парків), поширена як в розвинених країнах (в т. ч., в країнах-членах ЄС), так і в країнах, що розвиваються, має бути адаптована в Україні.

5. Розвитку індустріальних парків в Україні сприятиме використання інструментів інституційного, фіскального, фінансового та інфраструктурного неопротекціонізму, що передбачає: підготовку інженерних комунікацій та облаштування земельної ділянки парку; розбудову прикладної інфраструктури (складів, адміністративних приміщень); зниження вартості електроенергії, води, природного газу, послуг зв'язку; оплату державою створення нових робочих місць; підтримка навчальних програм підвищення кваліфікації; гранти на придбання землі, обладнання та будівництво споруд; пільгові ставки з податку на прибуток або звільнення від податку; звільнення від ввізного мита на обладнання й устаткування; звільнення від податку на доходи фізичних осіб або його скасування; часткове або повне звільнення від податку на майно; звільнення від податку на землю; звільнення від сплати податку на нерухомість; звільнення від податку на оренду землі або нерухомого майна; звільнення від сплати місцевих податків і зборів.

6. З огляду на міжнародний досвід надання преференцій і пільг резидентам індустріальних парків використання інституційного неопротекціонізму має активніше впроваджуватись в українській практиці господарювання. Вбачається за доцільне зосередити увагу на індустріальних парках як основній формі вільних та спеціальних економічних зон. З метою обґрунтування доцільності розширення податкових та інших преференцій (фіскального неопротекціонізму) для резидентів індустріальних парків в Україні було дано прогнозну оцінку ефекту від їхньої діяльності у середньостроковому періоді за трьома сценаріями із застосуванням економіко-математичного моделювання в прикладній моделі загальної рівноваги GTAP. Для досягнення цілей дослідження в моделі GTAP проведено розрахунки економічного ефекту від запровадження преференцій для резидентів індустріальних парків за пріоритетними секторами промисловості й

послуг. Було здійснено обґрунтування виділення пріоритетних секторів (найбільше зростання за рахунок пільг показують виробництво кольорових металів, електричного устаткування й хімічної продукції – перший пріоритет; другий пріоритет – виробництво механічних машин та обладнання, виробів з металів, засобів наземного й залізничного транспорту, повітряних і водних суден; третій пріоритет – чорна металургія, виробництво неметалевої продукції з мінеральної сировини, товарів легкої, деревообробної і харчової промисловості, оскільки використання преференцій дає малий ефект). Сектор ІТ забезпечить незначний ефект від політики пільг в рамках індустріальних парків, тому його пропонується альтернативними засобами.

7. На основі гіпотези про відкриття 100 індустріальних парків за трьома альтернативними сценаріями (де: сценарій 1) наявний набір преференцій для резидентів індустріальних парків; сценарій 2) розширене коло пільг згідно законодавчого пакету №№ 2554а-д, 2555а-д; сценарій 3) авторські пропозиції з державної допомоги відповідно до міжнародного досвіду) доведено необхідність застосування інституційного неопротекціонізму. Встановлено, що реалізація «Сценарію 2» забезпечить додатково 1,54 % зростання ВВП, підвищення рівня середньої заробітної плати на рівні 4,07 %, зростання кількості зайнятих на 0,69 % і валового нагромадження основного капіталу на 4,22 %. Реалізація «Сценарію 3» забезпечить 1,75 % зростання ВВП на рік, ріст індексу промислової продукції на 23,5 %, збільшення випереджальними темпами експорту (12,9 % на рік) порівняно з імпортом (7,95 %), позитивний чистий ефект податкових надходжень на рівні 181,2 млн. дол. США. Виявлено, що ефект зростання добробуту у випадку реалізації Сценарію 3 оцінюється у 2,5 млрд. дол. США. Серед іншого, це не лише забезпечить підвищення рівня життя, а й виступатиме каталізатором розвитку внутрішнього ринку України.

8. Актуальною є розробка комплексної стратегії розширення мережі індустріальних парків (ІП) в Україні, яка буде передбачати план запровадження податкових й інших преференцій резидентам ІП з огляду на наявні ресурси державного і місцевих бюджетів, а також галузеву специфіку. Доцільно

організувати окремі індустріальні парки за принципом діяльності технологічних парків, передбачивши обов'язкові інвестиції у НДДКР для відбудови в Україні свого замкнутого циклу інновацій. Важливим є також відкриття частини індустріальних парків з вимогою 100 % експорту (шляхом впровадження політики експортної дисципліни) через введення кількох градацій пільг. Реалізації даної стратегії сприятиме покращення якості ділового середовища, налагодження діалогу між бізнесом та владою як важливими передумовами пожвавлення ділової активності, створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та залучення інвестицій в економіку країни.

9. Ефективному функціонуванню замкнутого циклу інновацій сприятиме створення відповідних інститутів та інституцій для підтримки кожного з його елементів. Так, для розвитку освіти потрібна система університетів і відповідно програма розвитку освіти; для розвитку університетської та позауніверситетської науки – система інноваційних інкубаторів та акселераторів, що взаємодіють з інноваційними компаніями, а відповідно – загальнодержавна програма інноваційної діяльності, що передбачає перехід до моделі, що існує в розвинутих країнах, коли університети стають центрами бізнес активності, а не допоміжними підсилювачами інноваційності бізнесу. Розвиток технологій забезпечуватиме ефективно функціонуюча система стимулів для їх створення (технологічний і фіскальний неопротекціонізм); розвиток виробництва продукції – система стимулів та інститутів для створення підприємств у відповідній галузі (кон'юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм і фіскальний неопротекціонізм) та система сприяння залученню прямих іноземних інвестицій (фінансовий неопротекціонізм); для підтримки торгівлі продукцією того чи іншого сектора – відповідна система міжнародних договорів (інституційний неопротекціонізм), система стимулювання покупців продукції на глобальних ринках (кон'юнктуро-формуючий неопротекціонізм).

10. Застосування цифрового, інноваційного та інформаційного неопротекціонізму як інструментів державного втручання, спрямованих на

підвищення продуктивної спроможності України шляхом стимулювання нових порівняльних переваг в умовах становлення цифрової економіки, має реалізуватись через заохочення становлення і розвиток нових секторів, що створюватимуть нові засоби виробництва, де вироблятимуться нові товари, надаватимуться нові послуги, а також просуватимуться нові бізнес-моделі. Політика інноваційного неопротекціонізму в Україні має реалізовуватись у формі стимулювання інвестицій у науково-дослідні розробки через інноваційні державні закупівлі з можливим обмеженням доступу до закупівель іноземних компаній за прикладом ЄС. Фіскальний неопротекціонізм в інноваційній політиці реалізуватиметься через застосування пільгової ставки оподаткування доходів, отриманих від інтелектуальної власності (розробок, авторських прав, моделей та торгових знаків).

11. Відставання країн ЄС в глобальному лідерстві у сфері штучного інтелекту може стати підставою для залучення України до участі у європейських програмах, спрямованих на стимулювання його розвитку у зв’язку з наявністю потужної програми підтримки розвитку європейських «чемпіонів штучного інтелекту». Необхідна відмова від пасивного очікування зростання технологічності українських компаній, яка може відбутися протягом 20 років та буде закріплювати вторинність українських інновацій та технологій, та взяття курсу на перехід до проактивного використання можливостей, що відкриває Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) як частина Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Результативність переговорного процесу на предмет покращення умов для інноваційного розвитку в Україні вимірюватиметься, окрім іншого, обсягами залучених і освоєних коштів Європейського інвестиційного банку та Європейського інвестиційного фонду для розвитку інновацій.

Основні результати цього розділу опубліковано в наукових працях автора [24; 121; 140; 143; 144; 156; 157; 162; 164; 165; 169; 170; 182]

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження вирішено важливу наукову задачу розробки цілісної наукової концепції неопротекціонізму, сформульовано концептуально-теоретичні, методологічні та науково-практичні висновки, спрямовані на реалізацію мети дослідження, які водночас розкривають особистий внесок автора у розробку досліджуваної проблеми та характеризують теоретичне і практичне значення дисертаційної роботи.

1. Дослідження еволюції сутності, форм і методів реалізації протекціонізму дозволило ідентифікувати його як форму активного втручання держави у господарську діяльність (з точки зору продуктової, поведінкової та інституційної онтології) і визначити основні складові, які ідентифікують протекціонізм як ідею, ідеологію, політику та практику. За сучасних умов відбувається трансформація форм прояву протекціонізму, який дедалі активніше доповнюється новими інструментами захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного характеру задля здобуття країнами нових порівняльних переваг як детермінант їхнього економічного розвитку і зростання.

2. Неопротекціонізм є сукупністю принципів, інструментів та методів регуляторної політики держави в сфері міжнародних економічних відносин, імперативом реалізації якої є стимулювання соціально-економічного розвитку та економічного зростання країни шляхом створення умов для підвищення економічної активності всіх суб’єктів господарювання, а також забезпечення конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. Детермінантами становлення неопротекціонізму виступають: діяльність державних і недержавних суб’єктів господарювання; ефекти від реалізації національних економічних політик країн-партнерів; стан координаційної рівноваги між національним, регіональним, міждержавним і глобальним рівнями прийняття рішень; формування механізмів глобального управління міжнародними економічними процесами.

3. Ґрунтуючись на методологічних засадах типологізації економічної політики на основі відповідних підходів визначено та обґрунтовано типи і підтипи неопротекціонізму, а саме: з позиції функціонально-інструментального підходу (фінансовий, борговий, фіскальний, валютний, інвестиційний, інноваційний, інформаційний, кон'юнктурно-формуючий/галузевий неопротекціонізм, енергетичний), стратегічного підходу (борговий, фіскальний, кон'юнктуро-формуючий/галузевий, інфраструктурний, факторний, технологічний, інноваційний, цифровий, інвестиційний, валютний), інституційного підходу (інституційний, економічний, соціальний, інтеграційний, фіскальний, монетарний, кредитний, валютний, борговий, інвестиційний, міграційний, інноваційний, цифровий, екологічний). Основними функціями, які виконує неопротекціонізм у межах міжнародної економічної системи, є: регуляторна, алокаційна, дистрибутивна, стабілізаційна.

4. В сучасних умовах світового господарства економічний інтерес країни полягає у підвищенні її продуктивної спроможності та ефективності використання наявних ресурсів, скороченні витрат та заохоченні інновацій, продукуванні нових форм стимулювання драйверів економічного розвитку й реалізації потенціалу точок зростання як способу забезпечення її конкурентоспроможності. Економічні інтереси країни трансформуються під впливом еволюційних змін в сутнісному наповненні понять «конкурентоспроможність» та «порівняльні переваги», що висвітлюють їхню динамічну природу. Відповідно, економічний інтерес країни полягає у реалізації захисного, стимулюючого, дискримінаційного та рестрикційного потенціалу її економічної політики, що передбачає формування: 1) умов для розвитку факторів виробництва; 2) умов для заохочення попиту; 3) умов для диверсифікації структури економіки та відповідно ринків і способів збуту продукції; 4) нових фірмових стратегій в умовах глобального суперництва. Ринкові імперфекції та провали як доказ нездатності вільного ринку відтворити умови ідеальної конкуренції легітимізують використання неопротекціоністських інструментів.

5. Проведене масштабування проявів неопротекціонізму шляхом його багаторівневої типологізації в межах ранжування міжнародної економічної політики на мега-, мета-, макро- і мезорівні візуалізує ступінь його функціонально-структурної складності, символізує його розмірність як явища, процес реалізації якого (дерегуляція-регуляція; інтеграція-дезінтеграція; координація-декоординація; розширення-фрагментація; врівноваження-розбалансування; стимулювання-обмеження; захист-дискримінація) видозмінюється залежно від: суб'єктів, які його застосовують (міжнародні організації, регіональні об'єднання держави); об'єктів, на які розповсюджується його дія (держава, галузь, підприємство, домогосподарство); простору застосування (внутрішній чи зовнішній ринок); цілей (глобальні, регіональні, національні).

6. На підставі визначення неопротекціонізму як принципу реалізації міжнародної економічної політики виявлено мотиваційні імперативи неопротекціонізму залежно від рівнів реалізації політики (на мегарівні (створення інституційних умов для просування відповідних політичних рішень з акцентом на очікуваних результатах шляхом реалізації регуляторної політики на принципах «якісного регулювання» («better regulation») та «розумного-регулювання» («smart regulation») в інтересах країн, що головують в міжнародних економічних організаціях); на метарівні (зростання конкурентоспроможності країн-членів інтеграційного об'єднання шляхом набуття ними нових порівняльних переваг і підвищення добробуту їхнього населення в процесі поглиблення торговельної, інвестиційної, технологічної й виробничої співпраці, що супроводжується гармонізацією регуляторної політики і узгодженням економічних і політичних заходів включно з можливою передачею окремих повноважень з національного на наднаціональний рівень), на макрорівні (створення нових порівняльних переваг країни шляхом стимулювання її продуктивної спроможності та забезпечення конкурентоздатності її виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках).

7. Регуляторна конкуренція як детермінанта реалізації національних політик задля набуття ними нових порівняльних переваг символізує собою

відцентрові процеси на шляху до гармонізації нормативної бази міжкраїнового співробітництва. Координаційна здатність міжнародних інститутів, створених задля регулювання міжнародних економічних відносин, напряму залежить від політичної волі урядів країн, що ратифікували міжнародні угоди. Рекомендаційний характер угод, підписаних країнами, не гарантує імперативного виконання останніми їхніх положень, відтак зменшує потенційні ефекти конвергенції в нормативному полі і уможливлює реалізацію національних політик в сфері міжнародної торгівлі, міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин, науково-технічної співпраці на засадах конкуренції, а не співробітництва. Неопротекціонізм стає інструментом подолання внутрішньої суперечності лібералізму, яка полягає в абсолютизації ефективності ринкового механізму, що передбачає невтручання держави в господарську діяльність й ігнорує існування ринкових імперфекцій, інформаційної асиметрії, ірраціональності окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин, а також існуючі дивергенції економічного розвитку і добробуту між країнами, частина яких скористалась захистом в процесі набуття конкурентних переваг в системі світового господарства.

8. Координація міжнародної економічної політики як сукупність принципів, економічних методів та інструментів, а також їхнього інституційного забезпечення, за допомогою яких уряди держав, забезпечуючи внутрішній розвиток національних економік, визначають особливості функціонування структурних елементів світового господарства і здійснюють вплив на діяльність інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, в умовах лібералізації світогосподарських зв'язків дедалі більше ускладнюється у процесі реалізації країнами на різних рівнях (національному, регіональному і глобальному) економічної політики задля сприяння підвищенню конкурентоспроможності своїх виробників та досягнення економічного зростання і розвитку. Інструментом реалізації економічних, політичних, безпекових інтересів країн, що базується на використанні потенціалу інтеграційних об'єднань шляхом координації міжнародної економічної політики виступає інтеграційний неопротекціонізм.

9. В міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносинах як в структурному елементі світового господарства ідентифіковано фінансовий, монетарний та валютний неопротекціонізм. Фінансовий неопротекціонізм є інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів держави (в т. ч. національних компаній), який забезпечує здатність до контрциклічного управління потоками капіталів за допомогою адміністративних важелів впливу, дієвість якого залежить від рівня розвиненості фінансової інфраструктури та ступеня інтеграції країни до глобального фінансового простору. Попередженню негативних наслідків кризових процесів у фінансовому секторі та здійсненню стимулюючого впливу на відновлення потенціалу зростання реальної економіки сприяє монетарний неопротекціонізм як інструмент нетрадиційної монетарної політики, що регулює «дилему несумісної трійці» і передбачає встановлення компромісу між проведенням незалежної монетарної політики, контролем обмінного курсу, підтриманням відкритості капітального рахунку, а також управлінням потоками капіталів. Валютний неопротекціонізм виступає інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів країн шляхом використання механізму курсоутворення задля підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, а також шляхом використання експансійного потенціалу валюти.

10. Використання інформаційного, інноваційного та цифрового неопротекціонізму мотивоване експансійними за своєю природою інтенціями – прагненням контролювати найперспективніші ринки та сфери бізнесу, що мають потенціал найдинамічнішого розвитку й символізують Четверту промислову революцію. Контроль над інноваціями відіграватиме детермінуючу для глобального домінування роль, а тому інформаційний та цифровий простір ставатимуть ареною змагання як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, що передбачатиме активне використання ними неопротекціонізму як складноієрархічної сукупності принципів, правил та інструментів захисного, стимулюючого та рестрикційного характеру з метою створення нових порівняльних переваг країни.

11. Реалізація екстенсивного сценарію економічного розвитку в Україні передбачає збереження сформованої моделі розвитку з наявністю структурних диспропорцій в її економічній системі (сировинна експортоорієнтована, матеріалозатратна та імпортозалежна економіка), до характерних ознак якого відносяться: економічне зростання переважно екстенсивного типу; державна політика, спрямована на боротьбу з поточними дисбалансами; низький вплив ПІІ на розвиток національної економіки; посилення технічного та технологічного відставання від розвинених країн з ризиками повної втрати ринків збуту і переходу на більш низький рівень переробки (за рахунок добувної промисловості та вирощування зернових культур); обумовленість макроекономічної стабілізації кредитами від МВФ; незначне збільшення обсягів українського експорту з превалюванням продукції з низькою доданою вартістю в кон'юнктурно-залежних галузях, що впливатиме на коливання обсягу ВВП у межах 100–200 млрд. дол. США; фрагментація виробничого процесу зі збереженням його імпортозалежності як першопричина збереження від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі; девальвація національної валюти; повільне зростання зарплат. Реалізація інтенсивного сценарію економічного зростання інструментарієм неопротекціонізму в Україні забезпечить: зростання загального обсягу інвестицій у 2030 р. у 4,8 рази, що сприятиме оновленню виробничих потужностей і інфраструктури та посилюватиме конкурентоспроможність вітчизняного виробника; збільшення обсягів українського експорту у 4,5 рази; покращення стану платіжного балансу; встановлення позитивного сальдо торговельного балансу; ревальвацію національної валюти; збільшення ВВП до 498 млрд. дол. США; зростання середньої заробітної платні до 988 дол. США на місяць.

12. Дієвість неопротекціонізму в українських реаліях підтверджують результати економіко-математичного моделювання потенціалу і перспектив використання інструментів неопротекціонізму в політиці стимулювання виробничо-експортного потенціалу України на основі запропонованої авторської гіпотези про відкриття 100 індустріальних парків (ІП) за трьома

альтернативними сценаріями. Встановлено, що застосування по відношенню до резидентів ІП інституційного, фінансового, фіскального, інфраструктурного, технологічного неопротекціонізму забезпечить: зростання індексу промислової продукції; збільшення випереджальними темпами експорту порівняно з імпортом; позитивний чистий ефект податкових надходжень. Виявлено, що потенційний ефект зростання добробуту складе 2,5 млрд. дол. США, що не лише сприятиме підвищенню рівня життя, а й виступатиме каталізатором розвитку внутрішнього ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александраки К. «Эрозия преференций»: повод для беспокойства? // Финансы и развитие. 2005. Март. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2005/03/pdf/alexandr.pdf (дата звернення: 15.03.2019).

2. Алехин Б. И. Государственный долг. Пособие для студентов Академии бюджета и казначейства. URL: http://abik.ru/students/faculties/ faculty_the_share_markets/docs/ gosdolg.pdf (дата звернення: 28.02.2019).

3. Аллен Р. Глобальная экономическая история: Краткое введение / пер. с англ. Москва: Изд-во Института Гайдара, 2013. 224 с.

4. Амиров А., Лавров Ю. Internet of Things и новая промышленная революция. URL: http://www.klinkmann.ru/upload/5_Wonderware_Internet_of_Things_ru_conf_1115.pdf (дата звернення: 08.05.2017).

5. Амосов А. И. Последствия сверхускорения эволюции экономики и общества в последние столетия: Закономерности социального и экономического развития. Москва: Издательство ЛКИ. 2009. 312 с.

6. Арриги Дж. Динамика кризиса гегемонии. Свободная мысль XXI. 2001. № 5. с. 12-19.

7. Асемоглу Д., Робинсон Дж. А. Экономические истоки диктатуры и демократии / пер. с англ. С. В. Моисеева. Москва: Изд. дом Высшей школы экономики. 2015. 512 с.

8. Бауман З. Идет ли богатство немногих на пользу всем прочим? / пер. с англ. Н. Эдельмана. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2015. 162 с.

9. Беззубченко О. А., Челях О. В. Особливості впливу процесів регіональної інтеграції на конкурентоспроможність країн Європи. URL: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-14.pdf (дата звернення: 10.06.2017).

10. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия. Москва, 2007. 464 с.

11. Бойко О. М. Світовий досвід надання податкових преференцій суб'єктам господарювання (на прикладі створення та розвитку індустріальних парків) // Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 11(150). С. 49–55.

12. Бохан А. В. Зовнішня торгівля в контексті реалізації механізмів Кіотського протоколу // Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. С. 597–610.

13. Братерский М. В., Скриба А. С. Концепция «мягкой силы» во внешнеполитической стратегии США. Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2014. Т. 9, № 2. URL: https://iorj.hse.ru/2015-10-3/165447343.html.

14. Бреннер Р. Экономика глобальной турбулентности: развитые капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005 / пер.с англ. А. Гусева, Р. Хаиткулова; под науч.ред. И.Чубарова. Москва: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. 552 с.

15. Бригадир В. О., Сохацька О. М. Соціально-економічна стратифікація країн Європейського Союзу: регіональний аспект // Регіональні перетворення у світовому та українському вимірах: монографія / за наук. ред. А. І. Крисоватого, Є. В. Савельєва. Тернопіль: ТНЕУ. 2016. С. 129–142.

16. Брюне А., Гишар Ж.-П. Геополитика меркантилизма. Новый взгляд на мировую экономику и международные отношения. Москва: Изд-во «Новый хронограф», 2012. 232 с.

17. Булатова О. В. Європейський реґіоналізм та регіональна політика. URL: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-14.pdf (дата звернення: 07.02.2018).

18. Булатова О. В. Регіоналізація світової економіки. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка. 2016. вип 12. URL: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-12.pdf (дата звернення: 24.12.2017).

19. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія. Донецьк: ДонНУ. 2012. 386 с.

20. Булатова О. Потенціал розвитку трансконтинентальної інтеграції / О. Булатова // Журнал європейської економіки. 2014. Т. 13, № 3. С. 248–272. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/jee_2014_13_3_5 (дата звернення: 07.07.2017).

21. Валлерстайн И. Мир-система Модерна. Том II. Меркантилизм и консолидация европейского мира-экономики, 1600–1750 гг. / пер. с англ., литер. редакт., комм. Н. Проценко. Москва: Русский фонд содействия образованию и науке, 2016. 528 с.

22. Ван Рай В. Зарождающиеся тенденции и «джокеры» как инструменты формирования и изменения будущего. Форсайт. 2012. Т. 6, № 1. С. 60–73. URL: https://foresight-journal.hse.ru/data/2013/03/29/1294347383/6-vanRij-60-73.pdf (дата звернення: 06.08.2017).

23. Величко А. В. Розвиток міжнародного трансферу технологій в умовах глобалізації: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.02 / Величко Антон Васильович; Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара. Дніпропетровськ, 2013. 19 с.

24. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР: монографія / О.С. Чмир, В.Г. Панченко, Ю.В. Гусєв, В.І. Пила. Київ-Дніпропетровськ: Постер Принт, 2013. 252 с.

25. Владленова І.В. Концептуальне оформлення поняття «ідеологія»: філософські підходи // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2014. № 2 (21). С. 50–57.

26. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 1.; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Москва: Мысль, 1987. 606 с.

27. Всесвітній економічний форум. URL: http://www.weforum.org. (дата звернення: 10.01.2018).

28. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє: доповідь Римському Клубові. Вид. 3-тє, допов. Київ: Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2009. С. 18–27. URL: http://nauka.in.ua/spaw2/uploads/files/HawrylyshynMaps.pdf (дата звернення: 11.12.2017).

29. Галасюк В.В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні // Економічний аналіз. 2018. Т. 28. №1. С. 40–50.

30. Галушка О. М. Девальвація національних валют великих економік та її вплив на курс гривні. Вісник Хмельницького національного університету. 2014, № 6. Т. 1. С. 178–184.

31. Генеральна угода з тарифів та торгівлі 1994 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_003 (дата звернення: 12.01.2018).

32. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна: монографія / Згуровський М. З., Пахомов Ю. М., Філіпенко А. С. та ін. Київ: Видавничий Центр «Академія», 2010. 323 с.

33. Гоголева Т. Конкурентоспособность страны: сущность и проблемы регулирования. Вестник Самарского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2003. № 1. С. 4–9.

34. Голслах Й. Сила раю. Як Європа може бути попереду в азійському сторіччі. Київ: Темпора, 2016. 354 с.

35. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі // Міжнародна економічна політика. 2013. № 2 (19). С. 101–125.

36. Гордєєва Т. Ф., Олефіренко В. В. Нетарифний неопротекціонізм в Україні // Молодий вчений. 2016. № 12 (39). С. 722–726. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/172.pdf (дата звернення: 11.11.2017).

37. Гош А., Рамакришнан У. Имеет ли значение дефицит по счету текущих операций? Финансы и развитие. 12.2006. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2006/12/pdf/basics.pdf (дата звернення: 24.10.2017).

38. Григораш О. В., Таран Н. О., Жданова О. М. Формування фінансових ресурсів підприємств України // Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 1072–1077.

39. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства / пер. с англ. А. Гуськова. Москва: Изд-во Института Гайдара; Фонд

«Либеральная Миссия». 2016. 368 с.

40. Длугопольський О. В. Досвід США, Канади та Японії у застосуванні механізму фіскальної консолідації. ECONOMICS: time realities. 2013. № 4. С. 167–172. URL: file: ///C: /Users/admin/Downloads/econrch_2013_4_27.pdf. (дата звернення: 25.08.2017).

41. Довгаль О. А. Внутрішня суперечність сучасних тенденцій протекціонізму і лібералізму // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. 2004. № 634. С. 22-26.

42. Довгаль О. А. Діалектика протекціонізму і лібералізму у зовнішньоекономічній політиці // Економіка розвитку. Харків: ХНЕУ, 2004. № 4 (32). С. 31-35.

43. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у зовнішньоторговельних відносинах у процесі глобалізації економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.01.01 / Довгаль Олена Андріївна; Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. Харків. 2006. 36 с. URL: http://base.dnsgb.com.ua/files/ard/2006/06doapge.pdf (дата звернення: 07.08.2017).

44. Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі // БІЗНЕСІНФОРМ. № 5. 2014. С. 79–79.

45. Довгаль О. А. Сучасний неопротекціонізм: основні риси і протиріччя. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. Вип. 195. Т. ІІ. С. 400–406.

46. Долженков О. В. Індустріальні парки як механізм стимулювання інвестиційно-промислової діяльності в Україні // Lex Portus: юрид. наук. журн. Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2017. № 6. С. 57–64.

47. Економічний націоналізм. Cambridge Dictionary. URL: https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/economic-nationalism (дата звернення: 24.08.2017).

48. Економічний суверенітет України: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко, В. М. Костюченко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі та Т. М. Мельник. Київ: КНТЕУ, 2015. 700 с.

49. Європейський Центральний Банк. 2010 р. URL: http://voxeu.org/sites/default/files/file/GTA18_final.pdf (дата звернення: 21.11.2017).

50. Єгорова О. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми і перспективи: аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень URL: http://www.niss.gov.ua/articles/364 (дата звернення: 18.03.2019).

51. ЄК розробить контрзаходи проти США через підвищення мита в сталеливарному секторі. Сайт газети «Дзеркало тижня». URL: https://dt.ua/ECONOMICS/yek-rozrobit-kontrzahodi-proti-ssha-cherez-pidvischennya-mita-v-stalelivarnomu-sektori-270895_.html (дата звернення: 04.05.2018).

52. Зовнішня торгівля України: XXI століття: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Н. О. Іксарова та ін.; за ред. А. А. Мазаракі; Київ: КНТЕУ, 2016. 599 с.

53. Иванова Л.Н., Терская Г.А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий // Journal of Institutional Studies. 2015. Т. 7. № 2. С. 120-133.

54. Идеология // Политика: Толковый словарь / Д. Андерхилл и др. Москва: Весь Мир, 2001. URL: www.dic.academic. ru/dic.nsf/politology/ (дата звернення: 17.12.2018).

55. История экономической мысли: Курс лекций / Под ред. И. Д. Удальцова, Ф. Я. Полянского. Москва: Изд-во Моск. ун-та, 1961. Ч. 1. 512 с.

56. Інноваційний потенціал України: монографія / А. А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В. В. Юхименко та ін. Київ: КНТЕУ, 2012. 592 с.

57. Інтернет портал «РІА Новини України». URL: http://rian.com.ua/analytics/20170118/1020612119.html (дата звернення: 18.01.2017).

58. Історія економічних учень: підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; за ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. Київ, 1999. 456 с.

59. Калдор М. Новые и старые войны: организованное насилие в глобальную эпоху / пер. с англ. А. Апполонова, М. Дондуковского; ред.

перевода А. Смирнов, В. Софронов. Москва: Изд-во Института Гайдара, 2015. 416 с.

60. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2006. 248 с.

61. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ., под общ. ред. А. Г. Милейковского, И. М. Осадчей. Москва: Прогресс, 1978. 494 с.

62. Келічавий А. В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки // Ефективна економіка. 2014. №6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133 (дата звернення: 24.08.2017).

63. Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Том 2: 1870 – наши дни / пер. с англ. Н. Эдельмана; под ред. Т. Дробышевской. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2013. 624 с.

64. Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Москва: Международные отношения. 1997. 416 с.

65. Кирилич Х. Концепційний вимір проблеми нерівномірності економічного розвитку світового господарства. Вісник Одеського університетуту. Сер. Економіка. 2014. Т. 18. Вип. 4/2. С. 43–46.

66. Кістерський Л. Л. Економічна етика для подолання кризи. Економіка України. 2015. № 6. С. 98-100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2015_6_15 (дата звернення: 14.10.2017).

67. Кістерський Л. Л. У пошуках виходу з кризи: Біблія очима економіста. Економіка України. 2014. № 1. С. 21–32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_1_3 (дата звернення: 14.10.2017).

68. Кістерський Л. Л., Липова Т. В. Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності. Київ, 2010. 240 с.

69. Кліматична дипломатія в ЄС: висновки та рекомендації для України. Аналітичний документ. Експертно-дорадчий центр «Правова аналітика». 2017. 16 с.

70. Колодко Г. Новый Прагматизм, или экономика умеренности // Экономика Украины. 2013. № 11 (616). С. 13–28.

71. Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризи что дальше? / Вводная глава Р. С.Гринберга. Москва: Магистр, 2012. 176 с.

72. Кондратенко Д. Економічний націоналізм: політичні. Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф.Кураса НАН України. 2010. № 3 (47). URL: http://www.ipiend.gov.ua/uploads/nz/nz_47/kondratenko_ekonomichnyi.pdf (дата звернення: 01.09.2017).

73. Коппель О. А. Цивілізаційна парадигма формування нового світового порядку в умовах глобалізації. URL: http://helen-koppel.narod.ru/017.htm (дата звернення: 18.09.2017).

74. Кравчук Н. Я. Асиметрії і дисбаланси глобального розвитку: ідейно-теоретичні та фундаментальні основи дослідження. Міжнародна економічна політика: науковий журнал. 2011. Вип. № 1–2 (14–15). С. 170–210.

75. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ: Знання, 2012. 782 с.

76. Кравчук Н. Я. Соціально відповідальна держава в контексті корекції глобальних фінансових дисбалансів. Наукові записки. Серія «Економіка». 2012. Вип. № 20. С. 12–18.

77. Кравчук Н. Я. Фінансові дисбаланси світової економіки в умовах асиметрій глобального розвитку: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.02 / Кравчук Наталія Ярославівна; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль. 2014. 40 с.

78. Кудирко Л. П. Регуляторна компонента зміни ролі країн периферії та напівпериферії в міжнародній торгівлі. Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наук. пр. Серія: Економічні науки. Маріуполь, 2015. Вип. 30. С. 104–112.

79. Куриляк Є. Ю., Сохацька О. М. Напрями формування інноваційних регіональних кластерів: зарубіжний досвід та Україна. / Регіональні перетворення у світовому та українському вимірах: монографія / за наук. ред.

А. І. Крисоватого, Є. В. Савельєва. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. С. 260–268.

80. Лекарь С. І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків // Економіка промисловості. 2017. № 1(77). С. 80–94.

81. Лихачев М. О. Стратегическое взаимодействие в международной торговле: теоретические проблемы «неомеркантилизма» // Интернет-журнал «Науковедение» Том 9, № 3 (2017). URL : http://naukovedenie.ru/PDF/ 89EVN317.pdf.

82. Лук`яненко Д. Г. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / за ред. Д. Г. Лук`яненка, А. М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2008. 420 с.

83. Лук'яненко Д. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / за ред. Д. Г. Лук'яненка. Київ: КНЕУ, 2001. 538 с.

84. Лукас Р. Лекции по экономическому росту / пер. с англ. Д.Шестакова. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2013. 224 с.

85. Луцишин З., Резнікова Н. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові проекції неопротекціонізму // Міжнародна економічна політика. 2013. № 2 (19). С. 48–65. URL: http://iepjournal.com/journals/19/ 2013_3_Lutsyshyn_Reznikova.pdf. (дата звернення: 14.03.2018).

86. Луччи П., Хан А., Стюарт Э. Средства для реализации повестки дня в области развития после 2015 г. и глобальное партнерство в целях устойчивого развития: значение для развивающихся стран // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2015. Т. 10, № 3. С. 33–56. URL: https://iorj.hse.ru/2015-10-3/165453009.html (дата звернення: 09.01.2018).

87. Льюис М. Бумеранг: как из развитой страны превратиться в страну третьего мира / пер.с англ. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 246 с.

88. Макогон Ю. В., Жарнікова А. І. Міжнародна торговельна політика України в умовах глобалізації та військово-політичного протистояння на сході країни. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108758/103701 (дата звернення: 22.12.2017).

89. Макстон Ґ., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. 320 с.

90. Мануков С. 4-я промышленная революция в Давосе. Expert Online. 2016. URL: http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyishlennaya-revolyutsiya/ (дата звернення: 01.02.2018).

91. Марена Т. В. Регіональні особливості та перспективи формування валютних союзів у контексті інтеграційних викликів. URL: http://visnyk-ekonomics.mdu.in.ua/uk/visnik-14.pdf (дата звернення: 07.02.2018).

92. Марчишинець О. В., Марчишинець С. М. Індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій у реальний сектор економіки регіону // Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 16–22.

93. Международная классификация нетарифных мер. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию ЮНКТАД. 2012. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_ru.pdf (дата звернення: 14.12.2018).

94. Мельник А. О. Світові економічні кризи: теорія і методологія: монографія. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2014. 392 с.

95. Мельник Т. М., Головачова О.С. Регуляторна зовнішньоторговельна політика у сфері АПК: вітчизняний і зарубіжний досвід. Економічний часопис-XXI. 2015. № 3-4 (2). С. 12–16.

96. Мельник Т. М., Конрад Ю. В. Промисловість України у глобальних ланцюгах створення вартості // Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 21–25.

97. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні // Економічний часопис XXI ст. 2014. №7-8. С. 23–36.

98. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні // Бізнес Інформ. 2014. № 1. С. 20–27. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_1_5. (дата звернення: 11.02.2018).

99. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Перспективи імпортозаміщення в Україні. Вісник КНТЕУ. 2015. №2 (100). С.16-33.

100. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Потенціал ринку ЄС для українських експортерів. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. №2 (91). С. 5–18.

101. Мельник Т., Конрад Ю. Національні підприємства у глобальних ланцюгах створення вартості. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2016. № 3. С. 49–66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2016_3_5 (дата звернення: 11.02.2018).

102. Менделеев Д. И. Заветные мысли: полное издание (впервые после 1905 г.). Москва: Мысль. 1995. 413 с.

103. Менделеев Д. И. Толковый тариф или Исследование о развитии промышленной России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года. СПб. 1892. 730 с.

104. Микитюк М. В., Сохацька О. М. Економічні виміри нового світового економічного порядку / Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія / за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 322–345.

105. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Москва: Прогресс, 1980. Т. 2. 415 с.

106. Міжнародні системи та глобальний розвиток: підручник / В. А. Манжола, О. А. Коппель, М. Г. Капітоненко та ін.; за ред. Л.В. Губерського, В. А. Манжоли; Київ: Знання, 2-ге вид., переробл. і доповн.2 014. 526 с.

107. Мікроекономіка і макроекономіка / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна, Т. Пахомова та ін. К: Основи.1998. 518 с.

108. Молчанова Е. Трансформація вимог нового економічного порядку. Міжнародна економічна політика. 2013. № 1 (18). С. 41-61.

109. Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1-2030 гг. Очерки по макроэкономической истории / пер. с англ. Ю.Каптуревского; под ред. О.Филаточевой. Москва: Изд. Института Гайдара. 2012. 584 с.

110. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія / О. В. Булатова, Ю. Г. Козак, В. В. Козюк та ін.; за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 504 с.

111. Обсяги виконаних наукових і науково-технічних робіт. Державна служба статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення:

14.01.2019).

112. Орехова Т. В., Орехов М. О. Трансформации в архитектуре глобального лидерства: посткризисные тенденции. URL: http://jpfrd.donnu.edu.ua/article/view/1746/1779 (дата звернення: 08.02.2018).

113. Орєхова Т. В. Драйвери трансформацій міжнародних виробничих систем в умовах дигіталізації глобальної економіки. URL: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/4995 (дата звернення: 11.01.2018).

114. Орєхова Т. В., Іщук Ю. А. Вплив основних глобальних проблем сучасності на розвиток світової економіки. URL: http://dnu-wej.dp.ua/index.php/sgmev/article/view/106/117 (дата звернення: 12.12.2017).

115. Орєхова Т. В., Созінова Є., Орєхов М. О. Детермінанти формування нового покоління транснаціональних виробничих систем у вимірах глобальних та регіональних трансформацій. URL: http://jbsec.donnu.edu.ua/article/view/701/719 (дата звернення: 19.02.2018).

116. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 24.03.2019).

117. Офіційний сайт Охтирської міської ради. URL: http://www.omvk.sm.ua/content/view/224/143/ (дата звернення: 24.01.2018).

118. Павленко І. І., Варниченко О.В., Навроцька Н.А. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. Київ: Знання. 2012. 256 с.

119. Панченко В. Г. 50 відтінків лібералізму. Забудьте про Рікардо – це непристойний архаїзм у світі успішних країн. Сайт газети «День». 2017. № 50. URL: https://day.kyiv.ua/uk/blog/polityka/50-vidtinkiv-liberalizmu.(дата звернення: 11.12.2017).

120. Панченко В. Г. Аналітична оцінка обраних для аналізу ефектів монетарної політики // Статистика в Україні та світі: матеріали XVI міжн. наук.-прак. конф. (5 грудня 2018 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 101-104.

121. Панченко В. Г. Асиметрії в продуктивності праці як прояв глобальної дивергенції економічного росту: висновки для України // Продуктивна

спроможність націй: приклад України: матеріали міжн. наук. конф. (29 червня 2017 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2017. С. 120-122.

122. Панченко В. Г. Борговий неопротекціонізм: важелі впливу на економічне зростання // Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (15 грудня 2017 р., м. Миколаїв). Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2017. Ч. 1. С. 85–89.

123. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм в міжнародних валютно-фінансових відносинах. // Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники: матеріали II міжн. наук.-прак. конф. (2 березня 2018 р., м. Одеса). Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2018. С. 39–42.

124. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм як складник монетарного неопротекціонізму // Вісник Херсонського державного університету. серія «економічні науки». 2017. Вип. 27. С. 37–41.

125. Панченко В. Г. Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі // Економіка і держава. 2017. №10. С. 28-33. URL: http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5.

126. Панченко В. Г. Використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄВС як приклад монетарного неопротекціонізму // Причорноморські економічні студії 2017. Вип. 23. С. 16-21.

127. Панченко В. Г. Вплив еволюційних змін в теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн // Економіка і держава. 2017. №9 (вересень). С.52–57. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2017/13.pdf.

128. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціоніму: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с.

129. Панченко В. Г. Держава біля керма: теорія та практика українського економічного націоналізму (XX початку XXI ст.): монографія. Дніпро: Герда, 2017. 340 с.

130. Панченко В. Г. Діалектика європейських інтеграційних та дезінтеграційних процесів: конфлікт теорії та практики // Процеси економічної

дезінтеграції в сучасному світовому господарстві: наук.-прак. конф. (27 жовтня 2017 р., м. Київ). Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип.11. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3394.

131. Панченко В. Г. Діалектика протекціонізму та лібералізму в сучасних світогосподарських процесах // Міжнародна економіка: стратегії глобальних акторів: матеріали наук. конф. (9 квітня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 13–15.

132. Панченко В. Г. Діалектика сталого розвитку і ресурсного націоналізму як протекціоністської політики // Забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, можливості, перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16–17 лютого 2018 р., м. Ужгород). Ужгород: ВД «Гельветика», 2018. С. 21–23.

133. Панченко В. Г. До питання про співвідношення неопротекціоністської та неомеркантилістської політик: нові форми стимулювання економічного розвитку // Інвестиції. 2018. №8 (квітень). С.30-35.

134. Панченко В. Г. Досвід ЄЦБ у використанні інструментів нетрадиційної монетарної політики як інструменту стимулювання економічного розвитку // Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (8 грудня 2017 р., м. Маріуполь). Маріуполь: МДУ, 2017. С. 66-68.

135. Панченко В. Г. Економічний націоналізм: політекономічний аспект // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (15 березня 2019 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. С. 168-172.

136. Панченко В. Г. Економічний патріотизм в політиці США та ЄС: стимулювальний потенціал неопротекціонізму // Вісник маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2017. Вип. 14. С. 140-148.

137. Панченко В. Г. Економічні ефекти санкцій як інструменту зовнішньої політики в контексті досягнення національної безпеки. Інвестиції. 2017. № 19. С.16-21. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/5.pdf.

138. Панченко В. Г. Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей // Інвестиції. 2017. №16 (серпень). С. 25–31. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf.

139. Панченко В. Г. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів // Інвестиції. 2017. № 17 (вересень). С. 10-16. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/17_2017/4.pdf.

140. Панченко В. Г. Замкнутий цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми // Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144 (дата звернення: 11.01.2018).

141. Панченко В. Г. Зміст та механізми реалізації превентивних економічних санкцій в сучасних міжнародних економічних відносинах // Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування: матеріали наук.-прак. конф. (23 листопада 2018 р., м. Київ). Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 18. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3629/3300.

142. Панченко В. Г. Інноваційна екосистема як середовище реалізації інноваційного неопротекціонізму // Сучасні напрямки розвитку ринкової економіки на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та сталості: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (6 квітня 2018 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 13-16.

143. Панченко В. Г. Інноваційний неопротекціонізм як новий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин: нові проекції неомеркантилізму // Ужгородський вісник. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 139–143.

144. Панченко В. Г. Інформаційно-цифровий неопротекціонізм в політиці економічного патріотизму: новий інструмент фрагментації цифрової економіки // Інвестиції. 2018. №6 (березень). С. 5–12.

145. Панченко В. Г. Контроверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії // Інвестиції. 2017. № 20. С. 5–9. URL:

http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/3.pdf.

146. Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву неопротекціонізму в економічній політиці // Економіка і держава. 2018. №3 (березень). С. 22–28.

147. Панченко В. Г. Міждисциплінарний підхід до теоретичного моделювання протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. № 8. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3705.

148. Панченко В. Г. Національний інтерес як предмет міждисциплінарного дослідження: проблема визначення національної могутності та економічної сили // Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика: матеріали міжн. наук. симпозіуму (17 травня 2018 р., м. Київ). Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Київ: ІМВ, 2018. Т. 2. № 15. С. 42–49.

149. Панченко В. Г. Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму // Інвестиції. 2018. № 7 (квітень). С. 31–37.

150. Панченко В. Г. Неомеркантилістська політика в умовах лібералізації світогосподарських відносин: роль неопротекціонізму в її реалізації // Економіка і держава. 2018. №4 (квітень). С. 35–41.

151. Панченко В. Г. Неопротекціонізм в контексті ренесансу державного регулювання економічних процесів // Підвищення стійкості економіки в умовах геоекономічної нестабільності: національний та глобальний виміри: матеріали наук. конф. (12 березня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 20–21.

152. Панченко В. Г. Неопротекціонізм як нова реальність глобального співіснування // Проблеми і перспективи розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин: матеріали ІІ міжн. наук.-практ. конф. (22 жовтня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 24–25.

153. Панченко В. Г. Неопротекціоністський потенціал монетарної політики

// Інвестиції. 2017. №24. С.51-55. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2017/10.pdf.

154. Панченко В. Г. Нетарифні бар'єри як прояв протекціонізму: проблеми оцінки та моніторингу // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали V міжн. наук.-прак. конф. (16 березня 2018 р., м. Київ). Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2018. С. 138–140.

155. Панченко В. Г. Нетарифні бар'єри як спосіб обмеженні торгівлі: відмінності між країнами // Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (23-24 березня 2018 р., м. Дніпро). Дніпро: ПДАБА, 2018. Ч. 1. С. 13–16.

156. Панченко В. Г. Нова промислова політика України як прояв ліберального економічного патріотизму // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: зб. наук. праць 2015. № 6. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/144 (дата звернення: 11.07.2017).

157. Панченко В. Г. Нова промислова політика як драйвер економічного росту України в умовах нового прагматизму // Нова промислова політика як драйвер економічного росту України в умовах нового прагматизму // Національна економіка України в умовах європейської інтеграції: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (19–20 жовтня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: НМетАУ, 2017. С. 143–147.

158. Панченко В. Г. Особливості реалізації політики економічного націоналізму в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин: досвід азійських країн // Інвестиції. 2018. №3 (лютий). С. 36–42.

159. Панченко В. Г. Потенціал ресурсного націоналізму в умовах економічної лібералізації // Суперечності структурноі трансформаціі українського суспільства в умовах євроінтеграціі та глобалізаціі: матеріали наук.-теор. семінару (22 березня 2018 р., Київ) // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки» (Спеціальний випуск). Київ : ІМВ. № 14 (2018). С. 35–39.

160. Панченко В. Г. Практика застосування низьких та від'ємних відсоткових ставок як прояв монетарного неопротекціонізму // Актуальні проблеми економіки та менеджменту: матеріали II міжн. наук.-прак. конф. (17–18 листопада 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. С. 65–68.

161. Панченко В. Г. Прихований протекціонізм як виклик регулюванню міжнародних економічних відносин // Економіка і держава. 2018. № 2 (лютий). С. 66–71.

162. Панченко В. Г. Проблема вибору економічної політики в умовах кризи глобального регулювання: теоретичні аспекти // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: зб. наук. 2016. № 9. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174 (дата звернення: 21.01.2017).

163. Панченко В. Г. Проблема національного економічного самовизначення, національна ідея та соціальна політика в умовах ліберального регулювання: нові варіації політики економічного націоналізму // Економічний націоналізм та соціальна справедливість: VI Бандерівські читання (1 лютого 2019 р., м. Київ). Київ: НАЦ «УССД», «Видавець Олег Філюк», 2019. С. 114–130.

164. Панченко В. Г. Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті політики нового прагматизму: світовий досвід економічної модернізації // Економіка і держава. 2018. № 1 (січень). С. 27–33.

165. Панченко В. Г. Проблема підвищення продуктивності праці як інструменту структурної трансформації: виклики для України // Напрями та сучасні чинники розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (8 вересня 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. С. 26–29.

166. Панченко В. Г. Проекції економічного націоналізму та протекціонізму в політиці США // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали V міжн. наук.-прак. конф. (17 жовтня 2018 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 351–354.

167. Панченко В. Г. Перегуляція як іманантна риса неопротекціонізму // Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному

рівнях: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16-17 березня 2018 р., м. Київ). Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2018. С. 15–20.

168. Панченко В. Г. Ретроспективний аналіз мотиваційних засад політики економічного націоналізму // Соціально-економічний розвиток країни в контексті інтеграційних процесів: досвід, проблеми, перспективи: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (14–15 липня 2017 р., м. Київ). Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2017. С. 15–17.

169. Панченко В. Г. Роль кластерів у стратегії економічної модернізації: проблема інтеграції українських виробників у глобальні ланцюги створення вартості // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (3 листопада 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. С. 14–17.

170. Панченко В. Г. Світовий досвід використання потенціалу кластерів як інструменту забезпечення економічної модернізації // Стратегічні орієнтири розвитку економіки України: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (6-7 жовтня 2017 р., м. Одеса). Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2017. С. 18–21.

171. Панченко В. Г. Теоретико-методологічні пастки економічного націоналізму // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 14. С. 24–30. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/14_2017/6.pdf.

172. Панченко В. Г. Теоретичні джерела економічного націоналізму в контексті пошуку компромісу «Ринкова свобода vs національна сила» // Економічний націоналізм: матеріали VIII всеукр. наук. конф. з міжнародною участю (12–13 жовтня 2018 р., м. Івано-Франківськ). Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2018. С. 167–177.

173. Панченко В. Г. Теоретичні підходи до визначення економічної сили та економічних інтересів держави як детермінант її економічної політики (випадок неопротекціонізму) // Інвестиції: практика та досвід. 2018. №5 (березень). С. 12–19.

174. Панченко В. Г. Трансформація інструментів класичного протекціонізму в сучасних умовах світового господарства: конфлікт теорії та практики // Інвестиції: практика та досвід. 2017. №18. С. 11–16. URL:

http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5690&i=1.

175. Панченко В. Г. Факторний неопротекціонізм як інструмент політики ресурсного націоналізму: виклики сталому розвитку // Paradygmat zrównoważonego rozwoju w świecie nieprzewidywalnych przemian / A. Kordonska, R. Kordonski (red.). Lwowski Uniwersytet Naro-dowy im. Iwana Franki, Lwów-Olsztyn. 2017. С. 43–64.

176. Панченко В. Г. Фінансова глобалізація як домінанта формування нового середовища проведення монетарної політики // Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України: матеріали VI міжн. наук.-прак. конф. (7 грудня 2017 р., м. Київ). Київ: Національний авіаційний університет, 2017. С. 19–21.

177. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних і безпекових інтересів держави. Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи». м. Запоріжжя, 2 лютого 2018 р. Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. Ч. 1. С. 13–16.

178. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави // Бізнес-навігатор. 2017. №4-1 (43). С. 35–39.

179. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних і безпекових інтересів держави // Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (2 лютого 2018 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 13–16.

180. Панченко В. Г. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн в стимулюванні економічного зростання // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 4 (лютий). С. 27–32.

181. Панченко В. Г. Фундаментальні характеристики економічного націоналізму з позицій економічних теорій // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: зб. наук. праць. 2016. № 7. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144.

182. Панченко В. Г., Нанавов А. С. Стратегічне моделювання сценаріїв росту ВВП України за умов реалізації політики неопротекціонізму: проекції економічного розвитку // Ефективна економіка. 2018. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6560.

183. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації // Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 95–117.

184. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм як виклик глобальному регулюванню в умовах нової норми світової економіки. Kontynent europejski wobec wyzwań współczesności, Tom 2, R. Kordonski, O. Kordonska, Ł. Muszyński (red.), Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki, Lwów-Olsztyn. 2017. С. 175–194.

185. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. Ефективна економіка. 2016. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781. (дата звернення: 23.12.2017).

186. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торгівельної лібералізації. Економіка і держава. 2017. №11. С. 4–9.

187. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: зб. наук. праць. 2014. № 4. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144 (дата звернення: 06.08.2017).

188. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму // Економіка і держава. 2017. №8 (серпень). С. 4–8.

189. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму Науковий вісник Ужгородського національного університету.

Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип.15. Ч. 2. С. 67–71.

190. Панченко В. Г., Резнікова Н.В. «Сила раю». Як Україні знайти своє місце вазійському сторіччі. Сайт газети «День». 2017. № 50. URL:https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/syla-rayu (дата звернення: 10.11.2017).

191. Петленко Ю. В., Милованова К. І. Теоретичні та методологічні аспекти фіскальної політики держави. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2017. № 1. С. 28–34.

192. Підоричева І. Досвід польських СЕЗ: у пошуках "антикрихкості" для України // Міжнародний громадсько-політичний тижневик «Дзеркало тижня». 2017. № 39. URL: https://dt.ua/macrolevel/dosvid-polskih-sez-u-poshukah-antikrihkosti-dlya-ukrayini-257607_.html (дата звернення: 17.01.2019).

193. Победаш Д. И. Политический реализм Эдварда Кара. URL: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/19555/1/rim-2008-11.pdf (дата звернення: 22.10.2017).

194. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 24.03.2019).

195. Показники виконання Зведеного бюджету України за 2016-2017 роки. Міністерство фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view/pokaznyky-vykonannia-biudzhetu-ukrainy--rik?category=bjudzhet&subcategory=bjudzhet-potochnogo-roku (дата звернення: 21.01.2019).

196. Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени / пер. с англ. А. А. Васильева, С. Е. Федорова, А. П. Шурбелева; под ред. С. Е. Федорова. СПб.: Алетейя, 2002. 320 с.

197. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 352 с.

198. Присяжнюк Ю. І. Експортний потенціал Німеччини у високих

технологіях. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2014. Т. 22, Вип. 3. С. 82–88. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2014_22_3_14. (дата звернення: 17.09.2017).

199. Присяжнюк Ю. І. Особливості проведення економічних реформ в країнах східної Азії. Економічний простір. 2015. № 93. С. 39–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_93_6. (дата звернення: 14.10.2017).

200. Присяжнюк Ю. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України та країн Європи. Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 37(2). С. 201-207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_37(2)__31. (дата звернення: 16.10.2017).

201. Присяжнюк Ю. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічних міжрегіональних зв'язків України. Вісник Львівського університету. Сер.: Міжнародні відносини. 2011. Вип. 28. С. 243–252.

202. Раджан Р. Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / пер. с англ. И.Фридмана при участии Н.Эдельмана. Издание второе. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2013. 224 с.

203. Развитие и международное экономическое сотрудничество: проблемы окружающей среды. Всемирная комиссия по вопросам окружающей среды развития. URL: http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf (дата звернення: 22.02.2019).

204. Райнерт Е. С. Як багаті країни забагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними. Київ: Темпора, 2015. 444 с.

205. Регіональні перетворення у світовому та українському вимірах: монографія / М. Богданова, К. Борсекова, В. О. Бригадир та ін.; за наук. ред. А. І. Крисоватого, Є. В. Савельєва. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 388 с.

206. Резнікова Н. В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації: монографія. Київ: Вид-во ТОВ «ВІСТКА», 2013. 456 с.

207. Резнікова Н. В. Економічні виклики нео-залежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії. Стратегія розвитку України. Економіка,

соціологія, право. 2013. №1. С. 181-187.

208. Резнікова Н. В. Парадигма економічної неозалежності країн в умовах глоблізації. Дис.... д-ра екон. наук: 08.00.02 / Резнікова Наталія Володимирівна; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2014. 456 с.

209. Резнікова Н. В. Феноменологія неозалежності в умовах економічної глобалізації. Міжнародна економічна політика. 2016. № 1. С. 52-73.

210. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Проблема економічного розвитку та зростання в контексті подолання глобальних асиметрій. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 1. С. 55–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_1_14. (дата звернення: 07.11.2018).

211. Резнікова Н. В., Панченко В. Г. Методологічні засади економічного націоналізму // Економіка і держава. 2017. № 7. С. 4–8.

212. Резнікова Н., Іващенко О. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування // Економіка і держава. 2016. № 4. С. 4–8.

213. Рейтинг стран мира по уровню глобализации информация об исследовании. Центр гуманитарных технологий. URL: http://gtmarket.ru/ratings/globalization-index/globalization-index-info. (дата звернення: 21.03.2018).

214. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук та ін.; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2011. 703 с.

215. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: Сочинения / пер. с англ. Москва: Госполитиздат, 1955. Т. 1. 360 с.

216. Рікардз Дж. Валютні війни. Витоки наступної світової кризи / пер. з англ. Дмитро Тавровецький. Київ: Наш формат, 2018. – 328 с.

217. Роббинс Л. История экономической мысли: лекции в Лондонской школе экономики / пер. с англ. Н. Автономовой. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2013. 296 с.

218. Родрик Д. Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики / пер. с англ. Н. Эндельмана; под науч. Ред. А. Смирнова. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2014. 576 с.

219. Рокоча В. Економічні інтереси та цінності як системоутворюючий елемент національної економічної безпеки. Вчені записки Університету «КРОК». 2014. Вип. 36. С. 28–36.

220. Рэндл Дж. Boeing и Airbus: спор вокруг госсубсидий продолжается. Информационный интернет-ресурс «Голос Америки». URL: https://www.golos-ameriki.ru/a/us-trade-boeing-2011-04-01-119049439/230016.html (дата звернення: 07.03.2018).

221. Садовая Е., Сауткина В. Трансформация мироустройства и конфликтный потенциал современных обществ. Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 11, т. 59. С. 103–112.

222. Сакс Дж. Цена цивилизации / Пер. с англ. А. Калинина.2011. 352 с.

223. Сакс. Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени / пер. с англ. Ю. Каптуревского; под ред. Т. Дробышевской. Москва: Изд-во Института Гайдара, 2011. 424 с.

224. Сарацин Т. Німеччина сама себе руйнує. Київ: Темпора, 2016. 747 с.

225. Світова Організація Торгівлі. URL: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_14sept_e.htm. (дата звернення: 11.05.2018).

226. Седлухо О.В. Формирование инновационной экономики как неотъемлемый элемент развития национальной и мировой экономик. URL: https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/1366/1/40.pdf (дата звернення: 22.01.2018).

227. Серебрянський Д. М., Зубрицький А. І. Передумови та можливості фіскальної девальвації: уроки для України. Вісник Національного банку України. 2013. № 12 (214). С. 20–27.

228. Серпухов Ю. Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму у міжнародній торговельній політиці // Вісник Національного університету

кораблебудування. 2013. № 3. С. 229–232.

229. Сидоренко П.О. Роль протекціонізму в сучасних міжнародних економічних відносинах. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20407/1/12.pdf (дата звернення: 10.01.2018).

230. Систематизация лучших зарубежных подходов к реализации политики «мягкой силы» / И. В. Лазутина, В. А. Нагорнов, А. В. Шелепов и др. Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2014. Т. 9, № 2. URL: https://iorj.hse.ru/2014-9-2/125049239.html (дата звернення: 06.03.2018)

231. Сіденко В., Юрчишин В., Маркевич К. Борги: час брати і час віддавати. Глобальні тенденції та виклики для України. Київ: Заповіт, 2015. 72 с.

232. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. В 2 т. Т. 2. Москва: Соцэкгиз, 1935. 475 с.

233. Сміт Е. Д. Націоналізм: Теорія, ідеологія, історія. / пер. з англ. Р. Фещенка. Київ: «К.І.С.». 2004. 170 с.

234. Сохацька О. М. Фінансизація світової економіки / Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія / за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 215–227.

235. Спенс М. Следующая конвергенция. Будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / пер.с англ. А. Калинина, под ред. О. Филаточевой. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2013. 336 с.

236. Спенсер Х. Влияние стандартов на развитие торговки. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/WBI-Training/29.pdf (дата звернення: 28.12.2017).

237. Стадвелл Д. Чому Азії вдалося. Успіхи і невдачі найдинамічнішого регіону світу / пер. з англ. О. Цехановська. Київ: Наш Формат, 2017. 448 с.

238. Стаканов Р. Д. Трансформація регіональної трудової міграційної політики в умовах формування глобального ринку праці: дис. … д-ра екон. наук: 08.00.02 / Стаканов Роман Дмитрович; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2019. 541 с.

239. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризисна / пер.с англ. В.Лопатка. Москва: Эксмо, 2011. 512 с.

240. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку. Київ: КНЕУ, 2009. 302 с.

241. Столярчук Я. М. Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу. Міжнародна економічна політика. 2008. № 1–2. С. 122–151.

242. Столярчук Я. М. Об'єктивні основи глобального економічного циклу та його механізи. Вчені записки. 2012. № 14. С. 230–237.

243. Столярчук Я. М. Роль СОТ у глобальній універсалізації правових норм захисту інтелектуальної власності. Стратегія розвитку України. 2017. № 1. С. 29–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sru_2017_1_9 (дата звернення: 07.02.2018).

244. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектору України / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2014. 652 с.

245. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко та ін; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2011. 652 с.

246. Стукало Н. В., Солонская-Ситник Е. А. Суверенная неплатежеспособность: теоретический и практический аспекты. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини», 2015. Вип. 7. С. 100–108.

247. Супрун Н., Боднарчук Т. Еволюція концептуальних засад доктрини протекціонізму. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecte_2013_4_6.pdf (дата звернення: 14.10.2017).

248. Сценарий долгосрочного глобального роста до 2060 г. / О. Йоханссон, И. Гийемет, Д. Тернер Д. и др. Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2013. Т. 8, № 4. С. 7–39. URL: https://iorj.hse.ru/2013-8-4/103535006.html. (дата звернення: 15.09.2017).

249. Счет текущих операций ушел в минус. BBC. URL: http://www.bbc.com/russian/features-40593734 (дата звернення: 13.07.2017).

250. Темин П., Вайнс Д. Экономика без лидера. Почему рассыпалась мировая экономическая система и как ее собрать / пер. с англ. О. Левченко; науч. ред. перевода Т. Дробышевская. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2015. 464 с.

251. Технологічна модернізація в європейській економіці / О. С. Бурміч, Л. Д. Лук'яненко, Є. Г. Панченко, В. І. Чужиков; за наук. ред. В. І. Чужикова. Київ: КНЕУ, 2013. 266 с.

252. Тимків І. В. Протиріччя сучасних глобальних трансформацій. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Д.: ДНУ, 2009. Вип. 248, т. 2. С. 152–158.

253. Тимків І. В. Система сучасних світогосподарських імперативів. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Д.: ДНУ, 2010. Вип. 264, т. 2. С. 142–148.

254. Трамп вважає, що торговельні війни – це добре. Сайт газети «Дзеркало тижня». URL: https://dt.ua/WORLD/tramp-vvazhaye-scho-torgovelni-viyni-ce-dobre-270978_.html (дата звернення: 02.03.2018).

255. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монография / Макогон Ю. В., Лисенко К. В., Чорноусова М. О., Ємельянова Н. А. та ін. Донецьк: ДонНУ, 2011. 652 с.

256. Трофимчук А. П., Присяжнюк Ю. І. Економічний розвиток Китаю в умовах транснаціоналізації. Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць Київ: ІМВ. 2014. Вип. 120(1). С. 235–241.

257. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. 168 с.

258. Україна: від кризи до економічного зростання. План модернізації України. URL: http://www.potencial.org.ua/download/3147/Ukraine_part.pdf (дата звернення: 04.02.2018).

259. Улюкаев А. В. Болезненная трансформация мировой экономики. Москва: Изд-во Института Гайдара, 2014. 256 с.

260. Урбинати Н. Искаженная демократия. Мнение, истина и народ / пер. с англ. Д. Кралечкин; науч. ред. В. Софронов. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2016. 448 с.

261. Филипенко А. С. Экономическая глобализация: истоки и результаты. Москва: Экономика, 2010. 511 с.

262. Філіпенко А. Економічний світ: епістемологія // Економічна теорія. Науковий журнал. 2016. №1. С.38-47.

263. Філіпенко А. Методологічний дискурс міжнародної економічної політики // Міжнародна економічна політика. 2013. № 1 (18). С. 5–20.

264. Філіпенко А. Міжнародна економічна політика: структурно-функціональні зв'язки. Стратегія розвитку України. Науковий журнал. Київ: НАУ. 2017. № 2. С. 3–6.

265. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. Київ: Знання, 2007. 670 с.

266. Філіпенко А. С. Методологічний дискурс міжнародної економічної політики. Міжнародна економічна політика. 2013. № 1 (18). С.5-20.

267. Філіпенко А. С. Методологічний дискурс міжнародної економічної політики. Міжнародна економічна політика. 2013. № 1(18). С. 5-20.

268. Філіпенко А. С. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс. Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2016. Вип. 23(3). С. 54–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23%283%29__9 (дата звернення: 01.09.2017).

269. Філіпенко А. С. Політекономія світового господарства. Журнал Європейської економіки. Видання Тернопільського національного економічного університету 2012. Том 11. № 1 (березень). С. 3–13.

270. Філіпенко А. С. Політика міжнародного сприяння економічному розвиткові. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2012_17_3-4/11.pdf (дата звернення: 01.09.2017).

271. Філіпенко А. С. Теорія міжнародної економічної політики: навчальний посібник. К. Академвидав, 2013. 216 с.

272. Філіпенко А. С. Економічний світ: епістемологія. URL: http://etet.org.ua/docs/ET_16_1_17_uk.pdf (дата звернення: 01.09.2017).

273. Філіпенко А. С. Теорія міжнародної економічної політики: навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2013. 216 с.

274. Філіпенко Т. В., Філіпенко А. С. Спеціальні санкції як вид адміністративної відповідальності у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. 2’2016. С.204-210.

275. Фридман Т. Жаркий, плоский, многолюдный. Кому нужна «зеленая революция» и как нам реконструировать Америку / пер.с англ. Ю. Яблокова. Москва: АСТ: Астрель, 2011. 572 с.

276. Хайнал П. И. Группа восьми и Группа двадцати: эволюция, роль и документация / пер. с англ. О. А. Якименко; под науч.ред. Е. М. Горбуновой. Москва: Логос, 2008. 350 с.

277. Харитонова Е. Эффективность “мягкой силы”: проблема оценки. Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 6. С. 48–58.

278. Хворост О. О., Омельяненко В. А. Інституціональні основи міжнародного трансферу технологій. URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/ handle/123456789/333/37.1.pdf?sequence=1. (дата звернення: 11.12.2017).

279. Хейнберг Р. Конец роста / пер. с англ. Н.Некрасовой. Москва: Книжный Клуб Книговек, 2013. 384 с.

280. Хелпман Э. Загадки экономического роста / пер. с англ. А. Калинина; под ред. М. Ханаевой, Е. Синельниковой. Москва: Изд. Института Гайдара, 2012. 239 с.

281. Цвек А., Браун А., Рийкерс-Дефрасне С. Международный Форсайт 2000-х годов: сопоставительный анализ. Форсайт. 2014. Т.8, №4. С. 6–15. URL: https://foresight-journal.pdf. (дата звернення: 04.08.2017).

282. Цифровые дивиденды: доклад о мировом развитии. Группа Всемирного

Банка. 2016. URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/562881455690154798/Presentation-WDR2016-Overview-Zahid-Hasnain-ru.pdf (дата звернення: 11.09.2017).

283. Через 100 лет: ведущие экономисты предсказывают будущее / под ред. Игнасио Паласиоса-Уэрты; пер. с англ. А.Шоломицкой; науч. ред. перевода Т. Дробышевская. Москва: Изд-во Института Гайдара. 2016. 304 с.

284. Чернявська О. І. Інституційно-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку суспільства в умовах поглиблення техноглобалізму. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління: зб. наук. праць. 2015. № 815. С. 161–168.

285. Чернявська О. І. Створення техноглобального центру сталого розвитку як нового інституту регулювання глобальних проблем технологічного розвитку суспільства. Формування ринкової економіки: науковий збірник. Київ: КНЕУ, 2010. Вип. № 23. С. 295–302.

286. Чириченко Ю.В., Котко О.К. Проблеми створення та функціонування індустріальних парків: аналіз та імплементація світового досвіду // Вісник АМСУ. Серія: Економіка. 2014. № 1(51). С. 74–82.

287. Шамборовський Г. Г. Політика протекціонізму в трансформаційних економіках. URL: http://skhid.com.ua/article/view/77986/73830 (дата звернення: 10.04.2018).

288. Шапошников Н. Н. Протекционизм и свобода торговли. Экономическая жизнь. URL: www.sotsium.ru/books/118/203/shaposnikov_protection_and_free_trade.htm (дата звернення: 06.03.2018).

289. Шнирков О. І. Зона вільної торгівлі України з ЄС за умов економічної дезінтеграції з РФ. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики розвитку світової економіки». Київ: Київський нац. ун-т імені Тараса Шевченка, 2015. 292 с.

290. Шнирков О. І., Заблоцька Р. О. Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій. 3-е вид. Дніпропетровськ, 2012. 256 с.

291. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні 2017. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. URL: http://lev.org.ua/articles/ABCA2017_short.html (дата звернення: 18.02.2019).

292. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2015 рік. USAID Програма «Лідерство в економічному самоврядуванні» 2014-2017. URL: http://lev.org.ua/ua/articles/ ABCA2015.html (дата звернення: 04.03.2019).

293. 2017/18 Knowledge Sharing Program with Ukraine: Final Reporting Workshop and Senior Policy Dialog. Kyiv: KSP, 2018. 79 p.

294. Aaronson S. A. What about Trade? // The International Economy. Sept/Oct. P. 44-49.

295. Abbott A. F., Singham S. Enhancing Welfare by Attacking Anticompetitive Market Distortions. Revue Concurrences. 2011. Vol. 4. P. 1–5.

296. Abdelal R. National Purpose in the World Economy. Ithaca: Cornell University Press, 2005. 240 p.

297. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. Reversal of fortunes: geography and institutions in the making of the modern world income distribution. MIT. 2002. No 1. 83 p.

298. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. The colonial origins of comparative development: an empirical investigation. American economic review. 2001. No. 91. P. 1369–1401.

299. Acemoglu D., Robinson J. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and power. New York: Crown Publishers, 2012. 529 p.

300. Adam C. S., Bevan D. L. Fiscal deficits and growth in developing countries // Journal of Public Economics. Vol. (4), P. 571–597.

301. Aizenman J., Jinjarak Y., Park D. Capital Flows and Economic Growth in the Era of Financial Integration and Crisis, 1990-2010. 2011. NBER Working Paper 17502.

302. Akhter S. Globalization, Expectations Model of Economic Nationalism, and Consumer Behavior // Journal of Consumer Marketing. 2007. Vol. 24, No. 3, P.142–150.

303. Alter K., Meunier S. The Politics of International Regime Complexity // Perspectives on Politics. 2009. 7(1). P. 13-24. URL: http://faculty.wcas.northwestern.edu/~kal438/KarenJAlter2/International_Regime_Complexity_files/AlterMeunierComplexityPOP2009.pdf (дата звернення: 11.12.2018).

304. Alting von Geusau F. A. M., Pelkmans J. National Economic Security: Perceptions, Threats, and Policies. URL: https://books.google.com.ua/books?id=OG_3SUhY6R4C&dq=instruments+of+neo-protectionism&hl=uk&source=gbs_navlinks_s (дата звернення: 10.01.2018).

305. AMECO database. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database_en#database (дата звернення: 27.03.2018).

306. American Recovery and Reinvestment Act: Buy American. International Association of Machinists and Aerospace. URL: http://www.goiam.org/index.php/territories/eastern/latest-updates/2724-american-recovery-and-reinvestment-act-buy-american. (дата звернення: 10.03.2018).

307. Analytical index of the GATT. ARTICLE XXI – SECURITY EXCEPTIONS. GATT/CP.3/38,9. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_ai_e/art21_e.pdf (дата звернення: 18.03.2018).

308. Anderson J.A. The Gravity Model. Annual Review of Economics. 2011. Vol.3, no. 1. P. 133-160.

309. Annual Report. European Central Bank. 2015. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2015en.pdf (дата звернення: 10.09.2017).

310. Apolte T. New Protectionism and the European Union. A Theoretical Background with a Critical Overview of Current Developments. URL: https://nebula.wsimg.com/be53a49458e5d07f0936d022a7e388a9?AccessKeyId=39A2DC689E4CA87C906D&disposition=0&alloworigin=1 (дата звернення: 25.09.2017).

311. Appelbaum B. On Trade, Donald Trump Breaks With 200 Years of Economic Orthodoxy. New York Times. 10 March 2016. URL:

https://www.nytimes.com/2016/03/11/us/politics/-trade-donald-trump-breaks-200-years-economic-orthodoxy-mercantilism.html?_r=0. (дата звернення: 26.11.2017).

312. Arestis P., Glickman M. Financial crisis in Southeast Asia: dispelling illusion the Minskyan way // Cambridge Journal of Economics. 2002. 26. P. 237-260.

313. Aron R. What is a Theory of International Relations? London: Routledge, 2003. 846 p.

314. Aschauer D. A. Do states optimize? Public capital and economic growth. The Annals of Regional Science, 2000. 34(3), P 343-363.

315. Atkinson R. D., Ezell S. J. Innovation Economics: The Race for Global Advantage. New Haven, CT: Yale University Press, 2012.

316. Baas de A. F. From Research to Innovation Lessons learnt from the FP7 NMP Materials Call 2013: Substantial steps forward in the industrial use of European intellectual assets, stimulating the use of newly developed materials. URL: https://ec.europa.eu/research/industrial_technologies/pdf/workshop-innovation-report_en.pdf (дата звернення: 10.08.2017).

317. Bachrach P., Baratz M. Two Faces of Power // The American Political Science Review. 1962. Vol. 56 (4). P. 947-952.

318. Balance of payments and international investment position manual. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 6th Edition (BPM6), 2009. 351 p. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf. (дата звернення: 10.01.2018).

319. Baldwin D. A. Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate, New York: Columbia University Press. 1993.

320. Baldwin R. Multilaterising SAPTA sm: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade. CEPR Discussion Paper Series, No 5775, Centre for Economic Policy Research, August 2006.

321. Baldwin R. Unilateral Tariff Liberalisation. Cambridge, MA: The National Bureau of Economic Research. 2010. Working Paper No. 16600.

322. Baldwin R., Evenett S. J. The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20. Centre for Economic

Policy Research 2011. P. 1–9. URL: http://gduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/iheid/31/Murky_Protectionism.pdf (дата звернення: 22.10.2017).

323. Baldwin R., Martin Ph. Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences. URL: http://www.nber.org/papers/w6904 (дата звернення: 10.01.2018).

324. Bartels F., De Crombrugghe S.A. FDI Policy Instruments: Advantages and Disadvantages. 2009. URL: http://www.waipa.org/wp-content/uploads/2016/07/UNIDO_FDI-Policy-Instruments-Advantages-and-Disadvantages.pdf (дата звернення: 05.08.2017).

325. Bass S. A New Era for Sustainable Development // An IIED Briefing. 2007. URL: http://www.iied.org/pubs/pdfs/11071IIED.pdf (дата звернення: 05.02.2019).

326. Baughn, C., Yaprak, A. Economic nationalism: conceptual and empiricaldevelopment. Political Psychology. 1996. Vol. 17. No. 4, P. 759–78.

327. Beaufort Wijnholds O. de, Søndergaard L. Reserve accumulation objective or by-product? Occasional paper series. NO 73. September 2007. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp73.pdf (дата звернення: 13.02.2018).

328. Bello W. Deglobalization: Ideas for a New World Economy. Zed Books, 2004.

329. Bello W. The twin debacles of globalization. Stage For Counteroffensive Against Globalization. Focus on the Global South. January 2002. URL: https://ratical.org/co-globalize/TDofG.pdf (дата звернення: 17.09.2017).

330. Bhagwati J. Immiserizing Growth: A Geometrical Note. Review of Economic Studies. 1958. Vol. 58. P. 201–205.

331. Bhagwati J. N. Lobbying and welfare // Journal of Public Economics. 1980. Vol. 19. P. 355–363.

332. Bhagwati J. Protectionism. Cambridge: MIT Press, 1988. 126 p.

333. Bhagwati J., Hudec R. Fair Trade and Harmonization. URL: https://mitpress.mit.edu/books/fair-trade-and-harmonization (дата звернення:

10.09.2017).

334. Bhagwati J.N. The Generalized Theory of Distortions and Welfare. Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger. Amsterdam-London: North Holland Publishing Co. 1971. P. 69–90.

335. Bhattacharjea A., Marjit S. Globalization and the Developing Countries. Delhi: Manohar, 2004. 234 p.

336. Bolivia's Constitution of 2009. URL: https://www.constituteproject.org/constitution/Bolivia_2009.pdf (дата звернення: 25.01.2019).

337. Bolivia's vice president on indigenous rights, coca crops, and relations with the US. URL: https://www.csmonitor.com/2007/0327/p12s02-woam.html (дата звернення: 12.02.2019).

338. Borchert I., Gootiiz B., Mattoo A. Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence from a New Database. 2012. Policy Research Working Paper 6109. Washington: World Bank.

339. Bown C. P., Crowley M. A. Import Protection, Business Cycles, and Exchange Rates: Evidence from the Great Recession" // Journal of International Economics, 2013. 90 (1). P. 50-64.

340. Bown C. P., Crowley M. A. Self-enforcing Trade Agreements: Evidence from Time-Varying Trade Policy. American Economic Review, 2013, 103 (2): 107–190.

341. Brander J. A., Spencer B. J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry // Journal of International Economics. 1985. Vol. 18(1-2). P. 83–100.

342. Brazil warns of world currency war. URL: https://www.telegraph.co.uk/finance/economics/8029560/Brazil-warns-of-world-currency-war.html (дата звернення: 24.01.2019).

343. Brazil's in currenct war alert // Financial Times. URL: https://www.ft.com/content/33ff9624-ca48-11df-a860-00144feab49a (дата звернення: 14.01.2019).

344. Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert. URL: https://www.globaltradealert.org/reports/download/38 (дата звернення: 04.01.2018).

345. Brooks S. G. Duelling Realisms (Realism in International Relations). International Organisation. 1997. Vol. 51, No. 3. P. 445-477.

346. Buch C., Koch C., Koetter M. Crises, rescues and policy transmission through international banks, Deutsche Bundesbank Discussion Paper 15/2011. URL: http://www.ub.unibas.ch/digi/a125/sachdok/2011/BAU_1_5672377.pdf (дата звернення: 05.01.2018).

347. Bulatova O. Regional trade agreements and the dialectics of protectionism and liberalism: new vectors of competitiveness / O. Bulatova, V. Panchenko // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка, 2018, вип. 15. С. 114–125.

348. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка, 2018. Вип 16. С. 86–93.

349. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Regional trade agreements and the dialecrtics of protectionism and liberalism: new vectors of competitiveness // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка, 2018. Вип 15. С. 114-124.

350. Bureau of Economic Analysis. U.S. Departament of commerce. URL: https://www.bea.gov/ (дата звернення: 18.03.2018).

351. Burfisher M.E. Introduction to computable general equilibrium models. Center for Global Trade Analysis, Purdue University. New York: Cambridge University Press, 2016. 425 p.

352. Burnell P. J., Economic Nationalism in the Third World. Harvester Press. Brighton. 1986.

353. Burrows M., Treverton G.F. A Strategic View of Energy Futures // Survival: Global Politics and Strategy. URL: http://www.informaworld.com/smpp/content~content=a780978472~db=all (дата звернення: 11.03.2019).

354. Bussière M., Pérez-Barreiro E., Straub R., Taglioni D. Protectionist

responses to the crisis. Global trends and implications. May 2010. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp110.pdf (дата звернення: 01.08.2017).

355. Cetorelli N., Goldberg L.S. Banking Globalization and Monetary Transmission. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. February 2009, No. 333. URL: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr333.pdf. (дата звернення: 22.08.2017).

356. Checherita C., Rother Ph. The impact of high and growing government debton economic grow than empirical investigation for the euro area. August 2010. URL: y https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1237.pdf (дата звернення: 16.07.2017).

357. China AI Development Report 2018 / China Institute for Science and Technology Policy at Tsinghua University July 2018 URL: http://www.sppm.tsinghua.edu.cn/eWebEditor/UploadFile/China_AI_development_report_2018.pdf (дата звернення: 17.01.2019).

358. China's CNPC, Sinopec Vie For Market Share. URL: http://www.ogj.com/articles/print/volume-97/issue-36/in-this-issue/chinas-cnpc-sinopec-vie-for-market-share.html (дата звернення: 15.02.2019).

359. Chinn M. D., Hiro I. What Matters for Financial Development? Capital Controls, Institutions, and Interactions // Journal of Development Economics. 2005. 81. P. 163-192.

360. Claessens S., Schmukler S.L. International Financial Integration Through Equity Markets: Which Firms from Which Countries Go Global? 2007. 46 p.

361. Clements B., Bhattacharya R. Nguyen T. Q. External debt, public investment, and growth in low-income countries. 2003. IMF. Working paper 03/249.

362. Clift B., Woll C. Economic patriotism: reinventing control over open markets // Journal of European Public Policy. 2012. Vol. P. 307-323.

363. Cline W. R., Williamson J., Currency Wars. Peterson Institute for International Economics, November 2010. № 4. URL: http://www.iie.com/publications/pb/pb10-26.pdf (дата звернення: 24.01.2019).

364. Cohen B. J. Crossing Frontiers: Explorations in International Political Economy. Boulder. CO. 1991. p. 47.

365. Cohen S. S., Zysman J. Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy // Southern Economic Journal. January 1988. 54(3). P. 97-103.

366. Cohn G. D., McMaster H. R. The Trump Vision for America Abroad. New York Times. 13 July 2017. URL: https://www.nytimes.com/2017/07/13/opinion/the-trump-vision-for-america-abroad.html. (дата звернення: 13.07.2017).

367. Collier P. Implications of changed international conditions for EITI. URL: https://eiti.org/sites/default/files/documents/Collier%20-%20Implications%20of%20Changed%20International%20Conditions%20for%20EITI.pdf (дата звернення: 02.03.2019).

368. Comin D. The Evolution of Technology Diffusion and the Great Divergence. 2014. URL: http://www. dartmouth.edu/~dcomin/files/brookings%20 blum%20roundtable.pdf. (дата звернення: 14.09.2017).

369. Communication from the Commission To The European Parliament, The European Council, The Council, the European Economic And Social Committee and the Committee Of The Regions. Artificial Intelligence for Europe. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2018%3A237%3AFIN (дата звернення: 04.02.2019).

370. Comprehensive, More Balanced Policies to Boost Growth and Strengthen the Union. IMF Staff Report for the 2016 Article IV Consultation. 2016. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16219.pdf. (дата звернення: 18.11.2017).

371. Consultation document on Guidance on Public Procurement of InnovationEuropean Commission. 2017. URL: https://ec.europa.eu/docsroom/documents/25724/attachments/1/translations/en/renditions/native. (дата звернення: 12.01.2017).

372. Conversi D. Homogenisation, nationalism and war: should we still read Ernest Gellner? Nations and Nationalism. Vol. 13. Issue 3. P. 371-563.

373. Corden W. M. The theory of protection. London, Clarendon Press. 1971.

374. Corden W. Max. Trade Policy and Economic Welfare. Oxford: Clarendon Press. 1974.

375. Costinot A., Lorenzoni G., Werning I. A Theory of Capital Controls as Dynamic. Terms-of-Trade Manipulation // Journal of political economy. 2014, vol. 122, no. 1. 77-128. URL: https://economics.mit.edu/files/9958 (дата звернення: 18.08.2017).

376. Crabb C. V. Jr., Hans J. Morgenthau's version of realpolitik. The political Science Reviewer. 1975. Vol. 5. № 1. P. 189-228.

377. Crane G. Economic Nationalism: Bringing the Nation Back In. Millennium. 1998. Vol. 27(1). P. 55-76.

378. Crane G. T. Imagining the Economic Nation: Globalisation in China. New Political Economy. 1999. Vol. 4(2). P. 215-232.

379. Cukrowska E., Yakubovskiy S. The inter-sector wage differentials in the post-transition Ukraine: the role of unobserved skills: Working Paper. 16th EBES Conference Istanbul, 2015, 20 p.

380. Dadush UY. Resurgent Protectionism: Risks and Possible Remedies. 2009. URL: http://carnegieendowment.org/2009/03/10/resurgent-protectionism-risks-and-possibleremedies (дата звернення: 17.10.2017).

381. Dahl R. A. The Concept of Power. 1957. URL: https://www.unc.edu/~fbaum/teaching/articles/Dahl_Power_1957.pdf (дата звернення: 27.11.2017).

382. Dale H. Euro Syndrome. The Heritage Foundation. URL: http://www.heritage.org/press/commentary/ed100407a.cfm. (дата звернення: 16.10.2017).

383. Darity W. Jr., Davis L.S. Trade and Uneven Development. Cambridge // Journal of Economics. 2005. Vol. 29(1). P. 141-170.

384. Davidson P. Reforming the world's money // Journal of Post-Keynesian Economics, 1992-1993. Vol. 6. P. 561-575.

385. Davis C. Overlapping Institutions in Trade Policy // Perspectives on Politics, 2009. 7(1). P. 25-31. URL: https://scholar.harvard.edu/files/cldavis/files/

davis2009_pop.pdf (дата звернення: 25.01.2019).

386. D'Costa A. Globalization and Economic Nationalism in Asia. Oxford: Oxford University Press 2012. 259 p.

387. Debt G. D.: The First 5000 Years. London: Penguin, 2012. 534 p.

388. Delaite M.-Fr., Poirot J. Patriotisme économique et développement durable. URL: https://developpementdurable.revues.org/8469#tocto2n1 (дата звернення: 13.09.2017).

389. DeLong J., Tyson L. D. Discretionary Fiscal Policy as a Stabilization Policy Tool: What Do We Think Now That We Did Not Think in 2007? U.C. Berkeley. 2013. URL: http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/fiscal/pdf/tyson.pdf (дата звернення: 23.12.2017).

390. Diamond P. National Debt in a Neoclassical Growth Model. American Economic Review. 1965. 55 (5), P. 1126–1150.

391. Donald Trump inauguration speech full transcript // Belfast Telegraph. 21.01.2017. URL: https://www.belfasttelegraph.co.uk/news/world-news/donald-trump-inauguration-speech-full-transcript-35386639.html (дата звернення: 07.02.2019).

392. Drucker F. P. Management Challenges for the 21st Century. New York: Harper Business. 1999.

393. Dumitru M., Albu N., Dumitru V.F., Albu, C.N. Practices Regarding the Forms of Communication with the Consumers used by a Multinational Company at Global and Local Level. Amfi teatru Economic. 2014, Vol. 16, Iss. 35, P. 41–57.

394. Durusoy S., Sica E., Beyhan Z. Economic Crisis and Protectionism Policies: The Case of the EU Countries // International Journal of Humanities and Social Science. 2015. Vol. 5 (6). P. 57–68.

395. Eaton J., Kortum S. Technology, Geography and Trade // Econometrica. 2002. V. 70. P. 1741–1780.

396. Eckes A. E. Jr. Opening America’s Market: U.S. Foreign Trade Policy Since 1776. Chapel Hill. University of Chicago Law Review. 1995.

397. Eckpunkte der Bundesregierung für eine Strategie Künstliche Intelligenz Stand: 18. Juli 2018. URL: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/E/eckpunktepapier-ki.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (дата звернення: 24.01.2019).

398. Entine J. Protectionism – Humpty Dumpty Economics. Washington, DC: American Enterprise Institute for Policy Research. 2009. URL: http://www.aei.org/article/100386. (дата звернення: 28.09.2017).

399. Estimates of Trade Dependence of Ukraine: An Indicator of Effectiveness of its Economic Structure and Foreign Economic Activities / Borzenko O., Reznikova N., Rubtsova M., Panchenko V. // Journal Global Policy and Governance. URL: Vol 6, No 1. 2017. P. 87–96. http://transitionacademiapress.org/ jgpg/article/view/186.

400. Ethier W. J. Decreasing Costs in International Trade and Frank Graham's Argument for Protection. Econometrica. 1982. Vol.50(5). P. 1243–1268.

401. Ethier W. J. Higher dimensional issues in international tradetheory. Handbook of International Economics. Amsterdam: Elsevier, 1984. P. 131–184.

402. Ethier W. J. Internationally Decreasing Costs and World Trade // Journal of International Economics. 1979. Vol.9. P. 1-24.

403. Ethier W. J. The theory of trade policy and trade agreements: a critique. PIER Working Paper No 06-013. Philadelphia: Penn Institute for Economic Research.

404. EU Blocks Siemens-Alstom Plan to Create European Train Giant. URL: https://www.nytimes.com/2019/02/06/business/eu-siemens-alstom-train.html (дата звернення: 07.12.2018).

405. EU countries call for new antitrust rules to create 'European champions'. https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/19-eu-countries-call-for-new-antitrust-rules-to-create-european-champions/ (дата звернення: 27.03.2019).

406. Eurobarometer 69, the Europeans and globalisation. November 2008, p. 31. URL: http://ec.europa.eu/ public_opinion/archives/eb/eb69/eb69_globalisation_en.pdf (дата звернення: 13.08.2017).

407. Evans A., Tse T., Jeremy B. The Great EU Debt Write-Off. Gaming and Simulation. 2016. №47. С. 543-556.

408. Evans-Pritchard A. In Davos, protectionism is a dirty Word // The Daily Telegraph. URL: http://www.telegraph.co.uk/finance/comment/ambroseevans_pritchard/4412497/InDavos-protectionism-is-a-dirty-word.html. (дата звернення: 14.04.2018).

409. Evenett S. J., Fritz J. Will Awe Trump Rules? The 21st Global. 2017. URL: https://www.alexandria.unisg.ch/253012/1/GTA21.pdf (дата звернення: 13.01.2018).

410. Evenett S. J., Wermelinger M. A snapshot of contemporary protectionism: how important are the murkier forms of trade discrimination? Chapter I. URL: https://www.alexandria.unisg.ch/209235/1/tipub2587_chap1.pdf (дата звернення: 22.02.2018).

411. Evenett S. J., Whalley J. Resist green protectionism or pay the price. The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20. Centre for Economic Policy Research, 2009. P. 93-98.

412. Evenett S. Will Stabilisation Limit Protectionism? The 4th GTA Report A Focus on the Gulf Region. London: Centre for Economic Policy Research, 2010. P. 17–30.

413. Evenett S., Fritz J. 'Jumbo' Discriminatory Measures and the Trade Coverage of Crisis-Era Protectionism. Unequal Compliance: The 6th GTA Report (London, Centre for Economic Policy Research), 2010. P. 49-58.

414. Evenett S., Fritz J. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. The 18th Global Trade Alert Report. 2015. URL: http://www.global tradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowing-global-growth. (дата звернення: 24.12.2017).

415. EXIM Competitive Report 2017. URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/508%20compliant%20version_EXIM%20Bank%20Competitiveness%20Report_June%202017.pdf (дата звернення: 11.03.2019).

416. EXIM Competitive Report 2018. URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/competitiveness_reports/2018/EXIM-

Competitiveness-Report_June2018.pdf (дата звернення: 19.04.2019).

417. Export Credit Agencies. ECA Finance. URL: https://www.tradefinanceglobal.com/export-finance/export-credit-agencies-eca/ (дата звернення: 14.03.2019).

418. Export restrictions. Part II. Chapter 3 Quantitative Restrictions. URL: http://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/2011WTO/2-3-2ExportRestriction.pdf.

419. External debt sustainability and development. UNCTAD. 2016. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a71d276_en.pdf. (дата звернення: 17.08.2017).

420. Fact Sheet: U.S. Global Development Policy. White House: Barack Obama September 22. 2010. URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2010/09/22/fact-sheet-us-global-development-policy. (дата звернення: 23.09.2017).

421. Factors Shaping the Future of World Trade. World Trade Organization. World Trade Report 2013. Geneva: WTO, 2013.

422. Faiola A. Buy American Rider Sparks Trade Debate // The Washington Post. URL: http://www.washingtonpost.com/wpdyn/content/article/2009/01/28/AR2009012804002.html.

423. FDI Policy Instruments: Advantages and Disadvantages. UNITED NATIONS. Working paper 01 /2009.

424. Feldstein M. The Risks of the Fed's Unconventional Monetary Policy. Foreign Affairs. 2016. URL: https://www.foreignaffairs.com/articles/2016-04-18/feds-unconventional-monetary-policy. (дата звернення: 23.09.2017).

425. Financial Times. URL: https://www.ft.com/content/8973393e-a863-3653-93f7-dd2c6ee79b6b (дата звернення: 22.10.2017).

426. Finland’s Age of Artificial Intelligence Turning Finland into a leading country in the application of artificial intelligence Objective and recommendations for measures. URL: http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160391/TEMrap_47_2017_verkkojulkaisu.pdf (дата звернення: 07.02.2019).

427. FinTech Report 2019. Statista Digital Market Outlook. Market Report URL: https://www.statista.com/study/44525/fintech-report/ (дата звернення: 27.01.2019).

428. Fleischer V. Brand New Deal: The Branding Effect of Corporate Deal Structures. University of San Diego School of Law. September 7, 2005. 57 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=790928 (дата звернення: 25.11.2017).

429. For a meaningful artificial intelligence towards a french and european strategy. URL: https://www.aiforhumanity.fr/pdfs/MissionVillani_Report_ENG-VF.pdf (дата звернення: 14.01.2019).

430. Ford Motor Company. Annual Report. Feb. 13, 2015. URL: http://corporate.ford.com/content/dam/corporate/en/investors/reportsand-filings/Annual%20Reports/2014-ford-annual-report.pdf [http://perma.cc/63KC-WUQZ. (дата звернення: 15.09.2017).

431. Franks T. Patriotism and protectionism in the EU. BBC News. URL: http://news.bbc.co.uk/2/hi/4837150.stm). (дата звернення: 11.11.2017).

432. Freihandel versus Protektionismus. Neuer Protektionismus Gefahren für den Freihandel. URL: http://www.cesifogroup.de/DocDL/ifosd_2012_15_4.pdf (дата звернення: 13.12.2017).

433. French J. A formal theory of social power // Psychological Review. 1956. Vol. 63 (3). P. 181-194.

434. Fukunaga I., Ikeda D., Otani A. Monetary Policy in a Post-Financial Crisis Era: Summary of the 2014 BOJ-IMES Conference Organized by the Institute for Monetary and Economic Studies of the Bank of Japan. URL: https://www.imes.boj.or.jp/research/papers/english/me32-1.pdf (дата звернення: 23.07.2017).

435. G20 Leaders Statement: The Pittsburgh Summit. September 24–25, 2009. Pittsburgh. URL: http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0925.html (дата звернення: 07.06.2017).

436. Gagnon G. Combating Widespread Currency Manipulation. PIIE. 2013. C. 12–19.

437. Gagnon J. Combating Widespread Currency Manipulation. Peterson Institute for International Economics, Policy Brief 12–19. July 2012. URL: http://www.iie.com/publications/pb/pb12-19.pdf (дата звернення: 11.12.2017).

438. Gamberoni E., Newfarmer R. 2009. Trade Protection: Incipient but Worrisome Trends, World Bank International Trade Department Trade Notes, No. 37, 2 March, s. 1. URL: http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/Trade_Note_37.pdf. (дата звернення: 12.07.2017).

439. Gary G. The New Offshoring of Jobs and Global Development: An Overview of the Contemporary Global Labor Market. URL: (дата звернення: 24.09.2017).

440. Gellner E. Nations and Nationalism, Second Edition. Published by Cornell University Press. 2006. 96 p.

441. George H. Protection or fre;e trade. New York: Robert Schalkenbach Foundation. 304 p.

442. Georgiadis G., Gräb J. Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis. Working Paper Series. No. 1618. November 2013. European Central Bank. 2013. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2847986 (дата звернення: 13.08.2017).

443. Gerald A. E., Schor B. J. Structural Determinants and Economic Effects of Capital Controls in OECD Countries. In Financial Openness and National Autonomy. New York: Oxford University Press. 1992. P. 136-151.

444. Gerhart P. The Two Constitutional visions of the World Trade Organization. // Pennsylvania Journal of International Economic Law. 2003. № 24. P. 1-74.

445. Giannetti M., Laeven L. Flight home, flight abroad, and international credit cycles. American Economic Review. 2012. 102, P.219-224.

446. Giannetti M., Laeven L., The flight home effect: Evidence from the syndicated loan market during financial crises // Journal of Financial Economics. 2012. 104, P. 23–43.

447. Giddens A. Runaway World: How Globalization is Reshaping our Lives. New York: Routledge. 2003.

448. Gilpin R. Political Economy of International Relations. Princeton: Princeton University Press, 1987. 472 p.

449. Global Financial Stability Report: Fostering Stability in a Low-Growth, Low-Rate Era. International Monetary Fund. 2016. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2016/02/. (дата звернення: 22.02.2018).

450. Global Trade Alert. URL: http://www.globaltradealert.org/data_extraction (дата звернення: 13.07.2017).

451. Globalization and Inequality. IMF. World Economic Outlook. October 2007. URL: http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Globalization-and-Inequality (дата звернення: 26.10.2017).

452. Gomes L. Foreign trade and the national economy: mercantilist and classical perspectives. Basingstoke: Macmillan, 1987. 323 p.

453. Grabel I. A post-Keynesian analysis of financial crisis in the developing world and directions for reform. A Handbook of Alternative Monetary Economics. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited.2006. P. 403–419.

454. Graham F. Argument for Protection. Econometrica. 1982. Vol. 50(5). P. 1243-1268.

455. Greenfield L. The Spirit of Capitalism: Nationalism and Economic Growth, Harvard University Press. 2001. P. 23.

456. Grossman G. M., Helpman E. Protection for Sale // American Economic Review.1994. № 84, September. P. 833–850.

457. Haberler G. Terms of Trade and Economic Development. Economics of Trade and Development. London and New York: John Wiley and Sons, 1968. P. 453–527.

458. Haddadji R. The In-Salah CCS experience Sonatrach, Algeria. URL: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/press_room/HaddadjiSonatrach_Algeria.pdf (дата звернення: 05.02.2019).

459. Hasenclever H., Mayer P., Rittberger V. Theories of International Regimes, Cambridge: University Press. 1997.

460. Hasmi A. R. Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited. Working paper, February 29, 2012. URL: http://ssrn.com/abstract=2012918. (дата звернення: 05.07.2017).

461. Helleiner E. Economic Nationalism as a Challenge to Neoliberalism? Lessons from the 19th Century. International Studies Quarterly. September 2002. 46 (3). P. 307-29.

462. Helpman E. International Trade in the Presence of Product Differentiation Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin an Heckscher-Ohlin Approach // Journal of International Economics. 1981. Vol. 11. P. 305–340.

463. Henn C., McDonald B. Crisis Protectionism: The Observed Trade Impact // IMF Economic Review. 2014. Vol. 62 (1). P. 77–118.

464. Herzog R. W. A Dynamic Panel Model of GDP growth, Saving, Age Dependency, and Trade Openness. March 21. 2012. URL: http://ses.wsu.edu/wp-content/uploads/2014/09/Saving_Age_GMM_V1.pdf (дата звернення: 14.02.2018).

465. High Technologies Industrial Park in Stargard Szczeciński. Invest in Poland. Polish Information and Foreign Investment Agency. URL: http://www.paiz.gov.pl/investment_support/industrial_and_technology_parks/stargard_htip (дата звернення: 19.01.2019).

466. Hillebrand E. E. Deglobalization Scenarios: Who Wins? Who Loses? // Global Economy Journal. 2010, Vol. 10, Iss. 2, P. 1–21.

467. Holtz-Eakin D., Hefflinger P. Energy Week, Wind Power Edition. The Daily Dish. 30 June 2017. URL: https://www.americanactionforum.org/daily-dish/energy-week-wind-power-edition (дата звернення: 11.03.2018).

468. Home-bias investing: A global phenomenon. URL: https://www.vanguardinvestments.com.au/retail/ret/articles/insights/research-commentary/portfolio-construction/home-bias-investing.jsp (дата звернення: 11.10.2017).

469. Hont I. Free Trade and the Economic Limits to National Politics. The Economic Limits to Politics. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990. P. 41–120.

470. Hudec R. E. Circumventing Democracy: The Political Morality of Trade Negotiations // Journal of International Law & Politics. 1993. № 25. P. 311–322.

471. Hufbauer G. C. Local Content Requirements: A Global Problem. The Peterson Institute for International Economics, September 2013. XXI.

472. Huff K.M., Hertel T.W. Decomposing Welfare Changes in the GTAP Model // GTAP Technical Paper. 2000. No. 5. URL: https://www.jgea.org/resources/download/2365.pdf (дата звернення: 14.02.2019).

473. Hunt E. K., Lautzenheiser M. History of economic thought. A critical perspective. URL: http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/atm/Libros/E._K._Hunt_Mark_Lautzenheiser_History_of_EconomBookZZ.org.pdf (дата звернення: 22.09.2017).

474. Identifying large and complex banking groups for financial system stability assessment URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fsr/art/ecb.fsrart200612_01.en.pdf?8793a95a03c4fe081a91d825a95fce7e (дата звернення: 05.02.2019).

475. Ikenberry J. G., Kupchan C. A. Socialization and Hegemonic Power. International Organization. 1990. № 44. P. 283–315.

476. Independent monitoring of policies that affect world commerce. URL: http://www.globaltradealert.org/sites/default/files/GTA%2019%20-%20World%20Trade%20Plateaus_0.pdf (дата звернення: 13.02.2018).

477. Industry 4.0: Building the digital enterprise // 2016 Global Industry 4.0 Survey. 2016. URL: https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf.

478. Information Economy Report 2017: Digitalization, trade and development. UNCTAD. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2017_en.pdf?user=46 (дата звернення: 16.01.2019).

479. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. URL:

http://www.imf.org. (дата звернення: 01.03.2018).

480. Jobst A., Lin H. Negative Interest Rate Policy (NIRP): Implications for Monetary Transmission and Bank Profitability in the Euro Area. International Monetary Fund. 2016. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16172.pdf. (дата звернення: 13.09.2017).

481. Johnson H. Economic Nationalism in the New States. Nationalism. P. 239.

482. Johnson H. G. An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions // Journal of Political Economy. 1965. № 73(3). P. 256-283.

483. Johnson H. G. International Trade and Economic Growth. London: Allen and Unwin, 1956. 204 p.

484. Johnson K., Li Y., Phan H., Singer J., Trinh H. The Innovative Success that is Apple, Inc. Marshall University. Marshall Digital Scholar. Theses, Dissertations and Capstones. 1-1-2012. URL: http://mds.marshall.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1420&context=etd (дата звернення: 15.02.2018).

485. Kaufmann E. The Return of Economic Nationalism // The Providence Journal. 2009. URL: http://belfercenter.ksg.harvard.edu/publication/19139/return_of_economic_nationalism (дата звернення: 10.10.2017).

486. Kawasaki T. Postclassical realism and Japanese Security Policy. The Pacific Review. 2001. Vol. 14. № 2. P. 221–240.

487. Kee H. L., Constantinescu I.N., Nicita A. Is Protectionism on the Rise? Assessing National Trade Policies during the Crisis of 2008 // The Review of Economics and Statistics. 2013. Vol. 95 (1). P. 342–346.

488. Kelsey M. The Cars.com American-Made Index. CARS.COM. URL: http://www.cars.com/go/advice/Story.jsp?section=top&subject=ami&story=amMade0611 (дата звернення: 13.03.2018).

489. Keohane R.O., Nye J.S. Power and interdependence. Glenview, Illinois: Scott, Foresman, 1989. 315 p.

490. Knight F. H. What is Truth in Economics? // Journal of Political Economy. 1940. Vol. 48 (1). P. 1-32.

491. Kobrin S. J. Globalization, Transnational Corporations and the Future of Global Governance. Handbook of research on global corporate citizenship. 2008.

492. Kobrin S. J. Private Political Authority and Public Responsibility: Transnational Politics, Transnational Firms, and Human Rights. 2009. ETHICS Q.

493. Kopf D. Trump's Signature Trade Policy Was Debunked by Adam Smith More Than 200 Years Ago. Quartz. 26 January 2017. URL: https://qz.com/894085/donald-trumps-mercantilist-trade-policy-was-debunked-by-economist-adam-smith-more-than-200-years-ago/. (дата звернення: 26.03.2018).

494. Kose M.A., Prasad E., Rogoff K., Wei S.-J. Financial Globalization: A Reappraisal. Working Paper Series. International MonetaryFund. 2006. No 06/189.

495. Krasner S. D. State Power and the Structure of International Trade. International Political Economy: Perspective on Global Wealth and Power. New York: W.W. Norton and Company. 2010.

496. Krause S., Rioja F. Financial Development and Monetary Policy Efficiency. Georgia State University. 2006. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=7B2D8106109D097CABC0 5430 6CA46E52?doi=10.1.1.460.8335&rep=rep1&type=pdf. (дата звернення: 14.09.2017).

497. Krugman P. Competitiveness: a Dangerous obsession. Foreign Affairs. 1994. URL: http://www.walkerd.people.cofc.edu/Readings/Trade/KrugmanDangerous.pdf (дата звернення: 11.11.2017).

498. Krugman P. Growing World Trade: Causes and Consequences. Brookings Papers on Economic Activity. 1995. 1. P. 77-327.

499. Krugman P. Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy. Upper Saddle River, NJ: Addison-Wesley, 1997. 777 p.

500. Krugman P. Peddling Prosperity. London: W.W. Norton & Co, 1994. 303 p.

501. Krugman P. Pop Internationalism. Cambridge, Mass: MIT Press. 1996.

502. Kumar N., Gallagher K. P. Relevance of 'Policy Space' for Development:

Implications for Multilateral Trade Negotiations. Research and Information System for Developing Countries. 2007. URL: http://www.eldis.org/document/A70888 (дата звернення: 23.09.2017).

503. Labes S.-A. Globalization and economic nationalism in China. URL: http://www.upm.ro/gidni/GIDNI-01/Pol/Pol%2001%2029.pdf (дата звернення: 20.09.2017).

504. Lavergne R. P. The Political Economy of U.S. Tariffs. Toronto: Academic Press. 1983.

505. Lavoie M. Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis. Aldershot: Edward Elgar. 2014. URL: https://www.e-elgar.com/redirect.php?id=275 (дата звернення: 16.10.2017).

506. Legrain Ph. The EU's digital protectionism will cost Europe dear. 2015. URL: https://capx.co/the-eus-digital-protectionism-will-cost-europe-dear/ (дата звернення: 11.12.2017).

507. Limão N., Maggi G. Uncertainty and Trade Agreements // American Economic Journal: Microeconomics. 2015.

508. Lindsay P. The Ambiguity of Article XXI of GATT. URL: http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1192&context=dlj (дата звернення: 13.08.2017).

509. List F. The National System of Political Economy. London: Longmans, Green, and Co., 1909. 356 p.

510. London Summit. Leaders' Statement. 2 April 2009. URL: https://www.imf.org/external/np/sec/pr/2009/pdf/g20_040209.pdf (дата звернення: 18.08.2017).

511. Lukes S. Power: A Radical View. Houndsmills: Palgrave Macmillan, 2005. 192 p.

512. Luttwak E. From Geopolitics to Geo-Economics. The National Interest. 1990. Vol. 20. P. 17-24.

513. Luttwak E. The Endangered American Dream: How to Stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-Economic

Struggle for Industrial Supremacy. New York: Simon & Schuster, 1993. 365 p.

514. Lynch G. Digital protectionism the new face of an old problem. 2017. URL: https://www.gs1uk.org/our-industries/news/2017/09/04/digital-protectionism-the-new-face-of-an-old-problem (дата звернення: 16.10.2017).

515. Magee S. P., Brock W. A., Young L. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium. 1989. Cambridge: Cambridge University Press.

516. Mansfield E.D., Bush M. I. The Political Economy of Non-Tariff Barriers: A Cross-National Analyses // International Organization. 1995. № 4(49). P. 723-749.

517. Manufacturing, value added (% of GDP) (constant 2010 US$). The World Bank data. URL: https://data.worldbank.org/country/ukraine (дата звернення: 21.03.2019).

518. Martin A., Rens T. Passive Monetary Policy Under Asymmetric Information. CREI Faculty Lunch. 2008. URL: http://www.thijsvanrens.com/notes_comments/slides_MPAI200803.pdf (дата звернення: 25.12.2017).

519. Mayda A.-M., Rodrik D. Why are Some People (and Countries) more Protectionist than Others? European Economic Review, Vol. 49, 2005, P. 1393–1430.

520. Mayer W. Endogenous Tariff Formation // American Economic Review. 1984. № 7. P. 970–85.

521. Mbaye S. Beggar-thy-Neighbor effects of currency undervaluation: Is China the tip of the iceberg? CERDI. December 2012. URL: http://publi.cerdi.org/ed/2012/2012.39.pdf (дата звернення: 22.11.2017).

522. Mearsheimer J. Structural Realism. International Relations Theories: Discipline and Diversity. 2013. P. 77-93.

523. Melitz M. J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. 2003. № 71. V. 6. P. 1695–1725.

524. Milner H. V. Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade, Princeton, NJ: Princeton University Press. 1988.

525. Minhas B. S. The Homo-Hypallagic Production Function // Journal of Political Economy. 1960. Vol. 74 (3). P. 221–237.

526. Mittelman J. H. Whither Globalization: The Vortex of Knowledge and Ideology London: Routledge. 2004.

527. Mittelman J. What is critical globalisation studies?. International Studies Perspectives 5, 2004. P. 219-230.

528. Modigliani F. Long-Run Implications of Alternative Fiscal Policies and the Burden of the National Debt // Economic Journal. 1961. 71 (284), P. 730–755.

529. Mody A., Murshid A.P. Growingupwith Capital Flows // Journal of International Economics. Vol. 65, 2005, P. 249–266.

530. Moenius J. Information Versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade 2000. URL: http://weber.ucsd.edu/~jmoenius/hp/stantrad6.pdf). (дата звернення: 11.08.2017).

531. Mokyr J. How ‘America First’ Could Become America Last. PBS Newshour, June 12, 2017. URL: http://www.pbs.org/newshour/making-sense/column-america-first-become-america-last/. (дата звернення: 14.09.2017).

532. Monetary Policy and Financial Stability. IMF. Staff Report. 2015. URL: http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/082815a.pdf. (дата звернення: 22.08.2017).

533. Moravcsik A. Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics. International Organization. 1997. № 51. P. 513-553.

534. Morgenthau H. Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace. N. Y: Alfred A. Knopf, 1978. 550 p.

535. Morgenthau H. Truth and Power: Essays of a Decade, 1960-70. N. Y: Praeger Publishers, 1970. 462 p.

536. Mukoyama T. Innovation, Imitation, and Growth with Cumulative Technology // Journal of Monetary Economics. 2003. 50, no. 2. P. 361-380.

537. Mun T. England's Treasure by Foreign Trade. New York: Macmillian and Co. and London. 1895. 119 p.

538. Myrdal G. Economic Theory and Underdeveloped Regions. London: Duckworth, 1957. 548 p.

539. Naidu S., Davies M. China Fuels its Future with Africa s Riches // South African Journal of International Affairs. 2006. Vol. 13 (2). P. 69–83.

540. Nairn T. Faces of Nationalism. London and New York: Verso. 1997.

541. National-industrial-strategy-2030. URL: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/M-O/national-industrial-strategy-2030.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (дата звернення: 15.03.2019).

542. Navigating Non-Tariff Measures: Insights From A Business Survey in the European Union. International Trade Centre and European Commission. 2016. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/december/tradoc_155181.pdf (дата звернення: 15.08.2017).

543. New Thinking in International Trade: Global Competition and Comparative Advantage. URL: https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Global%20Competition%20and%20Comparative%20Advantage.pdf (дата звернення: 05.03.2019).

544. Number of new interventions per year. Independent monitoring of policies that affect world commerce "Global Trade Alert. URL: https://www.globaltradealert.org (дата звернення: 19.01.2019).

545. Nurkse R. Patterns of Trade and Development. Oxford, UK: Blackwell, 1962. 673 pp.

546. Ocampo J. A. Recasting the International Financial Agenda. In International Capital Markets: Systems in Transition. New York: Oxford University Press. 2002. P. 41–73.

547. OECD Guidance on Sovereign Wealth Funds. URL:http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecdguidanceonsovereign wealth funds.htm (дата звернення: 13.11.2017).

548. Official website International Monetary Fund. URL: http://www.imf.org/. (дата звернення: 02.05.2018).

549. Official website Joint External Debt Hub. URL: http://www.jedh.org/. (дата звернення: 10.04.2018).

550. Official website UNSTATS. URL:

http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/default.asp (дата звернення: 24.01.2019).

551. Official website World Bank. URL: http://www.worldbank.org/. (дата звернення: 02.05.2018).

552. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge: Harvard University Press, 1965. 176 p.

553. Open Trade or Protectionism? Developments in Trade Policy Since 1995. 2009. URL: http://kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2009/skriftserien/report-6-open-trade-or-protectionism.pdf (дата звернення: 10.11.2017).

554. Orekhova T. Modern challenges in development of global economic system. URL: http://dlib.uni-svishtov.bg/bitstream/handle/10610/2951/n2_28_tom1Konf_80%20tom%201.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 17.10.2017).

555. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development. URL: http://www.un-documents.net/our-common-future (дата звернення: 14.01.2019).

556. Panagariya A., Findlay R. A Political Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions. URL: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/ Rendered/ PDF/multi0page.pdf (дата звернення: 25.10.2017).

557. Panchenko V. G. Protectionism: a modern anti-crisis trend // Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку країн: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16 вересня 2017 р., м. Ужгород). Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 25-26.

558. Panchenko V. G. Protectionism: a modern anti-crisis trend. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку країн». м. Ужгород, 16 вересня 2017 р. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 25–26.

559. Panchenko V. G. The impact of protectionist policy on the dynamics of global GDP // Модернізація економіки та фінансової системи країни: актуальні

проблеми та перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (29-30 вересня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: ПДАБА, 2017. С. 25–26.

560. Panchenko V. Neo-protectionism in international economic policy: alternatives dimensions of global interdependence. Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.» Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. 2017. с. 277–279.

561. Panchenko V. Neo-protectionism: a challenge to the global regulation in the conditions of “new normal” of the global economy // Journal of Global Economy Review. 2017. № 7. P. 25–31.

562. Panchenko V. The pattern of protectionist policy in the period of global recession // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (17 жовтня 2017 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. С. 373–375.

563. Pattillo C., Poirson H., Ricci L., External Debt and Growth. IMF Working. 2002. Paper 02/69.

564. Petersmann E.-U. Trade Policy as a Constitutional Problem. On the ‘Domestic Policy Functions’ of International Trade Rules // Aussenwirtschaft. 1986. № 41. P. 405–439.

565. Pham J. P. What is the National Interest? Hans Morgenthau’s Realist Vision and American Foreign Policy // American Foreign Policy Interests. 2008. № 30. P. 256-265.

566. Pickel A. Explaining with Economic Nationalism. TIPEC Working Paper 02/1. URL: https://www.euractiv.com/section/energy/news/russia-ukraine-gas-dispute-prompts-eu-meeting/ (дата звернення: 14.11.2018).

567. Pomeranz K. The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000. P. 61–159.

568. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. 437 p.

569. Posner M. International Trade and Technical Change. Oxford Economic Papers. 1961. Vol. 13(3). P. 41–323.

570. Prasad E., Rogoff K., Wei Sh.-J., Kose M. A. Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence. In IMF Occasional Papers: International Monetary Fund. 2003. URL: https://www.imf.org/external/np/res/docs/2003/031703.pdf (дата звернення: 13.01.2018).

571. Prates D. Monetary sovereignty, currency hierarchy and policy space: a post-Keynesian approach. University of Greenwich. 2017. URL: http://www.postkeynesian.net/downloads/events/Prates_2017_UDDSfri.pdf. (дата звернення: 25.02.2018).

572. Protectionism in the 21st Century. 2009. URL: https://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2016/Protectionism%20in%20the%2021st%20Century_webb.pdf (дата звернення: 22.03.2018).

573. Protectionist responses to the crisis global trends and implications European Central Bank / Bussière M., Pérez-Barreiro E., Straub R., Taglioni D. Occasional Paper Series №110 (2010). URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp110.pdf?a9e5d9a3d7fab9edc635261bb6dcb1de (дата звернення: 22.01.2019).

574. Public Procurement as a Driver of Innovation in SMEs and Public Services. European Commission. 2014. URL: http://ec.europa.eu/docsroom/documents/15522/attachments/1/translations/en/renditions/native. (дата звернення: 13.11.2017).

575. Puig G.V., Ohiocheoya O. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism. Liverpool Law Rev. 2011. Vol. 32. P. 225–235.

576. Quinn D. Capitalaccount Liberalizationand Financial Globalization, 1980-1990 // International Journal of Finance and Economics. Vol. 8 (3), 2003, P. 189-204.

577. Raja D. Bridging the Disability Divide through Digital Technologies. 2015. URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/123481461249337484/WDR16-BP-Bridging-the-Disability-Divide-through-Digital-Technology-RAJA.pdf (дата звернення: 13.07.2017).

578. Rankin K. Mercantilist Reasoning in Economic Policy Making. 2011. URL: http://nzae.org.nz/wp-content/uploads/2011/Session5/57_Rankin.pdf (дата звернення: 17.07.2017).

579. Raza W. Services Liberalisation in the WTO: Implications for Public Services in Europe. URL: http://regulation.upf.edu/utrecht-08-papers/wraza.pdf (дата звернення: 12.09.2017).

580. Razeen S. Classical liberalism and international economic order: studies in theory and intellectual history. London: Routledge, 1998.

581. Readiness for the Future of Production Report 2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf (дата звернення: 18.03.2019).

582. Regulating foreign direct investment in Australia. Financial Services Institute of Australia. February 2014. P. 28. URL: http://www.finsia.com/docs/default-source/Foreign-Direct-Investment/regulating-foreign-direct-investment-in-australia.pdf?sfvrsn=0 (дата звернення: 08.10.2017).

583. Reich R.B. The Work of Nations: Preparing Ourselves for 2lst-Century Capitalism. New York: Knopf, 1991. 331 p.

584. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Growth in a Time of Debt. NBER Working 2010. Paper No. 15639.

585. Reznikova N., Osaulenko O., Panchenko V. Indicators of international trade orientation of Ukraine in the context of assessment of the effectiveness of its export relations. Statistics in Transition new series, 2018, March, Vol. 19, 1. P.119–134.

586. Reznikova N., Panchenko V., Borzenko O. The Role of Innovation Clusters in Building up Investment and Innovation Strategies in the Trans-Border Cooperation Context. Transformation in business and economics. 2018. Vol. 18. P. 83–96.

587. Reznikova N., Panchenko V.G., Bulatova O.V. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism // Baltic journal of economic studies. 2018. Vol. 4. P. 274-281.

588. Richter F. The Age of Tech. Statista. 2016. URL: https://www.statista.com/chart/5403/most-valuable-companies-2006-vs-2016/. (дата звернення: 03.10.2017).

589. Robinson J. Collected Economic Papers, vol. IV, Oxford: Basil Blackwell. 1973. P. 37–74.

590. Robinson J. Collected Economic Papers, vol. V, Oxford: Basil Blackwell. 1979. 121–147.

591. Robinson J. The New Mercantilism, An Inaugural Lecture. Cambridge: Cambridge University Press, 1966. In J. Robinson, Collected Economic Papers, Volume four, Oxford: Basil Blackwell, 1973, P. 1–13.

592. Robinson J., Essays in the Theory of Employment. URL: https://archive.org/stream/essaysinthetheor032827mbp/essaysinthetheor032827mbp_djvu.txt (дата звернення: 25.01.2019).

593. Rodrik D., Melo J., Panagariya A. The New Regionalism: A Country Perspective. New Dimensions in Regional Integration. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. Ch.6. P. 159-193.

594. Rose A. K., Wieladek T. Financial Protectionism? First Evidence // The journal of finance. 2014. October. vol. LXIX, no 5.

595. Rosen D. H., Hanemann T. New Realities in the US-China Investment Relationship. April 2014. URL: https://www.uschamber.com/sites/default/files/documents/files/RHG_New%20Realities_29April2014.pdf (дата звернення: 13.10.2017).

596. Roubini N., Backus D. MBA Lectures in Macroeconomics. URL: http://aviation.itu.edu.tr/%5Cimg%5Caviation%5Cdatafiles/Lecture%20Notes/Aviation%20Economics%20and%20Financial%20Analysis%2020152016/Readings/Module%2015/Nouriel%20Roubini%20and%20David%20Backus%20Macroeconomics%20for%20MBAs.pdf (дата звернення: 01.11.2017).

597. Sachs J. The End of Poverty: Economic Possibilities For Our Time. New York: Penguin Press. 2005.

598. Sanford J. J. Currency Manipulation: The IMF and WTO. CSR. 2008. URL: https://www.researchgate.net/publication/290979566_Currency_manipulation_The_IMF_and_WTO (дата звернення: 21.10.2017).

599. Scherer F. M. Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers. American Economic Review. 1967. 57, no. 3. P. 524–531.

600. Scheve K., Slaughter M. Public opinion, international economic integration, and the welfare state. Globalization and Egalitarian Redistribution, Princeton University Press. Princeton. NJ. 2006.

601. Schönberg S. Europe's new Protectionism: A former policy insider outlines the disturbing trend. The International Economy. 2006. Vol. 20, No. 2. P. 46–49.

602. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy. 1975. New York: Harper. P. 82–85.

603. Sectors Affected Most Often by Country: Ukraine. GTA Country Profile. URL: https://www.globaltradealert.org/country/218 (дата звернення: 24.03.2019).

604. Selden M. Japan, the United States and Yasukuni Nationalism: War, Historical Memory and the Future of the Asia Pacific // The Asia-Pacific Journal. 2008. Vol. 6 (9). P. 1–23.

605. Sen S. International trade theory and policy: What is leftof the free trade paradigm. Development and Change. 2005. Vol. 36 (6). P. 1011–1029.

606. Senate softens "Buy American' provision in stimulus bill" // USA Today News. URL: http://www.usatoday.com/news/washington/2009-02-05-senate-buyamerican_ Nhtm. (дата звернення: 13.04.2018).

607. Shulman S. Nationalist sources of international economic integration // International Studies Quarterly. 2000. Vol 44. P. 365–390.

608. Simionescu M. The relation between economic growth and foreign direct. Zb. rad. Ekon. fak. Rij. 2016. vol. 34. no. 1. p. 187–213.

609. Simon L. The Problem of Subsidies as a Means of Protectionism: Lessons from the WTO EC-Aircraft Case // Melbourne journal of International Law. 2011.

12 (2). P. 1–28.

610. Sinclair P., Vines D. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs. Regional Trading Blocs in the World Economic System. URL: http://bookstore.piie.com/book-store/72.html (дата звернення: 04.02.2018).

611. Singer H. The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries. American Economic Review, Papers and Proceedings. 1950. Vol.40. P. 473–485.

612. Singham S., Rangan S., Bradley R., Kiniry M. A. Anti-Competitive Market Distortions and Their Impact. URL: https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/anti-competitive-market-distortions-and-their-impact---india-case-study-may-2016-pdf.pdf?sfvrsn=2 (дата звернення: 03.03.2017).

613. Singham S.A. Abbott A. F. Enhancing Welfare by Attacking Anticompetitive Market Distortions. Revue Concurrences, November 2011. No. 4–2011.

614. Singham S.A. Freeing the Global Market: How to Boost the Economy by Curbing Regulatory Distortions. Working Paper, Council on Foreign Relations. October 2012.

615. Singham A. State-Led Economic Development in China: Lowering Anti-Competitive Market Distortions. ACMDs: A New Trade Agenda. International Roundtable on Trade and Development. 2011.

616. Singham A., Sokol D. D. Public Sector Restraints: Behind-the-Border Trade Barriers // Texas International Law Journal, 2003-4. 39.4, 46-625.

617. Soesanto S. Europe's digital power: from geo-economics to cybersecurity. 2017. URL: http://www.ecfr.eu/publications/summary/europes_digital_power_from_geo_economics_to_cybersecurity7274 (дата звернення: 02.03.2018).

618. Solomou S. Phases of Economic Growth, 1850–1975. Kondratieff Waves and Kuznets Swings. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

619. Soros G. The New Global Financial Architecture. On the Edge: Living with

Global Capitalism. London: Jonathan Cape. 2000.

620. Sovereign Wealth Fund Rankings. URL: http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/ (дата звернення: 13.03.2018).

621. Special Report Office of the United States Trade Representative – 2017. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/301/2017%20Special%20301%20Report%20FINAL.PDF (дата звернення: 03.03.2018).

622. Speech by Emmanuel Macron, President of the French Republic, at the European Court of Human Rights on 31 October 2017. URL: https://www.echr.coe.int/Documents/Speech_20171031_Macron_ENG.pdf (дата звернення: 15.02.2019).

623. Spykman N.J. The Geography of Peace. N. Y.: Harcourt, Brace and Company, 1944. 66 p.

624. Srinivasan T.N. Liberalisation Attempts and Consequences. NBER. 1978. Vol. X. P. 277-300.

625. Stewart T. P., Drake E.J. Buy America: Key to America´s Economic Recovery. Alliance for American Manufacturing. http://www.americanmanufacturing.org/wordpress/wpcontent/uploads/2009/02/buyamericalawsreportr.pdf). (дата звернення: 13.07.2017).

626. Stiglitz J. E. Some Lessons from the East Asian Miracle. The World Bank Research Observe. 1996. Vol. 2. P. 151–177.

627. Stiglitz J. Globalisation and its Discontents. New York: WW Norton. 2002.

628. Strategy for Denmark’s digital growth. URL: https://eng.em.dk/media/10554/digital-strategy-fact-sheet.pdf (дата звернення: 11.01.2019).

629. Strupczewski J. Analysis: G20 promises unlikely to end devaluation debate. Reuters. 16.02.2013. URL: http://www.reuters.com/article/2013/02/16/us-g20-devaluationid USBRE91F0 5S2 0130216 (дата звернення: 13.07.2017).

630. Subramanian A. Eclipse: Living in the Shadow of China's Economic Dominance. Washington: Peterson Institute for International Economics. 2011. 216 p.

631. Subramanian A., Kessler M. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Juie 2013. URL: https://piie.com/publications/wp/wp13-6.pdf (дата звернення: 24.12.2017).

632. Sugawara N. From Volatility to Stability in Expenditure: Stabilization Funds in Resource-Rich Countries. IMF Working Paper. 2014. №43. С. 32-40. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1443.pdf. (дата звернення: 08.09.2017).

633. Suranovic S. M. International finance theory and policy. The International Economics Study Center. 25 January 2006. URL: http://internationalecon.com/Finance/Fch30/F30-6.php. (дата звернення: 20.09.2017).

634. Surveillance Guidelines: Landmark Framework for IMF Surveillance. IMF Survey Online 21 June 2007. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2007/POL0621B.htm. (дата звернення: 25.12.2017).

635. Sweezy D., Dobb M. The Transition from Feudalism to Capitalism. New York: New Left Books, 1970. 195 p.

636. Sykes A. O. Regulatory Protectionism and the Law of International Trade. University of Chicago Law Review. Winter 1999. 66(1). P. 1-46.

637. Szrom Ch. The Mercantilism of Donald Trump. Real Clear World. 23 September 2016. URL: http://www.realclearworld.com/articles/2016/09/23/the_mercantilism_of_donald_trump_112059.html (дата звернення: 13.11.2017).

638. Tabb W. K. Reconstructing Political Economy. 2002. URL: http://sttpml.org/wp-content/uploads/2015/03/POLITICAL-ECONOMY-Reconstructing-political-economy-the-great-divide-in-economic-thought.pdf (дата звернення: 16.10.2017).

639. Takacs W. E. Pressures for protectionism: An empirical analysis. Economic Inquiry. 1981. Vol. 19 (4), P. 687-693.

640. Tanzi V., Schuknecht L. Reconsidering the Fiscal Role of Government: The

International Perspective. The American Economic Review. 1997. Vol. 87, No. 2, P. 164-168.

641. Tellis A. J., Bially J., Layne C., McPherson M. Measuring National Power in The Postindustrial Age. Santa Monica: RAND Corporation, 2000. 55 p.

642. Ten years of European solidarity via the European Globalisation Adjustment Fund. European Commission. Press release. Brussels, 7 March 2017. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-443_en.htm (дата звернення: 17.09.2017).

643. Tencent's Research Institute & China Academy of Information and Communications Technology 2017, Artificial Intelligence: A National Strategic Initiative for Artificial Intelligence. URL: https://docs.google.com/document/d/1Lz0vEWsUmgNolVJVw3FjKbyAIH6Nw7LMpnjUwSboqXA/edit?usp=sharing (дата звернення: 12.01.2019).

644. The battle of Smoot-Hawley // The Economist. 2009. URL: http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story_id=12798595. (дата звернення: 19.12.2017).

645. Top-5 harmful policy instruments. GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018 (дата звернення: 14.01.2019).

646. The Causal Effects of an Industrial Policy / C. Criscuolo, R. Martin, H. Overman, J. Van Reenen. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/58457/1/715371355.pdf (дата звернення: 24.01.2019).

647. The economics and political economy of international trade cooperation. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr07-2b_e.pdf (дата звернення: 12.02.2019).

648. The Equity Home Bias Puzzle. URL: http://marketrealist.com/2016/08/equity-home-bias-puzzle/ (дата звернення: 13.04.2018).

649. The Evolution of Non-Tariff Measures and their Diverse Effects on Trade / Ghodsi M., Grübler J., Reiter O., Stehrer R. Research Reports. 419. The Vienna

Institute for International Economic Studies. URL: https://ideas.repec.org/p/wii/rpaper/rr419.html (дата звернення: 23.11.2017).

650. The G 20. Seoul Summit. Leaders' Declaration. 11-12 November 2010. URL: http://online.wsj.com/public/resources/documents/G20COMMUN1110.pdf (дата звернення: 10.08.2017).

651. The History of Economic Thought: Website. URL: http://www.hetwebsite.net/het/home.htm. (дата звернення: 23.11.2017).

652. The missing trade war against China's digital protectionism. Engadget. 2017. URL: https://www.engadget.com/2017/09/15/china-digital-protectionism-firewall-trade/ (дата звернення: 23.09.2017).

653. The Pew Global Attitudes Project. World Publics Welcome Global Trade But Not Immigration. October 2007. URL: http://pewglobal.org/reports/display.php?ReportID=258.

654. The return of economic nationalism // The Economist. 2009. URL: http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=13061443. (дата звернення: 22.03.2018).

655. The Rise of Digital Protectionism: from Greenberg Center for Geoeconomic Studies. 2017. URL: https://www.cfr.org/report/rise-digital-protectionism (дата звернення: 13.03.2018).

656. Thomsen S., Mistura F. Is investment protectionism on the rise? Evidence from the OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index. Global Forum on International Investment. 2017. URL: http://www.oecd.org/investment/globalforum/2017-GFII-Background-Note-Is-investment-protectionism-on-the-rise.pdf (дата звернення: 09.04.2018).

657. Thurow L.C. The Zero-Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change. NY: Basic Books, 2001. 240 p.

658. Top-5 harmful policy instruments. GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018 (дата звернення: 14.01.2019).

659. Torrens R. An Essay on External Corn Trade. London, 1815. 65 p.

660. Toussaint E., Munevar D., Gottiniaux P., Sanabria A. World Debt Figures 2015. URL: http://www.eurodad.org/files/pdf/5524f2b32b06a.pdf. (дата звернення: 04.08.2017).

661. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. Synthesis for Policy Makers. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/126GER_synthesis_en.pdf (дата звернення: 23.01.2019).

662. Toyota Motor Co., Toyota In The World 2013. 11-17 2013. URL: http://www.toyotaglobal.com/company/profile/in_the_world/pdf/2013/databook_en_2013.pdf (дата звернення: 12.10.2017).

663. Trade and Development Report, 2014. United Nations. New York and Geneva: United Nations Publication, 2014. 242 p. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf (дата звернення: 25.01.2019).

664. Trade and development. Beyond Austerity: towards a global new deal. Report 2017. Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2017_en.pdf (дата звернення: 13.01.2017).

665. Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century. World Trade Organization. Geneva.

666. Trade Policy Agenda of the President of the United States. 2017. Office of the United States Trade Representative. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf (дата звернення: 27.01.2019).

667. Tumlir J. Conception of the International Economic and Legal Order. // World Economy. 1985. № 8. P. 85-87.

668. Turner A. Between Debt and the Devil: Money, Credit, and Fixing. Global Financec Hardcover. 2015. October 20.

669. U.S. Net International Investment Position: End of Third Quarter 2012, Bureau of Economic Analysis. URL:

http://www.bea.gov/newsreleases/international/intinv/intinvnewsrelease.htm (дата звернення: 11.11.2017) (last modified Sept. 29, 2015).

670. U.S., Canada and Mexico just reached a sweeping new NAFTA deal. Here's what's in it // The Washington Post, 1 October 2018. URL: https://www.washingtonpost.com/business/2018/10/01/us-canada-mexico-just-reached-sweeping-new-nafta-deal-heres-whats-it/?noredirect=on&utm_term=.0ab42b6c4a07 (дата звернення: 14.01.2019).

671. U.S.-China Trade War Timeline What's Happened in 2019 So Far // Bloomberg.com. URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-30/u-s-china-trade-war-timeline-what-s-happened-and-what-s-next.

672. Udomkerdmongkol M., Görg H., Morrissey O. Domestic investment, FDI and external debt: an empirical investigation. The University of Nottingham. 2006. URL: http://www.etsg.org/ETSG2006/papers/Manop.pdf. (дата звернення: 03.02.2018).

673. Understanding China's Cybersecurity Law. Information for New Zealand Businesses Ministry of Foreign Affairs and Trade, and New Zealand Trade and Enterprise. URL: https://www.mfat.govt.nz/assets/China/Understanding-Chinas-cybersecurity-law.pdf (дата звернення: 14.01.2019).

674. Van Bergeijk P.A.G. On the Brink of Deglobalization. Edward Elgar, 2010. 192 p.

675. Vernon R. The Technology Factor in International Trade. ew York: National Bureau of Economic Research, 1970. P. 1-5.

676. Viñals J. How Do Negative Interest Rates Work? The IMF Explains. World Economic Forum. 2016. URL: https://www.weforum.org/agenda/2016/04/how-do-negative-interest-rates-work-the-imf-explains/. (дата звернення: 09.03.2018).

677. Waelde T. Renegotiating acquired rights in the oil and gas industries: Industry and political cycles meet the rule of law // Journal of World Energy Law and Business. 2008. Vol. 1. P. 55–97.

678. Wallerstein I. Three Paths of National Development in 16th Century Europe Europe. Studies in Comparative International Development. 1972. Vol. 7 (2). P. 95–101.

679. Waltz K. Realist Thought and Neorealist Theory // Journal of International Affairs. 1990. Vol. 44. № 1. P. 21–37.

680. Waltz K. The Origins of War in Neorealist Theory // Journal of Interdisciplinary History. 1988. Vol. 18. № 4. P. 615–628.

681. Watson K. W., James S. Regulatory Protectionism A Hidden Threat to Free Trade. Policy Analysis. 2013. Vol.723. P. 2–27.

682. Watson W., Sallie J. Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade. 2013. URL: https://ssrn.com/abstract=2261174 (дата звернення: 11.10.2017).

683. Wei C. X. G., Xiaoyuan L. Chinese Nationalism in Perspective: Historical and Recent Cases. Greenwood Publishing Group. 2001.

684. Wein M. A., Ezell S. J., Atkinson R. D. The Global Mercantilist Index: A New Approach to Ranking Nations' Trade Policies. 2014. URL: http://www.ub.edu/prometheus21/articulos/obsprometheus/AMIN.pdf (дата звернення: 09.02.2018).

685. Weller C. E. Financial Crises after Financial Liberalization: Exceptional Circumstances or Structural Weakness? // The Journal of Development Studies, 2001. 38 (1). P. 98–127.

686. What Happened at the G20? Initial analysis of the London summit. URL: https://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/what-happened-at-the-g20-initial-analysis-of-the-london-summit-115064 (дата звернення: 05.02.2018).

687. What is Made in China 2025 and Why Has it Made the World So Nervous? // China Briefing. URL: https://www.china-briefing.com/news/made-in-china-2025-explained/ (дата звернення: 24.02.2019).

688. Where's the beef? // The Economist. 16.03.2006. URL: http://www.economist.com/displayStory.cfm?story_id=5637566 (дата звернення: 27.03.2018).

689. Wikipedia. The Free Encyclopedia. URL:

http://en.wikipedia.org/wiki/Globalization_Index_(A.T._Kearney) (дата звернення: 13.04.2018).

690. Williams P. Market Cycles, Power Politics and the Latest North-South Energy Trade Conflict // Third World Quarterly. 2007. Vol. 28 (1). P. 45-58.

691. Wood P. Chinese Perceptions of the Jamestown. 04.10.2016. URL: https://jamestown.org/program/chinese-perceptions-third-offset-strategy/.

692. Work in the age of artificial intelligence Four perspectives on the economy, employment, skills and ethics. URL: http://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160980/TEMjul_21_2018_Work_in_the_age.pdf (дата звернення: 13.02.2019).

693. Working document on Towards a digital trade strategy. European Parliament. Committee on International Trade. 2017. URL: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=COMPARL&reference=PE-605.981&format=PDF&language=EN&secondRef=02 (дата звернення: 03.04.2018).

694. World Trade Organization. Sanitary and Phytosanitary. Information Management System. URL: http://spsims.wto.org/en/PredefinedReports/NotificationsSubmittedPerYearPage# (дата звернення: 13.04.2018).

695. Wray R. Modern Money Theory: a primer on macroeconomics for sovereign monetary systems. Palgrave Macmillan. 2015.

696. Yakubovskiy S. Ukrainian GDP Changes Determinates for the last 15 Years. 21 Century: Fundamental Science and Technology. North Charleston, USA, Vol. 2, 2015. URL: https://www.bookdepository.com/21-Century-SpcAcademic/9781500272883 (дата звернення: 11.10.2017).

697. Yalcin E., Felbermayr G., Kinzius L. Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade. URL: https://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_91_2017_Yalcin_etal_Protectionism.pdf (дата звернення: 02.07.2017).

698. Yes to data protection, No to data protectionism. Digital Europe statement 2017. URL:

http://www.digitaleurope.org/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=2371&language=en-US&PortalId=0&TabId=353 (дата звернення: 13.02.2018).

699. Zheng Y. Discovering Chinese nationalism in China: Modernization, Identity and International Relations. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. 189 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

ВЕРХОВНА РАДА УКРАЇНИ
Комітет з питань промислової політики та підприємництва
01008, м. Київ-8, вул. М. Грушевського, 5, тел.: 255-35-95, факс: 255-39-41

№ 04-30/28-87/40772 "28" лютого 2019 р.

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

У Комітеті Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва розглянуто дисертаційну роботу Панченка Володимира Григоровича на тему «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці».

Вважаю корисними і актуальними окремі положення і висновки дисертації, запропоновані автором, зокрема щодо розвитку національного виробництва шляхом реалізації механізмів заохочення і підтримки відповідних галузей промисловості, а також у частині аналізу міжнародного досвіду реалізації індустріальної політики.

Окремі теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження були використані у Комітеті під час опрацювання відповідних законопроектів, зокрема:

проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» щодо тимчасової заборони експорту лісоматеріалів у необробленому вигляді» (Закон України №325-VIII від 09.04.2015 року);

проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку» (Закон України №1455-VIII від 12.07.2016 року);

проекту Закону України «Про внесення зміни до розділу II «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому

ринку» (Закон України №2142-VIII від 13.07.2017 року, Закон України №2434-VIII від 17.05.2018 року);

а також проекту Закону України «Про реструктуризацію заборгованості державного підприємства «Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (ХДАВП)» (№6378 від 14.04.2017 року).

Голова Комітету **В.В. Галасюк**

АНТИМОНОПОЛЬНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ

вул. Митрополита Василя Липківського, 45, м. Київ, 03035, тел. (044)251-62-62, факс (044)520-03-25
E-mail: slg@amcu.gov.ua Web: http:// www.amc.gov.ua Код ЄДРПОУ 00032767

18.03.2019 № 200-29/01-3613 На № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

Цією довідкою підтверджуємо, що теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. впроваджені у практику діяльності Антимонопольного комітету України.

Одним з основних напрямів державного захисту економічної конкуренції є виявлення та припинення правопорушень, які обмежують, усувають, не допускають або спотворюють її (антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, антиконкурентні дії державних органів, обмежувальна ділова практика, добросовісна конкуренція), призводять або можуть призвести до ущемлення прав підприємців та споживачів, неможливого за умови значної конкуренції [зловживання монопольним (домінуючим) становищем], або перешкоджають державному контролю над дотриманням вимог законодавства у сфері конкуренції та монополізму. Законодавство про захист економічної конкуренції передбачає спеціальні правові механізми, спрямовані на попередження антиконкурентних узгоджених дій підприємців, антиконкурентних дій державних органів, запобігання монополізації товарних ринків. Їх основу складають три види попереднього контролю, що здійснюється Антимонопольним комітетом України: попередній контроль над узгодженими діями суб'єктів господарювання, метою якого є недопущення антиконкурентних змов підприємців; попередній контроль над концентрацією суб'єктів господарювання, покликаний попереджати появу на ринку монопольних утворень при злитті чи приєднанні підприємств, створенні нових підприємств, набутті корпоративних прав або набутті контролю одного суб'єкта господарювання над іншим у будь-який спосіб; попередній контроль за прийняттям рішень органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю. Виходячи із зазначеного, висновки та окремі положення дисертаційного дослідження щодо виявлення прикладів та оцінки масштабів застосування антиконкурентних ринкових спотворень (АКРС), що включають: державні обмеження, які спотворюють ринки і зменшують конкуренцію; часткові антиконкурентні заходи, які мають суттєвий вплив на торгівлю за межами юрисдикції, що

162711

накладає обмеження на торгівлю; регуляторні перепони на шляху M&A (злиттів і поглинань) були використані в роботі Антимонопольного комітету України.

Висновки дисертаційного дослідження щодо специфічних особливостей використання державних закупівель як інструменту прихованого протекціонізму в практиці країн-партнерів України були враховані в аналітичній роботі Антимонопольного комітету України, який, відповідно до пункту 19 частини першої статті 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель» виступає як орган оскарження.

Голова Комітету **Ю. ТЕРЕНТЬЄВ**

Продовження додатку А

МІНЕКОНОМРОЗВИТКУ

ДЕРЖАВНА УСТАНОВА

«ОФІС З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ»

(ДУ «ОФІС З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ»)

б-р. Дружби народів, 28, м. Київ, 01103, код згідно з ЄДРПОУ: 42342923

01.04.2019 № 119 На № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради Д 11.051.03

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці» докторанта Маріупольського державного університету Панченка Володимира Григоровича

Цією довідкою Державна установа «Офіс з просування експорту України» (надалі _ Установа) підтверджує, що теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. будуть впроваджені у практику діяльності Установи, утвореної з метою підтримки та просування експорту товарів, робіт та послуг українських виробників.

При розробці інформаційних матеріалів Установою будуть використані окремі положення дисертаційного дослідження, зокрема, методологія оцінки тарифних і нетарифних обмежень в міжнародній торгівлі. Авторський підхід до інтерпретації інституційного забезпечення експортної політики в розвинених країнах та країнах, що розвиваються, стане в нагоді при розробці заходів з підтримки експорту на регіональному рівні, що визначено як одна із цілей діяльності Установи.

Директор **А.В. Демчук**

«ОФІС З ПРОСУВАННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ» Ідентифікаційний код 42342923

УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ
пр-т Перемоги, 14, м. Київ, 01135, Україна
тел.: (+38 044) 351-40-96, 351-49-20, 351-40-01, факс тел.: (+38 044) 351-48-45
www.mtu.gov.ua, код ЄДРПОУ 37472062

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

Цією довідкою підтверджуємо, що теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. були впроваджені у практику діяльності Міністерства інфраструктури України.

При реалізації інфраструктурних проектів, що передбачені Індикативним інвестиційним планом з розширення Транс'європейської транспортної мережі використано окремі положення дисертаційного дослідження, зокрема в частині розгляду стратегій реалізації політики інфраструктурного неопротекціонізму як інструменту державного регулювання, спрямованого на зменшення технологічної та структурної залежності держави шляхом створення сприятливого в ній інвестиційного клімату та стимулювання інноваційної активності задля заохочення реалізації інфраструктурних проектів.

Аналітичне осмислення Панченком В.Г. досвіду впровадження стратегій розвитку високих технологій в країнах-членах ЄС в процесі їхньої адаптації до технологічних, інфраструктурних й інноваційних імперативів Четвертої промислової революції (Industry 4.0) враховано при підготовці «Національної транспортної стратегії України 2030». В ході визначення перспектив розвитку проекту «Високошвидкісний транспорт Hyperloop на короткостроковий період в Україні» було взято до уваги розглянуті в дисертаційному дослідженні

стратегії інфраструктурного та інноваційного розвитку, реалізовані в Німеччині та Великій Британії, що спрямовані на підвищення їхньої конкурентоспроможності шляхом підтримки послідовної інтеграції інформаційно-комунікаційних технологій у виробничі процеси.

Заступник Міністра інфраструктури
з питань європейської інтеграції **В.М. Довгань**

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ
(Мінекономрозвитку)
вул. М. Грушевського 12/2 м. Київ 01008 тел. (044) 253-93-94, факс (044) 253-63-71
Web: http://www.me.gov.ua, e-mail: meconomy@me.gov.ua, код згідно з ЄДРПОУ 37508596

_____ № _____ На № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці» докторанта Маріупольського державного університету Панченка Володимира Григоровича

Цією довідкою підтверджуємо, що теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. були впроваджені у практику діяльності департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Міністерства економічного розвитку і торгівлі.

В аналітичній роботі департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування було використано запропоновану Панченком В.Г. методологію оцінювання ефективності надання податкових пільг й інших преференцій резидентам індустріальних парків, яка, на відміну від існуючих підходів, передбачає використання прикладних моделей загальної рівноваги для ідентифікації пріоритетних галузей-реципієнтів державної допомоги через мережу індустріальних парків у контексті активізації випереджаючого розвитку країни за ключовими макроекономічними показниками, а також визначення оптимального обсягу відповідних преференцій з міркувань сталих надходжень державного бюджету. Це дало можливість сформувати вичерпний перелік перспективних стимулів резидентам індустріальних парків для досягнення цілей висхідного руху вітчизняної промисловості ланцюгами доданої вартості й створення замкнутого циклу інновацій в Україні.

Директор департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування **Н.І. Горшкова**

М2 Мінекономрозвитку
Вих. № 3032-06/18165-07 від 26.04.2019 13:08:40

Продовження додатку А

МІНІСТЕРСТВО ЕКОЛОГІЇ ТА ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Департамент стратегії та європейської інтеграції

к. 701, вул. Митрополита Василя Липківського, 35, Київ, 03035, тел.: (044) 206-31-75; (044) 206-31-44;
факс: (044) 206-31-75; E-mail: topuh@menr.gov.ua

від 08.05.2019 **№** 251/10-02

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

Теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. були впроваджені у практику діяльності Департаменту стратегії та європейської інтеграції.

Сталий розвиток і збалансоване використання природних ресурсів Законом України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» визначені як пріоритетні стратегічні завдання екологічної політики.

Розглянутий в дисертаційному дослідженні досвід реалізації політики ресурсного націоналізму з метою сприяння досягнення сталому розвитку, а також практика імплементації політики екологічного неопротекціонізму як в розвинених країнах, зокрема, країнах ЄС, так і країнах, що розвиваються, був врахований в аналітичній роботі Департаменту стратегії та європейської інтеграції Міністерства екології та природних ресурсів України.

В.о. директора Департаменту **Н.С. Трофименко**

ЗАСТУПНИК СЕКРЕТАРЯ
РАДИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ І ОБОРОНИ УКРАЇНИ

01601, Україна, м. Київ, вул. Командарма Каменєва, 8. Тел.: /044/ 255-06-53

10.05.19 № 680/14-04/2-19

Довідка

про впровадження результатів наукових досліджень в практику діяльності організації

У матеріалах докторської дисертації докторанта Маріупольського державного університету Панченка Володимира Григоровича на тему: "Неопротекціонізм в міжнародних економічних відносинах" та опублікованій ним монографії [Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика / В. Г. Панченко. – К.: Аграр Медіа Груп, 2018. – 618 с.] обґрунтовано та запропоновано теоретичні підходи, напрями та інструменти захисту національних інтересів в умовах, що склалися у світовій економіці.

Практичну цінність мають запропоновані у зазначених матеріалах положення щодо використання економічних засобів для забезпечення дотримання міжнародного права та досягнення зовнішньополітичних цілей; висновки щодо наявних і потенційних ефектів від застосування економічних санкцій; інструментарій захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції в енергетичній та інформаційній сферах тощо.

Ураховуючи, що відповідно до Стратегії національної безпеки України, затвердженої Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287, економічну кризу, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення, зокрема внаслідок надмірної залежності національної економіки від зовнішніх ринків, визначено однією із загроз національній безпеці України, а забезпечення економічної безпеки, зокрема шляхом підвищення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів, диверсифікації зовнішніх ринків, торговельних та фінансових потоків – одним з основних напрямів державної політики національної безпеки України, рекомендації Панченка В. Г. є актуальними і плануються до подальшого використання в інформаційно-аналітичному забезпеченні діяльності Ради національної безпеки і оборони України.

Апарат Ради національної безпеки і оборони України * 21656169 *

О. ЛИТВИНЕНКО

0003882

Продовження додатку А

Громадська організація
«Українська асоціація Римського клубу»

№ 01-28 від
28.02.2019 р.

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

В Українській асоціації Римського клубу розглянуто та проаналізовано дисертаційну роботу Панченка Володимира Григоровича на тему «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці».

Окремі теоретичні положення і практичні рекомендації дисертаційного дослідження визнані корисними та актуальними й використані в аналітичній роботі і просвітницькій діяльності Асоціації.

Положення дисертації, присвячені аналізу досвіду економічно високорозвинених країн, які в процесі своєї модернізації пройшли різні етапи протекціонізму, що дало їм змогу уникнути втрати конкурентоспроможності національних економік та посилити і розвинути власні економічні позиції, були враховані при формуванні програмних матеріалів Асоціації.

Висновки дисертаційного дослідження були в тому числі висвітлені під час заходів, зорганізованих Асоціацією, зокрема на конференції наукової молоді Young Scientists Conference «Економічне майбутнє України» (30.03.2018 року), а також на публічному круглому столі «Світ у 2019: що чекає Україну?» (14.12.2018 р.).

Президент
Член-кореспондент
Всесвітньої Асоціації мистецтва і науки **Віктор ГАЛАСЮК**

Продовження додатку А

Київський міжнародний економічний форум

Вих. №1303/19
від 13 березня 2019 р.

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

Теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. були застосовані під час підготовки до проведення Київського міжнародного економічного форуму (КМЕФ).

Розробки, представлені в дисертації, стосовно аналізу протекціоністських проявів у системі міжнародних економічних відносин, а також межі між протекціонізмом як наступом на ідеї вільного ринку та протекціонізмом як інструментом реалізації потреб економічної безпеки держави, обговорювалися під час підготовки панелей Форуму. Особиста участь Панченка В.Г. у дискусіях на майданчиках КМЕФ в питаннях балансу між протекціонізмом та лібералізмом в сучасних умовах, а також стосовно взаємозв'язку між економічним зростанням і засобами регулювання, мала важливе значення для формування позиціонування КМЕФ в інформаційному просторі.

Голова організаційного комітету
Київського міжнародного
економічного форуму **Пивоваров Ю.А.**

Продовження додатку А

ДНІПРОВСЬКА МІСЬКА РАДА
ДЕПАРТАМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

просп. Д. Яворницького,75, к. 716, м. Дніпро, 49000, тел. 744 63 13, e-mail: innovation@dniprorada.gov.ua
код ЄДРПОУ 40916722

20.03.19 № 198-5 На № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
«Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

У діяльності департаменту інноваційного розвитку Дніпровської міської ради було застосовано теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці» докторанта Маріупольського державного університету В.Г. Панченка.

Висновки стосовно необхідності створення замкнутого циклу інновацій, як системи забезпечення розвитку інноваційної економіки, впливали на подані при розробці документів департаменту пропозиції, що стосуються інноваційного розвитку, зокрема «Положення про проведення щорічного конкурсу проектів та стартапів «InnoDnipro»», прийнятого рішенням виконкому Дніпровської міської ради від 19.12.2017 №989

Директор департаменту
інноваційного розвитку ДМР Ю.О. Павлюк

ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
04107, м. Київ, вул. Підгірна, 1, ідент. код за ЄДРПОУ 04837462, тел./факс 484-49-41

10.04.2019 № 434

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
на тему: «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»
докторанта Маріупольського державного університету
Панченка Володимира Григоровича

Цією довідкою підтверджуємо, що теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Маріупольського державного університету Панченка В.Г. були використані в науково-дослідній роботі кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку і аудиту, яка ведеться за темою: «Проблеми відновлення світової економіки в умовах глобальної нестабільності» (номер державної реєстрації – 0115U000385).

Розкриттю проблеми пошуку адаптивних інструментів макроекономічної політики країни, здатних нівелювати наслідки посткризових проявів у світовій економіці, що, серед іншого, проявляють себе через скорочення обсягів міжнародної торгівлі, уповільнення темпів економічного зростання, зміну напрямів потоків капіталів, сприятимуть виявлені Панченком В.Г. особливості реалізації неопротекціоністського втручання. Авторське узагальнення досвіду реалізації міжнародної економічної політики в сфері регулювання потоків торгівлі, капіталу, міжнародних валютно-кредитних відносин дозволяє визначити неопротекціонізм як дієвий інструмент посткризового відновлення як на національному, так й регіональному і міжнародному рівнях.

Проведений Панченком В.Г. аналіз неопротекціоністських інтенцій у міжнародній економічній політиці як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, довів, що поштовхом до їх реалізації можуть ставати як екзогенно детерміновані фактори, глобальні за своєю природою, так і ендогенно детерміновані, які, тим не менше, можуть загострюватись під впливом глобальної нестабільності.

Ректор **О. Г. Осауленко**

Державна служба статистики України * Національна академія статистики, обліку та аудиту * Ідентифікаційний код 04837462 м. Київ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
пр. Будівельників, 129-а, м. Маріуполь, 87500
Телефон: (0629) 58-75-90, 58-75-91 E-mail: info@mdu.in.ua код ЄДРПОУ 26593428

14.04.19 № 01-32/509 на № _____ від _____

До спеціалізованої вченої ради

ДОВІДКА

про використання результатів дисертаційної роботи
«Неопротекціонізм у міжнародній економічній політиці»
здобувача наукового ступеня доктора економічних наук
Панченка Володимира Григоровича

Дисертаційну роботу здобувача наукового ступеня доктора економічних наук Панченко Володимира Григоровича на тему «Неопротекціонізм у міжнародній економічній політиці» виконано відповідно до тематики науково-дослідної роботи кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Маріупольського державного університету. Зокрема, в рамках розробки наукової теми «Розвиток організаційно-економічних моделей міжрегіонального співробітництва в умовах поглиблення європейської інтеграції» (номер державної реєстрації 0115U003043) здобувачем проаналізовано та систематизовано європейський досвід формування інноваційних екосистем та створення зон сприяння інноваціям. У рамках теми «Теоретико-методологічне забезпечення та розробка інструментарію модернізаційної моделі регіонального розвитку в нових територіально-просторових умовах» (номер держреєстрації0118U0000551) надано оцінку перспектив використання інструментів стимулювання виробничо-експортного потенціалу України в контексті функціонування індустріальних парків

Результати досліджень теоретичного та прикладного характеру, що містяться у дисертаційній роботі Панченка В.Г., використовуються у навчальному процесі Маріупольського державного університету при розробці навчально-методичного забезпечення дисциплін бакалаврського («Міжнародна економіка») та магістерського рівнів («Глобалізація і регіональний економічний розвиток»).

Проректор з
науково-педагогічної роботи І.О.Петрова

Продовження додатку А

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»
49600, м. Дніпро, вул. Чернишевського, 24А, тел. (056) 745-23-72, факс (0562) 47-07-88,
www.pgasa.dp.ua E-mail: postmaster@mail.pgasa.dp.ua

25.04.19 № 37-01-99

на №

0003219

До спеціалізованої вченої ради
Д 11.051.03
у Донецькому національному
університеті імені Василя Стуса

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи Панченка Володимира Григоровича на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук «Неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці»

Цією довідкою підтверджуємо, що теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційного дослідження докторанта Вищого навчального закладу «Маріупольський державний університет» Панченка В.Г. впроваджені у практику науково-педагогічної діяльності ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Висновки та окремі положення дисертації щодо: підходів до обгрунтування феномену неопротекціонізму, який виступає іманентною рисою сучасних міжнародних економічних відносин і має в своєму арсеналі інструментарій, що ставить за мету зменшення асиметрій глобального розвитку, не ставлячи під сумнів подальшу глобальну інтеграцію, що ґрунтується на принципах лібералізації, уможливлюючи при цьому реалізацію економічного прориву, який залежить від історичного контексту та цілого комплексу вихідних умов господарювання; визначення змістовних ознак національного економічного інтересу та застосування відповідних підходів до стимулювання національних економік, аналізу зв'язку між суспільним запитом та економічними політиками, використані при підготовці навчально-методичних матеріалів та викладанні таких дисциплін, як «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна діяльність», «Міжнародний бізнес» на кафедрі міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська академія будівництва і архітектури».

Ректор
д.т.н., професор **М. В. Савицький**

Продовження додатку А

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії

1. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с. (38,75 д.а.).

Колективні монографії

2. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР / О. С. Чмир, В. Г. Панченко, Ю. В. Гусєв, В. І. Пила. Київ-Дніпропетровськ: Вістка, 2013. 252 с. (4,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача: § 2.1. Історія заснування, нормативно-правове забезпечення та система управління СЕЗ та ТПР (С. 45–47); § 2.2. Аналіз функціонування вітчизняної системи СЕЗ і ТПР (С.58-94); § 2.3. Основні напрями державної політики України у сфері розбудови СЕЗ і ТПР в Україні (С. 95–112).*

3. Панченко В. Г. Факторний неопротекціонізм як інструмент політики ресурсного націоналізму: виклики сталому розвитку // Paradygmat zrównoważonego rozwoju w świecie nieprzewidywalnych przemian / A. Kordonska, R. Kordonski (red.). Lwowski Uniwersytet Naro-dowy im. Iwana Franki, Lwów-Olsztyn. 2017. С. 43–64 (1,25 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні факторного неопротекціонізму як інструмента політики ресурсного націоналізму.*

Статті у наукових фахових виданнях України

4. Панченко В. Г. Нова промислова політика України як прояв ліберального економічного патріотизму // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2015. №.6. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3400/3075 (0,83 д. а.).

5. Панченко В. Г. Фундаментальні характеристики економічного націоналізму з позицій економічних теорій // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. №7. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3346/3024 (0,76 д. а.).

6. Панченко В. Г. Міждисциплінарний підхід до теоретичного моделювання протекціоністських інтенцій в міжнародному економічному співробітництві // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. № 8. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3705 (1,08 д. а.).

7. Панченко В. Г. Проблема вибору економічної політики в умовах кризи глобального регулювання: теоретичні аспекти // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. 2016. № 9. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3347/3025 (0,78 д. а.).

8. Панченко В. Г. Замкнутий цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми // Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144 (0,64 д. а.).

9. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму // Економіка і держава. 2017. № 8 (серпень). С. 4–8. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2017/3.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,75 д. а./0,58 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття економічного націоналізму, виокремленні характерних ознак політики економічного патріотизму, розмежуванні за 33-ма класифікаційними критеріями політики економічного націоналізму і політики економічного патріотизму.*

10. Панченко В. Г. Теоретико-методологічні пастки економічного націоналізму // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 14. С. 24–30. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/14_2017/6.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,79 д. а.).

11. Панченко В. Г. Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 17 (вересень). С. 10–16. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/17_2017/4.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

12. Панченко В. Г. Трансформація інструментів класичного протекціонізму в сучасних умовах світового господарства: конфлікт теорії та практики // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18 (жовтень). С. 11–16. URL : http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5690&i=1 *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

13. Панченко В. Г. Контроверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 5–9. URL :

http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/3.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,77 д. а.).

14. Панченко В. Г. Вплив еволюційний змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн // Економіка і держава. 2017. № 9. С. 52–57. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2017/13.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,79 д. а.).

15. Панченко В. Г. Економічний патріотизм в політиці США та ЄС: стимулювальний потенціал неопротекціонізму // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2017. Вип. 14. С. 140–148 *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

16. Панченко В. Г. Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті політики нового прагматизму: світовий досвід економічної модернізації // Економіка і держава. 2018. № 1 (січень). С. 27–33. URL : http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/7.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,81 д. а.).

17. Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву неопротекціонізму в економічній політиці // Економіка і держава. 2018. №3 (березень). С. 22–28. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/7.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,69 д. а.).

18. Панченко В. Г. Теоретичні підходи до визначення економічної сили та економічних інтересів держави як детермінант її економічної політики (випадок неопротекціонізму) // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 5 (березень). С. 12–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,77 д. а.).

19. Панченко В. Г. До питання про співвідношення неопротекціоністської та неомеркантилістської політик: нові форми стимулювання економічного розвитку // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 8 (квітень). С. 30–35. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2018/9.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,73 д. а.).

20. Панченко В. Г., Нанавов А. С. Стратегічне моделювання сценаріїв росту ВВП України за умов реалізації політики неопротекціонізму: проекції економічного розвитку // Ефективна економіка. 2018. № 8. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6560 (0,8 д. а./0,58 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття неопротекціонізму, розробці*

алгоритму моделювання сценаріїв ВВП України.

21. Bulatova O.V., Panchenko V.G. Regional trade agreements and the dialecrtics of protectionism and liberalism: new vectors of competitiveness // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2018. Вип 15. С. 115–126 *(Index Copernicus та інші)* (0,6 д. а./0,3 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні РТУ як інструменту неопротекціонізму, здійсненні аналізу діалектичної суперечності протекціонізму і лібералізму.*

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз

22. Панченко В. Г. Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей // Інвестиції: практика та досвід. 2017. №16 (серпень). С. 25–31. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,67 д. а.).

23. Панченко В. Г. Економічні ефекти санкцій як інструменту зовнішньої політики в контексті досягнення національної безпеки // Інвестиції: практика та досвід. 2017. №19. С.16-21. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/5.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,75 д. а.).

24. Панченко В. Г. Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі // Економіка і держава. 2017. № 10. С. 28–33. URL: http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5 *(Index Copernicus та інші)* (0,81 д. а.).

25. Панченко В. Г. Неопротекціоністський потенціал монетарної політики // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 24. С. 51–55. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2017/10.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,75 д. а.).

26. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації // Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 95–117 *(Index Copernicus та інші)* (0,8 д. а./0,65 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття неопротекціонізму, розробці розширеної класифікації його форм прояву, виокремленні викликів перед глобальним регулювання в умовах лібералізації.*

27. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави // Бізнес-навігатор. 2017. № 4–1 (43). С. 35–39 *(Index Copernicus та інші)* (0,54 д. а.).

28. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм як складник монетарного неопротекціонізму // Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 27. С. 37–41 *(Index Copernicus та інші)* (0,57 д. а.).

29. Panchenko V. Neo-protectionism: a challenge to the global regulation in the conditions of “new normal” of the global economy // Journal of Global Economy Review. 2017. № 7. P. 25-31 (0,79 д. а.).

30. Панченко В. Г. Використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄС як приклад монетарного неопротекціонізму // Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 23. С. 16–21 *(Index Copernicus та інші)* (0,65 д. а.).

31. Панченко В. Г. Прихований протекціонізм як виклик регулюванню міжнародних економічних відносин // Економіка і держава. 2018. №2 (лютий). С. 66–71. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2018/17.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,71 д. а.).

32. Панченко В. Г. Неомеркантилістська політика в умовах лібералізації світогосподарських відносин: роль неопротекціонізму в її реалізації // Економіка і держава. 2018. №4 (квітень). С. 35–41. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/10.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,68 д. а.).

33. Панченко В. Г. Особливості реалізації політики економічного націоналізму в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин: досвід азійських країн // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 3 (лютий). С. 36–42. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2018/10.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,78 д. а.).

34. Панченко В. Г. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн в стимулюванні економічного зростання // Інвестиції: практика та досвід. 2018. №4 (лютий). С. 27–32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2018/6.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

Продовження додатку А

35. Панченко В. Г. Інформаційно-цифровий неопротекціонізм в політиці економічного патріотизму: новий інструмент фрагментації цифрової економіки // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 6 (березень). С. 5–12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2018/3.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,64 д. а.).

36. Панченко В. Г. Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7 (квітень). С. 31–37. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2018/8.pdf *(Index Copernicus та інші)* (0,62 д. а.).

37. Панченко В. Г. Інноваційний неопротекціонізм як новий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин: нові проекції неомеркантилізму // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 139–143 *(Index Copernicus та інші)* (0,72 д. а.).

38. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2018. Вип 16. С. 86–93 *(Index Copernicus та інші)* (0,85 д. а./0,42 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття неопротекціонізму, систематизації характерних ознак ліберального регулювання, виокремленні поняття перегуляції.*

39. Reznikova N., Osaulenko O., Panchenko V. Indicators of international trade orientation of Ukraine in the context of assessment of the effectiveness of its export relations // Statistics in Transition new series, 2018. December, Vol. 19, #1. P. 119–134 *(Scopus та інші)* (0,9 д. а./0,38 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у здійсненні оцінки ефективності зовнішньої торгівлі України, проведенні відповідних розрахунків.*

40. Reznikova N., Panchenko V.G., Bulatova O.V. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism // Baltic journal of economic studies. 2018. Vol. 4. P. 274–281 *(Web of Science та інші)* (0,9 д. а./0,27 д.а). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні поняття економічного націоналізму, виокремленні ознак політики економічного патріотизму, дослідженні теоретичного підґрунтя економічного націоналізму.*

Продовження додатку А

Публікації за матеріалами конференцій

41. Панченко В. Г. Неопротекціонізм в контексті ренесансу державного регулювання економічних процесів // Підвищення стійкості економіки в умовах геоекономічної нестабільності: національний та глобальний виміри: матеріали наук. конф. (12 березня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 20–21 (0,18 д. а.).

42. Панченко В. Г. Діалектика протекціонізму та лібералізму в сучасних світогосподарських процесах // Міжнародна економіка: стратегії глобальних акторів: матеріали наук. конф. (9 квітня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 13–15 (0,16 д. а.).

43. Панченко В. Г. Неопротекціонізм як нова реальність глобального співіснування // Проблеми і перспективи розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин: матеріали ІІ міжн. наук.-практ. конф. (22 жовтня 2015 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2015. С. 24–25 (0,18 д. а.).

44. Панченко В. Г. Асиметрії в продуктивності праці як прояв глобальної дивергенції економічного росту: висновки для України // Продуктивна спроможність націй: приклад України: матеріали міжн. наук. конф. (29 червня 2017 р., м. Київ). Київ: ІМВ, 2017. С. 120–122 (0,22 д. а.).

45. Панченко В. Г. Рестроспективний аналіз мотиваційних засад політики економічного націоналізму // Соціально-економічний розвиток країни в контексті інтеграційних процесів: досвід, проблеми, перспективи: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (14–15 липня 2017 р., м. Київ). Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2017. С. 15–17 (0,21 д. а.).

46. Панченко В. Г. Проблема підвищення продуктивності праці як інструменту структурної трансформації: виклики для України // Напрями та сучасні чинники розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (8 вересня 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. С. 26–29 (0,28 д. а.).

47. Panchenko V. G. Protectionism: a modern anti-crisis trend // Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку країн: матеріали

міжн. наук.-прак. конф. (16 вересня 2017 р., м. Ужгород). Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 25–26 (0,17 д. а.).

48. Panchenko V. G. The impact of protectionist policy on the dynamics of global GDP // Модернізація економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (29–30 вересня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: ПДАБА, 2017. С. 25–26 (0,18 д. а.).

49. Панченко В. Г. Світовий досвід використання потенціалу кластерів як інструменту забезпечення економічної модернізації // Стратегічні орієнтири розвитку економіки України: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (6–7 жовтня 2017 р., м. Одеса). Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2017. С. 18–21 (0,22 д. а.).

50. Panchenko V. The pattern of protectionist policy in the period of global recession // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (17 жовтня 2017 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2017. С. 373–375 (0,24 д. а.).

51. Панченко В. Г. Нова промислова політика як драйвер економічного росту України в умовах нового прагматизму // Національна економіка України в умовах європейської інтеграції: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (19-20 жовтня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: НМетАУ, 2017. С. 143–147 (0,31 д. а.).

52. Панченко В. Г. Діалектика європейських інтеграційних та дезінтеграційних процесів: конфлікт теорії та практики // Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві: наук.-прак. конф. (27 жовтня 2017 р., м. Київ). Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип.11. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3394 (0,22 д. а.).

53. Панченко В. Г. Роль кластерів у стратегії економічної модернізації: проблема інтеграції українських виробників у глобальні ланцюги створення вартості // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (3 листопада 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. С. 14–17 (0,29 д. а.).

54. Панченко В. Г. Практика застосування низьких та від'ємних відсоткових ставок як прояв монетарного неопротекціонізму // Актуальні проблеми економіки та менеджменту: матеріали II міжн. наук.-прак. конф. (17–18 листопада 2017 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. С. 65–68 (0,25 д. а.).

55. Панченко В. Г. Фінансова глобалізація як домінанта формування нового середовища проведення монетарної політики // Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України: матеріали VI міжн. наук.-прак. конф. (7 грудня 2017 р., м. Київ). Київ: Національний авіаційний університет, 2017. С. 19–21 (0,18 д. а.).

56. Панченко В. Г. Досвід ЄЦБ у використанні інструментів нетрадиційної монетарної політики як інструменту стимулювання економічного розвитку // Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (8 грудня 2017 р., м. Маріуполь). Маріуполь: МДУ, 2017. С. 66–68 (0,20 д. а.).

57. Панченко В. Г. Борговий неопротекціонізм: важелі впливу на економічне зростання // Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку: матеріали IV міжн. наук.-прак. конф. (15 грудня 2017 р., м. Миколаїв). Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2017. Ч. 1. С. 85–89 (0,38 д. а.).

58. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних і безпекових інтересів держави // Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (2 лютого 2018 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 13–16 (0,36 д. а.).

59. Панченко В. Г. Діалектика сталого розвитку і ресурсного націоналізму як протекціоністської політики // Забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, можливості, перспективи: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16-17 лютого 2018 р., м. Ужгород). Ужгород: ВД «Гельветика», 2018. С. 21–23 (0,21 д. а.).

60. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм в міжнародних валютно-фінансових відносинах // Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінан

сово-економічні та соціальні чинники: матеріали II міжн. наук.-прак. конф. (2 березня 2018 р., м. Одеса). Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2018. С. 39–42 (0,29 д. а.).

61. Панченко В. Г. Нетарифні бар'єри як прояв протекціонізму: проблеми оцінки та моніторингу // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали V міжн. наук.-прак. конф. (16 березня 2018 р., м. Київ). Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2018. С. 138–140 (0,20 д. а.).

62. Панченко В. Г. Перегуляція як іманентна риса неопротекціонізму // Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (16–17 березня 2018 р., м. Київ). Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2018. С. 15–20 (0,37 д. а.).

63. Панченко В. Г. Нетарифні бар'єри як спосіб обмеження торгівлі: відмінності між країнами // Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (23–24 березня 2018 р., м. Дніпро). Дніпро: ПДАБА, 2018. Ч. 1. С. 13–16 (0,33 д. а.).

64. Панченко В.Г. Інноваційна екосистема як середовище реалізації інноваційного неопротекціонізму // Сучасні напрямки розвитку ринкової економіки на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та сталості: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (6 квітня 2018 р., м. Запоріжжя). Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2018. С. 13-16 (0,32 д. а.).

65. Панченко В. Г. Національний інтерес як предмет міждисциплінарного дослідження: проблема визначення національної могутності та економічної сили // Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика: матеріали міжн. наук. симпозіуму (17 травня 2018 р., м. Київ). Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Київ: ІМВ, 2018. Т. 2. № 15. С. 42–49 (0,42 д. а.).

66. Панченко В. Г. Теоретичні джерела економічного націоналізму в контексті пошуку компромісу «Ринкова свобода vs національна сила» // Економічний націоналізм: матеріали VIII всеукр. наук. конф. з міжнародною участю (12–13 жовтня 2018 р., м. Івано-Франківськ). Івано-Франківськ: Лілея НВ, 2018. С. 167–177 (1,2 д. а.).

67. Панченко В. Г. Проекції економічного націоналізму та протекціонізму в політиці США // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали V міжн. наук.-прак. конф. (17 жовтня 2018 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 351–354 (0,32 д. а.).

68. Панченко В. Г. Зміст та механізми реалізації превентивних економічних санкцій в сучасних міжнародних економічних відносинах // Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування: матеріали наук.-прак. конф. (23 листопада 2018 р., м. Київ). Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип.18. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3629/3300 (0,28 д. а.).

69. Панченко В. Г. Аналітична оцінка обраних для аналізу ефектів монетарної політики // Статистика в Україні та світі: матеріали XVI міжн. наук.-прак. конф. (5 грудня 2018 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. С. 101–104 (0,30 д. а.).

70. Панченко В. Проблема національного економічного самовизначення, національна ідея та соціальна політика в умовах ліберального регулювання: нові варіації політики економічного націоналізму // Економічний націоналізм та соціальна справедливість: VI Бандерівські читання (1 лютого 2019 р., м. Київ). Київ: НАЦ «УССД», «Видавець Олег Філюк», 2019. С. 114–130 (1,45 д. а.).

71. Панченко В. Г. Економічний націоналізм: політекономічний аспект // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали міжн. наук.-прак. конф. (15 березня 2019 р., м. Київ). Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. С. 168–172 (0,35 д. а.).

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукова конференція «Підвищення стійкості економіки в умовах геоекономічної нестабільності: національний та глобальний виміри» (12.03.2015 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

Продовження додатку А

2. Наукова конференція «Міжнародна економіка: стратегії глобальних акторів» (09.04.2015 р., м. Київ), дистанційна участь.

3. II Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми і перспективи розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин» (22.10.2015 р., м. Київ), дистанційна участь.

4. Наукова конференція «Продуктивна спроможність націй: приклад України» (29.06.2017 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

5. Всеукраїнська науково-практична конференція «Соціально-економічний розвиток країни в контексті інтеграційних процесів: досвід, проблеми, перспективи» (14-15.06.2017 р., м. Київ), дистанційна участь.

6. Міжнародна науково-практична конференція «Напрями та сучасні чинники розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти» (08.09.2017 р., м. Запоріжжя), виступ з доповіддю.

7. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні можливості забезпечення соціально-економічного розвитку країн» (16.09.2017 р., м. Ужгород), виступ з доповіддю.

8. Міжнародна науково-практична конференція «Модернізація економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи» (29-30.09.2017 р., м. Дніпро), виступ з доповіддю.

9. Київський міжнародний економічний форум «Україна та світ у новій економічній реальності» (05-06.10.2017 р., м. Київ), модератор секції.

10. Міжнародна науково-практична конференція «Стратегічні орієнтири розвитку економіки України» (06-07.10.2017 р., м. Одеса), виступ з доповіддю.

11. IV Міжнародна науково-практична конференція «Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри» (17.10.2017 р., м. Київ), дистанційна участь.

12. Всеукраїнська науково-практична конференція «Національна економіка України в умовах європейської інтеграції» (19-20.10.2017 р., м. Дніпро), виступ з доповіддю.

Продовження додатку А

13. Науково-практична конференція «Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві» (27.10.2017 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

14. Міжнародна науково-практична конференція «Реалізація політики модернізації економіки в умовах державно-приватного партнерства» (03.11.2017 р., м. Запоріжжя), дистанційна участь.

15. II Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми економіки та менеджменту» (17-18.11.2017 р., м. Запоріжжя), дистанційна участь.

16. VI Міжнародна науково-практична конференція «Інноваційно-інвестиційні проблеми розвитку економіки України» (07.12.2017 р., м. Київ), дистанційна участь.

17. IV Міжнародна науково-практична конференція «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір» (08.12.2017 р., м. Маріуполь), виступ з доповіддю.

18. IV Міжнародна науково-практична конференція «Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку» (15.12.2017 р., м. Миколаїв), виступ з доповіддю.

19. Міжнародна науково-практична конференція «Вдосконалення економіки та фінансової системи країни: актуальні проблеми та перспективи» (02.02.2018 р., м. Запоріжжя), дистанційна участь.

20. Міжнародна науково-практична конференція «Забезпечення сталого розвитку економіки: проблеми, можливості, перспективи» (16-17 лютого 2018 р., м. Ужгород), виступ з доповіддю.

21. II Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники» (02.03.2018 р., м. Одеса), виступ з доповіддю.

22. V Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю» (16.03.2018 р., м. Київ), дистанційна участь.

Продовження додатку А

23. Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях» (16–17.03.2018 р., м. Київ), дистанційна участь.

24. Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії» (23-24.03.2018 р., м. Дніпро), виступ з доповіддю.

25. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні напрямки розвитку ринкової економіки на засадах конкурентоспроможності, інноваційності та сталості» (06.04.2018 р., м. Запоріжжя), дистанційна участь.

26. Міжнародний науковий симпозіум «Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика» (17 травня 2018 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

27. Наукова конференція з міжнародною участю «Економічний націоналізм» (12-13.10.2018 р., м. Івано-Франківськ), виступ з доповіддю.

28. V Міжнародна науково-практична конференція «Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти» (17.10.2018 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

29. Науково-практична конференція «Економічні санкції у світовому господарстві: теорія і практика застосування» (23.11.2018 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

30. XVI Міжнародна науково-практична конференція «Статистика в Україні та світі» (05.12.2018 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

31. VI Бандерівські читання «Економічний націоналізм та соціальна справедливість» (01.02.2019 р., м. Київ), виступ з доповіддю.

32. VI Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю» (15.03.2019 р., м. Київ), дистанційна участь.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Зв'язок меркантилізму з обраними теоріями

Теорія	Пояснення
Кейнсіанство	Іноді ідеї Кейнса пов’язують із меркантилізмом з тієї точки зору, що він особливо наголошував на важливості макроекономічного підходу і втручання держави. Згідно з Дж. М. Кейнсом, у часи економічної депресії, лише держава могла сприяти економічному відновленню та подальшому економічному зростанню. Зростання державних витрат повинно було відобразитися на попиті з ефектом мультиплікатора, що в свою чергу сприяло б більшій економічній активності та зменшення безробіття. З цієї точки зору видно, що Кейнс робив основний наголос на попиті і його стимулюванні, проте саме в цьому полягає різниця із меркантилізмом. Як вже було зазначено вище, прихильники меркантилізму більше схильні до зосередження на пропозиції.
Теорії залежності	В рамках теорій розвитку існує безліч концепцій, ідей на рахунок розвитку та пов’язаннях процесів. Ідеї теорій розвитку в певній мірі є протилежними теорії модернізації. Перші наголошують на тому, що розвиток – це структурний процес і повинен відбуватися з врахуванням національних інтересів, в той час як модернізація просто ігнорує дисбаланси, створені внаслідок міжнародного поділу праці. Певною мірою, протиставлення розвитку і модернізації схоже на протиставлення меркантилізму та лібералізму. Інший напрямок пов’язаності теорій залежності і меркантилізму полягає у відносинах типу «центр-периферія». Центри – це ті країни, які мають економічну та політичну силу і нещадно використовуються країни-периферії для досягнення своїх цілей. Можна стверджувати, що країни центру дотримуються меркантилістичних ідей.
Неомеркантилізм та «новий регіоналізм»	Неомеркантилізм, на відміну від меркантилізму, розглядається в рамках світ-системного підходу. Результатом поєднання національних інтересів і сучасного економічного порядку став регіоналізм. Таким чином, немеркантилістична система побудована на основі великих, внутрішньо націлених блоків, які, в першу чергу, дбають про благополуччя та внутрішню політичну стабільність і не мають намірів керувати світовою ліберальною економікою. Таку систему можна назвати новим регіоналізмом. Звісно, існують скептичні думки на рахунок такої організації країн, зважаючи на історичні прояви меркантилізму у занадто екстремістському руслі, проте цю ідею можна відкинути, зважаючи на те, що насправді не було виявлено спроб змінити світовий порядок на основі ідей неомеркантилізму.

Джерело: укладено автором

Додаток В

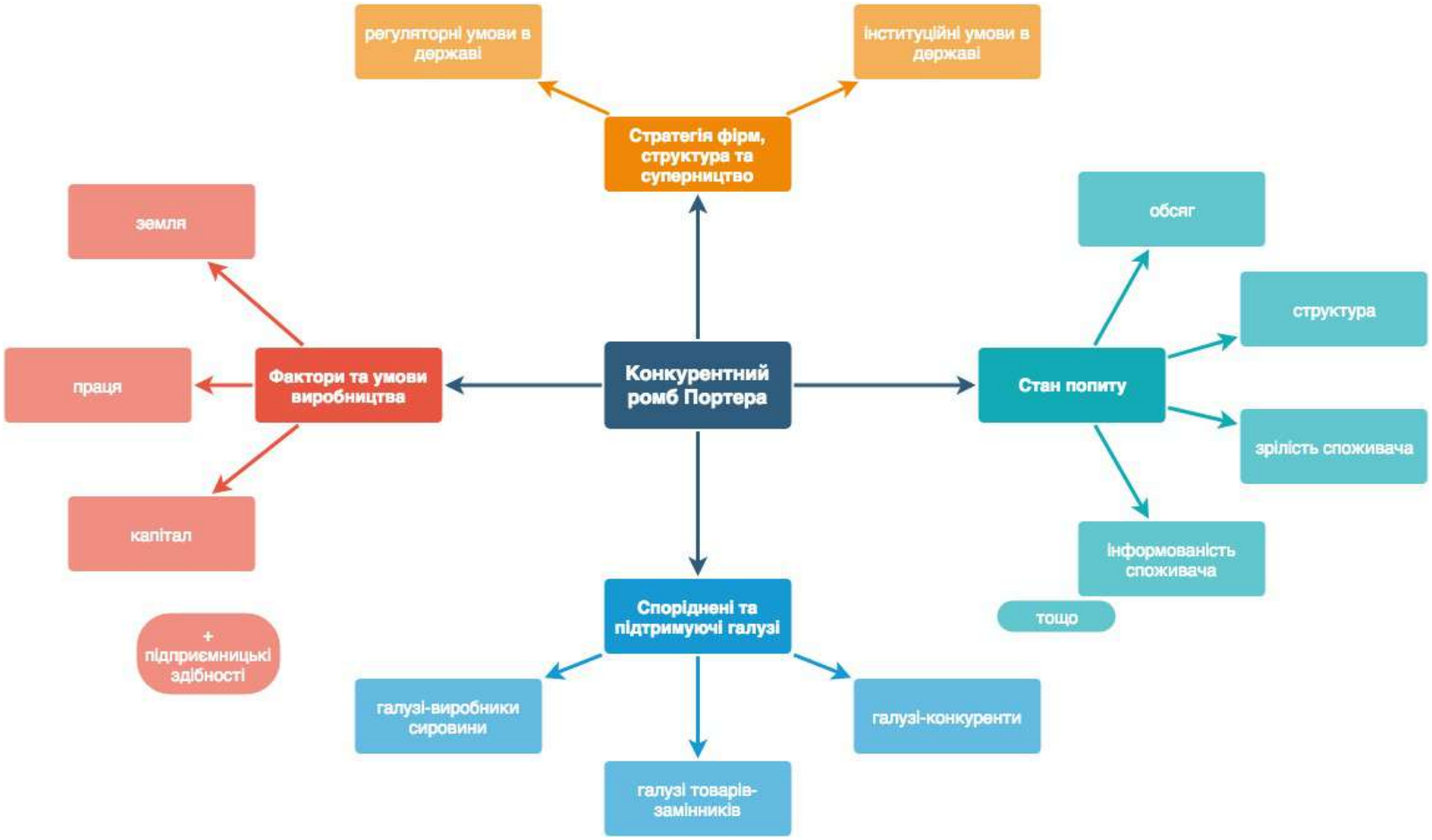

Рис. В.1. Розширений варіант конкурентного ромба Портера

Джерело: складено автором на основі [568]

Додаток Г

Таблиця Г.1

Інструменти прихованого протекціонізму

Зміни тарифів	
Зміни тарифів	
Заходи із захисту торгівлі	
Заходи із захисту торгівлі Боротьба зі спробами обходу антидемпінгових заходів; антидемпінг; заходи з обмеження субсидій; захисні заходи	
Нетарифні бар'єри	
Контроль імпорту	**Заходи з локалізації**
Заборона на імпорт	Місцеві операції
Стимули до імпорту	Залучення місцевих ресурсів
Вимога щодо ліцензування імпорту	Стимули для локалізації
Моніторинг імпорту	
Імпортна квота	**Політика контролю капіталу та обмінних курсів**
Квота на імпортні тарифи	Конкурентна девальвація
Нетарифні заходи щодо імпорту	Стабілізація цін
Внутрішнє оподаткування імпорту	**Інші інструменти**
Заходи для збалансування торгівлі	Приховані інструменти
Заходи з регулювання торговельних платежів	Санітарні та фітосанітарні заходи
	Технічні бар'єри для торгівлі
Державна допомога та субсидії	
Заходи порятунку (вливання капіталу або участь у капіталі)	**Експортний контроль**
Фінансова допомога на іноземному ринку	(заходи не включені у вибірку оцінюваних заходів, дані щодо них тільки описові)
Фінансові гранти (допомога)	Експортні субсидії
Нефінансова допомога	Інші експортні стимули
Субсидування сплати відсотків	Експортні стимули податкового характеру
Гарантування позик	Фінансування торгівлі
Субсидії на виробництво	Заборона на експорт
Державна допомога	Вимога щодо ліцензування експорту
Державні позики	Експортна квота
Звільнення від сплати податків або внесків на соціальне страхування	Податки на експорт
	Нетарифні заходи щодо експорту
Політика державних закупівель	
Доступ до держзакупівель	
Розміщення (локалізація) держзакупівель	
Розміри преференцій у держзакупівлях	

Джерело: [324]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Інструменти прихованого протекціонізму окремих країн у міжнародній торгівлі

Дата введення	Країна, яка створює торговельний бар'єр	Країни, які найбільше постраждали	Товарна група	Інструмент прихованого протекціонізму
14 червня 2013 р.	Білорусь	Естонія, Литва, Італія, Польща, Туреччина та ін.	Необроблені шкури великої рогатої худоби	Експортне мито
07 червня 2010 р.	Марокко	ЄС, Японія, Південна Корея, США тощо	Сільське господарство та риболовство	Експортне мито
10 листопада 2011 р.	Уругвай	Бразилія, Канада, Чилі, Китай та ін.	М'ясо, молоко, шерсть	Експортне мито
07 квітня 1997 р.	США	ЄС	Усі	Фіскальний (невизнання країни походження продукту, як ЄС, потрібні додаткові підтвердження країни походження товару)
10 грудня 2008 р.	Венесуела	Бразилія, Гватемала, Нікарагуа	Цукор з тростини	Квотування
11 червня 2012 р.	Еквадор	Бразилія, Канада, Китай, Фінляндія та ін.	Мобільні телефони	Квотування
5 серпня 2013 р.	США	Усі країни	Споживчі товари, промислове обладнання	Стандарти маркування, стандарти енергозбереження
30 листопада 2009 р.	Уругвай	США	Обладнання для виробництва ортопедичних матраців	Експортні субсидії (повернення податку)
11 вересня 2009 р.	Колумбія	ЄС, Канада, Китай, Еквадор та ін.	Банани, квіти, креветки	Експортні субсидії
10 квітня 2010 р.	В'єтнам	Усі країни	Споживчі товари та обладнання	Вимоги держзакупівлі
06 вересня 2011 р.	Швейцарія	Усі країни	Експортні товари	Девальвація національної валюти до 1,2 євро за франк
Лютий 2009 р.	Казахстан	Усі країни	Експортні товари	Девальвація національної валюти на 25% до інших валют
2006 р.	Росія	Україна	М'ясо, молочні продукти	Фітосанітарний контроль
2012 р.	Росія	Інші країни	Автомобілі	Тарифи (утилізаційний збір)
2013 р.	Росія	Норвегія	Риба та рибні продукти	Фітосанітарний контроль

Джерело: укладено автором

Продовження додатку Д

Таблиця Д.2

Підходи до моніторингу протекціонізму на інституційному рівні

	СОТ	**Global Trade Alert**	**Індекс рестрикційності політики (Світовий банк)**	**Індекс рестрикційності торгівлі послугами (Світовий банк)**	**Індекс рестрикційності торгівлі послугами (ОЕСР)**	**ОЕСР/ ЮНКТАД Доповідь з інвестицій**	**ОЕСР індекс рестрикційності ПІІ**	**Європейська Комісія**	**Торгове представництво США (USTR)**
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Географічна приналежність	G20 + 87 членів СОТ	233 країни	78 країн	109 країн	40 країн	G20	58 країн (34 країни ОЕСР і 24 що не входять до ЕСОР)	31 торговельний партнер ЄС	62 економіки (ЄС рахується як одне ціле)
Одиниця виміру	Кількість рестрикційних заходів	Кількість дискримінаційних заходів	Гіпотетичний уніфікований рівень тарифу	Індекс (від 0 до 100)	Індекс (від 0 до 1)	Число заходів, що дискримінують іноземних інвесторів або обмежують потоки капіталів	Індекс (від 0 до 1)	Число потенційних обмежувальних заходів	Відсутня. Описується кожен із випадків
Інтервал спостережень	З 2008 року	З 2008 року	2008, 2009	2008–2010	2014–2015	З 2008	З 2000	З 2008	З 1985
Тип аналізованих економічних потоків	Товари	Товари, послуги, ПІІ, міграційні процеси	Товари	Послуги, ПІІ, рух людей	Послуги, ПІІ, рух людей	ПІІ та інші види капіталів	ПІІ, потоки капіталів та рух людей	Товари, послуги та інвестиції	Товари, послуги, інвестиції, електронна комерція

Продовження додатку Д

Продовження таблиці Д.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Тип застосованих заходів	Тарифи і нетарифні бар'єри, що зачіпають торгівлю товарами	Всі урядові заходи, що дискримінують зарубіжні комерційні інтереси	Тарифи і 30 типів нетарифних бар'єрів	Обмеження послуг, ПІІ у сферу послуг, рух висококваліфікованого персоналу	Обмеження послуг, руху людей і бар'єри конкуренції. Рівень регуля-торної конкуренції	Заходи, що дискримінують іноземних інвесторів, обмеження на рух капіталів	Обмеження іноземних інвестицій,, операційні обмеження, обмеження іноземцям займати ключові посади	Тарифи і нетарифні бар'єри, субсидії, бар'єри для послуг й інвестиційні бар'єри	Тарифи і нетарифні бар'єри, субсидії, бар'єри для послуг й інвестиційні бар'єри, зловживання правами інтелектуальної власності, антиконкурентна практика, хабарництво і корупція
Підхід до протекціонізму[91]	Набір політичних інструментів (1)	Дискримінаційний (5)	Обмеження торгівлі (4)	Обмеження торгівлі, дискримінація (4, 5)	Обмеження торгівлі, дискримі-нація, «викривлення» ринків (4, 5, 6)	Обмеження і дискримінація (4,5)	Дискримінація (5)	Обмеження торгівлі, дискримінація, «викривлення» ринків (4, 5, 6)	Обмеження торгівлі, дискримінація, «викривлення» ринків, відсутність належного управління (4, 5, 6)

Джерело: [553]

[91] Огляд існуючих підходів до аналізу протекціонізму дозволив виокремити акценти на ідентифікуванні протекціонізму як:
1. Набору інструментів політики, що перш за все впливають на торгівлю товарами.
2. Інструментів політики, охоплених СОТ, або критеріїв, основаних на правових актах СОТ.
3. Критеріїв, основаних на аналізі намірів розробника політики.
4. Критеріїв, основаних на аналізі рестрикційного потенціалу імплементованих державою заходів, об'єктом яких виступає міжнародна торгівля.
5. Критеріїв, основаних на аналізі рестрикційного потенціалу імплементованих державою заходів, об'єктом яких виступають закордонні фірми чи інші комерційні інтереси.
6. Критеріїв, основаних на аналізі потенціалу до викривлення ринків імплементованими державою заходами.

Додаток Е

Таблиця Е.1

Діалектика вільного ринку та протекціонізму в концепції неопротекціонізму

	Концепція		
Погляди на:	**Протекціонізм**	**Неопротекціонізм**	
		Глобальні проекції політики	**Національно-специфічні проекції політики**
1	**2**	**3**	**4**
національний інтерес	► досягнення незалежності ***(економічної автономії)*** у взаємозалежному світі ► у центрі уваги – ***національна економіка***	► ***інтеграція у міжнародні економічні потоки*** (високо диверсифіковані) ► у центрі уваги – ***регіональний і глобальний рівень*** (США, ЄС, Азія)	Інтеграція у міжнародні економічні потоки, але в новому баченні, основаному на гаслі «ми не продамо свою країну», що впливає на економічну стратегію держав. У центрі уваги – економічний патріотизм глобальних економічних суб'єктів.
МПП	► форма МЕВ, яка забезпечує підвищення ефективності національних економік	► **форма МЕВ, яка досягнута і є реальністю сьогодення**	**Безповоротний процес у глобальному економічному порядку** незалежно від політичної орієнтації, економічної системи і стадії розвитку держав.
продуктив-ність праці	► зростання продуктивності праці повинно бути основною метою всіх національних економік, особливо тих, що основані на сільському господарстві. Досягнення цієї мети, яке стало можливим через індустріалізацію сільського господарства, забезпечить аграрним країнам умови для ефективного експорту і, що само собою зрозуміло, основу для покриття необхідного їм імпорту. ► зростання продуктивності праці повинно бути досягнуто на основі ***внутрішніх*** (національних) ***ресурсів***	► зростання продуктивності праці залишається основною метою як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні, [досягнення якої] створює основу для покращення всіх макроекономічних результатів. Однак при цьому визнається важливість ***міжнародного капіталу*** як одного з основних факторів підвищення ефективності економіки менш розвинених країн.	Вплив зовнішнього капіталу на динаміку продуктивності праці не заперечується. Однак при цьому вважається, що внутрішні ресурси повинні бути драйвером національних економік.

Продовження додатку Е

Продовження таблиці Е.1

1	2	3	4
міжнародна торгівля	► розглядається як основна форма глобалізації: експорт забезпечує зарубіжну валюту, необхідну для покриття імпорту	► міжнародні потоки зростають і диверсифікуються: міжнародна торгівля залишається дуже розвинутою, але найбільш суперечливою формою глобалізації стають прямі іноземні інвестиції, які мають позитивний вплив на зростання економік зі сприятливим інституційним середовищем для їхнього залучення.	Міжнародні економічні потоки безсумнівно беруть в ній участь, але вона спрямована здебільшого на отримання капіталу на «виході»; але на «вході» встановлюються тарифні та нетарифні бар'єри для захисту суб'єктів національної економіки, особливо у стратегічних сферах (як, наприклад, у США, Франції, Румунії).
несправедливість (поляризація)	► Це несправедливість обмінів між індустріалізованими і аграрними країнами. Індустріалізовані країни знаходились у більш сприятливому стані, експортуючи оброблені товари за високими цінами і отримуючи в обмін сировинну продукцію за низькими цінами. Вважалося, що один працівник у індустріалізованій країні виробляє обсяг продукції, еквівалентний обсягу продукції, що виробляється 10–20 працівниками в аграрній країні.	► Це несправедливість міжнародних економічних потоків, які здебільшого виникають між розвиненими країнами, а бідні країни та країни, що розвиваються, опиняються в «маргінальному» становищі.	Дискримінація породжується стратегією, основаною на «економічному патріотизмі», внаслідок зведення перепон на шляху вільної конкуренції. *Розвинені країни мають більш вигідну позицію, ведучи подвійну гру: вони відкриті для економічної глобалізації в основному в напрямку отримання капіталу на «виході», і менш відкриті на «вході».* І навпаки, бідні країни та країни, що розвиваються, не можуть дозволити собі таку практику, оскільки їх економічне зростання залежить і від входження іноземного капіталу.
Ідеологічне підґрунтя політичних дебатів	► конфлікт між теорією протекціонізму і теорією вільного обміну	► конфлікт між проглобалізаційною і антиглобалізаційною риторикою	Конфлікт між вільною конкуренцією і економічним патріотизмом.

Продовження додатку Е

Продовження таблиці Е.1

1	2	3	4
Роль держави у захисті суб'єктів національної економіки	► держава підтримує ринкову економіку, але в разі ринкових викривлень здатна втрутитись в ринковий процес. ► функцією держави є захист економічних суб'єктів від зовнішньої конкуренції.	► ринкова економіка також є домінантою, але роль держави переглядається (глобалізація зменшує, але не скасовує функціональну роль державної політики) ► захист економічних суб'єктів від глобальної конкуренції – це їх власна справа, і їх успіх у цьому залежить від їх доступу до інформації та здатності до адаптації.	Існує загальна схильність до протекціоністських дій (США, Франція та Іспанія). На рівні ЄС таку практику намагається обмежити Європейська комісія. Хоча у міжнародному діловому середовищі заперечують прихильність протекціонізму, він стає мейнстрімною політикою національних урядів, особливо в розвинених країнах, які намагаються захищати національні компанії від зовнішніх поглинань і від потужної конкуренції з-за кордону (Франція, Німеччина та ін). Європейська комісія також звинувачує Іспанію у протекціонізмі у сфері комунальних послуг.

Джерело: укладено автором

Додаток Ж

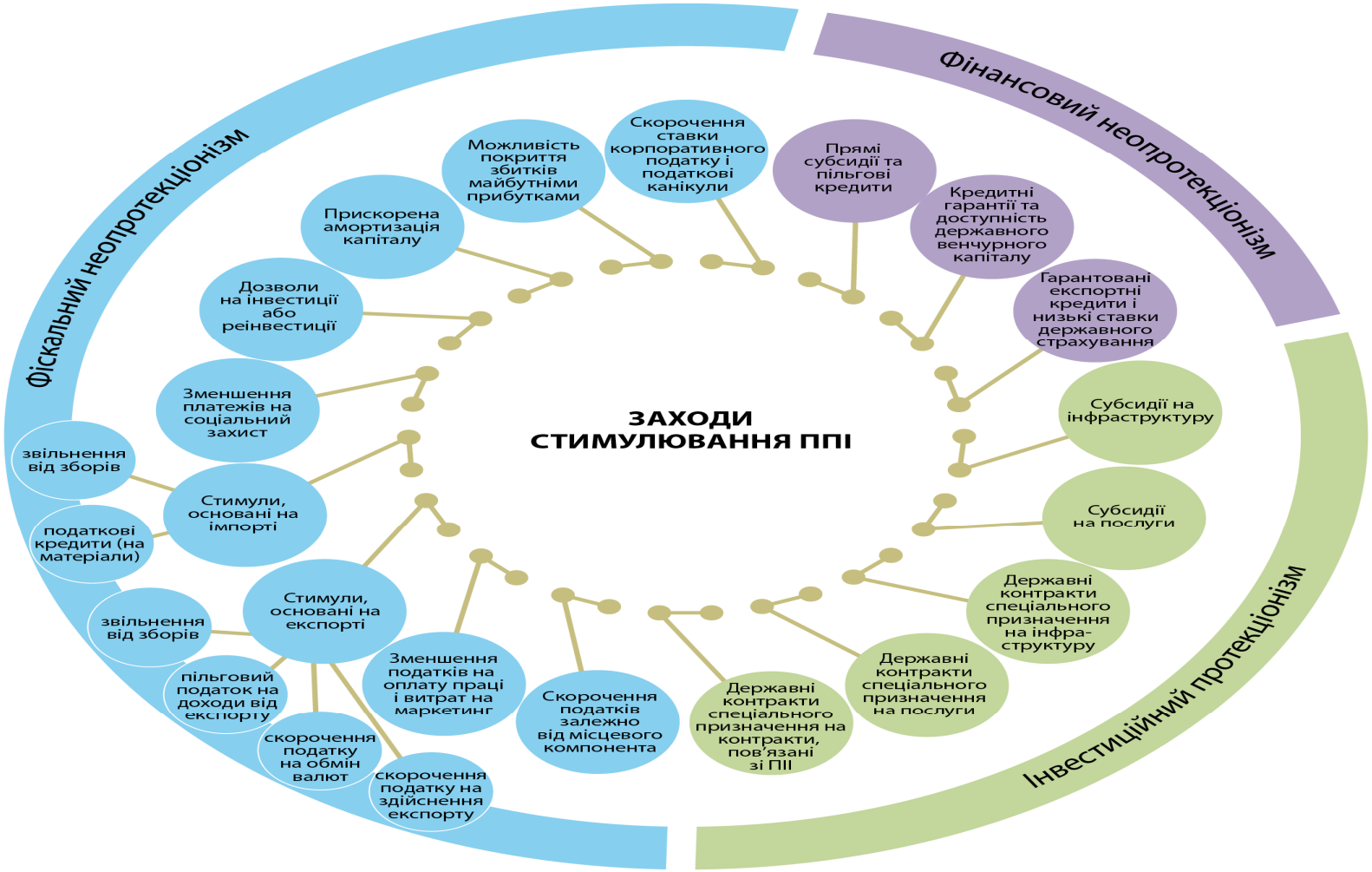

Рис. Ж.1. Неопротекціонізм як інструмент обмеження економічної діяльності

Джерело: розроблено автором

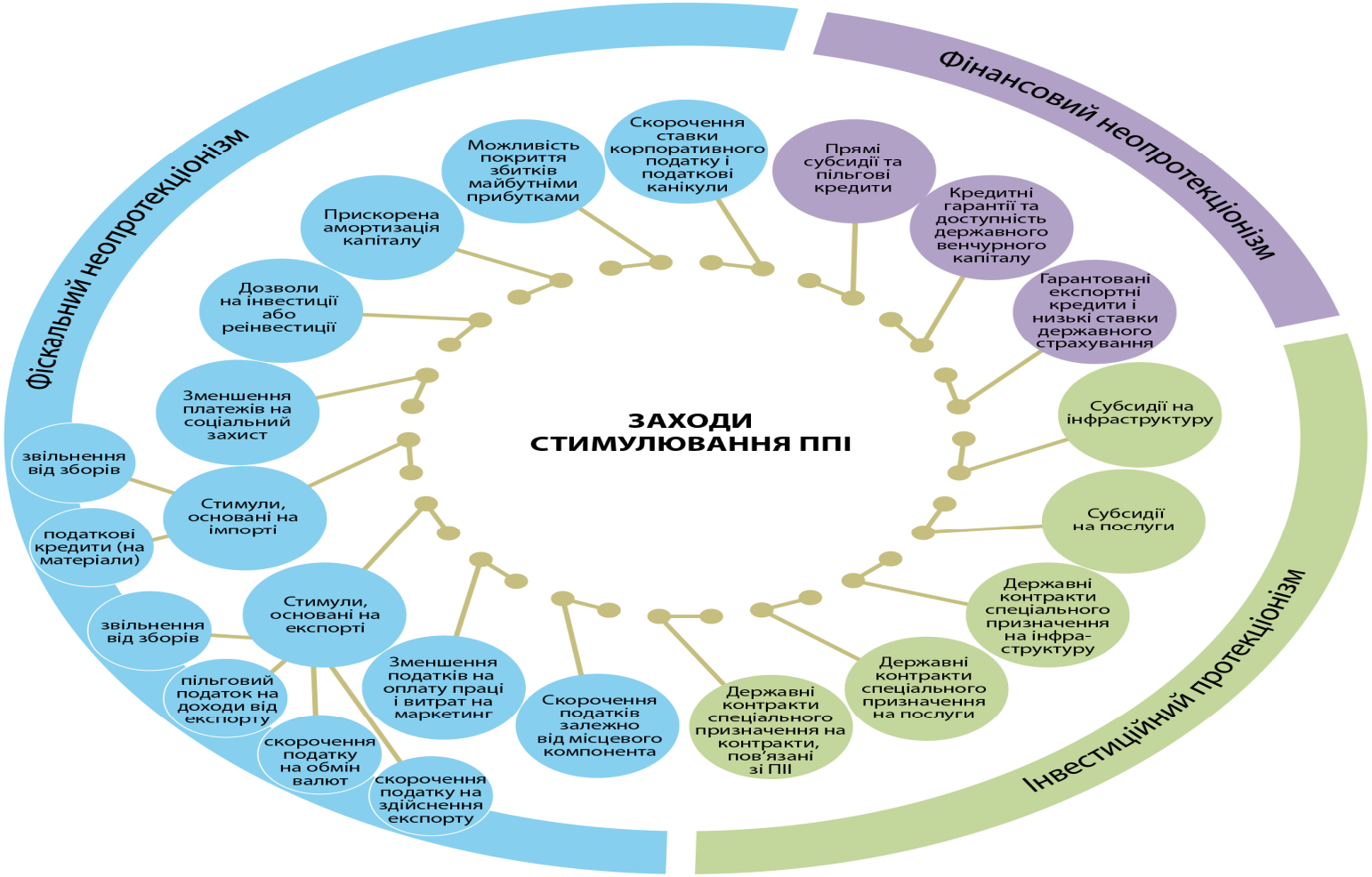

Рис. Ж.2. Неопротекціонізм як інструмент стимулювання економічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Додаток И

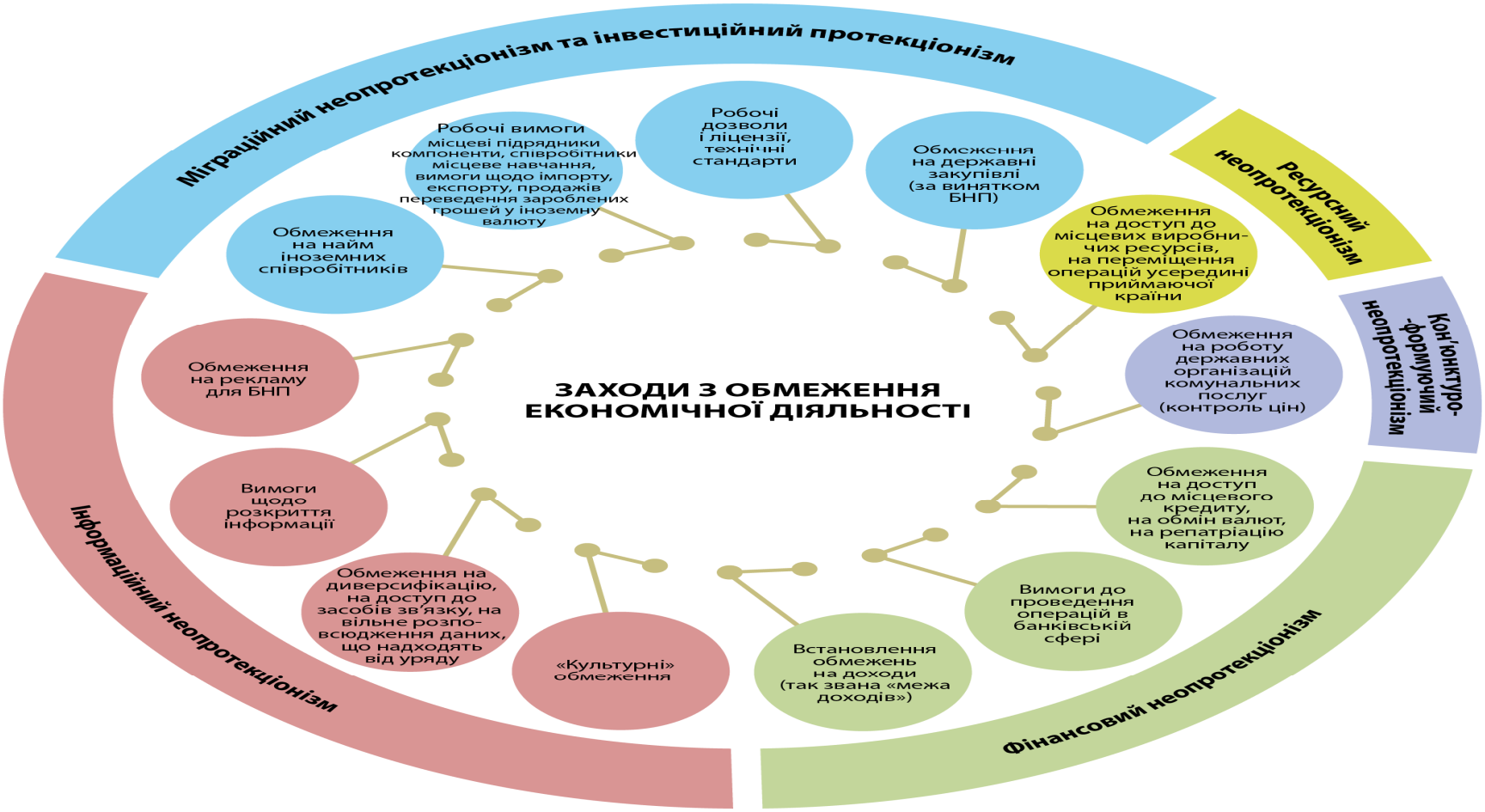

Рис. И.1. Обрані форми прояву регуляторної конкуренції

Джерело: розроблено автором

Додаток К

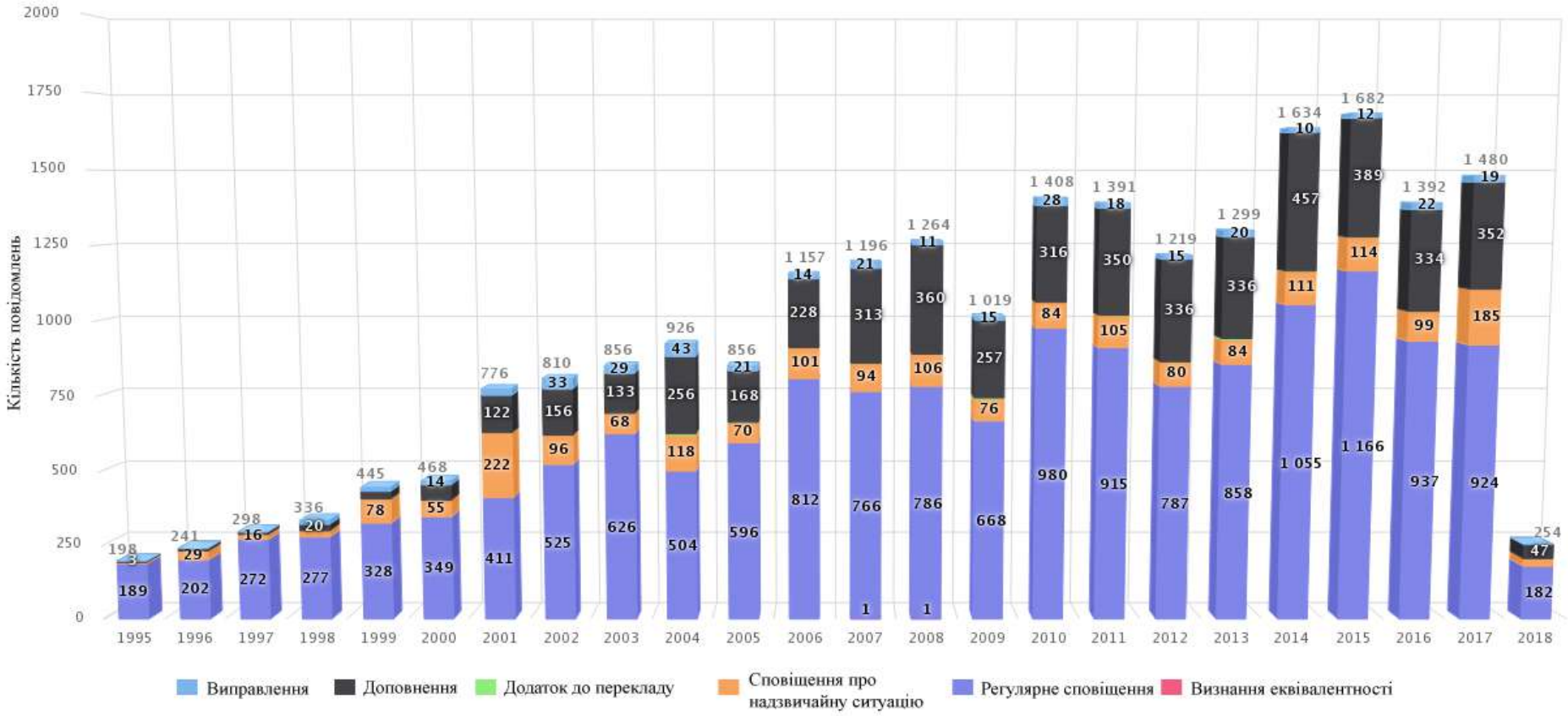

Рис. К.1. Запровадження регулярних та екстрених санітарних і фіто-санітарних заходів
Джерело: [694]

Додаток Л

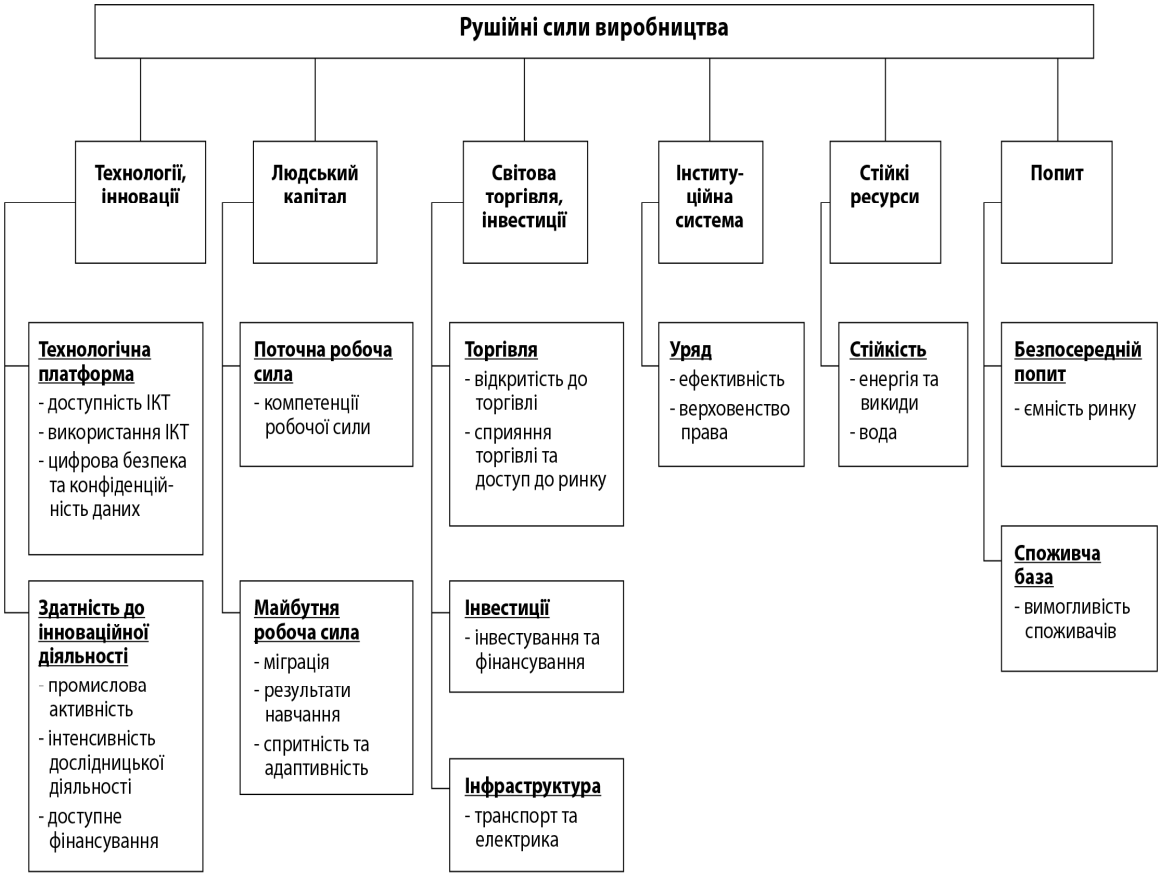

Рис. Л.1. Рушійні сили виробництва

Джерело: [581]

Додаток М

Таблиця М.1

Теоретичний базис і способи реалізації міжнародної економічної політики

Вчення	Меркантилізм		Національна система політичної економії	Лібералізм	Неомеркантилізм	
Теоретичний базис	Державницькі теорії і теорії владної політики		Теорія Ф. Ліста	Класична економічна теорія		
Доктрина МЕП	Протекціонізм		Протекціонізм	Фрітредерство	Протекціонізм і фрітредерство	
Ідеологічний принцип МЕП	Ринок не може саморегулюватися, до того ж, сильніші економіки «регулюють» світовий ринок на свою користь, а тому національна держава має коригувати ринкові відносини.		Заперечується існування універсальних економічних законів виходячи із незіставності національних економік, які мають власний шлях розвитку та історичну специфіку. Виявлення істинно національних інтересів та специфічних законів господарського розвитку окремих країн з метою визначення ролі та функцій держави щодо збудження продуктивних сил нації та створення найсприятливіших умов для реалізації її економічного потенціалу. Джерело влади націй — їхні продуктивні сили. Влада більш важлива за багатство.	Вільна економіка — система, що саморгулюється і сприяє встановленню ефективної рівноваги; державне втручання спотворює отримувані економічними агентами сигнали. Держава — «нічний сторож»	Держава має реагувати на ринкові імперфекції навіть шляхом викривлення ринків на свою користь і максимально використовувати потенціал національного ринку.	
Принцип реалізації	Державне регулювання		Державне регулювання, адже вільний ринок – середовище, зручне лише для більш розвинутих країн, тоді як інші приречені бути їх сировинними придатками	Принцип «laissez faire, laissez passer»	Поєднання принципів наднаціонального і державного регулювання з елементами економічного лібералізму	
Погляди на зовнішню торгівлю	Зовнішня торгівля —джерело збагачення.		Зовнішня торгівля , що приносить прибуток, виступає окремим випадком загального питання розвитку продуктивних сил і багатства, джерелом якого вони є.	Оцінюється лише з точки зору безпосередньої вигоди, а саме: вільна торгівля дозволяє доступ до товарів за кращих умов, ніж за існування високого мита.	Зовнішня торгівля — важливе, але не достатнє джерело збагачення.	
Назва адаптованої політики	Політика меркантилізму		Політика економічного націоналізму (ЕН)	Політика «laissez-faire»	Політика неомеркантилізму	
					Агресивна	Поступлива
Підвиди	Політика раннього меркантилізму	Політика пізнього меркантилізму	_____	_____	Економічний націоналізм	Економічний патріотизм

Продовження таблиці М.1

Зв'язок з промисловою політикою		Стимулювання створення обробних мануфактур	Розвиток промисловості як запорука економічного розвитку	_____	Імпортозаміщення, стимулювання експорту з продукуванням антиконкурентних ринкових спотворень	Стимулювання експорту без встановлення імпортних бар'єрів, уникаючи продукування антиконкурент-них ринкових спотворень
Характер прояву	Захисний, експансіоністський		Захисний, дискримінаційний, обмежуючий/не обмежуючий	_____	Захисний, дискримінаційний, експансіоністський	Захисний, недискримінаційний
Інтерес, що визначає політику	Зростання національної економіки		Зростання національної економіки	Зростання міжнародної торгівлі (МТ)	Зростання національної економіки	Зростання національної економіки і МТ
Сукупність цілей та роль держави	Підтримка активного торгового балансу, військова і економічна експансія. Державна економічна політика не повинна обмежуватися тільки короткостроковою вигодою.		Заохочення підтримки «молодих галузей» промисловості; формування державою особливих тимчасових інститутів, які б захищали національну економіку та сприяли її форсованому розвитку. Тип таких інститутів диктується внутрішніми господарськими традиціями, культурою нації, а також геополітичною специфікою. Визначення пріоритетів розвитку. Державна економічна політика не повинна обмежуватися тільки короткостроковою вигодою.	Забезпечення умов для реалізації принципів вільної конкуренції і встановлення ринкової рівноваги. Держава має встановлювати «правила гри» і рамкові умови, в межах яких може існувати свобода економічних дій.	Стимулювання зростання національної економіки шляхом заохочення активного торгового балансу, запровадження системи стимулів і підтримки. Державна економічна має стратегічний характер.	запровадження системи стимулів і підтримки. Державна економічна політика має тактичний/стратег ічний характер.
Рекомендації по торгових відносинам	Контроль за напрямами, обсягами торгівлі та визначення експортних позицій		Контроль за напрямами, обсягами торгівлі та визначення експортних позицій	Визначення експортних позицій	Контроль за напрямами, обсягами торгівлі, визначення експортних позицій	Визначення експортних позицій
Форма реалізації	Політика торговельного протекціонізму		Політика торговельного і секторального протекціонізму	Політика торговельної і фінансової лібералізації; політика наднаціональ-ного регулювання, що заохочує дерегуляцію на національному рівні	Політика торговельного і фінансового протекціонізму, політика неопротекціонізму	Політика неопротекціонізму

Джерело: укладено автором

Додаток Н

Таблиця Н.1

Аналіз парадигм націоналізму за економічним та соціальним критерієм

Назва парадигми націоналізму	Економічні аспекти націоналізму	Соціальні аспекти націоналізму
Примордіалізм	Не розглядає	Націоналізм не зумовлюється функціональними потребами суспільства
Модернізм	Не розглядає	Не розглядає
Переніалізм	Розвиток економіки як наслідок розвитку суспільства	Ідея розвитку суспільства з її наголошуванням на градуалізмі, стадійності поступу прогресу, а також соціального й культурного накопичення.
Конструктивізм	Націоналізм є об’єктивно зумовленим економічними реаліями та комплексом ідей	Індивіди беруть участь у постійному процесі визначення й перевизначення самих себе

Джерело: укладено автором

Додаток П

Таблиця П.1

Змістовне наповнення альтернативних форм патріотизму

	Авторитарний патріотизм	**Демократичний патріотизм**
Ідеологія	Віра в те, що одна країна краща за решту країн; Сліпа вірність землі, громадянству за фактом народження; Непіддавання сумнівам урядових дій; Рефлекторне наслідування лідерів, їх беззастережна підтримка; Свідоме ігнорування недоліків соціального устрою та соціальної ворожнечі в країні; Конформізм: інакомислення розглядається як небезпека, що має дестабілізуючий вплив.	Віра в те, що ідеали однієї країни варті захоплення та поваги; Сліпа відданість принципам, що лежать в основі демократії; Піддавання рішень сумнівам, критичний погляд на речі та відносна лояльність; Повага та турбота про людей у суспільстві, що засновано на певних принципах (наприклад, свобода, справедливість); Відверте засудження недоліків, які існують у національній системі господарювання; Повага до альтернативних думок та заохочення інакомислення.
Гасло	Це моя країна, гарна чи погана. Америка: або люби її, або покинь	Непокора – це патріотично. Ви маєте право НЕ зберігати мовчання.
Історичний приклад	Ера головування в Палаті представників сенатора Маккартні. Засідання Комітету зі справ антиамериканської діяльності, які зміцнили думки та позиції про те, що бути антиамериканськи налаштованим є непатріотичним	Яскраво виражені свідчення на суді Пола Робенсона, Піта Сігера та інших під час засідань Комітету зі справ антиамериканської діяльності, які докоряли членам Комітету за відкриту пропаганду американських настроїв.
Сучасний приклад	Прирівнювання опозиційних поглядів щодо війни в Іраку до ненависті до Америки чи підтримки тероризму.	Посилення американських принципів рівності, справедливості, толерантності, громадянських свобод.

Джерело: [362].

Додаток Р

Таблиця Р.1

Порівняльна характеристика понять «економічного націоналізму» та «економічного патріотизму»

Критерій класифікацій	**Економічний націоналізм**	**Економічний патріотизм**
1	2	3
Ідеологічні опоненти	Фритредери	Фритредери
Головний мессидж	Підтримка; сприяння	Підтримка; сприяння
Домінантні фактори актуалізації	Екзогенні	Ендогенні під впливом екзогенних «збурювачів»
Мотивація	Боротьба за краще становище країни у світовій економічній системі, забезпечення національного розширеного відтворення	Відновлення економічного зростання (ЄС); відновлення експансійного потенціалу (США; КНР)
Глобальний орієнтир	Економічний розвиток; розширення економічного впливу на світових ринках	Економічне зростання
Умови реалізації	Заборона на рух капіталу, товарів, робочої сили	Вільний рух капіталу, товарів та робочої сили
Цілі	Стимулювання економічного розвитку шляхом підтримки найбільш високотехнологічних на той час виробництв *(за часів промислової революції акцент був зроблений на стимулювання індустріального розвитку)*	Стимулювання економічного розвитку та економічної активності шляхом підтримки вітчизняного виробництва безвідносно до ступеня його інноваційності та приналежності до технологічного укладу
Домінанта цілепокладання	Національні інтереси країни	Національні інтереси країни
Характер інституцій	Екстрактивні	Інклюзивні
Потенціал сили держави	Жорстка сила	М’яка сила, розумна сила
Специфічний інструмент	Економічна війна	Регіональні торговельні угоди
Суб’єкт реалізації	Держава	Регіональне об’єднання Держава
Інтенція реалізації	Регуляція	Перегуляція
Застосовуваний вид економічної експансії	Товарна експансія (*забезпечує дієву систему примусу, здатність спонукати залежну країну до прийняття економічних і політичних рішень, які суперечать її національним інтересам і послуговують інтересам країни-експансіоніста)*; активна фінансова експансія *(фактично знищує незалежність економіки, а через це і суверенітет країни-об’єкта впливу; іноді такий процес супроводжується створенням кланів з іноземних громадян, як це було в Індонезії);* активна трудова експансія за колоніального періоду *(наповнення країни іноземцями, що переїжджають до неї на постійне місце проживання; спрямована на підпорядкування економіки і політики іншої країни інтересам країни-нападника)*	Товарна експансія *(заполонення внутрішніх ринків країни товарами іншої держави, особливо коли відсутня альтернатива (як це відбувається із забезпеченням України енергоносіями);*пасивна фінансова експансія (*створює можливість впливу, не використовуючи безпосереднього управління банком або фірмою на місці; використовує тиск борговими зобов'язаннями);* пасивна трудова експансія *(повільне наповнення ринку праці робітниками іншої країни, які прибувають лише на заробітки; не завжди використовується для збільшення залежності іншої країни, частіше – для поліпшення стану власної економіки і соціального клімату в країні).*

Продовження додатку Р

Продовження таблиці Р.1

1	2	3
Зв'язок з економічним циклом	Проциклічний	Контрциклічний
Зв'язок з глобальними цілями розвитку	Національно орієнтований	Національно-орієнтований, але такий, що враховує глобальний порядок денний *(врахування екологічного імперативу; відстоювання соціальної справедливості)*
Рівень продукування політики	Національна	Національна Комунітарна
Зв'язок з цілями комплексної економічної політики	Стратегічний захист довгострокових національних економічних інтересів	Тактичний захист короткострокових національних економічних інтересів; стратегічний захист довгострокових національних економічних інтересів *(у випадку економічного патріотизму інтеграційних об'єднань)*
Зв'язок з цілями макроекономічної політики	Досягнення позитивного торговельного балансу	Зменшення бюджетного дефіциту; створення робочих місць; заохочення притоку ПІІ
Сповідувана зовнішньоторговельна політика	Протекціонізм	Селективний протекціонізм; лібералізм; неопротекціонізм
Інструментарій реалізації	Обмежений тарифним захистом; не виключає застосування економічних санкцій; в окремих випадках супроводжується використанням важелів економічної агресії	Гнучкий залежно від об'єкта стимулювання; не передбачає використання важелів економічної агресії; не заохочує, але не виключає застосування економічних санкцій
Сфера регулювання та впливу	Зовнішня торгівля; структура економіки	Структура економіки; внутрішня економічна активність *(через використання потенціалу внутрішнього попиту та стимулювання розвитку національної індустрії)*
Природа продукування цілей	Захисний	Захисний *(у випадку консервативного економічного патріотизму)*; експансійний *(у випадку ліберального економічного патріотизму)*
Засоби реалізації	Здебільшого інструментами економічної дипломатії	Здебільшого інструментами комерційної дипломатії
Рівень реалізації	Національний	Наднаціональний Регіональний Національний Субнаціональний

Продовження додатку Р

Продовження таблиці Р.1

1	2	3
Резидентність об'єкта підтримки	Національний	Глобальний *(при стимулюванні притоку ПІІ; при заохоченні участі національних виробників у глобальних ланцюгах створення доданої вартості)*; національний *(у США цей підхід репрезентує гасло «Купуй Американське», у Великій Британії – «Британські робочі місця – британцям; у Німеччині «Німецьким інвесторам – пріоритет»)*
Природа регулювання	Економічно-орієнтоване	Економічно та соціально-орієнтоване
Природа державних інтервенцій	Держава виступає активним актором у визначенні пріоритетів розвитку	Держава виступає суб'єктом, що вимушений відповідати на виклики, породжені з-зовні *(за класичного економічного патріотизму)*; держава позиціонується як суб'єкт, який не лише віддзеркалює в своїй політиці існуючі реалії міждержавного діалогу та реагує на умови наднаціонального регулювання, але й виступає активним актором у визначенні пріоритетів розвитку *(за ліберального економічного патріотизму)*
Ступінь державної участі в підтримці реалізації інноваційних проектів	Висока	Висока (США); Поміркована (ЄС)
Відношення до конкуренції	Неадаптивний по відношенню до конкуренції	Адаптивний по відношенню до конкуренції
Врахування потреб ринку	Нехтування інтересів ринку	Компроміс між інтересами держави та ринку
Соціальна інклюзивність	Не проявлена	Набуває однієї з центрових ознак
Екологічна відповідальність	Відсутня	Присутня

Джерело: укладено автором

Додаток С

Вид АКРС	Характеристика
Правила, що обмежують кількість та діапазон постачальників	До них належать надання ексклюзивних прав компанії для надання послуг або продуктів; вимоги щодо ліцензування; обмеження можливостей державних закупівель; географічні обмеження на здатність фірм постачати товари чи послуги, інвестиційний капітал чи робочу силу; і передача виняткових прав уряду на постачання товару або надання послуги. В межах цієї категорії вхідні обмеження є найбільш поширеним джерелом скарг іноземних та вітчизняних фірм. Вхідні обмеження можуть набувати форми прямих заборон або непрямих обмежень, таких як стандарти якості, правила сертифікації, вимоги до достатності капіталу для банків та інших адміністративних або бюрократичних бар'єрів. Вхідні обмеження можуть не тільки забезпечувати ринкову владу і обмежити вихід успішних фірм, а й гальмувати реалізацію економії від масштабу і перешкоджати інвестиціям. Державні або місцеві правила, які обмежують вхід на субнаціональному рівні, в зв'язку з цим можуть виявитися особливо згубними і гальмувати економічне зростання, оскільки вони зменшують добробут споживачів.
Правила, що обмежують спроможність постачальників конкурувати	Такі правила можуть набувати форми будь-чого, що зменшує інтенсивність конкуренції між фірмами. Наприклад, міжфірмову конкуренцію можуть ослабити правила, що обмежують рекламу. Деякі країни накладають обмеження на пряму споживчу рекламу, що обмежує споживчі відомості про продукти та послуги та може заблокувати споживачі переваги на основі недосконалої інформації. Це може особливо позначитися на нових іноземних учасниках, які прагнуть отримати добру репутацію на новому ринку. Деякі нормативні акти, що встановлюють підвищені стандарти на продукцію, яка виробляється успішними вітчизняними компаніями, можуть так само підвищити витрати вітчизняних фірм порівняно з новими закордонними учасниками.
Правила, що зменшують стимул постачальників конкурувати	Деякі регуляторні структури можуть призвести до утворення картеля, або можуть ослабити чи усунути стимули для конкуренції в інший спосіб. Це може статися, наприклад, коли уряд звільняє певну групу фірм (таких як державні компанії) від національних законів про конкуренцію або накладає обмеження, що різко підвищує витрати споживачів на процес переходу від одного постачальника до іншого.
Правила, що обмежують вибір та доступні відомості для споживачів	Є багато типів правил такого роду. Деякі з них пов'язані з обмеженнями реклами. Інші належать до систем саморегуляції та корегування, де регуляторний тягар лягає на самих учасників ринку через добровільні системи регулювання.
Правила, що застосовуються до державних підприємств	У багатьох юрисдикціях уряди надають спеціальні субсидії чи правові привілеї (наприклад, звільнення від дії законодавства про конкуренцію) державним підприємствам. Крім того, регуляторні системи часто орієнтуються на користь конкретного громадянина-лідера на ринку або провідної технології. Така хибна практика штучно спотворює ефективність конкуренції і може закріпити або зосередити монопольну владу в руках лобійованих підприємств. Крім того, АКРС можуть мати форму податкового законодавства, яке надає переваги обраним компаніям шляхом імплементації регуляторних і примусових дій (наприклад, рішення природоохоронних органів, рішення урядових органів стосовно напрямів інвестицій або стандартів виробництва, звільнення від дозволів на будівництво та переваги у державних закупівлях).

Рис. С.1. Антиконкурентні ринкові викривлення як джерело походження та прояв неопротекціонізму

Джерело: укладено автором за [505]

Додаток Т

Таблиця Т.1

Топ-10 країн за доданою вартістю ІКТ послуг, 2015

	Країна	Додана вартість, млрд. дол	Частка у топ-10, %	Частка у ВВП, %
1	США	1106	42	6,2
2	ЄС	697	26	4,3
3	Китай	284	11	2,6
4	Японія	223	8	5,4
5	Індія	92	3	4,5
6	Канада	65	2	4,2
7	Бразилія	54	2	3
8	Республіка Корея	48	2	3,5
9	Австралія	32	1	2,4
10	Індонезія	30	1	3,5
Загалом на топ-10		**2657**	**100**	**4,5**

Джерело: [478]

Продовження додатку Т

Таблиця Т.2

Тор-20 секторів ЄС, що найбільше постраждали від дискримінаційних заходів з листопада 2008 року

Сектор	Кількість протекціоністських заходів, що вплинули на діяльність сектору	Кількість протекціоністських заходів, що вплинули на діяльність сектору і все ще діють	Кількість юрисдикцій, які запровадили заходи, що вплинули на сектор	Кількість незавершених заходів
Продукти сільського господарства та садівництва	233	179	80	116
Хімічна промисловість	225	198	65	123
Транспортне обладнання	193	163	72	86
Машини спеціального призначення	182	157	64	67
Основні метали	179	162	65	120
М’ясо, риба, овочі, фрукти, жири	153	118	72	86
Машини основного призначення	141	125	56	64
Послуги фінансового посередництва	140	98	41	51
Продукція з металу, окрім машин та обладнання	138	128	56	71
Живі тварини та продукти тваринного походження	133	104	64	54
Продукти борошномельної промисловості	122	90	63	71
Інша продукція хімічної промисловості	118	104	60	56
Пряжа, матеріали з тканини та ворсу	115	103	60	52
Скло та скляна продукція	107	96	65	66
Продукція з гуми та пластмаси	106	99	58	53
Електричні прилади	101	91	56	56
Меблі	99	86	59	44
Текстиль, окрім одягу	94	83	67	44
Трикотажні вироби	94	84	63	36
Аудіо-, відеотехніка та обладнання для комунікацій	83	74	53	38

Джерело: [414]

Додаток У

Таблиця У.1

Державні заходи, прийняті під час глобальної економічної кризи, які вплинули на зовнішню торгівлю (листопад 2008 року – грудень 2009 року)

	Кількість заходів (1)+(2)	Заходи сприяння вільній торгівлі чи нейтральні заходи (1)	Протекціоністські заходи (впроваджені чи оголошені) (2)	Кількість секторів, яких стосувались протекціоністські заходи	Кількість торгівельних партнерів, на яких вплинули протекціоністські заходи
G8	207	21	186	21	179
G20	446	56	690	58	196
З яких:					
Бразилія	32	10	22	11	34
Китай	27	3	24	23	138
Корея	0	0	0	0	0
Індія	51	5	46	14	141
Японія	10	0	10	9	98
Мексика	14	5	9	23	32
Росія	58	10	48	25	132
Саудівська Аравія	7	1	6	4	3
США	54	2	52	20	10
ЄС (середнє), з яких:	27	3	24	7	85
Франція	27	4	23	14	118
Німеччина	43	4	39	21	116
Італія	31	3	28	8	93
Люксембург	22	3	19	4	74
Іспанія	29	3	26	13	108
Великобританія	30	3	27	6	122

Джерело: [573]

Annual Report. European Central Bank. 2015. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2015en.pdf (дата звернення: 10.09.2017)

Додаток Ф

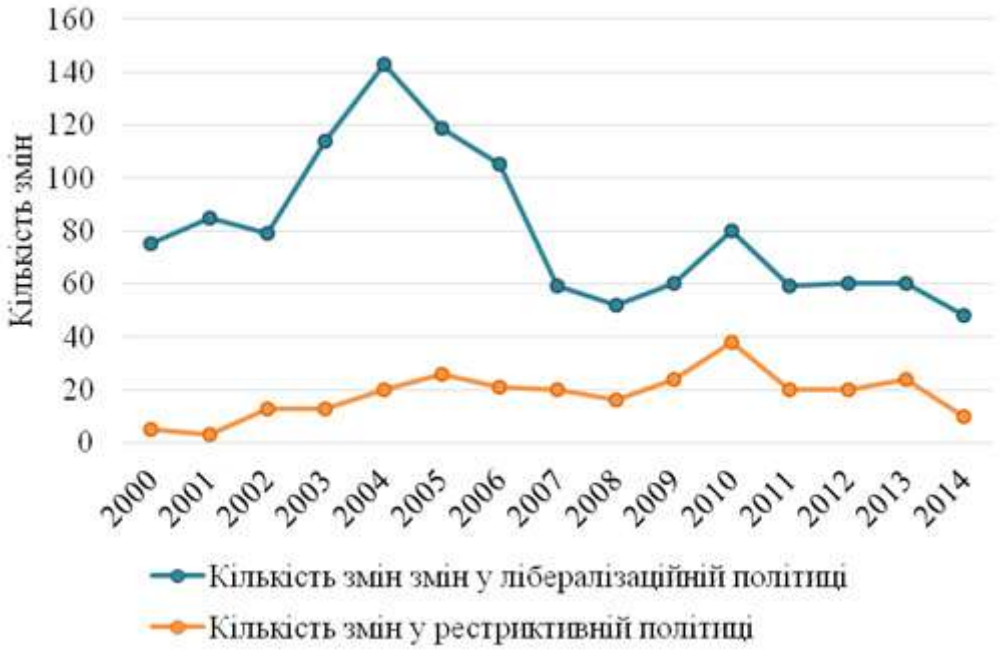

Рис. Ф.1. Кількість змін у заходах лібералізаційної та рестриктивної політик

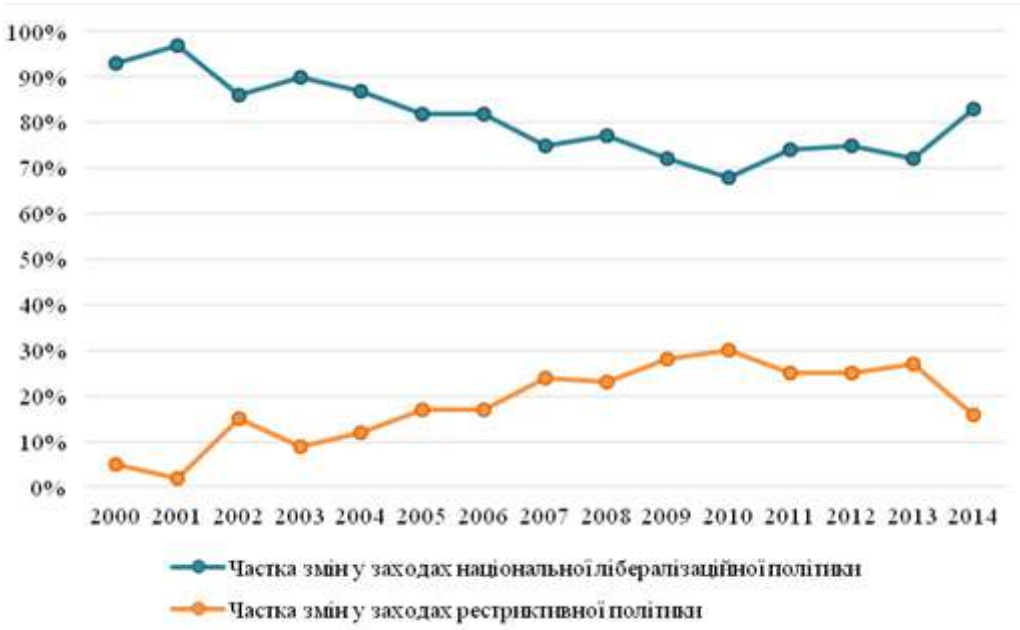

Рис. Ф.2. Частка змін у заходах лібералізаційної та рестриктивної політик

Джерело:[450]

Додаток Х

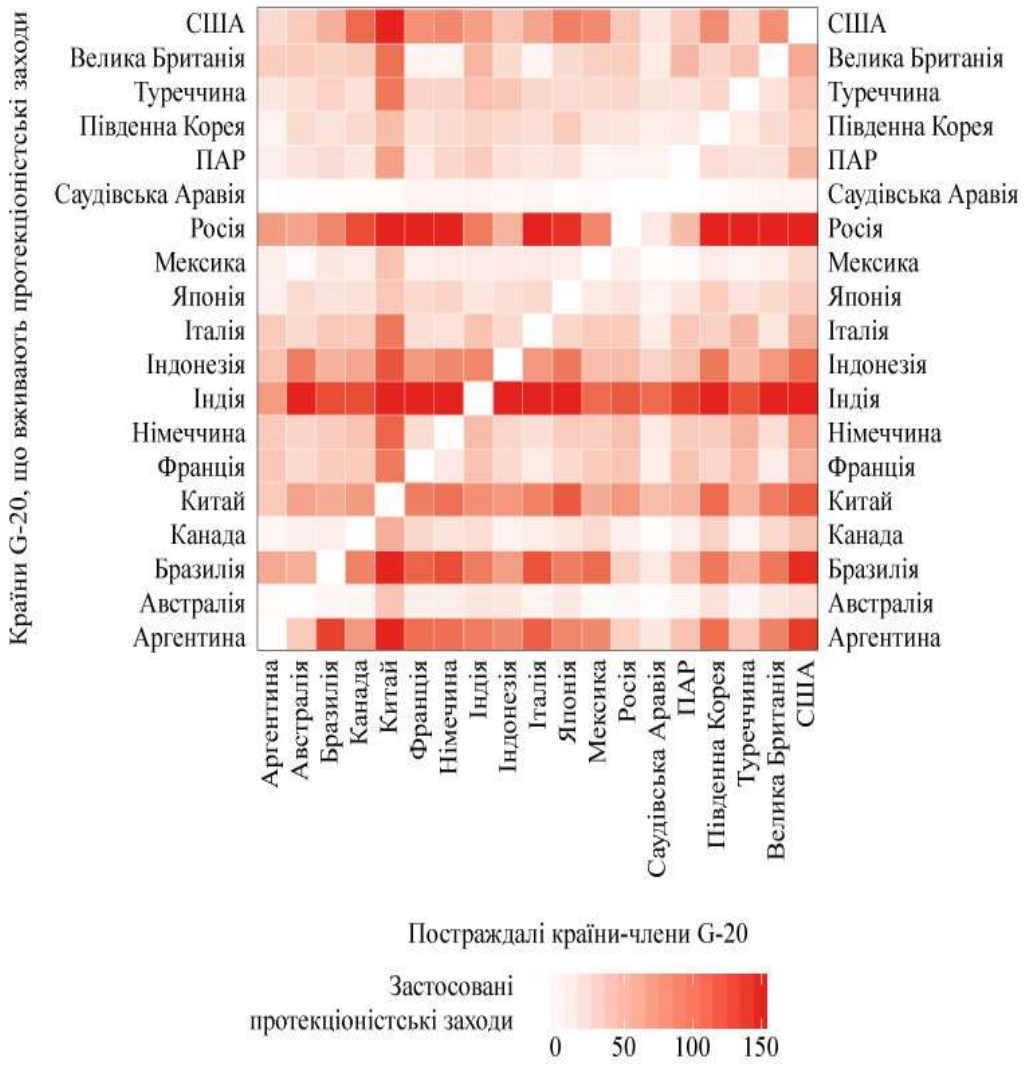

Рис. Х.1. Конфлікт торгових інтересів країн-партнерів в термінах вжитих протекціоністських заходів

Джерело: [450]

Додаток Ц

Таблиця Ц.1

Перелік заходів протекціоністського тиску як частини реалізуємих програм з пожвавлення торгівлі

Юрисдикція, що застосовує дискримінаційні заходи: назва заходу	Кількість тарифних позицій, що зазнали шкоди	Відсоток від загальної кількості тарифних позицій	Кількість торговельних партнерів, що зазнали шкоди	Члени G20, що зазнали шкоди	Чи є країна, що використовує дискримінаторні заходи членом G20?	Загальний обсяг торгівлі (2008, млрд дол.), що потенційно зазнав шкоди	Частка відповідного обсягу внутрішньої торгівлі	Торговельний потік, що використовувався для розрахунку останньої колонки	Чи враховано в консервативну оцінку покриття торгівлі?
Китай: Податкові знижки для експорту	243	22,17%	155	17		412	28,80%	Загальний експорт	
США: Купівля американського продовольства в рамках заходів із стимулювання	113	9,63%	106	16		337,8	15,60%	Загальний імпорт	Ні
Китай: Реалізація постанови Держради щодо до імпортних товарів	80	7,64%	61	15		243,2	21,47%	Загальний імпорт	Ні
Росія та Білорусь: Підвищення експортних тарифів на сиру нафту та нафтопродукти	5	0,90%	78	15		243	48,51%	Сукупний загальний експорту Росії та Білорусі	
Велика Британія: Тимчасова допомога виробникам екологічної продукції	121	10,65%	98	18		161,1	25,49%	Загальний імпорт	
Китай: Коригування імпортних тарифів на основне технічне обладнання	82	7,83%	52	15		112,4	9,92%	Загальний імпорт	
Венесуела: Девальвація болівара	784	100%	71	17	Ні	108,6	82,97%	Загальний імпорт і експорт	

Продовження додатку Ц

Продовження таблиці Ц.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Казахстан: 25%-ова девальвацію національної валюти	716	100%	96	19	Ні	106,5	97,76%	Загальний імпорт і експорт	
Нігерія: Навмисна девальвація найри	561	100%	105	19	Ні	104,8	95,26%	Загальний імпорт і експорт	
Росія: Програма антикризових заходів російсього уряду	120	12,33%	95	18		70	26,21%	Загальний імпорт	
Японія: Схвалення державою приватної ініціативи підвищення продовольчої самозабезпеченості	130	11,67%	110	15		53,4	7%	Загальний імпорт	
Бразилія: Нова кредитна лінія для експортерів споживчих товарів	196	25,49%	131	18		50,6	25,55%	Загальний експорт	
Росія: Субсидовані кредити для виробників певного виду обладнання	87	8,94%	62	15		48,4	18,14%	Загальний імпорт	
Індія: Продовження терміну відшкодування податку на послуги для експортерів	146	17,40%	122	18		45	24,73%	Загальний експорт	
Індія: Експортні кредити до та після відвантаження товару	146	17,40%	122	18		45	24,73%	Загальний експорт	Ні

Продовження додатку Ц

Продовження таблиці Ц.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Індонезія: Збільшення імпортних тарифів на певні види товарів, що конкурують із товарами місцевого виробництва	216	24%	92	17		33,7	26,04%	Загальний експорт	
Індонезія, Малайзія, Таїланд: Обмеження експорту гуми до 915 000 тон у 2009 р.	26	3,48%	105	18		26,3	5,14%	Сума загального експорту 3 країн	
Аргентина: Збільшення податкових пільг для капітальних товарів місцевого виробництва	194	24,84%	63	17		25	43,49%	Загальний імпорт	Ні
Росія: Цінова перевага внутрішнім виробникам в державних закупівлях	180	18,50%	89	17		23	8,62%	Загальний імпорт	Ні
Росія: Преференції для внутрішніх виробників у Законі про державні закупівлі	174	17,88%	88	17		21,8	8,17%	Загальний імпорт	
Росія: Тимчасові імпортні тарифи на певний вид обладнання	26	2,67%	57	16		20,6	7,71%	Загальний імпорт	
Франція: Більш рестиктивні правила державних закупівель у тендерах на будівельні роботи	24	2,08%	60	15		12,3	1,76%	Загальний імпорт	Ні

Джерело:[414]

Додаток Ш

Таблиця Ш.1

Альтернативний класифікаційний підхід до інтерпретації «jumbo» заходів протекціоністського тиску

Умова: В GTA позначені «червоним», і…	**Загальна кількість «jumbo» заходів**	**Загальна кількість «jumbo» заходів, вжита країнами G20**
Завдали шкоду щонайменше 50 торговельним партнерам	53	38
Завдали шкоду щонайменше 75 торговельним партнерам	27	20
Завдали шкоду щонайменше 100 торговельним партнерам	11	9
Завдали шкоду щонайменше 50 тарифним позиціям	33	20
Завдали шкоду щонайменше 75 тарифним позиціям	27	16
Завдали шкоду щонайменше 100 тарифним позиціям	23	13
Завдали шкоду щонайменше 50 торговельним партнерам та 50 тарифним позиціям	23	16
Завдали шкоду щонайменше 75 торговельним партнерам та 75 тарифним позиціям	14	10
Завдали шкоду щонайменше 100 торговельним партнерам та 100 тарифним позиціям	7	6

Джерело: [410]

Додаток Щ

Таблиця Щ.1

Рейтинг країн Азійсько-Тихоокеанського регіону за критерієм протекціоністського тиску

ТОП 10 об'єктів тиску	Кількість дискримінаційних заходів, спрямованих на об'єкт	Торговельні партнери, які впровадили найбільшу кількість дискримінаційних заходів, спрямованих на об'єкт			Вид заходу, який найчастіше спрямовується на об'єкт		
		№ 1	№ 2	№ 3	№ 1	№ 2	№ 3
КНР	282	РФ (47)	Аргентина (33)	Індія (22)	Заходи захисту торгів лі (94)	Тарифні заходи (69)	Рефінансув./держ. доп. (61)
Республіка Корея	149	РФ (36)	Індія, Аргентина (11)		Рефінансув./держ. доп. (51)	Тарифні заходи (39)	Експортний податок або обмеження, заходи захисту торгівлі (18)
Таїланд	141	РФ (27)	Індонезія (15)	Аргентина (12)	Рефінансув./держ. доп. (42)	Тарифні заходи (38)	Експортні субсидії, експортний податок або обмеження, нетариф. бар'єри, заходи захисту торгівлі (15)
Туреччина	137	РФ (36)	Аргентина (9)	Франція (8)	Рефінансув./держ. доп. (47)	Тарифні заходи (40)	Експортний податок або обмеження (19)
Індія	131	РФ (20)	Аргентина (14)	Індонезія (10)	Рефінансув./держ. доп. (38)	Тарифні заходи (38)	Нетарифні бар'єри (19)
Сінгапур	109	РФ (18)	Індонезія (15)	Ангентина (11)	Рефінансув./держ. доп. (28)	Тарифні заходи (34)	Експортний податок або обмеження (20)
Австралія	107	РФ (15)	Індонезія (14)	Аргентина, Франція, Фпонія, Великобританя (7)	Рефінансув./держ. доп. (38)	Тарифні заходи (26)	Заходи захисту торгівлі (14)
Малайзія	101	Індонезія (14)	РФ, Аргентина (10)	Франція, Індія (6)	Рефінансув./держ. доп. (29)	Тарифні заходи (27)	Експортний податок або обмеження (14)
Індонезія	94	РФ (12)	Аргентина (10)	Індія (9)	Рефінансув./держ. доп. (24)	Тарифні заходи (27)	Заходи захисту торгівлі (14)
РФ	93	Аргентина (10)	Китай (8)	Казахстан (7	Рефінансув./держ. доп. (21)	Тарифні заходи (25)	Експортний податок або обмеження (14)

Джерело: [450].

Додаток Ю

Таблиця Ю.1

Нетарифні бар’єри в міжнародній торговій практиці (2009-2017 рр.)

Країна	Кількість вжитих нетарифних бар'єрів	Кількість разів, коли країна зазнала шкоду від нетарифних бар'єрів
1	2	3
Австралія	16	1269
Австрія	48	1427
Азербайджан	1	236
Албанія	0	351
Алжир	6	207
Американське Самоа	0	29
Ангілья	0	19
Ангола	1	104
Андорра	0	45
Антигуа і Барбуда	0	58
Аргентина	105	910
Аруба	0	50
Афганістан	3	74
Багамські Острови	0	152
Бангладеш	9	312
Барбадос	0	80
Бахрейн	0	438
Беліз	0	106
Бельгія	55	1608
Бенін	0	67
Бермудські Острови	-	108
Білорусь	116	698
Болгарія	36	749
Болівія	4	149
Боснія і Герцеговина	0	204
Ботсвана	0	82
Бразилія	113	1333
Бруней	0	87
Буркіна Фасо	0	62
Бутан	0	38
Габон	0	54
Гаїті	0	61
Гайана	0	79
Гамбія	1	27
Гана	5	142
Гватемала	1	445
Гвінея	0	59
Гвінея-Бісау	0	10

Продовження додатку Ю

Продовження ткаблиці Ю.1

1	2	3
Гондурас	1	197
Гонконг	1	1114
Гренада	0	17
Греція	43	866
Грузія	0	454
Гуам	0	10
Данія	55	1262
Демократична Республіка Конго	0	64
Джібуті	0	23
Домініка	0	35
Домініканська Республіка	3	499
Еквадор	11	276
Екваторіальна Гвінея	0	51
Еритрея	0	26
Естонія	27	633
Ефіопія	3	155
Єгипет	35	769
Ємен	0	127
Замбія	0	186
Західна Сахара	0	3
Зімбабве	5	353
Ізраїль	2	962
Індія	312	1351
Індонезія	127	1056
Ірак	0	68
Іран	1	288
Ірландія	47	1043
Ісландія	2	332
Іспанія	75	1623
Італія	110	1871
Йорданія	0	228
Кабо-Верде	0	43
Казахстан	69	628
Кайманові Острови	-	66
Камбоджа	2	224
Камерун	0	123
Канада	44	1853
Катар	0	210
Кенія	6	171
Киргизстан	3	151
Китай	112	1909
Китайський Тайбей	0	93

Продовження додатку Ю

Продовження таблиці Ю.1

1	2	3
Кіпр	26	330
Кірібаті	0	10
Колумбія	18	639
Коморські острови	0	26
Конго	0	85
Коста-Ріка	0	534
Кот-д'Івуар	0	149
Куба	0	123
Кувейт	1	213
Лаос	0	95
Латвія	35	636
Лесото	0	61
Литва	38	658
Ліберія	0	46
Ліван	0	215
Лівія	0	123
Ліхтенштейн	0	15
Люксембург	15	738
Маврикій	0	191
Мавританія	1	65
Мадагаскар	0	137
Майотта	0	6
Макао	0	1
Македонія	2	378
Малаві	0	77
Малайзія	25	1198
Малі	0	48
Мальдіви	0	54
Мальта	14	278
Марокко	5	383
Маршаллові Острови	0	23
Мексика	19	1201
Мікронезія	0	9
Мозамбік	0	201
Молдова	4	231
Монголія	0	122
Монтсеррат	0	3
М'янма	2	134
Намібія	4	96
Науру	0	1
Непал	0	135
Нігер	0	67
Нігерія	17	248

Продовження додатку Ю

Продовження таблиці Ю.1

1	2	3
Нідерланди	53	1597
Нідерландські Антильські острови	0	30
Нікарагуа	0	134
Німеччина	131	2002
Ніуе	0	9
Нова Зеландія	2	857
Нова Каледонія	0	326
Норвегія	1	986
ОАЕ	0	957
Оман	1	522
Острів Святої Єлени	0	24
Острови Теркс і Кайкос	0	12
Пакистан	36	644
Палау	0	4
Палестинська держава	0	58
Панама	2	302
Папуа Нова Гвінея	0	98
ПАР	-	33
Парагвай	5	197
Перу	1	452
Південна Африка	34	1043
Південна Корея	23	1517
Південний Судан	0	1
Північна Корея	0	126
Піткерн	0	3
Польща	82	1363
Португалія	47	1070
Росія	250	1200
Руанда	1	47
Румунія	37	1025
Сальвадор	0	150
Самоа	0	37
Сан-Марино	0	41
Сан-Томе і Принсіпі	0	5
Саудівська Аравія	151	743
Свазіленд	0	131
Сейшельські Острови	0	83
Сенегал	1	147
Сен-П'єр і Мікелон	0	4
Сент-Вінсент і Гренадини	0	24
Сент-Кіттс і Невіс	0	39
Сент-Люсія	0	27

Продовження додатку Ю

Продовження таблиці Ю.1

1	2	3
Сербія	6	369
Сингапур	0	1173
Сирія	1	167
Словаччина	32	971
Словенія	40	770
Соломонові Острови	0	22
Сомалі	0	23
Судан	2	102
Сурінам	0	102
Східний Тимор	0	20
США	796	1747
Сьєрра-Леоне	2	52
Таджикистан	1	109
Таїланд	6	1376
Танзанія	4	168
Тодо	1	102
Токелау	0	19
Тонга	0	2
Тринідад і Тобаго	0	399
Тувалу	0	9
Туніс	0	464
Туреччина	24	1336
Туркменістан	0	130
Уганда	3	125
Угорщина	35	1205
Узбекістан	1	235
Україна	33	1006
Уругвай	22	377
Фіджі	0	80
Філіппіни	1	892
Фінландія	44	1191
Франція	100	1851
Французька Полінезія	0	40
Хорватія	22	545
Чад	0	39
Чехія	46	1276
Чилі	3	797
Чорногорія	0	58
Швейцарія	3	1376
Швеція	47	1497
Шрі-Ланка	8	293
Ямайка	1	106
Японія	96	1569

Джерело: [450]

Додаток Я

Таблиця Я.1

Кількість дискримінаційних заходів, що опосередковано пригнічували китайський експорт

Країна, що застосовувала протекціоністські заходи	Назва протекціоністських заходів	Тип інтервенцій-ного впливу	Кількість товарних позицій, що підпали під утиски	Частка від сукупної кількості товарних позицій китайсь-кого експорту	Частка країни, що застосовувала захід, у світовому експорті постраждалих товарних позицій	Частка Китаю в світовому експорті постраж-далих товарних позицій	Вартість (2008, млрд. дол.) китайського експорту, якому може бути завдано потенційну шкоду	Частка експорту, якому може бути завдано потенційну шкоду, в сукупному китайському експорті	Відповід ність до «Jumbo» заходів за підходом К. Еве-нетт	Чи включено до консер-вативної оцінки охоп-лення торгівлі?
Аргентина	Подовження звільнень від податків для вироблених на місці капітальних товарів	Рефінансування /держ. допомога	192	16.96%	0.18%	12.92%	690.17	48.24%	так	ні
Бразилія	Нові кредитні лінії для експорту споживчих товарів	Фінансування торгівлі	196	17.31%	1.21%	16.65%	636.68	44.50%	так	ні
Велика Британія	Велика Британія: Тимчасова допомога виробництву зеленої продукції Фінансова підтримка споживачам компанії Airbus.	Рефінансування /держ. допомога Споживчі субсидії, експортні субсидії	119	10.51%	3.66%	8.09%	211.57	14.79%	так	ні
Франція	Екстрений рятувальний пакет 1,65 млрд євро французьким фермерам	Рефінансування /держ. допомога	50	4.42%	11.97%	2.03%	8.65	0.60%	ні	так
США	Підтримка для компаній General Motors та Chrysler.	Рефінансування /держ. допомога	3	0.27%	8.41%	1.02%	7.79	0.54%	ні	так

Продовження додатку Я

Продовження таблиці Я.1

Німеччина	План досліджень і розробок та інновацій в органічному фермерстві Заходи для «стабілізації» ринків для певних видів молочної продукції	Рефінансування / держ. допомога	1	0.09%	22.15%	1.87%	1.06	0.07%	ні	так
ЄС	Повторне запровадження експортних відшкодувань за молоко і молочну продукцію, версшкове масло і топлене масло	Експортні субсидії	9	0.80%	64.69%	0.86%	0.62	0.04%	ні	так

Джерело: розраховано автором за [450].

Додаток АА

CASE-STUDY 1:
«СОНЯЧНІ ПАНЕЛІ І ПРАЛЬНІ МАШИНИ»

26 / 04 / 2017

Suniva подає петицію про розслідування імпорту сонячних панелей

Американський виробник сонячних панелей, який у квітні 2017 р. оголосив про банкрутство, подає петицію до Комісії США з міжнародної торгівлі про введення захисних заходів проти імпорту сонячних панелей у США, стверджуючи, що саме через них він зазнав банкрутства. Підставою цієї петиції став розділ 201 Акту про торгівлю, відповідно до якого, Президент США наділяється правом ввести тимчасові тарифні чи нетарифні бар'єри проти імпорту товарів, що завдають шкоди вітчизняним виробникам аналогічних товарів. Комісія США з міжнародної торгівлі розпочинає розслідування імпорту сонячних панелей.

5 / 06 / 2017

Whirlpool Corporation подає петицію про розслідування імпорту пральних машин

Американський виробник пральних машин Whirlpool Corporation подає до Комісії США з міжнародної торгівлі петицію про розслідування імпорту пральних машин до США. Підстав ою цієї петиції став, як і у випадку з сонячними панелями, розділ 201 Акту про торгівлю.

31 / 10 / 2017

Комісія США з міжнародної торгівлі рекомендує введення захисних заходів проти імпорту сонячних панелей

Комісія США з міжнародної торгівлі завершує розслідування імпорту сонячних панелей і публікує звіт, в якому робляться наступні висновки: (1) обсяг імпорту сонячних панелей в США за останні п'ять років збільшився, в наслідок чого постраждали вітчизняні виробники цих панелей, (2) причиною зростання обсягу імпорту стало глобальне перевиробництво сонячних панелей внаслідок субсидування Китаєм окремих секторів промисловості в рамках державних програм стимулювання. Для відновлення рівноваги на американському ринку сонячних панелей, в цьому звіті рекомендувалося введення тарифної квоти з 10% митним тарифом для імпорту сонячних панелей обсягом до 0,5 гігават. Для сонячних панелей, імпорт яких перебільшував цю квоту, рекомендувалося введення 30% митного тарифу.

21 / 11 / 2017

Комісія США з міжнародної торгівлі рекомендує введення захисних заходів проти імпорту пральних машин

Комісія США з міжнародної торгівлі завершує розслідування імпорту пральних машин і публікує звіт, в якому робиться висновок, що обсяг імпорту пральних машин в США за останні п'ять років збільшився, внаслідок чого постраждали вітчизняні виробники пральних машин. Для відновлення рівноваги на американському ринку пральних машин, в цьому звіті рекомендувалося введення тарифної квоти з 0% митним тарифом для імпорту пральних машин обсягом до 1,2 млн. одиниць. Для пральних машин, імпорт яких перебільшував цю квоту, рекомендувалося введення 50% митного тарифу.

22 / 1 / 2018

США вводить захисні тарифи

Д. Трамп схвалює введення глобальних захисних тарифів проти імпорту сонячних панелей обсягом у $8,5 млрд. у вартісному вираженні та пральних машин обсягом у $1,8 млрд. у вартісному вираженні. Ці тарифи є безпрецедентними у сучасній історії США, оскільки розділ 201 Акту про торгівлю застосовувався лише 74 разів за 42 роки існування цього закону, останній раз — у 2001 р, коли Президент США Д. Буш ввів тарифи і квоти проти імпорту сталі у США. Оскільки цей закон передбачає альтернативні підходи до врегулювання ситуації зі зростанням імпорту, що завдає шкоди вітчизняним виробникам аналогічних товарів (наприклад, надання допомоги людям, що втратили свої робочі місця внаслідок зростання імпорту), експерти починають побоюватися нової хвилі протекціонізму і торговельних війн.

5 / 2 / 2018

Китай ініціює розслідування імпорту сорго з США

Уряд Китаю ініціює антидемпінгове і компенсаційне розслідування проти імпорту сорго з США обсягом у $1 млрд. у вартісному вираженні. Хоча це не позиціонується як відповідь на тарифи Д. Трампа на сонячні панелі та пральні машини, крок Китаю збігається у часі з зазначеними тарифами, що дає підставу вести мову про початок торговельної війни. Це розслідування оцінюється як напад на сільськогосподарський сектор США, підтримка зайнятості в якому була однією з передвиборчих обіцянок Д. Трампа.

Рис. АА.1. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Продовження додатку АА

Продовження рисунку АА.1

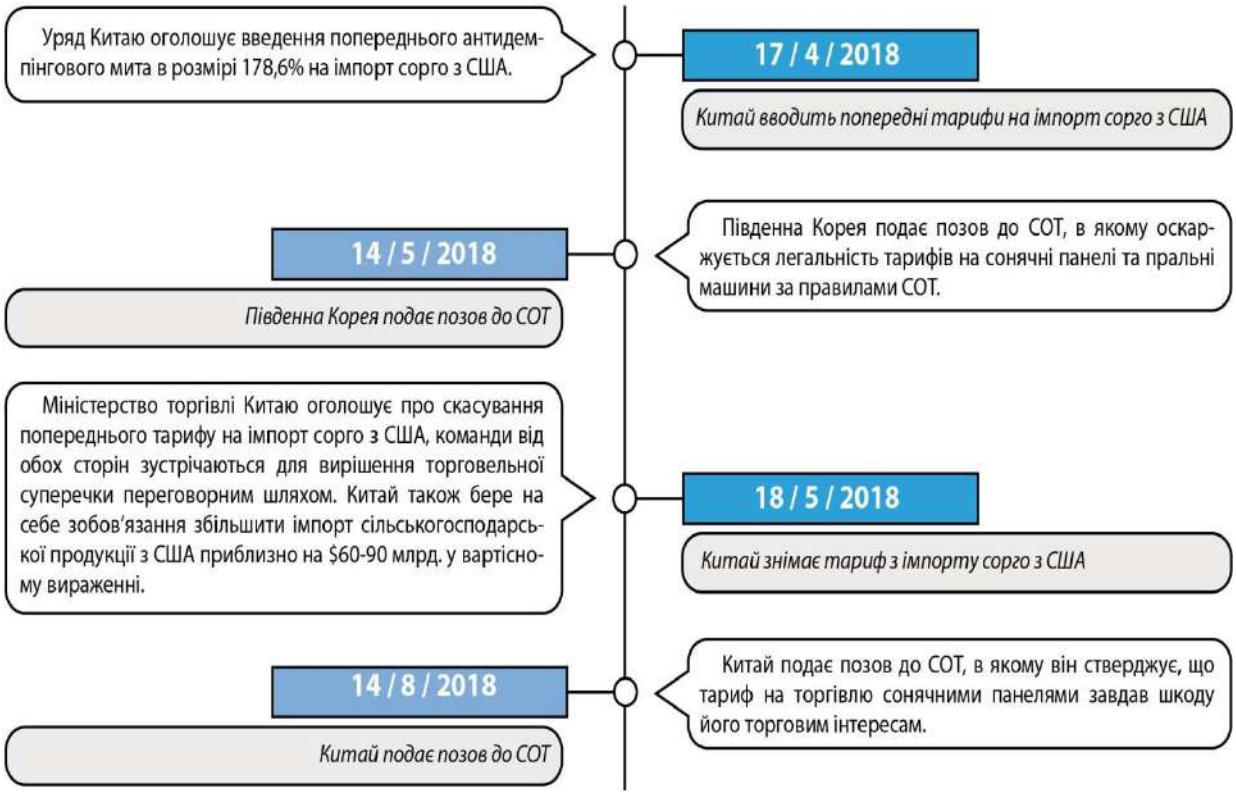

Рис. АА.1. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

Case-study 1: «Сонячні панелі і пральні машини»		
26/04/2017	*Suniva подає петицію про розслідування імпорту сонячних панелей*	Американський виробник сонячних панелей, який у квітні 2017 р. оголосив про банкрутство, подає петицію до Комісії США з міжнародної торгівлі про введення захисних заходів проти імпорту сонячних панелей у США, стверджуючи, що саме через них він зазнав банкрутства. Підставою цієї петиції став розділ 201 Акту про торгівлю, відповідно до якого, Президент США наділяється правом ввести тимчасові тарифні чи нетарифні бар'єри проти імпорту товарів, що завдають шкоди вітчизняним виробникам аналогічних товарів. Комісія США з міжнародної торгівлі розпочинає розслідування імпорту сонячних панелей.
5/06/2017	*Whirlpool Corporation подає петицію про розслідування імпорту пральних машин*	Американський виробник пральних машин Whirlpool Corporation подає до Комісії США з міжнародної торгівлі петицію про розслідування імпорту пральних машин до США. Підставою цієї петиції став, як і у випадку з сонячними панелями, розділ 201 Акту про торгівлю.
31/10/2017	*Комісія США з міжнародної торгівлі рекомендує введення захисних заходів проти імпорту сонячних панелей*	Комісія США з міжнародної торгівлі завершує розслідування імпорту сонячних панелей і публікує звіт, в якому робляться наступні висновки: (1) обсяг імпорту сонячних панелей в США за останні п'ять років збільшився, в наслідок чого постраждали вітчизняні виробники цих панелей, (2) причиною зростання обсягу імпорту стало глобальне перевиробництво сонячних панелей внаслідок субсидування Китаєм окремих секторів промисловості в рамках державних програм стимулювання. Для відновлення рівноваги на американському ринку сонячних панелей, в цьому звіті рекомендувалося введення тарифної квоти з 10% митним тарифом для імпорту сонячних панелей обсягом до 0,5 гігават. Для сонячних панелей, імпорт яких перебільшував цю квоту, рекомендувалося введення 30% митного тарифу.
21/11/2017	*Комісія США з міжнародної торгівлі рекомендує введення захисних заходів проти імпорту пральних машин*	Комісія США з міжнародної торгівлі завершує розслідування імпорту пральних машиніпублікуєзвіт, вякомуробитьсявисновок, щообсягімпортупральнихмашин в США за останні п'ять років збільшився, внаслідок чого постраждали вітчизняні виробники пральних машин. Для відновлення рівноваги на американському ринку пральних машин, в цьому звіті рекомендувалося введення тарифної квоти з 0% митним тарифом для імпорту пральних машин обсягом до 1,2 млн. одиниць. Для пральних машин, імпорт яких перебільшував цю квоту, рекомендувалося введення 50% митного тарифу.
2/1/2018	*США вводить захисні тарифи*	Д. Трамп схвалює введення глобальних захисних тарифів проти імпорту сонячних панелей обсягом у $8,5 млрд. у вартісному вираженні та пральних машин обсягом у $1,8 млрд. у вартісному вираженні. Ці тарифи є безпрецедентними у сучасній історії США, оскільки розділ 201 Акту про торгівлю застосовувався лише 74 разів за 42 роки існування цього закону, останній раз — у 2001 р, коли Президент США Д. Буш ввів тарифи і квоти проти імпорту сталі у США. Оскільки цей закон передбачає альтернативні підходи до врегулювання ситуації зі зростанням імпорту, що завдає шкоди вітчизняним виробникам аналогічних товарів (наприклад, надання допомоги людям, що втратили свої робочі місця внаслідок зростання імпорту), експерти починають побоюватися нової хвилі протекціонізму і торговельних війн.

Продовження додатку АА

5/2/2018	*Китай ініціює розслідування імпорту сорго з США*	Уряд Китаю ініціює антидемпінгове і компенсаційне розслідування проти імпорту сорго з США обсягом у $1 млрд. у вартісному вираженні. Хоча це не позиціонується як відповідь на тарифи Д. Трампа на сонячні панелі та пральні машини, крок Китаю збігається у часі з зазначеними тарифами, що дає підставу вести мову про початок торговельної війни. Це розслідування оцінюється як напад на сільськогосподарський сектор США, підтримка зайнятості в якому була однією з передвиборчих обіцянок Д. Трампа.
17/4/2018	*Китай вводить попередні тарифи на імпорт сорго з США*	Уряд Китаю оголошує введення попереднього антидемпінгового мита в розмірі 178,6% на імпорт сорго з США.
14/5/2018	*Південна Корея подає позов до СОТ*	Південна Корея подає позов до СОТ, в якому оскаржується легальність тарифів на сонячні панелі та пральні машини за правилами СОТ.
18/5/2018	*Китай знімає тариф з імпорту сорго з США*	Міністерство торгівлі Китаю оголошує про скасування попереднього тарифу на імпорт сорго з США, команди від обох сторін зустрічаються для вирішення торговельної суперечки переговорним шляхом. Китай також бере на себе зобов'язання збільшити імпорт сільськогосподарської продукції з США приблизно на $60-90 млрд. у вартісному вираженні.
14/8/2018	*Китай подає позов до СОТ*	Китай подає позов до СОТ, в якому він стверджує, що тариф на торгівлю сонячними панелями завдав шкоду його торговим інтересам.
23/03/2018	*Тарифи США набувають чинності*	Тарифи Д. Трампа на імпорт сталі та алюмінію до США офіційно набувають чинності. 25% тариф на сталь поширюється на країни, які, разом, експортували сталі обсягом у $10,2 млрд. у вартісному вираженні до США у 2017 р., а тариф на алюміній поширюється на країни, які, разом, експортували алюмінію обсягом у $7,7 млрд. у вартісному вираженні до США за той самий рік. Чітких критеріїв чи часових лімітів для зняття цих тарифів не зазначається.
28/03/2018	*винятки і квоти для Південної Кореї*	Південна Корея погоджується зменшити обсяг свого експорту сталі до США в обмін на отримання винятку з тарифу на сталь. Нова квота для Південної Кореї встановлюється на рівні 2,68 млрд. тон сталі, внаслідок чого, обсяг її експорту сталі до США у порівнянні з 2017 р. має впасти на 21,2%.
2/04/2018	*Китай завдає удару у відповідь*	Китай вводить тарифи обсягом у $2,4 млрд. у вартісному вираженні на деякі американські товари — в тому числі брухт алюмінію, свинину, фрукти і горіхи. У порівнянні, тарифи США поширилися на китайські товари обсягом у $2,8 млрд. у вартісному вираженні.
30/04/2018	*подовження винятків*	Адміністрація Д. Трампа подовжує винятки з тарифів на сталь та алюміній для ЄС, Канади і Мексики до 1 червня 2018 р. Виняток з тарифу на алюміній для Південної Кореї закінчується. Аргентина, Австралія і Бразилія отримують перманентні винятки з тарифів за умови, що будуть знайдені «альтернативні шляхи урегулювання ситуації з загрозою шкоди національній безпеці США».
	Припинення дії винятків для ЄС, Канади і Мексики	Починаючи з 1 червня, США починає в повній мірі застосовувати 25% тариф на сталь і 10% тариф на алюміній у торгівлі з ЄС, Канадою та Мексикою. Натомість, Аргентина отримує перманентний виняток з обох тарифів в обмін на квоти для експорту цих металів до США. Торгівля Бразилії сталлю з США обмежується квотами різного розміру для різних видів завершених товарів зі сталі та напівфабрикатів; торгівля алюмінієм обмежується 10% тарифом. Австралія стає єдиною країною, яка може експортувати сталь і алюміній до США без обмежень.

Продовження додатку АА

22/06/2018	*ЄС завдає удару у відповідь*	ЄС вводить в дію тарифи, якими він загрожував США ще 7 березня 2018 р. Нові тарифи поширюються на американські товари обсягом у $3,2 млрд., 32% з них— сталь і алюміній. Іншими американськими товари, по яким вдарили тарифи, стали сільськогосподарські і продовольчі продукти та інші споживчі товари. Виробник мотоциклів Harley-Davidson оголошує 25 червня 2018 р. про свій намір перемістити своє виробництво поза межи США, щоб уникнути тарифів. До удару у відповідь зі сторони ЄС приєднується Туреччина.
1/07/2018	*Канада завдає удару у відповідь*	Канада вводить тарифи на американські товари обсягом у $12,8 млрд., 50% з них — сталь і алюміній. Іншими американськими товарами, по яким вдарили тарифи, стала сільськогосподарська і продовольча продукція (19%) та інші споживчі товари (24%). До імпорту сталі з США почав застосовуватися 25% тариф; до всіх інших товарів — 10%.
16/07/2018	*адміністрація Трампа подає позов до СОТ*	Офіс торгового представника США подає окремі позови до СОТ проти Канади, Китаю, ЄС, Мексики і Туреччини, в яких оскаржуються тарифи, які кожна з цих країн ввела у відповідь на сталеві і алюмінієві тарифи США, які мали на меті захист національної безпеки, тобто були повністю правомірними відповідно до правил СОТ.
24/07/2018	*Субсидії для американських фермерів*	Адміністрація Д. Трампа оголошує, що американським фермерам надаватимуться субсидії для компенсації частки іноземних експортних ринків, які вони втратили внаслідок введення тарифів проти США. Ця програма реалізовуватиметься на основі положень Акту про хартію Корпорації з кредитування продукції, яка була створена у 1933 р. для стабілізації американського ринку сільськогосподарської продукції ще за часів Великої депресії. В цей самий день, Д. Трамп у своєму Твіттері написав: «Тарифи — найкращі! Або країни, які торгують зі США на несправедливих умовах, домовляться з нами про справедливу торгівлю, або ми по ним вдаримо тарифами... Все буде чудово!».
10/08/2018	*підвищення ставок тарифів для Туреччини*	Д. Трамп оголошує, що він підніме ставку тарифу на імпорт сталі з Туреччини з 25% до 50% у відповідь на девальвацію турецької ліри (причинами падіння курсу ліри були інфляція, низькі процентні ставки, нестача валютних резервів у країні і загострення відносин з США). Тариф на імпорт алюмінію з Туреччини було аналогічно збільшено з 10% до 20%.
14/08/2018	*Туреччина завдає удару у відповідь*	Туреччина оголошує, що будуть введені нові тарифи на імпорт автомобілів (рівень нового тарифу — 120%), алкоголю (рівень нового тарифу — 140%) та тютюну (рівень нового тарифу — 60%) з США.

Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

CASE-STUDY 2:
«СТАЛЬ І АЛЮМІНІЙ»

20 / 04 / 2017

початок розслідування імпорту сталі і алюмінію до США

Д. Трамп доручає Міністерству торгівлі США на підставі розділу 232 Акту про розширення торгівлі, відповідно до якого Президент США наділяється правом вводити тарифи на товари, імпорт яких може загрожувати чи завдавати шкоди національній безпеці, розпочати розслідування імпорту сталі та алюмінію в США.

16 / 02 / 2018

результати розслідування імпорту сталі і алюмінію до США

Міністерство торгівлі США випускає звіт про проведене розслідування, в якому приходить до висновку, що, (1) США є найбільшим імпортером сталі у світі, (2) внаслідок закриття заводів виробництва сталі, зайнятість у цьому секторі впала на 35% починаючи з 1998 р. і (3) надлишкові потужності для виробництва сталі у Китаї є головною причиною перевиробництва сталі у світі. Щодо імпорту сталі, у цьому звіті були запропоновані наступні рекомендації: (1) ввести глобальний тариф на імпорт сталі зі всіх країн світу на рівні принаймні 24%, чи (2) ввести 53% тариф на імпорти сталі з Бразилії, Китаю, Коста-Рики, Єгипту, Індії, Малайзії, Південної Кореї, Росії, Південної Африки, Таїланду, Туреччини і В'єтнаму, а для решти країн світу встановити імпортну квоту еквівалентну обсягу експортованої ними сталі до США у 2017 р. чи (3) ввести імпортну квоту для всіх країн світу еквівалентну 63% обсягу експортованої ними сталі до США у 2017 р. Запропоновані заходи мали на меті підвищення виробництва сталі на 9,6% у США і, таким чином, відновлення зайнятості у цьому секторі.

Щодо алюмінію, в цьому звіті містилися наступні висновки: (1) 90% попиту на алюміній складає попит на імпортний алюміній, у порівнянні з 66% у 2012 р., (2) у період з 2013 р. до 2016 р., внаслідок закриття заводів виробництва алюмінію, зайнятість у цьому секторі впала на 58% і (3) алюміній потребується для військових цілей, проте військовий сектор неспроможний забезпечити достатній рівень попиту на алюміній, щоб американські виробники алюмінію залишалися рентабельними. Для відновлення попиту на американський алюміній, були запропоновані наступні заходи: (1) ввести глобальний тариф на імпорт алюмінію зі всіх країн світу на рівні принаймні 7,7%, чи (2) ввести 23,6% тариф на імпорт алюмінію з Китаю, Гонконгу, Росії, Венесуели і В'єтнаму, а для решти країн світу встановити імпортну квоту еквівалентну обсягу експортованого ними алюмінію до США у 2017 р. чи (3) ввести імпортну квоту для всіх країн світу еквівалентну 86,7% обсягу експортованого ними алюмінію до США у 2017 р. Ефектом цих заходів мало бути, як і у випадку сталі, підтримання американського виробництва алюмінію.

1 / 03 / 2018

оголошення тарифів

Д. Трамп оголошує світ про свій намір ввести 25% тариф на сталь та 10% тариф на алюміній. Розміри цих тарифів перевищували рекомендації Міністерства торгівлі США. Вони мали поширитися на імпорт сталі і алюмінію обсягом у $48 млрд. у вартісному вираженні. На Китай ці тарифи мали не такий великий вплив як на деяких інших партнерів США, таких як Канаду, ЄС, Мексику і Південну Корею, оскільки США ще раніше ввели антидемпінгові і захисні збори проти нього. Наступного дня, Д. Трамп оголосив у своєму Twitter, що «Торговельні війни — це добре. Їх легко вигравати».

7 / 03 / 2018

відповідь ЄС

ЄС оголошує про свій намір ввести свої власні заходи у відповідь на тарифи США, зокрема подання офіційного позову до США, введення захисних обмежень і "ребалансування" своєї торгівлі з США за рахунок введення 25% тарифу на імпорти деяких товарів (журавлини, мотоциклів, джинсів і бурбону) з США обсягом у $3,4 млрд. у вартісному вираженні.

Рис. АА.2. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Продовження додатку АА

Продовження рисунку АА.2

Продовження Табл. Case-study 2: «Сталь і алюміній»

8 / 03 / 2018

винятки з тарифів США для НАФТИ

Д. Трамп оголошує, що раніше анонсовані тарифи ввійдуть у силу починаючи з 23 березня, проте зазначає, що Канада і Мексика можуть отримати виняток з них, якщо результати проведення повторних переговорів про НАФТУ будуть задовільними. Цей виняток мав поширитися на імпорт сталі і алюмінію обсягом у $15,3 млрд. у вартісному вираженні — тобто близько 1/3 від загального обсягу товарів, на які мали поширитися ці тарифи. Д. Трамп також зазначив, що інші партнери США можуть провести переговори з торговельним представником США для отримання своїх власних винятків, а окремі компанії — з міністром торгівлі США, якщо вони бажають отримати винятки для деяких зі своїх товарів.

22 / 03 / 2018

додаткові винятки з тарифів США

Д. Трамп оголошує, що ЄС, Південна Корея, Бразилія, Аргентина і Австралія також отримають винятки з тарифів, але тільки до 1 травня 2018 р.

23/ 03 / 2018

тарифи США набувають чинності

Тарифи Д. Трампа на імпорт сталі та алюмінію до США офіційно набувають чинності. 25% тариф на сталь поширюється на країни, які, разом, експортували сталі обсягом у $10,2 млрд. у вартісному вираженні до США у 2017 р., а тариф на алюміній поширюється на країни, які, разом, експортували алюмінію обсягом у $7,7 млрд. у вартісному вираженні до США за той самий рік. Чітких критеріїв чи часових лімітів для зняття цих тарифів не зазначається.

28 / 03 / 2018

винятки і квоти для Південної Кореї

Південна Корея погоджується зменшити обсяг свого експорту сталі до США в обмін на отримання винятку з тарифу на сталь. Нова квота для Південної Кореї встановлюється на рівні 2,68 млрд. тон сталі, внаслідок чого, обЖсяг її експорту сталі до США у порівнянні з 2017 р. має впасти на 21,2%.

2 / 04 / 2018

Китай завдає удару у відповідь

Китай вводить тарифи обсягом у $2,4 млрд. у вартісному вираженні на деякі американські товари — в тому числі брухт алюмінію, свинину, фрукти і горіхи. У порівнянні, тарифи США поширилися на китайські товари обсягом у $2,8 млрд. у вартісному вираженні.

30 / 04 / 2018

подовження винятків

Адміністрація Д. Трампа подовжує винятки з тарифів на сталь та алюміній для ЄС, Канади і Мексики до 1 червня 2018 р. Виняток з тарифу на алюміній для Південної Кореї закінчується. Аргентина, Австралія і Бразилія отримують перманентні винятки з тарифів за умови, що будуть знайдені «альтернативні шляхи урегулювання ситуації з загрозою шкоди національній безпеці США».

1 / 06 / 2018

припинення дії винятків для ЄС, Канади і Мексики

Починаючи з 1 червня, США починає в повній мірі застосовувати 25% тариф на сталь і 10% тариф на алюміній у торгівлі з ЄС, Канадою та Мексикою. Натомість, Аргентина отримує перманентний виняток з обох тарифів в обмін на квоти для експорту цих металів до США. Торгівля Бразилії сталлю з США обмежується квотами різного розміру для різних видів завершених товарів зі сталі та напівфабрикатів; торгівля алюмінієм обмежується 10% тарифом. Австралія стає єдиною країною, яка може експортувати сталь і алюміній до США без обмежень.

22 / 06 / 2018

ЄС завдає удару у відповідь

ЄС вводить в дію тарифи, якими він загрожував США ще 7 березня 2018 р. Нові тарифи поширюються на американські товари обсягом у $3,2 млрд., 32% з них— сталь і алюміній. Іншими американськими товари, по яким вдарили тарифи, стали сільськогосподарські і продовольчі продукти та інші споживчі товари. Виробник мотоциклів Harley-Davidson оголошує 25 червня 2018 р. про свій намір перемістити своє виробництво поза межи США, щоб уникнути тарифів. До удару у відповідь зі сторони ЄС приєднується Туреччина.

1 / 07 / 2018

Канада завдає удару у відповідь

Канада вводить тарифи на американські товари обсягом у $12,8 млрд., 50% з них — сталь і алюміній. Іншими американськими товарами, по яким вдарили тарифи, стала сільськогосподарська і продовольча продукція (19%) та інші споживчі товари (24%). До імпорту сталі з США почав застосовуватися 25% тариф; до всіх інших товарів — 10%.

Рис. АА.2. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Продовження додатку АА
Продовження рисунку АА.2

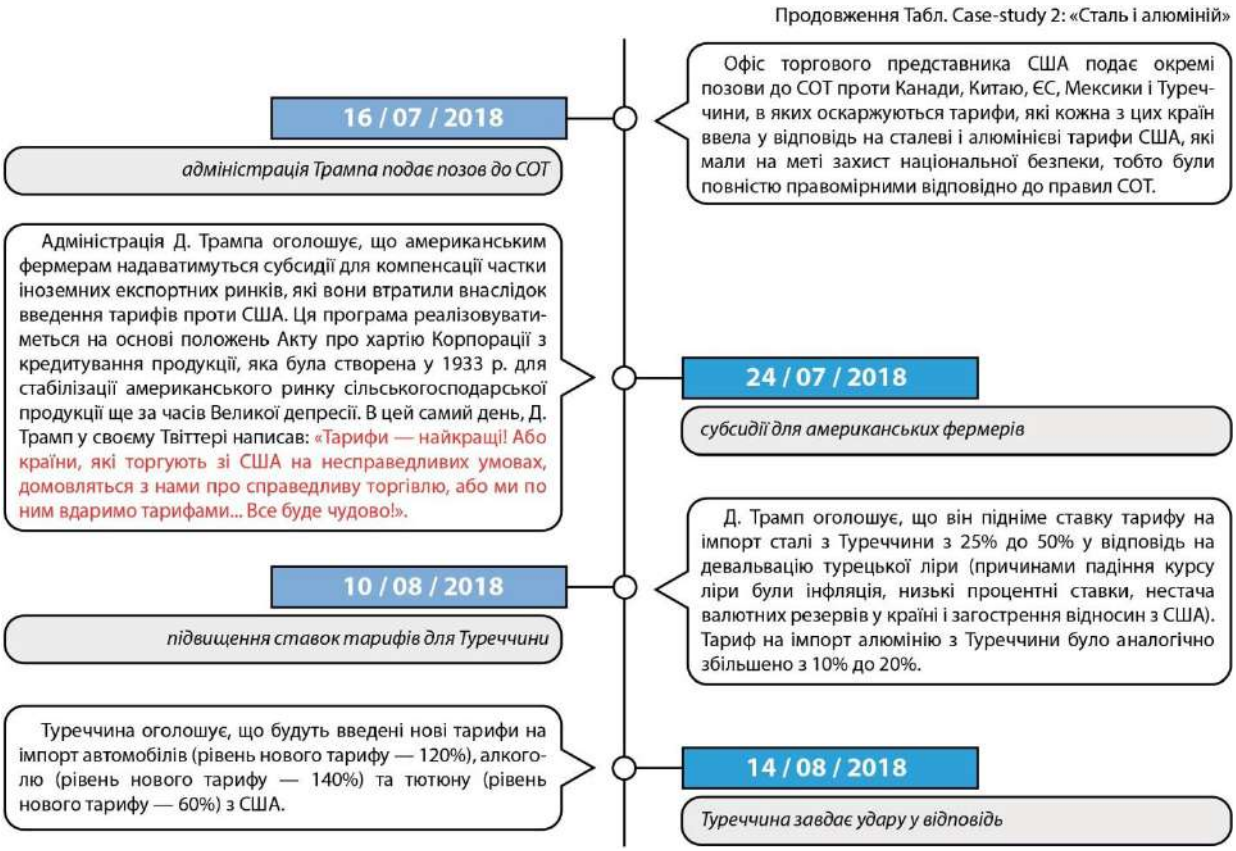

Рис. АА.2. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

CASE-STUDY 3:
«ТЕХНОЛОГІЯ І ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ»

Після того, як 14 серпня Президент Д. Трамп доручив Р. Лайтхайзеру, торговому представнику США, розслідувати, чи завдають закони, торговельна політика та практична діяльність Китаю шкоди американським правам інтелектуальної власності, інноваційній діяльності та технологічному розвитку, Офіс торгового представника, на підставі розділу 301 Акту про торгівлю офіційно ініціює розслідування проти Китаю. Відповідно до розділу 301, Президент США може накладати санкції на країни, що порушують торговельні угоди чи використовують несправедливі торговельні заходи.

18 / 08 / 2017

Офіс торгового представника США ініціює розслідування проти Китаю

Офіс торгового представника публікує звіт про результати проведеного розслідування з наступними висновками: (1) уряд Китаю втручається в інвестиційну та іншу діяльність американських компаній шляхом введення обмежень на умови ліцензування технологій, (2) уряд Китаю систематично координує та організовує інвестування в придбання американських компаній та активів, щоб отримати доступ до найсучасніших технологій та інтелектуальної власності, які потім передаються китайським юридичним особам для реалізації промислових планів уряду Китаю, (3) уряд Китаю підтримує та організовує крадіжку даних з комп'ютерних мереж американських компаній. Президент Д. Трамп оголошує, що відповідно до вищезазначеного розділу 301, будуть введені тарифи на китайські товари обсягом у $60 млрд. у вартісному вираженні, подано позов до СОТ і прийнято нові правила щодо іноземних інвестицій.

22 / 03 / 2018

Публікуються результати розслідування проти Китаю

Адміністрація Д. Трампа оприлюднює перелік 1333 товарів, стосовно яких розглядається можливість введення 25% імпортних тарифів; імпорт цих товарів у США складає $46,2 млрд. Більшість з цих товарів походять з секторів машинного устаткування, механічного приладдя та електричного обладнання; 85% з них використовуються в якості напівфабрикатів та капітального обладнання у виробничих процесах американських компаній, що може завдати удару по ланцюгам постачання цих компаній.

3 / 04 / 2018

Д. Трамп загрожує тарифами

Китай оприлюднює перелік 106 товарів, на імпорт яких буде накладено 25% тарифи у відповідь на заходи, що ініціював Президент Д. Трамп за розділом 301. Ці тарифи поширюватимуться на американські товари обсягом у 50 млрд. у вартісному вираженні; більшість з цих товарів походять з секторів транспортних засобів (автомобілі, літаки і судна) і сільського господарства (переважно — овочі, особливо соя).

4 / 04 / 2018

Китай загрожує завдати удару у відповідь по автомобілям, літакам та сільськогосподарській продукції США

Президент Д. Трамп доручає Офісу торгового представника розглянути можливість поширення додаткових тарифів на китайські товари обсягом у $100 млрд. у вартісному вираженні; він також доручає Міністру сільського господарства розробити план захисту американських фермерів. Ці заходи він обґрунтовує тим, що Китай, "замість того, щоб виправити свої неправомірні дії, вирішив завдати удару по нашим фермерам і компаніям, що займаються промисловим виробництвом".

5 / 04 / 2018

США загострює торговельну війну

Білий дім випускає офіційну заяву, в якій зазначається, що 15 червня буде оприлюднено остаточний перелік товарів, на які накладатимуться імпортні тарифи, зокрема товари, які мають відношення до програми "Зроблено в Китаї 2025". В цій заяві також зазначається, що будуть введені інвестиційні обмеження та заходи експортного контролю проти китайських фізичних і юридичних осіб, що намагаються придбати стратегічно важливі американські технології, а також буде подано позов до СОТ про порушення Китаєм Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

29 / 05 / 2018

Білий дім, після короткої паузи, оприлюднює план щодо введення тарифів

Рис. АА.3. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Продовження додатку АА

Продовження рисунку АА.3

Продовження Табл. Case-study 3: «Технологія і інтелектуальна власність»

15 / 06 / 2018

США і Китай оприлюднюють остаточні переліки товарів, на імпорт яких накладатимуться тарифи

Офіс торгового представника США оприлюднює оновлений перелік товарів, на імпорт яких накладатимуться 25% тарифи. Передбачається, що ці тарифи будуть вводитися поетапно; перший з двох етапів — 6 липня. Новий перелік товарів охоплює товари обсягом у $50 млрд. у вартісному вираженні. У порівнянні зі своєю початковою версією, що була оприлюднена 3 квітня 2018 р., новий перелік охоплює ще більше напівфабрикатів — 95% з товарів, на імпорт яких накладатимуться тарифи, будуть або напівфабрикатами, або капітальним обладнанням. Очікується, що американські компанії, що використовують китайські товари в своїх ланцюгах постачання, постраждають ще більше.

Одночасно з цим, Китай оприлюднює свій власний оновлений перелік товарів, на імпорт яких накладатимуться 25% тарифи. Новий перелік товарів охоплює товари обсягом у $45 млрд. у вартісному вираженні; цими товарами є, переважним чином, сільськогосподарська і продовольча продукція. Введення китайських тарифів також планується як поетапний процес. Перший етап відбудеться 6 липня і охопить американські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні; зокрема, ці тарифи поширяться на сою та автомобілі. Введення решти тарифів планується пізніше, в залежності від відповіді Д. Трампа. У порівнянні зі своєю початковою версією, що була оприлюднена 4 квітня 2018 р., новий перелік охоплює мінеральні палива, медичне устаткування і деякі споживчі товари, проте літаки виключаються з цього переліку.

18 / 06 / 2018

Д. Трамп загострює торговельну війну

У відповідь на заплановані тарифи Китаю, Президент Д. Трамп доручає Офісу торгового представника визначити додаткові китайські товари обсягом у $200 млрд., на які можна накласти 10% імпортний тариф. Він також попереджає, що якщо Китай буде загрожувати тарифами у відповідь, то буде визначено ще $200 млрд. китайських товарів для накладення імпортних тарифів.

6 / 07 / 2018

Перша фаза тарифів

США вводить імпортні тарифи на китайські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні; Китай паралельно вводить імпортні тарифи на американські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні.

10 / 07 / 2018

Офіс торгового представника США оголошує нові тарифи

На виконання наказу Д. Трампа від 18 червня, Офіс торгового представника оприлюднює новий перелік китайських товарів, на імпорт яких вводитимуться 10% тарифи. Цей перелік охоплює китайські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні; переважним чином — це частини комп'ютерів та автомобілів (47%) . Також до цього переліку включаються споживчі товари — телефонне обладнання, комп'ютери, меблі, світильники і валізи (15%).

20 / 07 / 2018

Д. Трамп загрожує ввести імпортні тарифи проти всіх китайських товарів

Під час інтерв'ю, Президент Д. Трамп зазначає, що він готовий ввести імпортні тарифи проти всіх китайських товарів. «Китай виграє $507 млрд. щорічно за рахунок дефіциту торгового балансу з нами. ЄС — $141 млрд... вони нас експлуатують. Я готовий ввести тарифи на всі $500 млрд. китайських товарів. Я не роблю це заради політики. Я роблю це заради нашої країни».

24 / 07 / 2018

Субсидії для американських фермерів

Уряд США оголошує, що американські фермери отримають субсидії розміром у $12 млрд., щоб компенсувати їм втрати, яких вони зазнали внаслідок торговельної війни проти Китаю.

1 / 08 / 2018

Д. Трамп доручає ввести більш високі ставки імпортних тарифів

За наказом Президента Д. Трампа, Офіс торгового представника розглядає можливість вж3ведення не 10% , а 25% імпортних тарифів на товари, що були включені до переліку 10 липня.

Рис. АА.3. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Продовження додатку АА

Продовження рисунку АА.3

Продовження Табл. Case-study 3: «Технологія і інтелектуальна власність»

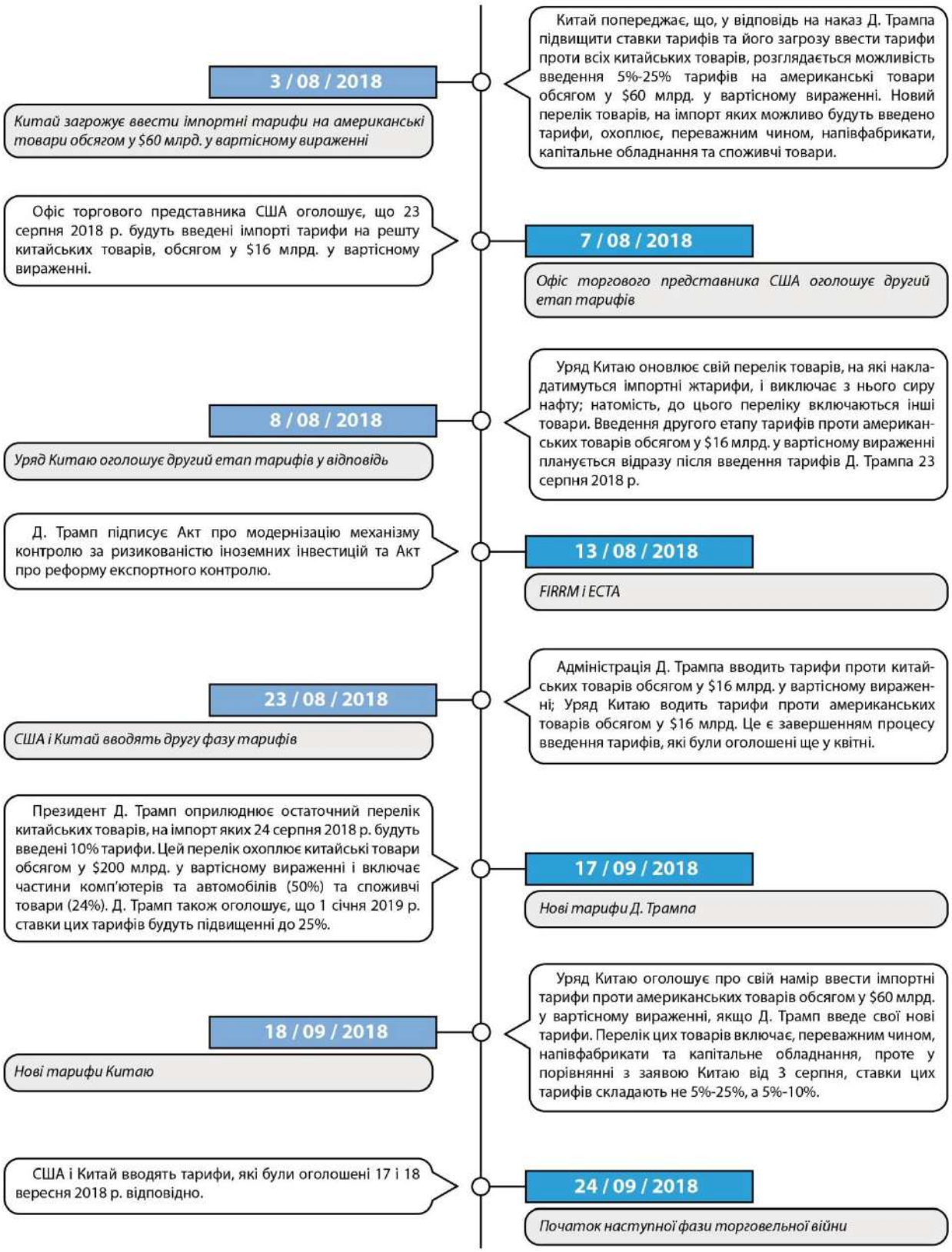

Рис. АА.3. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа

Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

Case-study 3: «Технологія і інтелектуальна власність»		
20/04/2017	*початок розслідування імпорту сталі і алюмінію до США*	Д. Трамп доручає Міністерству торгівлі США на підставі розділу 232 Акту про розширення торгівлі, відповідно до якого Президент США наділяється правом вводити тарифи на товари, імпорт яких може загрожувати чи завдавати шкоди національній безпеці, розпочати розслідування імпорту сталі та алюмінію в США.
18/08/2017	*Офіс торгового представника США ініціює розслідування проти Китаю*	Після того, як 14 серпня Президент Д. Трамп доручив Р. Лайтхайзеру, торговому представнику США, розслідувати, чи завдають закони, торговельна політика та практична діяльність Китаю шкоди американським правам інтелектуальної власності, інноваційній діяльності та технологічному розвитку, Офіс торгового представника, на підставі розділу 301 Акту про торгівлю офіційно ініціює розслідування проти Китаю. Відповідно до розділу 301, Президент США може накладати санкції на країни, що порушують торговельні угоди чи використовують несправедливі торговельні заходи.
22/03/2018	*Публікуються результати розслідування проти Китаю*	Офіс торгового представника публікує звіт про результати проведеного розслідування з наступними висновками: (1) уряд Китаю втручається в інвестиційну та іншу діяльність американських компаній шляхом введення обмежень на умови ліцензування технологій, (2) уряд Китаю систематично координує та організовує інвестування в придбання американських компаній та активів, щоб отримати доступ до найсучасніших технологій та інтелектуальної власності, які потім передаються китайським юридичним особам для реалізації промислових планів уряду Китаю, (3) уряд Китаю підтримує та організовує крадіжку даних з комп'ютерних мереж американських компаній. Президент Д. Трамп оголошує, що відповідно до вищезазначеного розділу 301, будуть введені тарифи на китайські товари обсягом у $60 млрд. у вартісному вираженні, подано позов до СОТ і прийнято нові правила щодо іноземних інвестицій.
3/04/2018	*Д. Трамп загрожує тарифами*	Адміністрація Д. Трампа оприлюднює перелік 1333 товарів, стосовно яких розглядається можливість введення 25% імпортних тарифів; імпорт цих товарів у США складає $46,2 млрд. Більшість з цих товарів походять з секторів машинного устаткування, механічного приладдя та електричного обладнання; 85% з них використовуються в якості напівфабрикатівта капітального обладнання у виробничих процесах американських компаній, що може завдати удару по ланцюгам постачання цих компаній.
4/04/2018	*Китай загрожує завдати удару у відповідь по автомобілям, літакам та сільськогосподар-ській продукції США*	Китай оприлюднює перелік 106 товарів, на імпорт яких буде накладено 25% тарифи у відповідь на заходи, що ініціював Президент Д. Трамп за розділом 301. Ці тарифи поширюватимуться на американські товари обсягом у 50 млрд. у вартісному вираженні; більшість з цих товарів походять з секторів транспортних засобів (автомобілі, літаки і судна) і сільського господарства (переважно — овочі, особливо соя).
5/04/2018	*США загострює торговельну війну*	Президент Д. Трамп доручає Офісу торгового представника розглянути можливість поширення додаткових тарифів на китайські товари обсягом у $100 млрд. у вартісному вираженні; він також доручає Міністру сільського господарства розробити план захисту американських фермерів. Ці заходи він обґрунтовує тим, що Китай, "замість того, щоб виправити свої неправомірні дії, вирішив завдати удару по нашим фермерам і компаніям, що займаються промисловим виробництвом".

Продовження додатку АА

29/05/2018	*Білий дім, після короткої паузи, оприлюднює план щодо введення тарифів*	Білий дім випускає офіційну заяву, в якій зазначається, що 15 червня буде оприлюднено остаточний перелік товарів, на які накладатимуться імпортні тарифи, зокрема товари, які мають відношення до програми "Зроблено в Китаї 2025". В цій заяві також зазначається, що будуть введені інвестиційні обмеження та заходи експортного контролю проти китайських фізичних і юридичних осіб, що намагаються придбати стратегічно важливі американські технології, а також буде подано позов до СОТ про порушення Китаєм Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.
15/06/2018	*США і Китай оприлюднюють остаточні переліки товарів, на імпорт яких накладатимуться тарифи*	Офіс торгового представника США оприлюднює оновлений перелік товарів, на імпорт яких накладатимуться 25% тарифи. Передбачається, що ці тарифи будуть вводитися поетапно; перший з двох етапів — 6 липня. Новий перелік товарів охоплює товари обсягом у $50 млрд. у вартісному вираженні. У порівнянні зі своєю початковою версією, що була оприлюднена 3 квітня 2018 р., новий перелік охоплює ще більше напівфабрикатів — 95% з товарів, на імпорт яких накладатимуться тарифи, будуть або напівфабрикатами, або капітальним обладнанням. Очікується, що американські компанії, що використовують китайські товари в своїх ланцюгах постачання, постраждають ще більше. Одночасно з цим, Китай оприлюднює свій власний оновлений перелік товарів, на імпорт яких накладатимуться 25% тарифи. Новий перелік товарів охоплює товари обсягом у $45 млрд. у вартісному вираженні; цими товарами є, переважним чином, сільськогосподарська і продовольча продукція. Введення китайських тарифів також планується як поетапний процес. Перший етап відбудеться 6 липня і охопить американські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні; зокрема, ці тарифи поширяться на сою та автомобілі. Введення решти тарифів планується пізніше, в залежності від відповіді Д. Трампа. У порівнянні зі своєю початковою версією, що була оприлюднена 4 квітня 2018 р., новий перелік охоплює мінеральні палива, медичне устаткування і деякі споживчі товари, проте літаки виключаються з цього переліку.
18/06/2018	*Д. Трамп загострює торговельну війну*	У відповідь на заплановані тарифи Китаю, Президент Д. Трамп доручає Офісу торгового представника визначити додаткові китайські товари обсягом у $200 млрд., на які можна накласти 10% імпортний тариф. Він також попереджає, що якщо Китай буде загрожувати тарифами у відповідь, то буде визначено ще $200 млрд. китайських товарів для накладення імпортних тарифів.
6/07/2018	*Перша фаза тарифів*	США вводить імпортні тарифи на китайські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні; Китай паралельно вводить імпортні тарифи на американські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні.
10/07/2018	*Офіс торгового представника США оголошує нові тарифи*	На виконання наказу Д. Трампа від 18 червня, Офіс торгового представника оприлюднює новий перелік китайських товарів, на імпорт яких вводитимуться 10% тарифи. Цей перелік охоплює китайські товари обсягом у $34 млрд. у вартісному вираженні; переважним чином — це частини комп'ютерів та автомобілів (47%) . Також до цього переліку включаються споживчі товари — телефонне обладнання, комп'ютери, меблі, світильники і валізи (15%).
20/07/2018	*Д. Трамп загрожує ввести імпортні тарифи проти всіх китайських товарів*	Під час інтерв'ю, Президент Д. Трамп зазначає, що він готовий ввести імпортні тарифи проти всіх китайських товарів. «Китай виграє $507 млрд. щорічно за рахунок дефіциту торгового балансу з нами. ЄС — $141 млрд. вони нас експлуатують. Я готовий ввести тарифи на всі $500 млрд. китайських товарів. Я не роблю це заради політики. Я роблю це заради нашої країни».
24/07/2018	*Субсидії для американських фермерів*	Уряд США оголошує, що американські фермери отримають субсидії розміром у $12 млрд., щоб компенсувати їм втрати, яких вони зазнали внаслідок торговельної війни проти Китаю.

Продовження додатку АА

1/08/2018	*Д. Трамп доручає ввести більш високі ставки імпортних тарифів*	За наказом Президента Д. Трампа, Офіс торгового представника розглядає можливість вж3ведення не 10% , а 25% імпортних тарифів на товари, що були включені до переліку 10 липня.
3/08/2018	*Китай загрожує ввести імпортні тарифи на американські товари обсягом у $60 млрд. у вартісному вираженні*	Китай попереджає, що, у відповідь на наказ Д. Трампа підвищити ставки тарифів та його загрозу ввести тарифи проти всіх китайських товарів, розглядається можливість введення 5%-25% тарифів на американські товари обсягом у $60 млрд. у вартісному вираженні. Новий перелік товарів, на імпорт яких можливо будуть введено тарифи, охоплює, переважним чином, напівфабрикати, капітальне обладнання та споживчі товари.
7/08/2018	*Офіс торгового представника США оголошує другий етап тарифів*	Офіс торгового представника США оголошує, що 23 серпня 2018 р. будуть введені імпорті тарифи на решту китайських товарів, обсягом у $16 млрд. у вартісному вираженні.
8/08/2018	*Уряд Китаю оголошує другий етап тарифів у відповідь*	Уряд Китаю оновлює свій перелік товарів, на які накладатимуться імпортні жтарифи, і виключає з нього сиру нафту; натомість, до цього переліку включаються інші товари. Введення другого етапу тарифів проти американських товарів обсягом у $16 млрд. у вартісному вираженні планується відразу після введення тарифів Д. Трампа 23 серпня 2018 р.
13/08/2018	*FIRRM і ECTA*	Д. Трамп підписує Акт про модернізацію механізму контролю за ризикованістю іноземних інвестицій та Акт про реформу експортного контролю.
23/08/2018	*США і Китай вводять другу фазу тарифів*	Адміністрація Д. Трампа вводить тарифи проти китайських товарів обсягом у $16 млрд. у вартісному вираженні; Уряд Китаю водить тарифи проти американських товарів обсягом у $16 млрд. Це є завершенням процесу введення тарифів, які були оголошені ще у квітні.
17/09/2018	*Нові тарифи Д. Трампа*	Президент Д. Трамп оприлюднює остаточний перелік китайських товарів, на імпорт яких 24 серпня 2018 р. будуть введені 10% тарифи. Цей перелік охоплює китайські товари обсягом у $200 млрд. у вартісному вираженні і включає частини комп'ютерів та автомобілів (50%) та споживчі товари (24%). Д. Трамп також оголошує, що 1 січня 2019 р. ставки цих тарифів будуть підвищенні до 25%.
18/09/2018	*Нові тарифи Китаю*	Уряд Китаю оголошує про свій намір ввести імпортні тарифи проти американських товарів обсягом у $60 млрд. у вартісному вираженні, якщо Д. Трамп введе свої нові тарифи. Перелік цих товарів включає, переважним чином, напівфабрикати та капітальне обладнання, проте у порівнянні з заявою Китаю від 3 серпня, ставки цих тарифів складають не 5%-25%, а 5%-10%.
24/09/2018	*Початок наступної фази торговельної війни*	США і Китай вводять тарифи, які були оголошені 17 і 18 вересня 2018 р. відповідно.

Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

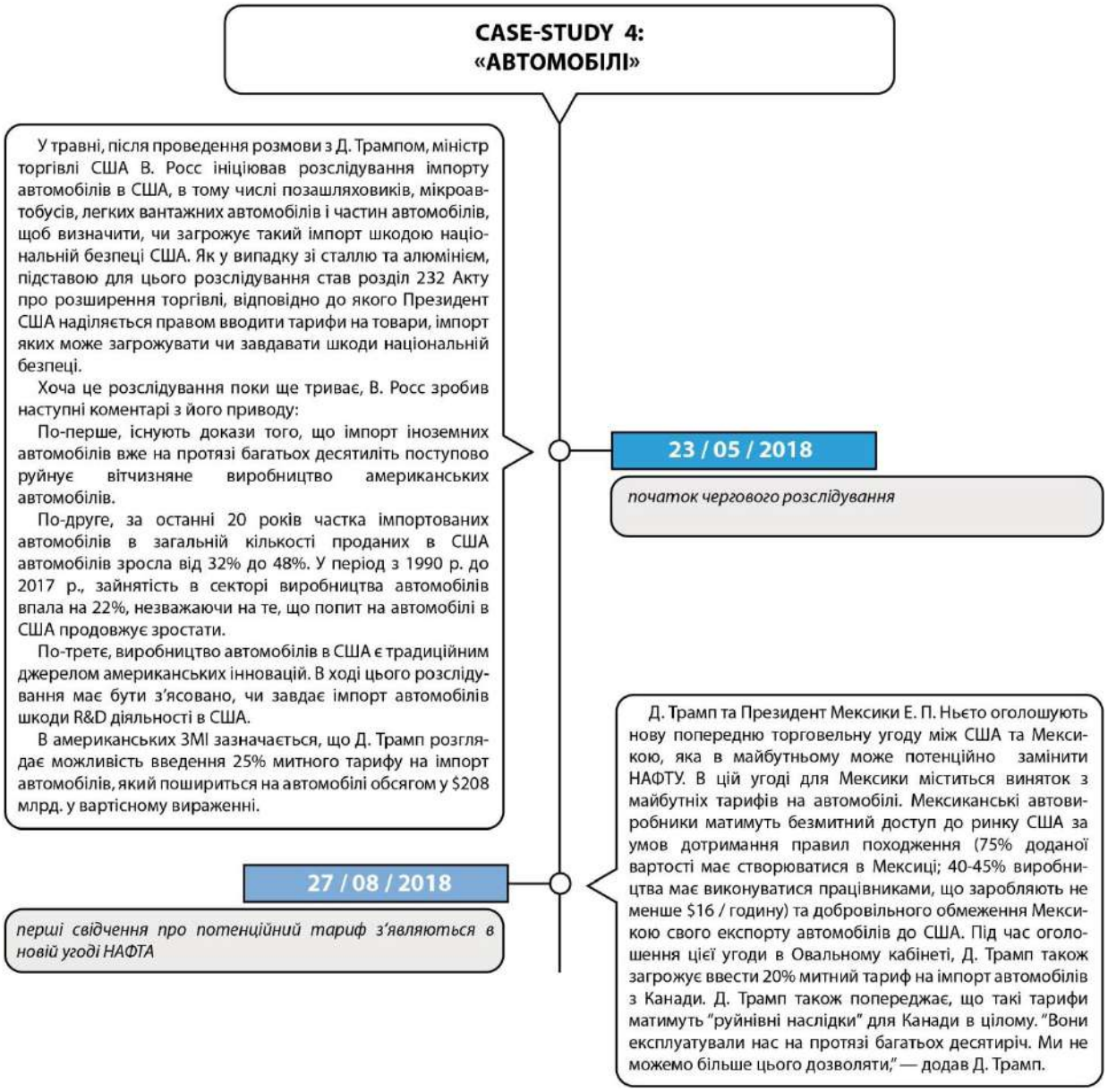

Рис. АА.4. Хронологія торговельних війн за ініціювання Д. Трампа
Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

Case-study 4: «Автомобілі»		
23/05/2018	*Початок чергового розслідування*	У травні, після проведення розмови з Д. Трампом, міністр торгівлі США В. Росс ініціював розслідування імпорту автомобілів в США, в тому числі позашляховиків, мікроавтобусів, легких вантажних автомобілів і частин автомобілів, щоб визначити, чи загрожує такий імпорт шкодою національній безпеці США. Як у випадку зі сталлю та алюмінієм, підставою для цього розслідування став розділ 232 Акту про розширення торгівлі, відповідно до якого Президент США наділяється правом вводити тарифи на товари, імпорт яких може загрожувати чи завдавати шкоди національній безпеці. Хоча це розслідування поки ще триває, В. Росс зробив наступні коментарі з його приводу: По-перше, існують докази того, що імпорт іноземних автомобілів вже на протязі багатьох десятиліть поступово руйнує вітчизняне виробництво американських автомобілів. По-друге, за останні 20 років частка імпортованих автомобілів в загальній кількості проданих в США автомобілів зросла від 32% до 48%. У період з 1990 р. до 2017 р., зайнятість в секторі виробництва автомобілів впала на 22%, незважаючи на те, що попит на автомобілі в США продовжує зростати. По-третє, виробництво автомобілів в США є традиційним джерелом американських інновацій. В ході цього розслідування має бути з'ясовано, чи завдає імпорт автомобілів шкоди R&D діяльності в США. В американських ЗМІ зазначається, що Д. Трамп розглядає можливість введення 25% митного тарифу на імпорт автомобілів, який пошириться на автомобілі обсягом у $208 млрд. у вартісному вираженні.
27/08/2018	*перші свідчення про потенційний тариф з'являються в новій угоді НАФТА*	Д. Трамп та Президент Мексики Е. П. Ньєто оголошують нову попередню торговельну угоду між США та Мексикою, яка в майбутньому може потенційно замінити НАФТУ. В цій угоді для Мексики міститься виняток з майбутніх тарифів на автомобілі. Мексиканські автовиробники матимуть безмитний доступ до ринку США за умов дотримання правил походження (75% доданої вартості має створюватися в Мексиці; 40-45% виробництва має виконуватися працівниками, що заробляють не менше $16/годину) та добровільного обмеження Мексикою свого експорту автомобілів до США. Під час оголошення цієї угоди в Овальному кабінеті, Д. Трамп також загрожує ввести 20% митний тариф на імпорт автомобілів з Канади. Д. Трамп також попереджає, що такі тарифи матимуть "руйнівні наслідки" для Канади в цілому. "Вони експлуатували нас на протязі багатьох десятиріч. Ми не можемо більше цього дозволяти," — додав Д. Трамп.

Джерело: укладено за [671]

Продовження додатку АА

Таблиця АА.1

Хронологія торгових воєн США-КНР

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
	2018			
Січень	22		США запровадили захисні тарифи на імпорт пральних машин і сонячних батарей. Значна частина цих товарів не імпортується з Китаю, але в заяві чітко сказано, що предметом занепокоєння є панування Китаю в глобальному ланцюгу поставок.	
Лютий	4			Китай почав розслідування проти субсидування імпортованого зі США сорго, яке триватиме один рік.
Березень	9		Д. Трамп підписав документ про тарифи на імпорт сталі та алюмінію з усіх країн, включаючи Китай.	
	22		США запропонували тарифи у відповідь на «нечесну практику торгівлі» Китаю, пов'язану з передачею технологій, інтелектуальною власністю та інноваціями; США повідомляють, що вони скаржитимуться в СОТ і збираються обмежувати інвестиції з Китаю.	
	23		США подали скаргу до СОТ стосовно захисту Китаєм інтелектуальної власності.	
	23			Китай оприлюднив введені тарифи на американський імпорт сумою в 3 млрд. дол. США у відповідь на тарифи на сталь і алюміній.
	27		США оприлюднили інтерпретацію розділу 301 Закону «Про торгівлю США» звіту щодо Китаю.	
Квітень		Події, що визначили квітневі перемовини	США зажадали від Китаю, щоб той згорнув підтримку високотехнологічних галузей. На це Лю Хе повідомив іншим чиновникам, що торговельні переговори між двома сторонами буде розірвано.	КНР запропонував скоротити дефіцит двосторонньої торгівлі на 50 млрд. дол. США.
	2			Китай завив, що він почне впроваджувати тарифи на імпорт зі США сумою в 3 млрд. дол. США, включаючи свіжу рибу, горіхи, вино і свинину. Це захід у відповідь на американські тарифи на метали.
	4		США випустили перелік, який складається в основному з високотехнологічних видів продукції; це цільові види продукції, на які запропоновано встановити тарифи на імпорт обсягом в 50 млрд. дол. США. Це зроблено з метою відшкодування збитків від уявного порушення прав інтелектуальної власності Китаєм.	
	4			Китай заявив, що він накладе додатковий 25-відсотковий тариф на імпорт 106 видів продукції зі США, включаючи соєві боби, автомобілі, хімічну та авіаційну продукцію, у відповідь на запропоновані США мита на його високотехнологічні товари.
	4			Китай подав скаргу до СОТ стосовно дій США щодо тарифів на підставі розділу 301 Закону «Про торгівлю США».
	4		США відповіли на скаргу Китаю до СОТ стосовно тарифів на підставі розділу 301 Закону «Про торгівлю США», називаючи її необґрунтованою.	
	5			Китай подав скаргу до СОТ на американські тарифи на імпортовану сталь і алюміній.
	5		Д. Трамп виступив із заявою, що «в світлі несправедливої відповіді Китаю» на попередньо запроваджені ним тарифи, його адміністрація розглядатиме додаткові тарифи на суму 100 млрд. дол. США.	
	10			Си Дзянь Пін пообіцяв відкрити різні сектори, включаючи автомобільний та фінансовий.
	16		США оштрафували китайську корпорацію «ZTE» за порушення попередньої угоди, караючи її за співпрацю з Іраном і Північною Кореєю. Цій компанії заборонено купувати американські технології протягом семи років.	
	17			Китай оголосив, що він відкличе антидемпінгові тарифи на імпорт сорго зі США.
	26		За повідомленнями, США займаються китайською корпорацією «Huawei Technologies» на предмет можливих порушень цією корпорацією санкцій проти Ірану.	
	26			За повідомленнями, Китай може скоротити вдвічі тарифи на імпортовані автомобілі.
	27		США залишив Китай у контрольному переліку країн, що порушують права інтелектуальної власності.	
	28			Китай спростував інформацію щодо його знаходження у контрольному переліку країн, що порушують права інтелектуальної власності.

Продовження додатку АА

Продовження таблиці АА.1

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
Травень	3-4	Торговельні переговори в Пекіні. Угоди не досягнуто, заяву не оприлюднено.	США вимагають скорочення торговельного дефіциту на 200 млрд. дол. США.	Китай протестує з приводу справи корпорації «ZTE», вимагає закінчення розслідування на підставі Розділу 301 Закону «Про торгівлю США».
	10		«ZTE» припинила основні операції в США.	
	13		Трамп написав у твітері, що він працює з Си Дзянь Піном, щоб повернути «ZTE» «знову до роботи».	
	14			За повідомленнями, Китай знову почав перевірку угоди, запропонованої компанією «Qualcomm», щодо компанії «NXP».
	17	Переговори почались у Вашингтоні.		
	18			Китай завершив антидемпінгове і анти-субсидійне розслідування стосовно сорго
	20	Обидві країни досягли згоди і видали спільну заяву.	США погодились почекати з тарифами.	Китай запропонував значно збільшити закупівлі американських товарів.
	21		Д. Трамп повідомив у твіттері, що Китай купить «величезні додаткові обсяги фермерської і сільськогосподарської продукції».	
	22	За повідомленням «WSJ», дві країни домовились про «загальні контури» врегулювання суперечки щодо корпорації «ZTE».		
	22			Китай скоротить імпортні мита на автомобілі з 25% до 15%.
	23		Д. Трамп відступився від раніше укладеної угоди, кажучи, що США має дотримуватись іншого підходу до ведення переговорів	
	25		США оголосили про штраф у 1,3 млрд дол. та інші покарання для корпорації «ZTE», але корпорації буде дозволено відновити закупівлі в американських постачальників.	
	28		За повідомленнями, США чинять тиск на Китай, змушуючи останній підписати довгострокові договори на імпорт.	
	28			Китай готовий схвалити угоду «Qualcomm/NXP», якщо він отримає гарантію скасування США заборони на корпорацію «ZTE».
	28		На рівні СОТ США звинуватили Китай, що той запроваджує такі закони, які приводять до крадіжок американської інтелектуальної власності та технологій.	
	29			За повідомленнями, Китай розглядає питання збільшення закупівель американського вугілля для скорочення торговельного дефіциту.
	29		США оголосили про продовження політики щодо тарифів на імпорт сумою в 50 млрд. дол. США і про план згортання інвестицій у чутливі технології.	
	29		США оголосили про план обмеження деяких віз для громадян Китаю з метою захисту інтелектуальної власності.	
	30			Китай оголосив про скорочення тарифів на деякі споживчі товари починаючи з 1 серпня 2018 р.
Червень	2-4	У. Росс і китайський віце-прем'єр Лю Хе зустрілись у Пекіні для переговорів.		
	3			Китай повідомляє, що попередні пропозиції та угоди не діятимуть в разі запровадження тарифів.
	6			За повідомленнями, Китай пропонує купити у 2018 р. американських товарів додатково на 25 млрд. дол. США.
	7		У. Росс оголосив про угоду, що дозволяє корпорації «ZTE» повернутися до роботи.	
	15	М. Помпео зустрічається з Си Дзянь Піном з метою обговорення питань торгівлі та безпеки.		
	15			За повідомленнями, поглинання компанією «Qualcomm Inc.» компанії «NXP Semiconductors NV» схвалено регуляторними органами Китаю, хоча більш пізній звіт суперечить цьому.

Продовження додатку АА

Продовження таблиці АА.1

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
Червень	15		США оголосили про тарифи на імпорт із Китаю сумою в 50 млрд дол., а Трамп погрожував збільшити їх ще, якщо Китай вживе заходів у відповідь.	Китай відповідає аналогічно.
	18		М. Помпео назвав «жартом» твердження Китаю про економічну відкритість.	
	19		Д. Трамп заявив, що США збираються накласти тарифи на інший експорт із Китаю сумою в 200 млрд. дол. США, а потім ще додатково на 200 млрд. дол. США експорту в разі, якщо Китай вживе заходів у відповідь.	
	20		Білий дім оприлюднив звіт, який звинувачує Китай у тому, що політика, що ним реалізується, загрожує інтересам США.	
	21			Згідно з «Wall Street Journal», Си Дзянь Пін заявив, що Китай вдарить у відповідь, якщо отримає удар, і піддав критиці М. Помпео, який назвав «жартом» твердження Китаю про економічну відкритість.
	27		Д. Трапм погодився на менш агресивний варіант обмеження китайських інвестицій у США.	
Липень	3			Американська компанія з виробництва чіпів «Micron Technology Inc.» припинила продажі в Китаї.
	6		Корпорація «ZTE» отримала обмежений дозвіл на відновлення бізнесу.	
	6		Почали діяти тарифи на імпорт сумою в 34 млрд. дол. США.	Почали діяти тарифи на імпорт сумою в 34 млрд. дол. США.
	11		Торговельне представництво США видало перелік китайських товарів на суму 200 млрд. дол. США, на які воно планує запровадити додаткові 10-відсоткові тарифи.	
	20		Д. Трамп сказав, що він готовий одобрити тарифи на китайський імпорт сумою в 500 млрд. дол. США.	
	26			Компанія «Qualcomm Inc.» вирішила відмовитися від поглинання компанії «NXP Semiconductors NV» вартістю в 44 млрд. дол. США, оскільки Китай не поставив підпис після того як сплинув час.
	31	За повідомленнями, Китай та США намагаються відновити торгівельні переговори.		
Серпень	2		Торговельний представник США підтвердив, що президент Д. Трамп розглядає підвищення запропонованого тарифу на китайський імпорт сумою в 200 млрд. дол. США з 10% до 25%.	
	3			Китай оголосив перелік позицій американського імпорту на суму 60 млрд. дол. США, на які він застосує тарифи, якщо адміністрація Д. Трампа надалі підвищуватиме тарифи на китайські товари на суму 200 млрд. дол. США.
	23		Почали діяти тарифи на китайський імпорт сумою в 16 млрд. дол. США.	Китай у відповідь запроваджує тарифи на суму 16 млрд. дол. США на американський експорт.
Вересень	6		Кінець періоду обговорення для тарифів на китайський експорт сумою в 200 млрд. дол. США.	
	17		США оголосили, що 10-відсотковий тариф на китайський експорт сумою в 200 млрд. дол. США запроваджується з 24 вересня 2018 р. до кінця 2018 р., після чого він підвищиться на 25%.	
	18			Китай оголосив, що заходи у відповідь проти американських товарів сумою в 60 млрд. дол. США будуть уведені в дію одночасно з американськими митами.
	20		США запровадили санкції проти китайського департаменту із закупівель військового обладнання.	
	22			Китай відкликає заплановані переговори.
	24		США запровадили тарифи	Китай запровадив тарифи у відповідь на дії США.
	24			Китай опублікував «Білу книгу», винісши свою справу з торговельною суперечкою на обговорення.
	25			Міністерство торгівлі Китаю заявило, що не вестиме переговори з «ножем, підставленим до горла», і США мають самі вирішувати, коли відновляться переговори.
	25		Д. Трамп заявив, що торговельні та економічні зловживання Китаю «не можна терпіти».	
	26			Китай оголосив, що він зменшує деякі імпортні тарифи з 1 листопада. Цей захід стосується всіх країн, а не лише США.
	26		Д. Трапм звинуватив Китай у втручанні у американські вибори і заявив, що його дружбі з Си Дзянь Піном може настати кінець.	
	30			Один із китайських чиновників назвав твердження про випадки примусової передачі технологій «непорозумінням».

Продовження додатку АА

Продовження таблиці АА.1

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
Жовтень	3		За повідомленням Reuters, адміністрація США розглядає, як вона може припинити експорт, який допомагає Китаю контролювати та ізолювати мусульманську меншість.	
	4		Віце-президент США М. Пенс виголосив промову, в якій звинувачував Китай.	
	5			Китай стверджує, що в промові М. Пенса зроблено «необґрунтовані звинувачення».
	8	Міністр закордонних справ КНР Ван І зробив публічне дорікання держсекретарю М. Помпео в Пекіні.		
	10		США піддали екстрадиції з Бельгії особу яка є нібито співробітником китайської розвідки за звинуваченням у спробі вкрасти торговельні таємниці в американської авіаційної компанії.	
	12			Державні ЗМІ Китаю дали відсіч звинуваченням віце-президента М. Пенса і закликають США до активного пошуку вирішення проблеми.
	14	Посол Китаю в США Цуй Тянькай заявив, що його країна змушена відповідати на торговельну війну, ініційовану США, і захистить свій національний інтерес.		
	14		Д. Трамп сказав, що він може розпочати третій раунд (по підвищенню) тарифів на продукцію китайського виробництва.	
	17		На думку міністра торгівлі У. Росса, американсько-китайські відносини вимагають перезавантаження.	
	17		США оголосили про своє бажання вийти з міжнародного поштового договору, який, як стверджують США, безпідставно діє на користь Китаю.	
	17		США (заявили) що вони не називають Китай «валютний маніпулятором»	
	18		За повідомленням Reuters, США запросили третейську групу СОТ взяти участь у врегулюванні суперечки стосовно заходів у відповідь на американські тарифи на метали.	
	18			Китай, ЄС та інші просять СОТ розслідувати американські тарифи на імпорт металів.
	21		За словами Л. Кудлоу, Китай відмовляється займатися торговельними питаннями.	
	23		США оголосили, що Д. Трамп зустрінеться з Си Дзянь Піном під час зустрічі G-20.	
	25		За даними «Wall Street Journal», США не відновлюватимуть переговори з Китаєм без чіткої пропозиції щодо (викрадання Китаєм) технологій.	
	29		За повідомленнями, США планують ввести нові тарифи щодо Китаю, якщо зустріч із Си Дзянь Піном провалиться.	
	29		Д. Трамп спрогнозував «велику угоду» з Си Дзянь Піном, а також заявив, що Китай не готовий.	
	29		США оголосили виробнику чіпів «Fujian Jinhua» про обмеження на його експорт.	
	30		США звинуватили 10 осіб, включаючи дві особи, які були нібито співробітниками розвідки, в рамках так званої змови з метою крадіжки американської технології реактивного двигуна.	
Листопад	1		США оголосили про нові зусилля, спрямовані на боротьбу з економічним шпигунством Китаю.	
	1		США звинувачує державного виробника чіпів «Fujian Jinhua» і одну тайванську фірму за нібито змову з метою крадіжки торговельних таємниць у американського виробника чіпів «Micron Technology Inc.».	
	1	Д. Трамп і Си Дзянь Пін мали телефонну розмову, і Д. Трамп пізніше зазначив, що, на його думку, торгівельна угода буде підписана		
	2		За повідомленнями, Д. Трамп попросив Кабінет президента розробити проект можливої торговельної угоди з Китаєм.	
	6			За словами віце-президента Ван Цишаня, Китай готовий обговорювати торговельні питання зі США, але він не буде знову підданий «знущанню та утискам» з боку іноземних держав.

Продовження додатку АА

Продовження таблиці АА.1

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
Листопад	9	Міністр фінансів С. Мнучін і віце-прем'єр Лю Хе мали розмову.	Радник Білого дому П. Наварро попередив «Wall Street», про недоцільність ведення переговорів з Китаєм. Пізніше він був підданий критиці за ці коментарі з боку Л. Кудлоу.	
	12		За даними «Wall Street Journal», Адміністрація США планує використовувати експортний контроль, звинувачувальні акти та інші інструменти для боротьби з крадіжкою інтелектуальної власності Китаєм.	
	13	За повідомленням економічного радника Д. Трампа Л. Кудлоу, дві країни ведуть переговори на «всіх рівнях».		
	13			Китай поскаржився у СОТ, що заборона, накладена США на компанії, які співпрацюють з китайським виробником чіпів «Fujian Jinhua», порушує правила СОТ.
	15		За словами міністра торгівлі У. Росса, в кращому випадку Д. Трамп і Си Дзянь Пін скоріш за все погодяться на рамки для майбутніх переговорів. Р. Лайтхізер з Торговельного представництва США спростував повідомлення про призупинення подальших тарифів.	
	15		За словами Д. Трампа, він бажає, щоб будь-яка угода включала позицію про сою.	
	16		Д. Трамп стверджує, що США може і не знадобитися запроваджувати нові тарифи, оскільки Китай бажає укласти угоду і вислав перелік відповідей на вимоги США.	
	18	Форум АТЕС завершився без комюніке після суперечки стосовно заяви про торгівлю. Си Дзянь Пін і віце-президент США М. Пенс обмінялись взаємними звинуваченнями після цієї події.		
	19		США продовжили реалізацію плану посилення обмежень на експорт технологій.	
	20		В оновленій версії розділу 301 Звіту «Про захист інтелектуальної власності (ІВ) в Китаї» торговий представник США (USTR) звинуватив Китай у продовженні підтримуваної державою кампанії викрадання інтелектуальної власності (ІВ) та технологій	
	20	СОТ погодилась почати розслідування, пов'язане з політикою Китаю щодо інтелектуальної власності та американськими тарифами на метал.		
	23		За даними «Wall Street Journal», уряд США закликав своїх союзників не використовувати телекомунікаційне обладнання від китайської корпорації «Huawei Technologies»	
	26		Д. Трамп погрожує підняти тарифи, можливо на всі позиції американського імпорту.	
	28		Торговельний представник США оголошує, що США розглядають питання про вирівнювання тарифів на автомобілі з Китаєм, назвавши китайську політику «особливо кричущою» ("especially egregious).»	
Грудень	1	Президент Д. Трамп і Си Дзянь Пін домовились про перемир'я та переговори, заморожуючи тарифи на поточному рівні на період 90 днів.	США відкладають підвищення тарифів на імпорт обсягом в 200 млрд. дол. США, яке було заплановано на 1 січня 2019 р.	За повідомленням Міністра закордонних справ КНР Ван І, Китай погодився збільшити імпорт із США. За повідомленням Спікера Білого дому С.Х. Сандерс, Китай також погодився: • - одразу ж відновити купівлю сільськогосподарської продукції; - придбати значні обсяги фермерської, енергетичної, промислової та інших видів продукції у США (обсяги ще не домовлено); - переглянути угоду про поглинання Qualcomm-NXP (яку Китай відмовився ухвалити), якщо вона буде подана знову; • - внести фентанил до переліку контрольованих речовин.
	4			Китай оголосив про нові покарання за крадіжку інтелектуальної власності.

Продовження додатку АА

Продовження таблиці АА.1

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
Грудень	5			Китай стверджує, що він швидко реалізує угоду, і, за повідомленнями, Китай наказав офіційним особам відновити імпорт сої та зрідженого природного газу зі США.
	5		За повідомленнями, Канада заарештувала 1 грудня 2018 р. Мен Ваньчжоу із компанії «Huawei» на прохання США, напередодні зустрічі між Д. Трампом та Си Дзянь Піном. Пізніше її відпустили під заставу.	Китай одразу ж заявляє протест із приводу арешту.
	11	Віце-прем'єр КНР Лю і міністр фінансів С. Мнучін мали телефонну розмову.		За повідомленнями, Китай знизить тарифи на імпорт автомобілів зі США, запроваджені у відповідь (на підняття тарифів з боку США). Пізніше було підтверджено тимчасове скасування тарифу, починаючи з 1 січня 2019 р.
	11		Д. Трапм заявив, що він втрутиться у справу головного фінансового директора корпорації «Huawei Technologies» Мен Ваньчжоу, якщо це допоможе торговельній угоді з Китаєм.	Канада підтверджує, що колишній дипломат заарештований у Китаї, і бачить у цій справі відповідь на арешт Мен Ваньчжоу, із компанії «Huawei».
	13			Китай замовляє 1,5–2 млн т соєвих бобів у США
	19	Чиновники середньої ланки з обох сторін мали телефонну розмову.		
	19		США звинувачують Китай у широкомасштабному економічному шпигунстві та хакерстві.	
	21	Чиновники середньої ланки з обох сторін мали телефонну розмову.		
	24			Китай знижує тарифи на більш ніж 700 позицій імпорту. За даними митниці, у листопаді 2018 р. він також відновив імпорт зрідженого природного газу та сирої нафти із США.
	25			Китай обіцяє однакове ставлення до всіх фірм, будь то іноземні, китайські приватні компанії чи державні підприємства.
	2019			
Січень	7-9	Чиновники середньої ланки зустрічаються для переговорів у Пекіні.		
	9		За повідомленнями, Д. Трамп бажає укладення угоди з Китаєм для пожвавлення фондового ринку. Пізніше він повідомляє в твіттері, що «все йде дуже добре».	
	9			Один із державних виробників мікрочіпів заявляє про свою невинність в американському суді за звинуваченнями у крадіжці торговельних таємниць.
	9	Завершення переговорів у Пекіні.	В заяві (про завершення переговорів) США нагадали про зобов'язання Китаю збільшити імпорт товарів з США	В заяві Китаю лише зазначено, що зустріч заклала основу для розв'язання взаємних проблем
	10		За повідомленнями, США блокують деякі категорії експорту з американського підрозділу компанії «Huawei».	
	15			За повідомленнями, Китай стимулював деякі державні компанії не здійснювати ділові поїздки до США та їхніх союзників.
	15		За словами сенатора Ч. Грасслі, торговельний представник США Р. Лайтхицер майже не побачив прогрес на торговельних переговорах	
	17		За повідомленнями, міністр фінансів С. Мнучін запропонував знизити тарифи для Китаю. Пізніше Міністерство фінансів спростувало це повідомлення	
	18			За повідомленнями, Китай пропонує шлях для подолання торговельного дефіциту США.
	18		За повідомленнями, США готуються обмежити роботу китайських телекомунікаційних компаній на своїй території.	
	19	За повідомленнями, обидві сторони майже не просунулись у питанні інтелектуальної власності.		
	22.01			Китай повідомив, що він розглядає питання купівлі 7 млн. тон американської пшениці
	24.01			Китай стверджує, що він надасть нові банківські ліцензії іноземним банкам протягом шести наступних місяців.

Продовження додатку АА

Продовження таблиці АА.1

Дата		Спільні дії	Дії США	Дії Китаю
Січень	24.01		За словами міністра торгівлі У. Росса, обидві сторони прагнуть завершити торговельну війну, але результат залежатиме від того, чи поглибить Пекін економічні реформи і чи продовжуватиме відкривати свої ринки	
	28.01			Прем'єр-міністр Китаю Лю Хе в супроводі керівника центрального банку прибув до Вашингтона.
	28.01		США формально домагаються екстрадиції співробітниці компанії Huawei Мен Ваньчжоу з Канади та звинувачують компанію в крадіжці інтелектуальної власності та банківських махінаціях.	
	28.01		За словами міністра фінансів С. Мнучіна, ключовим питанням на переговорах буде спосіб впровадження будь-якої угоди, а за словами міністра торгівлі У. Росса, питання торгівлі та компанії «Huawei» є окремими від загальної угоди.	
	29.01			За повідомленням, Китай запропонував купувати у США більше сільськогосподарської продукції.
	30.01 - 31.01	Переговори призначено у Вашингтоні.		
	30.01	Крайній строк для угоди.		

Джерело: [671]

Додаток АБ

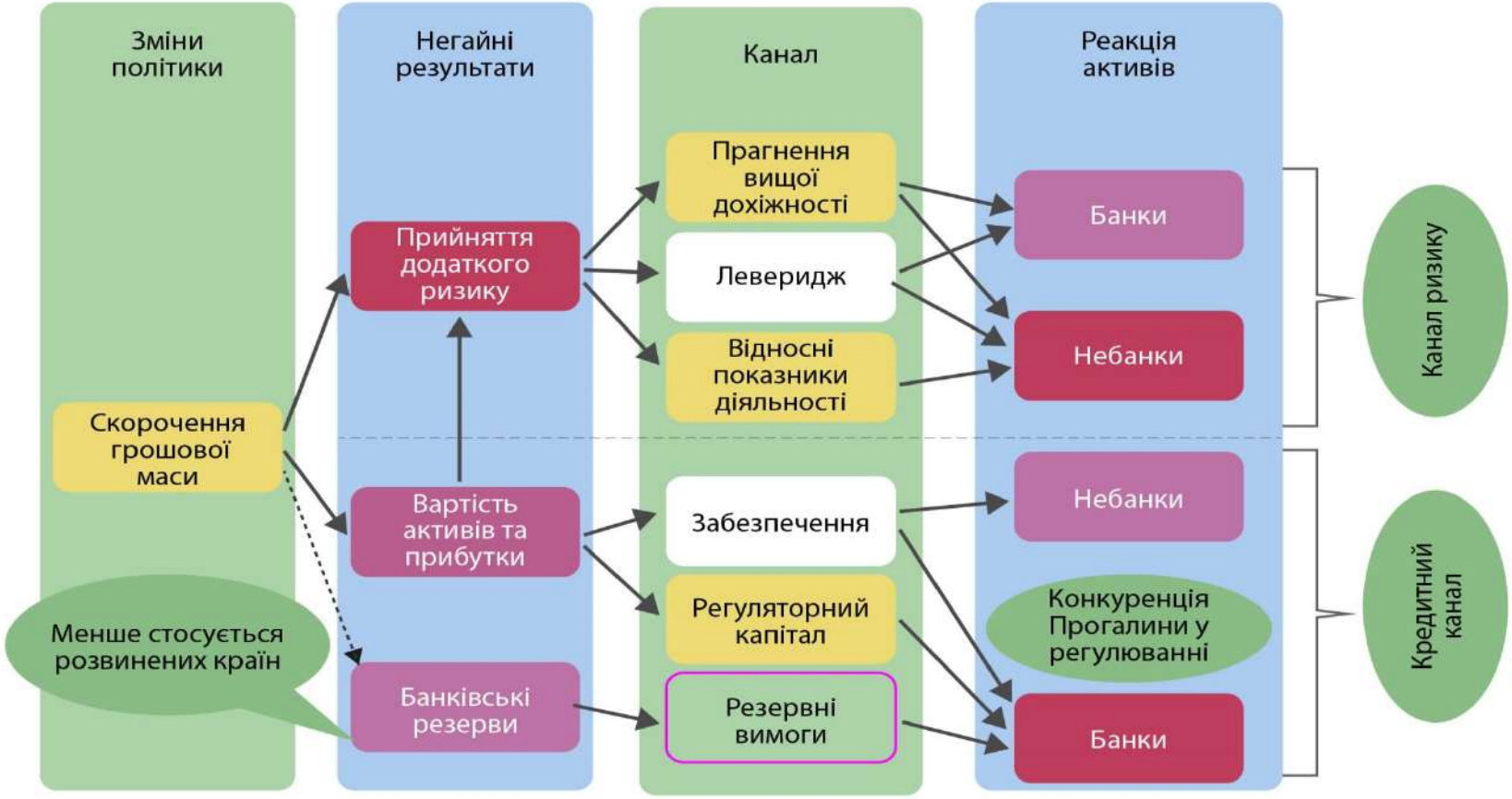

Рис. АБ.1. Канали передачі впливу монетарної політики

Джерело: [449, С. 54]

Додаток АВ

Технологія	Опис
Штучний інтелект та робототехніка	Розробка машин, які можуть замінити людину при виконанні одночасно кількох задач, пов'язаних з процесом мислення і дрібною моторикою.
Повсюдно поширена комунікаційна інфраструктура	Також відома як «Інтернет речей», під яким розуміється сукупність різноманітних приладів, датчиків, пристроїв, об'єднаних в мережу за допомогою будь-яких доступних каналів зв'язку, що використовують різні протоколи взаємодії між собою і єдиний протокол доступу до глобальної мережі. Also known as the "Internet of Things." Передбачає використання мережевих датчиків для дистанційного підключення, відстеження та управління продуктами, системами та мережами.
Віртуальна і доповнена реальність	Нове покоління людино-комп'ютерної взаємодії, що передбачає нові форми взаємодії користувача з великими автоматизованими системами, нові голографічні рішення для відтворення доповненої реальності (фактично звичайна реальність, в якій додана цифрова графіка, така як накладені на реальні фізичні об'єкти текстові написи)
Адитивне виробництво	Технології адитивного виробництва з використанням широкого спектру матеріалів і нових методів виробництва. Інновації включають 3D біопринтінг органічних тканин.
Блокчейн і технологія розподіленого реєстра	Технологія розподіленого зберігання достовірних записів у вигляді ланцюжка, сформованого за визначеними правилами, який складається з блоків транзакцій. Розвиток блокчейн як інновації, що базується на трьох концепціях: мережі P2P (способу взаємодії комп'ютерів в мережі, при якому всі «вузли» є «рівними» і поперемінно виконують роль клієнта або сервера, в залежності від ситуації), асиметричній криптографії та розподіленому консенсусі на основі вирішення математичних задач.
Сучасні матеріали і нанотехнології	Створення нових матеріалів і наноструктур для розвитку корисних властивостей матеріалу, таких як термоелектрична ефективність, утримання форми і нова функціональність.
Видобуток, збереження і передача енергії	Технології, що підвищують ефективність використання паливних елементів; використання відновлюваної енергії через сонячні, вітрові та приливні технології; розподіл енергії через системи інтелектуальних мереж; технології бездротової передачі енергії.
Нові комп'ютерні технології	Використання кластерної архітектури для побудови високопродуктивних обчислювальних систем. Технології квантового обчислення, високопродуктивних обчислень в біологічних дослідженнях, технології використання штучних нейронних мереж, а також інноваційне розширення сучасних обчислювальних технологій.
Біотехнології	Інновації в генній інженерії, секвенуванні та терапії, а також біологічні обчислювальні інтерфейси та синтетична біологія.
Геоінженерія	Технологічне втручання в планетарні системи з метою пом'якшення наслідків зміни клімату шляхом видалення вуглекислого газу або управління сонячною радіацією.
Нейротехнології	Такі інновації, як розумні препарати, нейровізуальні та біоелектронні інтерфейси, що дозволяють читати, спілкуватися і впливати на діяльність мозку людини.
Космічні технології	Розробки, що дозволяють отримати більший доступ до космосу та його дослідження, включаючи мікросателіти, сучасні телескопи, багаторазові ракети та інтегровані реактивні двигуни.

Рис. АВ.1. Сфери застосування технологічного неопротекціонізму

Джерело: [581]

Додаток АГ

Таблиця АГ.1

Матриця коефіцієнтів прямих витрат для галузей економіки України

Загальна характеристика структури економіки України		
1	2	3
Галузей, всього	З них продуктивних, значення прямих витрат ≤1 (отримання 1 грн. чистого прибутку забезпечується ≤1 грн. прямих витрат)	З них таких, що впливають на ВВП (темп приросту валового випуску на 1% збільшує ВВП на ≥0,5%)
39	25	18
Можливий обсяг ВВП у 2030 р. без кластеризації галузевої структури		
Сценарій	Коефіцієнти матриці прямих витрат	Реальний ВВП (без урахування інфляції), млрд. дол. США
Екстенсивний	Зменшення по всім галузям на рівень споживчої інфляції (16,4%)	175,5236
Інтенсивний	Усунення непродуктивних галузей (коефіцієнти прямих витрат для всіх галузей ≤1). Обсяг інвестицій ***192,567*** млрд. дол. США (збільшення за 13 років в 15 разів)	208,63
Можливий обсяг ВВП у 2030 р. у випадку кластеризації галузевої структури на основі Бостонської матриці та матриці прямих витрат		
Кластери економіки	Галузі, що увійшли до кластеру	Номінальний ВВП (при інфляції 13,4% та курсі USD/UAH=26,4762), млрд. дол. США
Інноваційний кластер, *Умовна ефективність інвестицій 1:14 при загальному обсягу інвестицій* ***31*** *млрд. дол. США*	1. Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції 2. Телекомунікації (електрозв'язок) 3. Комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг 4. Професійна, наукова та технічна діяльність 5. Інформація та телекомунікації 6. Видавнича діяльність. Виробництво кіно- та відеофільмів	142,03
Допоміжний кластер, *Умовна ефективність інвестицій 1:12 при загальному обсягу інвестицій* ***38*** *млрд. дол. США*	1. Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря 2. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів 3. Тимчасове розміщування й організація харчування 4. Фінансова та страхова діяльність	185,186

Продовження додатку АГ

Продовження таблиці АГ.1

1	2	3
Традиційний кластер, *Умовна ефективність інвестицій 1:10 при загальному обсягу інвестицій* ***42*** *млрд. дол. США*	1. Сільське, лісове та рибнегосподарство 2. Добувна промисловість і розроблення кар'єрів 3. Переробна промисловість 4. Будівництво 5. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність 6. Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	201,766
Стратегічний кластер, *Умовна ефективність інвестицій 1:7 при загальному обсягу інвестицій* ***52*** *млрд. дол. США*	1. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність 2. Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції 3. Автомобіле- та машинобудування 4. Легка промисловість	276,528
Всі кластери, *Умовна ефективність інвестицій 1:3,5 при загальному обсягу інвестицій* ***165*** *млрд. дол. США*		498,755

Джерело: розраховано автором на основі даних: [550; 116]

Продовження додатку АГ

Таблиця АГ.2

Загальні значення прямих витрат для галузей економіки України

Коефіцієнт прямих витрат	Галузь економіки України
1	2
1,332375	*Сільське, лісове та рибне господарство*
0,427455	Добування кам'яного та буроговугілля
0,253393	Добування сирої нафти та природного газу
0,988048	Добування металевих руд
6,171068	*Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів*
3,497454	*Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів*
0,944325	Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування
0,791915	Виробництво коксу та коксопродуктів
0,567964	Виробництво продуктів нафто перероблення
0,530419	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції
1,048424	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів
0,610164	Виробництво гумових і пластмасових виробів
0,880774	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції
1,810036	*Металургійне виробництво*
0,622854	Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування
0,923512	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції
2,432091	*Виробництво електричного устаткування*
0,641355	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань
0,929812	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів
3,676459	*Виробництво інших транспортних засобів*
1,088635	Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування
0,832182	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
1,267837	*Водопостачання; каналізація, поводження з відходами*
2,410258	*Будівництво*
0,507063	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
0,860838	Транспорт, складське господарство
0,62412	Поштова і кур'єрська діяльність
1,462593	*Тимчасове розміщування й організація харчування*
0,588624	Видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів
0,84479	Телекомунікації (електрозв'язок)
0,966073	Комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг
0,387027	Фінансова та страхова діяльність

Продовження додатку АГ

Продовження таблиці АГ.2

1	2
0,557065	Операції з нерухомим майном
0,576686	Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку
1,393707	*Наукові дослідження та розробки*
0,456214	Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; наукова та технічна діяльність
0,594526	Діяльність у сферіадміністративного та допоміжногообслуговування
3,292251	*Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування*
1,343697	*Освіта*

Джерело: розраховано автором на основі даних: [550; 116]

Додаток АД

Загальна інформація про індустріальні (промислові) парки, створені в Україні, станом на 04.12.2018 р.

№ п/п	Найменування	Місцезнаходження	Рік створення	Ініціатор створення	Кількість учасників	Фактичні види діяльності, які проваджуються в межах парку, згідно з КВЕД-2010	Загальна площа, га
не включені до Реєстру індустріальних (промислових) парків							
1	КП "Білоцерківський вантажний авіаційний комплекс"	Київська обл., м. Біла Церква, вул. Гайок, 4а	2000	Білоцерківська міська рада	53	-	250
2	Малинівський технопарк групи компаній "Олімп"	63525, Харківська обл., Чугуївський р-н, смт. Малинівка, вул. Володимирівська	2002	Група компаній "Олімп"		Малинівський склозавод; Лікеро-горілчаний завод "Prime"; Завод комплексної переробки зерна "Бікорм"; Малинівський кабельний завод; завод алюмінієвих укупорних засобів KGS	
3	ТОВ "Індустріальний парк ПАТРІОТ"	40030, м. Суми, проспект Курський, буд. 147	2008	ТОВ "Індустріальний парк ПАТРІОТ"	100	Підготування та прядіння текстильних волокон, виробництво робочого одягу, виробництво будівельних виробів із пластмас, лісопильне та стругальне виробництво,оптова торгівля напоями, оптова торгівля парфумними та косметичними товарами і.т.д.	8,968
4	Індустріальний парк "Чексіл"	14014, м.Чернігів вул. Івана Мазепи, 66	2010	Індустріальний парк "Чексіл"	46		
5	Промисловий парк на території заводу "Запоріжкран"	69000, Запорізька область, м. Запоріжжя, вул. Кияшко, 16-А	2011	корпорація Konecranes, ПАТ "Запоріжкран"	5		5
6	Індустріальний парк Рівненської області	Територія колишнього військового полігону між м. Рівне та м. Костопіль	2013	Рівненська обласна державна адміністрація	-	-	145,1
7	Індустріальний парк «Бурштин»	м. Бурштин, Івано-Франківська обл.	2014	Бурштинська міська рада	-	-	32,45
8	Індустріальний парк "АзовАкваІнвест"	Донецька обл., м. Маріуполь, вул. Консервна, 1	2016	Маріупольська міська рада			29,84

Продовження додатку АД

9	Індустріальний парк "Хіміко-металургійний завод"	с. Донське, Донецька обл.	2016	Дежавна установа "Державний науково-дослідний інститут і проектний інститут основної хімії"	4	виробництво хіміко-металургійних сумішей, виробництво порошкового дроту, виробництво зварювальних електродів, виробництво металоконструкцій	270,00
10	Індустріальний парк "Львів"	м.Пустомити, Львівська область	2017	ТзОТ "НІСА Девелопмент"	-	-	20,00
11	Агроіндустріальний парк "Агровесна"	Київська обл., Макарівський р-н, 65-й км траси Київ-Житомир	2017	ТОВ "Кооператив Агровесна"		переробка та продаж ягідної продукуції	до 30 га
12	Індустріальний парк "Еколайн"	11708, Житомирська обл., м. Новоград-Волинський, вул. Михайла Драгоманова, 130		Індустріальний парк "Еколайн"			
13	Індустріальний парк "Суми"	м. Суми, Сумська обл.	2018	Сумська міська рада	-		23,45
включені до Реєстру індустріальних (промислових) парків							
14	Індустріальний парк "Соломоново"	Закарпатська область, Ужгородський район, с. Соломоново, вул. Перемоги 46	2013	ТОВ "РІК", ТОВ "Євромотор", ТОВ "Євроавтотек", ТОВ "Сезпарксервіс"	-	-	66,20
15	Індустріальний парк "Кривбас"	м. Кривий Ріг, Покровський р-н, Дніпропетровська обл.	2013	Виконком Криворізької міської ради	-	-	26,03
16	Індустріальний парк "Славута"	Хмельницька обл., м. Славута, вул. Військова	2013	Славутська міська рада	-	розділи 16, 21, 25-29, 31	50,00
17	Індустріальний парк "Долина"	м. Долина Івано-Франківської області	2013	Долинська міська рада	-	-	27,14
18	Промисловий парк "Тростянець"	42600, Сумська область, Тростянецький район, м. Тростянець, вул. Набережна	2014	Тростянецька міська рада	-	-	39,96
19	Індустріальний парк «Свема»	м.Шостка, Сумська обл., вул.Гагаріна, 1.	2014	Шосткинська міська рада	1	групи 01.11, 01.50, 01.61, 01.64, 46.21	92,00
20	Індустріальний парк «Коростень»	Місто Коростень Житомирська область вул. С.Кемського (Жовтнева), 11Д	2014	Коростенська міська рада	-	-	42,20
21	Львівський індустріальний парк “Рясне-2”	Львів, вул. Шевченка – проїзд Автобудівельників	2014	Львівська міська рада	-	-	23,49

Продовження додатку АД

22	"Перший український індустріальний парк"	смт. Велика Димерка Броварського району Київської області	2014	Товариство з обмеженою відповідальністю "Земельний союз"	-	-	105,0
23	Вінницький індустріальний парк	м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 213	2014	Вінницька міська рада	-	-	60,70
24	Новороздільський індустріальний парк	м. Новий Розділ, Львівська область	2014	Новороздільська міська рада	-	-	46,40
25	Індустріальний парк " BIONIC HiLL"	м. Київ	2014	Товариство з обмеженою відповідальністю "Біонік Девелопмент"	-	-	56,74
26	Індустріальний парк "iPark"	с. Візирка Комінтернівського району Одеської області	2014	громадяни України Ставніцер Андрій Олексійович, Мушинська Валентина Костянтинівна	-	-	16,00
27	Яворівський індустріальний парк	81013 Львівська область Яворівський район смт.Немирів вул.І.Франка, 77	2015	Яворівська районна рада	-	-	40,00
28	Індустріальний парк "ЖИТОМИР-СХІД"	м. Житомир	2016	Житомирська міська рада	-	Переробка деревини, виробництво продукції з деревини, виробництво меблевої продукції, торгівля	24,73
29	Індустріальний парк "Фастіндастрі"	08500, Київська обл., м. Фастів, вул. Поліграфічна, 16	2016	Фастівська міська рада	-	-	15,00
30	Індустріальний парк "Павлоград"	Дніпропетровська область, Павлоградський район (східна межа м. Павлоград)	2016	Дніпропетровська обласна державна адміністрація	3	20.14 - Виробництво інших основних органічних хімічних речовин; 20.11- Виробництво промислових газів; 25.40 - виробництво зброї та боєприпасів; 25.61 - оброблення металів та нанесення покриття на метали	250,0
31	Індустріальний парк "Мироцьке"	с. Мироцьке Києво-Святошинського району Київської області	2016	громадянин Іванченко Василь Леонідович	-	-	33,67

Продовження додатку АД

32	Індустріальний парк "Новодністровськ"	м. Новодністровськ Чернівецької області	2016	Новодністровська міська рада	1	13.92 Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу; 13.95 Виробництво нетканих текстильних матеріаліві виробів із них, крім одягу; 13.96 Виробництво інших текстильних технічного та промислового призначення	15,36
33	Індустріальний парк "Золотоноша"	м. Золотоноша, Черкаська область	2017	Золотоніська міська рада	-	Виробництво автозапчастин та комплектуючих виробів для сільськогосподарської техніки (збірка та виготовлення автозапчастин); Виробництво електричного устаткування (збірка та виготовлення побутових електроприладів); Виробництво одягу, текстильне виробництво; Виробництво харчових продуктів (комплексна переробка та зберігання овочів та фруктів).	39,93
34	Індустріальний парк "Техносіті"	м. Костянтинівка, Донецька область	2018	Костянтинівська міська рада	-	-	34,02
35	Індустріальний парк "Суми"	м. Суми, Сумська обл.	2018	Сумська міська рада			17,53
36	Кам'янка-Бузький індустріальний парк	м. Кам'янка-Бузька Львівської області	2017	Кам'янка-Бузька міська рада	-	-	24,47
37	Індустріальний парк "Вінницький кластер холодильного машинобудування"	м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 213	2017	Вінницька міська рада та ПАТ "Українська пивна компанія" (UBC Group)	1	-	19,27
38	Індустріальний парк "КИЇВЩИНА"	с. Нові Петрівці Вишгородського району Київської області, вул. Ватутіна, 34	2017	ПрАТ "Промислово-технологічний парк «КИЇВЩИНА»	-	переробка сільськогосподарської продукції, легка промисловість, виробництво машин і устаткування, об’єкти логістики, сервісного обслуговування, а також для надання інших видів послуг	118,3

Продовження додатку АД

39	Індустріальний парк "Нововолинськ"	м. Нововолинськ Волинської області	2017	Нововолинська міська рада	-	-	20,00
40	Індустріальний парк "Лиманський"	м. Лиман Донецької області	2017	Лиманська міська рада	-	-	27,52
41	Індустріальний парк "СІГМА Парк Яричів"	с.Старий Яричів Кам'янка-Бузького району Львівської області	2017	ТзОВ "Індустріальний парк "СІГМА Парк Яричів"	-	-	15,71
42	Індустріальний парк "Ланнівський індустріальний парк"	селище Ланна Карлівського району Полтавської області	2017	ПП "Ланнівський цукровий завод"	2	01.63 Післяурожайна діяльність 01.64 Оброблення насіння для відтворення 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 52.10 Складське господарство 52.24 Транспортне оброблення вантажів	30,71
43	Індустріальний парк "Біла Церква"	територія Шкарівської сільської ради, Білоцерківський р-н, Київська область	2018	Т з ОВ "Індустріальний парк "Біла Церква 1"	-	-	24,14
44	Індустріальний парк "Олександрія"	м. Олександрія, Кіровоградської області	2018	Олександрійська міська рада Кіровоградської області	-	-	24,48
45	Індустріальний парк "Захід Ресурс"	м. Городок, Львівської області	2018	ТОВ ""Євро-Інвест-Холдінг"			22,77
46	Індустріальний парк "Тернопіль"	м. Тернопіль	2018	Тернопільська міська рада			15,00
47	Індустріальний парк "Біла Церква 2"	територія Шкарівської сільської ради, Білоцерківський р-н, Київська область	2018	ТОВ "Індустріальний парк "Біла Церква 2"	-	-	34,71
48	Індустріальний парк "Енергія"	Миколаївська обл., м. Миколаїв, Корабельний р-н, вул. Самойловича, 44	2018	Миколаївська міська рада	-	-	36,00
49	Індустріальний парк "Innovation Forpost"	м. Дніпро, Дніпропетровська обл.	2018	Дніпровська міська рада			49,51

Додаток АЕ

Технічні параметри проведеного в рамках дослідження економіко-математичного моделювання з використанням GTAP

Версія програмного забезпечення та бази даних: GTAP model; GTAP v. 9.1 database.

Метод обчислення: метод Ейлера з екстраполяцією на 3-4-5 кроків.

Регіональний поділ: 2 регіони – «Україна» та «Решта країн світу».

Секторальний поділ: 21 сектор економіки (табл. Б.1).

Таблиця АЕ.1

Розподіл на сектори економіки, за якими проведено моделювання

№	Агрегований сектор	Структура агрегованого сектору за підсекторами та їх коди згідно класифікації GTAP
1	2	3
1	Живі тварини; продукція тваринного походження	9 ctl – велика рогата худоба, вівці, кози, коні живі; 10 oap – інші свійські тварини живі; 11 rmk – молоко; 12 wol – шерсть; 14 fsh – риба та морепродукти; 19 cmt – м'ясо ВРХ, овець, кіз, коней; 20 omt – інші продукти тваринного походження; 22 mil – молочні продукти;
2	Продукти рослинного походження	1 pdr – рис необлущений; 2 wht – пшениця; 3 gro – інші зернові культури; 4 v_f – фрукти, овочі, горіхи; 5 osd – насіння і плоди олійних культур; 6 c_b – цукрова тростина, цукровий буряк; 7 pfb – рослинні матеріали для текстилю; 8 ocr – інші продукти рослинного походження; 23 pcr – облущений рис;
3	Жири та олії	21 vol – рослинні жири та олії
4	Готові харчові продукти	24 sgr – цукор і вироби з нього; 25 ofd – інші харчові продукти; 26 b_t – напої і тютюн;
5	Мінеральні продукти	15 coa – вугілля; 16 oil – нафта; 17 gas – природній газ; 18 omn – інші мінеральні продукти; 32 p_c – палива мінеральні;
6	Продукція хімічної та пов’язаних з нею галузей промисловості	33 crp – хімічна продукція, полімерні матеріали, гуми, пластмаси і вироби з них
7	Продукція деревообробної промисловості	13 frs – лісоматеріали необроблені, деревина паливна; 30 lum – вироби з деревини; 31 ppp – папір та картон, друкована продукція;

Продовження додатку АЕ

Продовження таблиці АЕ.1

1	2	3
8	Текстиль і вироби з нього	27 tex – текстиль; 28 wap – предмети одягу; 29 lea – вироби зі шкіри;
9	Вироби з мінеральної сировини (піску, каменю, гіпсу, цементу	34 nmm – вироби з мінеральної сировини
10	Чорні метали	35 i_s – чорні метали
11	Кольорові метали	36 nfm – кольорові метали
12	Вироби з металів	37 fmp – вироби з металів
13	Механічні машини й обладнання	41 ome – механічні машини й обладнання
14	Електричне устаткування	40 ele – електричне устаткування
15	Транспортні засоби	38 mvh – засоби наземного транспорту, крім залізничного; 39 otn – інші транспортні засоби;
16	Інша промислова продукція	42 omf – інша продукція переробної промисловості
17	Послуги з будівництва; комунальні послуги	43 ely – генерація і постачання електроенергії; 44 gdt – газопостачання; 45 wtr – водопостачання; 46 cns – послуги з будівництва
18	Транспортні послуги	48 otp – інші транспортні послуги; 49 wtp – послуги морського транспорту; 50 atp – послуги повітряного транспорту;
19	Послуги у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні послуги	51 cmn - послуги у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні послуги
20	Послуги роздрібної торгівлі	47 trd – торгівля
21	Інші послуги	52 ofi – інші фінансові послуги; 53 isr – страхування; 54 obs – ділові послуги; 55 ros – культурні та рекреаційні послуги; 56 osg – державні та урядові послуги, освітні послуги, послуги з охорони здоров’я; 57 dwe – послуги оренди житла;

Продовження додатку АЕ

Застосовані "шоки": надання різноманітних податкових та інших преференцій (моделювання за змінними *to, tf, tfd, tfm, tms, txs* в GTAP) резидентам індустріальних парків в Україні за трьома сценаріями з рис. 8 (табл. АП.2).

Таблиця АЕ.2

Значення "шоків", використаних для моделювання в GTAP

Сценарії	Змодельовані шоки
Сценарій 1: ●звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури (до 10% інвестиційних витрат); ●безкоштовні позики і цільове фінансування на облаштування парку; ●звільнення від сплати мита на обладнання, яке не виробляється в Україні	Shock to("NonFerrMet","Ukraine") = 0.0684; Shock to("MetProd","Ukraine") = 0.0685; Shock to("Machinery","Ukraine") = 0.0650; Shock to("Electronics","Ukraine") = 0.0649; Shock to("TransEquip","Ukraine") = 0.0652; Shock to("Chemical","Ukraine") = 0.0601; Shock tfm("Machinery","Chemical","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","NonFerrMet","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","MetProd","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","Machinery","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","Electronics","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","TransEquip","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Electronics","Chemical","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","NonFerrMet","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","MetProd","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","Machinery","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","Electronics","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","TransEquip","Ukraine") = -1.2089;
Сценарій 2 ●звільнення від податку на прибуток на 5 років та 50% його сплати протягом наступних 5 років; ●розстрочка імпортного ПДВ на 5 років; ●звільнення від сплати ввізного мита на все устаткування й обладнання для облаштування і виробничої діяльності в індустріальних парках	Shock to("Chemical","Ukraine") = 0.1502; Shock to("NonFerrMet","Ukraine") = 0.1711; Shock to("MetProd","Ukraine") = 0.1712; Shock to("Machinery","Ukraine") = 0.1624; Shock to("Electronics","Ukraine") = 0.1623; Shock to("TransEquip","Ukraine") = 0.1631; Shock tfm("Machinery","Chemical","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","NonFerrMet","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","MetProd","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","Machinery","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","Electronics","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Machinery","TransEquip","Ukraine") = -1.9152; Shock tfm("Electronics","Chemical","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","NonFerrMet","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","MetProd","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","Machinery","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","Electronics","Ukraine") = -1.2089; Shock tfm("Electronics","TransEquip","Ukraine") = -1.2089; Shock tms("Machinery","RestofWorld","Ukraine") = -18.2330; Shock tms("Electronics","RestofWorld","Ukraine") = -17.6624;

Продовження додатку АЕ

Продовження таблиці АЕ.2

Сценарій 3 ●звільнення резидентів парків від земельного податку на безстроковій основі; ●звільнення від сплати ПДВ незалежно від бази стягнення терміном на 5 років; ●50% компенсації соціальних відрахувань на заробітну плату профільних висококваліфікованих співробітників; ●запровадження пільгових тарифів на комунальні послуги для резидентів індустріальних парків (знижки до 50% протягом перших 5 років)	Shock tf("SkLab","Chemical","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("SkLab","NonFerrMet","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("SkLab","MetProd","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("SkLab","Machinery","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("SkLab","Electronics","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("SkLab","TransEquip","Ukraine") = -11.7150; Shock to("Chemical","Ukraine") = 6.5567; Shock to("NonFerrMet","Ukraine") = 6.7370; Shock to("MetProd","Ukraine") = 6.7390; Shock to("Machinery","Ukraine") = 6.5984; Shock to("Electronics","Ukraine") = 6.5967; Shock to("TransEquip","Ukraine") = 6.6093; Shock tfm("Machinery","Chemical","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Electronics","Chemical","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Machinery","NonFerrMet","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Electronics","NonFerrMet","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Machinery","MetProd","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Electronics","MetProd","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Machinery","Machinery","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Electronics","Machinery","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Machinery","Electronics","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Electronics","Electronics","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Machinery","TransEquip","Ukraine") = -16.6667; Shock tfm("Electronics","TransEquip","Ukraine") = -16.6667; Shock tf("UnSkLab","Chemical","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("UnSkLab","NonFerrMet","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("UnSkLab","MetProd","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("UnSkLab","Machinery","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("UnSkLab","Electronics","Ukraine") = -11.7150; Shock tf("UnSkLab","TransEquip","Ukraine") = -11.7150; Shock to("Util_Cons","Ukraine") = -0.8915; Shock tms("Electronics","RestofWorld","Ukraine") = -17.6621; Shock tms("Machinery","RestofWorld","Ukraine") = -18.2327; Shock txs("Chemical","Ukraine","RestofWorld") = 3.8784; Shock txs("NonFerrMet","Ukraine","RestofWorld") = 3.4910; Shock txs("MetProd","Ukraine","RestofWorld") = 3.4912; Shock txs("Machinery","Ukraine","RestofWorld") = 4.2631; Shock txs("Electronics","Ukraine","RestofWorld") = 4.2632; Shock txs("TransEquip","Ukraine","RestofWorld") = 4.2632; Shock tfd("Machinery","Chemical","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Electronics","Chemical","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Machinery","NonFerrMet","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Electronics","NonFerrMet","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Machinery","MetProd","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Electronics","MetProd","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Machinery","Machinery","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Electronics","Machinery","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Machinery","Electronics","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Electronics","Electronics","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Electronics","TransEquip","Ukraine") = -16.6667; Shock tfd("Machinery","TransEquip","Ukraine") = -16.6667;

Додаткові параметри: використано альтернативні способи “закриття” моделі для оцінки змін в динаміці зайнятості та валового нагромадження основного капіталу:

swap qo("Labor", "Ukraine") = pfactreal("Labor", "Ukraine");

swap qo("Capital", "Ukraine") = pfactreal("Capital", "Ukraine").

Додаток АЖ

Секторальний розподіл очікуваного економічного ефекту від політики розвитку мережі індустріальних парків на динаміку зовнішньої торгівлі, %

Сектори економіки	Сценарій 1		Сценарій 2		Сценарій 3	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Живі тварини; продукція тваринного походження	-0,39	0,18	-3,39	4,32	-5,77	17,77
Продукти рослинного походження	-0,21	0,01	-2,80	0,75	-4,16	1,87
Жири та олії	-0,34	0,11	-3,21	2,36	-8,77	10,10
Готові харчові продукти	-0,20	0,09	-2,28	2,05	-7,94	8,36
Мінеральні продукти	-0,14	0,06	-3,79	1,81	-15,91	1,33
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	0,16	0,11	3,73	0,80	50,06	3,76
Продукція деревообробної промисловості	-0,28	0,06	-1,13	1,74	-4,66	5,74
Текстиль і вироби з нього	-0,29	0,04	-5,81	0,85	-9,63	3,24
Вироби з мінеральної сировини (піску, каменю, гіпсу, цементу	-0,26	0,22	5,77	7,28	24,23	18,91
Чорні метали	-0,21	0,53	4,59	2,35	20,49	5,15
Кольорові метали	0,18	0,37	7,23	1,08	53,93	26,57
Вироби з металів	0,22	0,42	5,52	2,39	60,45	27,10
Механічні машини й обладнання	2,32	0,55	19,19	7,41	179,72	13,08
Електричне устаткування	2,68	0,39	24,20	2,78	226,03	26,97
Транспортні засоби	1,71	0,26	13,76	4,23	114,49	11,12
Інша промислова продукція	-0,32	0,18	7,20	5,60	9,92	18,01
Послуги з будівництва; комунальні послуги	-0,32	0,41	-6,67	0,99	-9,38	64,40
Транспортні послуги	-0,11	0,16	-2,33	3,50	-10,46	14,50
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	-0,25	0,18	4,66	3,63	12,65	17,24
Послуги роздрібної торгівлі	-0,29	0,25	-5,52	4,47	-8,00	22,67
Інші послуги	-0,37	0,26	-7,72	6,57	-9,59	10,32

Джерело: розраховано автором з використанням GTAP model на основі даних GTAP v. 9.1 database.

Додаток АИ

Таблиця АИ.1

Сфери застосування технологічного неопротекціонізму

Технологія	Опис
Штучний інтелект та робототехніка	Розробка машин, які можуть замінити людину при виконанні одночасно кількох задач, пов'язаних з процесом мислення і дрібною моторикою.
Повсюдно поширена комунікаційна інфраструктура	Також відома як «Інтернет речей», під яким розуміється сукупність різноманітних приладів, датчиків, пристроїв, об'єднаних в мережу за допомогою будь-яких доступних каналів зв'язку, що використовують різні протоколи взаємодії між собою і єдиний протокол доступу до глобальної мережі. Also known as the "Internet of Things." Передбачає використання мережевих датчиків для дистанційного підключення, відстеження та управління продуктами, системами та мережами.
Віртуальна і доповнена реальність	Нове покоління людино-комп'ютерної взаємодії, що передбачає нові форми взаємодії користувача з великими автоматизованими системами, нові голографічні рішення для відтворення доповненої реальності (фактично звичайна реальність, в якій додана цифрова графіка, така як накладені на реальні фізичні об'єкти текстові написи)
Адитивне виробництво	Технології адитивного виробництва з використанням широкого спектру матеріалів і нових методів виробництва. Інновації включають 3D біопринтінг органічних тканин.
Блокчейн і технологія розподіленого реєстра	Технологія розподіленого зберігання достовірних записів у вигляді ланцюжка, сформованого за визначеними правилами, який складається з блоків транзакцій. Розвиток блокчейн як інновації, що базується на трьох концепціях: мережі P2P (способу взаємодії комп'ютерів в мережі, при якому всі «вузли» є «рівними» і поперемінно виконують роль клієнта або сервера, в залежності від ситуації), асиметричній криптографії та розподіленому консенсусі на основі вирішення математичних задач.
Сучасні матеріали і нанотехнології	Створення нових матеріалів і наноструктур для розвитку корисних властивостей матеріалу, таких як термоелектрична ефективність, утримання форми і нова функціональність.
Видобуток, збереження і передача енергії	Технології, що підвищують ефективність використання паливних елементів; використання відновлюваної енергії через сонячні, вітрові та приливні технології; розподіл енергії через системи інтелектуальних мереж; технології бездротової передачі енергії.
Нові комп'ютерні технології	Використання кластерної архітектури для побудови високопродуктивних обчислювальних систем. Технології квантового обчислення, високопродуктивних обчислень в біологічних дослідженнях, технології використання штучних нейронних мереж, а також інноваційне розширення сучасних обчислювальних технологій.
Біотехнології	Інновації в генній інженерії, секвенуванні та терапії, а також біологічні обчислювальні інтерфейси та синтетична біологія.
Геоінженерія	Технологічне втручання в планетарні системи з метою пом'якшення наслідків зміни клімату шляхом видалення вуглекислого газу або управління сонячною радіацією.
Нейротехнології	Такі інновації, як розумні препарати, нейровізуальні та біоелектронні інтерфейси, що дозволяють читати, спілкуватися і впливати на діяльність мозку людини.
Космічні технології	Розробки, що дозволяють отримати більший доступ до космосу та його дослідження, включаючи мікросателіти, сучасні телескопи, багаторазові ракети та інтегровані реактивні двигуни.

Джерело: [581]

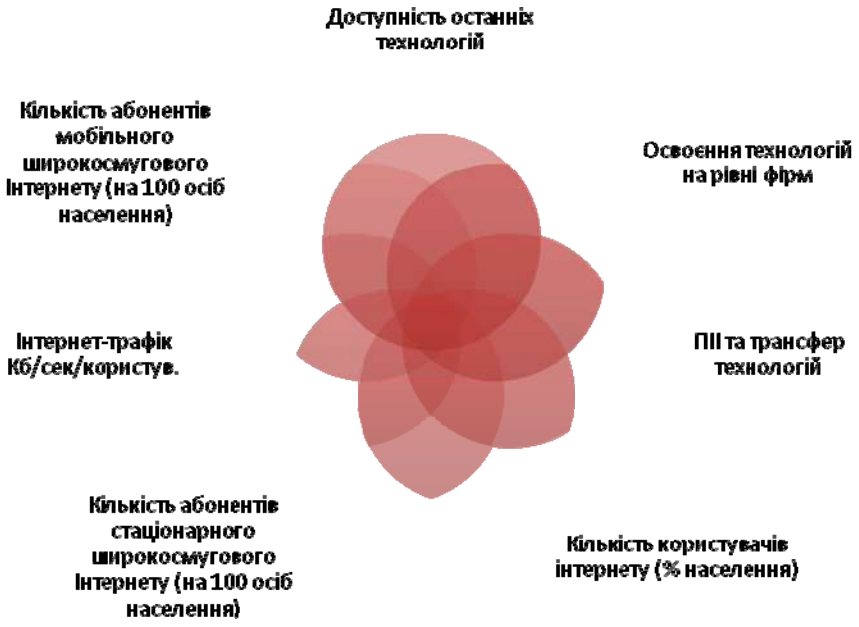

Рис. АИ.1. Фактори технологічної готовності країн

Джерело: [581].

Продовження додатку АИ

Рис. АИ.2. Ключові технології початку 21 століття

Джерело: [477]

Додаток АК

Рис. АК.1. Замкнутий цикл інновацій: ідеальна модель координації всіх ланок інноваційної системи

Джерело: розроблено автором

Продовження додатку АК

Рис. АК.2. Замкнутий цикл інновацій: випадок відсутності ланки «продаж кінцевого продукту» інноваційної екосистеми

Джерело: розроблено автором

Продовження додатку АК

Рис. АК.3. Замкнутий цикл інновацій: випадок відсутності двох ланок інноваційної екосистеми

Джерело: розроблено автором.

Продовження додатку АК

Рис. АК.4. Замкнутий цикл інновацій: випадок відсутності трьох ланок інноваційної екосистеми

Джерело: розроблено автором

Рис. АК.5. Замкнутий цикл інновацій: випадок відсутності чотирьох ланок інноваційної екосистеми

Джерело: розроблено автором