

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет
природокористування
Навчально-науковий інститут заочної та післядипломної освіти

Кваліфікаційна робота
освітнього ступеня Магістр

на тему: Протекціонізм в стратегіях економічного розвитку
країн (регіонів) світу

Виконала: студентка II курсу магістратури

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні
відносини»
(шифр і назва спеціальності)

Мартяк Мар'яна Русланівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Керівник: к.е.н., доц. Федів Ірина Михайлівна
(Прізвище та ініціали)

Рецензент: директор ТзОВ «РОМАНД»
Яремкович А.М.
(Прізвище та ініціали)

Дубляни 2023

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет природокористування
Навчально-науковий інститут заочної та післядипломної освіти

Освітній ступінь Магістр

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
міжнародних економічних
відносин та маркетингу
(назва кафедри)

(підпис)

к.е.н., доцент Андрій ЛИНДЮК
(прізвище, ім'я, по батькові)

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Мартяк Мар'яні Русланівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Протекціонізм в стратегіях економічного розвитку країн (регіонів) світу
2. керівник роботи к.е.н., доц. Федів І.М.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом ЛНУП від «30» червня 2022 року № 137/К-С
2. Строк подання студентом проекту (роботи) до «31» січня 2023 року
3. Вихідні дані до проекту (роботи): наукова та спеціальна література, нормативно-правове забезпечення, статистична інформація
4. Зміст дипломної роботи (перелік питань, які потрібно розробити)
 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
 - 1.1. Меркантилізм та генезис протекціонізму
 - 1.2. Теоретичні основи протекціонізму
 - 1.3. Загальна характеристика факторів, моделей та оцінка конкурентної поведінки країн у світовій економіці
 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ СВІТУ
 - 2.1. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі
 - 2.2. Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.
 - 2.3. Практика протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу
 - 2.4. Протекціонізм в Україні: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами

3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

3.1. Засади зовнішньоекономічної політики України

3.2. Виклики та перспективи застосування протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці України на сучасному етапі розвитку

4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1. Охорона праці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

4.2. Надзвичайні ситуації та їх вплив на зовнішньоекономічну політику країн

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
рисунки, таблиці

6. Дата видачі завдання 6 червня 2022 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи
1	Отримання завдання. Вивчення рекомендованої літератури по темі КР. Написання аналітичного огляду. Вивчення об'єкту. Аналіз існуючого стану (складання програми; написання пояснювальної записки; підготовка картографічних матеріалів для дипломної роботи).	Червень 2022р.
2	Розробка перспективного рішення та його обґрунтування (написання перспективної частини; виготовлення планової основи для основного варіанту роботи).	Червень 2022р.
3	Розробка та обґрунтування пропозицій щодо реалізації роботи. Розробка питань з охорони праці та захисту населення. Розробка і написання економічної частини роботи; висновків і пропозицій з реалізації роботи; питань з охорони праці і захисту населення та охорони природи; кінцеве редагування пояснювальної записки; оформлення кінцевого варіанту роботи та інших графічних матеріалів, які представляються до захисту в ЕК).	Липень-листопад 2022р.
4	Кінцеве оформлення дипломної роботи (здача пояснювальної записки керівнику КР; виправлення його зауважень; здача КР на рецензування; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць).	Січень 2023 р.
5	Підготовка до захисту в ЕК. Пробний захист на випускній кафедрі (написання доповіді й погодження її з керівником КР; виправлення зауважень у графічній частині).	Січень 2023 р.

Здобувач вищої освіти

Мартяк М.Р.
(прізвище та ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

Федів І.М.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	7
1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	9
1.1. Меркантилізм та генезис протекціонізму	9
1.2. Теоретичні основи протекціонізму	12
1.3. Загальна характеристика факторів, моделей та оцінка конкурентної поведінки країн у світовій економіці	17
2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ СВІТУ	28
2.1. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі	28
2.2. Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.	31
2.3. Практика протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу	33
2.4. Протекціонізм в Україні: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами	41
3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	56
3.2. Засади зовнішньоекономічної політики України	
3.3. Виклики та перспективи застосування протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці України на сучасному етапі розвитку	59
4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	65
4.1. Охорона праці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	65
4.2. Надзвичайні ситуації та їх вплив на зовнішньоекономічну політику країн	68
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	74

АНОТАЦІЯ

Загострення конкуренції на міжнародних ринках у XXI столітті пов'язано світовою фінансово-економічною кризою 2008 року, що й продиктувало потребу у відновленні досліджень зовнішньоекономічної політики розвинутих держав та оцінювання наслідків ліберальної політики для країн, які розвиваються.

На сьогодні відбувається активний процес перерозподілу світового ринку, на якому провідні держави світу, зокрема США, Китай, Німеччина, все активніше співпрацюють з країнам, які розвиваються та виконують для перших роль сировинного ресурсного середовища. В українській економіці останніми десятиліттями спостерігається інтенсивне запровадження політики лібералізації, однак такі процеси супроводжуються ризиками втрати можливості здійснювати на хід економічних процесів не тільки на міжнародному рівні, а також й на національному. Отже постає проблема визначення пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної політики: вільної торгівля, протекціонізм чи поєднання двох напрямів у певних співвідношеннях, що і зумовило вибір теми дослідження.

ANNOTATION

The intensification of competition on international markets in the 21st century is associated with the global financial and economic crisis of 2008, which dictated the need to renew research on the foreign economic policy of developed countries and assess the consequences of liberal policies for developing countries.

Today, there is an active process of redistribution of the world market, in which the leading states of the world, in particular the USA, China, Germany, are increasingly cooperating with countries that are developing and play the role of the raw resource environment for the first time. In recent decades, the Ukrainian economy has seen an intensive introduction of liberalization policies, but such processes are accompanied by risks of losing the ability to carry out economic processes not only at the international level, but also at the national level. Therefore, the problem arises of determining the priority directions of foreign economic policy: free trade, protectionism or a combination of two directions in certain ratios, which determined the choice of the research topic.

УДК:339.5.012.435

**Кваліфікаційна робота складається з 4 розділів, має – 8 таблиць, 7 -
рисуноків та 35 джерел використаної літератури.**

Протекціонізм в стратегіях економічного розвитку країн (регіонів) світу.
Мартяк М.Р. Кваліфікаційна робота магістра. Кафедра міжнародних
економічних відносин та маркетингу Дубляни, ЛНУП, 2023.

Дипломна робота на тему присвячена аналізу застосування
протекціоністських заходів у зовнішньоекономічній політиці різних країн та
регіонів світу. Робота містить теоретичні аспекти та практичні приклади, що
дозволяють проаналізувати різні аспекти протекціонізму в контексті
зовнішньоекономічних відносин.

У роботі розглядаються наступні питання: теоретичні засади
протекціонізму; історія застосування протекціоністських заходів у різних
країнах світу; види протекціонізму та їх ефективність; протекціонізм у
сучасному світі; взаємозв'язок між протекціонізмом та міжнародною
торгівлею; аналіз протекціонізму у певних країнах та регіонах світу.

У дослідженні використовуються різноманітні методи, включаючи
аналітичний огляд літератури, аналіз статистичних даних, порівняльний
аналіз та інші. Результати роботи дають можливість зробити висновки про
ефективність протекціоністських заходів у різних умовах та вплив
протекціонізму на зовнішньоекономічну політику та економічний розвиток
країн та регіонів світу.

Проаналізовано охорону праці при здійсненні зовнішньоекономічної
діяльності, а також вплив надзвичайних ситуацій та їх вплив на
зовнішньоекономічну політику країн.

ВСТУП

Загострення конкуренції на міжнародних ринках у XXI столітті пов'язано світовою фінансово-економічною кризою 2008 року, що й продиктувало потребу у відновленні досліджень зовнішньоекономічної політики розвинутих держав та оцінювання наслідків ліберальної політики для країн, які розвиваються.

На сьогодні відбувається активний процес перерозподілу світового ринку, на якому провідні держави світу, зокрема США, Китай, Німеччина, все активніше співпрацюють з країнам, які розвиваються та виконують для перших роль сировинного ресурсного середовища. В українській економіці останніми десятиліттями спостерігається інтенсивне запровадження політики лібералізації, однак такі процеси супроводжуються ризиками втрати можливості здійснювати на хід економічних процесів не тільки на міжнародному рівні, а також й на національному. Отже постає проблема визначення пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної політики: вільної торгівля, протекціонізм чи поєднання двох напрямів у певних співвідношеннях.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів політики протекціонізму, аналіз світової та української зовнішньоекономічної політики та узагальнення викликів і перспектив застосування протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці України на сучасному етапі розвитку.

Відповідно до теми дослідження об'єктом дослідження виступає протекціонізм як форма зовнішньоекономічної політики держави. Предметом дослідження є виокремлення та аналіз місця та ролі взаємозв'язків розвитку політики протекціонізму та ефективності зовнішньоекономічної діяльності у ретроспективному та сучасному часовому вимірах.

Завданнями написання кваліфікаційної роботи є: дослідження теоретичної концепції протекціонізму; аналіз специфіки використання політики захисту вітчизняного виробника у світі; визначення особливостей

пристосування теоретичних і практичних імперативів протекціонізму до нинішніх умов економічного розвитку України.

Використані методи досліджень. Виконання завдань кваліфікаційної роботи здійснювалось за допомогою порівняльно-історичного та термінологічного аналізу, методу класифікацій, методу наукового абстрагування, методів дедукції та індукції.

Загальна характеристика роботи. Кваліфікаційна робота складається з 4 розділів, має – 8 таблиць, 7 - рисунків та 35 джерел використаної літератури.

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Меркантилізм та генезис протекціонізму

Меркантилізм – перша концепція економічної, що виникла в Західній Європі на початку XVII ст. на основі розпаду феодалізму і зародження капіталізму.

Загалом у своїй еволюції меркантилізм пройшов два основні історичні етапи, це:

- ранній меркантилізм (розвиток теорії грошового балансу й утвердження монетарної системи). Найбільш відомими представниками були англієць В. Стаффорд (1554-1612), італійці Г. Скаруффі (1519-1584), Б. Даванцаті (1529-1606);
- пізній меркантилізм (розвиток теорії торговельного балансу й утвердження мануфактурної системи). Найбільш відомими представниками були англієць Т. Мен (1571-1641), французи Ж.Б. Кольбер (1619-1683), А. Монкретьєн (1575-1621), італієць А. Серра (XVI-XVII ст.).

Виникнення раннього меркантилізму пов'язане з початком періоду Великих географічних відкриттів, і його розвиток тривав до середини XVI ст.

У період зростання торгівлі (XIV-XV ст.) країни Західної Європи зіткнулися з нестачею золотих і срібних монет. Водночас Італія та Португалія, були достатньо забезпечені золотими та срібними грошима, зайняли провідне місце у світовій торгівлі, що прискорило їхній економічний розвиток. Відповідно сформувалося уявлення про те, що наявність дорогоцінних металів у країні є вирішальним фактором розвитку національного багатства [9, с. 90-93].

Автор «Трактату про походження, природу, юридичне підґрунтя та зміну грошей» Ніколь Орезм у другій половині XIV ст. зазначав, що перетворення металу у гроші відбулось лише завдяки його фізичним властивостям до зносостійкості та легкості обміну [13].

У XV- XVI ст. розпочалось знецінення одних грошей і підвищення вартості інших, які в свою чергу витісняли з ринку перші (неповноцінні і повноцінні гроші). Неминучим наслідком стало зростання цін, переміщення повноцінних грошей за межі країни і їх накопичення у вигляді скарбу.

Головною ідеєю перших меркантилістів була стратегія накопичення золота і срібла в країні шляхом суворого контролю за грошовим обігом і зовнішньою торгівлею. Постійно нарощувалась переробка дорогоцінних металів (золота та срібла), а також збільшення грошового надходження з-за кордону шляхом активного стимулювання продажу товарів за якомога вищими цінами. Водночас діяльність іноземних торговців підлягала суворому нагляду [2].

В Англії ранній меркантилізм знайшов відображення у цілому комплексі законів, які регулювали зовнішню торгівлю:

1. «Закон витрачання» відповідно до якого іноземні купці всю свою виручку мали витратити на території Англії;
2. «Закон нишпорок» (за приїжджими купцями прикріплювалися детективи, які мали стежити за дотриманням ними усіх норм).

Крім того, чиновники стягували мито з кожної торгової операції, а купець мав право залишатися лише у визначеній владою резиденції, господар якої контролював усі господарські операції приїжджих [16].

Щоб збільшити продаж продуктів місцевим рибалкам, королева Англії Єлизавета встановила піст для м'яса (двічі на тиждень), і померлих можна було ховати лише у вовняному одязі виробництва англійських фабрик [27].

Проте рекомендації раннього меркантилізму не забезпечили значного економічного розвитку європейських країн, які зазнали серйозних змін у середині XVI ст.

Великі географічні відкриття завдяки надходженню золота і срібла з Америки змінили свідомість економічної політики держави. На зміну теорії грошового балансу прийшла теорія торгового балансу, яку висунули пізні меркантилісти.

Виробничий лад, або так званий пізній мерканціалізм, виник у другій половині XVI ст. і досягла найвищого розквіту в XVII ст.

На думку пізніших меркантилістів, основним збагаченням народу була зовнішня торгівля, а головним завданням було забезпечення того, щоб вартість вивезеної продукції була більшою за імпорту [10, с.120-122].

Пізні меркантилісти відмовились від заборони вивезення грошей, обмеження імпорту товарів та жорсткого регулювання грошового обігу, натомість вони ставили наступні завдання:

1. збільшення експорту через нарощування національного виробництва, яке мало працювати на власній або ж дешевій імпортній сировині;

2 розвиток посередницької торгівлі, яка мала бути спрямована на те, щоб торговці купували дешевше в одній країні і продавали дорожче в іншій.

Таким чином, пізні меркантилісти сформували політику протекціонізму, яка спрямовувалась на досягнення позитивного торговельного балансу та захоплення зовнішніх ринків.

Підводячи підсумки варто виокремити основні відмінності між раннім та пізнім меркантилізмом (табл. 1.1.)

Таблиця 1.1.

Основні відмінності між раннім та пізнім меркантилізмом*

Ознака	Ранній меркантилізм	Пізній меркантилізм
Рівень зовнішньої торгівлі	Епізодичний характер зовнішньої торгівлі	Регулярні зовнішньоторговельні операції
Шляхи досягнення активного торговельного балансу	Встановлення максимально високих цін на експортні товари	Допускаються відносно низькі ціни на експорт
	Максимальне обмеження імпорту товарів	Допускається імпорт товарів при умові позитивного сальдо зовнішньої торгівлі
	Заборона вивозу з країни золота і срібла	Вивезення грошей допускається з метою вигідних торгових угод і посередництва

Тлумачення теорії грошей	Номіналістичне сприйняття грошей. Влада, як правило, займається псуванням національної монети, знижуючи її цінність	Кількісна теорія грошей (цінність грошей обернено пропорційна їх кількості; рівень цін – кількості грошей)
	Встановлюється фіксоване співвідношення в обігу золотих і срібних грошей	Встановлюється система монометалізму
	Констатація грошової суті золота і срібла в силу їх природних властивостей	Констатація товарної сутності грошей, але як і раніше в силу нібито природних властивостей золота і срібла

*Узагальнено автором

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що меркантилізм є одним з найвизначніших напрямків економічної думки XVII-XVIII століть, який вплинув на формування протекціоністської політики країн у XIX-XX століттях.

Протекціонізм, в свою чергу, є комплексом заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції та підтримку вітчизняних виробників. Хоча в історії світової економіки існували різні підходи до застосування протекціонізму, його вплив на зовнішньоекономічну політику країн залишається значним.

Отже, дослідження меркантилізму та генезису протекціонізму дозволило зрозуміти важливість вивчення історичного досвіду у формуванні економічної політики країн. Розуміння причин та наслідків застосування протекціонізму може допомогти сучасним країнам зміцнити свої позиції на міжнародному ринку та забезпечити сталий економічний розвиток.

1.2. Теоретичні основи протекціонізму

Висхідним етапом процесу еволюції теоретичних постулатів та методології протекціонізму стала епоха меркантилізму. Як вже зазначалось у питанні 1.1. пізні меркантилісти вважали, що в основному розвиток

національної економіки залежить від інтенсивності товарного обігу. З цією метою держави заохочували розвиток промисловості, яка виробляла товари для експорту та розширювали мореплавство, отже таким чином зародилася політика протекціонізму [19]. Така політика проявлялась у тому, що держава запроваджувала високі мита, які поширювались на ввезення іноземних конкурентних товарів, а також на вивезення сировини, яку можна було використовуватися всередині країни. Водночас, держава заохочувала експорт деяких вітчизняних товарів [15].

Основоположник теорії протекціонізму Томас Ман у своїй праці «Багатство Англії у зовнішній торгівлі, чи баланс нашої зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства» зазначав: «Для багатства нації ми маємо постійно дотримуватись такого правила: щороку продавати іноземцям товарів на суму більшу, ніж ми купляємо у них». Отже, можна зробити висновок, що головною метою протекціонізму є сприяння нагромадженню в державі фінансового капіталу, який буде основою подальшого економічного розвитку [8, с. 110 – 120].

Саме в праці Т.Мана вперше системно представлено низку засобів збільшення вивозу товарів національного виробництва і обмеження ввозу іноземних, які умовно можуть бути згруповані у такі блоки (табл. 1.2.)

Таблиця 1.2.

Основні засоби протекціонізму за Т.Маном *

Група засобів	Методи
Екстенсивні	- обробка та освоєння більшої кількості земель, вирощування культур, які ввозяться з-за кордону; - розширення власного товарного виробництва.
Інтенсивні	- раціональне використання природних ресурсів, що збільшило б їхній вивіз за кордон; - розвиток спекулятивної торгівлі; - вивезення капіталу з країни.
Інфраструктурні	- розвиток власної транспортної інфраструктури (транспортування товарів до імпортера власними засобами); - розвиток наявного транзитного потенціалу; - створення мережі складів.

Податково-цінові	<ul style="list-style-type: none"> - законодавче закріплення використання лише вітчизняних продуктів легкої та харчової промисловості; - зниження ціни та підвищення якості вітчизняної продукції; - безмитний вивіз товарів, які виробляються з іноземної сировини; - зниження податкового тягаря на вітчизняні та іноземні транзитні товари
------------------	---

*Джерело: [28]

На ранніх етапах розвитку протекціонізму його значення було дещо вузьким, однак ідеї італійського економіста Антоніо Серра достатньо широко обґрунтовували концептуальні ідеї економічного розвитку. За його твердженнями державна підтримка розвитку провідних галузей (чи регіонів) господарства стимулює розвиток інших галузей (чи регіонів), котрі відстають, а це створює ефект загального розвитку національної економіки [8, с. 189 – 201].

Італійський вчений вияви парадокс згідно з яким регіони (держави), які володіють великою кількістю природних ресурсів мають нижчий рівень інтенсивності розвитку порівно з біднішими на ресурси регіонами (державами), тим самим обґрунтував необхідність використання інших альтернативних заходів для економічного розвитку: застосування ефективного розподілу алокацію ресурсів та підвищення продуктивності їх використання, нарощування продуктивності праці тощо. Однак ідеї А. Серра знайшли своє втілення лише на початку XIX ст., до того часу концептуальною ідеєю розвитку національної економіки було накопичення грошей. Саме в цей період активно розвиваються ідеї фритдерства (вільної торгівлі) [8, с. 105 – 107].

Уперше інтерпретація змістовного тлумачення даного поняття зустрічається у працях Г.Кері та О.Гамільтона, які розглядали протекціонізм не лише крізь призму торговельних обмежень, а як політику економічного націоналізму.

Суттєвий вплив на формування теоретичних і методологічних засад протекціонізму другої половини XIX ст. здійснили вчені німецької історичної школи. Зокрема, Ференц Ліст розробив концепцію «виховного

протекціонізму» та вважав протекціонізм як систему промислового виховання нації, яка має бути спрямована на забезпечення високої конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. З другої половини XIX ст. розширення змістовного наповнення категорії «протекціонізм» додаючи до цього поняття не лише зовнішньоторговельну політику, а й національну економічну політику. Державне багатство у цьому вираженні розуміється не лише як позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а насамперед його основою стає розвиток національного виробництва.

На таку зміну у тлумаченні протекціонізму вплинув цілий ряд чинників:

- значні економічні диспропорції у інтенсивності розвитку країн;
- формування впливових міжнародних організацій, які підтримували промисловорозвинені країни;
- глобальна фінансово-економічна криза.

В цей же період зароджується концепція аграрного протекціонізму, тобто зароджується політика захисту та розвитку національного сільськогосподарського виробника,

А.Вагнер, Л.Поле, Г.Ольденберг акцентували увагу на тому, що економічний розвиток можливий не лише завдяки розвиненій промисловості, а й досягається завдяки підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства, яке є основою продовольчої безпеки держав [3]. Отже, підводячи підсумки видів протекціонізму можна виокремити його основні класичні форми: митно-торговельний, промисловий та аграрний протекціонізм. На цих класичних формах протекціонізму виникла ціла низка концепцій державної економічної політики [5].

На сьогодні протекціонізм це захист державою своїх економічних позицій та політичних інтересів через обмеження чи повну заборону імпорتنих операцій, а також гальмування розвитку іноземної конкуренції на внутрішньому ринку, що засвідчує те, що у сучасних умовах протекціонізм як виключно економічна категорія відходить на другий план, так як виключає сучасні засоби та інструменти вирішення проблем в економіці, а свого

розвитку набуває «неопротекціонізм», який потрібно розглядати у трьох основних аспектах: економічному, політичному й соціальному [3].

Основні методи та засоби сучасного протекціонізму подані у табл. 1.3.

Таблиця 1.3.

Основні методи та засоби сучасного протекціонізму*

Вид протекціонізму	Засоби, які використовуються
інституційно-правовий протекціонізм	захист інвестицій, захист власності та прав власників, юридичне забезпечення розвитку ринкових інституцій, спрощення процедури заснування бізнесу
монетарний протекціонізм	стимулювання капіталотворення, захист стабільності грошового обігу і системи розрахунків, забезпечення виробничо-господарської діяльності платіжними засобами і кредитними ресурсами
фіскальний протекціонізм	бюджетне стимулювання економічної активності, податкове стимулювання пріоритетних секторів економіки
ціновий протекціонізм	зменшення тарифних ставок на продукцію природних монополій
соціальний протекціонізм	підвищення доходів та стандартів споживання населення, захист його інтересів
зовнішньоекономічний протекціонізм	захист внутрішнього ринку від нерівноправної конкуренції зі сторони іноземних конкурентів через застосування митних тарифів, технічного регулювання, антидемпінгових процедур тощо

***Узагальнено автором**

Отже підводячи підсумки першого розділу наукової роботи пропонуємо *власне узагальнююче визначення протекціонізму* з врахуванням сучасних умов: «протекціонізм – це політика держави, яка має на меті синергетичний ефект для розвитку національної економіки від застосування інституційно-правових, фіскальних, фінансових засобів з врахуванням зовнішнього конкурентного середовища.

1.3. Загальна характеристика факторів, моделей та оцінка конкурентної поведінки країн у світовій економіці

Посилення конкуренції змушує країни постійно шукати нові можливості для свого економічного розвитку. Тому питання конкурентоспроможності країн є надзвичайно актуальним на даний момент. Необхідно зрозуміти, що взагалі таке поняття «конкурентоспроможність», щоб краще зрозуміти вплив умов і факторів.

Міжнародна конкурентоспроможність – це складне та багатогранне явище, яке визначає положення та роль кожної країни у світовій економіці. Традиційно конкурентоспроможність трактується як стійке становище країни або її виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, що визначається економічними, соціальними та політичними факторами. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність можна визначити як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку та на ринках інших країн [7, с.124].

Серед різних визначень конкурентоспроможності на особливу увагу заслуговує визначення, дане Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): конкурентоспроможність — це «рівень, якого країна може досягти за вільних і справедливих умов, виробляючи товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків при збереженні та збільшенні реального доходу в довгостроковій перспективі» [4, с. 8].

Конкурентоспроможність національної економіки також можна визначити як економічну категорію, що характеризує стан державних відносин щодо забезпечення умов постійного підвищення ефективності національного виробництва, адекватного змінам міжнародної кон'юнктури та внутрішнього попиту. на основі просування національних конкурентних переваг і досягнення кращих результатів, ніж у конкурентів, соціально-економічних факторів [17, с. 14].

Аналізуючи наведені вище терміни, конкурентоспроможність можна

визначити як здатність економіки країни брати участь у міжнародних економічних відносинах і розвиватися відповідно до рівня та умов, що створюються на міжнародних ринках, не покладаючись на запозичення, а на власні військові сили. Конкурентоспроможність країни характеризується економічним зростанням, здатністю країни досягти успіху в конкурентній боротьбі з іншими країнами-конкурентами.

З визначень також випливає, що одним із найважливіших завдань успішного управління конкурентоспроможністю країни є визначення системи факторів, які на неї впливають. Дуже часто термін конкурентні фактори використовують як синонім факторів, що мають конкурентну перевагу. Успішна оцінка цих факторів і ступеня їх впливу є важливою для впровадження моделей і розробки конкурентних стратегій країн у глобальній економіці. Саме факторний підхід є визначальним у майже всіх теоріях конкурентоспроможності.

Ж.Б. Сей вважається автором факторної теорії вартості в економічній історії. Вчений називав три основні чинники: праця, земля і капітал, звідки й пішла назва теорії «трьох факторів». Трудова частина формує заробітну плату, земельна — ренту, капітальна — прибуток. Це залежить від значення того чи іншого чинника в країні, рівня доходів і рівня цін на продукцію. Залежність результатів виробництва від факторів, що використовуються в цьому процесі, вчений ввів у вигляді виробничої функції. Аналіз цієї функції допомагає оцінити вплив зміни кожного елемента на кінцевий результат і поєднати їх найкращим чином. Його підхід став основою для подальшого розвитку політики факторного аналізу в економіці.

Очевидно, що «в умовах високотехнологічного виробництва наявність таких факторів, як земля, капітал, праця та природні ресурси, не означає автоматичного отримання конкурентної переваги» [11, с.248-249]. Через це для кожної країни важливо визначити чинники, які надають їй сильну конкурентну перевагу. Сьогодні виявлено багато факторів, що впливають на конкурентоспроможність, і кожен дослідник трактує ці фактори по-різному.

Проте можна назвати основні з них, які суттєво впливають на конкурентоспроможність країни. Рівень розвитку науки і техніки, капітал країни, людські ресурси та інфраструктура є основними чинниками, які мають значення для конкурентоспроможності країни.

Найпоширенішою класифікацією є поділ факторів на зовнішні та внутрішні. На думку Є. Войнової, усі зовнішні та внутрішні чинники можна поділити на політичні, економічні, технологічні та соціально-демографічні та екологічні.

На подальший розвиток країни впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Основною відмінністю між ними можна назвати те, що країна не може впливати на зовнішні, але вона контролює внутрішні, тому може на них впливати. Тому доцільно розглянути основні з них.

Важливість такого фактора, як технологія, знайшла своє відображення в теоріях індустріального та постіндустріального суспільства, що з'явилися в середині ХХ століття. Концепція індустріального суспільства була започаткована американським економістом П. Друкером і була представлена в працях Т. Веблена. Перехід до індустріального суспільства ознаменований формуванням індустріальної системи, яка була основою для формування великих спеціалізованих компаній, що працюють на ринку. Характерною рисою існування системи була перевага промислового виробництва над сільськогосподарським, автоматизованим і механізованим виробництвом. Такі зміни були спричинені промисловою революцією, особливо після появи парової машини. Завдяки впровадженню техніки у виробництво відбувався поділ праці, накопичення капіталу, розвиток транспортної системи та посилення урбанізації.

Епоха індустріального суспільства була першим періодом постійного зростання, який отримав назву прогресу. Саме постійний рух вперед і вдосконалення є суттю конкуренції, її невід'ємною частиною. Аналіз особливостей конкурентних відносин в індустріальний період став основою для подальшого розвитку конкурентних концепцій.

Особливо важливою для дослідження конкурентоспроможності є теорія постіндустріального суспільства, яка набула поширення наприкінці ХХ ст. Це результат успішної реалізації концепції індустріалізації, якій сприяв науково-технічний прогрес. Основоположником теорії постіндустріального суспільства вважається Д. Белл, який дає таке визначення:

«Постіндустріальне суспільство — це суспільство, де пріоритет змістився від виробництва товарів до виробництва послуг, проведення наукових досліджень, організації системи освіти та підвищення якості життя; де клас технічних експертів став основною професійною групою і, головне, де впровадження інновацій все більше залежить від успішності теоретичних знань» [19, с. 173].

У контексті переходу до постіндустріального суспільства Д. Белл розглядає три чинники: «в економіці — перехід від обробної промисловості до сфери послуг, у техніці — провідна роль наукових дисциплін, у соціологічному вимірі — це перехід від виробничої промисловості до сфери послуг. - важлива роль індустріального суспільства - нова технократична еліта і нове правило стратифікації» [19, С. 661].

Характерною рисою постіндустріалізації є те, що сфери послуг і виробництва потребують цілеспрямованого використання науки. Водночас домінуючою в діловому житті вважалася роль висококваліфікованих менеджерів, таких як науковці, економісти, інженери та менеджери. Стали цінуватися високий рівень освіти, нестандартне мислення та професіоналізм співробітників. Відбувається поступова трансформація у розумінні праці, енергетичних процесів і переоцінка структурних економічних одиниць. Інформація, наукові знання та розвиток стали не лише головним виробничим ресурсом, а й основною рушійною силою економіки.

В даний час такі країни, як США, Японія, Німеччина, Канада і деякі країни Європи перейшли до постіндустріальної системи. Основною характеристикою цих країн є домінування сфери послуг у відсотках ВВП. Значну їх частину становлять нафтовидобувні країни, які перетворилися на

провідні фінансові центри світу. Помилково розглядати боротьбу постіндустріальних держав як ворожу за своєю суттю. Натомість вона може бути відносно мирною, заснованою на принципах конкуренції. Така боротьба набагато складніша і вимагає великих зусиль, спрямованих на наукові дослідження та розробки, створення нових технологій, отримання нових знань, навчання та кваліфікацію працівників.

Інформаційне суспільство визначається як тип постіндустріального суспільства, його теоретичний термін. На відміну від індустріального етапу, який наголошував на розвитку технологій для полегшення фізичної роботи, інформаційний етап спрямований на підвищення когнітивних здібностей людей. Найважливішою ознакою інформаційного суспільства є розширення сфери послуг у виробництві, що повністю змінило структуру зайнятості.

Д. Белл стверджував, що подібно до того, як промислова революція призвела до появи конвеєрного виробництва, яке підвищило продуктивність праці та підготувало суспільство масового споживання, так зараз має виникнути потік інформації, який забезпечує відповідний соціальний розвиток у всіх напрямках [13, с. 164]. Тобто відбудеться перехід до інформаційного суспільства, або так званого «суспільства знань».

Інформаційне суспільство характеризується швидким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та вільним доступом суспільства до інформації. Саме збір, дослідження та аналіз інформації ведуть до збору нових знань, а інновації є основною рушійною силою, яка веде до сприяння інтелектуальній власності. Інформаційно-знаннєвий аспект відіграє важливу роль в економічному житті країни. Воно пронизує всі сфери ділового життя і тим самим підвищує їх ефективність, зміщує акцент із виробничої сфери на сферу обслуговування, що полегшує фізичну працю індивіда, а також підвищує його продуктивність.

Людські ресурси можна визначити як важливий фактор, що впливає на конкурентоспроможність. Завдяки розвитку науки та сприянню дослідженню проблем суспільства людина та її таланти були визнані найважливішим і

найціннішим ресурсом у порівнянні з природними чи матеріальними ресурсами. Теорія еволюції людини виникла на початку 1960-х років. Його значення для ринкової комунікації полягає в забезпеченні раціональної зайнятості та раціонального функціонування ринку праці.

Оскільки в постіндустріальній економіці провідна роль повністю передається людині, оскільки вона є безпосереднім носієм інформаційних та інтелектуальних технологій, її знання та вміння стають ланкою виробничої системи, основним виробничим ресурсом і конкурентною перевагою [14, с.45].

Засновниками теорії людського капіталу були представники «чиказької школи» Т. Шульц і Х. Беккер, які визначають цей капітал як знання та навички, набуті в процесі навчання, а інвестиції в людський капітал – витрати на це. освіти. Т. Шульц говорив: «Оскільки однією з форм капіталу є освіта, його називають людським тому, що ця форма стає частиною людини, а капітал є результатом того, що він є джерелом майбутнього задоволення або майбутнього доходу, або того й іншого разом» [20, с. 13]. Х. Беккер розглядає людський капітал як сукупність знань, здібностей і мотивації, якими володіє кожен. Він створюється за рахунок інвестицій в індивіда, включаючи витрати на освіту, професійне навчання, витрати на охорону здоров'я, міграцію та пошук інформації про ціни та доходи [23, с.11]. Х. Беккер поєднав соціальні та економічні мотиви розвитку людини, порівнюючи ефект і вартість інвестицій в освіту людини.

Значний внесок у розвиток теорії людського капіталу зробила О. Грішнова. Вона узагальнює різні підходи до вивчення та визначення цієї категорії та вважає, що людський капітал формується або розвивається завдяки інвестиціям і накопиченню людьми (людиною) певного запасу здоров'я, знань, умінь, навичок, стимулів, які цілеспрямовано використовуються. у тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню робочої сили і завдяки цьому впливає на зростання доходу (доходу) її власника. Її думку про те, що «людський капітал — це поточна вартість минулих інвестицій у навички людей, але не вартість самих людей» [15, с.17],

можна цілком прийняти. Тобто капіталом можна вважати лише послуги праці на ринку.

Теорія людського капіталу доводить важливість і доцільність інвестування в людський розвиток. Такі інвестиції вважаються прибутковими, оскільки вони виправдовують і навіть перевищують вартість вкладень. Розвиток людських здібностей впливає не тільки на підвищення продуктивності праці, а й на збільшення розвитку науки та досліджень. Важливо також те, що на відміну від фізичного капіталу, такого як технічне обладнання, хоча людський капітал зношується з використанням, цей процес відбувається повільніше та натомість збільшує активи. Тому такі інвестиції зазвичай мають довгостроковий економічний і соціальний ефект.

Проаналізувавши дані теорії, яка висвітлює той чи інший фактор впливу, ми бачимо, що перехід людства від індустріального суспільства до постіндустріального суспільства і, як наслідок, до інформаційного суспільства, потребує значних зусиль у зв'язку з проведенням наукових досліджень, розробка новітніх технологій, збір нових знань і підвищення рівня освіти населення, що в свою чергу визначається необхідністю підвищення конкурентоспроможності країн.

Загалом можна сказати, що моделі базуються на факторах зростання конкурентоспроможності. Наразі виділяють такі основні, як експортоорієнтована модель, модель імпортозаміщення, модель ланцюжка доданої вартості, інвестиційно-інноваційна модель та багато інших.

В першу чергу, для будь-якої країни, а особливо з перехідною економікою, важлива експортоорієнтована модель, яка є засобом ефективного зростання економіки країни та являє собою політико-економічну систему методів та інструментів стимулювання експорту. конкурентоспроможні сектори економіки. Суттєві переваги експортоорієнтованої моделі пов'язані з підвищенням продуктивності виробничих факторів, покращенням якості продукції, збільшенням виробництва та підвищенням інноваційної діяльності країни.

Важливість цієї моделі полягає також у тому, що вона сприяє позитивним змінам платіжного балансу країни. Адже дефіцит платіжного балансу, як відомо, негативно впливає на економічну ситуацію в країні. Рятуючись постійними зовнішніми позиками, країна тим самим стає залежною від позичальників, що свідчить про повну втрату конкурентоспроможності. За словами О. Кисельова, експортоорієнтована модель полягає у виявленні та стимулюванні розвитку так званих рушійних галузей – рушійних сил розвитку, які орієнтовані на «полюси зростання» та спричиняють кумулятивний ефект на розвиток соціальних справ [18, с. 52]. Однак більшість дослідників схиляються до думки, що збільшення експорту повинно супроводжуватися розширенням внутрішнього ринку, що сприятиме зростанню ВВП, збільшенню доходів і загальному оздоровленню економіки.

Одним із основних інструментів захисту, стимулювання та розвитку економіки країни є модель імпортозаміщення, яку іноді називають перехідним етапом до моделі експортоорієнтованого розвитку. Нині під імпортозаміщенням розуміється зміна структури окремих виробничих процесів та їх модернізація, зниження імпортомісткості ВВП та експорту і, як наслідок, вихід країни на позитивне сальдо зовнішньої торгівлі.

Очевидно, що пріоритетом державної політики імпортозаміщення є посилення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг. Так, Яловенко вважає, що імпортозаміщення має стосуватися процесів освоєння виробництва принципово нової конкурентоспроможної продукції з відносно високою доданою вартістю [17, с. 36]. Тому державна політика буде спрямована більше на виробництво конкурентоспроможної продукції, ніж на обмеження імпорту. Крім того, імпортні обмеження мають стосуватися продуктів, які країна може виробляти сама. Тому особливий акцент робиться на переході від спеціалізації на експорті сировини до експорту готової продукції з високим вмістом доданої вартості. За таких умов створюється сприятливе середовище для розвитку національного виробництва та покращується торговий баланс країни.

Наразі успіх і розвиток кожної країни залежить від того, яку додану вартість створює країна та її місце в глобальних ланцюгах створення вартості. У рамках дослідження міжнародної конкурентоспроможності країн М. Портер визначив ланцюжок вартості як серію дій, що здійснюються компаніями для розробки, виробництва, продажу, доставки та обслуговування продукції [17, с. 91].

Оскільки ланцюжок створення вартості існує не тільки всередині компанії, а й об'єднує багато компаній за участю найбільших ТНК і різних країн, він є міжнародним і базується на спеціалізації та кооперації. Тому для кожної країни важливо брати участь у таких ланцюгах. Як розвинені країни, так і країни, що розвиваються, повинні мати можливість скористатися перевагами глобальних ланцюжків створення вартості. Оскільки країни збільшують свою участь у глобальних ланцюгах доданої вартості, темпи зростання їх валового внутрішнього продукту зростають [14, с. 6-7].

Найбільша додана вартість буде створена у сферах наукових розробок, маркетингу, обслуговування та обслуговування. Зрозуміло, що велика кількість фінансування, досліджень і розробок передбачає ефективне функціонування кожної ланки ланцюга для досягнення системної ефективності. Тому з членством країна отримує переваги такої співпраці, яка пов'язана зі збільшенням експорту, що підвищує темпи економічного зростання.

З метою підвищення конкурентоспроможності країни не можна не згадати про аспект інноваційного розвитку країни, на якому базується інноваційна модель. Саме завдяки інноваціям більшості розвинених країн світу вдається займати лідируючі позиції за конкурентоспроможністю. Поряд із сприятливими природними ресурсами інноваційні технології знижують собівартість виробництва, підвищують ефективність виробництва та загалом покращують економічну ситуацію. Оскільки впровадження інновацій для слаборозвинутих країн неможливо без відповідних інвестицій, держава має поєднувати як інноваційну, так і інвестиційну моделі для підвищення

конкурентоспроможності країни. Тому в науковій літературі досить часто зустрічається термін інноваційно-інвестиційна модель розвитку.

У ХХ столітті моделі економічного розвитку країни також базуються на раніше описаних теоріях: модель індустріального суспільства на основі теорії індустріального та постіндустріального суспільства, модель інформаційного суспільства та модель людського розвитку на основі відповідних теорій, а також модель соціальної ринкової економіки тощо.

Отже, після вивчення всіх цих факторів, факторів, теорій і моделей, країна повинна розробити свою конкурентоспроможність, так званий план дій, який враховуватиме всі ключові фактори, сильні та слабкі сторони країни. Маркетинг має стратегію компанії, але його можна використати за допомогою кількох змін для формування стратегії країни. Термін стратегія почав використовуватися в корпоративному маркетингу, але він, за умови адаптації, може використовуватися при формуванні національної політики. Американський дослідник у галузі менеджменту Дж. Томпсон трактує термін «ефективна стратегія» як «робити правильні речі в правильний спосіб і з правильною метою» [18, с. 237]. У науковій літературі конкурентна перевага часто розглядається як фактор стратегічного успіху.

Стратегічне планування забезпечує конкурентну перевагу, яка дозволяє не тільки підвищити конкурентоспроможність країни, але й зберегти досягнуту конкурентну позицію в довгостроковій перспективі. Однак це пов'язано зі значними витратами та ризиками. На відміну від стратегічних факторів конкуренції, тактичні фактори визначають переваги на основі вартості або наявності факторів виробництва і можуть бути легко відтворені конкурентами.

Успіх плану, незалежно від процесу його створення, гарантують чотири основні елементи: довгострокові цілі, якщо вони чіткі та взаємоузгоджені; глибоке знання конкурентного середовища; об'єктивна оцінка ресурсів, що дозволяє використовувати переваги і захищати вразливі місця; ефективна реалізація політики.

Процес формування та вибору політики складається з таких етапів:

а) оцінка поточної політики;

б) фаза формулювання;

в) план ризиків;

г) вибір стратегічних варіантів. Тому стратегія компанії – це досить складний творчий процес, який потребує високої кваліфікації виконавців.

2.ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВ СВІТУ

2.1. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Зовнішня політика — це урядова політика, яка здійснюється для управління платіжним балансом через торговельну політику, яка реалізується двома способами: протекціонізмом і лібералізмом.

Так як об'єктом нашого дослідження є протекціонізм, в першу чергу проаналізуємо його основні інструменти, виходячи з його двох цілей: захисту вітчизняного виробника та стимулювання експорту (рис. 2.1)

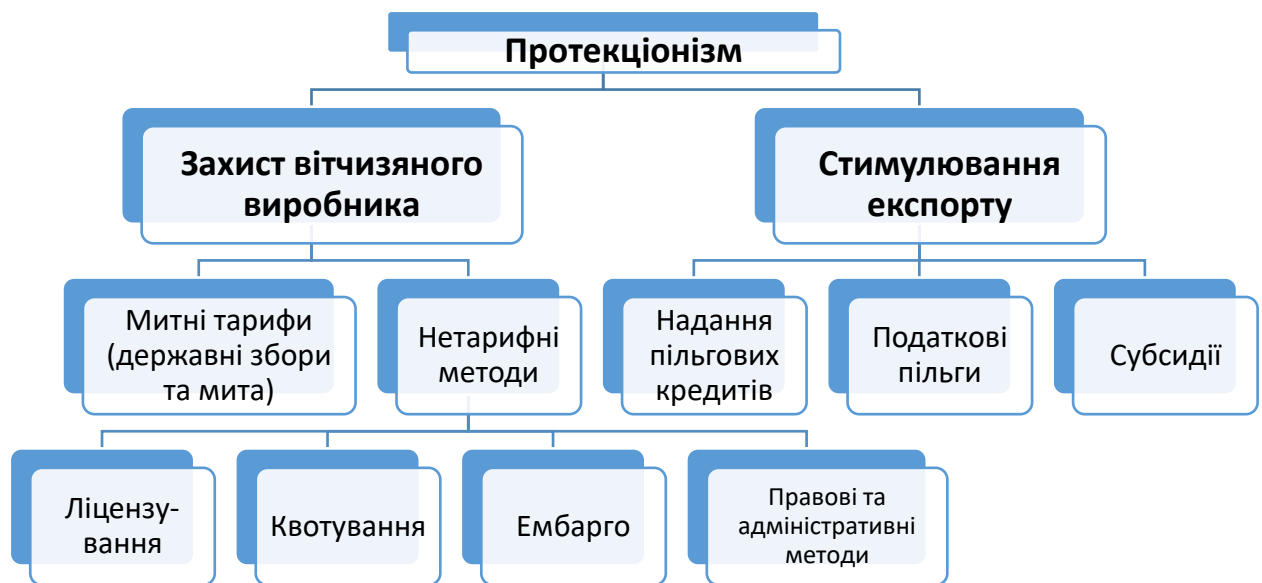


Рис. 2.1. Інструменти протекціонізму*

*Узагальнено автором

В сучасних умовах все більшого використання у зовнішньоекономічній політиці набувають нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі. Їх розглянемо детальніше.

До нетарифних бар'єрів відносимо:

- Ліцензування: держава, надаючи ліцензії на експорт/імпорт, забороняє неліцензовану зовнішню торгівлю.
- Квотування: держава через уповноважені органи встановлює квоти на експорт/імпорт у кількісному чи вартісному вираженні.
- Ембарго: держава забороняє ввезення чи вивезення товарів до певної країни, іншими словами це називається «торговельна війна».
- Правові та адміністративні бар'єри проявляються у технічних та санітарних стандартах, запровадженні процедури сертифікація, встановлення норм безпеки тощо [7].

Методи нетарифних торговельних обмежень останніми роками все більше набувають значення. На сьогодні вже існує більше п'ятдесяти видів таких обмежень, які особливо використовуються промислово розвиненими країнами [5].

Найпоширенішою формою нетарифного обмеження є квота. Зазвичай, квотування зовнішньої торгівлі здійснюється через її ліцензування, (державою видає ліцензії на імпорт/ експорт продукції, яка має обмежений обсяг, і, одночасно, забороняє неліцензовану торгівлю цією продукцією). Ліцензії також можуть використовуватись як інструмент зовнішньоторговельної політики. Наприклад, держава може надавати право якомусь імпортеру ввозити продукцію без обмеження або виключно із зазначених країн (генеральна ліцензія) [3].

Квота є гарантією того, що обсяг імпорту буде строго обмежений і не буде перевищувати певну величину, відповідно іноземний конкурент, навіть при зниженні цін, не зможе збільшити обсяги реалізації на ринку [20]. Ввізне мито такого не гарантує. Водночас, квотування є більш гнучким та оперативним інструментом політики, так як зміна тарифів, зазвичай, регламентується міжнародними угодами та національним законодавством. Також використання квот забезпечує селективність зовнішньоторговельної політики (державою може підтримати конкретні підприємства).

Формою стимулювання експорту є експортні субсидії, тобто пільги, які носять фінансовий характер та надаються експортерам державою для збільшення експорту. Завдяки таким субсидіям експортери мають змогу продавати товар за нижчою ціною на зовнішньому ринку, ніж на внутрішньому.

Однією з поширених форм конкурентної боротьби на світовому ринку виступає демпінг – міжнародна дискримінаційна цінова політика, коли країна, котра експортує, продає свій товар на певному закордонному ринку дешевше, ніж на іншому.

Загалом нетарифні обмеження є менше відкритими, ніж мита та податки, а тому дозволяють урядові більше влади для здійснення економічної політики, а також створюють певну невизначеність у веденні міжнародної торгівлі.

На противагу протекціонізму виникла течія лібералізму, яке передбачає відкриту зовнішньоторговельну політику, яка не має торговельних бар'єрів [5].

Позитивними наслідками такої політики є стимулювання конкуренції, зменшення рівня монополізації, зниження витрат виробництва, збільшення можливості вибору для споживача. Водночас, при такій політиці, країна не є захищеною від демпінгу цін, проявляється надмірна пропозиція товарів, як наслідок збуваються неякісні або застарілі товари.

Отже, аналізуючи вищенаведене можна сказати, що як і будь-яке економічне явище протекціонізм має позитивні і негативні наслідки. До позитивних наслідків протекціонізму можна віднести урівноваження торговельного балансу, захист від демпінгу та від експортерів, які використовують дешеву робочу силу, захист нової галузі та стимулювання виробництва загалом, збільшення зайнятості, економічної безпеки та доходів до державного бюджету.

В свою чергу негативними наслідками протекціонізму є низький рівень використання переваг міжнародного поділу праці, розрив виробництва і науково-технічного прогресу, зростання цін, зменшення вибору товарів,

збільшення кількості монополій, зниження підприємницької ініціативи та, як наслідок, погіршення платіжного балансу.

2.2. Митно-тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.

Найвпливовішим видом торговельних обмежень є мито. Митом вважається податок, який стягується з товару при перетині ним митного національного кордону. Імпортне мито - це податок, який стягується з імпортованих товарів, в той час як експортне мито накладається на експортовані товари.

Більшість країн застосовують саме імпортне мито, а експортне в основному застосовується країнами, що розвиваються, по відношенню до традиційного експорту, щоб отримати кращі ціни та збільшити виручку (наприклад, експортне мито стягується при експорті кави з Бразилії, або какао з Гани). З іншого боку, імпортне мито накладається з метою захисту окремих галузей економіки.

Мито може встановлюватися на вартість та на кількість товару. Адвалерне мито встановлюється як процент від вартості товару, що є предметом торгівлі. Специфічне мито встановлюється як фіксована сума коштів на фізичний обсяг товару. Комбіноване мито передбачає одночасне встановлення як адвалерного, так і специфічного мита.

Таким чином, за допомогою мита проводиться перерозподіл доходів від споживачів, які змушені платити більше, до виробників цього товару в країні, які можуть отримати більш високу ціну за свій товар, також підвищуючи дохідність того фактора, який вважається відносно рідкісним у країні і застосовується для виробництва імпортозаміщувальної продукції, і знижуючи дохідність того фактора, який в країні є у великій кількості і використовується для виробництва експортних товарів.

Такі тенденції призводять до зниження загальної ефективності економіки і є ціною, яку необхідно заплатити за введення мита. Якщо ж ми розділимо втрати економіки на кількість "врятованих" робочих місць, то отримаємо вартість одного "врятованого" робочого місця.

Розширимо можливості нашого аналізу часткової рівноваги для визначення, обчислення впливу ступеня ефективного протекціонізму. Ця концепція почала розроблятися лише з кінця 60-х років ХХ ст., але широко використовується в наш час.

Дуже часто країна не встановлює мита на імпорт сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для створення кінцевої продукції на території цієї країни. Основною причиною цього є спроба заохотити місцеве виробництво та створити робочі місця в країні. Наприклад, країна може імпортувати вовну без стягнення мита, але встановити імпордне мито на ввезення з-за кордону вовняних тканин та одягу з метою стимулювання національного виробництва тканин та одягу, збільшення кількості робочих місць.

У такому випадку показник ефективного протекціонізму, який розраховується відносно до доданої вартості, що створюється в країні, або обсягів національного виробництва, є більшим за номінальну митну ставку, яка розраховується відносно до вартості кінцевої продукції.

Національна додана вартість визначається як різниця між ціною кінцевої продукції та вартістю імпортованих матеріалів і напівфабрикатів, які використовуються для виробництва цього товару. В той час, як номінальне мито має більше значення для споживачів, оскільки визначає ступінь збільшення ціни на внутрішньому ринку, ступінь ефективного протекціонізму має більше значення для виробників, оскільки визначає ступінь реального захисту національного виробництва, яке конкурує з іноземним.

І останнє. Заходи протекціонізму можуть стосуватися тих галузей, які повинні конкурувати з продукцією, що виробляється в країнах, які розвиваються і які мають менше економічної та політичної влади порівняно з

розвиненими, щоб ефективно протистояти перешкодам на шляху їхнього експорту. Зауважимо, що деякі з наведених вище теорій частково перетинаються, інші знаходяться у суперечності, а решта взагалі не має достатнього емпіричного обґрунтування.

2.3. Практика протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці країн світу

Концепція протекціонізму бере свій початок ще на етапі первинного накопичення капіталу країнами Західної Європи та превалювала в економічній доктрині з кін. XVI ст. до сер. XIX ст. Теоретичні засади активної втручання держави, та її правителів у процесі здійснення зовнішньої торгівлі з закордонними державами були закладені ще меркантилістами, які описували зв'язок між благополуччям країни виключно з активним сальдо (балансом) зовнішньоторговельних розрахунків.

Протекціонізм був стрижнем зовнішньоторговельних доктрини у міжнародних відносинах, і був визнаний європейськими державами провідним напрямом економічної теорії, зокрема у: Англії, Австрії, Португалії, Пруссії, Швеції, Франції та Росії [17].

Англія з друго- або й з третьосортної країни у сенсі зовнішньої торгівлі перетворилась на першокласну державу, а з економіки середнього достатку вона стала найбагатшою. Такі зміни відбулись у значній мірі завдяки зростанню її колоніальної та загалом морської торгівлі [22]. Серед націй, які конструювали кораблі, Англія зайняла провідні позиції і в якості продукції кораблебудування, і в ціні збудованих суден і зрештою за масштабами відповідного виробництва... Таким чином, в Англії утвердились шанобливе та самосвідоме ставлення до науки, промисловості та державних інституцій. Своєчасне застосування виваженого протекціонізму дозволило Англії випередити Венецію, держави Ганзейського союзу, Португалію, Іспанію та Нідерланди [21].

Коли Англія вийшла на провідні позиції у міжнародній та світовій торгівлі та за рівнем індустріального розвитку, Лондон почав виступати з ініціативами змінити протекціонізм, на лібералізм у міжнародній торгівлі, або на так зване, фритридерство (від англomовного поняття «free trade»).

Фритредерство, у тих історичних обставинах, виявилось для Ангії вигідним, оскільки:

- найкращі види машин були створені в Англії, і зовнішня конкуренція не загрожувала англійській економіці у відповідний період часу XIX століття;

- головними рушіями промислового розвитку були торгівля та мореплавство. У цих двох сферах Англія посіла чільне місце у середині XIX століття. Відіграв у цьому роль і навігаційний акт [23];

- одним із факторів зростання англійської промисловості був розвиток природничих і точних наук. У новій історії людства ці наукові напрямки стали необхідними для росту могутності, впроваджуючи досягнення науково-технічного розвитку у промисловість. Протекціонізм допоміг захистити англійську промисловість, аж до часів її домінування вже у часи вільної торгівлі;

- поширення теорій вільної торгівлі Адама Сміта та його послідовників, сприяло популяризації ідей вільної торгівлі панувало не тільки в Англії, але і інших країнах та загалом у наукових колах того часу. Теорія абсолютних переваг доводила вигоди від вільної торгівлі та була елементом загального невтручання державної влади в торгівельні та промислові відносини [25].

В основі теорій фритредерства покладено, відому в історії економічної науки, теорію «абсолютних переваг» Аадама Сміта та теорію «порівняльних витрат» на виробництво, за авторством Девіда Рікардо. Згодом ці теорії абсолютних та відносних переваг були підкріплені теоретичними напрацювання в аспекті факторів виробництва та їхнього співвідношення

(теорія Хекшера – Оліна), а також теоретичними напрацюваннями Столпера та Самуельсона, та роботами і теоретичними умовиводами нобелівських лауреатів у галузі економіки, багатьох вчених-економістів [24].

Станом на 1913 рік, коли розвиток капіталізму перейшов на етап свого насичення в умовах існуючого колоніального розподілу світу та перед першою світовою війною, співвідношення масштабів світового промислового виробництва серед кола найбільших індустріальних держав розподілявся таким чином [26]: на США припадало 36% промислового виробництва товарів світу, Німеччину припадало 16%, що було другим показником у світі, на Англію – 14% – це було уже третє місце у світі (втрата світової першості), а на Францію відносно менше – 6%. У Російській імперії виготовляли 4% світових промислових товарів, а на Японію припадав 1% від загальносвітового виробництва. Приблизно століття опісля деякі з країн і надалі залишаються на позиціях, якщо не лідерів, то провідних промислових економік світу.

Дані статистики 2020 року, свідчать, що у рейтингу ТОП-20 країн за показником світового промвиробництва держави світу розташувались у такій послідовності: Китайська Народна Республіка – 19,0%, Сполучені Штати Америки – 15,7%, Японія – 7,5% та Федеративна Республіка Німеччина – 4,8%. Значні показники промислового виробництва належать також Російській Федерації – 3,1%; Саудівській Аравії – 2,5%; Бразилії – 2,4%; Республіці (Південній) Кореї – 2,1%; Канаді – 2,0%; Італії – 2,0%; Мексиці – 2,0%; Індонезії – 1,9%; Великій Британії – 1,9%; Індії – 1,9%; Австралії – 1,8%; Франції – 1,8%; Іспанії – 1,3%; Об'єднаним Арабським Еміратам – 1,2%; Ірану – 1,1% та Норвегії – 1,0% [2].

Варто зауважити, що понад як 150 років тому (усередині ХІХ ст.) центр світового виробництва товарів перемістився з Цинського Китаю до Великої Британії. А уже наприкінці ХХ ст. імпульси у розвитку промисловості знову повернулись уже тепер до КНР, що деякі вчені схильні вважати проявом довгих економічних циклів. Серед економічних циклів вирізняють: цикл Дж. Кітчана (3-4 роки), трохи довший цикл К. Жюгляра (7-11 років), цикл С.

Кузнеця (15-25 років) і цикли Х. Кларка та М. Кондратьєва, які взагалі можуть досягати 45-60 років. Вартують уваги і «наддовгі» цикли, або ж хвилі, цивілізаційного та індустріального розвитку. Їх рушіями можуть слугувати конвергенція нанотехнологій, біотехнологій, інформаційних технологій та когнітивних технологічних напрацювань, що на перспективу може супроводжувати процеси освоєння Місяця, Марсу та інших космічних тіл.

Варто розглянути фактори успіху у міжнародній торгівлі промисловою продукцією за допомогою протекціонізму на прикладі найбільших економік світу. Великі держави з позиції потенціалу національної індустрії є також впливовими гравцями у світовій валютно-фінансовій системі. Мова йде про держави, чії національні валюти є резервними в системі МВФ, зокрема долар США, євро, британський фунт стерлінгів, та японська єна, а також з 1 жовтня 2016 року – китайський юань.

Очевидно, що протекціоністські методи ХХІ століття є суттєво відмінними від методів раннього меркантилізму. Виявляють дані методи себе в таких особливих формах, як субсидії, заохочення споживачів до купівлі національної продукції, пакетах кон'юнктурних заходів і т.д. Протекціоністські заходи, що застосовуються промислово розвиненими державами, втілюють інтереси, насамперед, потужних транснаціональних і навіть національних компаній, які зазвичай здійснюють ринкову експансію, поділ, і перерозподіл ринків постачання та збуту, подекуди сировинних, та промислових товарів, послуг і капіталів [6]. Подібні дії, формально повинні стримуватись законодавчими актами національного законодавства багатьох країн, проте вплив ТНК у міжнародній торгівлі у багатьох сферах, за деякими винятками, є доволі значним.

Китай. Впродовж понад як сорока років (з 1978р.), крок за кроком КНР активно здійснює експансію власної економіки на світові ринки. Головним фактором успіху, на думку дослідників, виступило те, що держава доволі швидко реагувала на потреби бізнесу, поступово вдосконалюючи правову систему, яка регулює його діяльність. Перманентно зростали субсидії та

пільги для національних компаній-виробників промислової продукції, що були зорієнтовані на експорт. Відіграло свою роль і пільгове кредитування малих та середніх підприємств. Було також посилено субсидування підприємств, які цілеспрямовано займаються розробкою та комерційним впровадженням інновацій у сфері промислового виробництва [2].

Використовуючи протекціоністські заходи Пекін, перешкоджає нарощуванню імпорту у країну продукції, конкурентної національному виробнику. При потребі КНР вживає і нетарифні види протекціонізму. Стосується це, передовсім, захисту китайських виробників від поглинання іноземним капіталом у галузях, які вважаються стратегічно важливими з позиції національної економічної безпеки. Водночас, продукція з КНР на своєму шляху у просуванні до споживачів також нашоухується на протекціоністські бар'єри та різноманітні антидемпінгові заходи у промислово розвинених країнах, на світових ринках продукції. Які легітимізуються аргументами заниженого курсу юаня та питанням недотримання стандартів якості продукції з Китаю.

США. Найпотужніша економіка світу за показником номінального ВВП активно використовує заходи, що спрямовані на захист національного ринку і на розширення власного впливу на міжнародні ринки. До прикладу, нижня палата американського парламенту ще багато років тому просувала норму щодо використання продукції американського походження у галузі виробництва сталі, коли мова заходить про програми державного фінансування. Використовувати у виробництві сталь іноземних виробників можна було лише за умови, коли при цьому проект ставав дешевшим щонайменше на чверть – 25%. Такі протекціоністські заходи стосувались, передусім, металургів з КНР, Індії та Російської Федерації [1].

На думку М.Д. Сулейманова, «... США ще від часу здобуття незалежності і фактично до середини ХХ сторіччя, коли Американська держава стала найбільшою за обсягом виробництва світовою економікою, діяли за допомогою великої кількості законів та підзаконних актів

федерального та місцевого масштабу, які обмежували використання капіталу іноземного походження. Зокрема, з початку незалежності уряди різних штатів обмежували або забороняли залучати іноземні капітал у вигляді інвестицій у землеволодіння, у вигляді купівлі американських банків, енергетичних компаній, а також купівлі іноземцями радіо і телекомпаній США.

Іноземні інвестиції у гірничодобувну галузь, також не користувались однозначним схваленням з боку влади США. Федеральне законодавство останньої третини XIX сторіччя надавало право видобутку корисних копалин тільки для громадян і компаній із США».

Велика Британія. Країна класиків економічних теорій вільної торгівлі не раз сама обмежувала вільну торгівлю з метою захисту національних ринків та робочих місць. Мова йде про обмеження у використанні робочої сили поза межами національних кордонів національними компаніями. Свідченням чого були протести 2009р., які стосувались використання іноземних, зокрема італійських та португальських робітників на нафтопереробних підприємствах компанії «Роял Дач Шелл» [2]. Популярності набув лозунг: «Британські робочі місця для британських робітників». Водночас, загалом відомо те, що Об'єднане Королівство відкрило двері для сотень тисяч польських робітників, які закривали вакансії у тих сферах економіки, які не є престижними для британців.

Яскравим прикладом проявів протекціонізму можуть слугувати контрольні функції держави у сфері регулювання участі закордонних інвесторів в управлінні англійськими національними компаніями. Коли у 1988 році суверенний фонд Кувейту купив понад 20% частки компанії «Бритіш Петролеум», уряд Великобританії, змусив його скоротити власний пакет до 9,9%, тому що непокоївся через зростання впливу іноземної державної структури на одну з провідних національних енергетичних компаній Британії та світу [1].

Федеративна Республіка Німеччина. Попри те, що Німеччина за своїм національним експортним потенціалом у галузі промислової продукції посідає

3-ю позицію у загальносвітовому рейтингу, поступаючись тільки КНР і США (станом на 2018 р.), її зовсім не можна назвати країною, яка лояльно ставиться до послаблення своїх позицій з боку конкурентів. У Федеративній Республіці Німеччина мають особливе трактування особливостей ліберальної політики, яку протягом 1950-1960-х років втілював міністр фінансів Людвіг Ерхард його реформи здійснювались за допомогою фінансової підтримки ФРН – Західної Німеччини, з боку Вашингтона, у відповідності до плану Джорджа Маршалла. Не підтримуючи відкрито дирижистську політику та узалежнення від плановості, Л. Ерхард, попри те, виступав за законодавство «Проти довільного завищення цін» та підтримував «обґрунтований рівень цін» на різні види товарної продукції. Варто зауважити, що ці ціни формувались на основі математичних підрахунків, а не згідно вільноринкових законів попиту та пропозиції. Розробка планів-прогнозів росту економіки Західної Німеччини включала відновлення та поступовий розвиток стратегічно важливих галузей національної промисловості. Відповідні заходи скеровувались на те, щоб стримувати імпорт у межах політично допустимих масштабів [2].

Варто зауважити на тому, що й на сучасному етапі економічного розвитку державний сектор уже об'єднаної ФРН включає майже 99% від капітальної вартості будівництва мережі залізниць країни та підприємств із забезпечення водопостачання, а також приблизно 95% портової інфраструктури, різноманітного устаткування на водних шляхах, міської транспортної інфраструктури та близько 80% шляхів автомобільного сполучення [11]. Фактично все видобуте у країні буре вугілля видобувається державними підприємствами, електрогенерація на АЕС також є державною. Три чверті виробництва алюмінію, орієнтовно 50% виробництва залізорудної сировини, виплавки свинцю і цинку, виробництва продукції легкових авто та більш ніж 30% виробництва суден і дотепер знаходяться у власності держави у тій, чи іншій мірі.

Японія. Відновлення промисловості Японії після Другої світової війни розпочалося при збереженні найбільших концернів та перетворенні їх

промислові холдинги «кейрецу», якими на тепер є: «Міцубісі», «Сумітомо», «Тойота» та «Мацусіта», а також інші. Відбувалось масштабне і глибинне оновлення виробничих фондів у галузях транспортного машинобудування, галузі металообробки, на виробництвах електричного, а згодом і електронного устаткування, на виробництві хімічної продукції та у нафтопереробній галузі. Доволі швидкий темп набрали розвиток автомобільної промисловості, виробництва продукції радіоелектроніки та побутової техніки. Вирішальна роль у процесі швидкого відновлення промисловості країни належала державному управлінню з використанням протекціоністських заходів.

Наведене вище вказує на те, що економічний розвиток закладається, в тому числі, через втілення довгострокових державних програм з підтримки інновацій у промисловому виробництві. Захист національних економічних інтересів за допомогою «дозволених» Світовою Організацією Торгівлі методів, може слугувати підвищенню конкурентоспроможності [4]. Японії у 1990-х рр. вдалося перетворитись лідера конкурентних переваг у виробництві електроніки та продукції машинобудування, за рахунок спочатку домінування національних виробників первинно на національному ринку, а далі на ринках країн, що розвиваються і США. Японські товаровиробники на певному етапі економічного розвитку спромоглися досягнути оптимального співвідношення понять «ціна – якість». Японське машинобудівне устаткування продемонструвало наприкінці 1980-х та протягом 1990-х мало не кращі у світових масштабах техніко-економічні характеристики ефективності, точності і надійності. Втім, зростання конкуренції з боку інших розвинених країн, та використання Сполученими Штатами комплексу торговельних та макроекономічних заходів спричинили до зниження відносної конкурентоспроможності японської економіки. Ріст економіки Південної Кореї та Китаю значною мірою опирався на захоплення суміжних до японських ринків, що сприяло витісненню японських виробників зі світових ринків [14].

Разом з тим, Японія продовжує активно обстоювати власні національні інтереси. Наприклад, Токіо дуже негативно відреагував на те, що Україна спробувала запровадити додаткові імпорتنі мита на автомобільну продукцію у 2013 році. Норма стосувалась автомобілів з двигунами об'ємом від 1 до 2,2 літра терміном протягом 3 років. Реакцію Японії підтримали Європейський Союз, Сполучені Штати Америки, Російська Федерація, Австралія, Республіка Корея, Індія, а також Туреччина. СОТ вирішила, що Україна у даній ситуації діяла не у відповідності до низки міжнародних торговельних норм, включаючи угоду ГАТТ 1994 року. СОТ ухвалила рішення про те, що Україні необхідно «привести свої торговельні заходи у відповідність до зобов'язань, взятих на себе у рамках відповідних торговельних угод» [1].

2.4. Протекціонізм в Україні: вплив на ринкові відносини з країнами-партнерами

У сучасних умовах трансформації національної економіки до європейських стандартів усі без винятку галузі зазнають значних перетворень. За таких обставин, звичайно, надзвичайно важливо підвищити ВВП країни як основу для будь-яких змін. Тому це ефективний інструмент стимулювання економіки країни шляхом підтримки національного виробництва та захисту його від іноземної конкуренції. Проте, як показує практика, такий тип зовнішньої політики не є ефективним у довгостроковій перспективі, що в свою чергу зумовлює дослідження особливостей протекціонізму в Україні у світлі сформованих ринкових відносин з країнами-партнерами.

Загалом протекціонізм – це один із видів зовнішньоекономічної політики держави, який спрямований на стимулювання розвитку вітчизняної економіки, захист національної економіки від іноземної конкуренції та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку, що забезпечується створенням

законодавчих та економічних перешкод на шляху до вільної міжнародної торгівлі [14].

Як показує практика, протекціонізм має як позитивні, так і негативні наслідки для економіки країни.

Зокрема, серед позитивних наслідків застосування захисних заходів прийнято називати: збереження робочих місць, розвиток інноваційної політики, підтримку молодих галузей економіки, захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, діяльність і захист молодих, перспективних галузей економіки і, звичайно, оновлення бюджету. Водночас варто нагадати про низку негативних наслідків, які можуть виникнути внаслідок протекціоністської політики, а саме: зменшення стимулів для компаній у країні, яка застосовує протекціоністську політику, при впровадженні прогресивних технологій та надбань наукового та технічна діяльність. прогрес, що веде до відповідного зниження їх конкурентоспроможності, ймовірність підтримки несподіваних фірм і неконкурентоспроможних галузей в цілому; підвищення цін на продукцію на внутрішньому ринку; розвиток тіньового сектору та, власне, зниження рівня конкуренції, що в цілому призводить до зниження темпів створення робочих місць. Все це в кінцевому рахунку пояснює неефективність протекціонізму в довгостроковій перспективі.

Тому вважаємо за доцільне більш детально розглянути особливості застосування протекціонізму в Україні та його розвитку у світовій економіці.

Протягом останніх 50 років у всьому світі спостерігається загальна тенденція до лібералізації торгівлі, якій сприяють принципи Світової організації торгівлі. Тарифи на товари неухильно знижуються, а середній світовий тариф впав з 8,5% у 1994 році до 2,5% у 2017 році [14]. Однак із середини 2018 року ця тенденція почала змінюватися. Зокрема, значно зросли двосторонні тарифи на торгівлю між США та Китаєм.

Фундаментальне зрушення в напрямку торгової політики цих двох

країн- гігантів світової економіки вплинуло на настрої світового бізнесу.

Фундаментальна зміна торговельної політики цих двох гігантів світової економіки вплинула на настрої міжнародної торгівлі.

Показники невизначеності торговельно-економічної політики значно зросли в 2019 році [16], а опитування показують, що інвестори бачать торгову війну, яка розглядається як логічний наслідок будь-якої протекціоністської політики, як головний ризик у контексті глобальної перспективи. Ці зміни відбулися в той час, коли світова економіка вже сповільнювалася, що відображало зміцнення фінансових компаній у 2018 році, особливо на ринках, що розвиваються, та уповільнення темпів зростання в Китаї порівняно з попередніми періодами високого зростання.

Зростання протекціонізму в США впливає на економічну активність як у самій країні, так і в світі загалом.

Підвищення тарифів призводить до підвищення цін на імпорт (з Китаю у випадку посилення протекціонізму) і призводить до підвищення цін, які сплачують споживачі та підприємства. Така висока ціна негативно впливає на споживання та інвестиції, а отже, і на економічну діяльність країни-«протекціоніста».

Однак певні фактори можуть збільшити або зменшити цей прямий вплив на Сполучені Штати та вплинути на економіку інших країн, зокрема:

1. Збільшення податкових надходжень від нових тарифів може частково компенсувати несприятливі економічні наслідки, хоча це збільшення зазвичай обмежене.

2. Китайські експортери можуть знизити ціни, зменшивши свої прибутки, що, у свою чергу, зменшить негативний вплив на споживачів загалом і бізнес зокрема. Однак цього не сталося з нинішнім підвищенням тарифів, де найбільші втрати несуть споживачі в США (в середньому 620 доларів США на рік) [6; 7].

3. Якщо споживання імпортних товарів замінюється товарами внутрішнього виробництва, економічна активність країни зростає (на шкоду

країні-експортеру, у даному випадку Китаю). Однак це коштує глобальних витрат, оскільки початкових експортерів замінюють менш ефективні виробники. Таким чином, можна сказати, що для США позитив переважає негатив. Однією з причин цього є те, що, як це сталося в поточній ситуації, іноземні країни, які стикаються з підвищенням тарифів, мають тенденцію у відповідь аналогічними діями проти Сполучених Штатів.

4. Деякі країни можуть тимчасово отримати вигоду, тому що коли ціна китайського імпорту зростає, американські споживачі та підприємства можуть переключити деякі покупки на імпорт з інших країн (який дешевший після мита). Цей факт називають ефектом «торгового циклу», хоча він стає менш важливим у світі, де домінують глобальні ланцюги поставок. Торговельні бар'єри впливають на світову економіку таким чином, що процес купівлі будь-якого товару за кордоном стає все дорожчим і складним для вітчизняних підприємств і споживачів. Ці бар'єри часто приймають форму тарифів, які за певного обмінного курсу підвищують ціну на імпортні товари порівняно з вітчизняними.

Нетарифні заходи, включаючи квоти на імпорт або зміни нормативних стандартів, також можуть створювати торговельні бар'єри. Зростання вартості імпортних товарів за рахунок митних зборів призведе до зниження реальних доходів і, у свою чергу, вплине на зростання внутрішнього попиту.

Частка внутрішнього виробництва, яке використовує імпорт як сировину, також може бути обмежена, якщо торговельні бар'єри можуть порушити ланцюг постачання. Крім того, менша кількість торгівлі може зменшити зростання продуктивності, оскільки фірми менше піддаються міжнародній конкуренції та новим ідеям, користуються порівняльними перевагами через спеціалізацію та отримують вигоду від економії на масштабі.

Історично між відкритістю бізнесу та продуктивністю існує сильний зв'язок.

Дослідження J. Feuer доводить, що скорочення бізнес-потоків на 20%

уповільнює виробництво на 5% у довгостроковій перспективі [8].

Ми вважаємо, що інтеграція глобальних ланцюгів постачання в останні десятиліття значно посилила цей фактор. Країни, які безпосередньо не стикаються з посиленням торговельних бар'єрів, можуть отримати вигоду від позитивного впливу на торгівлю, якщо вони виробляють близькі замінники з країн з тарифами. Однак зниження світового попиту може мати негативний вплив на більшість країн, особливо якщо вони постачають матеріали для експорту такої продукції. Додаткові наслідки також можуть бути спричинені зниженням довіри бізнесу та підвищенням невизначеності. Запровадження торговельних бар'єрів може зробити компанії більш невпевненими щодо потенційного ринку товарів чи послуг і щодо того, чи будуть проти них вжиті додаткові захисні заходи. Ця невизначеність, ймовірно, зменшить корпоративні інвестиції, зменшить темп глобального накопичення капіталу і, таким чином, збільшить пропозицію, що в кінцевому підсумку може вплинути на світові фінансові ринки.

Крім того, вважаємо за доцільне проаналізувати їх на практичному рівні, особливо аспекти протекціонізму на прикладі взаємних торговельних відносин України з Росією та країнами ЄС з огляду на перевагу цих контрагентів у географічній структурі України за кордоном [16].

Щоб краще зрозуміти масштаби явища протекціонізму на рис.2.2, 2.3 ми відображаємо кількісні зміни у впровадженні торговельних обмежень, застосованих Російською Федерацією по відношенню до України в 2009-2022 роках і навпаки Україною по відношенню до Росії за той же період.

Як бачимо з рис.2.2., у загальному висновку захисні заходи переважають над дискримінаційними. Крім того, варто відзначити їх стрімке зростання з 2011 по 2016 роки, що хронологічно збігається з періодом воєнного загострення між Росією та Україною.



Рис.2.2. Кількість обмежувальних заходів Росії проти України у 2009-2022 роках*

*Джерело: [12, 20, 29]

Досить показовим є різке зменшення кількості контрзаходів – з 17 у 2014 році до 3 у 2018 році. Як відомо, на початку 2014 року Російська Федерація анексувала територію АР Крим, і військові напади на Україну поступово відбуваються. збільшився до масштабів повномасштабного вторгнення на початку 2022 року.

Далі вважаємо за потрібне кількісно оцінити обмежувальні заходи України щодо Росії.

З рис. 2.2. видно, що у загальному підсумку дискримінаційні заходи переважають над пом'якшуючими, проте їх кількість у рази менша, ніж РФ відносно України. Наприклад, якщо порівняти співвідношення дискримінаційних до пом'якшувальних, спостерігаємо наступне: РФ у 2016 році (найвища кількість) - у 9,5 разів дискримінаційні превалювали, тоді як Україна застосувала в'ятеро менше пом'якшувальних, ніж дискримінаційних у 2013 році. Незважаючи на зростаючу тенденцію обмежувальних заходів РФ відносно України, спостерігаємо хвилеподібну тенденцію із незначними коливаннями, зокрема: від 9 дискримінаційних та

З пом'якшувальних заходів у 2011 році до 10 і 2 відповідно у 2013 році, у 2014 – зниження до 5 та 1 відповідно та незначного зростання у 2016 році до 5 дискримінаційних та 3 пом'якшувальних заходів.

З рисунку видно, що загалом дискримінаційні заходи переважають над пом'якшувальними, але їх кількість у рази менша, ніж у Російської Федерації щодо України. Наприклад, якщо порівняти співвідношення дискримінації та пом'якшення, то можна побачити наступне: у Росії в 2016 році (найвищий коефіцієнт) дискримінація була в 9,5 разів поширенішою, а в Україні в 2013 році пом'якшення було в п'ять разів менше, ніж дискримінації. Незважаючи на тенденцію до зростання обмежувальних заходів Російської Федерації щодо України, спостерігається хвилеподібна тенденція з незначними коливаннями, зокрема: від 9 дискримінаційних заходів та 3 контрзаходів у 2011 році до 10 та 2 відповідно у 2013, у 2014 - зменшення до 5 та 1 відповідно та незначне збільшення у 2016 році до 5 дискримінаційних дій та 3 контрзаходів.



Рис.2.3. Кількість обмежувальних заходів України проти Росії у 2009-2022 роках*

*Джерело: [12, 20, 29]

Потім, починаючи з 2017 року, ми бачимо скорочення дискримінаційних дій у співвідношенні 3 до 1 до 2021 року. І лише після

всього вторгнення український уряд переглянув свою зовнішньоторговельну політику та посилив дискримінаційний тиск на Росію, застосувавши 7 дискримінаційних заходів.

Ми вважаємо, що не менш важливо проаналізувати вищезазначені заходи жорсткої економії в чіткому двосторонньому ключі.

Як видно з даних табл. , лєвова частка дискримінаційних заходів Російської Федерації щодо України припадає на такі галузі економіки, як: автомобілі, причепи та напівпричепи, їх частини, сільськогосподарська або лісогосподарська техніка та запчастини, а також м'ясо та м'ясопродукти..

Серед товарів, до яких застосовано дискримінаційні заходи, переважають: трактори (крім тракторів товарної категорії 87.09) (зарєєстровано 112 втручань); транспортні засоби для перевезення вантажів (зарєєстровано 98 втручань); автомобілі та інші моторні транспортні засоби, в основному призначені для перевезення людей (крім товарної позиції 8702), включаючи фургони та гоночні автомобілі (зарєєстровано 60 втручань).

Таблиця 2.1.

Сектори економіки України, які найбільше постраждали від обмежувальних заходів Росії*

Пом'якшувальні заходи		Дискримінаційні заходи	
Інші машини та запчастини загального призначення	20	Автомобілі, причепи та напівпричепи; частини	139
Верстати та деталі	14	М'ясо та м'ясні продукти	32
Машини для видобутку кориснихкопалин, будівництва; частини	13	Підйомно-вантажне обладнання тазапчастини	26
Двигуни, турбіни та деталі	14	Сільськогосподарська або лісоватехніка та запчастини	132
Інші машини та деталі	12	Машини для видобутку	26

спеціального призначення		корисних копалин, будівництва; частини	
--------------------------	--	---	--

*Джерело: [12, 20, 29]

Тоді як Україна застосовує обмежувальні заходи проти Росії в таких секторах, як: добрива та пестициди, сільськогосподарська та лісова техніка та запчастини, машини, турбіни та запчастини (таблиця 2.2).

Серед продуктів, щодо яких застосовуються дискримінаційні заходи, в основному: інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, регулятори проростання та росту, дезінфікуючі засоби та подібні продукти у формі чи упаковці для роздрібного продажу або у формі хімічних препаратів чи частин (наприклад, сірка), оброблені смужки (зафіксовано 6 втручань); машини, фабричне чи лабораторне обладнання з електричним нагріванням чи без нього (крім печей, печей та інших машин товарної позиції 8514) для обробки речовин шляхом зміни температури, наприклад нагрівання, варіння, смаження (зазначено 5 втручань), мінеральних або азотних добрив (зафіксовано 5 втручань).

Таблиця 2.2.

Сектори російської економіки, які найбільше зазнали впливу від обмежувальних заходів України*

Пом'якшувальні заходи		Дискримінаційні заходи	
Інші вироби із пластмас	6	Добрива та пестициди	10
Напіввиробництво пластмас	6	Двигуни, турбіни та деталі	7
Автомобілі, причепа та напівпричепа; частини	6	Інші виготовлені металеві вироби	6
Побутова техніка та запчастини	6	Сільськогосподарська або лісова техніка та запчастини	7
Інші машини та запчастини загального призначення	5	Насоси, компресори, гідравлічні та пневматичні силові двигуни;	5

		частини	
--	--	---------	--

*Джерело: [12, 20, 29]

Аналіз табличних даних показує, що кількісні обмежувальні заходи Росії проти України є домінуючими, що свідчить про агресивну обмежувальну політику Росії. Вважаємо за доцільне проаналізувати двосторонні відносини між Україною та країнами ЄС-28.

Рис. 2.3. показує поширеність захисних заходів, яка характеризується хвилеподібним розвитком, зокрема поступовим зростанням з 2011 р. з 43 одиниць до 224 у 2015 р. Крім того, ми бачимо зменшення до 60 дискримінаційних заходів у 2019 р. та поступово у наступному період. Навпаки, пластифікатори мали відносно невеликі коливання об'єму, коливаючись від 16 одиниць до максимум 38 одиниць (2014).

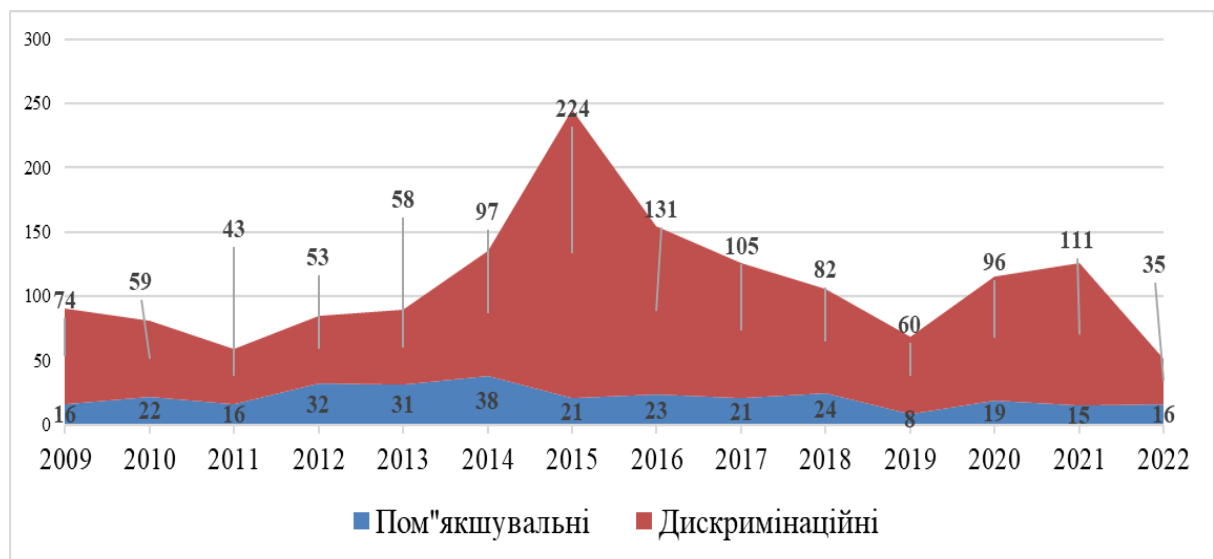


Рис. 2.4. Кількість обмежувальних заходів ЄС-28 проти України у 2009-2022 роках*

*Джерело: [12, 20, 29]

Далі вважаємо за потрібне кількісно оцінити обмежувальні заходи України щодо країн ЄС.

З рис. 2.5. видно, що загалом дискримінаційні заходи переважають над контрзаходами, але їх кількість у десятки разів менша, ніж у країнах ЄС-28 порівняно з Україною.

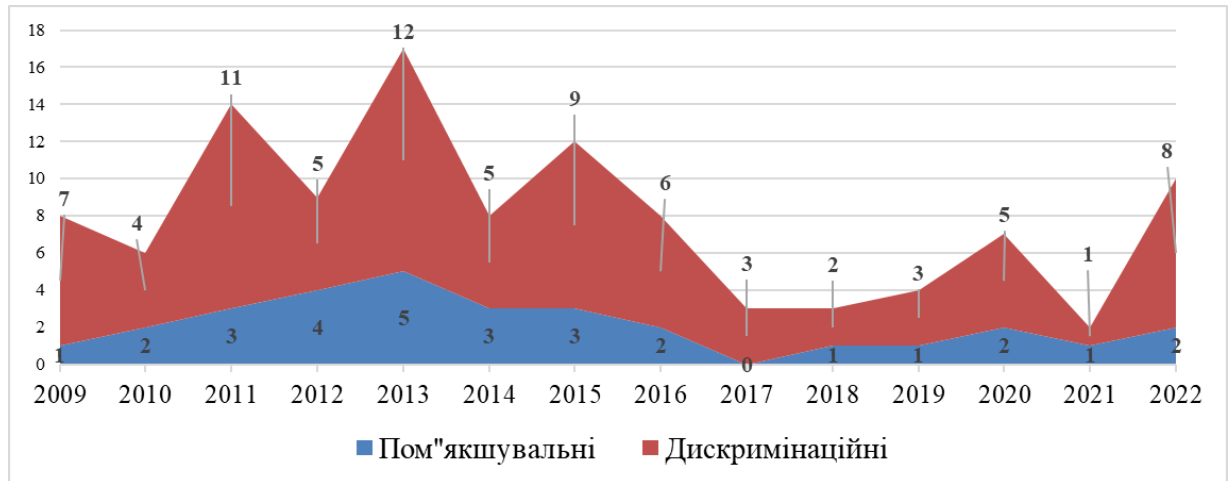


Рис. 2.5. Кількість обмежувальних заходів України проти країн ЄС-28 упродовж 2009-2022 років

*Джерело: [12, 20, 29]

Ми вважаємо, що не менш важливо проаналізувати вищезазначені заходи в чіткому двосторонньому ключі.

Таблиця 2.3.

Сектори економіки країн ЄС-28, що найбільш зазнали впливу від обмежувальних заходів України*

Пом'якшувальні заходи		Дискримінаційні заходи	
Автомобілі, причепи та напівпричепи	9	Добрива та пестициди	13
Інші вироби з пластмас	7	Крупи	10
Насоси, компресори, гідравлічні та пневматичні двигуни	7	Вироби із заліза або сталі	10
Інші машини й частини загального призначення	8	Інші готові вироби з металу	11
Напівфабрикати із пластмас	7	Автомобілі, причепи та напівпричепи	9

*Джерело: [12, 20, 29]

Як видно з даних табл. 2.3. у галузевому розрізі основна частина дискримінаційних дій України щодо країн ЄС-28 припадає на такі сфери, як: добрива та пестициди, інша готова металева продукція, зернові продукти, вироби з чорного металу, а також автомобілі, причепи та напівпричепи. причепи. Серед товарів, щодо яких застосовуються дискримінаційні заходи, переважно переважають: мінеральні або азотні добрива (зафіксовано 8 втручань); інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, фунгіциди та регулятори росту рослин, дезінфікуючі засоби та подібні хімічні препарати, розфасовані у формах чи упаковках для роздрібною торгівлі або у вигляді хімічних препаратів чи частин (перелічено 7 видів втручання); повітряні чи вакуумні насоси, повітряні чи інші газові компресори та вентилятори; вентиляційні або рециркуляційні витяжки з вентилятором, з фільтрами або без (зафіксовано 7 втручань); ячмінь (зафіксовано 7 втручань); вугілля; брикети та аналогічне тверде паливо з вугілля (зафіксовано 7 втручань).

Тоді як країни ЄС-28 застосовують обмежувальні заходи проти України в таких секторах, як: зернові, готові та консервовані фрукти та горіхи, рослинна олія, олійні культури та фрукти, а також автомобілі, причепи та напівпричепи (табл. 4).

Таблиця 2.4.

Сектори економіки України, що найбільш зазнали впливу від обмежувальних заходів країн ЄС-28*

Пом'якшувальні заходи		Дискримінаційні заходи	
Крупи	54	Крупи	46
Основні органічні хімічні речовини	34	Готові та консервовані фрукти та горіхи	93
Інші машини й частини загального призначення	30	Олійні культури та плоди	88
Деталі для товарів класів 4721	29	Автомобілі, причепи та	70

-4733 і 4822 та запчастини для товарів класів 4721 - 4733 і 482229		напівпричепи	
Овочі	31	Рослинні олії	88

*Джерело: [12, 20, 29]

Серед продуктів, щодо яких застосовуються дискримінаційні заходи, переважає кукурудза (зафіксовано 212 втручань); олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх частини рафіновані або нерафіновані, але не модифіковані хімічним складом (зафіксовано 178 втручань); макуха та інші тверді залишки, подрібнені або неподрібнені, або у формі гранул, отримані від екстрагування рослинних жирів або олій, крім тих, що входять до № 2304 або 2305155 (зафіксовано 155 втручань); пшениці (зафіксовано 145 втручань) та меду натурального (зафіксовано 139 втручань).

Аналізуючи дані таблиці. 3 і табл. 4 зазначимо, що кількісні обмежувальні заходи країн ЄС-28 переважають над обмежувальними заходами уряду України.

Таким чином, ми спостерігаємо, що для України характерні заходи в рамках протекціоністської політики, серед яких найпоширенішими є: антидемпінгові заходи, імпорتنі мита, імпорتنі та експортні ліцензії, а також загальні гарантії захисту, спрямовані на захист, головним чином, категорії продуктів, такі як: добрива та пестициди, двигуни та турбіни; автомобілі, причепи та напівпричепи; вироби з чавуну або сталі, а також вироби з пластмас, у тому числі напівфабрикати.

Інструменти протекціонізму, які використовує Україна, є регресивними, оскільки знижують конкуренцію та впровадження новітніх технологій у виробничий процес вітчизняних компаній. Протекціонізм, безумовно, можна застосувати, але лише в короткостроковій перспективі для збільшення експортного потенціалу та підтримки вітчизняного виробника. І як показує зарубіжний досвід, для підвищення конкурентоспроможності країни в

глобальному вимірі існують такі засоби захисту, як: державна підтримка на світовому ринку, гранти, експортні кредити на пільгових умовах, фінансові гранти тощо. Такі дії можуть не тільки підтримати вітчизняного виробника в короткостроковій перспективі, але й створюють умови для подальшого нарощування експортного потенціалу і, як наслідок, зростання ролі на світовому ринку.

Таким чином, ефективними інструментами протекціоністської політики в Україні слід вважати державну підтримку наукових досліджень і розробок, страхування експорту та захист інвестицій, надання експортних кредитів, підтримку експорту високотехнологічної продукції, поширення «торговельних місій». інструмент. шляхом залучення відповідних посольств. Як наслідок, це дозволить не лише захистити вітчизняного виробника, але й створить умови для посилення його конкурентоспроможності не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

3.3. Засади зовнішньоекономічної політики України

На сучасному етапі розвиток і становлення української економіки як учасниці світогосподарських відносин та процесів відбувається в умовах частоті внутрішньої та зовнішньої нестабільності.

Якщо розглядати місце нашої держави у світових економічних рейтингах, то, незважаючи на невеликі підвищення на декілька позицій вгору, Україна все ще посідає невисокі позиції. Згідно з рейтингом економічної свободи, оновленим у 2019 р., Україна зайняла 147-у позицію зі 180 країн світу. А у 2018 р. відповідно до рейтингу інвестиційної привабливості наша держава піднялась тільки на три позиції та посідає 131-е місце у світовому переліку.

Якщо дивитись на розмір ВВП України, то вона займає 57-у позицію за даними МВФ. Станом на 31 вересня 2018 року розмір ВВП України становив 1 994 377 млн грн. Динаміка зростання валового внутрішнього продукту протягом останнього десятиріччя показує на неоднозначність і постійну флюктуаційність в економіці, з огляду на деякі політичні, а також економічні чинники.

Найбільш значний спад ВВП у 2009 р. пояснюють світовою фінансовою кризою. Стосовно України – це світовий спад попиту на сталь удвічі. У результаті – падіння обсягів експорту з України та притоку іноземної валюти. У порівнянні з 2008 р. ВВП України у 2009 році знизився на 35,6% (тобто зі 179,9 млрд. дол. 2008 р. до 117,2 млрд. дол. у 2009 р.) [4].

Зниження рівня ВВП України у 2014 р. було результатом анексії Криму, початку нестабільності на сході країни та проведення антитерористичної операції [11]. Торгова блокада Донбасу у першому кварталі 2017 р. також від'ємно вплинула на статистику ВВП. З 2015 р. можна відзначити зростання ВВП країни після найбільшого за десятиріччя падіння [12, с. 83 – 88]. Однією

з причин зростання став притік валюти з-за кордону. Завдяки набранню чинності угодою про всеохопну зону вільної торгівлі України з ЄС у січні 2016 р. поступово почалось відновлення обсягів експорту товарів та послуг. Перші три квартали 2018 р. характеризуються зростанням ВВП на 3,7% порівняно з третім кварталом 2017 р.

Варто зауважити, що сформована ще протягом 2012–2013 рр. динаміка відновлення після глобальної фінансової кризи свідчила про зупинку у тенденції зростання експорту, що була притаманна для України у 2010 – 2011 рр. За 2012 рік експорт збільшився тільки на 0,6%. Причиною цього була друга хвиля економічної кризи. Знизилось виробництво української металургії та у деяких експортноорієнтованих галузях машинобудування [1].

У 2013 р. зовнішньоторговельні індикатори продовжили погіршення, експорт товарів зменшився на 8,5%. Пояснення цьому знаходять у швидкому насичення післякризового попиту. Ця тенденція тривала аж до 2015 р. Втім, надалі за рахунок відкриття ринків ЄС в умовах зони вільної торгівлі тенденція змінюється на користь нарощування експорту. У 2017 р. обсяг експорту досяг 55,3 млрд. дол. США (збільшення на 23% порівняно з 2016 р.). Сприятлива цінова кон'юнктура допомогла зростанню експорту. У 2017 р. імпорт в Україну зріс на 19%, а в 2018 р. товарний імпорт додав 16,1%, послуг – 5%. Доступ ринку для іноземних виробників також стимулює національне виробництво [1].

Попри ріст зовнішньоторгівельної активності, висока вартість імпорту товарів зі значною часткою доданої вартості протягом 2015–2018 рр. сприяла збереженню дефіциту торгівельного сальдо – - 3 752 млн. дол. у 2018 р. Сповільнення процесу освоєння нових зовнішніх ринків спричинено довготривалістю процесів переходу на європейські стандарти у виробництві, що спонукає до припущення про те, що імпорт і надалі переважатиме над експортом.

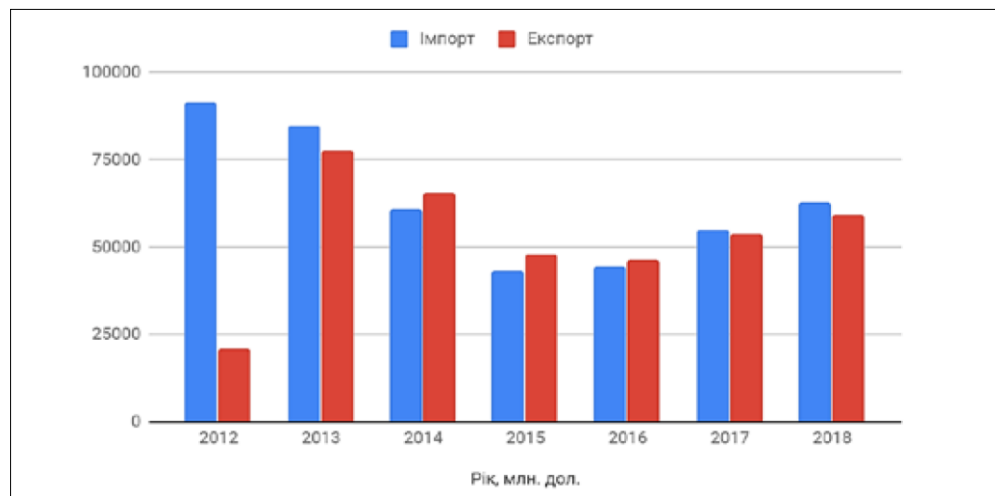


Рис. 3.1. Динаміка торговельного балансу України за період 2012–2018 рр. (млн. дол. США)

*Джерело: [29]

Протягом січня-липня 2018 року ключовими статтями українського експорту були: товари АПК та виробництва харчової промисловості; 9,8 млрд. дол. (мінус 0,6% порівняно з січнем-липнем 2017 р.); металургійна продукція – 7,2 млрд. дол. (плюс 30,1%); вироби машинобудівної галузі – 3,2 млрд. дол. (зростання 14,9%); мінеральна сировина – 2,5 млрд. дол. США (+7,4%); продукція хімічної галузі – 1,5 млрд. дол. (плюс 26,1%); деревина та паперова продукція – 1,2 млрд. дол. (зростання 29,5%); різні промтовари – 852,9 млн. дол. (зростання 20,3%); товари легкої промисловості – 716,7 млн. дол. (на 18,7% більше, аніж у відповідний період 2017 р.) [2].

Найбільше питоме значення у розрізі галузей експорту належало: товари АПК та виробництва харчової промисловості (36,4%); металургійна продукція (26,8%); вироби машинобудівної галузі (11,8%); мінеральна сировина (9,1%). На рис. 5 відображено відсоткові значення товарного експорту з України.

Уже кілька років у структурі експорту лідирує агропромислова продукція та харчова галузь, займаючи 36,4% від загальних обсягів експорту. Таку вагому частку аграрної галузі формує експорт олійної продукції,

кукурудзи, пшениці, ячменю, меду і т.д. Україна посідає провідні позиції за цими напрямками. Продукції металургійного комплексу належить 26,8%. Традиційно це забезпечено запасами залізної та марганцевої руд, наявністю корисних копалин, що формує позиції мінерально-сировинного експорту.

Аналіз структури експорту України вказує на її аграрно-сировинну орієнтацію та дефіцит експорту товарів з високою доданою вартістю.

В українському імпорті частку у 31% займає продукція машинобудування, устаткування та транспорт коштували 17,42 млрд. дол. Друга позиція із часткою у 24% належить продукції ПЕК – 13,52 млрд. дол., третє місце займає хімічна промисловість – 18,6% імпорту – 10,60 млрд. дол [2].

За останнє десятиріччя зміни економічної орієнтації вплинули на перелік головних торговельних партнерів України і в експорті, і в імпорті. Найбільшими на сьогодні торговельними партнерами нашої держави є: ЄС – 45,1% у структурі загального експорту, Російська Федерація – 7,3% (зниження через конфліктні відносини), Туреччина близько 6,6%, а також Індія – 5,2%, Єгипет – 4,5% (активне сальдо торгівлі), Білорусь – 2,8% і т.д.

3.2. Виклики та перспективи застосування протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці України на сучасному етапі розвитку

Україна провадить політику вільної торгівлі по мірі укладення відповідних угод. За 29 років незалежності Україною укладено 17 угод щодо вільної торгівлі, які стосуються 46 країн.

Наймасштабнішою з них є угода про ЗВТ з ЄС. За перші п'ять місяців 2017 р. порівняно з 2016 р. експорт до ЄС збільшився на 25,2%, до 6,755 млрд. дол. Імпорт товарів з ЄС збільшився на 21,3%, досягши 7,812 млрд. дол., що становило 42,1% від загального імпорту України. За перші півроку 2018 р. експорт до країн ЄС виріс на 19,2% і склав 9,79 млрд. дол. Імпорт до України

збільшився на 12,4%, досягнувши 10 млрд. дол. Протирич у трактуванні технічних умов ЗВТ з ЄС з часом стає менше [2].

До того ж, угоду про зону вільної торгівлі було підписано з Канадою, включаючи торгівлю товарами та доступ до державних закупівель, з Грузією підписано ЗВТ у торгівлі товарами, з Македонією - у торгівлі товарами, з Чорногорією також у торгівля товарами, а також послугами. Укладено угоди про ЗВТ з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) – Ісландією, Ліхтенштейном, Норвегією та Швейцарією. Все ще чинними залишаються угоди з країнами Співдружності Незалежних Держав (з 1.01.2016 р. Російська Федерація відмовилася від виконання своїх зобов'язань у рамках цієї угоди в односторонньому порядку). Підписано угоду про зону вільної торгівлі з Ізраїлем. Все ще тривають переговори про ЗВТ Україною та Туреччини.

Українські бізнесмени мають змогу користуватися Генеральною системою преференцій Сполучених Штатів Америки, котра передбачає безмитний ввіз до США 5 тис. найменувань товарів.

Попри беззаперечні позитиви від політики вільної торгівлі, у чистому вигляді вона практично не застосовується. Україна не є винятком. Застосування протекціоністських заходів у деяких галузях доцільно з огляду на те, що головними експортними складовими є мінеральна сировина і товари з незначною доданою вартістю [4].

Законодавством нашої держави передбачає застосування різноманітних протекціоністських заходів, зокрема: квотування, тарифні і митні обмеження, ліцензування продукції тощо.

Щодо експорту, то обмеження переважно стосуються товарів, які можуть слугувати сировиною для виробництва у провідних галузях економіки, таких як олійна галузь, борошномельна та ін.

На тепер в Україні діють закони, що регулюють чи обмежують експорт товарів шляхом нарахування експортних мит [4].

Серед них закони України про:

- «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» від 07.05.1996 № 180/96-ВР (із змінами і доповненнями), законом встановлюється мито у 10% на вивіз свійської великої рогатої худоби, чистопородних (чистокровних) племінних тварин, а також овець. Ставка у 20% на експорт шкіряної сировини;
- «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» від 10.09.1999 № 1033-XIV (зі змінами і доповненнями), яким встановлюється експортне мито у розмірі 10% на вивіз насіння льону та насіння соняшнику і стрижію;
- «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» від 24.10.2002 № 216-IV (зі змінами і доповненнями), яким встановлено ставку у 45% на експорт визначених даним законом товарів;
- «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» від 13.12.2006 № 441-V (зі змінами і доповненнями), яким визначено митні тарифи розміром у 15% на визначену товарну продукцію;
- «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 03.06.2008 № 309-VI (зі змінами і доповненнями), яким було встановлено митне обмеження на деякі види газу розміром 35%.

Зовнішньоторговельні обмеження на експорт доповнюються засоби обмеження імпорту. Таким чином, формується комплекс протекціоністських інструментів зовнішньоекономічної політики держави на найбільш пріоритетних напрямках. Наприклад, сільськогосподарська продукція з країн ЄС обкладається визначеними законами митними ставками під час імпорту до України. Окрім неї, при ввезенні зростає вартість високо- та середньотехнологічної продукції з ЄС.

У 2018 р. в умовах функціонування ЗВТ Україна-ЄС найвищі відсотки ввізного мита нараховуються Україною при ввезенні таких товарів і груп товарів [8]: на гречку – 10%; на борошно – 7,5%; на крупи різних видів – 10%; на сало та інші субпродукти – 12,5%; на олію соняшника – 15%; на буряк

цукровий – 18%; на шишки хмелю – 18%. Стосовно високотехнологічної продукції, то радіоприймачі, в яких працює лазерна система зчитування інформації та касетна продукція з аналоговими та/або цифровими системами обкладається додатковим митом у 15,6% до митної вартості зазначених товарних позицій. А от легкові автомобілі ввозяться за митними ставками у 7,3–7,5% [2].

Законодавство України також визначає застосування квот як інструменту обмеження імпорту з країн ЄС. Мова йде про такі товарні групи, як свинина, м'ясо птиці, а також цукор.

Таблиця 3.1.

Тарифні квоти, що обмежують імпорт деяких товарів з країн ЄС за відповідним пониженим фіксованим тарифом (станом на 2018 р.)

Найменування товару	Обсяги дії тарифної квоти у тоннах	Фіксований Тариф
Свинина	10000	12%
Свинина (додаткова) (інша)	10000	12%
М'ясо птиці	8000-10000	15%
М'ясо птиці (додаткова) (інша)	10000	15%
Цукор	30000-40000	50%

Стосовно квот на вивіз товарів з нашої держави, то більшою мірою вони включають необроблені дорогоцінні метали (золото та срібло), відходів та брухту з їхньої переробки для уникнення спроб вивозу значних обсягів цих видів дорогоцінних металів.

У 2016 році Верховна рада прийняла третій законопроект про підвищення експортної митної ставки на вивіз вітчизняного металобрухту. Ставка зростає з 42 євро за тонну – до 58 євро за тонну такої продукції. Термін дії норми складає шість років. Протягом 2016 – 2019 р. ціна за тонну металобрухту досягла 58 євро. Як наслідок у 2017 р. Рада ЄС заявила про порушення Україною домовленостей в рамках ЗВТ Україна-ЄС. Парламент України зумів обґрунтувати прийняте рішення необхідністю зменшення внутрішнього дефіциту відповідного брухту чорних металів. Оскільки такий

дефіцит перешкоджає забезпеченню потреб оборонної промисловості та відновленню різноманітних об'єктів інфраструктури. Було обґрунтовано, що законопроект не порушує умов ЗВТ України та ЄС.

Протекціонізм, як комплекс заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції та підтримку вітчизняних виробників, може бути викликом для зовнішньоекономічної політики України.

Одним із викликів є можливість створення перешкод для імпорту продуктів, які є необхідними для виробництва в Україні. Це може призвести до збільшення вартості виробництва та зменшення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародному ринку.

Крім того, протекціонізм може створювати тарифні та нетарифні бар'єри для експорту українських товарів на зовнішні ринки. Це може зменшити експортні можливості України та обмежити її доступ до іноземних ринків.

Також, застосування протекціоністських заходів може викликати негативну реакцію з боку інших країн та спричинити торговельний конфлікт. Це може призвести до загострення міжнародних відносин та погіршення стану зовнішньої торгівлі України.

Застосування протекціонізму також може бути невиправданим для окремих галузей економіки, які не потребують захисту та можуть бути конкурентоздатними на міжнародному ринку. Це може призвести до збільшення витрат для виробників та споживачів.

Отже, застосування протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці України має свої виклики та може вимагати уважного аналізу та ретельного планування з метою забезпечення збалансованого розвитку економіки та підтримки вітчизняних виробників, без збільшення витрат для споживачів та обмеження доступу до зовнішніх ринків. Для досягнення цієї мети Україна повинна розвивати свої економічні потенціали, підвищувати конкурентоспроможність своїх товарів на міжнародному ринку та вдосконалювати свої торговельні відносини з іншими країнами.

Наприкінці, важливо зазначити, що протекціонізм може бути корисним для окремих секторів економіки в короткостроковій перспективі, але у довгостроковому плані він може призвести до зменшення конкурентоспроможності економіки в цілому. Тому, використання протекціонізму повинно бути обґрунтоване, збалансоване та не виходити за межі світових торговельних правил.

Загалом, очевидним є те, що Україна, будучи порівняно молодою учасницею світового ринку, проводить зовнішньоторговельну політику, яка все ще перебуває на етапі формування, утвердження та пристосування. Таким чином, наша країна має доволі складну систему налагодження контролю над експортом та імпортом товарів, і це виявляє себе у застосуванні нею комбінацій вільної торгівлі, або фритрейдерства, та протекціонізму. Протекціонізм втілюється у формі нарахувань різноманітних тарифів, обкладення митом, необхідністю отримання ліцензій, а також квотуванням. Переважно зазначені заходи стосуються сировини, експорт або імпорт якої з чи у країну не є бажаними, а також товарів, які володіють конкурентними перевагами над вітчизняними аналогами.

4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1. Охорона праці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Охорона праці є важливою складовою у здійсненні будь-якої діяльності, зокрема зовнішньоекономічної. Зовнішньоекономічна діяльність є важливим елементом економічного розвитку країни, проте здійснення зовнішньоекономічної діяльності може бути пов'язане з різними ризиками та небезпеками для працівників підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Одним з основних ризиків, пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю, є ризик професійного захворювання або травми на робочому місці. Цей ризик може бути пов'язаний з виконанням робіт у несприятливих умовах, наприклад, на висоті або під час роботи з небезпечними речовинами. Також ризик професійного захворювання може виникнути при роботі з комп'ютером або при тривалому перебуванні в нерухомому стані.

Охорона праці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності передбачає виконання ряду заходів з метою забезпечення безпеки працівників. Основні засоби забезпечення безпеки працівників включають в себе створення відповідних умов праці, використання необхідного захисного спорядження, надання необхідної інформації та навчання працівників з питань охорони праці.

Крім того, важливо забезпечити правильне організаційне забезпечення роботи працівників, зокрема раціональне планування робочого часу, встановлення правил безпеки праці, контроль за дотриманням цих правил та проведення систематичних перевірок умов праці.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності також важливо враховувати міжнародні норми та стандарти з охорони праці. Для цього, підприємства, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, мають

забезпечувати виконання вимог міжнародних стандартів охорони праці, зокрема стандартів Міжнародної організації праці.

Також важливо враховувати особливості законодавства країн-партнерів у зовнішньоекономічних відносинах. У багатьох країнах існують спеціальні вимоги та правила щодо охорони праці, які відрізняються від вітчизняних. Тому, підприємства, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, мають бути обізнані з вимогами та правилами країн-партнерів та забезпечувати виконання цих вимог у процесі своєї діяльності.

Таким чином, охорона праці є важливою складовою при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Вона передбачає виконання ряду заходів з метою забезпечення безпеки працівників, врахування міжнародних норм та стандартів з охорони праці, а також врахування особливостей законодавства країн-партнерів. Дотримання цих заходів допоможе зменшити ризики професійного захворювання та травм на робочому місці та забезпечить ефективне та безпечне здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, дотримання вимог охорони праці позитивно впливає на імідж підприємства серед партнерів та споживачів.

Для забезпечення ефективної охорони праці при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства мають вживати різноманітних заходів, зокрема:

1. Проведення систематичних перевірок умов праці та виявлення потенційних ризиків. Це може включати проведення аудиту охорони праці, регулярне оглядове обстеження робочих місць, контроль за дотриманням правил з використання обладнання та інструментів.

2. Організація навчання та підвищення кваліфікації працівників з питань охорони праці. Це може включати проведення спеціальних тренінгів, семінарів, навчання з використанням спеціальних інтерактивних програм тощо.

3. Використання сучасного технічного обладнання та засобів захисту працівників. Це може включати застосування захисних касок, окулярів, відповідних спеціальних взуття, одягу та інше.

4. Розробка та впровадження внутрішніх нормативних документів з питань охорони праці. Це може включати розробку правил внутрішнього розпорядку, інструкцій з виконання певних видів робіт, встановлення порядку виконання робіт в небезпечних умовах тощо.

5. Проведення внутрішнього контролю за дотриманням вимог охорони праці. Це може включати проведення внутрішніх перевірок, контроль за дотриманням правил та інструкцій, а також виявлення порушень та їхнє негайне усунення.

6. Встановлення ефективної системи управління охороною праці. Це може включати розробку політики охорони праці, визначення відповідальних осіб за забезпечення охорони праці, установа механізмів внутрішнього контролю та оцінки результатів роботи з питань охорони праці.

Забезпечення інформування працівників про небезпечність виконуваних робіт та про заходи щодо їхньої безпеки. Це може включати проведення брифінгів, надання інформаційних матеріалів, організацію тренінгів та інше.

Таким чином, охорона праці є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Забезпечення безпечних умов праці та дотримання вимог охорони праці сприяє не лише забезпеченню безпеки працівників, а й підвищенню ефективності роботи, зниженню виробничих витрат, підвищенню рівня якості продукції та позитивному іміджу підприємства.

4.2. Надзвичайні ситуації та їх вплив на зовнішньоекономічну політику країн

Надзвичайні ситуації є подіями або станами, що виникають поза звичайним порядком речей та можуть мати серйозний вплив на життя людей, економіку країн та стану міжнародних відносин. До них належать, наприклад, природні катаклізми, епідемії, техногенні аварії, терористичні акти, війни та збройні конфлікти.

Вплив надзвичайних ситуацій на зовнішньоекономічну політику країн може бути значним. В першу чергу, вони можуть призвести до порушення міжнародної торгівлі та перерв у ланцюжку постачання товарів. Наприклад, природні катастрофи можуть спричинити зниження виробництва та пошкодження інфраструктури, що може призвести до скорочення виробництва товарів, збільшення їх ціни та порушення глобальних ланцюжків постачання.

Крім того, надзвичайні ситуації можуть мати вплив на зовнішньоекономічні відносини країн через зміни в міжнародному середовищі. Наприклад, терористичні акти та війни можуть призвести до погіршення стану безпеки та зменшення інвестиційної привабливості країни, а також спричинити відкликання іноземних компаній з неї. З іншого боку, надзвичайні ситуації можуть спонукати країни до співпраці та взаємодії в різних сферах, таких як гуманітарна допомога та медична допомога, що може позитивно вплинути на міжнародні відносини країн.

Отже, надзвичайні ситуації можуть мати значний вплив на зовнішньоекономічні рішення країн, такі як введення тарифів, обмеження імпорту, заборону експорту тощо. Наприклад, епідемії можуть призвести до обмеження переміщення людей та товарів, що може мати негативний вплив на міжнародну торгівлю та економічний розвиток країн.

Уряди країн можуть реагувати на надзвичайні ситуації шляхом введення різноманітних заходів, таких як відновлення економіки, забезпечення соціальної підтримки та допомоги потерпілим. Однак, вирішення проблем, пов'язаних з надзвичайними ситуаціями, може вимагати співпраці країн та міжнародної спільноти.

Для того, щоб зменшити вплив надзвичайних ситуацій на зовнішньоекономічну політику країн, необхідно розробляти плани надзвичайних ситуацій та забезпечувати вчасне та ефективне реагування на них. Також важливо розвивати співпрацю між країнами та міжнародними організаціями для координації дій у разі виникнення надзвичайних ситуацій та спільного подолання їх наслідків.

У цілому, надзвичайні ситуації можуть мати значний вплив на зовнішньоекономічну політику країн, проте ефективне реагування на них та співпраця між країнами можуть допомогти зменшити їх наслідки та забезпечити стабільність економіки та міжнародних відносин.

За даними Світового банку, з 1980 року кількість природних катастроф у світі зросла майже вдвічі, з 2000 року — втричі. У 2020 році надзвичайні ситуації, такі як пандемія COVID-19 та природні катастрофи, викликали значний вплив на світову економіку. Згідно з оцінками Міжнародного валютного фонду, глобальний ВВП зменшився на 3,3% у 2020 році.

Також, згідно з дослідженнями Організації економічного співробітництва та розвитку, надзвичайні ситуації мають значний вплив на міжнародну торгівлю. У 2018 році, збитки від природних катастроф, таких як повені, землетруси та урагани, склали близько 35 мільярдів доларів у світі. Ці збитки мають значний вплив на економіки країн та міжнародну торгівлю.

Крім того, пандемія COVID-19 також має значний вплив на міжнародну торгівлю. За даними Всесвітньої організації з торгівлі, у 2020 році світовий обсяг міжнародної торгівлі скоротився на 9,2%, що становить найбільший спад з 2009 року. Однак, за даними організації, обсяг міжнародної торгівлі

почав зростати з другого півріччя 2020 року та зберігається високим у 2021 році.

Сучасні війни також мають значний вплив на зовнішньоекономічну політику країн. Військові конфлікти можуть призвести до зниження виробництва та збільшення витрат на військові потреби, що може призвести до зниження обсягів міжнародної торгівлі та зміни структури зовнішньої торгівлі країн.

Крім того, війна може мати вплив на зовнішні інвестиції, зокрема, призвести до зменшення іноземних інвестицій у країну внаслідок загострення геополітичної ситуації та зменшення довіри інвесторів до країни-учасниці конфлікту.

Наприклад, війна в Сирії та в Україні призвели до зменшення іноземних інвестицій та збільшення економічного впливу сусідніх країн та міжнародних організацій.

Зокрема, за даними Організації Об'єднаних Націй, війна в Сирії має значний вплив на економіку країни та міжнародну торгівлю. У 2016 році, збитки від війни в Сирії склали близько 38 мільярдів доларів, що становить більше 40% від ВВП країни. Також, війна призвела до зменшення обсягів міжнародної торгівлі та зміни структури зовнішньої торгівлі країн, зокрема, до зменшення обсягів експорту нафти та інших сировинних матеріалів.

Збитки від агресії Росії проти України оцінюються сотнями мільярдів доларів.

Отже, надзвичайні ситуації та війни мають значний вплив на зовнішньоекономічну політику країн, зокрема на міжнародну торгівлю та інвестиції. Відповідні дії країн в таких ситуаціях можуть мати далекосяжні наслідки на економіку та міжнародні відносини, тому важливо ретельно вивчити й аналізувати можливі наслідки перед прийняттям відповідних рішень.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Історія розвитку провідних економік світу, вказує на те, що владні структури повинні дбати про підвищення добробуту громадян та про захист їхніх інтересів. Вважаємо, що модернізацію національної економіки варто здійснювати, враховуючи логічний зв'язок компонентів розвитку держави по формулі: славні історичні традиції – стандарти класичної освіти – передові фундаментальні та суспільні науки – потужна інноваційна індустрія – розвинена національна економіка – досягнення високої якості життя – втілення концепції сталого розвитку. Водночас, участь у міжнародному поділі праці повинна слугувати розвитку держави. Теоретично засоби вільної торгівлі та протекціонізму мають, як переваги так і недоліки. Вважаємо за доцільне комбінувати відповідні засоби у спосіб, що відповідає синергії внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку держави, враховуючи конкретні історичні умови функціонування світової та національної економік.

Протягом останніх двох десятиліть розрив в економічному розвитку між країнами, що розвиваються та розвиненими країнами мав тенденцію до скорочення, передусім завдяки зростанню ВВП Китаю, Індії, Індонезії, Туреччини, Саудівської Аравії, Бразилії та Мексики. А економіки Південної Кореї і Тайваню взагалі набули ознак високорозвинених. Тому, економічно світ стає більш мультиполярним, а от всередині країн розрив у доходах бідних і багатих зростає. Саме тому, можливе комбінування протекціонізму і фритридерства потребує врахування інтересів всіх учасників економічного процесу на макро- та мікроекономічному рівні.

Правителі-патріоти, які емпатично співпереживають своїй нації та зацікавлені у зміцненні державних інституцій, а не забезпеченні домінування вузькласових клептократичних інтересів, у поєднанні із ростом політичної, економічної та екологічної культури і моральних цінностей суспільства формують основу внутрішньонаціональної синергії до економічного

зростання. Відкриття важливості зазначеного, представляє шлях до нових горизонтів економічного зростання та міжнародного утвердження України.

Загалом, очевидним є те, що Україна, будучи порівняно молодою учасницею світового ринку, проводить зовнішньоторговельну політику, яка все ще перебуває на етапі формування, утвердження та пристосування. Таким чином, наша країна має доволі складну систему налагодження контролю над експортом та імпортом товарів, і це виявляє себе у застосуванні нею комбінацій вільної торгівлі, або фритрейдерства, та протекціонізму. Протекціонізм втілюється у формі нарахувань різноманітних тарифів, обкладення митом, необхідністю отримання ліцензій, а також квотуванням. Переважно зазначені заходи стосуються сировини, експорт або імпорт якої з чи у країну не є бажаними, а також товарів, які володіють конкурентними перевагами над вітчизняними аналогами.

Отже, протекціонізм є однією з найбільш важливих тенденцій у зовнішньоекономічній політиці країн у світі. Він використовується як захист від імпорту товарів і послуг, так і для сприяння внутрішньому виробництву та зміцненню національної економіки.

Дослідження показало, що протекціонізм активно використовується в різних країнах світу. Наприклад, США та ЄС застосовують мита та інші бар'єри для захисту від імпорту товарів з Китаю та інших країн, які вони вважають конкурентами. Крім того, країни Азії, такі як Японія та Південна Корея, давно використовують протекціоністські методи для захисту внутрішнього виробництва.

Однак, не можна ігнорувати той факт, що протекціонізм може мати негативні наслідки, такі як зниження міжнародної торгівлі, зростання цін для споживачів та зменшення конкуренції. Тому країни повинні забезпечити баланс між захистом внутрішнього виробництва та забезпеченням міжнародної торгівлі.

Таким чином, дослідження показало, що протекціонізм є важливим елементом зовнішньоекономічної політики країн світу, проте він повинен

використовуватись з обережністю та з урахуванням можливих наслідків. Країни мають забезпечувати баланс між захистом внутрішнього виробництва та підтримкою міжнародної торгівлі, що дозволить зберегти конкурентність національної економіки та сприяти її стабільному розвитку.

Дослідження показало, що протекціонізм має різні форми та використовується різними країнами залежно від їх потреб та економічних умов. Деякі країни використовують мита та інші бар'єри, щоб захистити свої виробники від імпорту товарів, тоді як інші використовують пільги та підтримку своїм виробникам, щоб допомогти їм конкурувати на міжнародному ринку.

Україна також використовує протекціоністські методи у своїй зовнішньоекономічній політиці, зокрема за допомогою мит та інших бар'єрів на імпортні товари. Проте, для ефективного захисту національного виробництва та стимулювання економічного зростання, Україна повинна забезпечити належний баланс між протекціонізмом та сприянням міжнародній торгівлі, а також враховувати можливі наслідки використання протекціоністських методів.

Отже, узагальнюючи результати дослідження, можна стверджувати, що протекціонізм є важливим елементом зовнішньоекономічної політики країн у світі, але його використання повинно бути обґрунтованим та збалансованим з метою досягнення ефективного захисту внутрішнього виробника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Aaronson S.A. What about Trade? // *The International Economy*. 1996. Sept/Oct. P. 44–49.
2. Amiti M., Redding S. J. and Weinstein D. The impact of the 2018 trade war on U.S. prices and welfare. CEP Discussion Papers dp1603, Centre for Economic Performance, LSE 2013. URL: <https://ideas.repec.org/p/cep/cepdps/dp1603.html>.
3. Baldwin R. Evenett S. J. The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20. London: Centre for Economic Policy Research, 2009. 115 p.
4. Baldwin R., Evenett S. J. The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20 – London: *Centre for Economic Policy Research*. 2011. P. 1-9.
5. Clift B., Woll C. Economic patriotism: reinventing control over open markets. *Journal of European Public Policy*. 2012. Vol. 19(3). P. 307-323.
6. Distance, Trade, and Income - The 1967 to 1975 Closing of the Suez Canal as a Natural Experiment. URL: <https://www.nber.org/papers/w15557>.
7. Economic Policy Uncertainty Index. URL: policyuncertainty.com.
8. Evenett S. J. The Global Overview: Has Stabilisation Affected The Landscape of Crisis-Era Protectionism. Will Stabilisation Limit Protectionism? A Focus on the Gulf Region. The 4th GTA Report. London: *Centre for Economic Policy Research*. 2010. P.17-30.
9. Evenett S. J., Fritz J. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. London: *CEPR Press*, 2015. 214 p.
10. George H. Protection or free trade. New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1949. 304 p.
11. Gilpin R. Global Political Economy. Princeton: Princeton University Press, 2001. 174 p.
12. Global Trade Alert. URL: <http://www.globaltradealert.org>
13. Gomes L. Foreign trade and the national economy: mercantilist and classical perspectives. Basingstoke: Macmillan, 1987. 323 p.

14. Heilperin M. *Studies in Economic Nationalism*. Geneva: Publications de L'Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales, 1980. No. 35. 228 p.
15. Henn C., McDonald B. Crisis Protectionism: The Observed Trade Impact. *IMF Economic Review*, 2014. Vol. 62 (1). P. 77–118.
16. *Mercantilism and the Consolidation of the European World Economy*. New York; London, 1980. P. 233-234.
17. Mun T. *England's Treasure by Foreign Trade*. London; New York: Macmillan, 1895. 119 p.
18. New China Tariffs Increase Costs to U.S. Households. URL: <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2019/05/new-china-tariffs-increase-costs-to-us-households.html>
19. Sally R. *Classical liberalism and international economic order: studies in theory and intellectual history*. London: Routledge, 1998. 186 pp.
20. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine?view=chart>.
21. Базилевич В. *Історія економічних учень: підручник*. Київ: Знання. 2004. 1300с.
22. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 101-125.
23. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Довгаль О. А. Економічний протекціонізм: аналіз світового досвіду. *Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія*. 2002. № 564. С. 220-222
25. Касьянов Г.В. *Теорії нації та націоналізму : монографія*. Київ : Либідь. 1999. 352 с.
26. Келічавий А.В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133>

27. Кирпатенко В.М. Ефективна митно-тарифна політика держави як запорука зміцнення національної безпеки країни. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна : зб. наук. праць*. Вип. 1. Львів, 2009. С. 94-101.

28. Корнійчук Л.Я., Татаренко Н. О., Поручник А. М. та ін. Історія економічних учень: підручник / за ред. Корнійчук Л. Я., Татаренко Н. О. Київ: КНЕУ, 1999. 564 с.

29. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt_za_kr_partner/ztt_za_kr_partner_u/Arc h_ztt_za_kr_partner_u.htm

30. Протекціонізм в міжнародній торгівлі. URL: <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/proteksionizm-v-mezhdunarodnoy-torgovle/>.

31. Резнікова Н.В. Парадигма економічної незалежності країн в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економічних наук: спец. 08.00.02 - світ. госп-во і міжнарод. екон. відн. Київ: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2014. 38 с.

32. Смиринський В.В. Інноваційні стратегії формування та розвитку управління логістичними системами державних закупівель. *Проблеми науки*. Київ, 2008. №12. С. 2–8.

33. Терещенко С. Основи митного законодавства України : питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Київ : АТ «Август». 422 с.

34. Филюк Г. Теоретико-прикладні засади політики протекціонізму в умовах глобалізації. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2014. №1 (28). С. 6–14. URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2014_28_2/zb28_2_01.pdf

35. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: політика: підручник. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2015. 431 с.