МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: «Протекціонізм в стратегіях економічного розвитку країн світу»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0513-ме
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»
Руденко Данило Юрійович

Керівник: доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, к.е.н. Дугієнко Н.О.

Рецензент: професор кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, д.е.н. Бабміндра Д.І.

Запоріжжя
2024 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 051«Економіка»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____О.В.Гамова
«____»_____ 2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Руденку Данилу Юрійовичу

1.Тема роботи: «Протекціонізм в стратегіях економічного розвитку країн світу»
керівник роботи:Дугієнко Наталя Олександрівна, к.е.н., доцент
затверджені наказом ЗНУ від «29» грудня 2023 р. № 2252-с

2. Строк подання студентом роботи: 18 листопада 2024

3. Вихідні дані до роботи: інформаційна база законодавчих та нормативних урядових актів, звіти міжнародних організацій, компаній та інших установ, публікації у фахових журналах, електронні економічні публікації, Інтернет ресурси.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що належить розробити)

1. Теоретичні основи економічного регулювання міжнародної торгівлі.
2. Протекціонізм в політиці економічного розвитку країн світу.
3. Стратегічні пріоритети удосконалення зовнішньоторговельної політики Україні.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень). Графічний матеріал використано у другому розділі при аналізі сучасних тенденцій розвитку світової економіки та особливостей використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу.

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Дугієнко Н.О., к.е.н., доцент	05.08.2024 р.	05.08.2024 р.
2	Дугієнко Н.О., к.е.н., доцент	09.09.2024 р.	09.09.2024 р.
3	Дугієнко Н.О., к.е.н., доцент	03.10.2024 р.	03.10.2024 р.

7. Дата видачі завдання 24 червня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми	06.11.2023 – 18.12.2023	виконано
2.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	24.06.2024 р. – 15.07.2024 р.	виконано
3.	Складання плану	22.07.2024 – 30.07.2024	виконано
4.	Виконання вступу	01.08.2024 р. – 04.08.2024 р.	виконано
5.	Виконання розділу 1	05.08.2024 р. – 08.09.2024 р.	виконано
6.	Виконання розділу 2	09.09.2024 р. – 02.10.2024 р.	виконано
7.	Виконання розділу 3	03.10.2024 р. – 20.10.2024 р.	виконано
8.	Формулювання висновків	21.10.2024 р. – 27.10.2024 р.	виконано
9.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	28.10.2024 р. – 10.11.2024 р.	виконано
10.	Подання роботи на кафедру	18.11.2024 р.	виконано

Студент – дипломник _____ Руденко Д. Ю.

Керівник проєкту _____ Дугієнко Н.О.

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ Селіщева А.В.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 119 с., 17 рис., 5 табл., 93 джерела, 6 додатків.

Об’єкт дослідження – протекціонізм як напрям зовнішньоекономічної політики.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних основ політики протекціонізм в стратегіях економічного розвитку країн світу.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад та особливостей використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу, розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення захисту національних економічних інтересів України через застосування політики протекціонізму.

У роботі розглянуто еволюцію теорій міжнародної торговельної політики. Розкрито сутність протекціонізму як державної політики захисту внутрішнього ринку. Охарактеризовано засоби та інструменти протекціонізму. Здійснено аналіз сучасних тенденцій розвитку світової економіки. Визначено особливості використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу. Досліджено напрями протекціоністської політики України. Виявлено проблеми, вивлики та соціально-економічні наслідки протекціонізму для економіки України. Сформульовано пропозиції щодо перспективи використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України.

ПРОТЕКЦІОНІЗМ, ЛІБЕРАЛІЗМ, НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ, МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ, ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, МИТНІ ТАРИФИ, НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ, ПРИХОВАНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ, ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

SUMMERY

Qualifying work: 119 pp., 17 figures, 5 tables, 93 sources.

The object of research is protectionism as a direction of foreign economic policy.

The subject of research - a set of theoretical and practical foundations of the policy of protectionism in the strategies of economic development of the countries of the world.

The purpose of the study is to study of the theoretical foundations and features of the use of protectionism tools in the foreign economic policy of the countries of the world, development of practical recommendations for improving the protection of Ukraine's national economic interests through the use of protectionism policy.

The work examines the evolution of theories of international trade policy. The essence of protectionism as a state policy for the protection of the internal market is revealed. The means and tools of protectionism are characterized. An analysis of modern trends in the development of the world economy was carried out. The peculiarities of the use of protectionism tools in the foreign economic policy of the countries of the world are determined. The directions of Ukraine's protectionist policy have been studied. The problems, findings and socio-economic consequences of protectionism for the economy of Ukraine have been identified. Proposals regarding the prospect of using protectionist tools to stimulate Ukraine's export potential have been formulated.

PROTECTIONISM, LIBERALISM, NEO-PROTECTIONISM, INTERNATIONAL TRADE, EXPORT, IMPORT, CUSTOMS TARIFFS, NON-TARIFF METHODS OF REGULATION, HIDDEN PROTECTIONISM, FOREIGN TRADE POLICY.

ЗМІСТ

Вступ 7

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ 11

1.1 Еволюція теорій міжнародної торговельної політики 11

1.2 Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку 19

1.3 Класифікація засобів та інструментів протекціонізму 27

Висновки до розділу 1 47

Розділ 2. ПРОТЕКЦІОНІЗМ В ПОЛІТИЦІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ 48

2.1 Аналіз сучасних тенденцій розвитку світової економіки 48

2.2 Особливості використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу 65

2.3 Протекціонізм у зовнішньоторговельній політиці України 75

Висновки до розділу 2 84

Розділ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ 86

3.1 Соціально-економічні наслідки протекціонізму для економіки України 86

3.2 Перспективи використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України 93

Висновки до розділу 3 97

ВИСНОВКИ 99

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 102

ДОДАТКИ 112

ДЕКЛАРАЦІЯ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ 119

ВСТУП

Тенденції світової економіки обумовлені стрімким розвитком глобалізації торговельних процесів. Сучасна торговельна політика характеризується процесами регіоналізації світової торгівлі, зміною її конфігурації внаслідок економічної експансії країн, що стрімко розвиваються, гальмуванням процесів лібералізації багатосторонньої торгівлі, поширенням політики протекціонізму як відповіді на нові геополітичні виклики. Зазвичай протекціонізм протиставляють глобалізму, але сьогодні можемо спостерігати, що з активним розвитком міжнародних економічних відносин політика протекціонізму трансформувалася в нову політику, привабливу для багатьох країн, і, як наслідок, ця економічна політика знову набуває популярності, тому важливо розуміти суть її трансформації та нові тенденції. У цьому контексті особливої актуальності набуває завдання визначення такого вектора розвитку політики протекціонізму в стратегіях економічного розвитку країн світу.

Актуальні проблеми сучасної зовнішньоторговельної політики, що обумовлені особливостями країн із різним рівнем економічного розвитку, дискусії щодо наслідків запровадження захисних заходів для розвинутих економік і країн, що розвиваються, теоретичні основи политики протекціонізму досліджено у наукових доробках економічної спільноти. Найбільш вагомі досягнення у вивченні особливостей політики протекціонізму досягли видатні вчені-економісти: П. Атаманенко, Б. Баласса, А. Гамільтон, О. Довгаль, П. Кругман, В. Ксендзук, Л. Медвідь, Т. Мельник, Дж. С. Мілль, А. Монкретьєн, Б. Олін, В. Панченко, Л.Пісьмаченко, М. Портер, К. Пугачевська, Д. Рікардо, М. Серпухов, А. Сміт, В. Стаффорд, Дж. Стюарт, С. Фролов, Е. Хекшер, М. Цалан. Проте питання щодо специфіки трансформації глобальної торговельної системи під впливом процесів протекціонізму вимагають подальшого дослідження.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад та особливостей використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу, розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення захисту національних економічних інтересів України через застосування політики протекціонізму. Із загальної мети випливають такі завдання дослідження:

– розглянути еволюцію теорій міжнародної торговельної політики;

– розкрити сутність протекціонізму як державної політики захисту внутрішнього ринку;

– охарактеризувати засоби та інструменти протекціонізму;

– здійснити аналіз сучасних тенденцій розвитку світової економіки;

– визначити особливості використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу;

– дослідити напрями протекціоністської політики України;

– виокремити соціально-економічні наслідки протекціонізму для економіки України;

– сформулювати пропозиції щодо перспективи використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України.

Об’єкт дослідження – протекціонізм як напрям зовнішньоекономічної політики.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних та практичних основ політики протекціонізму в стратегіях економічного розвитку країн світу.

Методи дослідження. Методологічну основу роботи становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної і споріднених з ними наук. У роботі використано методи: абстрактно-логічний, аналізу і синтезу системного аналізу, групування та економіко-статистичний метод, метод порівняння та інші.

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної роботи магістра є законодавчі та нормативні урядові акти, звіти міжнародних організацій,

компаній та інших установ, публікації у фахових журналах, монографії, праці українських та зарубіжних науковців, електронні економічні публікації, Інтернет ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в поглибленому дослідженні теоретичних основ використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу, а також розробцінауково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення захисту національних економічних інтересів України через застосування політики протекціонізму. Наукову новизну засвідчують такі конкретні наукові результати:

удосконалено:

– основні напрями використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України;

отримало подальший розвиток:

– загальнотеоретичні засади використання інструментів протекціонізму в сучасних умовах;

– дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку світової економіки;

– дослідження протекціонізму у зовнішньоторговельній політиці України.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані результати можуть слугувати методологічною основою для розробки механізмів реалізації зовнішньоторговельної політики, а також для використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України та захисту внутрішнього ринку.

Апробація результатів роботи. Основні положення та висновки кваліфікаційної роботи представлені у матеріалах IV Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальна безпека та асиметричність світового господарства в умовах нестабільного розвитку економічних систем» (м.Кропивницький), опублікові тези на тему «Особливості використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу». У

монографії «Інтеграція освіти, науки та бізнесу» опубліковано статтю на тему «Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку».

Структура роботи складається зі вступу, в якому обґрунтовано актуальність теми дослідження, визначено його мету та завдання; трьох розділів, перший з яких присвячено дослідженню теоретичних основ економічного регулювання міжнародної торгівлі, другий – аналізу протекціонізму в політиці економічного розвитку країн світу, а третій – стратегічним пріоритетам удосконалення зовнішньоторговельної політики України. Завершують роботу узагальнюючі висновки за результатами дослідження, список використаних джерел та додатки.

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1 Еволюція теорій міжнародної торговельної політики

Міжнародна торгівля вважається історично першої формою міжнародних економічних зв'язків, і сьогодні є найбільш розвиненою і поширеною формою економічних відносин між країнами. На сучасному етапі країни беруть активну участь у міжнародному торговому процесі, оскільки це надає суттєві вигоди для забезпечення ефективного функціонування національної економіки, грамотного розподілу та використання наявних ресурсів, впровадження передових досягнень науки і техніки.

Дослідження показали, що теорії міжнародної торгівлі розвивалися відповідно до розвитку країн. Виникнення школи меркантилізму в кінці XVI-XVIII століть в Європі можна розглядати як одну з перших систематичних спроб європейців пояснити торговельні теорії. З погляду національної економічної політики, основним положенням школи меркантилізму було заохочення експорту, скорочення імпорту, максимальне накопичення золота та срібла задля отримання більшої влади. Меркантилісти акцентували увагу на зовнішньоекономічній політиці, яка б сприяла досягненню позитивного сальдо торговельного балансу [1].

Перші теоретичні викладки в галузі міжнародної торгівлі були зроблені меркантилістами Г. Скаруффі та У. Стаффордом, ними була розроблена програма, спрямована на розвиток та зміцнення держави, накопичення запасів золота, зниження вивезення сировини з країни, створення сприятливих умов для ввезення сировини з інших країн. Г. Скаруффі та У.Стаффорд дійшли висновку, що у збереженні та нарощуванні запасів золота в державі і полягає кінцева мета зовнішньої торгівлі [2]. Для країни

важливо накопичувати у достатньо грошових ресурсів, щоб забезпечувати стабільне функціонування держави, зокрема утримувати армію, флот, забезпечувати безпеку громадян тощо. На їх думку, це можливо при реалізації відповідної державної політики, яка перебачає категоричну заборону вивезення за кордон фінансових коштів та введення державної монополії на валютну торгівлю. Крім того, має бути встановлений принцип, коли іноземці, які відвідали країну з торговельними цілями, мають витратити виручені кошти на території цієї країни, купуючи товари місцевих виробників, що гарантувало б взаємовигідний товарний обмін.

Другу половину XVI ст. можна охарактеризувати як вичерпання попередньої монетарної системи поглядів, що зумовило розвиток пізнього меркантилізму, головними теоретиками якого були дослідники Т. Мен, А. Монкретьєн, А. Серра та інші вчені [3]. Зростаючий товарообіг та грошова маса зумовили появу нової теорії збільшення багатства нації. Система активного торговельного балансу стала центральним пунктом поглядів меркантилістів. Вважалося, що чим більша різниця між вартістю ввезених та вивезених товарів, тим багатшою стає держава. Акцент робиться експорт готової продукції, а не сировини. Доцільно дозволити вивозити гроші із країни, якщо це забезпечить збільшення торгового прибутку. Посередницька торгівля полягає у тому, щоб купувати товари в одній країні та продавати дорожче в іншій.

Зазначимо, що торгову політику меркантилістів назвали протекціонізмом, і вона передбачала створення бар'єрів у міжнародній торгівлі для захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, стимулювання експорту та обмежування імпорту через механізми вводу мита на іноземні товари для отримування золота та срібла як оплати за свої товари.

Однак еволюція того, що сьогодні називається теорією міжнародної торгівлі, пов’язують з періодом з 1770 по 1830 рр. Сучасна еволюція розпочалася з праць Адама Сміта (1776) «Дослідження про природу і причини багатства народів» [4], Давида Рікардо «Про принципи політичної

економії та оподаткування» (1817) [5] та Джона Стюарта Мілля «Принципи політичної економії» (1848) [6]. У цих працях описано успіхи Англії у сферах вільної торгівлі та промисловості.

Вільна торгівля, запропонована А.Смітом і Д. Ріккардо, на відміну від політики меркантилізму, дозволяла отримувати віддачу від виробництва більшості товарів у всьому світі. Сміт розглядав поділ праці як основу зменшення витрат виробництва та створення вигідної (абсолютної) конкуренції. Він вважав, що кожна країна взмозі виробляти свій продукт ефективніше, якщо спеціалізується на його виробництві, і це призведе до більших обсягів виробництво, ніж внутрішнє споживання. Таким чином, країна обмінює надлишок свого споживання на менш продуктивні товари виробництва. По суті, простий факт, що дві країни можуть вільно торгувати і мати певні вигоди від такої торгівлі, покладено в розробку теорії «абсолютних переваг». Сміт стверджував, що вільна торгівля між країнами призведе до більш ефективного використання глобальних ресурсів і покращить глобальний добробут [7].

Основна гіпотеза теорії вільної торгівлі Сміта, заснована на робочих годинах і постійних витратах у двотоварному світі. Цю теорію продовжив розвивати Д. Рікардо, який припустив, що абсолютні переваги можуть мати порівняльний характер. Він заявляв, що країні доцільно виділяти свої абсолютні переваги і розвивати їх. «Якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій» [5].

Дж. Бентам (англійський філософ та засновник течії утилітаризму) вважав, що в теорії порівняльних переваг Д. Рікардо роль попиту не вважалася важливим фактором для обґрунтування умов торгівлі. Тож детально займаючись дослідженням питань розвитку зовнішньої торгівлі Дж.Мілль розвинув ідеї Д. Рікардо і доповнив, що ефективність

міжнародного обміну визначається не лише рівнем витрат, а й попитом та його еластичністю. У науковій праці британського філософа і економіста Дж. Мілль зазначав, що міжнародна торгівля приносить найбільшу користь країні, попит на товари якої є найбільш еластичним [6].

Інші науковці-економісти також намагалися завершити теорію порівняльних переваг Рікардо. Серед них видатною була робота австрійсько-американського економіста Австрійської школи, професора з міжнародної торгівлі Гарвардського університету Готфріда фон Хаберлера. За його думку, теорія трудової вартості необов'язкова для надання відносних витрат, проте, вартість наступної найкращої альтернативи продукту або послуги повинна дорівнювати вартості товару, від якого відмовляються для виробництва найкращої альтернативи. У цьому випадку він сформулював теорію Рікардо, засновану на альтернативній вартості. Тому для нього, кожна країна продовжує виробляти та експортувати товар, в якого вартість нижча. Таким чином, природно, чим більше відмінностей в альтернативних витратах між двома країнами, що здійснюють обмін, тим більше стимулів для обміну та торгівлі [8].

Теорія порівняльних переваг Рікардо часткового пояснює причини торгівлі товарами, але не пояснює, чому відносна вартість різна для різних країн. Відповідно, на початку XX ст. шведськими економістами Е. Хекшером і Б. Оліном було сформульовано теорію, за якою країна експортує товари, у виробництві яких використовуються надлишкові чинники виробництва, і імпортує товари, для виробництва яких у країні є дефіцит чинників виробництва [9]. Тобто в цій теорії розглядається міжнародна мобільність факторів виробництва. Відповідно до цієї теорії різниця у відносній частоті факторів і їх ціні викликає різницю у відносних цінах товарів у торгівлі між країнами. Таким чином, кожна країна, швидше за все, буде експортувати товари, які мають багато факторів виробництва для цього товару в країні, і їх використання дешеве для країни. У свою чергу, очікується, що кожна країна

імпортує товари, для виробництва яких в країні фактори є дефіцитними, і країні дорого їх використовувати. У цьому випадку, на відміну від методу Рікардо, за яким вартість пропозиції вимірюється термінами робочого часу, віддача двох факторів праці та капіталу продукції оцінюються на рівні, пропорційному ринковій вартості їх споживчих товарів. Тому при визначенні факторів торговельних переваг, споживчі переваги щодо товарів будуть такими ж впливовими, як і фактори пропозиції при прийнятті рішення.

У цьому випадку Хекшер-Олін, а пізніше П. Самуельсон, запровадивши гіпотезу вирівнювання факторних цін, розвинули вільну торгівлю в інший спосіб, у якому джерело надбань націй є визначальним фактором двосторонньої торгівлі. За цих обставин теорія вільної торгівлі відійшла від Рікардіанської порівняльної вартості і наблизилася до опису на основі ресурсів для країн із подібним доступом до технологій. Таким чином, продукт, споживання та розширення торгівлі (продукту) були гарантіями для двох торгуючих країн у рівновазі.

З розширенням досліджень у сфері торгівлі, все більше применшувалась роль сторони пропозиції, і переключалась увага на теорії, в яких роль попиту була більш висвітлена в обґрунтуванні найжвавішої торгівлі. На думку шведського економіста С. Ліндера, основа міжнародної торгівля – це промислові товари, отже, фірми всередині країни, як правило, є такими, що стимулюють виробництво товарів, які мають великий внутрішній ринок, і відповідно зовнішній ринок із потенційною експортною потужністю знаходиться в країнах із подібними споживчими смаками, наближеними до вітчизняних споживачів. При цьому такі країни мають однакові вимоги щодо продуктів, які вони виробляють і споживають спільно. Пояснюючи торгівлю, С. Ліндер стверджує, що оскільки переваги споживачів у значній мірі залежать від рівня доходів, країна з високим доходом на душу населення, вимагає товарів розкоші, а країна з низьким доходом на душу населення вимагає товарів низької якості. Тому в новій інтерпретації С. Ліндер перекриває сторону пропозиції домінуванням з точки зору конкурентних

витрат або забезпеченості факторами виробництва, а також диференціації продукту. Він стверджує, що витонченість продукту відіграє роль основну роль у попиті, і це пояснює торгівлю [9].

Відповідно, неокласична теорія торгівлі Хекшера-Оліна-Самуельсона продовжує приваблювати економістів, які прагнуть знайти причини вільної торгівлі в глобальному масштабі, ефективності виробництва, споживанні (а також процвітанні) і корисності факторів виробництва.

Бурхливий наступ науково-технічного прогресу у другій половині XX ст. та глобалізаційні процеси призвели до появи нових теорій торгівлі – нефакторних моделей та неотехнологічних (рис. 1.1).

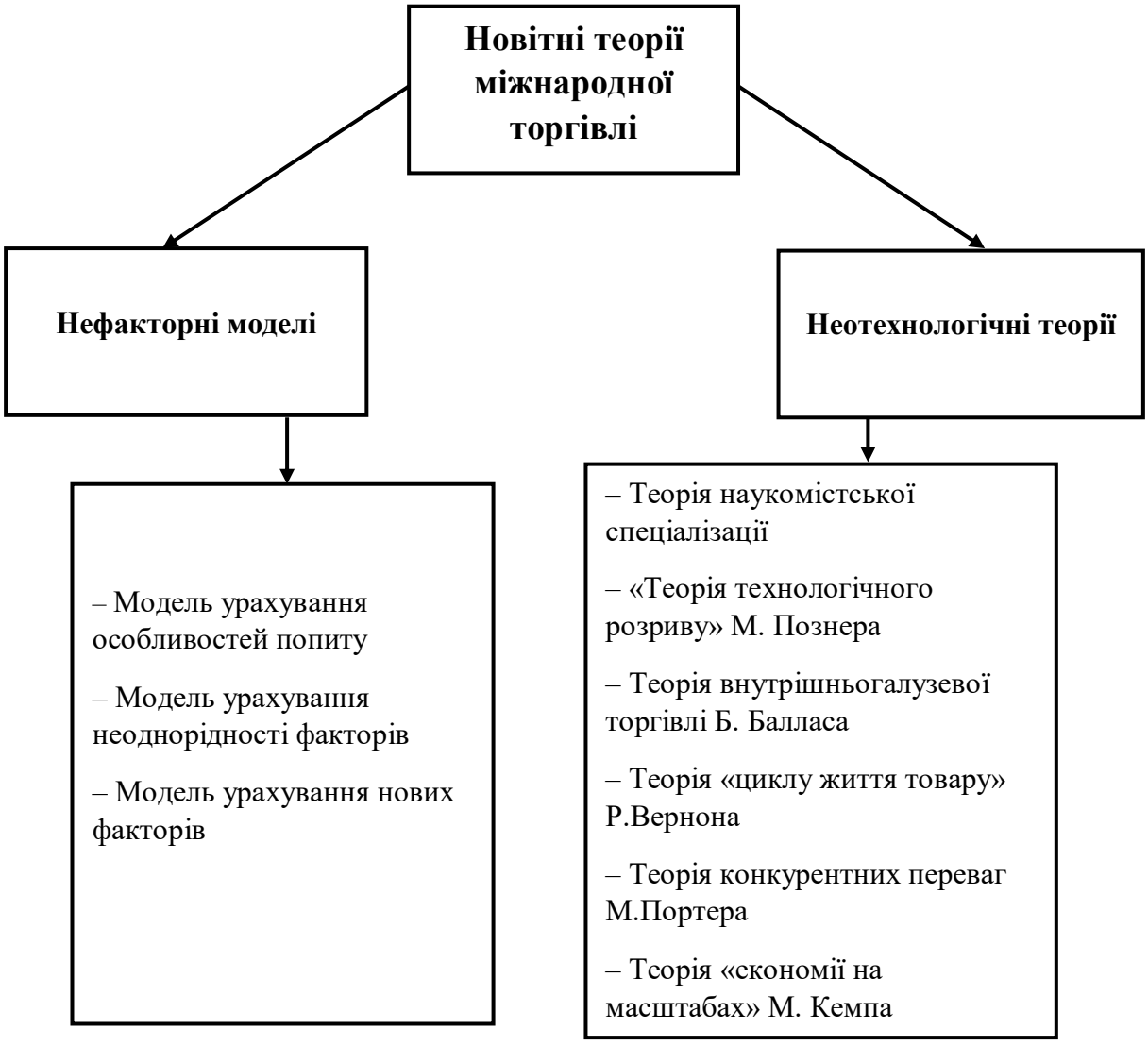


Рисунок 1.1 – Новітні теорії міжнародної торгівлі

Джерело: складено автором на основі [1].

У нових умовах схеми класичних та неокласичних теорій перестали відповідати життю та практиці міжнародної торгівлі. Нові теорії торгівлі зазвичай мають три основні відмінності від старих (класичних і неокласичних) теорій: перша, економія від масштабу; друга, недосконалі ринки; третя, диференціація продукції.

В умовах швидкої зміни технологічних інновацій стала популярною теорія технологічного розриву М. Познера, яка пояснювала прагнення окремих компаній і країн до швидкого впровадження нових технічних розробок у виробництво. Нові технології забезпечують виробництво товарів із меншими витратами. Поява нових технологій утворює «технологічний розрив» між країнами, які мають або не мають ці технології. Останні починають копіювати нове, і розрив згодом скорочується. Але поки розрив існує, нові товари, що виробляються за новітніми технологіями, експортуватимуться, забезпечуючи країнам-власникам переваги [10].

Ще однією неотехнологічної теорією, розробленою у 1966 р. Р.Верноном, стала теорія «життєвого циклу продукту». Відповідно до цієї теорії, будь-який новий продукт проходить кілька стадій: використання, зростання, зрілість і старіння. Країни впроваджують у виробництво та спеціалізуються на експорті того самого товару на різних стадіях його життєвого циклу. Спочатку продукт виробляють у розвинених країнах – його творцях. Потім технології виробництва продукту плавно переміщуються у менш розвинені країни з дешевшими факторами виробництва. Там збільшують випуск цієї продукції, тим самим забезпечуючи потребу всього світового ринку. Ця теорія пояснювала багато явищ, що склалися у світовій торгівлі другої половини XX ст., але були винятки, які не відповідали їй [11].

Американський економіст М. Портер запропонував теорію конкурентної переваги нації [12-13]. Він показав, що раніше створені теорії міжнародної торгівлі втратили своє значення і не можуть застосовуватись у сучасному світі. У формуванні та розвитку виробництва та експорту товарів велике значення має зовнішнє та внутрішнє середовище, що розвиває

конкурентні переваги підприємств, галузей та країн, причому особливу роль відіграє держава. Без його підтримки складно сформувати потрібні чинники конкурентної переваги та самостійно завоювати місце на світовому ринку. Теорія М. Портера набула широкого поширення та відповідала певному етапу світового економічного розвитку, при цьому пояснюючи і закономірності світової торгівлі.

М. Кемп, автор теорії «економії на масштабах виробництва», доводить, що країни з містким внутрішнім ринком мають розвивати виробництво, що забезпечувало б зростання економічного ефекту при збільшенні масштабу виробництва до оптимальних розмірів. Цетральне припущення цієї моделі: «розвинуті країни наділені факторами виробництва приблизно в однакових пропорціях, а тому торгівля між ними доцільна в тому разі, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, що дозволяє знижувати витрати за рахунок масового виробництва» [14].

Існує і досить багато і інших сучасних теорій, що розкривають різні аспекти міжнародної торгівлі, як на базі класичних теорій, доповнюючи їх, так і заперечуючи і спростовуючи деякі постулати класиків. Зокрема, усвідомлюючи наслідки та значимість процесів глобалізації, науковці все частіше схиляються до необхідності обґрунтування теоретичних пріоритетів стабілізації міжнародної торгівлі.

Нова теорія міжнародної торгівлі і нової економічної географії П.Кругмана вважається ефективним теоретичним підґрунтям для розробки механізму стабілізації міжнародної торгівлі в епоху глобалізації. Мова йде про вплив монополістичної конкуренції та ефекту масштабу на ефективність міжнародного товарообміну. Також зазначається, що мобільність факторів і зростаюча економія від масштабу призводить до перетоку факторів у певні економічні регіони. Це дозволить концентрувати та активізувати ділову активність певних економічних регіонів для стабілізації міжнародної торгівлі.

Таким чином, міжнародна торгівля протягом тривалого періоду формувалася як складна, багаторівнева система відносин. Сучасна міжнародна торгівля має суттєві відмінності від торгівлі попередніх століть. Для неї характерні нові, що склалися наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. тенденції. Сьогодні теорії вільної торгівлі, що ґрунтуються на елементах неокласичної економічної теорії, все частіше критикуються, причому досить обґрунтовано, оскільки збільшення вартості ставлять найчастіше вище екологічних, соціальних, культурних суспільних благ. Тому, безперечно, подальший розвиток теоретичної бази міжнародної торгівлі має ґрунтуватись на знаходженні балансу інтересів економіки, бізнесу та суспільства.

1.2 Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку

Зовнішня торгівля будь-якої країни, як правило, будується на основі взаємних вигід. Зовнішньоторговельна діяльність має враховувати не лише збалансованість експортних та імпортних операцій, але і проблему реалізації певної стратегії зовнішньоекономічних відносин конкретної країни, яка завжди знаходиться в єдності з іншими економічними аспектами. Вибір зовнішньоекономічної стратегії обґрунтовується загальноекономічним становищем в країні, тенденціями світової економіки, зокрема сучасною швидкою інтернаціоналізацією світогосподарських зв’язків, розширенням світової торгівлі товарами і послугами, розвитком міжнародного підприємництва, зростанням кількості і збільшенням сфери діяльності транснаціональних корпорацій. У таких умовах макроекономічна стратегія економічного зростання національної держави підпадає під вплив зовнішніх факторів, які формуються зовнішньоекономічними зв’язками та економічною політикою держави. Безперечно на національне зовнішньоекономічне

регулювання впливають проблеми сучасної світової економіки, такі як загострення конкуренції на світовому ринку, зростаючий дефіцит платіжних балансів тощо.

Вказані фактори породжують постійну взаємодію у зовнішньоторговельній політиці національних держав двох тенденцій: протекціонізму та лібералізму.

Лібералізація міжнародної торгівлі на сьогоднішній день є об'єктивним процесом, який безпосередньо пов'язаний з поглибленням міжнародного поділу праці та інтернаціоналізацією національних економік, зниженням витрат за рахунок більш раціонального використання ресурсів та інтересами великих транснаціональних компаній. Зокрема, діяльність ГАТТ/СОТ основною метою якої є лібералізація світової торгівлі, призвела до зниження рівня митних тарифів на промислові товари в розвинених країнах з середнього рівня в 40% в кінці 40–х рр. минулого століття до 8–10% наприкінці 70–х рр. і до 6,0 – 2,3% на сьогоднішній день [15].

Під протекціонізмом розуміється державна політика, спрямована на створення найбільш сприятливих умов для національних виробників шляхом обмеження конкуренції з боку іноземних постачальників, а також створення сприятливих умов шляхом стимулювання виробництва та експорту всередині країни. Перші приклади протекціонізму беруть свій початок з самого зародження міжнародної торгівлі. Протекціонізм на сьогоднішній день є одним з найбільш складних і суперечливих явищ в міжнародній торгівлі, як на теоретичному, так і на практичному рівні.

Застосування політики протекціонізму в зовнішній торгівлі пояснюється такими причинами:

- недостатня конкурентоспроможність національних виробників даної країни в порівнянні з товаровиробниками в інших країнах. Ринкові фактори, що максимізують ефективність розвитку національної економіки, часто призводять до зростання безробіття та соціальної напруженості, принаймні в період структурної перебудови виробничих потужностей. Нерівномірність

розвитку окремих галузей є невід'ємною рисою ринкової економіки, і в силу цього протекціонізм є важливим елементом економічної політики усіх урядів;

- стимулювання розвитку перспективних галузей виробництва, що зароджуються також часто вимагає тимчасового обмеження ввезення конкуруючої продукції. Вважається, що економічний ефект є позитивним, оскільки протекціонізм сприяє зростанню і підвищенню ефективності національного виробництва;

- циклічність розвитку ринкової економіки може послужити погіршенню загальногосподарської кон'юнктури в країні. Скорочення внутрішнього попиту вимагає прийняття урядом заходів з обмеження доступу іноземних компаній на національний ринок;

- надмірне підвищення частки імпорту у споживанні товарів, важливих з точки зору стратегічної безпеки. Високий рівень самозабезпеченості країни продуктами харчування давно став загальновизнаним показником її зовнішньополітичної незалежності;

- недобросовісна комерційна практика іноземних постачальників вимагає прийняття відповідних заходів для забезпечення справедливої конкуренції на внутрішньому ринку.

Аналіз цих причин показує, що між позитивним і негативним характером протекціоністських заходів немає чіткої межі (Рис. 1.2). Зацікавленість і вплив окремих груп підприємців на вибір того чи іншого торгово-політичного курсу несприятливо позначається на становищі вітчизняних споживачів та іноземних підприємців. Наприклад, під приводом боротьби з недобросовісною конкуренцією з боку іноземних постачальників уряд без належного підстави нерідко приймає захисні заходи на внутрішньому ринку у відповідь на скарги з боку національних виробників, які виступають за усунення торгових суперників.



Рисунок 1.2 – Переваги та недоліки протекціонізму

Джерело: складено автором

Протекціонізм як державна політика, що спрямована на захист внутрішнього ринку від іноземних конкурентів, видозмінювався від простих державних заходів до складних систем регулювання торгівлі, що застосовуються інтеграційними угрупованнями. Тому економічна, політична

та організаційна сутність сучасного протекціонізму розкривається в його основних формах (Рис. 1.3).

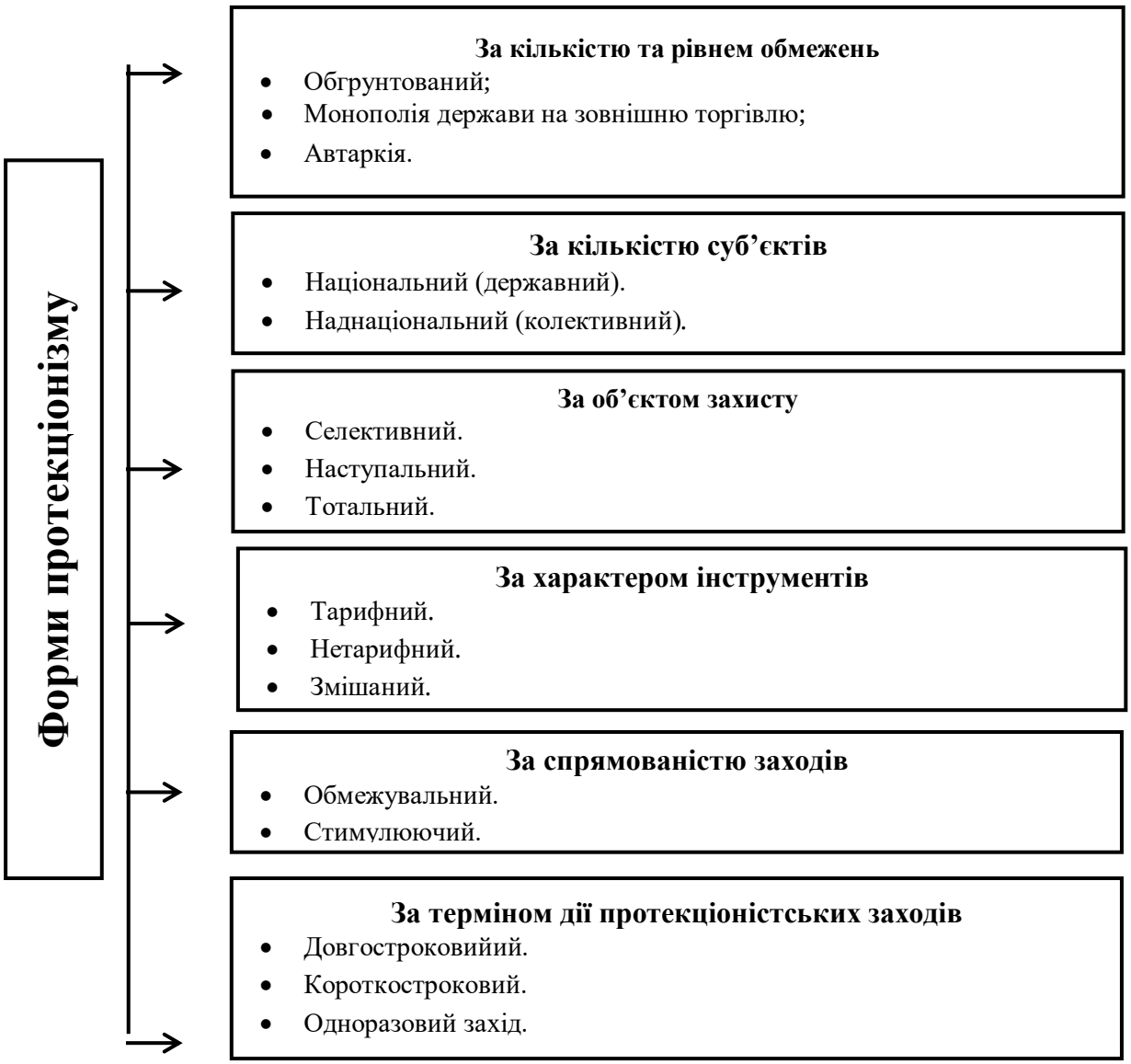


Рисунок 1.3 – Форми протекціонізму

Джерело: складено автором

Так, характеризуючи форми протекціонізму за кількістю та рівнем обмежень, можна акцентувати увагу на тому, що обґрунтований протекціонізм розуміється як оптимальна кількість обмежень торгівлі у поєднанні з прийнятним їх рівнем; монополія держави на зовнішню торгівлю передбачає виключне право держави на здійснення зовнішньоекономічних

зв’язків через уповноважені органи; автаркія – це крайній прояв протекціонізму, політика відособлення країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого національного господарства, що характеризується самозабезпеченням.

Протекціонізм за об’єктом захисту має селективну (захисну), наступальну (агресивну) і тотальну (суцільну) форми. Як об’єкт захисту селективного протекціонізму виступають окремі галузі національної економіки, яким потребен захист, наприклад, галузь сільського господарства, сфера послуг або молоді галузі національної економіки. Наступальна форма протекціонізму має захищати ті галузі економіки, які за умов протекціоністських заходів вже сьогодні або найближчим часом можуть здійснити наступ (агресію) на відповідні світові товарні ринки. Коли комбінуються заходи селективної та наступальної форм, то формується тотальний (суцільний) протекціонізм, який передбачає рівномірний захист всіх галузей національної економіки.

Наступний критерій для розгляду форм протекціонізму – за характером інструментів. Головними інструментами протекціонізму є митні тарифи і нетарифні методи регулювання, тож відповідно до набору інструментів, що застосовуються, розрізняють тарифний та нетарифний протекціонізм. Зазначимо, що найпершим і доволі довго використовуваним був митний тариф як основний інструмент протекціонізму в контексті регулювання зовнішньої торгівлі. Проте сьогодні така форма протекціонізму у чистому вигляді майже не впроваджується. Нетарифний протекціонізм передбачає захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції через застосування низки нетарифних заходів. Варто зазначити, що до нетарифного протекціонізму включають неопротекціонізм та прихований протекціонізм (здійснюється методами внутрішньої економічної політики). Варто зазначити, що серед науковців немає одностайності у визначенні прихованого протекціонізму (Табл. 1.1). Зазвичай, на практиці для

проведення зовнішньоторговельної політики країни оперують змішаним протекціонізмом, поєднуючи тарифні та нетарифні методи інструменти.

Таблиця 1.1 – Визначення категорії «прихований протекціонізм»

№ п/п	Визначення	Автор
1.	Прихований протекціонізм – це застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі без формального порушення міжнарод них зобов'язань щодо інших країн з метою відстоювання власних геополітичних та соціальноекономічних інтересів.	Р. Е. Болдуін
2	Прихований протекціонізм означає субсидії урядів вітчизняним компаніям, або зниження їм податків, щоб допомогти в конкурентній боротьбі з імпортерами. Субсидії дозволяють генерувати прибутки за нижчими цінами.	Т. М. Камінська
3	Прихований протекціонізм – різноманітні бар'єри немитного характеру, що створюються на шляху торгівлі органами центральної державної і навіть місцевої влади. В їх число входять технічні бар'єри – вимоги про дотримання національних стандартів, про одержання сертифікатів якості імпортної продукції, про специфічну упакування і маркування товарів, про дотримання певних санітарно-гігієнічних норм; внутрішні податки і збори (ПДВ, акцизи, податок на продаж); державні закупівлі переважно місцевої продукції та дискримінація проти іноземної; вимога про зміст місцевих компонентів в вироблених товарах, з тим щоб підтримати зайнятість і обмежити імпорт.	Б. Кліфт
4	Прихований протекціонізм – захист з використанням немитних методів, в тому числі методів внутрішньої економічної політики.	С. Івенетт
5	Прихований протекціонізм – обхід правового регулювання, який використовуються для дискримінації іноземних товарів, компаній, працівників та інвесторів, наприклад, маніпулювання регулюванням охорони здоров'я та безпеки.	Ю. Серпухов

Джерело: [16-20]

За спрямованістю заходів протекціонізм буває: обмежувальний (коли використовують систему інструментів та методів прямого і непрямого обмеження імпорту) та стимулюючий (коли застосовують систему інструментів і методів відкритого та завуальованого стимулювання національного виробництва, особливо експортного).

Заходи регулювання зовнішньої торгівлі також змінюються залежно від об’єктивних економічних процесів, серед них більшою чи меншою мірою

поєднуються традиційні і відносно нові, відкриті і завуальовані. В даний час скасування мит на більш ніж половину позицій у національних тарифах і зростання безмитної торгівлі в рамках регіональних економічних об'єднань призвели до появи так званого «неопротекціонізму», який характеризується «перенесенням акценту на нетарифні засоби регулювання зовнішньої торгівлі». Неопротекціонізм – обмеження на міжнародну торгівлю, що вводяться країнами на додаток до традиційних форм обмеження небажаного імпорту товарів; експортерам пропонуються механізми добровільного обмеження експорту, упорядкованих торгових угод [21]. Тобто, неопротекціонізм – це заміна класичних захисних засобів більш витонченими формами нетарифних обмежень.

Політика нового протекціонізму передбачає такі заходи захисту вітчизняного виробника:

1) державні закупівлі товарів національного виробника;

2) субсидії вітчизняним компаніям;

3) правила безпеки та охорони здоров'я – суворий контроль імпортних товарів, який не проходить національні виробники;

4) стандарти якості;

5) бюрократизм;

6) монетарний захист – передбачає, що країни свідомо знижують свої обмінні курси з метою стимулювання експорту або стримування імпорту [22].

Цей вид протекціонізму є найбільш популярним у сучасних реаліях у зв'язку з тим, що політика неопротекціонізму:

– не встановлює заборону на імпорт окремих товарів,

– не забороняє експорт товарів в інші країни,

– створює жорсткі умови для іноземних конкурентів, які хочуть імпортувати свої товари в країну,

– підтримує вітчизняних виробників.

Також, зазначають, що цей вид протекціонізму є найбільш лояльним, тому його використовують багато країн. У результаті запровадження неопротекціонізму країна отримує більш розвинутих і конкурентоспроможних вітчизняних виробників, а також тільки найкращі імпортні товари, які пройшли всі суворі перевірки.

Отже, державна політика протекціонізму буде ефективною при наявності ефективної конкуренції на внутрішньому ринку, оскільки інтенсивна внутрішня конкуренція може компенсувати тиск міжнародної конкуренції. Також внутрішня конкуренція в поєднанні з насиченим внутрішнім ринком дозволяє отримати конкурентні переваги для виходу на зовнішні ринки, тож за таких умов протекціонізм не притупляє стимули до інновацій. Доцільно, щоб протекціонізм був обмежений у часі, бо всі галузі, захищені захисними заходами, з часом відчувають на собі негативний вплив повної конкуренції.

1.3. Класифікація засобів та інструментів протекціонізму

Протекціонізм відноситься до політики уряду, яка обмежує міжнародну торгівлю, щоб допомогти вітчизняній промисловості. Протекціоністська політика зазвичай впроваджується з метою покращення економічної активності в національній економіці, але також може впроваджуватися з міркувань безпеки чи якості. Протекціонізм тісно пов’язаний з бюджетно-податковою та митною політикою країни, що вцілому створюють засіб макроекономічної стабілізації, застосування якого спрямовується на стимулювання або стримування діяльності у зовнішньому секторі економіки. Визначальним при виборі напряму впливу є створення умов, за яких національна економіка через набуття конкурентоздатних характеристик, що виникають на основі формування відповідної структури внутрішнього

господарства, забезпечує достатній рівень зовнішнього сектора, здатного витримувати виклики світових ринків. Як бачимо, протекціоністські заходи, що стосуються внутрішньої економіки, об'єктивно сприяють ефективності зовнішнього сектора, хоча такі заходи згідно з національною зовнішньоекономічною стратегією через монетарну та бюджетно-податкову політику мають вплив на весь спектр зовнішньоекономічної діяльності.

Головними інструментами протекціонізму є митні тарифи та нетарифні методи регулювання (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Інструменти протекціонізму

Джерело: побудовано автором на основі [1, 3]

Тарифні методи ґрунтуються на використанні митного тарифу.

Мито – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту. Відомі кілька класифікацій мита (Додаток А). Отже, це:

– адвалорні – нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом;

– специфічні – нараховуються у встановленому грошовому розмірі за одиницю товару;

– комбіновані – містять обидва названі види митного обкладення;

– вивізне мито – нараховуються при ввезенні (імпорті) товарів на митну територію країни;

– ввізне мито – нараховуються на товари та інші предмети при їх вивезенні (експорті) за межі митної території країни; встановлюються окремими законодавчими актами;

– сезонне мито – нараховуються на сільськогосподарську продукцію, певний період у межах одного календарного року [23].

Нетарифні обмеження є різними за своїми формами і функціями, інструментами впливу на міжнародну торгівлю, що робить процес їх виявлення, а тим більше класифікації надзвичайно складним. У зв'язку з тим, що нетарифні обмеження за своєю природою є вкрай різноманітними та охоплюють велику групу заходів, на сучасному етапі запропоновано низку класифікацій.

За своєю суттю заходи нетарифного регулювання є досить багатоманітними. Їх перелік практично невичерпний, тому не дивно, що практично кожен науковець класифікує ці заходи по-різному. Так, наприклад, В. Андрійчук, В. Аргунов та Є. Березний заходи нетарифного регулювання класифікують на:

– числові заходи (квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту, спеціальні санкції);

– приховані заходи (дозволи державних органів) [24, с. 137].

У науковій літературі зустрічається й класифікація заходів нетарифного регулювання на економічні та адміністративні. До економічних відносять: особливі види мита, різні податки і збори, заходи валютного регулювання. Адміністративні заходи більш різноманітні: ембарго, ліцензування, квотування, монополістичні заходи, використання з протекціоністською метою стандартів і технічних норм, додаткових документів. Економічні заходи, як правило, призводять до росту ціни товару, за якою він продається. Виходячи з цього споживач самостійно вирішує, який товар йому купити – дорожчий імпортний чи дешевший вітчизняний. Адміністративні методи дають змогу обмежити ввіз іноземних товарів і забезпечити вивіз вітчизняних товарів за кордон [25, с.49].

Наявність у міжнародній торговельній практиці значного переліку нетарифних обмежень різних видів зумовило необхідність створення відповідних баз даних, що сприяли б розв’язанню завдань систематизації та класифікації нетарифних обмежень. Така робота проводилася різними міжнародними економічними організаціями. Досить комплексною є система класифікації ЮНКТАД, яка приведена у таблиці 1.2.

Багато вчених серед економічних заходів виділяють паратарифні, фінансові та контролю за цінами.

Визначення паратарифних заходів дає у своїй праці Є. Додін. Це – «збори, що стягуються з товару при переміщенні його через митний кордон, наряду з митом і які збільшують вартість товару на додаткову величину» [9, с.13]. Вказані заходи досить широко застосовуються в фінансовій системі зарубіжних країн. У ході зниження митних ставок і пов’язаного із цим падіння фіскальних митних доходів держави намагаються все ширше використовувати паратарифні заходи для поповнення своїх фінансових надходжень.

Таблиця 1.2 – Система класифікації нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі

Заходи по відношенню до:	імпорту	Технічні заходи	Санітарні та фітосанітарні заходи (СФСЗ)
			Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)
		Нетехнічні заходи	Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності (ПВІ)
			Захисні заходи (антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні заходи)
			Ліцензії, квоти, заборони та ін. заходи кількісних обмежень (КО)
Заходи по відношенню до:			Заходи цінового контролю (ЗЦК), включаючи додаткові збори, податки (паратарифні заходи)
			Фінансові заходи
			Вимоги про вміст місцевих компонентів
			Інвестиційні заходи, що пов'язані з торгівлею
			Обмеження, що пов'язані з післяпродажним обслуговуванням
			Субсидії (крім експортних субсидій)
			Державна закупівля
			Обмеження, що пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності
			Вимоги щодо походження товару
	експорту		Заходи, що стосуються експорту, включаючи експортні субсидії (ліцензування, квотування, реєстраційні вимоги тощо)

Джерело: побудовано автором на основі [26]

До фінансових відносять заходи, які регулюють доступ імпортерів до іноземної валюти, ціни валюти, а також умови платежів.

Заходи контролю за цінами вводяться з метою підтримання або стабілізації внутрішніх цін, а також для запобігання шкоди, яку може нанести нечесна торгова практика іноземних конкурентів. До них відносять:

- адміністративне фіксування цін, тобто влада країни, беручи до уваги внутрішні ціни виробника, встановлює верхні і нижні межі цін;
- «добровільне» обмеження експортних цін – це угода, за якою експортер погоджується підтримувати ціну на свої товари не нижче певного рівня;
- антидемпінгові заходи, що встановлюють стягнення з експортера

певної компенсації за шкоду, заподіяну вітчизняним виробникам. Встановленню антидемпінгових заходів передує, як правило, розслідування відповідними інстанціями країни-імпортера торгової практики експортера і становлення факту демпінгу і матеріальної шкоди від нього;

- компенсаційні заходи це фінансові доплати, які вводяться у випадку з'ясування, що імпортні товари субсидуються і це наносить шкоди національному виробництву.

Найбільш поширеною є класифікація, розроблена секретаріатом ГАТТ (Рис. 1.5).



Рисунок 1.5 Класифікація нетарифних заходів, розроблена Секретаріатом ГАТТ

Джерело: складено автором за [27]

Одним з найпоширеніших заходів нетарифного регулювання торгівлі є участь держави у зовнішньоторговельних заходах. Ця група включає в себе нетарифні інструменти, за допомогою яких державні органи, безпосередньо беруть участь у виникаючих між покупцем і продавцем торговельних відносинах, використовують переваги свого особливого статусу і впливають на конкурентне середовище, зумовлюючи положення товару на внутрішньому і зовнішньому ринку. Ці інструменти включають в себе: пільги виробникам і споживачам національної продукції, експортні субсидії, компенсаційні мита, державні закупівлі, торгові операції підприємств, що перебувають у державній власності та ін. Пільги споживачам і виробникам національної продукції можуть надаватися як всім підприємствам галузі (як приклад можна привести фонд допомоги сталеливарної промисловості в рамках Європейського об'єднання вугілля і сталі), так і окремим підприємствам. Як правило, вони надаються у формі пільгового режиму оподаткування національних виробників, субсидій, кредитів з низьким відсотком або гарантій за кредитами, прямої участі в статутному капіталі;

Експортне субсидування, як один з видів нетарифного, що має відношення до державного втручання, передбачає фінансування державою підприємств з метою відшкодування різниці між внутрішніми та зовнішніми цінами на експортований товар, що дозволяє підвищити його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. Зворотним процесом субсидування є компенсаційні заходи, які призначені для нейтралізації конкурентних переваг імпортованого товару, отриманих в результаті внутрішньої субсидії (як правило, шляхом введення додаткового мита). На практиці використання компенсаційних мит часто виходить за рамки нейтралізації нечесної конкуренції і перетворюється на потужний інструмент державного протекціонізму.

Наступним заходом є державні закупівлі та торговельні операції державних підприємств. В даному випадку держава може виступати в торговельному обороті як безпосередньо (при прямих державних закупівлях),

так і опосередковано – через створення самостійних суб'єктів торговельного обороту на основі державної власності, які в силу свого статусу володіють фінансовими, економічними, адміністративними ресурсами і серйозно впливають на конкурентне середовище, обмежуючи доступ іноземних товарів на національний ринок. У кожному конкретному випадку держава через підприємства державної власності може діяти не з метою економічної ефективності, а з метою захисту внутрішнього ринку та національних виробників.

Державна монополія за своєю суттю подібна з кількісним обмеженням імпорту. Рішення про державну закупівлю товару, з одного боку, означає виділення кількісної квоти на імпорт, а з іншого боку, істотно обмежує конкуренцію, оскільки рішення про вибір тих чи інших контрагентів приймає державний орган, який лише в дуже рідкісних випадках керується критеріями вільної конкуренції та економічної ефективності.

Ще однією великою групою заходів нетарифного регулювання є митні й адміністративні процедури. Інструменти даної групи мають непрямий вплив на імпорт і експорт товарів, ускладнюючи або спрощуючи бюрократичні формальності при оформленні митних або товаросупровідних документів, встановлюючи різні методики для оцінки митної вартості та класифікації товару для цілей митного оподаткування. У цю групу входять методи митної оцінки вартості товару, країни походження, податкова політика, антидемпінгові заходи та інші. Центр ваги в митно–тарифній політиці припадає на адвалорні мита, що представляють собою певний відсоток з ціни товару. Природно, від визначення ціни товару, або так званої «митної вартості товару» пропорційно залежить сума стягнутого мита. Таким чином, хоча самі митні збори відносяться до тарифних обмежень, вибір методу підрахунку є непрямим інструментом впливу на зовнішню торгівлю. Відмінності в методології визначення митної вартості товару визначаються ще й тим, що в практиці одних країн поширена система стягування мит з ціни "ФОБ", в інших – з ціни "СІФ", що призводить до збільшення мита на 5–7%.

Шляхом різного роду маневрів митна влада країни–імпортера може суттєво змінити базу обчислення мита [28].

Визначення країни походження є ще одним інструментом непрямого впливу на обсяг торгівлі. У різних країнах цей принцип знаходить різне застосування на практиці, що створює основу для використання процедури визначення країни походження в торгово-політичних цілях як один із засобів нетарифних обмежень.

В даний час практично всі країни у своїй зовнішньоторговельній діяльності користуються багатоколонними тарифами. У подібних умовах важливим стає питання про визначення країни походження товару, оскільки від цього залежить рівень митного оподаткування, розрахований відповідно до того чи іншого тарифу. Загальне правило для визначення країни походження свідчить, що країною походження товару вважається та країна, де він був вироблений або істотно перероблений. Питання про країну виробника товару досить зрозуміле, проте виникають певні труднощі у випадку, якщо вказано, що в іншій країні проводилася його переробка, і він, таким чином, був переведений з однієї товарної позиції в іншу. Особливо важливим питання визначення країни походження є для членів інтеграційних угруповань типу зон вільної торгівлі, де кожна з держав-членів веде торгівлю з третіми країнами, які не є членами угруповання, за своїми національними тарифами. Це створює небезпеку проникнення товарів третіх країн через митний кордон однієї з держав-членів, що має по даному товару найбільш низьке мито, на територію іншої, яке має більш низький рівень митного захисту.

Податки та податкова політика також мають пряме відношення до нетарифного регулювання. Податкові надходження забезпечують перерозподіл через державний бюджет значної частки національного доходу. Кошти, що надходять в руки уряду можуть використовуватися як інструмент впливу на різні сфери національного господарства, а також і на зовнішню торгівлю. Так, в якості засобу підвищення конкурентоспроможності

вироблених на експорт товарів широко застосовуються податкові пільги, звільнення від сплати або відстрочення у сплаті податків. Диференційовані методи стягування внутрішніх податків, відмінність в їх величині і структурі перетворили податкову систему в один з добре замаскованих інструментів протекціонізму, доповнюють і підсилюють митну систему. Таким чином, поряд з митною політикою, податки є важливим інструментом впливу на ціни імпортних товарів. У зв'язку з політикою що проводиться СОТ, спрямованої на загальне зниження митних зборів, роль податків як одного з регуляторів зовнішньої торгівлі значно зросла. Про це свідчить аналіз так званої "вартості ввезення" товару на ринок."Вартістю ввезення" товару на ринок є показник, що укладається з трьох важливих елементів: суми митних зборів, суми податків, що стягуються при імпорті, і витрат на транспортування товару. Податкова система в більшості країн побудована таким чином, що фактичне оподаткування імпортних товарів завищується порівняно з вітчизняними. Імпортні товари стикаються з податками вже на кордоні країни призначення і проходять крізь них аж до кінцевого споживача. Податки і збори, що стягуються на кордоні діляться на дві групи:

- зрівняльні податки і збори, рівні непрямим податкам і зборам, що стягуються з вітчизняних товарів у країні імпортера;
- податки і збори, що сплачуються імпортером у зв'язку з митним очищенням товару.

Антидемпінгові заходи – є одним з найбільш поширених в сучасній зовнішньоекономічній політиці нетарифним обмеженням [29]. Спочатку антидемпінгові заходи виступали в якості засобу боротьби з недобросовісною конкуренцією з боку зарубіжних товаровиробників. Суть антидемпінгових заходів полягає у встановленні додаткового мита, а головною умовою їх використання – наявність факту демпінгу і доказ того, що демпінг завдає значної шкоди національним виробникам в даній галузі. Як показує практика, використання антидемпінгових заходів в якості захисту від міжнародної конкуренції в першу чергу характерно для розвинених країн.

Під демпінгом розуміється продаж певного товару в країні-імпортері за ціною нижче тієї, яка склалася на внутрішньому ринку країни-експортера. Таким чином, антидемпінгові мита повинні застосовуватися не до всіх іноземних експортерів, а до тих, хто, поставляючи товар за кордон за цінами нижчими, ніж на внутрішньому ринку, порушує встановлені міжнародним співтовариством правила справедливої конкуренції та своїми діями завдає шкоди компаніям в країні-імпортері. Застосування антидемпінгових заходів фактично закриває доступ іноземним компаніям на ринки окремих країн. Це відбувається з кількох причин: по-перше, ставки антидемпінгових мит зазвичай набагато вище ставок звичайних мит та інших імпортних зборів з цього товару; по-друге, експортеру набагато складніше порахувати ефект від введення антидемпінгових мит, ніж у випадку зі звичайними митами, що підвищує невизначеність в його торгових операціях; по-третє, справляння антидемпінгового мита часто супроводжується дією правила зворотної сили, тобто мито стягується не з моменту встановлення факту демпінгу, а з моменту ввезення першої партії товару за демпінговими цінами і може досягати декількох мільйонів доларів.

У зв’язку із зазначеними особливостями нарахування та стягнення антидемпінгових мит сам факт антидемпінгового розслідування і навіть повідомлення в пресі про намір підприємців певної галузі звернутися до відповідних органів з проханням про проведення відповідного розслідування дуже серйозно впливає на експортерів даного товару. Притому, що розслідування далеко не завжди приводить до позитивного результату, сама загроза введення антидемпінгових мит вже носить обмежуючий ефект. Введення антидемпінгових мит завдає шкоди не тільки тій компанії-експортеру, яка звинувачується в демпінгу, але і всім компаніям, які експортують цей товар з тієї ж країни, навіть якщо розслідування в їх відношенні не проводилося, що, безсумнівно, позначається і на їхній репутації. Застосування не стільки антидемпінгових заходів, скільки антидемпінгових розслідувань значно збільшилося в останні десятиліття у

зв’язку з поширенням у міжнародній торгівлі недобросовісних методів конкуренції.

Наступна група заходів нетарифного регулювання – це технічні бар’єри і стандарти. Національні технічні, адміністративні та інші норми побудовані таким чином, що створюють протекціоністські бар’єри на шляху імпортних товарів, що виникають в результаті наявних відмінностей в промислових стандартах, системах вимірювань та інспекцій якості, вимогах техніки безпеки, санітарно-ветеринарних нормативах, правилах маркування та упаковки. Обмеження подібного роду діють як на кордоні країни–імпортера, так і на внутрішньому ринку; або повністю закривають доступ на внутрішній ринок, або істотно піднімають ціну товару в результаті його доопрацювання або переробки [30].

Оцінити вплив технічних бар’єрів на міжнародну торгівлю досить складно у зв’язку з проблемами, пов’язаними з визначенням ступеня впливу на розвиток національних економік. Особливо сильний вплив технічні бар’єри чинять на торгівлю продукцією машинобудування, хімічними і харчовими товарами, тобто на товарні групи, які є основними в експорті розвинутих країн.

Стандарти та вимоги безпеки є найбільш поширеною групою технічних бар’єрів. Далі йдуть вимоги до упаковки і маркування товарів, а потім перешкоди, які створюються відмінностями у вимогах до товаросупровідних документів. Стандарти являють собою спеціальні вимоги до товарів, які встановлюються з метою забезпечення безпеки, захисту життя і здоров’я людей і тварин та охорони навколишнього середовища. Це визначає їх особливе місце в нетарифному регулюванні. Мова йде про міжнародні, національні і регіональні стандарти, системи сертифікації та стандартизації якості продукції, вимогах технічної та екологічної безпеки, санітарно-гігієнічних і ветеринарних нормах, вимогах до упаковки і маркування. Хоча на сучасному етапі проявляється тенденція до цілеспрямованої розробки стандартів і норм для того, щоб по можливості краще захистити інтереси

національних виробників, тим не менш, ця група нетарифних обмежень виникла аж ніяк не як засіб протекціонізму, а як об'єктивна необхідність, викликана потребами масового виробництва, вимогами безпеки та охорони здоров'я. Більш високий рівень економічного розвитку країни обумовлює і підвищені вимоги до товарів, особливо це стосується продовольства, парфумерних та косметичних товарів. Підвищена увага до стандартів, технічних та інших спеціальних вимог, спочатку була властива виключно розвиненим країнам, але сьогодні стала характерною і для країн, що розвиваються. Широке застосування технічних бар'єрів зробило їх об'єктом міжнародних переговорів в рамках найрізноманітніших організацій, у тому числі ГАТТ і ЮНКТАД. З одного боку, об'єктивні потреби, що випливають з інтернаціоналізації господарського життя, вимагають загальної уніфікації торговельних норм і правил. З іншого боку, країни все частіше вдаються до використання технічних бар'єрів в якості інструменту зовнішньоторговельної політики. Протягом певного, досить значного періоду часу в різних країнах сформувалися складні системи національних стандартів, які навіть в масштабах однієї країни не досить уніфіковані, тому про питання уніфікації стандартів є одним з основних на зовнішньоторговельних переговорах [31].

Системи контролю якості стали ще одним інструментом нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Як відомо, якість є найважливішою визначальною рисою конкурентоспроможності товару на ринку. Важлива при цьому не якість товару сама по собі, а його відповідність вимогам країни-імпортера. Ці вимоги визначаються правилами техніки безпеки, нормами санітарії та гігієни, тобто нормами, які самі по собі не носять протекціоністського характеру. Тим не менш, система атестації, інспекції та перевірки якості імпортного товару може перетворитися на серйозну перешкоду, якщо вона пов'язана з великими витратами, вимагає значного часу на її проходження, або якщо атестація та перевірка якості проводяться в країні-імпортері, а їх методика заснована на характерних особливості

національних товарів. Дана група нетарифних бар'єрів ефективно діє відносно електротехнічної продукції, різних видів обладнання, хімічних товарів. Як правило, пропуск цих товарів через кордон вимагає проведення дорогих інспекцій та експертиз. Часто інспекція повинна передувати експортній операції, і товар до його відправлення в країну призначення повинен отримати свого роду «технічну візу». Слід мати на увазі, що системи контролю якості відрізняються в різних країнах. Єдина міжнародна угода з цих питань відсутня, хоча є регіональні і двосторонні угоди по конкретних товарах, що діють в рамках окремих торгових угруповань чи країн [32].

Санітарно-гігієнічні норми, а точніше відмінності в санітарно-гігієнічних нормах і вимогах охорони здоров'я, які встановлюються національними санітарно-ветеринарними службами та органами охорони здоров'я, є ще одним нетарифним обмеженням у зовнішній торгівлі. В основному, вони застосовуються щодо імпорту сільськогосподарських товарів, харчових продуктів, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, отрутохімікатів і деяких інших товарів.

Всі ці норми спрямовані на охорону здоров'я населення, флори і фауни країни і, формально, ніяк не пов'язані з зовнішньоторговельної політикою. Як і інші заходи прихованого протекціонізму, санітарно-гігієнічні норми і стандарти зовні однаково застосовуються як відносно іноземних товарів, так і товарів місцевого походження. На практиці ж вони досить часто перетворюються на серйозні перешкоди на шляху іноземних товарів. Досить складно визначити, яку мету переслідує та чи інша норма-захист здоров'я споживачів або захист національних виробників. Вирішальним у даному випадку є порівняння впливу конкретної норми на національну продукцію і на імпортний товар. Необхідно мати на увазі, що санітарно-технічні норми, які регламентують ввезення товарів, в різних країнах не співпадають, що посилює їх протекціоністський ефект. У деяких випадках санітарно-карантинна служба вимагає від експортера надання сертифікату, що містить докладні відомості про виробництво товару, його складі або ж відмовляється

визнавати наданий сертифікат з подальшим проведенням самостійної експертизи, достатньо тривалої і дорогої.

Маркування та упаковка товарів стали ще одним бар'єром, який широко використовується у зовнішній торгівлі, зокрема, продовольчими товарами, напоями, косметикою та парфумерними товарами, побутовою хімією і т.п. Відповідно до вимог національних систем вимірювання упаковка повинна мати відповідне маркування. Основна функція упаковки – захист товару від механічних пошкоджень, надання йому додаткових споживчих якостей і забезпечення готовності до вживання. Маркування використовується як засіб для передачі споживачу інформації про товар, способах її зберігання та використання [33]. У багатьох країнах створені складні системи вимог до упаковки і маркування товару, які передбачають вказівку ваги, розміру, форми, забарвлення, обсягу інформації, яку повинна містити маркування товару, і т. п., що робить можливим використання даної процедури в якості інструменту нетарифного регулювання.

Зовнішньоторговельне діловодство також є засобом нетарифного регулювання. Проведення зовнішньоторговельних операцій супроводжується оформленням різних документів. В даний час в торговій практиці використовується понад 500 видів різних документів, які несуть інформацію про товар, його походження, технічних характеристиках, ціну, кількість і т. д. У той же час, складання різних документів вимагає значного часу, що пов'язано зі значними витратами і незручностями. Таким чином, на сучасному етапі розвитку господарських відносин діловодство набуває досі невідому йому функцію і стає однією з форм зовнішньоторговельних обмежень. Вимоги, що пред'являються різними країнами до документів, які супроводжують імпортований товар, найчастіше такі, що утворюють протекціоністський бар'єр на шляху цих товарів. Таким чином, вимоги, пов'язані з оформленням різної митної документації, ускладнюють процедуру пропуску товару через кордон, затримують проходження вантажу і, зрештою, збільшують вартість зовнішньоторговельних операцій.

Кількісні обмеження імпорту та експорту – четверта велика група заходів нетарифного регулювання. Дана група інструментів нетарифного регулювання містить механізми прямого обмеження імпорту та експорту. Ці інструменти безпосередньо спрямовані на скорочення обсягів або рівня імпортних поставок окремих товарів з певного джерела, від певного виробника або повне припинення імпорту, як окремого товару, так і всієї торгівлі. Ці бар'єри носять суто адміністративний характер, безпосередньо обмежує можливості кінцевих споживачів у виборі окремих товарів, на відміну, наприклад, від другої групи нетарифних обмежень, які лише збільшують вартість товарів, а не обмежують їх кількість. Вони обмежують самостійність підприємств у відношенні виходу на зовнішній ринок, звужують коло країн, з якими можуть бути укладені угоди на поставку окремих товарів, регламентують кількість і номенклатуру товарів, що дозволені до ввезення та вивезення. Система даних інструментів, встановлюючи жорсткий контроль над зовнішньою торгівлею окремими товарами, у багатьох випадках виявляється більш гнучкою і ефективною, ніж тарифні важелі зовнішньоторговельного регулювання. Ці торгові бар'єри включають різноманітні види заборон (ембарго), квотування, ліцензування, контингентування та інші заходи [34].

Різновидом ембарго є часткові заборони безумовного характеру на імпорт конкретних товарів, здатних заподіяти шкоду різним сферам життя держави. Крім того, широке поширення одержали заборони, прийняття яких пов'язане з недотриманням експортером санітарно-гігієнічних та інших пов'язаних з якістю або стандартизацією вимог. Крім постійно діючих заборон, використовуються також сезонні і тимчасові заборони на ввезення. Сезонні заборони застосовуються щодо сільськогосподарських продуктів з метою огородження внутрішньодержавних виробників від іноземної конкуренції, коли той чи інший дозріваючий продукт знаходиться в достатній кількості. До тимчасових заборон вдаються, коли є вагомі причини, що носять короткостроковий характер (наприклад, заборона на експорт м'яса

у зв’язку з поширенням у країні експортера захворювання великої рогатої худоби). До завуальованих заборон можна віднести обмеження щодо вводу іноземних суден у внутрішні води або з продажу окремих товарів усередині країни.

Кількісні обмеження або квотування передбачають встановлення кількісних лімітів на імпорт / експорт за допомогою різних видів процентних обмежень. Кількісні обмеження експорту та імпорту – пряма адміністративна форма державного регулювання зовнішньоторговельного обороту. Кількісні обмеження являють собою форму державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок. Основна мета застосування кількісних обмежень полягає в захисті національних виробників в тих випадках, коли інші засоби виявляються недостатньо ефективними. Не менш важливим завданням на сучасному етапі стало підтримання цін на товари конкурентів, а, отже, і додаткових прибутків національних виробників. Кількісні обмеження скорочують частку конкурентів на внутрішньому ринку, тобто просто витісняють їх з внутрішнього товарообігу. Кількісні обмеження також використовуються як знаряддя економічного тиску на інші країни з метою отримання поступок у конкурентній боротьбі і на торгових переговорах. Під дією квот зростають ціни на внутрішньому ринку, а, отже, зростають прибутки національних виробників, які продають товари, що є об’єктом кількісних обмежень. Слід зауважити, що квотування призводить до підвищення внутрішніх цін і зниження життєвого рівня населення.

Квоти, що використовуються сьогодні в світовій практиці, діляться на два основних види:

– глобальна квота (отримала сьогодні найбільше поширення) – встановлюється як обсяг імпорту в вартісних або натуральних показниках. Загальна величина імпорту не розбивається по окремих країнах. Квота вибирається по мірі надходження заявок від постачальників. Оскільки розбивка на країни відсутня, це дає можливість національним імпортерам самостійно вибирати постачальників, керуючись лише власними

економічними міркуваннями. Величина квоти теоретично визначається як різниця між величиною внутрішнього споживання і виробництва. На практиці, однак, справи йдуть трохи по-іншому, тому що основна роль квоти полягає в захисті національних виробників, у підтримці на внутрішньому ринку певного рівня цін, а часто у вчиненні тиску на країну-експортера;

– індивідуальна квота передбачає поділ по країнах і, в свою чергу, ділиться на декілька видів, коли індивідуальна квота може бути створена на базі глобальної, коли товари в рамках глобальної квоти розподіляються між країнами пропорційно їх частці в імпорті в попередній період або досить часто перевага віддається країнам, які беруть на себе зустрічні зобов'язання з імпорту товарів з даної країни. Ще перевага може надаватися й традиційним постачальникам, товарів яких надається велика частина квоти;

– сезонна квота ставить своєю метою забезпечення ринками збуту національних виробників (в основному сільськогосподарських товарів). Вони закривають дорогу імпортним товарам в сезон (під час дозрівання врожаю) і надають право на ввезення в міжсезоння.

– тарифна квота є нетарифним інструментом регулювання зовнішньоторговельної політики і різновидом квоти. Це дворівневий тариф, внутрішній (занижений), застосовуваний для товарів, що надходять в рамках квоти і зовнішній (більш високий), застосовуваний до товарів, що надходять понад квоту [35].

Сьогодні тарифні квоти використовуються практично всіма розвиненими країнами для захисту сільського господарства і країнами, що розвиваються для стимулювання виробництва імпортозамінних промислових товарів.

Ліцензування експорту та імпорту – інший вид кількісного обмеження торгівлі. Основними цілями ліцензування обмеження торгівлі (коли з видачею ліцензії надаються квоти і в певний момент їх видача припиняється) і контроль над імпортом. Ліцензійна система передбачає, що держава через спеціально уповноважений орган здійснює видачу дозволів на операції

певними, включеними в списки ліцензованих по імпорту або експорту, товарами. Як правило, ліцензія також встановлює порядок ввезення та вивезення товарів. Нарівні з квотами ліцензії розглядаються як обмежувальні заходи, які здійснюються на основі жорсткого контролю товарних потоків. З моменту появи ліцензування в міжнародній практиці (ініціатором виступила в 1931 році Франція) процес скорочення ліцензованих імпортних товарів набув незворотного характеру, але, тим не менш, в будь-якій державі цей список включає кілька десятків тарифних позицій. Ліцензійний порядок – це заборона вільного ввезення або вивезення товарів. Імпорт (експорт) проводиться тільки за спеціальним дозволом – ліцензією. Ліцензії, як правило, видаються найбільшим імпортерам та експортерам товарів, тобто найбільш великим виробникам або торговим компаніям країни. Ця система дає їм великі можливості з використання державного апарату з метою регулювання зовнішньої торгівлі.

Ліцензування – це дуже поширена форма нетарифних обмежень. При цьому більш ніж на 80% вони зачіпають торгівлю промисловими товарами [36].

В даний час найбільш часто використовуються такі види ліцензій: індивідуальні та генеральні.

Індивідуальна ліцензія – це разовий дозвіл на імпорт або експорт. Вона надається компетентним органом державної влади, який контролює зовнішню торгівлю, за заявою національної фірми-експортера або імпортера. Необхідно відзначити, що індивідуальна ліцензія – це дуже жорстка форма кількісних обмежень, застосовується вона досить часто.

Генеральна імпортна ліцензія – це постійно діюче обмеження, яке надає право будь-якій особі чи фірмі імпортувати перераховані в ній товари без обмежень по вартості або кількості протягом усього часу дії ліцензії.

У зв’язку з тим, що в даний час генеральна ліцензія дозволяє ввезення великої кількості товарів, перерахування їх перетворило б її в незручний для користувача документ. І тому був знайдений інший спосіб: при необхідності,

в генеральну ліцензію вписуються тільки ті товари, які заборонено ввозити. Одночасно з цим вказується, що інші товари можуть вільно ввозитися на основі цієї ліцензії. Ця ліцензія і списки товарів, які до неї належать, публікуються в офіційних виданнях.

Для того щоб спростити систему видачі ліцензій з кінця 50-х років стала використовуватися видача автоматичних ліцензій. Автоматична ліцензія має особливість, яка полягає в тому, що імпортер, подаючи заявку на отримання дозволу на імпорт, автоматично отримує дозвіл на ввезення товару за умови, що він не отримав офіційної відмови. Таким чином, у разі введення режиму автоматичного ліцензування значно спрощуються формальності при отриманні ліцензій, але продовжує працювати правовий механізм, який дозволяє здійснювати контроль над зовнішньоторговельними діями.

Слід зазначити, що перехід до автоматичного ліцензуванню зовсім не означає, що ліцензійна система перестає бути протекціоністським бар'єром на шляху руху товарів. Наявність попереднього контролю гальмує торгівлю, перешкоджає експорту (імпорту) і викликає появу витрат, які погіршують умови конкуренції. Крім цього, при автоматичному ліцензуванні зберігається право держави в будь-який момент замінити ліберальний режим більш жорстким. Але, незважаючи на це, автоматичні ліцензії є кращим видом обмежувальної політики, тому в ГАТТ прийнято рішення по можливості переходити на цей вид ліцензування.

Отже, порівняльний аналіз усіх класифікацій нетарифних обмежень свідчить, що в основу їх систематизації покладено подібні базові критерії. При цьому не виникає розбіжностей у виокремленні основних ознак, на підставі яких проведено поділ нетарифних обмежень. Однак спостерігається неоднозначний підхід до групування видів нетарифних обмежень на рівні підкатегорій та категорій.

Таким чином, механізм регулювання зовнішньоторгової діяльності не є стабільною сукупністю заходів, форм та методів. Як і всі загальні явища, він

схильний до очевидних змін. При реформуванні соціально-економічних та політичних умов функціонування суспільства із арсеналу регулюючих засобів можуть зникати застарілі і з’являтися нові елементи.

Висновки до розділу 1

У даному розділі здійснено наукове узагальнення теоретичних основ економічного регулювання міжнародної торгівлі. За результатами дослідження сформовано наступні висновки:

Дослідження еволюції та сутності теорій регулювання міжнародної торгівлі дозволяє стверджувати, що це питання було та є актуальним від меркантилізму до нових теорій торгівлі. Сучасна міжнародна торгівля має суттєві відмінності від торгівлі попередніх століть, тож можна стверджувати, що регулювання відіграє важливу роль у забезпеченні збалансованого та взаємовигідного розвитку торгівельних відносин.

Протекціонізм є важливим напрямом державної політики, спрямованої на захист національного виробника від зовнішньої конкуренції через використання різних інструментів впливу на зовнішню торгівлю. Основна його мета полягає в підтримці економічної стабільності, створенні робочих місць і стимулюванні розвитку стратегічно важливих галузей. Аналіз причин застосування протекціонізму в зовнішньоторговельній політиці показав, що між позитивним і негативним характером протекціоністських заходів немає чіткої межі. Головними інструментами протекціонізму є митні тарифи та нетарифні методи регулювання. Сучасною формою протекціоністської політики є неопротекціонізм, який поєднує традиційні інструменти захисту внутрішнього ринку (тарифи, квоти, субсидії) із новими методами, спрямованими на підтримку економіки в умовах глобалізації, цифровізації та зростання екологічних викликів.

Розділ 2. ПРОТЕКЦІОНІЗМ В ПОЛІТИЦІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

2.1 Аналіз сучасних тенденцій розвитку світової економіки

В останнє десятиліття всі процеси і явища значно прискорилися. Світ став складнішим і непередбачуванішим, а мережа глобальних економічних зв'язків розширилася, як ніколи раніше [37]. Глобалізація набула оновлених функцій і, на думку експертів Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), перейшла на нову фазу розвитку Глобалізація 4.0 [38-39]. Ці безпрецедентні трансформації світового розвитку за розміром, швидкістю та масштабом викликані четвертою індустріальною революцією, заснованою на розвитку кіберфізичних систем, стиранні меж між фізичною, віртуальною та біологічною сферами життя.

Глобальна економіка виявилася більш стійкою, ніж в першій половині 2023 р., але перспективи зростання залишаються слабкими. Темпи базової інфляції залишаються незмінними, диктуються світовим сектором послуг і стабільно напруженою ситуацією на ринку праці. Інфляція прогнозовано залишатиметься стійкою, а на ринках енергоносіїв і продуктів харчування надалі спостерігатимуться збої. Більш різке уповільнення економічного розвитку Китаю призведе до ще більшого гальмування зростання в усьому світі. У багатьох країнах державний борг залишається високим.

За прогнозними даними (рис. 2.1) Організації економічного співробітництва та розвитку очікується, що світова економіка зросте на 3,0% у 2023 р., а потім уповільниться до 2,7% зростання у 2024 р. у порівнянні із 3% 2023 року [40].

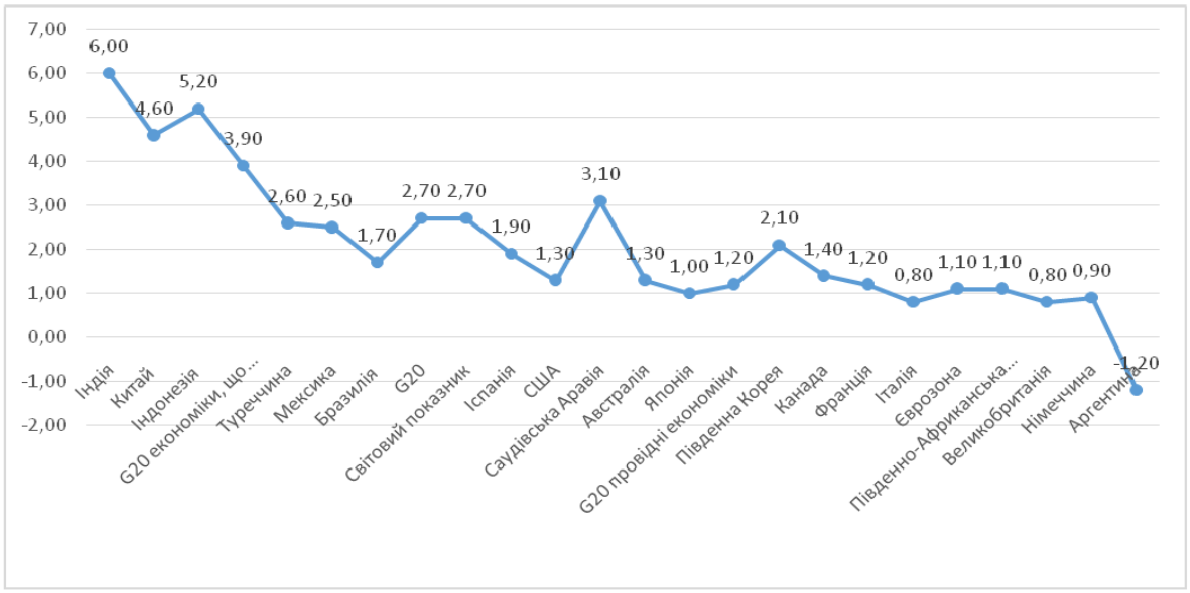


Рисунок 2.1 – Прогнозований темп зростання ВВП у світі у 2024 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Варто зазначити, що для сучасних тенденцій розвитку світової економіки характерними є глибокі структурні зміни, що виникли внаслідок глобальних криз останніх років. Основними рушійними силами цих змін є прискорення цифровізації, зміни в глобальних ланцюгах поставок, акцент на сталий розвиток та екологізацію економіки, посилення геополітичної напруженості (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Тенденції розвитку світової економіки

Джерело: побудовано автором на основі [1, 3, 9, 40]

Розглянемо детальніше вказані тенденції.

Тенденція прискорення цифровізації та автоматизації обумовлена революційними технологічними проривами, які почалися з цифровою революцією, прискорилися у другому десятилітті XXI століття і докорінно змінили систему комунікацій, способи розвитку економічних відносин. Світ рухається до «горизонтальної мережевої реальності» [42], яка пов’язана із широким використанням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), зокрема Інтернету, який підтримує особисту незалежність і перешкоджає централізації. Формується мережеве суспільство і, завдяки йому, нова мережева економіка, яку називають наступною економічною революцією [43]. Ця економіка виникла в результаті конвергенції національних економік, прискорення глобальних технологічних трансформацій і зараз, на думку експертів, створює зовсім інші можливості для інновацій [44]. Світ швидко адаптується до нових цифрових технологій, зокрема штучного інтелекту, автоматизації та Інтернету речей. Це сприяє підвищенню продуктивності та створює нові ринки і бізнес-моделі, особливо в таких галузях, як фінансові послуги, освіта, охорона здоров'я та роздрібна торгівля.

Безперечно, кожна хвиля глобалізації та технологічних інновацій сприяє економічному зростанню цілих країн і регіонів. Наприклад, під час промислового буму в усьому світі виникли промислові центри, такі як Манчестер у Великій Британії, Рурська область у Німеччині та Пітсбург у Сполучених Штатах. На той час їх сила базувалася на природних ресурсах і розвиненій промисловості: вугільній, металургійній, хімічній та автомобільній промисловості. Однак з часом запаси корисних копалин вичерпалися, їх видобуток подорожчав, корпорації стали збитковими і поступово закрилися. Населення втрачало роботу і виїжджало з регіонів. Наприклад, у Рурі за 50 років (з 1956 по 2006 рр.) кількість вугільних шахт скоротилася в 23,5 рази, а кількість шахтарів – у 16,8 разів [45]. Наступна хвиля інновацій і глобалізації підняла економіку, яка зуміла структурно трансформуватися або перейти до сектора послуг. Завдяки прямій державній

підтримці після відкриття Emscher Park Internationale Bauausstellung (міжнародної будівельної виставки) промисловий Рур став центром знань, технологій і послуг. У результаті кардинально змінилося співвідношення робочих місць у промисловості та сфері послуг: у 2005 р. на вугільних і металургійних підприємствах разом було зайнято трохи більше 60 тис. осіб проти 720 тис. осіб у 1957 р. [45].

Цифрова революція 3.0 перевела світ на нову фазу розвитку: цифрову, віртуальну, персональну та мобільну, яка вплинула на систему комунікації між людьми, корпораціями та урядами та радикально змінила соціальну, економічну та геополітичну реальність. Впровадження та масове розповсюдження комп'ютерних інформаційно-комунікаційних технологій і, зокрема, Інтернету як «ключової технології інформаційної ери» [45], що дозволило створити величезні потоки інформації, усунути фізичні дистанції між людьми, надати численні можливості, але водночас спричинило високий динамізм середовища, підвищило непередбачуваність подій і рівень взаємозалежності суб'єктів.

Дійсно, під впливом глобалізації та цифрових технологій кардинально змінилися форми соціальної комунікації. Використання комп'ютерів, електронної пошти, нового програмного забезпечення дозволило багатьом людям віртуально спілкуватися, співпрацювати та конкурувати в режимі реального часу з багатьма іншими людьми з усього світу, у різних сферах діяльності, на більш рівних умовах, ніж будь-коли раніше у світі. Варто відзначити і зростання дистанційної роботи. Пандемія COVID-19 дала поштовх до розвитку віддаленої роботи, що зберігається як стабільна практика навіть після її закінчення. Це призвело до появи цифрових платформ для співпраці, зменшення витрат на офісні приміщення та збільшення зайнятості в технологічному секторі.

Четверта індустріальна революція базується на цифровій революції 3.0, але це не просто її продовження. Вона докорінно трансформує всі сфери суспільного життя. Зокрема, машинне навчання, 3D-друк і велика кількість

даних створили «цунамі трансформацій у галузі» [42]. За прогнозами американських аналітиків агентства Homeland Security Researchy найближчі десятиліття корпорації створять глобальні мережі, які охоплять їх обладнання, складські системи та виробничі потужності у формі кіберфізичних систем реального часу. Ці гнучкі мережі цінностей вимагатимуть нових форм співпраці між корпораціями як на національному, так і на глобальному рівнях.

Сучасне суспільство, економіка, бізнес і політика трансформувалися під впливом технологічних досягнень у таких сферах, як космос, точна медицина та геноміка, робототехніка, нейротехнології, наноматеріали тощо. Вони поєднують фізичний, цифровий та біологічний світи, об'єднуються. створювати інновації з безпрецедентною швидкістю та масштабом [46]. Коли ключові технології 4.0 набудуть широкого поширення, вони радикально змінять спосіб, у який люди виробляють, споживають, спілкуються, пересуваються та взаємодіють один з одним. Враховуючи нові можливості в генній інженерії та нейробіології, вони можуть безпосередньо впливати на те, як люди думають і поводяться. Фундаментальний та глобальний характер цієї революції також створює нові загрози для людства, що впливають на ринки праці та майбутнє праці, нерівність доходів та геополітичну безпеку.

Глобалізація 4.0 тільки почалася, і світ показав свою неготовність до неї. Правильність вибору між вільною торгівлею та протекціонізмом, економічним зростанням та соціальною справедливістю, технологіями та робочими місцями, імміграцією та національною ідентичністю часто обговорюється в політичному дискурсі.

Дослідники зазначають, що найближчим часом передбачається перехід глобалізації на нову фазу розвитку (Глобалізація 4.0), початок четвертої промислової революції та розвиток її ключових технологій визначатимуть положення країн і регіонів у світовій економіці. Центрами тяжіння для наступного покоління інновацій будуть ті країни та регіони, які працюють у

нових галузях промисловості та використовують дані та інформацію як первинну продукцію.

Розглянута тенденція світової економіки радикально змінила глобальний економічний, соціальний та геополітичний ландшафт. Вона має нові ризики та перспективи розвитку для країн, регіонів, корпорацій та окремих осіб. Ці ризики та перспективи повинні бути максимально враховані під час прийняття стратегічних рішень на всіх рівнях управління, від корпоративного до міжнародного.

Щодо тенденції зміни у глобальних ланцюгах постачання, то реструктуризація глобального ланцюга постачання має багатогранне та складне походження. Пандемія COVID-19, зміна клімату, автоматизація та геополітична напруженість сприяли зміні моделей міжнародної дистрибуції та торгівлі компаній. Кожна з цих проблем сама по собі зробить перспективу покращення стійкості ланцюга постачання неможливою. Жодна країна сама по собі не може легко виправити усі проблеми.

Ситуацію ще більше ускладнюють політичні чинники, які формують реструктуризацію ланцюга постачання. Уряди запевняють, що хочуть зробити ланцюги поставок більш стійкими та сталими. Але вони менш зрозумілі щодо того, чи означає це усунення екологічних недоліків і зловживань трудовими ресурсами, забезпечення поставок критично важливих матеріалів і компонентів, які не контролюються ворогами.

Зрозуміло лише те, що моделі торгівлі – найкращий індикатор мереж постачання – суттєво змінюються. У опитуванні 2023 року 67 % світових роздрібних продавців і виробників сказали, що вони перейшли на інших постачальників, а дві третини сказали, що ймовірні подальші зміни. Це часто означає пошук з іншої країни або перехід до внутрішніх постачальників. Відповідно до звіту Kearney 2024 Reshoring Index, північноамериканські компанії стрімко переходять на перерозподіл операцій із дешевших азіатських країн. Імпорт США з 14 країн Азії впав на 143 мільярди доларів США у 2023 році до 878 мільярдів доларів США [47].

Глобальні карантинні заходи, пов’язані з COVID-19, розірвали усталені канали постачання продуктів і виявили слабкі місця в ланцюжку поставок. У 2021 р. Європейський центральний банк підрахував, що з листопада 2020 року по вересень 2021 року світова торгівля зросла б на 2,7 %, а глобальне виробництво – на 1,4 %, якби глобальні ланцюги поставок не були зірвані через пандемію.

Широкомасштабне вторгнення росії в Україну у 2022 р. спонукало до пошуку нових джерел нафти та газу, зерна, добрив, заліза, сталі та найважливіших мінералів, оскільки традиційні ринки були закриті через санкції. Ці зміни здебільшого були зосереджені на товарах, які порівняно легко знайти деінде. Наприклад, коли Європа перекрила кран для російського газу, вона швидко перейшла на імпорт скрапленого природного газу зі Сполучених Штатів та інших країн. Але в міру того, як країни піднімаються по технологічних сходах, оншоринг (процес пошуку або переміщення виробничих операцій підприємства в межах національних кордонів) і френдшоринг (планування виробництва та каналів постачання на основі схожих геополітичних цінностей) ускладнюються. Перелік факторів, які спонукають компанії переносити виробництво та постачання, очолює зростаюча геополітична напруженість. 75 % компаній, що працюють на міжнародному рівні, вважають геополітичну напруженість найактуальнішим фактором під час прийняття ділових рішень або оцінки ризиків.

Напруженість між США та Китаєм особливо турбує бізнесове середовище, оскільки економіки цих двох країн тісно переплітаються, і передбачити наступну хвилю економічних санкцій і її наслідки досить складно. Ігнорування США правил СОТ також позбавляє підприємців прозорості та передбачуваності, які ці правила мали забезпечити. Сполучені Штати скасували обмеження на експорт до Китаю штучного інтелекту, високоякісних чіпів і квантових комп’ютерів, одночасно застосовуючи обмеження на імпорт сталі, електромобілів і сонячних панелей. США також

змушують країни ЄС купувати менше в Китаю, Нідерландів і Японії, щоб припинити поставки до Китаю висококласного літографічного обладнання.

Тож спостерігається скорочення торгівлі Китаю зі Сполученими Штатами. Експорт США до Китаю впав до 148 млрд дол. США у 2023 році зі 154 млрд дол. США у 2022 році. Китайський експорт до Сполучених Штатів скоротився ще більше, впавши до 427 млрд дол. США з 536 млрд дол. США у 2022 році. Але багато товарів, які раніше постачалися з Китаю, тепер родом з Мексики, Таїланду чи В'єтнаму. Тим часом комерційне партнерство між Китаєм і Росією розвивається.

В основі прагнення до реконфігурації ланцюгів постачання лежить погано визначене поняття національної безпеки. У міру того, як глобальна економіка дробиться, звернення до обґрунтування національної безпеки дає урядам відносно просте пояснення порушення міжнародних зобов'язань. Тож, коли до міжнародного співробітництва ставляться з глибокою підозрою, занепокоєння щодо глобальних ланцюгів поставок цілком зрозуміле.

Удосконалення та зміцнення ланцюгів постачання залежить, перш за все, від визначення та пояснення, чому потрібна реструктуризація. Якщо мотивацією є більший захист навколишнього середовища, то багато країн, що розвиваються, що постачають сировину з жахливими екологічними та трудовими стандартами, навряд чи стануть партнерами. Якщо справа в геополітиці, то велика залежність від Китаю проблематична. Якщо справжня мета полягає в тому, щоб перенести виробництво та постачання всередину країни для створення робочих місць, уряди повинні забезпечити достатню підготовку внутрішньої робочої сили та відповідну інфраструктуру для цих нових вимог.

Незаперечним є те, що єдиним способом досягнення цих різноманітних і часом суперечливих цілей є спільний підхід. Такі організації, як Світовий банк, СОТ та ОЕСР, можуть забезпечити такі рамки. Але ширше узгодження політики ще не є очевидним. Жодна окрема нація – якою б потужною вона не

була – не зможе запобігти наступній пандемії, боротися зі зміною клімату чи послабити зростання геополітичної напруги.

Отже, світові ланцюги постачання зазнали значних потрясінь через пандемію, конфлікт в Україні та геополітичну напруженість між США та Китаєм. Компанії прагнуть диверсифікувати постачальників і створювати запасні ланцюги, а деякі навіть повертають виробництво ближче до кінцевих ринків. Крім того, багато компаній переглядають підходи до управління ресурсами, надаючи пріоритет повторному використанню, переробці та мінімізації відходів для підвищення стійкості та надійності поставок.

Поглиблення екологічних проблем у світі поставило людство під загрозу та прискорило процес пошуку нових стратегій для глобального економічного зростання. Сучасні моделі виробництва та споживання деградують і призводять до виснаження багатьох світових екологічних ресурсів. Через це виникла потреба у нових підходах, які можуть сприяти екологічно стійкому економічному розвитку. Це пояснює формування такого тренду розвитку економіки як сталий розвиток та екологізація економіки. Оскільки світ змінюється разом із еволюцією технологій, клімату, політики та економіки, існують взаємопов’язані практики, які позитивно збалансувати екологічні та соціальні цілі на благо природи, громадян і бізнесу. Провідним шляхом вважають зелену економіку – економічну модель, яка надає пріоритет добробуту людей і соціальної справедливості, одночасно зменшуючи екологічні ризики та екологічний дефіцит. Екологія, економіка та справедливість. Це ключові аспекти в зеленій економіці.

Концепція зеленої економіки набула поширення в останні роки як парадигма для економічного зростання і підвищення добробуту, одночасно захищаючи навколишнє середовища та сприяючи подоланню бідності.

Загальноприйнятого визначення зеленої економіки немає, але термін чітко підкреслює економічний вимір стійкості. Так, «зелена» економіка згідно визначення ЮНЕП (Програ́ми ООН з довкілля) – це «економіка, яка спрямована на зростання добробуту населення, ефективно використовує

природні ресурси і одночасно зменшує екологічні ризики» [486]. На думку Зінчук Т. «зелена економіка» віддзеркалює сучасні вимоги щодо економічного розвитку, де підкреслюється необхідність врахування екологічних та соціальних аспектів для досягнення гармонії між економікою, суспільством та навколишнім середовищем» [49]. А Шабранська Н. акцентує увагу на тому, що «зелена економіка» – це стратегічний напрям у пріоритетному розвитку галузей, які скеровані на збереження ресурсів, навколишнього середовища та покращення добробуту людей» [50].

Справжній перехід до зеленої економіки можливий лише за умови сталого розвитку всіх галузей промисловості та насичення як виробництва, так і споживання – зеленими технологіями. Зелене виробництво має розвиватися в базових галузях, а також у високотехнологічних галузях, які відкривають нові горизонти для екологічно орієнтованої модернізації [51]. Капіталізація ринку зеленої економіки відзначила суттєвий спад у 2022 році на фоні загального зниження глобального ринку акцій (рис. 2.3). Проте, протягом першого півріччя 2023 року вона швидко відновилася, досягнувши 6,5 трлн. доларів США.

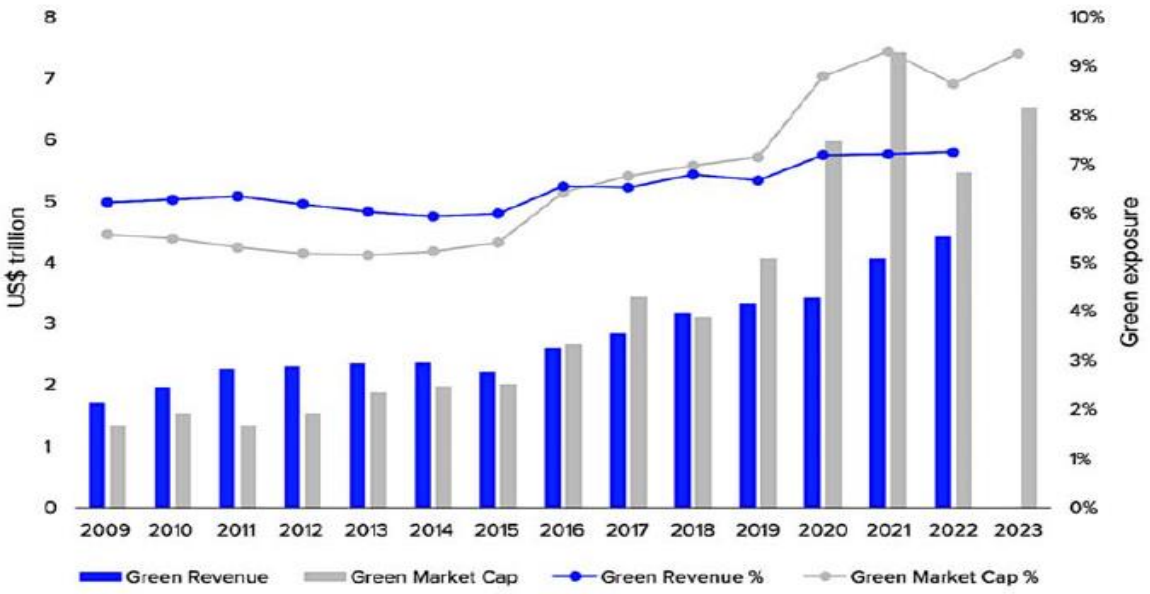


Рисунок 2.3 – Зелена економіка за 2029-2023 рр.

Джерело: [52]

Сталий розвиток – це розвиток, який відповідає потребам сьогодення без шкоди для здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. Сталий розвиток акцентує на вдосконаленні екологічних, соціальних та економічних ресурсів, які є критично важливими для задоволення поточних потреб і для майбутніх поколінь. Сталий розвиток залишається життєво важливою довгостроковою метою, але зелена економіка описує шлях до сталого розвитку.

За даними звіту Індексу зеленого майбутнього у 2023 р., Ісландія, Фінляндія та Норвегія – найбільш готові країни до низьковуглецевого майбутнього (табл. 2.1). Варто зазначити, що Ісландія займає І місце за більшістю показників рейтингової оцінки. Ця країна виробляє енергії на 80% більше, ніж споживає, експортуючи її у держави Європи. Основу таких рейтингових даних складають інноваційні доповнення у законодавстві держави, що суттєво спрощують вимоги щодо будівництва вітрових електростанцій на її території [53].

Таблиця 2.1 – ТОП-10 країн світу за даними Індексу зеленого майбутнього у розрізі окремих показників, 2023 р.

Місце держави у рейтингу	Рейтинг держав за показником«Індекс зеленого майбутнього»	Рейтинг державза показником «перехід до чистої енергії»	Рейтинг державза показником «зелене суспільство»	Рейтинг державза показником «чисті інновації у зелених секторах економіки»
1	Ісландія	Ісландія	Ісландія	Фінляндія
2	Фінляндія	Об’єднані Арабські Емірати	Південна Корея	Ісландія
3	Норвегія	Норвегія	Німеччина	Нідерланди
4	Данія	Швеція	Сінгапур	Сінгапур
5	Швеція	Кувейт	Данія	Швеція
6	Нідерланди	Фінляндія	Сполучені Штати Америки	Норвегія
7	Велика Британія	Уругвай	Тайвань	Південна Корея
8	Південна Корея	Саудівська Аравія	Чехія	Франція
9	Франція	Бразилія	Швеція	Бельгія
10	Іспанія	Південна Корея	Ісландія	Китай

Джерело: сформовано на основі [54]

«Зелена» економіка – це широкомасштабний політичний інструмент для підтримки досягнення сталого розвитку з акцентом на узгодження економічних цілей із соціальними та екологічними [55]. Сучасні тенденції відображають зростаючий тиск на бізнес і держави з метою скорочення вуглецевого сліду. Впроваджуються нові правила та стандарти для зниження рівня викидів і стимулювання екологічно чистих технологій. Відновлювальна енергетика, електромобілі та проекти «зелених» будівель розвиваються швидкими темпами. Інвестори та держави все більше орієнтуються на проєкти, що відповідають стандартам сталого розвитку. Це включає проєкти з екологічною відповідальністю, дотриманням прав працівників і прозорим управлінням. Проте кожна країна відчуває перехід до зеленої економіки різними темпами. Ресурси, знання та інформація мають вирішальне значення для переходу до більш зеленої економіки.

Зміна ролі фінансової системи полягає в поширення цифрових валют та посиленні інфляційного тиску і монетарної політики. Сьогодні центральні банки розглядають можливість введення цифрових валют (CBDC) для створення безпечної альтернативи криптовалютам, які продовжують набирати популярність. У деяких країнах CBDC вже почали тестуватися, що може змінити традиційні фінансові системи та прискорити перехід до цифрових транзакцій. Також багато країн стикнулися з високою інфляцією через збої в ланцюгах постачання та зростання цін на енергоносії. Це спонукає центральні банки до підвищення відсоткових ставок для контролю інфляції, що може мати негативний вплив на темпи економічного зростання.

За останні десятиліття світові тенденції помітно змінилися. Тривале повоєнне підвищення відкритості торгівлі зупинилося на фоні відродження торговельних війн та протекціонізму. Цей зсув видно на Рис. 2.4, який показує довгострокову траєкторію глобальних торгових потоків відносно до світового ВВП, а також на Рис. 2.5, який показує шлях широкого індексу економічної фрагментації з 1970-х років. Можемо відзначити різку зміну тенденцій, починаючи з фінансової кризи, з фрагментацією поступово

збільшуючись протягом більш ніж десяти років, перш ніж підвищитися під час пандемії і вторгнення Росії в Україну.

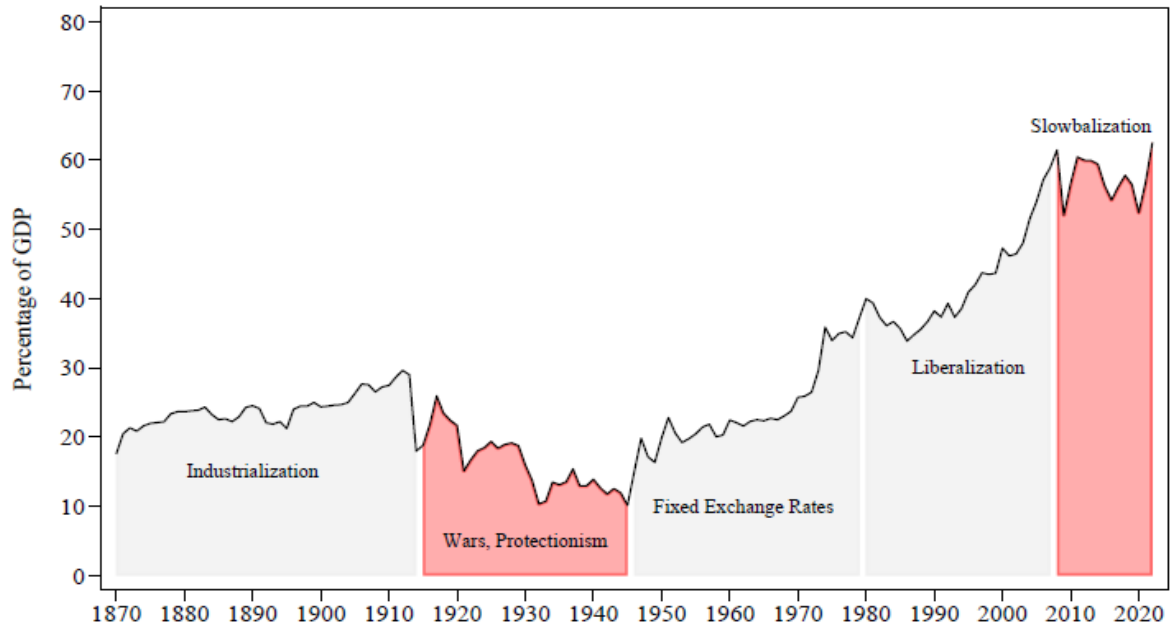


Рисунок 2.4 – Сума експорту та імпорту, % ВВП

Джерело: [57]

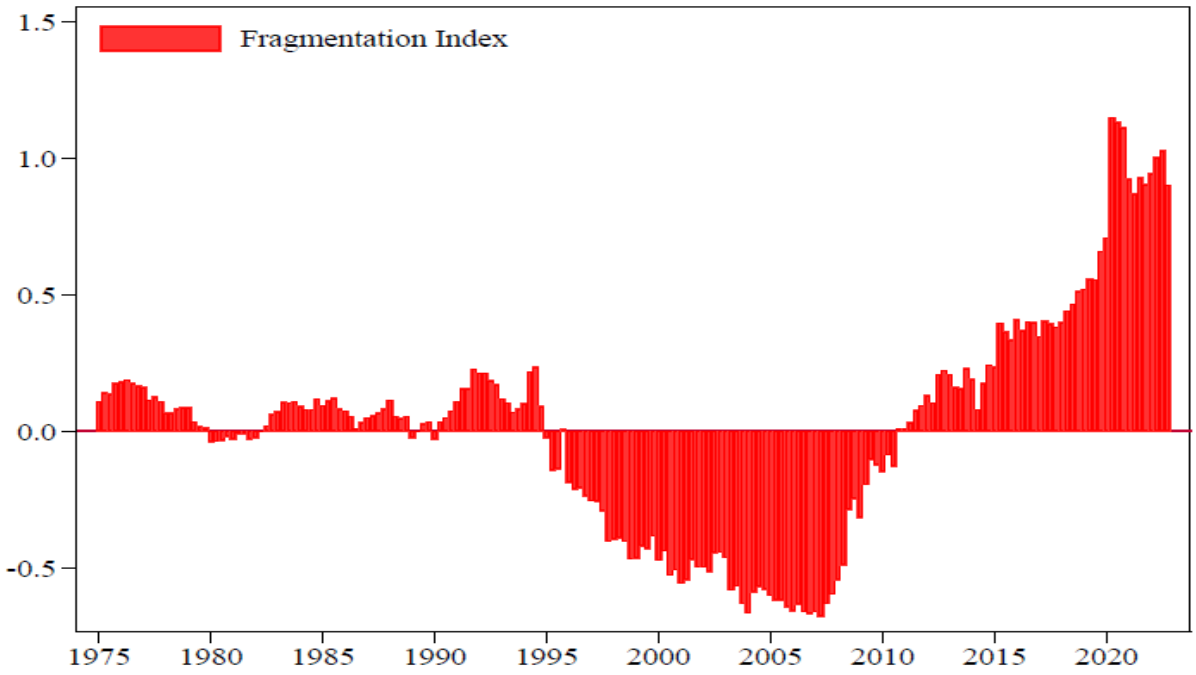


Рисунок 2.5 – Індекс фрагментації

Джерело: [57]

Сьогодні замість процесів глобалізації все більше поширюються процеси фрагментації світової економіки. Під фрагментацією світової економіки розуміють «процеси її дезінтеграції й деуніфікації, а також формування геоекономічних блоків з власними економічними стандартами, системами регулювання експортно-імпортних операцій, визначенням нових резервних валют і систем платежів» [56]. Міжнародний валютний фонд застерігає країни від економічної фрагментації, адже скасування десятиліть інтеграції зробить світ біднішим і небезпечнішим.

Для економік європейських країн вплив санкцій проти російської воєнної агресії виявився більш негативним, ніж очікувалось. Підвищення цін на енергоносії та погіршення споживчих настроїв наклалося на розриви у ланцюжках постачання, все це відобразилося на уповільненні виробництва. Підвищення цін на продукти харчування відчули на собі всі – багаті і бідні. Однак, для бідних країн, де значна частка споживання є імпортовані харчі, брак зерна з України мав значно гірші наслідки, ніж для інших. За оцінками ООН, в найближчі два роки число голодуючих у світі може суттєво зрости. Це пов'язано з тим, що багато країн залежать від російської та української сільськогосподарської продукції [58].

Після того, як інфляція в єврозоні почала зростати до безпрецедентного рівня, Європейський центральний банк посилив заходи монетарної політика [59].

Сплеск інфляції з 2021 року лише спочатку був спричинений цінами на енергоносії, але потім швидко набув широкого поширення серед споживчих товарів. Інфляція в єврозоні почала добре зростати в 2021 році вище цільового рівня інфляції ЄЦБ і досягла безпрецедентного рівня понад 10% у 2022 році (Додаток Б) [60]. Збільшення збіглося з стійким економічним відновлення після пандемії COVID-19. Спочатку зростання інфляції в основному було спричинене цінами енергією, зокрема з огляду на те, що вищі ціни на енергоносії також опосередковано підвищують споживчі ціни через вищі витрати на продукти харчування, неенергетичні промислові

товари і послуги. У 2022 році російська війна проти України спричинила додатковий тиск на підвищення цін на енергоносії, зокрема на газ та електроенергію.

Погіршення умов торгівлі через різке зростання цін на енергоносії досягло понад 2% ВВП у третьому кварталі 2022 року. Погіршення умов торгівлі, спричинене цінами на енергоносії, ще більше підживлювалося обмеженнями пропозиції внаслідок війни в Україні. Вищі ціни на енергоносії сповільнили купівельну спроможність наявних доходів приватних домогосподарств і, отже, приватного споживання виробництва в галузях, пов'язаних зі споживанням. Крім того, виробництво в енергоємних галузях (наприклад, хімічна промисловість, папір і паперові вироби, метали) скоротилися через величезне зростання собівартості їх виробництва. Тим часом умови торгівлі почали відновлюватися, як і ціни на нафту та газ знизилися зі своїх піків.

І тепер розглянемо ще одну тенденцію розвитку світової економіки – посилення геополітичної напруженості та економічного протекціонізму. Сьогодні у міжнародній торгівлі спостерігається зростання торговельних бар’єрів. Після кількох десятиліть глобалізації світ повертається до протекціонізму. Торговельні конфлікти, санкції, технологічні блокади між США і Китаєм, а також економічні санкції проти Росії сприяють виникненню нових бар’єрів і зростанню напруженості у відносинах між країнами. Економічна та політична поляризація також впливає на діяльність міжнародних організацій, таких як СОТ і МВФ. Деякі країни намагаються переосмислити свої ролі у цих організаціях, створюючи нові альянси.

Посилення геополітичної напруженості, поширення протекціонізму та карантинні обмеження поставили під сумнів надійність глобальних ланцюгів постачання. В результаті, компанії все частіше розглядали можливість перенести виробництво до сусідніх (near-shoring) чи геополітично близьких (friend-shoring) країн, або повернути його до країни походження (re-shoring).

диверсифікація була альтернативним підходом – розосередити діяльність серед більшого числа країн.

У 2023 році 74% транснаціональних корпорацій зі значною присутністю в ЄС планували вжити щонайменше один із цих заходів протягом наступних п'яти років, тоді як у попередні п'ять років до них вдавалося лише 42% [61]. Зазначимо, що friend-shoring став набагато популярнішим (майже в чотири рази), проте зросла і частка тих, хто планував перенести виробництво з ЄС до інших країн у рамках цього кроку (рис. 2.6).

Варто зазначити, що фрагментація вже позначається на динаміці певних економічних показників. Наприклад, з початку повномасштабного вторгнення росії в Україну темпи зростання торгівлі між геополітично близькими країнами були на 3,8 в. п. вищими, ніж між геополітично віддаленими. Схожа ситуація і з приватними іноземними інвестиціями.

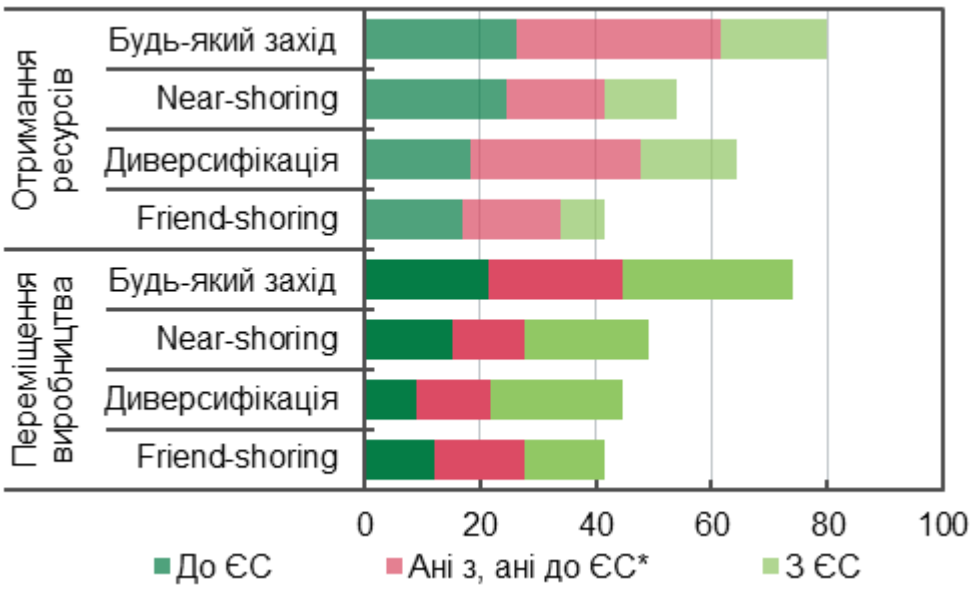


Рисунок 2. 6 – Планові заходи транснаціональних компаній, що провадили діяльність у Єврозоні, на наступні 5 років, % опитаних

Джерело: [61]

У 2023 році торгівля товарами та послугами зросла з найнижчими показниками, за оцінками, на 0,2 відсотка, що є найповільнішим темпом за 50 років поза глобальними рецесіями. Показник був би ще меншим, якби не

зростання торгівлі послугами. Торгівля товарами скоротилася приблизно на 2 відсотки, що стало найрізкішим скороченням протягом цього століття, не враховуючи глобальної рецесії. Зростання торгівлі цього року покращиться, але воно все одно становитиме половину середнього темпу за десятиліття до пандемії. Насправді до кінця 2024 року світова торгівля зареєструє найповільніше півдесятиліття зростання з 1990-х років (рис. 2.7). Багато країн втратили зацікавленість до нових торгових угод. У 2020-х роках щороку підписувалося в середньому лише п’ять угод, а це менше половини показника 2000-х років. При цьому зростає прагнення до збільшення торговельних обмежень. Так, у 2023 році в усьому світі було введено майже 3000 торгових обмежень – приблизно в п’ять разів більше, ніж у 2015 році.

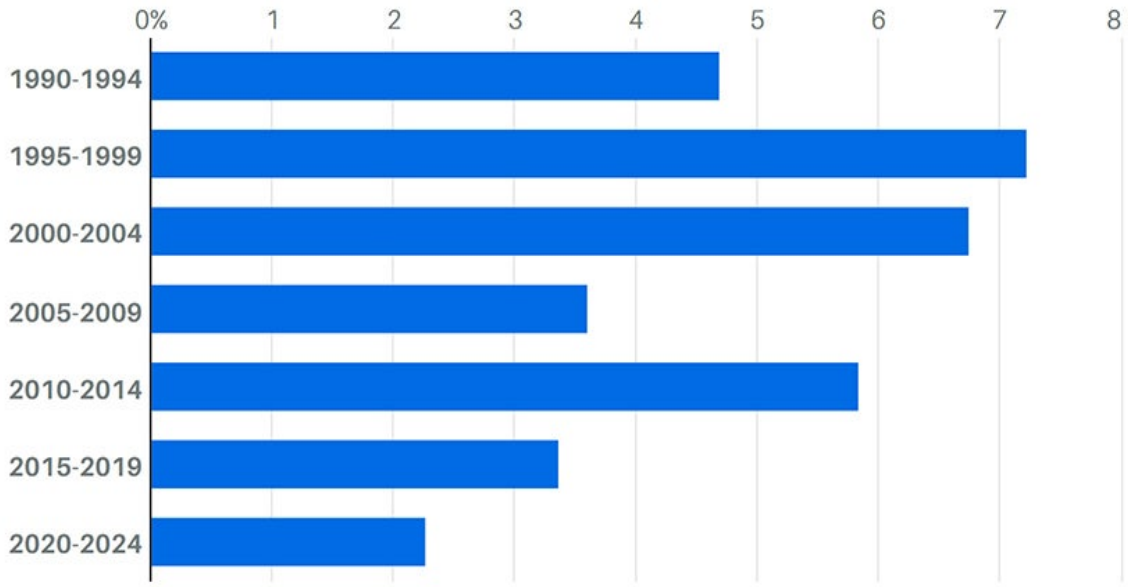


Рисунок 2. 7 – Динаміка світової торгівлі, %

Джерело: [62]

Країни мають шукати можливості підтвердити фундаментальні принципи: необхідність зниження торговельних бар’єрів, уникнення деформаційної внутрішньої політики та створення широких і рівних умов для міжнародної торгівлі. На національному рівні країнам варто обґрунтовано

використовувати торговельні обмеження, оскільки їх довгострокові витрати часто набагато більші за короткострокові вигоди, які вони можуть принести.

Таким чином, сучасний етап розвитку світової економіки характеризується глибокими трансформаціями, спричиненими новими викликами та потребою в адаптації до змін. Тенденції цифровізації, сталого розвитку, зміни в ланцюгах постачання та підвищення ролі протекціонізму формують нову економічну реальність, у якій країни та компанії змушені швидко адаптуватися до змін. Ці процеси відкривають нові можливості для економічного зростання та розвитку, проте одночасно створюють значні виклики для глобальної стабільності та співпраці.

2.2 Особливості використання інструментів протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу

Активна участь країни в міжнародному поділі праці шляхом входження у світовий економічний простір є необхідною передумовою формування, розвитку та раціонального використання національного економічного потенціалу. Економічна взаємодія з іншими країнами є каталізатором ринкових перетворень, формуючи поштовх для активізації розвитку малорозвинених інститутів і механізмів, адаптації національної економіки до функціонування в умовах нестабільності ринкової кон’юнктури.

Міжнародний досвід свідчить, суперечливий вплив зовнішньої торгівлі на економічне зростання відкритих економік. З одного боку, міжнародна торгівля може сприяти зміцненню експортно-орієнтованої економіки, а отже, валютні надходження зростають. З іншого боку, активізація розвитку експортоорієнтованих галузей може призвести до перерозподілу фінансових, інвестиційних і трудових ресурсів на користь цих галузей і спричинити

вимивання джерел подальшого розвитку інших сегментів економіки, що відомий у світовій практиці як феномен «голландської хвороби».

Якщо до початку XXI століття політика економічного націоналізму була поширена переважно серед азіатських країн, які успішно використовували свій статус тих країн, що розвиваються, і отримали значно більші можливості для підтримки розвитку власної промисловості, то з початку XXI століття економічний націоналізм уже став основою торговельної політики багатьох розвинутих країн світу. Про це свідчить BREXIT (31 грудня 2020 р.), перегляд угоди НАФТА адміністрацією президента США Д. Трампа (2017–2021 рр.), вихід США з Транстихоокеанського партнерства, порушення США зобов'язання перед СОТ. Нова торговельна політика відкритої стратегічної автономії ЄС також є, по суті, політикою економічного патріотизму, оскільки вона відкрито проголошує суворіше забезпечення власних прав та інтересів країн ЄС. Протекціонізм можна вважати складовою політики економічного націоналізму.

Зростання рівня протекціонізму в сучасних умовах є парадоксом сучасного суспільства споживання, в якому мало хто купує вітчизняний продукт, якщо пропонується дешевий і якісний імпортний аналог. Уряди часто зацікавлені в протекціонізмі, побоюючись, що неконтрольований імпорт може призвести до банкрутства національних підприємств, а також до зменшення зайнятості та податкових надходжень. За таких умов бар'єри роблять імпорт дорожчим або взагалі недоступним, що розширює попит на вітчизняні товари та створює передумови для внутрішнього економічного зростання. Крім того, карантинні обмеження в контексті пандемії COVID-19 негативно вплинули на налагоджені глобальні ланцюги постачання і призвели до загальносвітової тенденції переходу від вільної торгівлі до політики протекціонізму. Науковці та практики [63–66] намагаються з'ясувати, чому певні галузі отримують торговий захист, а також чому деякі галузі отримують захист більшою мірою, ніж інші. Зазвичай, основним

підходом до вибору торговельної політики є побудова економічних і політичних моделей, у яких держава, приймаючи рішення про встановлення захисних заходів, керується їх впливом на виробників, споживачів та загальний суспільний добробут. Протекціоністські моделі розділяють на кілька груп і розрізняють за факторами, які визначають рівень обмежень у міжнародній торгівлі. До основних детермінант торгової політики належать:

– лобіювання економічних інтересів виробників, рівень концентрації власності в галузі;

– ступінь проникнення імпорту на внутрішній ринок, співвідношення експорту і виробництва в галузі, місце країни у світовому співтоваристві;

– переговорна сила країни тощо.

Варто зазначити, що державні органи при прийнятті рішення про встановлення захисних тарифних чи нетарифних заходів мають врахувати такі критерії: вплив протекціонізму на цільових виробників; за заходами захисту; вплив торгових бар'єрів на споживачів кінцевої продукції та на загальний соціальний добробут. Оцінка державою впливу торговельної політики на виробників загалом і на конкретних виробників зокрема залежить від потужності лобіювання певних груп інтересів. Таким чином, політика відіграє важливу роль у визначенні розміру тарифних і нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі.

Незважаючи на зусилля установ багатосторонньої торгової системи та регіональних профспілок, перелік протекціоністських бар'єрів, що перешкоджають руху товарів, послуг, капіталу та людей через національні кордони, збільшується. Він включає традиційні тарифи та квоти, технічні обмеження на імпорт (наприклад, шляхом запровадження правил безпеки або стандартів, які відрізняються від тих, що практикуються в країнах-експортерах), а також фіскальні, законодавчі та адміністративні бар'єри. Крім того, свобода пересування обмежується через системи державної підтримки, державних закупівель та державну монополію в окремих секторах економіки.

На збільшення заходів, які щорічно вводяться різними державами неринкового регулювання міжнародної торгівлі поетапно вплинуло декілька факторів. Перший – це «синхронне сповільнення» світової економіки у 2019 році, коли різні уряди стали розширювати механізми, що впливають на ринкові механізми. МВФ у своєму регулярному огляді акцентував увагу на зростаючих ризиках у міжнародній торгівлі, що викликані зростанням геополітичної невизначеності в торговельних поліках, збільшенням тарифів та запровадженням нових стандартів у країнах Європи. МВФ виділив Brexit і торговельну війну між США і Китаєм як основні негативні геополітичні фактори.

Другим фактором, що призвів до посилення політики прямого втручання держав у міжнародну торгівлю, у 2020 та 2021 стала пандемія, викликана коронавірусною інфекцією, а також низка санітарно-епідеміологічних норм, які на місяці заблокували різні галузі економіки усього світу. Пандемія викликала загальносвітову економічну рецесію, яка супроводжувалась різкими і глибокими спадами в окремих секторах. Багато країн, насамперед Китай, ввели жорсткі заходи, що стосуються транспорту та логістіки.

Третім фактором, починаючи з 2022 року, є посилення світової рецесії, що викликана енергетичною кризою, високими темпами інфції та зростанням геополітичної недовіри між країнами Сходу та Заходу. Також у 2022 році в США було прийнято закон «Про зниження інфляції», який крім інших заходів передбачає субсидії американським виробникам електромобілів, що безперечно вплинуло на конкурентоспроможність автовиробників в інших країнах.

У період з 2009 р. по 2023 р. субсидії були найросповсюдженим заходом протекціоністської політики, який впроваджували уряди в усьому світі. За цей період реалізовано понад 25 тис. субсидій. Заходи, пов’язані з експортом, були другою найбільш часто використовуваною політикою проти лібералізації торгівлі (рис. 2.8).

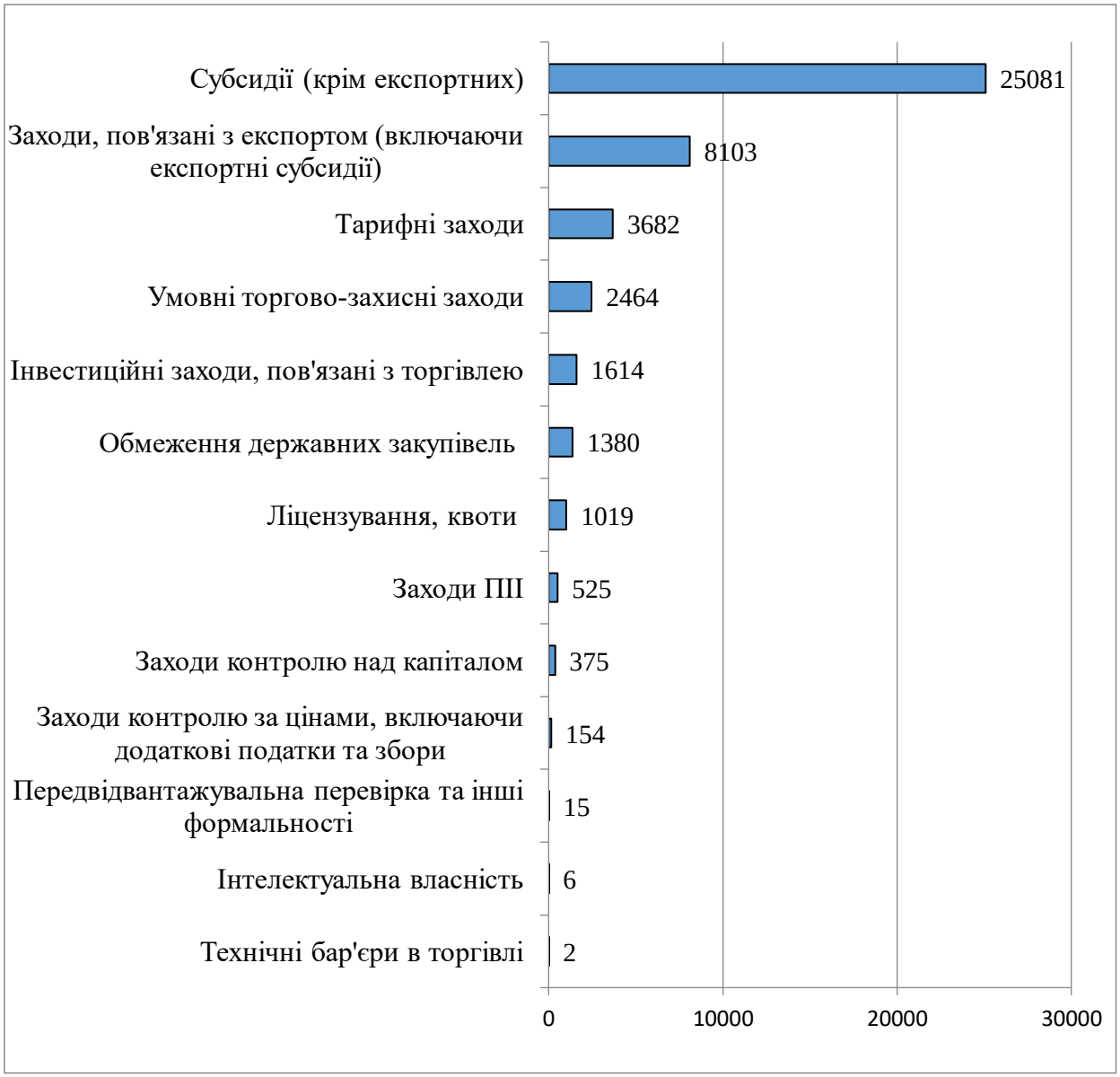


Рисунок 2.8. – Найпоширеніші заходи протекціоністської торговельної політики в усьому світі між 2009 і 2023 роками

Джерело: побудовано автором на основі [67]

За даними Рис. 2.8 найпопулярніший захисний інструмент – надання субсидій своїм виробникам. Розвинені країни намагаються активно стимулювати експорт і проводити держзакупівлі. А країни, що розвиваються, – обмежують імпорт і прагнуть замістити своєю іноземну продукцію. Секторальне розбиття заходів показує, що фокус підтримки зосереджений на виробництві товарів подвійного (військового та цивільного) призначення (на

таку допомогу припадає 25,7% від загальної кількості заходів), а також медичних виробів та напівпровідників (20,6%) [63].

У період з 2009 – 2023 рр. Сполучені Штати запровадили найбільшу кількість заходів торговельної політики, які вважаються шкідливими для лібералізації світової торгівлі, це майже 9500. Китай посів друге місце з 6100 таких заходів, зареєстрованих за той самий період часу, а Німеччина посіла третє місце з 3200 [68]. Зазначимо, що найчастіше розгортання протекціоністських заходів у 2023 році країни пояснювали бажанням забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції – такий аргумент наводився у 37% проаналізованих випадків. Трохи більше ніж 28% механізмів запускалося під приводом помякшення наслідків змін клімату. Ще 15,2% заходів пояснювались турботою про стійкість ланцюжків постачання, а 19,7% – протистоянням геополітичним ризикам та відстоюванням національної безпеки. Останні два аргументи все частіше звучать при введенні країнами так званих заходів у відповідь. Загалом, у 70% випадків запуск захисних механізмів однією країною веде до їх запуску іншою.

Поширеність різних видів нетарифних заходів відрізняється за секторами економіки (Додаток В) [69]. Сектори, пов’язані з сільським господарством, як правило, регулюються санітарними та фітосанітарними заходами та експортними заходами. Заходи контролю за кількістю та цінами широко застосовується в багатьох секторах. Вони охоплюють значну частку світової торгівлі супутніми сільськогосподарськими товарами, але охоплюють значно менший відсоток торгівлі. Від експортних заходів найчастіше страждають сільськогосподарський сектор, нафтопродукти та хімікати. У більшості галузей економіки для регулювання використовуються технічні бар’єри в торгівлі. Використання технічних засобів, як правило, є більш поширеним у Європейському Союзі, Китаї та Бразилії та Австралії, і менше в країнах з низьким рівнем доходу. Використання розвинутими країнами технічних бар’єрів, як правило, більш націлене на конкретні продукти. Це також стосується Китаю та Бразилії (Додаток Г) [69].

Отже, рівні тарифного і нетарифного захисту промисловості відрізнялись як за країнами, так і за товарними групами. При цьому країни ЄС найактивніше застосовували саме нетарифні бар'єри для імпорту промислової продукції. Традиційно більш високі бар'єри застосовувались до продукції з високою доданою вартістю, а найнижчі – до сировинної продукції. Найвищий рівень тарифних обмежень застосовувала Канада. При цьому вона застосовувала також досить високі нетарифні обмеження. Менше за інших нетарифні торгові обмеження використовувала Японія, особливо привертає увагу вдвічі нижчий від інших партнерів по «Великій сімці» рівень нетарифних обмежень на продукцію легкої промисловості.

Система міжнародної торгівлі, заснована на конкуренції та відкритості кордонів, знову знаходиться під ударом протекціонізму. Глобальні гравці критикують Китай за його протекціоністську політику, звинувачуючи Китай у тому, що він створює для іноземних компаній завідомо нерівні конкурентні умови, що особливо характерно для фінансового ринку та виробництва накопичувачів енергії.

Активна фаза торгового конфлікту між Китаєм та США розпочалася тоді, коли президент Д.Трамп затвердив глобальні захисні тарифи на імпорт сонячних панелей і пральних машин до США у розмірі 30% мита США на імпорт сонячних панелей на суму 8,5 мільярда доларів і 20% мита США на імпорт пральних машин на суму 1,8 мільярда доларів. У цей час більшість сонячних панелей і пральних машин надходили з Китаю. У відповідь на це, Китай оголосив про введення попередніх антидемпінгових мит у розмірі 178,6% на імпорт сорго зі США вартістю приблизно 1 мільярд доларів [70]. Зазначимо, що протекціоністські заходи є не тільки причиною «торгової війни» між США та Китаєм – вони супроводжують торгові відносини країн з моменту вступу Китаю до СОТ. Кожна країна віддає перевагу власній економічній безпеці та відносному добробуту громадян.

Також США запроваджують нові податкові знижки для виробників батарей, обладнання для сонячних електростанцій та інших зелених ініціатив

(пільги можуть здешевити проєкт до 60%). Євросоюз намагається не відставати й пропонує власні схожі субсидії. Японія планує позичити 150 млрд дол, щоб профінансувати розвиток екологічних технологій [71]. Усі вони працюють над подоланням залежності від Китаю в сприятливих для довкілля ініціативах.

Але для невеликих країн, які останніми десятиліттями підіймалися завдяки розвитку вільної торгівлі, складно конкурувати у питанні субсидій. Індустріальні країни, такі як Велика Британія чи Сингапур, не можуть змагатися в битві субсидій зі США чи ЄС. Наразі Євросоюз зменшує обмеження на розмір субсидій, які країни-члени можуть надавати індустріям. До 2030 року ЄС хоче, щоб 40% ключових технологій, які необхідні для зеленого переходу, виготовлялися всередині блоку. Мається на увазі виробництво обладнання для вітрових і сонячних електростанцій та батарей.

Варто звернути увагу на те, що за останній рік суттєво зросла торгова напруга на світовому ринку через збільшення обсягів дешевшої сталі з Китаю на ринках багатьох країн. Це мало негативний вплив на роботу місцевих сталевиробників.

Цю ситуацію пов’язують ізстагнацією внутрішнього попиту на сталь у Китаї, насамперед, через триваючу кризу у сфері нерухомості. В результаті китайські виробники змушені нарощувати експорт металопродукції. Так, у першій половині 2024 р. він зріс на 24% – до 53,4 млн т, 2023-го – на 36,2%, до 90,3 млн т. В результаті, країни намагаються захистити місцевих виробників через впровадження захисних заходів. Так, кількість антидемпінгових розслідувань у всьому світі зросла з п’яти у 2023 році до 14 за І півріччя 2024-го, з яких китайської продукції стосувалися три й десять відповідно [72]. Запровадили обмеження або проводять антидемпінгові розслідування щодо китайської металопродукції Євросоюз, США, Канада, В’єтнам, Туреччина, Мексика, Бразилія, Таїланд, ПАР, Саудівська Аравія та інші.

США та Європейський Союз вже давно захищаються від китайського імпорту. США традиційно займають перше місце у світі за кількістю заходів, що вживаються для захисту місцевого ринку сталі від імпорту. Кожен четвертий діючий захід є заходом, запровадженим США. Європейський Союз входить до числа найбільш активних економік з точки зору обмежень на імпорт, займаючи третє місце після США та Канади [73]. В червні 2024 р. ЄС продовжив свої захисні заходи щодо імпорту сталі ще на два роки, до червня 2026 р. Така необхідність обумовлюється збільшенням експорту з Китаю до третіх країн (переважно азійських), які самі збільшували постачання своєї металопродукції до Євросоюзу. Ще розглядається можливість того, що певні країни (Єгипет, Індія, Японія та В'єтнам) можуть реекспортувати китайську металопродукцію на ринок ЄС в обхід чинних квот та обмежень, тому ЄС розробляє засоби протидії.

Можна виокремити тенденції щодо впровадження захисних заходів на глобальному ринку (рис. 2.9).

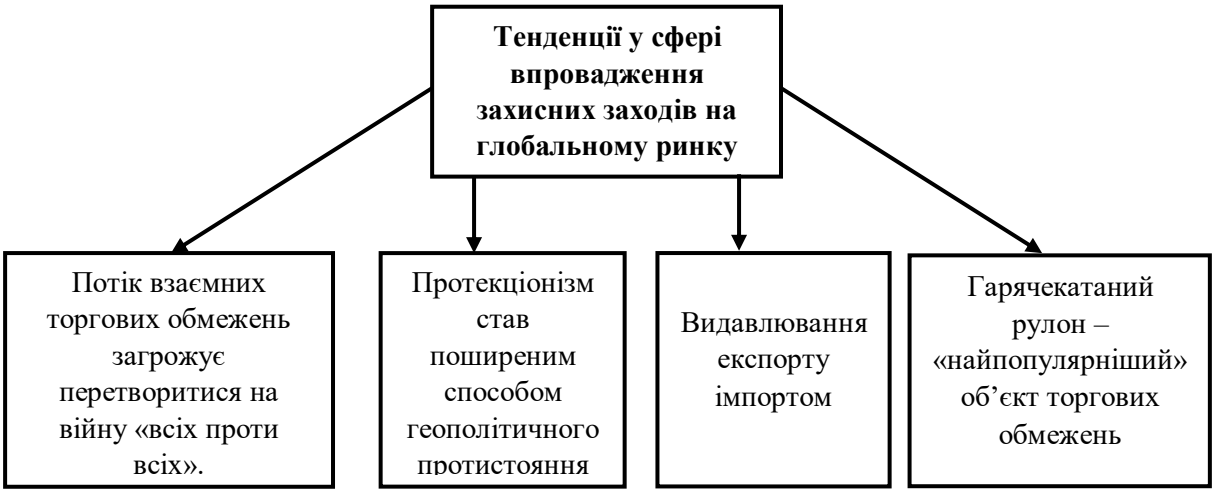


Рисунок 2.9 – Основні тенденції у сфері впровадження захисних заходів на глобальному ринку

Джерело: побудовано автором на основі [72]

Тепер детальніше. Потік взаємних торгових обмежень загрожує перетворитися на війну «всіх проти всіх». Наприклад, у липні 2024 року В'єтнам ініціював антидемпінгове розслідування щодо деяких видів

гарячекатаного рулону з Китаю та Індії. В той же час Міністерство сталі Індії розпочало розслідування імпорту сталі з Китаю та В'єтнаму, а металурги закликали до заходів стримування імпорту металопродукції.

Протекціонізм став поширеним способом геополітичного протистояння. Так, США підвищили тарифи на китайську сталь та алюміній утричі – до 25%. Крім того, американські металурги запропонували посилити захисні торгові заходи, пропонуючи включити законопроєкт про вирівнювання правил гри до майбутнього пакету законів із захисту від несумлінного імпорту.

Видавлювання експорту імпортом. На індійському ринку сталі спостерігається дивна ситуація. З одного боку, місцеве Міністерство сталі заявляє про розвиток внутрішнього виробництва сталі задоволення місцевого попиту. Проте, з іншого боку, зростання внутрішнього попиту задовольняється рахунок збільшення імпорту (переважно з Китаю), тоді як місцеві виробники нарощують експорт.

Гарячекатаний рулон – «найпопулярніший» об'єкт торгових обмежень. На початку серпня Туреччина встановила попередні антидемпінгові мита на гарячекатаний рулон з Китаю, Індії, Японії та РФ. Тоді як В'єтнам наприкінці липня 2024 р. розпочав антидемпінгове розслідування з гарячекатаного рулону з Китаю та Індії.

Зазначимо, що торговельна політика Індії змінилася у бік політики протекціонізму з початком пандемії COVID-19. Прем'єр-міністр закликав Індію уникати збоїв у ланцюгах постачання за рахунок власного виробництва. У травні 2020 р. політика щодо підвищення рівня самозабезпечення була посилена. Це відбулося, коли було оприлюднено пакет допомоги від COVID-19 на суму 260 млрд дол. США, що становить понад 10% ВВП Індії. Акцент було зроблено на вітчизняне виробництво товарів під девізами «Віддавайте свій голос за місцеве» та «Хто може завадити нам перетворити Індію на самодостатню країну?» [74].

Для стимулювання торгівлі в умовах послаблення перспектив багатосторонніх торговельних переговорів на початку XXI століття Індія уклала низку двосторонніх і регіональних угод. Зокрема – 12 двосторонніх торговельних угод зі Шрі-Ланкою (2002), Афганістаном (2010), Сінгапуром (2007), Бутаном (2008), Чилі (2009), Непалом (2010), Республікою Корея (2010), Малайзією (2010), Японією (2011), Таїландом (2017), Маврикієм (2021), ОАЕ (2022). У цих угодах Індія домоглася звільнення від лібералізації митних тарифів або встановлення тарифних квот на значний перелік чутливих до імпорту товарів [64]. Індія активно застосовує різні засоби (тарифи, тарифні квоти, мінімальні імпортні ціни, ліцензування та заборони імпорту) для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

Таким чином, у міжнародній торгівлі, особливо після фінансової кризи 2008 р., помітними стали посилення протекціонізму та фрагментації світової торгівлі. Протекціонізм залишається поширеним засобом захисту внутрішнього ринку для розвинених індустріальних країн та їх різноманітних об’єднань і проявляється як у тарифних, так і нетарифних формах здійснення торговельної політики.

2.3. Протекціонізм у сучасній зовнішньоторговельній політиці України

У сучасній зовнішньоторговельній політиці України протекціонізм посідає досить неоднозначне місце. З одного боку, Україна має зобов’язання перед міжнародними організаціями, такими як Світова організація торгівлі та Європейський Союз, які передбачають відкриття ринків та зниження торговельних бар’єрів, а з іншого – держава все ж використовує певні інструменти протекціонізму для захисту національних інтересів та підтримки розвитку внутрішнього виробництва.

Тож спочатку варто зупинитись на сутності, заданнях та принципах зовнішньоторговельної політики України.

С. Панчишин трактує зовнішньоторговельну політику держави як «цілеспрямовані дії держави та її органів щодо визначення режиму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та оптимізації участі країни в міжнародному поділі праці [75, с. 367]. Т. Циганкова зазначає, що «зовнішньоторговельна політика – сукупність методів, прийомів та механізмів регулювання обсягів та спрямованості експорту та імпорту, які застосовує держава з метою реалізації зовнішньоекономічної політики в цілому» [76].

Державна зовнішньоторговельна політика формується під впливом міжнародних правил торгівлі та враховує особливості не лише принципів побудови внутрішніх ринків, а й закордонних торговельних партнерів [77]. В умовах війни в Україні підвищуються вимоги до системи національної безпеки, у тому числі зовнішньоторговельної.

Тож до цілей сучасної зовнішньоторговельної політики України можна віднести:

– сприяння розвитку конкурентоспроможної економіки та залучення до неї операторів зовнішньоекономічної діяльності;

– забезпечення ефективнішого доступу вітчизняної продукції до зарубіжних ринків;

– захист вітчизняних виробників від протекціоністських заходів іноземних країн;

– розробку правил та процедур управління торговими відносинами, впровадження спеціальних інститутів для вирішення спорів;

– модернізація міжнародної торгової системи.

Сучасні виклики та інтеграційні прагнення України ставлять перед зовнішньоторговельною політикою України певні пріоритетні завдання (рис. 2.10).



Рисунок 2.10 – Пріоритетні завдання зовнішньоторговельної політики України

Джерело: побудовано автором

Виконання цих завдань можливе за активної та рівноправної участі України у міжнародній торгівлі, її інтеграції в Європейськи Союз. При цьому важливим є формування чіткого механізму взаємодії нашої держави з іншими країнами, регіональними та міжнародними організаціями, враховуючи особливості здійснюваної співпраці, статус членства України в міжнародних

організаціях, їх тип формування й правове забезпечення питань зовнішньої торгівлі, ратифіковане Україною (Додаток Д) [77].

Зазначимо, що діяльність міжнародних міжурядових та неурядових організацій передбачає реалізацію сукупності завдань і відкриває перед їхніми членами низку можливостей. Наприклад, участь України в СОТ можна розглянути в аспекті позивних та негативних наслідків від такої участі (узагальнюючи погляди низки науковців) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Узагальнені підходи науковців щодо виділення позитивних і негативних сторін участі України в СОТ

Позитивні наслідки участі	Негативні наслідки участі
➢ доступ до міжнародних ринків, ➢ доступ до багатосторонніх механізмів вирішення суперечок, ➢ споживачі мають ширший вибір як за асортиментом, так і за якістю й ціновими параметрами товарів та послуг; ➢ покращення умов ведення бізнесу, ➢ ефективніше державне управління, ➢ посилення переговорної спроможності, ➢ забезпечення захисту довкілля та охорони здоров'я, ➢ забезпечення однакових можливостей для всіх учасників, ➢ підвищення доходів: правила сучасної торговельної системи сприяють зниженню бар'єрів у торгівлі, що зумовлює зростання її обсягів й одночасно доходів держави, виробників і громадян, ➢ підвищення зайнятості, ➢ захист від лобіювання, ➢ удосконалення системи стандартизації, сертифікації, застосування санітарних, фітосанітарних заходів і технічних регламентів, ➢ подолання дискримінаційного ставлення до України у світовій антидемпінговій політиці, ➢ удосконалення національного законодавства, ➢ посилення авторитету України в міжнародній економічній політиці, ➢ збільшення прямих іноземних інвестицій.	➢ посилення впливу світової кон'юнктури на економіку країни, що зумовлює підвищення економічних ризиків України в періоди глобальної економічної нестабільності, ➢ неготовність вітчизняних виробників до зростання конкуренції через низьку ефективність підприємств і, як наслідок, скорочення виробництва неконкурентоспроможних вітчизняних підприємств та галузей, ➢ через низьку конкуренто-спроможність багатьох видів вітчизняної продукції скоротиться виробництво цих видів продукції, надходження до бюджету, кількість робочих місць, зросте соціальна напруженість, ➢ унаслідок цінової конкуренції, вимог міжнародних стандартів потрібно очікувати скорочення традиційних ринків збуту для українського експорту, ➢ використання України розвиненими країнами як ринку збуту своєї продукції, унаслідок чого відбувається зростання імпорту та зменшення золотовалютних резервів, ➢ тимчасове зниження виробництва окремих товарів в обсягах, еквівалентних збільшенню імпорту, ➢ формування загроз у торгівлі послугами.

Джерело: складено на основі [77-80]

Реалізація зовнішньоторговельної політики України регламентується принципапи здійснення зовнішньоекономічної діяльності, які визначено у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [81]: принцип суверенітету українського народу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, який полягає в правах суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності; принципи юридичної рівності та недискримінації; принципи верховенства права; принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Враховуючи цілі, виклики, прагнення та завдання, що стоять перед вітчизняною економікою на сучасному етапі, можна сформулювати наступні принципи розвитку зовншньоторговельної політики України:

– забезпечення економічної безпеки України у здійсненні зовнішньоторговельної діяльності;

– свобода зовнішньоторговельного підприємництва;

– юридична рівність та недискримінації суб'єктів зовнішньоторговельних відносин;

– використання засобів, методів та форм зовнішньої торгівлі відповідно до вимог СОТ;

– державна підтримка високотехнологічних галузей, забезпечення їх інноваційного та наукового розвитку;

– уніфікація та стандартизація зовнішньої торгівлі відповідно до вимог СОТ та ЄС;

– забезпечення охорони природного навколишнього середовища.

Ведення зовнішньоекономічної діяльності спираючись на запропоновані принципи реалізації зовнішньоторговельної політики України передбачає використання за своєю суттю протекціоністських механізмів та інструментів (зокрема, селективного, обґрунтованого, тимчасового протекціонізму, спрямованого на розвиток інновацій, модернізацію економіки, посилення міжнародної конкурентоспроможності економіки України), оскільки в умовах глобальної конкуренції саме вони дають змогу

захистити національні економічні інтереси країн і регіональних угруповань за умов дотримання уніфікованих правил і вимог ЄС та СОТ.

Аналізуючи періодизацію розвитку зовнішньоторговельної політики, можна виокремити декілька позицій науковців. Так, В. Ксендзук, Г.Дроздова, Л. Казакова, І. Микулин пояснюють розвиток зовнішньоторговельної політики становленням зовнішньоекономічної діяльності країни в цілому і пропонують такі етапи розвитку зовнішньоторговельної політики:

– епоху радянських років (1918–1987 рр.);

– роки перебудови (1987–1991 рр.);

– період реформування і розвитку зовнішньоекономічної діяльності і її управління в Україні як суверенної держави (1991 р. до цього часу) [82-84].

Епати розвитку митно-тарифної політики України з моменту становлення держави досліджувались такими науковцями як О. Гребельник [85] та А. Халецька [86]. Тож спираючись на вказані та власні дослідження і враховуючи сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні можна виокремити певні етап та охарактеризувати їх у контексті впливу держави на розвиток зовнішньої торгівлі (рис. 2.11).



Рисунок 2.11 – Епати розвитку митно-тарифної політики України

Джерело: побудовано автором

Виокремлення першого етапу обгрунтовано тим, що перед щойно проголошеною українською дежавою постала потреба в розробці функцій держави щодо регулювання зовнішньоторговельної діяльності, розбудові вітчизняної митної системи, що забезпечувала б територіальну цілісність та національну безпеку, зміцнювала економічну конкурентоспроможність на міжнародному та державному рівні. На цьому етапі переважала жорстка експортна й ліберальна імпортна політика, яка формувалася під впливом внутрішньодержавних потреб у насиченні ринку товарами та впливом міжнародних економічних та фінансових організацій, що обмежували доступ дешевої української сировини і продукції на світовий ринок. Важливим нормативно-правовим документом, в якому визначались засади митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, став ЗУ «Про єдиний митний тариф» № 2097-XII від 5 лютого 1992 р. [87].

Другий етап характрезувався захистом національного товаровиробника від іноземної конкуренції. Тому з 1997 р. експортне мита виконувало регуляторні функції, що мало б перекрити експортний потік важливих для національної економіки напівфабрикатів та сировини, щоб забезпечити оптимальне завантаження вітчизняних підприємств. На цьому етапі: підвищувались ставки імпортного мита, запроваджувались експортні мита; почалося застосування комбінованого мита; введено попередню сплату імпортного мита. Таким чином, перераховані заходи, і особливо справляння податків на кордоні, тобто до моменту фактичної реалізації товарів, поставили імпортні товари в нерівні умови щодо товарів вітчизняного виробництва. Враховуючи євроінтеграційний вектор української зовнішньої політики, в 2000 р. було зменшено розмір максимальних ставок ввізного мита до рівня 25%.

Для третього етапу головною характеристикою є уніфікація систем митно-тарифного регулювання. У 2002 р. держава приєдналась до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів (Женевська конвенція), що сприяло спрощенню митних процедур. В

2008 р. Україна приєдналася до СОТ, тож цей період лібералізація української політики проходила під впливом її членства у СОТ. В 2012 р. набув чинності новий Митний кодекс України [88], що зумовлено необхідністю переглянути принципи роботи системи митно-тарифного регулювання ЗЕД та прагненням законодавців узгодити українську нормативну базу ЗЕД з міжнародними стандартами.

Четвертий етап який тривав характерезується наповненням державного бюджету за рахунок оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Пятий етап характертеризується діджеталізацією, створенням цифрової митниці з метою автоматизації проходження митних процедур. В наш час зоінішньоторговельна політика за формальними ознаками (використання нетарифного регулювання та рівні митних тарифів) є ліберальною, проте українські реалії дозволяють виокремити основні аспекти протекціонізму у зовнішньоторговельній політиці України, а саме:

– митні тарифи та антидемпінгові заходи. Запровадження мита на імпорт деяких товарів дозволяє захистити вітчизняного виробника від демпінгових цін або надмірного імпорту. Антидемпінгові мита застосовуються до товарів, які надходять із країн, що пропонують їх за цінами нижчими від собівартості, що дозволяє Україні підтримувати конкурентоспроможність місцевих виробників;

– квоти та експортні мита запроваджуються для забезпечення стратегічні галузей необхідною сировиною. Наприклад, обмеження експорту деревини з метою розвитку деревообробної промисловості всередині країни допомагають зберегти ресурси для національного виробництва, а також створювати продукцію з більш високою доданою вартістю;

– податкові пільги та субсидії. Наприклад, для стимулювання експортного потенціалу українських компаній держава надає податкові пільги, зокрема для ІТ-індустрії, сільськогосподарських та інших експортоорієнтованих секторів. Також субсидії на розвиток інфраструктури

чи підтримку інноваційних виробництв сприяють розвитку галузей, які можуть конкурувати на міжнародному рівні;

– імпортозаміщення. В умовах зростаючого дефіциту торговельного балансу та залежності від імпорту енергоресурсів Україна також почала приділяти більше уваги імпортозаміщенню. Ця стратегія передбачає розвиток внутрішніх потужностей для задоволення попиту на товари, що раніше імпортувалися, таких як харчові продукти, хімічна продукція, нафтопродукти, а також технологічні компоненти;

– стимулювання експорту та захист внутрішнього ринку, що виявляється в підтримці українських товарів на міжнародних виставках, розвитку торговельних представництв та підтримці ініціатив із виходу на нові ринки.

Варто акцентувати увагу на тому, що впровадження протекціоністських заходів повинно враховувати міжнародні домовленості, оскільки надмірний протекціонізм може викликати конфлікти з іншими країнами та призвести до економічних санкцій або контрзаходів. Зокрема, угоди з Європейським Союзом у рамках Зони вільної торгівлі та зобов'язання перед СОТ обмежують можливості України для застосування протекціоністських заходів. Зазначимо, що збільшення кількості захисних заходів у світі сьогодні менше впливає на роботу, наприклад, українських сталевиробників, аніж до війни. Виробничі можливості внаслідок війни впали майже втричі та суттєво обмежені внутрішніми факторами – стабільністю енергопостачання, логістичними можливостями отримання сировини та відправлення готової продукції, наявністю достатньої кількості персоналу. Навіть якби світові ринки були більш відкритими, українські виробники із зазначених причин не можуть поставити замовникам значно більше продукції. Одночасно для українських виробників важливим є продовження режиму скасування обмежень з боку ЄС, оскільки Євросоюз – ключовий ринок збуту української сталі: постачання металопродукції до європейських країн становило 84% від українського експорту в І півріччі

2024 р. Крім видавлювання національних металургів з їхніх же ринків, китайський експорт має й іншу вкрай негативну сторону – утримування світових цін на металопродукцію на низькому рівні. За зниження цін на експортну продукцію постраждає конкурентоспроможність українських виробників на ринках, які знаходяться порівняно далеко від України. За оцінками GMK Center, Україна може втратити 16% експорту чавуну (200 тис. т), 13% експорту сталевих напівфабрикатів (150 тис. т), 8% експорту плоского прокату (100 тис. т), 14% експорту довгого прокату (50 тис. т).

Отже, Україна потребує захисту своїх стратегічних галузей, а з іншого – залежить від міжнародної підтримки та інтеграції у світову економіку. Виклик полягає в тому, щоб знайти баланс між захистом національних інтересів і дотриманням міжнародних зобов'язань. У цьому контексті протекціоністські заходи повинні застосовуватися обережно та орієнтуватися на розвиток пріоритетних галузей, які мають великий експортний потенціал і можуть зміцнити економічний суверенітет України.

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження у другому розділі кваліфікаційної роботи показало, що сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються глибокими структурними змінами, що виникли внаслідок глобальних криз останніх років. До основних рушійних сил цих змін відносять прискорення цифровізації, зміни в глобальних ланцюгах поставок, акцент на сталий розвиток та екологізацію економіки, посилення геополітичної напруженості.

Встановлено, що країни з розвиненими високотехнологічними секторами активніше за інших вдаються до захисту суміжних секторів національного господарства. Країни, які не володіють конкурентними

технологічними секторами, орієнтовані на максимальне спрощення доступу національним виробникам до технологій з інших країн. При цьому такі країни найчастіше вводять обмеження для низько технологічних, намагаючись розвивати власне виробництво. Держави, які мають конкурентну перевагу в одній із сфер економіки, фактично реінвестують податкові надходження від подібних підприємств до інших, менш розвинених та конкурентних секторів, забезпечуючи економічну безпеку країни в цілому. Важливою відмінністю даного підходу від протекціонізму епохи меркантилізму є те, що крім прямих обмежень на імпорт і субсидій на експорт, держава вводить більш гнучкі та складні заходи стимулювання, створюючи економічні важелі розвитку економіки.

Можна зробити висновок, що в перспективі міжнародна торгівля стане менш вільною, все більше урядів будуть змушені забезпечувати власну економічну безпеку шляхом прямого політизованого втручання у ринкові механізми. Держави формуватимуть нові стратегії економічного зростання, орієнтовані на посилення протекціоністської політики та захист національних інтересів.

Розділ 3. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ПОЛІТИКИ УКРАЇНІ

3.1 Соціально-економічні наслідки протекціонізму для економіки України

В першому та другому розділах кваліфікаційної роботи показано, що протекціонізм – це політика, яка передбачає застосування заходів для обмеження імпорту та стимулювання розвитку національного виробництва. В Україні, як і в інших країнах, протекціоністські заходи мають як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки. Безпечечно, вплив протекціонізму на українську економіку залежить від галузі, часу застосування цих заходів і загальної економічної ситуації (Додаток Е).

Тож серед позитивних соціально-економічних наслідків протекціонізму для України можна виокремити:

1. Захист вітчизняного виробника та розвиток локальних галузей. Протекціоністська політика дозволяє захистити вітчизняних виробників від надмірної конкуренції з боку імпортних товарів, що особливо важливо для нових і стратегічних галузей економіки. Так, нові підприємства, що лише започатковуються свою діяльність у вітчизняній економіці без тимчасового захисту можуть не витримати іноземної конкуренції та збанкрутувати. Також, на стадії становлення галузі її продукція часто не в змозі конкурувати з продукцією з-за кордону через низку причин: ще не досягли ефекту масштабу для економії витрат, потрібна адаптація менеджменту і персоналу, слід завершити маркетингову програму виведення продукту на ринок, пошук ринків збуту, завоювання іміджу тощо. Такий протекціонізм може мати сенс коли застосовується короткостроково.

Використання протекціоніських заходів в аграрному секторі України має на меті підтримку національних виробників сільськогосподарської продукції шляхом створення сприятливих умов для їхнього розвитку, захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку імпортної продукції та стимулювання експорту. Головними напрямами державного протекціонізму слід визначити: організацію спільних ринків і пряму підтримку товаровиробників та розвиток сільської місцевості (рис. 3.1).

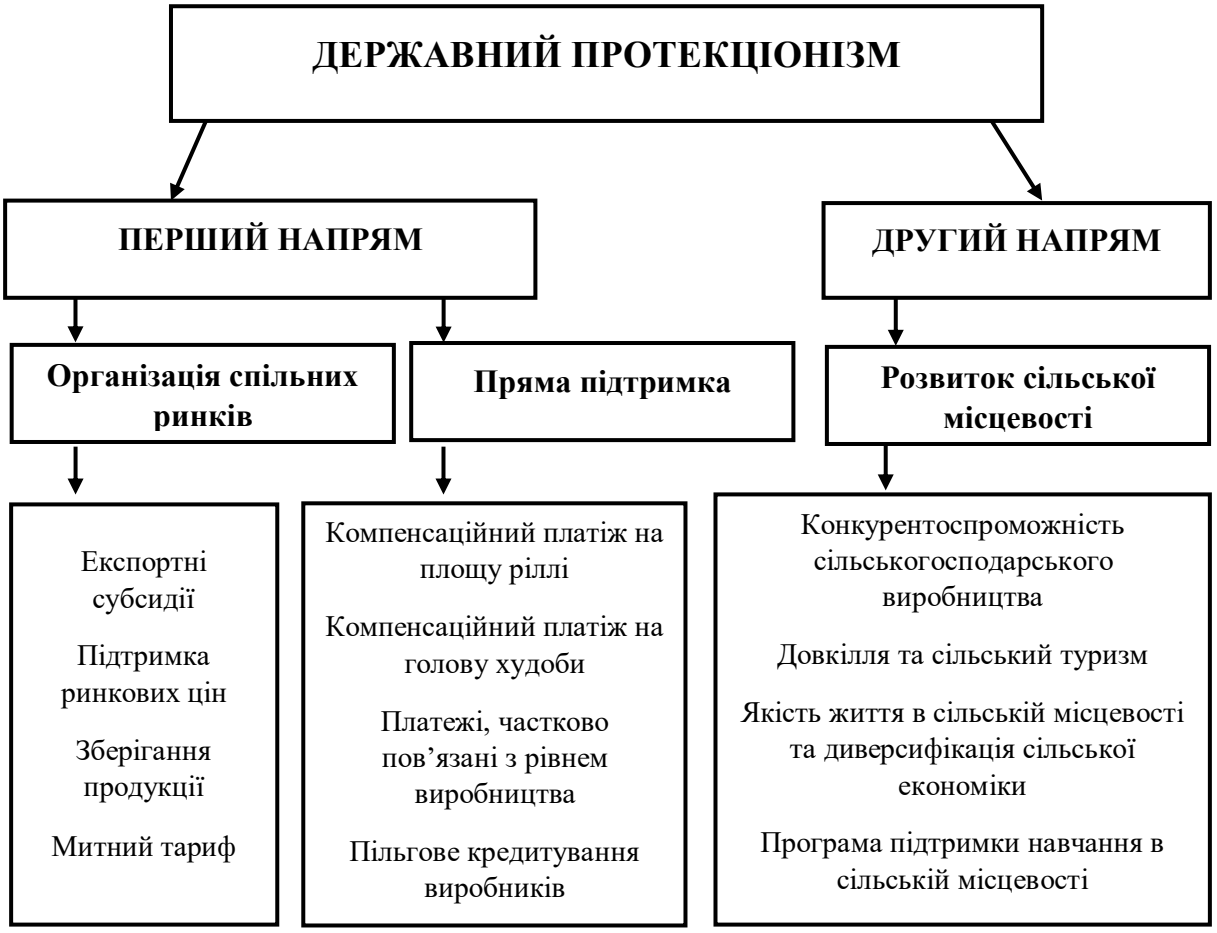


Рисунок 3.1 – Сучасні напрями державного протекціонізму в аграрному секторі України

Джерело: побудовано автором

Тож основними інструментами підтримки аграрного сектора економіки є:

– тарифне та цінове регулювання (наприклад, Україна встановлює імпортні мита на на цукор-сирець з тростини (високі ставки мит з метою підтримки місцевого виробництва цукру з буряка) та мита на імпорт м'ясної продукції, включаючи свинину та птицю, що спрямовані на захист вітчизняних виробників;

– субсидування та дотування виробництва сільськогосподарської продукції, надання пільгової кредитної підтримки аграрним господарствам (у 2020–2023 рр. діяли програми компенсації частини відсоткової ставки за кредитами для сільгоспвиробників, компенсація вартості сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва (до 25–30% вартості), програма «Доступні кредити 5-7-9%» включала агровиробників для оновлення техніки чи розширення господарств);

– забезпечення підтримки пільгового оподаткування сільськогосподарських підприємств шляхом встановлення спеціальних режимів оподаткування та пільгових тарифів непрямого оподаткування на продовольчу продукцію (зокрема, ПДВ);

– стратегічна та програмно-цільова підтримка сільськогосподарських товаровиробників шляхом стимулювання кооперації та інтеграції в аграрному секторі, розвитку сільських територій, підвищення продуктивності праці в аграрному виробництві;

– обмеження експорту для забезпечення внутрішніх потреб (у 2020–2021 рр., під час загострення пандемії COVID-19, Україна вводила обмеження на експорт зернових культур, зокрема пшениці, щоб уникнути дефіциту на внутрішньому ринку; у 2021 році обговорювалися обмеження експорту олії через її значне подорожчання);

– пріоритетний розвиток окремих секторів (наприклад, підтримка виробників молока та молочної продукції через дотації та регуляторні

механізми, створення програм для сприяння експорту органічної продукції, а також державні гранти для переходу на органічне виробництво);

– захист стратегічних ресурсів (у 2022–2023 рр., через війну, було запроваджено регулювання експорту добрив, аби забезпечити доступність ресурсів для вітчизняних фермерів).

За допомогою митних тарифів і субсидій національні виробники автомобільної та машинобудівної промисловості можуть бути більш конкурентоспроможними на внутрішньому ринку, що стимулює їх розвиток і створення нових робочих місць. Наприклад, запровадження мит та інших захисних заходів сприяло зростанню виробництва автобусів і тролейбусів на підприємствах «Електрон» (Львів) і «Богдан» (Луцьк), створенню нових робочих місць, покращенню екологічної ситуації в країні, а також збільшенню надходжень до бюджетів всіх рівнів та скороченню дефіциту Пенсійного фонду [89]. Також, протекціоністська політика дозволила зберегти робочі місця на підприємствах машинобудівної галузі, які мали труднощі через конкуренцію з дешевим імпортом: Кременчуцький автомобільний завод зміг продовжити виготовлення вантажівок, навіть у складних економічних умовах; на «Мотор Січ» було збережено робочі місця завдяки державним замовленням на виробництво авіадвигунів. У сегменті сільськогосподарської техніки протекціоністські заходи дали змогу збільшити частку українських тракторів та комбайнів у загальному споживанні цієї техніки.

Завдяки державній підтримці в певний період відбулося покращення інфраструктури українських міст, що оновили парк громадського транспорту, закуповуючи продукцію українських виробників, зокрема тролейбуси і автобуси «Богдан» стали основою громадського транспорту в багатьох містах України.

2. Стимулювання інвестицій у національну економіку. Безперечно, підвищена захищеність національних ринків приваблює інвесторів, насамперед у ті галузі, де існує потенціал для росту і зростаючого попиту.

Наприклад, держава стимулювала інвестиції у виробництво електроенергії з відновлюваних джерел, гарантуючи закупівлю за вигідними цінами. Це залучило значні іноземні інвестиції у вітрову, сонячну та біоенергетику. Україна продовжує активно працювати над розвитком свого енергетичного сектору, попри численні виклики, спричинені війною. У 2023 році інвестиції у відновлювані джерела склали 3,8 млрд доларів США, а частка цих джерел у загальному енергетичному балансі досягла 14,3%. Це лише початок, оскільки до 2030 року цей показник може зрости до 40% [90].

З погляду перспектив для інвесторів, найбільший інтерес викликають такі напрямки:

– відновлювана енергетика. Згідно з дослідженням, до 2050 року прогнозується, що 70% енергії буде генеруватися з відновлюваних джерел, а це відкриває величезні можливості для інвестицій, особливо з урахуванням зусиль держави щодо залучення капіталу та підтримки цього напрямку;

– зберігання електроенергії. Зі зростанням частки відновлюваних джерел зростає і потреба у технологіях зберігання енергії. Україна вже розпочала реалізацію проєктів з будівництва енергетичних сховищ, зокрема DTEK інвестує в розробку першої великомасштабної батареї місткістю 200 МВт.;

– зелений водень. Через географічне положення та значний потенціал відновлюваної енергії Україну вважають ключовим кандидатом на роль постачальника зеленого водню в ЄС. Експорт водню до ЄС може розпочатися вже до 2030 року, що є одним із ключових пріоритетів енергетичної стратегії країни;

– модернізація теплових електростанцій. В планах України модернізація наявних теплових електростанцій для підвищення їхньої ефективності. Це також важливий напрям для інвесторів, враховуючи необхідність оновлення обладнання та впровадження нових технологій.

Ще варто зазначити, що протекціонізм може бути виправданий, коли підприємства інвестують свої надприбутки, зароблені на внутрішньому

захищеному ринку, в інновації, дослідження та нові розробки, що вплине на їх довгострокову продуктивність [35].

3. Зменшення зовнішньої залежності. Обмеження імпорту та розвиток внутрішнього виробництва сприяє зниженню залежності країни від іноземних постачальників, особливо в критичних секторах, таких як енергетика, оборонна промисловість і стратегічні ресурси. В умовах геополітичної нестабільності та війни протекціоністські заходи сприяють зміцненню економічної незалежності України та зменшенню вразливості до зовнішніх шоків.

Сьогодні спостерігаємо ситуацію, коли Україна збільшила обсяги виробництва бронетехніки, боєприпасів, дронів, мінометів та артилерійських систем, відновилая та модернізувала виробництво на «Укроборонпром». Для забезпечення продовольчої безпеки в умовах війни Україна у 2022 р. тимчасово обмежувала експорт пшениці, кукурудзи, олії та інших продовольчих товарів для гарантування внутрішнього споживання і також створила стратегічні запаси зерна та інших продуктів харчування для зменшення залежності від імпорту. Стимулювання внутрішнього виробництва відбувалось через державну підтримку фермерів (субсидії, пільгові кредити та компенсація витрат на паливо, добрива та насіння). Серед стимулів для розвитку малого та середнього бізнесу можна виокремити програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка сприяла розвитку бізнесів, що заміщують імпорт і забезпечують критично важливі товари [91]. Наприклад, підтримка українських швейних фабрик для виробництва військової форми та амуніції.

4. Створення робочих місць. Протекціонізм може сприяти збереженню та створенню нових робочих місць у різних секторах економіки, таких як промисловість, сільське господарство та інші. В умовах економічних труднощів та високого рівня безробіття підтримка вітчизняних виробників може знизити соціальну напругу. Зазначимо, що протекціонізм може

боротись зі структурним безробіттям, принаймні у короткостроковому періоді.

Тепер розглянемо негативні соціально-економічні наслідки протекціонізму для України:

– протекціоністські заходи, зокрема митні тарифи та квоти на імпорт, можуть призвести до збільшення цін на іноземні товари. Це особливо стосується тих товарів, де національні виробники не можуть забезпечити достатній рівень пропозиції або якості. Тому споживачі змушені будуть платити більше за імпортні товари або за заміщення їх українськими аналогами, що може знизити рівень життя, особливо для малозабезпечених верств населення;

– підвищення мит та обмеження імпорту можуть призвести до загального підвищення цін на внутрішньому ринку, що спричиняє інфляцію. Це, в свою чергу, може погіршити економічну ситуацію в країні, знизити купівельну спроможність населення та призвести до зростання витрат для підприємств, які залежать від імпортних матеріалів і технологій;

– протекціонізм може призвести до зниження конкуренції на внутрішньому ринку, і в результаті національні виробники можуть знизити свої інвестиції в модернізацію, інновації та підвищення ефективності. Тож, якщо виробники будуть захищені від конкуренції, то це може призвести до меншого стимулу для розвитку та поліпшення якості продукції, а в кінцевому підсумку – до зниження конкурентоспроможності на міжнародних ринках;

– протекціоністські заходи можуть викликати відповідні санкції з боку торгових партнерів, що може призвести до скорочення обсягів експорту та загострення торгових конфліктів;

– протекціонізм може призвести до неефективного використання ресурсів, якщо внутрішні виробники не можуть змагатися з більш ефективними іноземними виробниками. Наприклад, якщо внутрішнє виробництво не здатне задовольнити попит на певні товари за конкурентними цінами, то обмеження імпорту може призвести до дефіциту і

підвищення цін на такі товари, що в кінцевому підсумку шкодить споживачам і економіці загалом;

– витрати на субсидії та дотації для підтримки національних виробників створюють додаткове навантаження на державний бюджет. Це може призвести до збільшення бюджетного дефіциту та подальшого збільшення державного боргу. Додаткове фінансування таких програм відтягує ресурси від освіти, охорони здоров'я, інфраструктури.

Таким чином, протекціоністська політика в Україні має як позитивні, так і негативні соціально-економічні наслідки. З одного боку, вона може допомогти в розвитку внутрішнього виробництва, зниженні залежності від імпорту та створенні робочих місць. З іншого боку, такі заходи можуть призвести до підвищення цін, зниження конкуренції та негативного впливу на зовнішню торгівлю. Важливо збалансовано застосовувати заходи протекціонізму, які дозволять врахувати потреби внутрішнього ринку та міжнародні зобов'язання України. Зокрема, у контексті євроінтеграції та участі у Світовій організації торгівлі, Україна повинна обережно підходити до застосування протекціоністських заходів, щоб уникнути конфліктів з міжнародними партнерами та не порушити принципи вільної торгівлі.

3.2 Перспективи використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України

Протекціонізм в сучасних умовах варто розглядати як державну економічну стратегію, що включає комплекс взаємопов'язаних, обґрунтованих і реалістичних заходів, які грунтуються на якісно нових принципах. Інструменти протекціонізму можуть слугувати ефективним засобом для посилення експортного потенціалу України, особливо в умовах глобальної конкуренції. Вони здатні створити сприятливі умови для

національних виробників, допомогти освоїти нові ринки та посилити позиції українських товарів на міжнародній арені.

Стратегія економічного протекціонізму спрямована на такі заходи:

– не створювати для виробників «тепличних» умов, але забезпечувати нормальні можливості для господарської діяльності та рівноправної конкуренції;

– забезпечити термінове відновлення місткості внутрішнього ринку;

– припинити практику невиконання державою зобов'язань перед власним населенням та підприємствами;

– забезпечити реалізацію факторних переваг України;

– враховувати у практичній діяльності соціально-економічні та політичні особливості України [92].

Тож комплекс заходів економічного протекціонізму повинен включати:

– інституційно-правовий протекціонізм (захист власності та прав власників, захист інвестицій, спрощення процедури започаткування бізнесу, юридичне забезпечення розвитку ринкових інститутів);

– монетарний протекціонізм (захист стабільності грошового обігу та системи розрахунків, стимулювання капіталотворення, забезпечення господарської діяльності платіжними засобами та кредитними ресурсами);

– фіскальний протекціонізм (податкове стимулювання пріоритетних секторів економіки, бюджетне стимулювання економічної активності);

– ціновий протекціонізм (зниження тарифів на продукцію природних монополій);

– соціальний протекціонізм (захист і підвищення доходів і стандартів споживання населення);

– зовнішньоекономічний протекціонізм (захист внутрішнього ринку від нерівноправної конкуренції з боку імпортних товарів із застосуванням митних тарифів, антидемпінгових процедур, технічного регулювання тощо) [92].

Інструменти протекціонізму можуть відігравати значну роль у стимулюванні експортного потенціалу України, особливо в контексті стратегічного розвитку певних секторів економіки, що мають високий експортний потенціал. Протекціоністські заходи, такі як митні тарифи, квоти, субсидії, податкові пільги та імпортні обмеження, можуть допомогти створити сприятливі умови для розвитку експортно орієнтованих галузей, підвищити їх конкурентоспроможність на світових ринках, знизити залежність від імпорту, а також стимулювати інновації та розвиток внутрішнього виробництва.

Протекціоністські заходи в зовнішньоторговельній політиці України мають бути спрямовані на стимулювання експортного потенціалу держави через наступні аспекти.

По-перше, захист стратегічних галузей, бо за допомогою протекціоністських заходів можна захистити стратегічно важливі галузі, такі як сільське господарство, машинобудування, ІТ та оборонна промисловість. Забезпечення стабільних умов для їхнього розвитку може зміцнити експортні можливості та підвищити конкурентоздатність на глобальному рівні.

По-друге, протекціонізм здатен надавати малим та середнім експортерам доступ до ресурсів, які допоможуть підвищити ефективність їхньої продукції та зменшити витрати. Це сприятиме виходу українських МСП на міжнародні ринки та диверсифікації експортної бази.

По-третє, протекціоністські заходи можуть сприяти створенню стабільного бізнес-середовища, яке приваблює іноземних інвесторів. Відповідна державна підтримка у вигляді пільг, субсидій чи спеціальних умов може спонукати міжнародні компанії відкривати виробничі потужності в Україні та орієнтувати їх на експорт.

По-четверте, зниження імпортної залежності. Обмеження імпорту може стимулювати розвиток національного виробництва, а також підвищити частку внутрішніх товарів і послуг, сприяючи імпортозаміщенню. Це

допоможе зберігати валюту всередині країни та зменшити дефіцит торговельного балансу.

По-п’яте, субсидії та інші форми підтримки можуть сприяти розвитку технологічних інновацій, які необхідні для виробництва конкурентоспроможної продукції, а також підвищення її доданої вартості. Це дозволить Україні зміцнити свої позиції в більш високотехнологічних сегментах експортних ринків.

Детальніше особливості використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України представлен в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 Використання інструментів протекціонізму для стимулювання експортного потенціалу України

Субсидування експорту	Державні субсидії	Надання фінансової підтримки експортерам, зокрема у галузях агропромислового комплексу, машинобудування та ІТ.
	Компенсація витрат	Часткове покриття витрат на транспортування, сертифікацію та логістику українських товарів на міжнародних ринках. Експорт сільськогосподарської продукції, зокрема зерна та олії, може отримувати компенсацію транспортних витрат для конкурентних поставок до країн ЄС чи Африки.
Податкові пільги для експортерів	Зменшення податкового навантаження**:**	Скасування ПДВ на операції, пов’язані з експортом високотехнологічної продукції чи сировини.
	Податкові канікули для нових експортерів	Мотивація до виходу на міжнародні ринки шляхом надання пільгового режиму для малих і середніх підприємств.
Локалізація виробництва для експорту	Стимули для іноземних компаній	Надання пільг для міжнародних корпорацій, які організовують виробництво в Україні для експорту на ринки ЄС чи інших регіонів.
Використання переваг у стратегічних галузях	Агросектор	Стимулювання переробки сільгосппродукції всередині країни для експорту не сировини, а готової продукції з доданою вартістю (наприклад, олія, борошно, кондитерські вироби).
	Військово-промисловий комплекс	Розширення експорту військової техніки, включаючи дрони, бронетехніку та артилерію
	ІТ-галузь	Підтримка стартапів, орієнтованих на глобальні ринки, через пільгові умови оподаткування.

Продовження табл. 3.1

Розвиток інноваційних галузей	Інвестиції у дослідження та розробки	Створення державних програм, що підтримують наукові інновації та їхній експортний потенціал (наприклад, виробництво електромобілів чи компонентів для зеленої енергетики).
	Підтримка високотехнологічного експорту	Розробка програм для стимулювання виробництва в галузях авіації, космічної техніки, медичного обладнання.
Захист внутрішнього ринку для створення основи експорту	Протекція національних виробників	Введення імпортних мит на товари, які можуть бути виготовлені в Україні, для розвитку внутрішньої промисловості (н-д, підтримка виробництва вітчизняної техніки (тракторів, комбайнів) для покриття внутрішнього ринку, а потім експорту).

Джерело: розроблено автором

Узагальнюючи варто зазначити, що використання протекціоністських заходів для стимулювання експортного потенціалу України є ефективним, але лише в комбінації з іншими інструментами економічної політики та в межах, узгоджених із міжнародними зобов'язаннями країни. Хоча інструменти протекціонізму мають перспективи, їх використання також пов'язане з ризиками. Надмірний протекціонізм може призвести до втрати іноземних ринків, послаблення конкуренції на внутрішньому ринку, а також до погіршення відносин із міжнародними партнерами. Більше того, у рамках членства України в Світовій організації торгівлі деякі протекціоністські заходи є обмеженими або потребують погодження.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі кваліфікайної роботи досліджено стратегічні пріоритети удосконалення зовнішньоторговельні політики Україні шляхом використання інструментів протекціонізму.

Встановлено, що соціально-економічні наслідки протекціонізму для економіки України мають позитивні та негативні аспекти. До позитивних

соціально-економічних наслідків протекціонізму можна віднести: захист вітчизняного виробника та розвиток локальних галузей, стимулювання інвестицій у національну економіку, зменшення зовнішньої залежності, створення робочих місць. До негативних: збільшення цін на іноземні товари, загальне підвищення цін на внутрішньому ринку, зниження конкуренції на внутрішньому ринку, загострення торгових конфліктів, неефективне використання ресурсів, додаткове навантаження на державний бюджет через витрати на субсидії та дотації для підтримки національних виробників.

Виявлено переваги інструментів протекціонізму для національного експорту: підтримка переробної промисловості дозволяє експортувати не сировину, а готову продукцію; розширення ринків збуту; локалізація виробництва міжнародних корпорацій створює додаткові можливості для експорту; зміцнення конкурентних переваг, оскільки підтримка національних виробників надає їм перевагу в умовах глобальної конкуренції. Реалізація цих заходів створює основу для довгострокового економічного зростання України та зміцнення її позицій на світовому ринку.

ВИСНОВКИ

У даній роботі досліджені теоретичні та практичні основи політики протекціонізму в стратегіях економічного розвитку країн світу. За результатами дослідження сформовано такі висновки.

1. На основі проведеного аналізу наукової економічної літератури показано, міжнародна торгівля протягом тривалого періоду формувалася як складна, багаторівнева система відносин. З'ясовано, що еволюція теорій регулювання міжнародної торгівлі відображає розвиток економічної думки, зміни в економіці та трансформації структур виробництва й торгівлі. Розглянуті теорії пояснюють механізми і вигоди міжнародного обміну, а також адаптуються до нових реалій. За результатами аналізу еволюції міжнародної торгівлі виявлено закономірність періодично повторюваного переходу до нового історичного циклу, що характеризується послідовним чергуванням державного регулювання і дерегулювання міжнародної торгівлі.

2. У роботі розкрито сутність протекціонізму як державної політики захисту внутрішнього ринку. Обґрунтовано, що на вибір тієї чи іншої зовнішньоекономічної стратегії істотно впливає як загальноекономічне становище в країні, так і тенденції у світовій економіці. Виявлено причини застосування політики протекціонізму в зовнішній торгівлі: недостатня конкурентоспроможність національних виробників даної країни в порівнянні з товаровиробниками в інших країнах, стимулювання розвитку перспективних галузей виробництва, що зароджуються, циклічність розвитку ринкової економіки, надмірне підвищення частки імпорту у споживанні товарів та ін. Аналіз вказаних причин дозволив виявити переваги, недоліки та форми протекціонізму.

3. У процесі наукового дослідження виявлено, що інструментами протекціонізму є тарифні та нетарифні методи регулювання. Сучасна практика регулювання зовнішньої торгівлі передбачає активне використання

нетарифних інструментів на тлі ослаблення можливостей тарифного регулювання через зниження і зв'язування рівнів тарифів в результаті діяльності СОТ та інших міждержавних угод. Специфіка нетарифних інструментів дозволяє проводити гнучке регулювання товарних потоків по відношенню до будь-якій країні або групі країн і щодо будь-якого набору товарів на основі прихованих механізмів, які створюються на національному рівні і не вимагають обговорення з торговими партнерами у міждержавному масштабі. Роль нетарифного регулювання постійно зростає, і цей процес відображає об'єктивні і суб'єктивні потреби в протекціонізмі окремих галузей і компаній в різних країнах. Особливостями сучасного етапу розвитку нетарифного регулювання є перенесення акценту з обмежувальних інструментів для іноземних компаній на стимулювання власних виробників.

4. У роботі здійснено аналіз сучасних тенденцій розвитку світової економіки. Аналіз показав, що для сучасних тенденцій розвитку світової економіки характерними є глибокі структурні зміни, що виникли внаслідок глобальних криз останніх років. Основними рушійними силами цих змін є прискорення цифровізації, зміни в глобальних ланцюгах поставок, акцент на сталий розвиток та екологізацію економіки, посилення геополітичної напруженості.

5. Проведене дослідження свідчить, що сучасний етап розвитку світової економіки характеризується глибокими трансформаціями, спричиненими новими викликами та потребою в адаптації до змін. У міжнародній торгівлі, особливо після фінансової кризи 2008 р., помітними стали посилення протекціонізму та фрагментації світової торгівлі. Протекціонізм залишається поширеним засобом захисту внутрішнього ринку для розвинених індустріальних країн та їх різноманітних об’єднань і проявляється як у тарифних, так і нетарифних формах здійснення торговельної політики.

6. З’ясовано, що в сучасній зовнішньоторговельній політиці України протекціонізм посідає досить неоднозначне місце. З одного боку, Україна має

зобов’язання перед міжнародними організаціями, такими як Світова організація торгівлі та Європейський Союз, які передбачають відкриття ринків та зниження торговельних бар’єрів, а з іншого – держава все ж використовує певні інструменти протекціонізму для захисту національних інтересів та підтримки розвитку внутрішнього виробництва.

7. Визначено соціально-економічні наслідки протекціонізму для економіки України: позитивні (захист вітчизняного виробника та розвиток локальних галузей, стимулювання інвестицій у національну економіку, зменшення зовнішньої залежності, створення робочих місць) та негативні (збільшення цін на іноземні товари, загальне підвищення цін на внутрішньому ринку, зниження конкуренції на внутрішньому ринку, загострення торгових конфліктів, неефективне використання ресурсів, додаткове навантаження на державний бюджет через витрати на субсидії та дотації для підтримки національних виробників).

8. Дослідження стратегії економічного протекціонізму показує, що вона має бути спрямована на такі заходи: не створювати для виробників «тепличних» умов, але забезпечувати нормальні можливості для господарської діяльності та рівноправної конкуренції; забезпечити термінове відновлення місткості внутрішнього ринку; припинити практику невиконання державою зобов’язань перед власним населенням та підприємствами; забезпечити реалізацію факторних переваг України; враховувати у практичній діяльності соціально-економічні та політичні особливості України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сучасна міжнародна економіка: підручник / За ред. В.М. Тарасевича. Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. 386 с.

2. Павелко О.В. Вчення меркантилістів про багатство й прибуток: переваги та недоліки. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. [м. Тернопіль, 31 травня-01 червня 2018 р.] Тернопіль: ТНЕУ, 2018. С. 325-327. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/29653

3. Гуткевич С.О. Корінько М.Д., Сафонов Ю.М. Міжнародна економіка: підруч. 3-е вид., перероблене та доповнене. Вид-во «Діса Плюс», 2021. 428 с.

4. Smith A. Wealth of Nations. Wordsworth, 2012. 974 p.

5. Ricardo D. On The Principles of Political Economy and Taxation. Rod Hay's Archive for the History of Economic Thought, McMaster University, Canada. 1817. URL: https://www.marxists.org/reference/subject/economics/ricardo/tax/

6. Мілль Дж. С. Принципи політичної економії. URL: http://surl.li/mrgqfq

7. Mansouri S.A. A Brief Review of the Evolution of International Trade Theories. International Journal of Business and Development Studies, 14 (2), 2022. URL: https://ijbds.usb.ac.ir/article_7518_f557ccd5807e7ffe96b2094ecc2a8155.pdf

8. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І. Міжнародна торгівля : підручник.. 4-те вид. перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 512 с.

9. Архієреєв С.І., Волоснікова Н.М., Климова С.О. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 234 с.

10. Когут М.В. Еволюція теоретичних концепцій міжнародного трансферу технологій. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 39-43. URL: http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2018/29-2018/10.pdf

11. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle, the quarterly journal of economics. 1966. vol. 80. № 2. P. 190–207.

12. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. URL: https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=189

13. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 1980. URL: https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=195

14. Прохорова М. Е., Лотоцька Ю. В. Теорії впливу іноземних інвестицій на економічне зростання країни. *Науковий журнал Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету*. Том 1. 2012. URL: https://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/5983

15. Денисенко В. В. Правове забезпечення митної політики : міжнародно-правові стандарти та українське законодавство : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. 326 с. URL: https://eir.zp.edu.ua/server/api/core/bitstreams/75f90349-3da8-4c4d-84bd-9fd4e85a06f9/content

16. Baldwin R. The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20 / R. Baldwin, S. J. Evenett. London: Centre for Economic Policy Research, 2011. P. 1-9.

17. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнесконсалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с.

18. Clift B. Economic patriotism: reinventing control over open markets. Journal of European Public Policy. 2012. Vol. 19 (3). P. 307-323.

19. Evenett S. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. Mode of access: URL: http://www.global tradea-lert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and- slowing-global-growth

20. Серпухов Ю. Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму у міжнародній торговельній політиці. Вісник Національного університету кораблебудування. 2013. №3. С. 229-232.

21. Словник он-лайн. URL: http://surl.li/iqdqel

22. Atamanenko P. Transformation of protectionism policies in the context of international economic relations development. Topical Issues of Humanities, Technical and Natural Sciences. URL: https://jti.donnu.edu.ua/article/view/11983

23. Айрапетов М. Тарифні та нетарифні бар'єри у міжнародній торгівлі. Академія консалтингового бізнесу. 2023. URL: https://www.bca.education/taryfni-ta-netaryfni-bariery/

24. Андрійчук В. М., Аргунов В. А., Березний Є. М. Основи митної справи в Україні. Київ: Знання, 2004. 732 с.

25. Ківалов С. В. Митна політика України : підруч. для юрид. спец. вищ. навч. закл. Одеса : Юридична література, 2001. 254 с.

26. Курцев О.Ю., Кощеєва Д.О. Регулювання міжнародної торгівлі: види та інструменти. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 6 (276) 2022. С. 31-36.

27. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у зовнішньоторговельних відносинах у процесі глобалізації економіки: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01. Харків: Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна, 2006. 32 с.

28. Пісьмаченко Л. М. Нетарифне регулювання як інструмент економічної політики держави у зовнішньоторговельних відносинах. Економіка і держава. 2007. №9. С. 60–63.

29. Антидемпінгові та компенсаційні заходи. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/protection_trade/anti-dumping

30. Гуткевич С.О., Корінько М.Д., Ю.М.Сафонов. Міжнародна економіка: підруч. 3-е вид., перероблене та доповнене. Вид-во «Діса Плюс», 2021. 428 с.

31. Давиденко Г. В. Інструменти стандартизації в системі міжнародної торгівлі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 261 с.

32. Лапичак Н. Характеристика системи контролю за дотриманням вимог стандартизації й сертифікації продукції. Київський економічний науковий журнал, (5), 65-69. 2024. URL: https://doi.org/10.32782/2786-765X/2024-5-10

33. Митрошина Н. Маркування товару: що має бути на пакованні. URL: https://torgsoft.ua/articles/stati/markuvannja/

34. Архієреєв С.І., Волоснікова Н.М., Климова С.О. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / за ред. проф. Архієреєва С. І. Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 234 с.

35. Москалик Р. Торговельна політика : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2024. 61 с.

36. Ліцензування та квотування ЗЕД. URL: https://friedman.com.ua/ua/info/tariff-regulation/licensing/licenzirovanie-i-kvotirovanie-373/

37. Manyika, J., Lund, S., Bughin, J., Woetzel, J., Stamenov, K., Dhingra, D. (2016). Digital globalization: the new era of global flows. McKinsey Global Institute.

38. World Economic Forum. Globalization 4.0 - what does it mean? URL: https://www.weforum.org/agenda/2018/11/globalization-4-what-does-it-mean-how-it-will-benefit-everyone/

39. World Economic Forum. Globalization 4.0. Shaping a New Global Architecture in the Age of the Fourth Industrial Revolution.

40. Ривак Н. О. Прогнозні тенденції розвитку світової економіки під впливом глобальних викликів: проєкції для України. Соціально-економічні

проблеми сучасного періоду України. 2023. Випуск 5 (163). URL: https://doi.org/10.36818/2071-4653-2023-5-4.

41. OECD Economic Outlook, Interim Report, 2023: Confronting Inflation and Low Growth. OECD-ilibrary: Website. 2023. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/sites/1f628002-en/index.html?itemId=/content/publication/1f628002-en#section-d1e57-37ed2a2086

42. Amosha, O.I., Pidorycheva, I.Yu., and Zemliankin, A.I. Trends in the World Economy Development: New Challenges and Prospects. Sci. innov. 2021. V. 17, no. 1. P. 3-17. https://doi.org/10.15407/scine17.01.003

43. World Economic Forum. (2015). Sharma D. How the networked economy will change your life. URL: https://www.weforum.org/agenda/2015/01/how-the-networked-economy-will-change-your-life/ (Last accessed: 30.10.2020).

44. MIT Technology Review. (2014). Revolution in Progress: The Networked Economy. URL: https://www.technologyreview.com/2014/08/27/171528/revolution-in-progress-the-networked-economy/.

45. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Підоричева І. Ю. Україна в європейському науково-освітньому та інноваційному просторах: концепція адаптації та інтеграції в контексті Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. 2018. Київ : НАН України, Інститут економіки промисловості. 56 с.

46. McKinsey Global Institute. (2019). Globalization in transition: the future of trade and value chains. Executive Summary.

47. Rockwell K. Supply chain changes need a globally coherent policy response. Eastasiaforum. 2024. URL: https://eastasiaforum.org/2024/07/26/supply-chain-changes-need-a-globally-coherent-policy-response/

48. UNEP. 2023. URL: https://www.unep.org/

49. Зінчук Т., Паламарчук Т., Усюк Т. Діалектика розвитку «зеленої економіки» в умовах глобалізації. Економіка та суспільство, 2022, (44). URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-86

50. Шабранська Н. І. Моделювання розвитку «зеленої» економіки. Економіка та управління національним господарством. 2015. Вип. 6. С. 143–147

51. Горбач Л., Рубан О., Гуменюк Я. Зелена економіка та стале виробництво в умовах глобалізації. Економіка та суспільство, (59). (2024). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-8

52. Dai L., Clements L., Bourne E., Kooroshy J. Investing in the green economy 2023. Entering the next phase of growth. FTSE Russell. 2023. 33 p.

53. Фісуненко П. А. Аналіз основних тенденцій забезпечення сталого розвитку зеленої економіки України: європейська інтеграція. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (12). 2024. https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-12-03-03

54. MIT Technology Review. The Green Future Index 2023. 2023. URL: https://www.technologyreview.com/2023/04/05/1070581/the-green-future-index-2023/

55. Gupta S. K. Green Economy and Sustainable Development. The Institute of cost accountants of India. 2024. URL: https://saoicmai.in/elibrary/green-economy-and-sustainable-development.pdf

56. Плотніков О. В. Економічне відновлення України в контексті фрагментації світової економіки. С. 118-120. URL: https://doi.org/10.53679/NISS-confproceed.2023.34

57. Tenreyro S., Ambrosino L. Chan J. Trade fragmentation, inflationary pressures and monetary policy. BIS Working Papers. № 1225. 2024. URL: https://www.bis.org/publ/work1225.htm

58. Плотніков, О. Фрагментація в процесі розвитку світової економіки. Scientific Collection «InterConf», (145), 2023. С. 25–32. URL: https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/article/view/2572

59. The effects of high inflation and monetary tightening on the real economy. Compilation of papers. Economic Governance and EMU Scrutiny Unit (EGOV) Directorate-General for Internal Policies. June 2023. URL:

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/741495/IPOL_STU(2023)741495_EN.pdf

60. Global Inflationary Episode Offers Lessons for Monetary Policy. IMFBlog. 2024. URL: https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/10/16/global-inflationary-episode-offers-lessons-for-monetary-policy

61. Бондаренко О. Свобода вибору залежності в умовах геоекономічної фрагментації. Аналітика «Вокс Україна». 5 вересня 2024. URL: https://voxukraine.org/svoboda-vyboru-zalezhnosti-v-umovah-geoekonomichnoyi-fragmentatsiyi

62. Global trade has nearly flatlined. Populism is taking a toll on growth. 2024. URL: https://blogs.worldbank.org/en/voices/global-trade-has-nearly-flatlined-populism-taking-toll-growth

63. Пугачевська К., Медвідь Л., Гоблик-Маркович Н., Феєр О., Лизанець А. Протекціонізм в умовах багатополярності світової торгівлі. Financial and credit activity: problems of theory and practice. Volume 2 (49), 2023. URL: 10.55643/fcaptp.2.49.2023.3987

64. Вплив багатополярної глобалізації на зовнішню торгівлю України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О .Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2024. 330 с. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/04/Vplyv-bahatopoliarnoi-hlobalizatsii-na-zovnishniu-torhivliu-Ukrainy.pdf

65. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190с.

66. З присмаком протекціонізму. Закон США про субсидії загрожує не тільки економіці Китаю, а і Європі. Журнал Forbes Ukraine. 10 січня 2023. URL: https://forbes.ua/svit/rozvitok-zelenikh-tekhnologiy-abo-zagroza-torgovim-vidnosinam-nedoliki-amerikanskogo-protektsionizmu-analizue-the-economist-10012023-10981

67. Most commonly implemented protectionist trade policy measures worldwide between 2009 and 2023. Statista. URL: https://www.statista.com/statistics/912064/most-often-used-trade-protectionism-measures-worldwide/

68. Countries with the highest number of protectionist trade intervention policy measures implemented between 2009 and September 2023. Statista. URL: https://www.statista.com/statistics/912041/top-25-countries-implementing-trade-liberalization-policies-harmful-to-free-trade/

69. Key statistics and trends in trade policy 2023. The importance of unilateral trade preferences. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2024d2_en.pdf

70. Цалан М.І., Рішко М.М. Вплив протекціоністських заходів на торгову війну між США та Китаєм. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 49.2023. С. 127-131. URL: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2023-49-24

71. США, ЄС та Японія заманюють до себе гігантів чистих технологій мільярдними субсидіями. Журнал Forbes Ukraine. 2023. URL: https://forbes.ua/svit/noviy-svit-dlya-velikikh-khloptsiv-khto-prograe-cherez-globalnu-politiku-subsiduvannya-industriy-i-protektsionizmu-poyasnyue-wsj-14082023-15409

72. Григоренко Ю. Китайський експорт сталі провокує збільшення протекціонізму у світі. Gmk.center. 16 Вересня 2024. URL: https://gmk.center/ua/posts/kytajskyj-eksport-staly-provokuie-zbilshennia-protektsionizmu-u-sviti/

73. Глущенко А. Найбільш активними учасниками протекціонізму є ЄС і США. Gmk.center. 05 Травня 2022. URL: https://gmk.center/ua/infographic/najbilsh-aktivnimi-uchasnikami-protekcionizmu-ie-ies-i-ssha/

74. Potential Trade between India and the United States. A Wary Partnership: Future of US-India Economic Relations / Jung Euijin, Subramanian

Arvind, and Weisman Steven R., editors PIIE BRIEFING 20-2. September 2020. P. 47–70. URL: https://www.piie.com/publications/piie-briefings/wary-partnership-future-us-india-economic-relations

75. Панчишин С. Макроекономіка : навчальний посібник. Київ : Либідь, 2001. 601 с.

76. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 120 с.

77. Ксендзук В. Міжнародні торговельні організації та їх роль в розвитку зовнішньої політики України в умовах воєнного стану. Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. № 3 (17), 2023. URL: https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint/article/view/331

78. Сергієнко О. Переваги та недоліки вступу України до Світової організації торгівлі. URL: http://eu-ua.org/novyny/prezydent-pidpysav-zakon-pro-veterynarnu-medycynu

79. «Міжнародна група розвитку» на розгляд Агентства США з міжнародного розвитку Переваги членства у світовій організації торгівлі для України. 2016. URL: http://surl.li/hzifcw

80. Вступ України до СОТ: Переваги, проблеми та прогнози. URL: https://forinsurer.com/public/03/07/21/599

81. Про зовнішньоекономічну діяльність України: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII (із змінами і доповненнями). Вісник Верховної Ради України. 1991. №29. С. 377.

82. Ксендзук В.В. Вплив історичного розвитку зовнішньої торгівлі на формування державної зовнішньоторговельної політики України. Державне управління: удосконалення та розвиток. № 4. 2019. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/45.pdf

83. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 171 с.

84. Казакова Л. О., Микулин І.Д. Зовнішньоторговельна політика України: понятійно-категорійний апарат. Науковий вісник Ужгородського

національного університету. Випуск 39, 2021. URL: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-14

85. Гребельник О., Косяк О. Становлення та еволюція митної політики під час незалежності України. URL: http://www.lex-line.com.ua/?language=ru&go=full_article&id=3685

86. Халецька А. А. Підходи до системи державного управління зовнішньою торгівлею. Державне управління: удосконалення та розвиток. № 2, 2012. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=390

87. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 05.02.1992 № 2097-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2097-12

88. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

89. «Богдан Моторс» ініціює запровадження захисного мита на ввезення імпортних електроавтобусів. 2019. Сайт «Корпорація Богдан». URL: http://surl.li/hepxbv

90. Воловенко В. Які можливості для інвестицій є в українській сфері енергетики. Економічна правда. 31 жовтня 2024. URL: http://www.epravda.com.ua/columns/2024/10/31/721270/

91. Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%». URL: https://www.eximb.com/ua/business/klientam-msb/msb-kredyty/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9/

92. Зінатулліна Г. Р., Чорногуз Л. П. Застосування методів протекціонізму в Україні. Збірник наукових праць «Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами». URL: https://ap.uu.edu.ua/article/188

93. Фролов С.М., Чобтар О.І. Інструменти прихованого протекціонізму та їх вплив на регулювання зовнішньоекономічною діяльністю України. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць* Суми, 2014. Вип. 39. С. 216-224.

Додаток А

Таблиця А.1 – Види мита

Вид мита	Характеристика
експортне	нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України
імпортне	нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України
транзитне	нараховується на товари, які перевозяться територією країни
спеціальне мито	визначається як фіксована сума з одиниці вимірювання (ваги, площини, об'єму)
адвалорні збори (мито)	визначаються у вигляді відсотка від митної вартості товару, що обкладається; вони застосовуються приблизно в 3 із 4 випадків
комбіноване	є синтезом обох попередніх (наприклад, 20%, але не більш ніж 30 грн. за тонну); у практиці застосування тарифних ставок в Україні приблизно у 1/4 випадків застосовуються комбіновані тарифи (на сільськогосподарську і харчову продукцію, лікеро-горілчані й тютюнові вироби, продукцію легкої промисловості, автомобілі, відеотехніку та інші високоліквідні товари).
автономне	стягнення, які запроваджуються згідно з односторонніми рішеннями органів державної влади; за нормальних умов прерогатива щодо принципових рішень у тарифній політиці належить парламентам, а розміри конкретних ставок визначають уряди й конкретні відомства
конвенційне (договірні)	стягнення, які встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод
преференційне	стягнення, що мають нижчі ставки порівняно зі звичайними з метою підтримки експорту товарів з країн, що розвиваються (на основі низки багатосторонніх міжнародних угод, зокрема, з 1971 р. існує Загальна система преференцій, яка встановлює пільговий режим торгівлі для країн, що розвиваються)
постійне	стягнення, які не змінюються у разі зміни кон'юнктури та інших обставин
змінне	стягнення, які не змінюються у разі зміни кон'юнктури, умов торгівлі, зокрема сезонні стягнення, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, передусім сільськогосподарською
антидемпінгове	стягнення, які не змінюються у випадках ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж нормальні для її ринку ціни
компенсаційне	стягнення, які застосовуються до товарів, під час виробництва яких використовуються субсидії
номінальне	указані у митному тарифі
ефективне	враховують рівні мита на комплектуючі до готових виробів

Джерело: [1, 3, 8]

Додаток Б

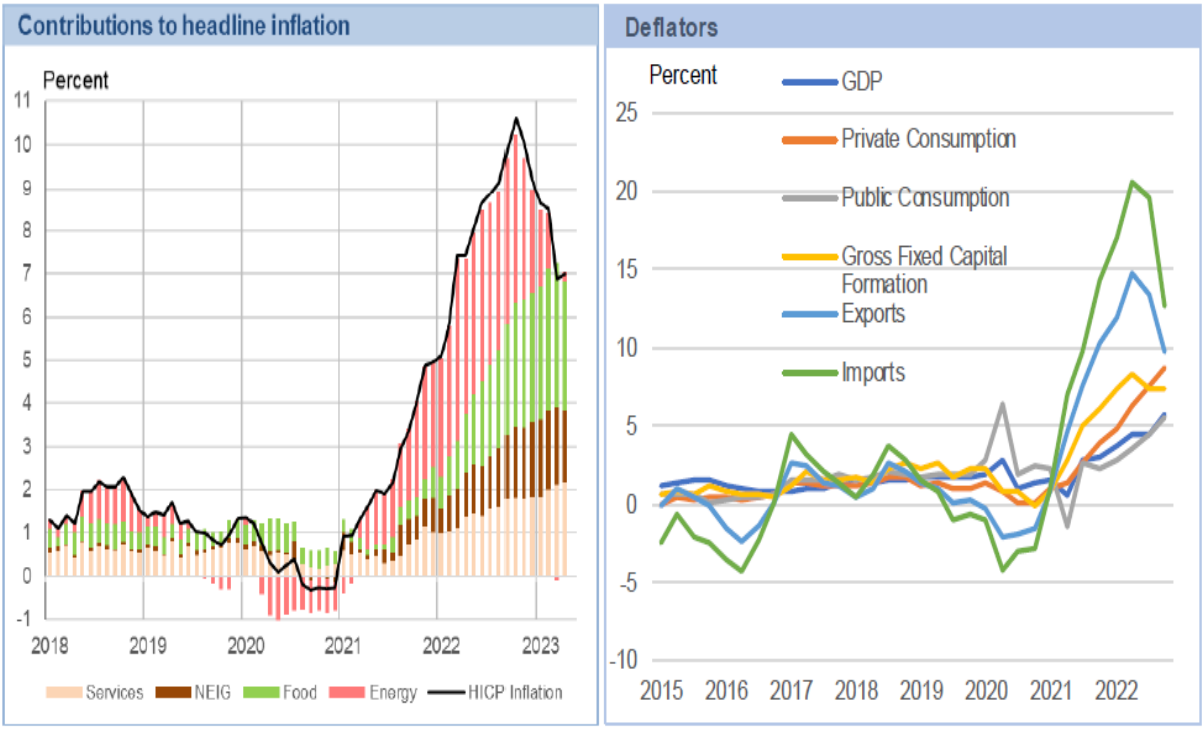


Рисунок Б.1 - Загальна інфляція та компоненти (ліворуч) і дефлятор ВВП і витрат компоненти (справа) в євро зоні

Джерело: [59]

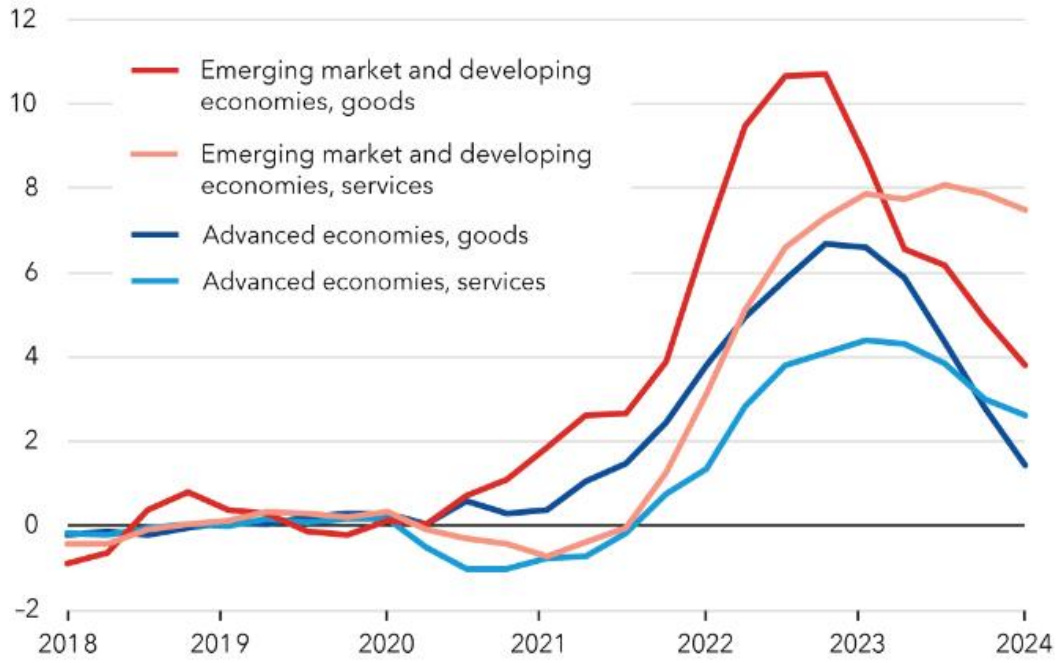


Рисунок Б.2 - Середньорічна інфляція за галузями, відсотки

Джерело: [60]

Додаток В

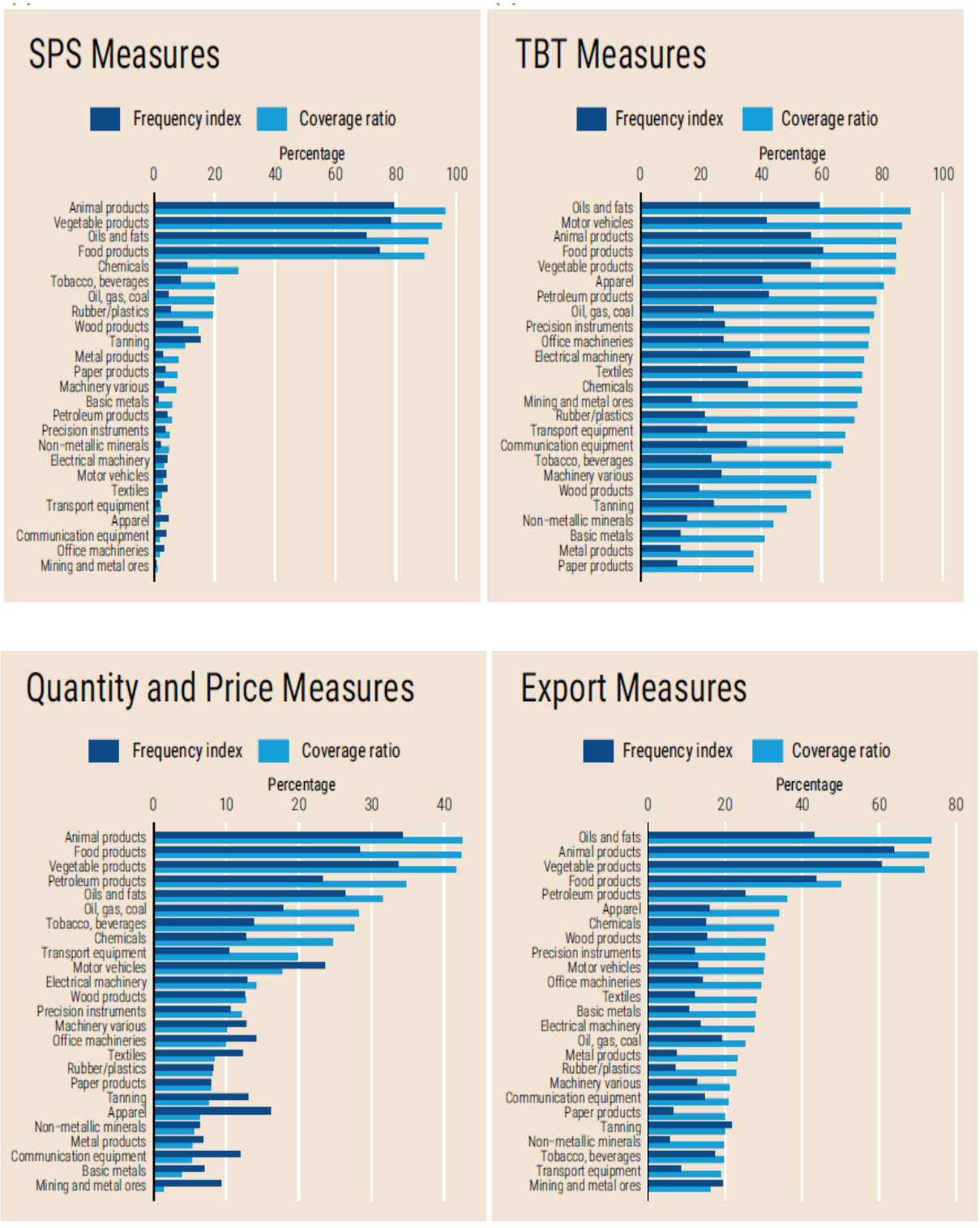


Рисунок В.1 - Нетарифні заходи за секторами, 2023 р.

Джерело: [69]

Додаток Г

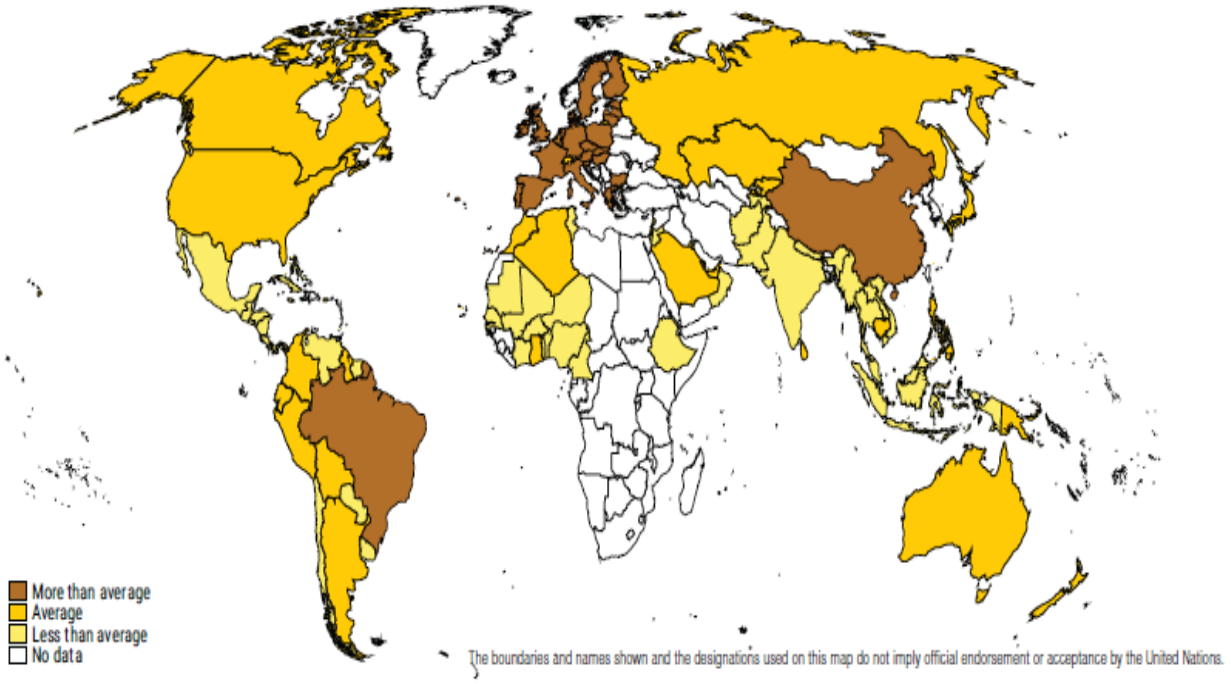


Рисунок Г.1 – Технічні нетарифні заходи, відносна інтенсивність по країнах, 2023 р.

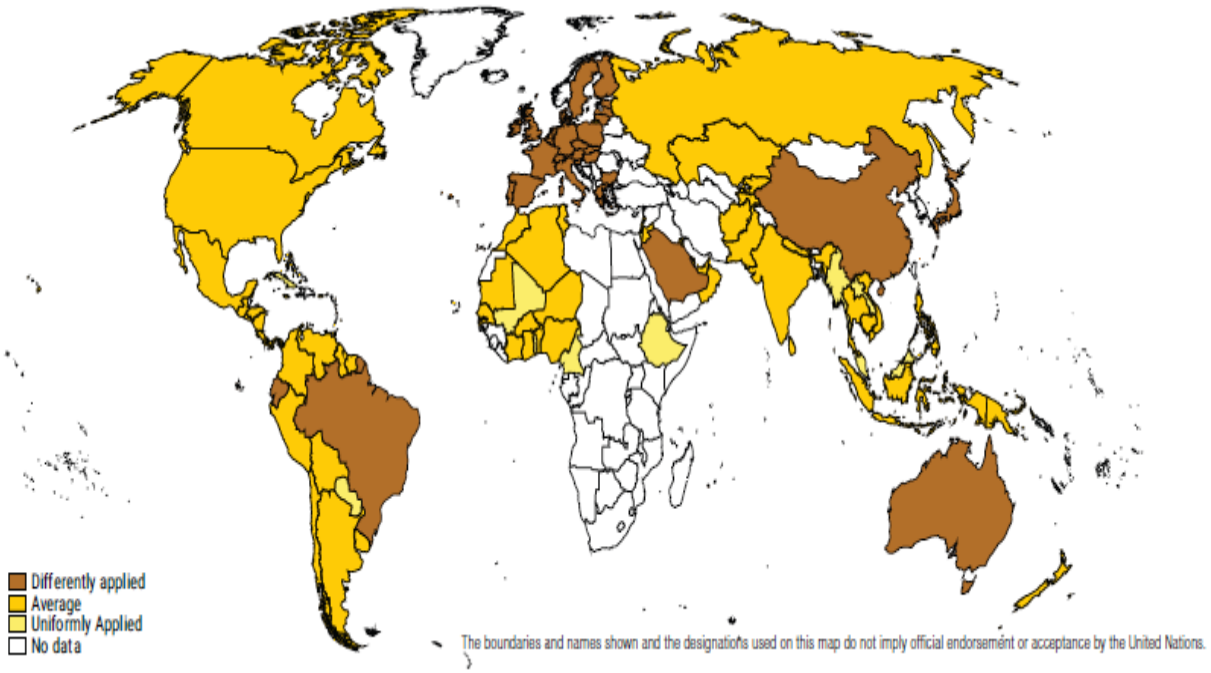


Рисунок Г.2 – Технічні нетарифні заходи, інтенсивність по продуктах, 2023 р.
Джерело: [69]

Додаток Д

Основні відомості про участь України в міжнародних організаціях у сфері регулювання торговельних відносин

Міжнародна організація	**Тип**	**Сфера відносин України з міжнародною організацією**	**Членство України**
1	2	3	4
Світова організація торгівлі	міждержавна (міжурядова)	– участь у формуванні новітніх правил торгівлі на світовому ринку у рамках поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів із метою максимального врахування національних інтересів нашої держави в торговельно-економічній сфері; – право використовувати механізм урегулювання суперечок у рамках СОТ, які можуть виникнути в країни з її торговими партнерами; – активізація зовнішньоторговельної політики шляхом участі країни в багатосторонніх торговельних переговорах	16 травня 2008 р. Україна стала членом СОТ
Конференція ООН із торгівлі та розвитку		участь у засіданнях робочих органів ЮНКТАД; – співробітництво з підрозділами ЮНКТАД із метою реалізації в Україні спільних проєктів у сфері розвитку малого та середнього бізнесу, імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій, реалізації конкурентної політики тощо; – співробітництво з країнами, що входять до регіональної групи «D» із метою відстоювання інтересів України в рамках ЮНКТАД	Україна стала членом у 1964 р. як організації, що має статус постійного міжурядового органу Генеральної Асамблеї ООН
Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі		– участь у підготовці та прийняття нових міжнародних конвенцій, типових й однакових законів і заохочення кодифікації та ширшого визнання міжнародних торгових термінів, положень, звичаїв і практики; – збір і поширення інформації про національне законодавство й сучасні юридичні заходи, уключаючи прецедентне право, у сфері права міжнародної торгівлі	у 2019 р. Україна обрана членом ЮНСІТРАЛ терміном

Продовження Додатку Д

Міжнародний торговий центр	недержавна (неурядова)	– участь в організації дає змогу збільшити участь країни у світовій економіці та досягти цілей розвитку за рахунок експорту, а також сприяє поліпшенню якості продукції й розвитку маркетингу; – отримання інформації про торгівлю та ринок; – отримання послуг із техніки здійснення торгових операцій; – сприяння підготовці кадрів; – визначення потреб і розробка програм сприяння розвитку торгівлі; – сприяння підключенню до міжнародних ланцюгів створення вартості; – сприяння та інтеграція інклюзивної й зеленої торгівлі	Україна стала членом у 1964 р. як організації, що має статус координатора в системі ООН із питань технічної допомоги, повязаної з торгівлею
Міжнародна торговельна палата		– експертні консультації та діалог: «влада-бізнес»; – представництво й головування в Громадських радах при провідних міністерствах і відомствах України з метою сприяння створенню умов ведення бізнесу через діалог між представниками діЛових кіл і влади. Міжнародна торговельна палата здійснює розробку глобальних стандартів ведення бізнесу: Incoterms, торгове фінансування. форс-мажор, міжнародні контракти (їх укладання та типові форми), міжнародний арбітраж; вирішення комерційних спорів Міжнародним арбітражним судом у Парижі; проведення тренінгів-семінарів і конференцій, які стосуються всіх сфер діяльності ICC; відстоювання інтересів міжнародного бізнесу в якості консультативного органу при ООН, ЄБРР. Світовому банку, СОТ й офіційного партнера саміту G20; об’єднання торгово-промислових палат через Світову федерацію торгових палат	здійснення співпраці через Український національний комітет МТП, створений у 1998 р.

Джерело: [77]

Додаток Е

Таблиця Е.1 – Інструменти прихованого протекціонізму України у міжнародній торгівлі

Інструмент прихованого протекціонізму	**Дата введення**	**Товарна група**	**Примітка (цілі політики)**
Експортне мито	01.07.2011	Пшениця, суміш пшениці та жита	Наповнення державного бюджету
Утилізаційний збір	01.09.2013	Імпортні та вітчизняні автомобілі	Забезпечення екологічної безпеки
Митний збір	14.03.2013	Імпортні легкові автомобілі в залежності від об'єму циліндрів двигуна	Стимулювання ринку вітчизняного автовиробництва
Фіскальні перешкоди (невідповідність продукції українським нормам безпеки за мікробіологічними та фізико-хімічними показниками)	01.03.2012	Молоко та молочні продукти	Забезпечення безпеки харчових продуктів на внутрішньому ринку
Квотування	25.10.2010	Сірники	Підтримання національного виробника
Квотування	12.10.2011	Легкові автомобілі з Республіки Узбекистан	Відпрацювання механізму торгівлі, яка буде вигідна обом сторонам
Фітосанітарний контроль	28.11.2008	Забійні свині	Охорона території від проникнення через кордон карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів
Стандарти маркування, стандарти енергозбереження	15.06.2011	Холодильники та пральні машини	Захист споживачів

Джерело: [93]

Декларація

академічної доброчесності

здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Руденко Данило Юрійович, студент 2 курсу магістратури, денної форми навчання, факультету економічного, спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка», адреса електронної пошти rubydascary666@gmail.com,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему: «Протекціонізм в стратегіях економічного розвитку країн світу» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;
- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;
- згоден/згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою* Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата_____ Підпис_____ Руденко Д. Ю.

Дата_____ Підпис_____ Дугієнко Н.О.