

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ
НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

(за матеріалами Торгово-промислової палати України, м. Київ)

Студента 4 курсу, 16 групи,
факультету міжнародної
торгівлі та права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» освітньої програми
«Міжнародний бізнес»

Обухова Іллі
Євгеновича

підпис

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор,
професор кафедри світової
економіки

Калюжна Наталія
Геннадіївна

підпис

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри світової
економіки

Лежешко Вікторія
Геннадіївна

підпис

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»,

Освітня програма «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 202__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Обухову Іллі Євгеновичу

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Міжнародна діяльність економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму (за матеріалами Торгово-промислової палати України)

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 2023 р. №__

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту):

дослідження теоретико-методичних засад здійснення міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму та розробка практичних рекомендацій щодо зменшення його негативних наслідків для вітчизняних експортерів за сприяння Торгово-промислової палати України.

Об'єкт дослідження – неопротекціонізм у системі міжнародних економічних відносин.

Предмет дослідження – здійснення міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму економічними суб'єктами.

4. Перелік графічного матеріалу – 7 таблиць, 4 рисунки.

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

Вступ

Розділ 1. Теоретико-методичні засади здійснення міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму

1.1. Сутність та особливості неопротекціонізму в сучасній системі економічних відносин

1.2. Характер та ступінь впливу протекціоністських практик на діяльність Торгово-промислової палати України

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Особливості ведення та шляхи вдосконалення міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму

2.1. Аналіз впливу протекціоністських заходів на міжнародну діяльність економічних суб'єктів у контексті завдань торгово-промислових палат

2.2. Рекомендації щодо ведення та розвитку міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму за сприяння Торгово-промислової палати України

Висновки до розділу 2

Висновки та пропозиції

7. Календарний план виконання роботи (проєкту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2022	до 20.12.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	до 10.02.2023
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 28.02.2023	до 28.02.2023
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	до 26.04.2023
5	Подача готової ВКР на кафедру	до 23.05.2023	до 23.05.2023
6	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.2023 – 10.06.2023)	за графіком (30.05.2023 – 10.06.2023)
7	Захист ВКР	за графіком (13.06.2023 – 24.06.2022)	за графіком (13.06.2023 – 24.06.2022)

8. Дата видачі завдання « » 2023 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

Калюжна Н.Г. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежешкокова В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Обухов І.Є. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

Випускна кваліфікаційна робота І.Є. Обухова присвячена дослідженню теоретико-методичних засад здійснення міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму та розробці практичних рекомендацій щодо зменшення його негативних наслідків для вітчизняних експортерів за сприяння Торгово-промислової палати України. Робота містить авторський підхід до оцінки рівня протекціонізму у зовнішньоторговельній політиці держав, який, попри наявність певних обмежень, має очевидний потенціал вдосконалення та практичного використання. Запропонований підхід базується на розрахунку індексів обмежень торгівлі товарами та послугами, значення яких дозволяють оцінити та порівняти рівень відкритості регуляторної політики зовнішньоторговельних партнерів щодо України. Отримані результати дозволяють окреслити напрями подальшого дослідження, яке буде зорієнтовано на розширення кола торговельних партнерів України, для яких може бути здійснена формалізація рівня протекціонізму зовнішньоторговельної політики, що дозволить сформулювати ґрунтовні рекомендації щодо пріоритетизації векторів торговельно-економічного співробітництва держави.

Окремо слід зацентрувати увагу на дотриманні автором статті норм нової редакції правопису, які набули чинності у 2019 році, та припускають, зокрема, варіативність використання на закінченні певної групи слів української літери «–и». Дотримання цієї норми правопису є свідомим виразом громадянської позиції автора.

Випускна кваліфікаційна робота І.Є. Обухова являє собою комплексне дослідження, виконана на високому аналітичному рівні, містить обґрунтовані рекомендації, відповідає чинним вимогам та може бути рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

Калюжна Н.Г.

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проєкт)

Випускна кваліфікаційна робота (проєкт) студента Обухова І.Є. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми Лежетько В.Г.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Обухов Ілля Євгенович. Міжнародна діяльність економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму (за матеріалами Торгово-промислової палати України).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена проблемі ведення економічними суб'єктами міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму.

У роботі досліджується неопротекціонізм і його місце у світовій економічній системі. Досліджується вплив обмежень торгівлі на економічних агентів та економіку в цілому, виводиться умова прибутковості таких обмежень для їх об'єкта. Також досліджується вплив неопротекціонізму на діяльність Торгово-промислової палати України. У роботі проаналізовано умови міжнародної діяльності українських економічних суб'єктів, пов'язані із доступом на ринки, для чого було запропоновано метод вираження відповідних даних в індексній формі. Торгово-промисловій палаті надано рекомендації з розширення спектру послуг для формування ефективного інструментарію протидії негативним наслідкам неопротекціонізму.

Ключові слова: неопротекціонізм, протекціонізм, міжнародна економічна діяльність, торговельна політика, зовнішня торгівля.

ANNOTATION

Illia Obukhov. International activity of economic entities in conditions of neo-protectionism (based on the materials of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry).

The final qualification work is devoted to the problem of conducting international activities by economic entities in the conditions of neo-protectionism.

The work examines neo-protectionism and its place in the world economic system. The impact of trade restrictions on economic agents and the economy as a whole is studied, and the condition trade restrictions profitability for the restricted agent is derived. The influence of neo-protectionism on the activity of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine is also investigated. In the work we analysed related to market access conditions of international activity of Ukrainian economic entities, proposing a method of expressing relevant data in index form. The Chamber of Commerce was given recommendations on expanding the range of services to form an effective toolkit for countering the negative consequences of neo-protectionism.

Key words: neo-protectionism, protectionism, international economic activity, trade policy, foreign trade.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ	5
1.1. Сутність та особливості неопротекціонізму в сучасній системі економічних відносин.....	5
1.2. Характер та ступінь впливу протекціоністських практик на діяльність Торгово-промислової палати України	14
Висновки до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ	21
2.1. Аналіз впливу протекціоністських заходів на міжнародну діяльність економічних суб'єктів у контексті завдань торгово-промислових палат	21
2.2. Рекомендації щодо ведення та розвитку міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму за сприяння Торгово-промислової палати України	31
Висновки до розділу 2	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	39
ДОДАТКИ	44

ВСТУП

Поширення в міжнародних економічних відносинах неопротекціоністських практик має велике значення для розвитку світової та окремих національних економік. Комплексний характер неопротекціонізму ускладнює оперування економічних суб'єктів на світових ринках, а його методи сповільнюють ріст сукупної світової економіки. Однак він здатен мати і глибоко позитивний ефект на найменш розвинутих економічних суб'єктів, як і слугувати своєрідним регулятивним інструментом, що може скоригувати байдужі порухи невидимої руки ринку, а отже – мати основу в найгуманніших принципах. Труднощі в ідентифікації певного неопротекціоністського заходу як такого, що має позитивний або негативний вплив, спричиняє неоднозначність у його використанні, а загальна розрізненість та непередбачуваність неопротекціонізму – складність ведення діяльності в його умовах. Саме тому таким важливим є пошук найбільш відповідного способу реагування на виклики неопротекціонізму.

Метою роботи є дослідження теоретико-методичних засад здійснення міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму та розробка практичних рекомендацій щодо зменшення його негативних наслідків для вітчизняних експортерів за сприяння Торгово-промислової палати (ТПП) України. У зв'язку з цим повстають такі **завдання**:

- дослідження сутності неопротекціонізму і його ролі та місця в сучасній економічній системі;
- з'ясування характеру та способів впливу неопротекціонізму на діяльність ТПП;
- аналіз умов, створених неопротекціонізмом на світовому ринку для функціонування українських економічних суб'єктів та для досягнення ТПП цілей своєї діяльності;
- формування пропозицій стосовно міжнародної діяльності економічних суб'єктів в умовах неопротекціонізму та способів, у які ТПП може сприяти мінімізації його негативних впливів.

Об'єктом дослідження є неопротекціонізм у системі міжнародних економічних відносин.

Предметом дослідження є здійснення міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму економічними суб'єктами.

Методи дослідження. У роботі застосовувалися традиційні для економічної розвідки загальнонаукові методи індукції та дедукції, аналізу і синтезу, абстрагування та узагальнення, аналогії, моделювання, редукції тощо, а також спеціальні методи дослідження економічних процесів – зокрема, індексний метод.

Інформаційною основою, на яку спиралося дослідження, є фахова наукова література вітчизняних та міжнародних дослідників, бази даних Державної служби статистики України та міжнародних організації, їхні звіти, а також законодавчі акти і міжнародні угоди досліджуваних країн. У роботі використовувалися як дані ТПП, так й електронні ресурси відповідної тематики.

Апробація результатів дослідження. Робота пройшла апробацію шляхом підготовки до друку та публікації наукової статті:

Обухов І. Є. Протекціоністські обмеження експорту України з боку її найбільших торговельних партнерів / Ілля Євгенович Обухов // Молодий вчений. – 2023. – № 4(116). С. 153-159. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-4-116-31>.

Структура випускної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, який складається із 33 найменувань, і трьох додатків, які вміщено на 8 сторінках. Основний текст роботи містить 4 рисунки та 7 таблиць. Обсяг роботи становить 38 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

1.1 Сутність та особливості неопротекціонізму в сучасній системі економічних відносин

Протекціонізм отримав своє виявлення ще в поглядах і політиці adeptів першого наукового економічного вчення – меркантилізму. З того часу він пройшов розвиток від складної інтегрованої доктрини до виокремленої державної політики та практики в найрізноманітніших проявах, і в наш час набув багатьох нових якостей, породжених особливостями розвитку міжнародних економічних відносин, завдяки яким сформувався неопротекціонізм як складна система заходів міждержавного регулювання та впливу, ядром якої лишається спрямованість на обмеження міжнародної торгівлі.

Хоча й існує підхід до трактування неопротекціонізму як заходів обмеження міжнародної торгівлі, відмінних від традиційних або які включають у себе адміністративні, фінансові, кредитні, технічні та подібні бар'єри – тобто відмінні від тарифів та квот [10], він видається, щонайменше, неповним, адже роз'єднує сутнісно пов'язані між собою практики у дві окремі категорії. Неопротекціонізм багато в чому сформувався під впливом правил Світової організації торгівлі (СОТ), які покликані забезпечувати лібералізацію торгівлі. Прогалини в цих правилах підштовхнули до утворення нових протекціоністських практик, які стало складніше ідентифікувати та врегулювання яких наштовхується на велику кількість проблем: від складності охоплення всіх можливих виявів протекціонізму до проблеми обмеження права держав на здійснення їхніх регуляторних функцій навіть на національному рівні. В.Дж. Етьєр та Р.Д. Фішер виділили дві основні риси неопротекціонізму [21, с. 2]. По-перше, неопротекціонізм встановлює обмежувальні заходи у відповідь на певні обставини, які вимагають таких дій, на

відміну від класичного обмеження торгівлі як факту зовнішньої політики. Друга риса полягає в тимчасовості цих заходів.

Однак ці нові протекціоністські практики утворюються не завдяки якісній зміні в самій ідеї протекціонізму, а є його адаптованими до сучасних умов, ускладненими виявами. Їхньої метою і досі є досягнення тієї чи тієї економічної переваги над зовнішнім економічним суб'єктом, торговельним партнером, завдяки створенню нерівноцінних умов торгівлі шляхом введення її обмежень. Більш з тим, новітні практики можуть бути пов'язаними із традиційними обмеженнями, доповнювати і підтримувати їх, або надбудовуватися над ними. Усе це свідчить про те, що протиставлення неопротекціонізму класичному не є адекватним, радше неопротекціонізм уособлює розвиток протекціонізму при виникненні несприятливих для нього умов.

У своїй дисертації В.Г. Панченко надзвичайно вдало підкреслив, що неопротекціонізм не повстає як пряме ідеологічне заперечення лібералізму, а натомість використовує потенціал вільної торгівлі [13, с. 151]. Однак його спроба усунути їхню суперечність видається марною. Попри те, що неопротекціонізм застосовується для отримання економічних переваг зі спеціалізацією на думці, що він має лише тимчасовий характер, та навіть враховуючи той факт, що виважена і добросесна політика неопротекціонізму може не створювати перепон для глобалізації, він усе одно лишається прямим протиставленням вільній торгівлі і лібералізму, який бере її за найперший принцип. Дуже тонко дослідивши поняття неопротекціонізму, Панченко все ж змішує його зі своїм баченням лібералізму як сучасного стану міжнародних економічних відносин, який допускає деякі необхідні обмеження для стабілізації національних економік. Однак лібералізм є абсолютним вираженням принципу *laissez-faire*, йому притаманна спрямованість на максимальне сукупне виробництво за саморегуляції ринку і всі пов'язані з нею ефекти: від стихійних зсувів в економіці до незахищеності найменш розвинутих країн – з негативних.

Виникнувши з протекціонізму, неопротекціонізм не заперечує його, а переймає мету і вбирає в себе сутність методів, оновлюючи їхню форму. Основа

протекціонізму зберігається в новому понятті, а заперечення деяких його рис є тільки необов'язковою формою прояву обмежувальної практики. Тому видається неможливим говорити про неопротекціонізм відокремлено: вдаючись до обмеження торгівлі, він, принаймні у взятий окремо момент часу, матиме ефект на світову економіку, еквівалентний ефекту тарифних обмежень та квот. Навіть за умови відмінності фактичних результатів від введення обмежень у рамках протекціонізму та неопротекціонізму, спільною лишиться ідея в їхній основі – обмеження міжнародної торгівлі. Це надає сенс їх спільному розгляду, а складний вплив багатьох змінних неопротекціонізму можна спрощено продемонструвати за допомогою базової моделі протекціонізму. Останній можна окреслити як загальне поняття обмеження торгівлі з метою (обґрунтованою чи ні) отримання економічної вигоди, а неопротекціонізм – як його етап, сукупність новітнього інструментарію, що сформувався у відповідь на сучасні потреби та виклики і уособлює собою протекціоністську діяльність у нових умовах.

Економічна теорія визнає збитковість протекціонізму для світової економіки як на загальнотеоретичному рівні [29, с. 754], так і в рамках найновіших практичних досліджень [19; 33]. Це можна продемонструвати за допомогою аналізу попиту та пропозиції в найпростішій моделі. Розглянемо криві D і S , що визначають внутрішній попит і пропозицію певної країни (рис. 1.1).

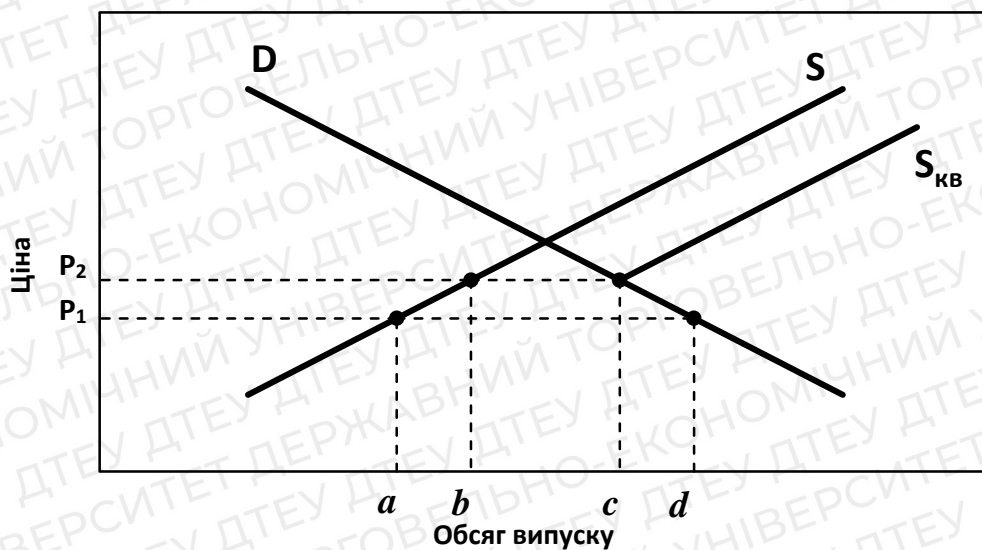


Рис. 1.1. Економічний вплив протекціоністських заходів на імпорт

Джерело: [29].

Світовий рівень цін встановлено на рівні P_1 . У такому випадку національний виробник здатен виготовляти продукцію тільки в обсязі a . Решта попиту ($d - a$) задовольняється завдяки імпорту продукції. При введенні протекціоністських заходів, у цьому випадку – тарифу розміру t , іноземний експортер змушений збільшити ціну продукції до рівня $P_1 + t = P_2$, щоб зберегти незмінним прибуток від реалізації одиниці продукції. Завдяки послабленню конкуренції, національний виробник може також реалізовувати продукцію за вищою ціною P_2 , що дозволяє йому збільшити обсяги виробництва до рівня b . У зв'язку зі зменшенням попиту і збільшенням пропозиції на внутрішньому ринку, імпорт продукції скорочується до рівня $c - b$.

У такій ситуації національний виробник виграє як від збільшення ціни $\Delta P = t$, так і від збільшення обсягу продажів ΔQ , і отримає прибуток, збільшений на величину

$$(P_2 - P_1)a + P_1(b - a) + (P_2 - P_1)(b - a) = P_2b - P_1a = ta + P_2\Delta Q.$$

Негативний вплив на економіку виражається у зменшенні споживання у світі на величину $d - c$. Іноземний виробник через зменшення обсягів продажу втрачає прибуток у розмірі $(b + d - a - c)P_1$, а в державний бюджет поступають додаткові податки в обсязі $(c - b)t$.

При застосуванні нетарифних методів регулювання, скажімо, квот, імпорт товару штучно обмежується. Ефект, найбільш наближений до розглянутого вище, матиме обмеження імпорту на рівні $c - b$. Його введення означатиме, що сукупна пропозиція товару на внутрішньому ринку країни (внутрішнє виробництво та імпорт) дорівнюватиме обсягу внутрішньої пропозиції плюс обсягу імпортової квоти. Сукупна пропозиція визначатиметься кривою $S_{кв}$, утвореної перенесенням кривої S праворуч на розмір квоти $c - b$. Вона не існує нижче ціни P_1 , адже іноземний виробник не постачатиме свою продукцію за ціною нижчою, ніж світова.

Таким чином, обмеження пропозиції викличе зростання ціни, що дозволить національному виробникові збільшити обсяг випуску аналогічно до випадку з

тарифним обмеженням. Єдиною відмінністю буде отримання прибутку в обсязі $\Delta Q(c - d)$ іноземним експортером, замість його надходження в бюджет країни у вигляді тарифного збору. Сукупне виробництво скоротиться, і споживач зможе придбати меншу кількість продукції, але буде змушений платити більшу ціну. Зазвичай скорочується також і дохід іноземного суб'єкта, однак він може отримати вигоду від введення обмежень торгівлі, якщо

$$\Delta P(c - b) > P_1(b + d - a - c). \quad (1.1)$$

Це можливо за низької еластичності попиту та пропозиції на внутрішньому ринку.

Еластичність внутрішнього попиту за ціною повинна бути настільки низька, щоб зменшення сукупної пропозиції, викликане квотою, підняло ціну на такий високий рівень, при якому збільшення прибутку іноземного експортера від зростання ціни перевищить збитки від скорочення обсягу продажу. Разом з тим, еластичність внутрішньої пропозиції повинна бути настільки низькою, щоб збільшення ціни не дало змогу національному виробникові виготовити достатньо продукції для заміщення частини імпорту або для повторного зменшення ціни до не вигідного зовнішньому експортерові рівня. Для нього умова прибутковості за кількісного обмеження торгівлі виражається наступною формулою (її виведення наводиться в додатку А):

$$Q \cdot E_D - a \cdot E_S + K > 0, \quad (1.2)$$

де $Q = d$ – сукупний обсяг реалізованої продукції до введення обмежень торгівлі;

a – обсяг випуску національного виробника до введення обмежень;

E_D – еластичність попиту на внутрішньому ринку;

E_S – еластичність пропозиції на внутрішньому ринку;

K – обсяг імпорту, встановлений обмеженнями (квота).

Така ситуація може виникнути в країні з дуже слабкими виробничими потужностями, яка імпортує певний життєво важливий товар: обмеження імпорту викличе значне збільшення ціни, однак внутрішній виробник не буде здатний значною мірою збільшити випуск продукції. Ця теоретична ситуація демонструє одне з обмежень протекціонізму: в умовах надзвичайно слабкої економіки її захист може принести тільки мінімальні вигоди, значно збільшивши тягар споживача.

Однак на практиці виграш іноземного експортера від введення обмежень вкрай малоймовірний, натомість йдеться про обсяг збитків від скорочення торгівлі. За ефективної конкуренції їх можна виразити наступним чином (див. додаток А для доведення):

$$L = P(Q - a - K) \left(1 + \frac{K}{Q \cdot E_D - a \cdot E_S} \right), \quad (1.3)$$

де L – грошовий обсяг збитків іноземного постачальника від обмежень торгівлі;
 P – початкова ціна продукції (до введення обмежень).

Формули (1.2) і (1.3) враховують ефект протекціоністських заходів на сукупний імпорт, а тому при розгляді індивідуальних постачальників залежать від припущення про рівномірний розподіл тягара обмежень між усіма іноземними торговельними партнерами. В основі формул також лежить припущення про ефективний та рівномірний вплив обмежень, до уваги не беруться можливі затримки, як і відмінності ефекту обмежень для різних економічних регіонів країни тощо, що явно ускладнює застосування формул для дослідження ефектів протекціонізму в короткостроковому періоді. П.К. Голдберг та Н. Павцик у своїй роботі про ефект торговельних політик [24] підкреслюють важливість для економічних досліджень можливості того, що ціни тільки частково відповідатимуть на зміну торговельної політики, і підіймають питання залежності еластичності від цієї зміни. Вже саме використання еластичностей в аналізі означає екстраполяцію зв'язку між змінами цін та обсягів, який спостерігався в минулому, на майбутні періоди, що також загрожує прогностичними похибками.

Оскільки у формулах не врахована жодна з цих особливостей, необхідно завжди пам'ятати про їхній абстрактний характер у зв'язку зі зміною цін, і використовувати їх настільки ж обережно, наскільки вони спираються на оцінки значень еластичностей.

Існує широкий спектр робіт, що зосереджуються на можливості того чи того позитивного впливу протекціонізму. У ХХ ст. Г.Г. Джонсон показував, що країна може отримати реальну вигоду після введення обмеження торгівлі, навіть якщо країна-партнер відповість на них еквівалентними зустрічними заходами. Одна з країн виграє при взаємному обмеженні торгівлі, якщо еластичність її попиту на імпорту є більшою за еластичність попиту іншої на достатню величину [27]. У свою чергу, Е.Е. Гаген продемонстрував, що реальне споживання всередині країни може збільшитися після введення обмежень на імпорту промислових товарів, якщо монополія утримувала зарплату в промисловому секторі значно вищою, ніж в аграрному [26].

Подальший розвиток сказаного вище складає теорію протекціонізму. Основні аргументи проти нього згадують зменшення світового виробництва, додатковий тягар на споживача і ще більше скорочення економік через введення іншими країнами обмежень у відповідь, що відкидає назад розвиток міжнародного розподілу праці. Контрзаходи викликані природою протекціонізму, який є способом покращити власне економічне становище за рахунок торговельного партнера.

З визнанням очевидної шкоди протекціонізму для сукупного виробництва, аргументи на його користь зводяться до розгляду окремих випадків. Найбільш поширений з них – це необхідність захисту нових галузей вітчизняного виробництва, яким за допомогою введення обмежень торгівлі надається час для розвитку і зміцнення в умовах послабленої конкуренції. Така політика є способом перерозподілу ресурсів на користь обраних галузей, що дозволяє реалізувати плани з їх розбудови.

Іншими причинами застосування протекціоністських заходів є намагання збільшити внутрішню занятість за рахунок збільшення виробництва, необхідність

забезпечення оборони – і відповідний захист критично важливих для країни галузей; застосовуються торговельні обмеження і для захисту від демпінгу.

Прихильники вільної торгівлі висловлюються проти протекціонізму ще й на тій основі, що штучна підтримка певної галузі повинна відволікти ресурси від більш ефективних галузей, що сповільнить економічний розвиток. Питання про доцільність захисту навіть нової економічної царини має в собі декілька вимірів, і повинно вирішуватися з урахуванням усіх особливостей кожного індивідуального випадку. Так, необхідно врахувати можливості адекватного розвитку підприємств захищеної галузі та ймовірність притоку до неї нового капіталу, адже задовгий або занадто прямолінійний та значний захист дійсно може мати протилежний бажаному ефект: збільшення норми прибутку привабить додаткові інвестиції, що знову дещо знизить її; це значною мірою знівелює вигоди протекціонізму для виробників, а скасування обмежень торгівлі, яке знизить норму прибутку ще сильніше, призведе до банкрутства підприємств, котрі не будуть готові функціонувати за таких умов.

Питання протекціонізму дещо різняться для країн із різним рівнем розвитку. Невеликі економіки з глибокою спеціалізацією (малі промислові країни, або країни, що спеціалізуються на видобуванні природних ресурсів) потрапляють у залежність від ринкових коливань, і не захищені у випадку несприятливої кон'юнктури. Значна експорто- та імпортозалежність загрожує таким країнам економічною катастрофою: зміна попиту або пропозиції на світовому ринку може критично скоротити їхній національний дохід, або залишити їх без необхідних товарів. Тому для таких економік стимулювання певних галузей виробництва з метою диверсифікації є життєво важливим, адже забезпечує більшу стабільність, допомагаючи уникнути впливу зменшення іноземного виробництва, випадкових коливань попиту та пропозиції на світовому ринку, політичного середовища тощо. Однак у цьому випадку протекціонізм лишається пов'язаним зі значними витратами як від зниження спеціалізації, так і від залучення ресурсів до потенційно неефективних галузей.

Якщо ж ідеться про найменш розвинуті країни та країни, що розвиваються, в цілому, без урахування їхньої спеціалізації, то ті чи ті протекціоністські заходи необхідні їм для забезпечення власного розвитку: розрив між ними та найбільш економічно розвинутими країнами є настільки великим, що останні поглинають більшість переваг від вільної торгівлі і не дають малим економікам досягти нормальних темпів розвитку. Ця позиція відображена і в напрямі міжнародного співробітництва, обраному світовою спільнотою [15; 16].

Зусилля країн з регулювання міжнародної торгівлі, в цілому, націлені на її лібералізацію. Цей вектор закріплено в Угоді про заснування СОТ, яка охоплює майже весь міжнародний ринок. Як уже зазначалося, це ускладнює як впровадження протекціоністських практик, так і самі практики, котрі адаптуються до обмеженого простору дії і набувають специфічного характеру. У рамках СОТ зусилля спрямовані на подальше зменшення протекціоністських практик і на неповернення до раніше скасованих обмежень. Однак останні роки характеризуються значним переважанням кількості введених обмежувальних заходів над кількістю заходів лібералізації торгівлі [23]. Це може виступати підтвердженням спостереження про більш специфічний характер захисних практик та їхню вузьку сферу дії у контексті неопротекціонізму. Разом з «великоваговими» тарифами та імпорнтними й експортними квотами, він вдається до різноманітних стандартів (технічних, адміністративних та ін.), експортного кредитування, «добровільного» обмеження експорту, фінансових бар'єрів, прихованої форми звичайних обмежувальних заходів, зловживання екологічними обмеженнями та до будь-яких інших заходів, що дозволяють успішно обмежити зовнішню торгівлю без формального та явного порушення зобов'язань перед іншими країнами.

1.2 Характер та ступінь впливу протекціоністських практик на діяльність Торгово-промислової палати України

Торгово-промислова палата (ТПП) України є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та їх об'єднання. Вона покликана сприяти розвитку національної економіки України та її інтеграції у світову господарську систему, і до завдань ТПП належить, зокрема, сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, надання довідково-інформаційних послуг та допомога підприємствам у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Діяльність ТПП регулюється Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні», який визначає повний перелік її цілей та завдань, а також встановлює правові рамки її функціонування [4].

Зокрема, Закон встановлює статус ТПП як неприбуткової організації. Це означає, що вона може займатися підприємницькою діяльністю тільки в тому обсязі, в якому це необхідно для виконання її статутних завдань. Тому природа взаємодії ТПП та неопротекціоністських практик має особливий характер. Варто враховувати те, що вся діяльність ТПП спрямована на взаємодію із суб'єктами господарювання, тобто цілі організації можуть досягатися тільки крізь цю взаємодію – шляхом допомоги та впливу, які організація здатна здійснювати в умовах, що існують. Вона не має регуляторної здатності, і функціонує в глобальному середовищі як рівноправний незалежний агент, скеровуючи зусилля на дослідження ринків, підтримку комунікації між підприємствами, вивчення особливостей ведення торгівлі та на інші заходи, що можуть слугувати для досягнення поставленої мети.

Отже, хоча Палата й експортує деякі послуги за кордон, неопротекціонізм не має на неї як на організацію прямого економічного впливу. Цей вплив опосередкований функціонуванням українських підприємств, які ведуть певну зовнішньоекономічну діяльність. Підтримка такої діяльності є завданням ТПП, і неопротекціонізм впливає на організацію через її цілі. Таким чином, обмеження

торгівлі має на ТПП ефект, аналогічний ефекту на підприємство-експортера, у тому сенсі, що для обох стає перепорою в їхній діяльності відповідно до своїх цілей, які, однак, різняться.

Хоча відмінність цих цілей – сприяння розвитку національної економіки України та отримання прибутку – очевидна, однак покладення ефекту неопротекціонізму аналогічним для підприємства-експортера й ТПП може нашоувхнути на висновок про підпорядкування цілей останньої цілям першого. Як-не-як, підтримка українського експорту є одним із завдань ТПП, а це – майже пряма вказівка на таке підпорядкування.

Однак підтримка експорту, як і інші завдання, усе ж є інструментом для досягнення цілей організації. І хоча серед них і є сприяння всебічному розвитку усіх видів підприємництва і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн, їх варто розуміти в ширшому сенсі розвитку національної економіки та закріплення позицій України у світовій господарській системі. ТПП у довгостроковій перспективі необхідно зосереджуватися на сталому розвитку і сприяти поглибленню зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств. Якщо називати метою стан світу, якого прагне досягнути той чи той суб'єкт, то мета ТПП буде відмінною від мети отримання прибутку, яку ставлять перед собою підприємства. Останнім не притаманне стремління до розвитку економіки країни як такої, вони діють відповідно до свого прагматичного інтересу, у який, за певних обставин, може входити і застосування протекціоністських заходів (зокрема, субсидування), і погіршення умов підприємницької діяльності в Україні іншого характеру (наприклад, монополізація якоїсь частини ринку, у тому числі за рахунок обмеження зовнішньої торгівлі).

Отже, можна говорити про часткові відмінність та схожість цілей ТПП і підприємств: вони не співпадають повністю, але й не є протилежними в усьому. Специфіка інтересів цих суб'єктів господарювання та наявність у них області перетину створюють особливі відносини, за яких обидві сторони бачать іншу як інструмент досягнення власних цілей. Так, ТПП докладас зусиль до розвитку економіки України та до її інтеграції у світову господарську систему, шляхом

стимулювання розвитку підприємництва та відкриття нових ринків для вітчизняного експорту, а підприємства користуються послугами ТПП для досягнення мети отримання прибутку.

Але тоді вплив неопротекціонізму на ТПП не можна прирівнювати до його впливу на українські підприємства. Натомість, якщо притримуватися думки про те, що вплив здійснюється крізь цілі, можна вважати ТПП пов'язаною із неопротекціонізмом її зацікавленістю в розвитку української економіки як такої. Тобто негативний вплив протекціоністських інструментів на економіку України буде негативним впливом на ТПП, і навпаки. Це відображає особливу природу ТПП як неприбуткової організації – вона не виникла стихійно, а мала виключно інституційне походження. Утворена для підтримки економіки та допомоги підприємствам, організація має цілі, похідні від діяльності інших економічних агентів. Відсутність спрямування на отримання прибутку робить неприбуткові організації загалом штучними для стихійного ринку, а ТПП виділяє ще й те, що її цілі спрямовані на цей ринок. Вплив неопротекціонізму на ТПП можна представити у вигляді схеми (рис. 1.2).

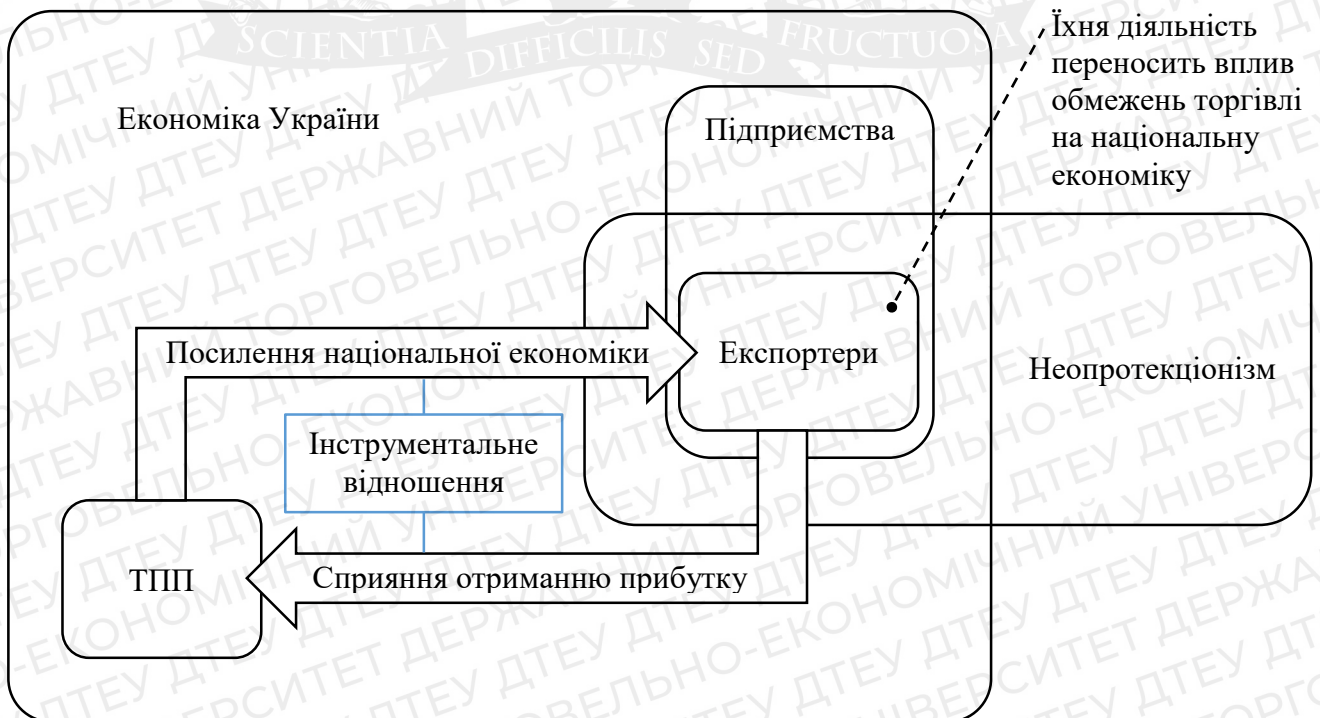


Рис. 1.2. Опосередкованість впливу неопротекціонізму на ТПП

Джерело: складено автором

Неопротекціонізм і тенденції його розвитку донедавна вичерпно характеризувалися виділеними в попередньому підрозділі рисами. Однак події екстраординарного характеру різко змінили ступінь обмежень і утворили нові причини для відходу від вільної торгівлі.

Першою подією стала глобальна пандемія коронавірусної хвороби 2019 (COVID-19), яка спричинила кризовий стан світової економіки. Вимушені закриття підприємств у Китаї та інших країнах скоротили пропозицію товарів і послуг та, загалом, мали класичні наслідки: вищі ціни та рівні безробіття. Останні мали вплив уже на обсяги споживчого попиту, який теж зазнав скорочення. Водночас, відсутність пропозиції певних товарів проміжного споживання значно збільшило ціни на них, що, звісно, не призвело до збільшення пропозиції через характер обмежень, накладених на неї. Це все мало ще один важливий наслідок: руйнування ланцюгів постачання, що, при досягнутому у світі ступені глобалізації, мало значний негативний ефект на світову економіку [22, с. 42].

Другим ударом для вільної торгівлі стала війна в Україні, яка з початком повномасштабного вторгнення мала ще більший вплив на ланцюги постачання і пропозицію товарів. Енергетична криза в Європі, викликана зменшенням споживання російського газу, значно ускладнила виробництво, що підняло ціни на ряд промислових товарів. Постраждав і експорт продовольчої продукції з України, зросли ціни на добрива. Деякі країни ввели обмеження щодо вивозу продовольства – це підіймає ціни ще вище, і зрештою зменшення пропозиції може призвести до голоду в найменш забезпечених країнах [20, с. 3].

ТПП продовжила свою діяльність в умовах пандемії [17], а пізніше війни [11]. Особливої важливості в цей час набула послуга засвідчення форс-мажорних обставин, спершу через карантинні заходи, що обмежували діяльність підприємств, згодом – через руйнівні наслідки війни.

У ТПП існує система членства. Воно є відкритим: будь-яке підприємство, яке готове сплачувати членські внески та одноразовий вступний внесок, може стати членом Палати. ТПП пропонує своїм членам інформаційно-консультативну підтримку, зокрема і підтримку експорту, а також допомогу, спрямовану на

підвищення рівня довіри до підприємства, полегшення ведення переговорів тощо. Зміни кількості членів ТПП в порівнянні з кількістю активних підприємств в Україні показані в таблиці (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Динаміка кількості членів ТПП та активних підприємств в Україні

Рік	Кількість членів ТПП	Кількість активних підприємств в Україні	Частка членів ТПП в кількості активних підприємств України, %
2015	8788	624769	1,41
2016	8283	605851	1,37
2017	8203	640545	1,28
2018	8154	666986	1,22
2019	7948	697282	1,14
2020	7848	699803	1,12
2021	7558	698771	1,08

Джерело: складено автором за даними [9;18].

Кількість членів ТПП має чітку тенденцію до зменшення, за шість років воно становило 14%. Це не пов'язано із змінами загальної кількості активних підприємств в Україні, яка, загалом, мала тенденцію до збільшення (коефіцієнт кореляції цих двох рядів динаміки склав $-0,81$). Такі зміни означають, що частка членів ТПП серед активних підприємств України також знижувалася; однак її можна вважати стабільно незначною, адже вона займає проміжок 1-1,5%. Це вказує тільки на незначне охоплення і, відповідно, невеликий вплив ТПП на ведення бізнесу українськими підприємцями. Звичайно, Палата надає послуги і за колом своїх членів: вони доступні кожному підприємству на платній основі. Однак надходження ТПП від реалізації послуг тільки на 31,2% перевищували обсяг її цільового фінансування (членські внески) у 2019 р., а вже у 2020-2022 рр. цільове фінансування значно перевищило дохід, який зменшився у 2022 р. [18], що вказує на загалом невелике охоплення підприємств послугами ТПП.

Попри це, вичерпна оцінка безпосередніх результатів діяльності Палати неможлива без збору додаткових статистичних даних та спекуляцій у якісному

аналізі, які потребують спрощення, і тому базуватимуться на припущеннях, правильність яких надзвичайно важко довести або спростувати. У цьому випадку можна вдатися до оцінки задоволеності цілей ТПП, з чи без її впливу. Тут найпростішим і найбільш прямолінійним показником буде обсяг експорту українських товарів і послуг та його динаміка (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Зміна обсягу експорту товарів та послуг України, 2015-2022 рр.

Рік	Експорт, млн. дол.	Темп приросту, %
2015	46804,2	—
2016	45112,7	-3,61
2017	52579,5	16,55
2018	57280,9	8,94
2019	64082,3	11,87
2020	59394,0	-7,32
2021	79326,1	33,56
2022	52394,5	-33,95

Джерело: складено автором за даними [9].

Тоді як обсяги експорту у 2020 р. і 2022 р. зменшувалися через кризові явища, викликані подіями екстраординарного характеру, загалом вони мали тенденцію до зростання. Звісно, експорт товарів залежить від багатьох економічних чинників, а тому демонструє тільки загальний стан справ у цій сфері, а не рівень успішності в подоланні наслідків неопротекціонізму. Варто пам'ятати і про хронічно від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України: хоча цей факт і не стосується виключно сфери обмежень, а має своїми причинами багато факторів стану економіки, він означає, що експорт не збільшується сам собою, а є відображенням збільшення зовнішньоторговельного обороту зі збереженням його характеристичних тенденцій.

Висновки до розділу 1

Неопротекціонізм, який виник під тиском правил лібералізації торгівлі СОТ та як відповідь на інші сучасні виклики, є частиною, як і подальшим розвитком, загального поняття протекціонізму, що охоплює всі обмеження та дискримінаційні заходи в міжнародній торгівлі. Тому його ефект на національні економіки аналогічний ефекту класичного протекціонізму, але складніший у своїх проявах.

Можливим є представлення впливів неопротекціонізму в простій економічній моделі, за припущення про відображення в моделі саме сукупного ефекту новітніх обмежувальних практик. У першому параграфі з аналізу такої моделі було зроблено висновки про умову збільшення прибутку іноземного експортера при введенні на його товар або послугу нетарифних обмежень. Ця умова була формалізована для елементарної моделі економіки у нерівності (1.2), а з неї виведено обсяг збитку іноземного експортера від введення нетарифних обмежень, який відображено в (1.3).

Зв'язок ТПП із неопротекціонізмом має неординарний характер внаслідок специфічних цілей Палати, які фактично переносять користь та шкоди для економіки України на саму організацію, з акцентом на зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків та розвиток бізнес-середовища. Розрізнені ефекти неопротекціонізму впливають на ТПП через українські підприємства – єдиних агентів взаємодії з організацією, які є складовою національної економіки.

Неможливість дослідження ролі ТПП у подоланні наслідків неопротекціонізму обумовлює такий підхід до проблеми: дослідження стану української економіки, зокрема підприємств-експортерів, у відповідності з цілями ТПП, виокремлення ролі Палати і пошук шляхів її можливого впливу на цей стан.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ В УМОВАХ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

2.1 Аналіз впливу протекціоністських заходів на міжнародну діяльність економічних суб'єктів у контексті завдань торгово-промислових палат

Окреслений у попередньому розділі зв'язок між неопротекціонізмом та ТПП України обумовлює доцільність аналізу впливу на економіку України обмежувальних практик її торговельних партнерів. У межах цієї роботи неможливо провести повне та вичерпне дослідження всіх протекціоністських заходів: методики оцінки рівня обмеження торгівлі, такі, як розроблена Кі та ін. [28], є занадто глибокими та тривалими у виконанні, у той час як завдання цієї роботи охоплює ширший діапазон питань.

Тому варто обмежитись аналізом відносин України з її найбільшими торговельними партнерами і за найбільшими статтями її експорту. Це дозволить цілком адекватно оцінити найсприятливіші в контексті неопротекціонізму іноземні ринки, адже факт відсутності заходів, що мають на меті завадити вільній торгівлі, не означають автоматичного доступу на цей ринок. Теоретично, цілком можливим є відсутність у певній країні обмежувальних заходів, які стосуються України, і одночасно мінімальна зацікавленість споживача з цієї країни в українському експорті або замалі розміри її ринку тощо. Якщо ж вдаватися не виключно до оцінки ступеня протекціонізму кожної країни відносно України, що має тільки теоретичну актуальність, а визначати реальний потенціал економічної взаємодії, то найбільші торговельні партнери України і складатимуть основу предмету дослідження.

Згідно з цим підходом, спершу потрібно визначити найбільш значних імпортерів з України. У торгівлі товарами ними є Китай, Польща, Туреччина, Італія, Росія, Німеччина та Індія (рис. 2.1).

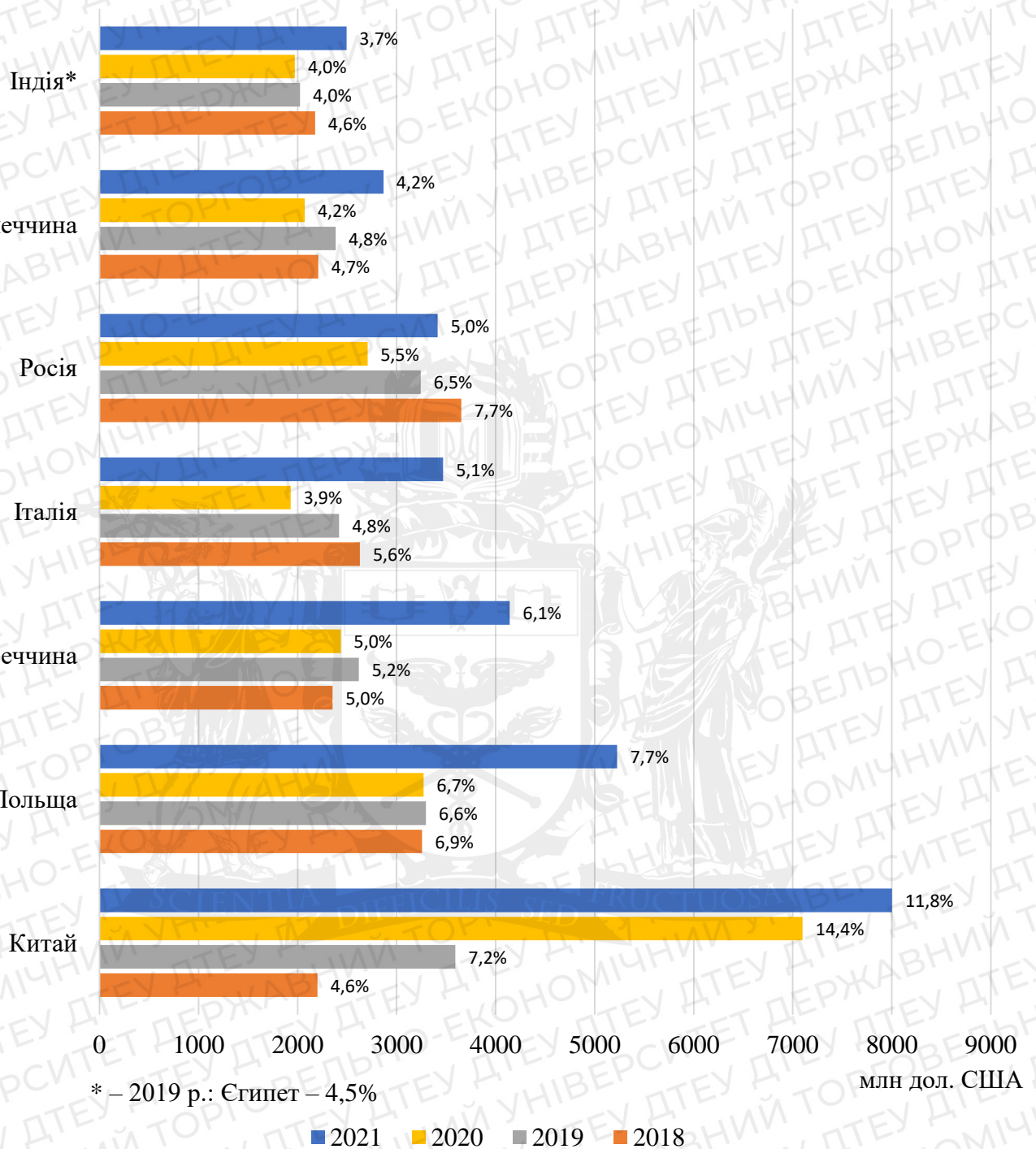


Рис. 2.1 Основні країни-партнери в експорті товарів України у 2018–2021 рр.

Джерело: складено автором за даними [9].

Наступним кроком є виокремлення найбільших статей експорту товарів України, що зроблено в таблиці 2.1. Наведений там набір товарів відображає спрямованість економіки України на виробництво аграрної продукції та, загалом, товарів з не дуже високою доданою вартістю. У деякі роки головним експортним товаром України ставали зернові культури, обсяги яких сильно залежать від природних коливань врожайності та, відповідно, світового попиту.

У наступних таблицях використовуються останні доступні статистичні дані, але їхні рядки відсортовані за значеннями 2021 р., адже структура експорту 2022 р. зазнала занадто сильного впливу кризових явищ, спричинених війною.

Таблиця 2.1

Основні товари експорту України у 2018-2022 роках, тис. дол.

	2018	2019	2020	2021	2022
Чорні метали	9936987,2	8735988,2	7690560,2	13950105,3	4532500,2
Зернові культури	7240558,1	9633333,9	9410668,9	12343846,1	9112536,5
Руди, шлак і зола	3035252,9	3590241,3	4420742,2	7119592,0	3080548,5
Жири та олії тваринного або рослинного походження	4496511,0	4732237,5	5746921,7	7037234,2	5949360,7
Електричні машини	2930412,2	2772044,3	2572436,3	3139286,9	2558191,5
Насіння і плоди олійних рослин	1954149,8	2563242,3	1842430,9	2435156,5	3758807,6
Всього експорт з України	47334987,1	50054605,8	49191824,5	68072328,8	44148774,6

Джерело: складено автором за даними [9].

Аналогічні дані повинні бути виокремленими для українського експорту послуг. Найбільш значні імпортери послуг з України представлені в таблиці 2.2, а перші статті структурного складу експорту послуг у таблиці 2.3. Дані, відсутні в останній таблиці, не оприлюднюються Державною службою статистики з метою виконання вимог Закону України "Про офіційну статистику" щодо забезпечення гарантій органів державної статистики щодо статистичної конфіденційності [3].

Російська Федерація залишалася значним торговельним партнером України аж до 2022 р., а в імпорті послуг з України поступилася першою сходинкою лише у 2021 р. У зв'язку зі збройною агресією Російської Федерації, Україною було накладено ембарго на імпорт [2] та експорт [1] товарів до цієї країни. До виходу в загальний доступ відповідних даних про торгівлю послугами за 2022 р., ситуація з торгівлею послугами з РФ залишається неочевидною. Однак можна впевнено стверджувати, що відбулося значне скорочення її обсягів, які можуть знову зрости тільки після припинення збройної агресії та певну нормалізацію стосунків між двома країнами – аналогічно до випадку з торгівлею товарами.

Таблиця 2.2

Обсяг експорту послуг України до її основних країн-партнерів і його частка в загальному обсязі експорту послуг у 2018-2021 роках

	2018		2019		2020		2021	
	тис. дол.	%	тис. дол.	%	тис. дол.	%	тис. дол.	%
США	1011728,5	8,7	1288492,2	8,2	1419208,7	12,3	1951850,6	15,3
Росія	3336763,4	28,6	6199759,4	39,6	2637765,1	22,8	1604163,3	12,5
Швейцарія	895379,5	7,7	985990,5	6,3	778557,2	6,7	1189737,9	9,3
Британія	573338,9	4,9	604375,9	3,9	635735,2	5,5	784543,8	6,1
Німеччина	591212,1	5,1	605685,1	3,9	630421,5	5,5	725634,5	5,7
Польща	350181,6	3,0	420859,3	2,7	440968,6	3,8	477583,3	3,7

Джерело: складено автором за даними [9].

Таблиця 2.3

Основні послуги, що експортувалися Україною у 2018-2022 роках, тис. дол.

	2018	2019	2020	2021	2022
Комп'ютерні послуги	1633152,9	2044607,0	2345012,9	3044705,8	2751703,0
Послуги повітряного транспорту	1221610,7	1419720,8	802191,7	1728271,3	374149,2
Послуги трубопровідного транспорту	2959047,5	5904248,9	2443157,2	1675094,5	—
Професійні та консалтингові послуги	490017,9	591368,0	615074,6	719551,6	540703,7
Інформаційні послуги	324058,6	420142,4	612923,2	710225,9	837036,6
Послуги морського транспорту	523257,5	595914,5	605952,9	624772,8	256081,2
Послуги залізничного транспорту	538914,8	501656,6	405158,3	442564,4	145433,9
Послуги автомобільного транспорту	304438,0	338836,2	339839,3	400795,8	406670,3
Всього експорт з України	11637950,6	15628855,9	11521174,0	13156457,5	9166030,3

Джерело: складено автором за даними [9].

Найбільші частини в структурі експорту послуг України займають різні транспортні послуги, інформаційні, професійні та консалтингові послуги і комп'ютерні послуги. Останні експортуються в найбільших обсягах, а у 2022 р. при скороченні обсягу їх експорту на 9,6%, становили рекордних 30% усього експорту послуг. Це пов'язано з порівняно меншим впливом форс-мажорних обставин, викликаних війною, на можливість експорту комп'ютерних послуг. Ці послуги, а також товари, що складають найбільшу частину експорту України ми називатимемо в межах дослідження послугами та товарами важливої групи.

Ще однією значною статтею українського експорту є послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном, однак через специфічний характер цієї послуги вона не враховується в цьому дослідженні для уникнення подвійного обліку.

Звичайно, обсяг торгівлі може тільки опосередковано свідчити про ступінь протекціоністських заходів, ужитих країнами до торгівлі з Україною. Для його розуміння необхідно проаналізувати реальне вжиття торговельними партнерами України певних обмежувальних заходів та здійснити їх оцінку. Потреба в порівнянні обсягів та впливу протекціоністських практик різних країн визначає необхідність їх приведення до одного виду, квантифікації обмежень, різнорідних за своїм ефектом та характером.

Як уже згадувалося, вичерпні методи оцінки бар'єрів торгівлі, які й містять формальні підходи до зіставлення обмежувальних заходів різних видів, зокрема шляхом знаходження адвалорних еквівалентів нетарифних бар'єрів, не можуть використовуватися в межах цього дослідження. Тому в аналізі буде використано, перш за все, тарифні обмеження визначених раніше торговельних партнерів України, що дасть змогу сформулювати загальне та цілком правильне уявлення про спрямованість торговельної політики досліджуваних країн щодо України.

Звісно ж, це означатиме, що аналіз зосередиться лише на класичних обмеженнях, а всі ускладнення неопротекціонізму будуть проігноровані. Однак той факт, що класичні обмежувальні заходи є повноправною, а до того ж, і найбільшою частиною та складають основу неопротекціонізму, дозволяє екстраполювати аналіз

цих заходів на неопротекціонізм в цілому з похибкою, яка не повинна впливати на ранжування країн за ступенем протекціонізму щодо України.

Ті ж причини, про які йшлося вище, мають додатковий наслідок: у зв'язку з відмовою від аналізу відносин України з усіма її торговельними партнерами, оцінка рівня обмеження торгівлі проводитиметься окремо для торгівлі товарами та послугами, адже країни, обрані для аналізу, є відмінними у цих секторах. Це означає, що результати аналізу будуть більш роздрібненими, ніж було б можливо при розрахунку одного кінцевого інтегрального індексу обмеження торгівлі. Проте цілі дослідження можуть бути задоволені і за таких умов, тому будь-яке необхідне об'єднання результатів розрахунків для отримання висновків буде здійснюватися за допомогою якісного аналізу.

Квоти, як і інші нетарифні інструменти, за потреби також будуть оцінені якісно, а результат цієї оцінки – об'єднаний із показником тарифних обмежень. Велике різноманіття нетарифних інструментів неопротекціонізму та складність їх оцінки й об'єднання в аналізі всіх таких інструментів обумовлюють підхід, аналогічний підходу, використаному в цій роботі для визначення основних країн-партнерів та статей експорту України, за якого до оцінки братимуться лише найбільш значні нетарифні обмеження торгівлі, вплив яких може вважатися помітним.

Уявлення про тарифні обмеження країн можна сформулювати завдяки даним СОТ, доступним на вебсайті організації через інструмент аналізу тарифів онлайн [32]. Враховуючи, що членство в організації зобов'язує до вжиття заходів щодо лібералізації торгівлі, які передбачають і скорочення або замороження тарифів, СОТ контролює та веде облік тарифних режимів своїх країн-членів.

База даних СОТ містить інформацію про тарифи, які країни застосовують до товарів інших членів СОТ у режимі найбільшого сприяння. Тарифи наведені за кодами Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС), зокрема наводяться середні значення тарифів на рівні двох знаків коду – тобто для товарних груп, які і використовуються в цьому дослідженні.

Таким чином, використовуються дані про тарифи, які досліджувані країни наклали на імпорт українських товарів важливої групи у 2019-2021 рр. Значення за три роки беруться з метою врівноваження впливу можливих непостійних змін у торговельній політиці держав, які могли виникати з огляду на економічну ситуацію у світі в цей період.

Для оцінки обмеження торгівлі, спрямованого на Україну, ми пропонуємо використати індекс, що базується на середній тарифній ставці за товарами важливої групи, розрахований за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m \frac{v_{ik}^g - v_{ik}^g r_{ik}}{v_{ik}^g d_w},$$

де I – індекс обмеження;

v_{ik}^g – обсяг експорту Україною k -того товару i -того року в грошовому вираженні;

r_{ik} – тарифна ставка країни на імпорт k -того товару в i -тому році;

n – кількість років досліджуваного періоду;

m – кількість товарів важливої групи;

d_w – фіктивна змінна, що приймає значення 0, якщо досліджувана країна здійснює воєнні дії проти України та 1 в іншому випадку.

Максимальне значення, яке може прийняти індекс, становить 1, що означає найменший рівень протекціонізму. Знизу індекс необмежений.

Три країни (Італія, Німеччина, Польща) з семи досліджуваних є членами ЄС. Очевидним є те, що Угода про асоціацію України з ЄС має надзвичайно важливе значення для лібералізації торгівлі між сторонами, а також те, що ступінь протекціонізму країн ЄС щодо України є набагато нижчим ніж в інших її торговельних партнерів. Тому повстає питання тільки про порівняння країн, які є членами ЄС, між собою, що спричиняє труднощі, адже торговельна політика країн ЄС щодо України є уніфікованою.

Створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі означає скасування ввізних мит на товари [7], тобто для цих країн $I = 1$. Однак за Угодою

про асоціацію ЄС встановлює певні кількісні обмеження на ввіз товарів з України у вигляді квот, що розподіляються між декількома товарами, об'єднаними в групи (під час війни в Україні всі обмеження були скасовані [30]). Товарів важливої групи стосуються квота «Пшениця», квота «Овес», квота «Ячмінь» та квота «Кукурудза».

Визнавши однаковість рівня обмежень всередині ЄС, можна запропонувати підхід до їх умовної оцінки, заснований на цінах. Враховуючи, що ввіз товарів у ЄС є обмеженим, можна вважати, що ціна на ринку досліджуваних країн штучно утримується на певному рівні, і Україна могла б експортувати більшу кількість продукції за меншою ціною. Ціни на ринках відповідних країн знаходяться шляхом ділення обсягу експорту в грошовому на обсяг експорту в кількісному вираженні. Найнижчою ціною, за якою Україна готова експортувати ту чи ту продукцію, вважатимемо найнижчу з цін, як їх визначено вище, за якими здійснювався експорт у певний період, виключаючи аномально низькі ціни, за якими було поставлено невеликі обсяги продукції. Тоді для кожної країни умовним адвалорним еквівалентом дії загальної для ЄС квоти буде податок, який підняв би мінімально допустиму для України ціну до ціни в цій країні. Несуперечливість цього висновку реальним експортним можливостям України буде перевірено шляхом звірення теоретичного обсягу додаткового експорту до країн, що є об'єктами дослідження, та загального обсягу експорту цієї ж продукції, для чого використовуються значення еластичностей попиту на імпорт, вираховані Ю. Грюблер та ін. [25]. Визначений адвалорний еквівалент нетарифного обмеження буде використаний для розрахунку індексу I . Результати ранжування за описаними методами наведені в таблиці 2.4.

Значення індексу служать для порівняння країн усередині двох груп та не є співставними за їх межами. Разом з тим, раніше вже було зроблено висновок про набагато більшу відкритість ринків країн ЄС. Таким чином, найменше обмежень щодо України виявилось у Німеччині, трохи більше в Польщі, а найменше поза межами ЄС – у Китаї, найбільшому імпортері товарів з України. Росія не розглядалася з раніше окреслених причин.

Таблиця 2.4

Рейтинг країн з найменшим рівнем обмежень торгівлі товарами з Україною

№	Країна	Значення індексу I
Країни ЄС		
1	Німеччина	0,48
2	Польща	0,07
3	Італія	-0,05
Решта країн		
5	Китай	0,89
6	Туреччина	0,78
7	Індія	0,72
8	РФ	–

Джерело: складено автором.

Для оцінки рівня протекціонізму в торгівлі послугами можна скористатися індексом обмеження торгівлі послугами (STRI) ОЕСР [31]. Індекс розраховується організацією для певної кількості країн на основі даних про обмеження в різних секторах торгівлі послугами та приймає значення від 0 до 1, де 0 – це найбільша відкритість до торгівлі. Його можна використати для оцінки обмежень у досліджуваних країнах на українські послуги важливої групи таким чином:

$$R = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^p \frac{v_{ij}^s \cdot STRI_{ij}}{v_{ij}^s b_w},$$

де R – рівень обмежень торгівлі послугами, $R \in [0, 1]$ за ступенем збільшення рівня протекціонізму;

v_{ij}^s – обсяг експорту в j -тої послуги i -того року в грошовому вираженні;

$STRI_{ij}$ – показник STRI країни для j -тої послуги в i -тому році;

p – кількість послуг важливої групи.

Аналогічно до випадку з товарами, країни ЄС беруть на себе більше зобов'язань з лібералізації торгівлі за Угодою про асоціацію. Також між Україною

та Британією було підписано Угоду про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство [8], яка багато в чому повторює положення Угоди про асоціацію України з ЄС і також скасовує деякі обмеження в торгівлі послугами. Виразити обмеження, які все ж існують у цих країнах, кількісно надзвичайно складно, тому ми вдаємося до їх якісного порівняння. Положення, які містять згадані угоди, а також Угода про спільний авіаційний простір [5] з ЄС та Угода про повітряне сполучення [6] з Британією, визначають загалом еквівалентні умови для експорту послуг важливої групи України.

Порівняно з Німеччиною та Британією, деякі додаткові обмеження має Польща. Наприклад, у Польщі заснування іноземними постачальниками послуг може мати форму лише партнерства з обмеженою відповідальністю, компанії з обмеженою відповідальністю або акціонерної компанії [7]. Це дає підставу розмістити її на третій сходинці за рівнем лібералізації торгівлі послугами з невеликим відставанням та розуміючи, що країни ЄС впроваджують безумовно менш обмежувальну торговельну політику стосовно України. Результат дослідження обмежень у торгівлі послугами представлені в таблиці 2.5, де для країн ЄС для наочності вказані умовні значення *R*.

Таблиця 2.5

Рейтинг країн з найменшим рівнем обмежень торгівлі послугами з Україною

№	Країна	Значення <i>R</i>
1-2	Німеччина	[0,10]
	Британія	[0,10]
3	Польща	[0,11]
4	США	0,23
5	Швейцарія	0,25
6	РФ	–

Джерело: складено автором.

У результаті можна робити висновок про найменше застосування до України інструментів неопротекціонізму в Німеччині та Британії, а серед країн, які не зв'язані торговельними угодами з Україною – у США.

2.2 Рекомендації щодо ведення та розвитку міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму за сприяння Торгово-промислової палати України

Неопротекціонізм є перешкодою для поглиблення економічних зв'язків між країнами і для ведення міжнародної економічної діяльності взагалі. Його складна сутність впливає і на задачу подолання наслідків обмежень, яка повстає перед підприємствами. Вона відрізнятиметься від тієї, що виникає при використанні країною класичних протекціоністських методів, які складаються в чітку торговельну політику. У цьому випадку підприємства натрапляють на явні обмеження, які змушують їх змінити обсяги продажів, або вийти з ринку. Якщо ж ідеться про неопротекціонізм, то його наслідком часто є не власне перекриття доступу до ринку певної країни, а посилення конкуренції з боку її внутрішніх виробників, адже неопротекціоністські обмеження, котрі діють приховано або неявно не можуть заборонити або чітко обмежити торгівлю іноземних підприємств на внутрішньому ринку.

Це означає, що, зіткнувшись з протекціоністськими заходами, підприємства можуть вдаватися до традиційних способів підвищення конкурентності задля збереження своїх позицій. Вони багато в чому будуть прямою реакцією на введені обмеження: наприклад, встановлення країною-імпортером додаткових стандартів для імпоротної продукції може бути подолане, якщо експортним підприємствам вдасться привести свою продукцію у відповідність висунутим вимогам.

У контексті проблеми неопротекціонізму характерною рисою діяльності підприємств є їхня мета отримання прибутку, яка не завжди співпадає з державними інтересами. Для них є неважливим значення торговельного балансу країн, і перевагою одного ринку перед іншим може бути тільки ціна на ньому та додаткові фактори, що визначають величину можливого прибутку від продажу там своєї продукції. Тому для окремого підприємства діяльність в умовах неопротекціонізму перетворюється на існування в конкурентному середовищі, яке визначається багатьма факторами, зокрема і регулятивного характеру. Тоді його стратегія подолання наслідків обмежень може набувати найрізноманітніших форм.

Найбільш очевидним та прямолінійним рішенням буде пошук підприємством нових ринків збуту. Також, враховуючи, що завдання зводиться до посилення своїх конкурентних позицій, класичною стратегією буде диверсифікація виробництва, підвищення його ефективності тощо. Інвестиції та розробка інновацій є потужним інструментом, адже виготовлення новітньої продукції означатиме перевагу перед іншими (у тому числі й внутрішніми) виробниками. Якщо ж буде йтися про те, щоб втриматися на ринку, який підпав під обмеження, доцільним буде інвестування в цей внутрішній ринок: створення дочірньої компанії, спільного підприємства тощо. Звісно ж, можливі стратегії не обмежуються цим переліком, а доцільність використання кожної з них обумовлюється багатьма факторами і залежить від конкретних обмежень та заборон, введених у країні, що імпортує.

Однак розгляду підлягає й інша ситуація, у якій підприємство не має змоги змінювати характер виробництва та не спроможне інвестувати в заходи, необхідні для подолання технічних бар'єрів, тобто не має ресурсів для зміни свого положення, яке існує в цей день. Можна вважати, що розглядається короткостроковий період, у який залучення додаткових коштів та будь-яка зміна в діяльності підприємства неможливі. Тоді, за умови введення в певній країні обмежувальних заходів, задача підприємства, яке вже певний час веде торгівлю в такій країні, полягатиме в знаходженні нових ринків збуту, а підприємства, яке планує розпочати експортну діяльність – у виборі доступного ринку.

Ця ситуація є актуальною для великої частини компаній, враховуючи, що підприємства малого та середнього бізнесу, як і значна частина великих підприємств, часто відштовхуються від стратегії виробництва, а не просування продукції. Особливого значення вона має для України, де більшу частину експорту становить продукція з невеликою доданою вартістю, попит на яку багато в чому визначається об'єктивними чинниками, тоді як питанням підвищення конкурентоспроможності шляхом розробки стратегії збуту частіше займаються виробники продукції з високою доданою вартістю.

У цьому випадку для підприємства є важливим отримання інформації про умови діяльності на різних ринках. Разом з тим, кожному підприємству немає

потреби здобувати цю інформацію самостійно, а зосереджені на виробництві невеликі компанії і не мають такої змоги. Набагато більш раціональним буде перенесення цієї функції на окремий потужний аналітичний центр, який буде здатний дослідити різні аспекти умов експортної діяльності. Доцільність поділу праці в цьому питанні засвідчує і той факт, що для подібних одне до одного підприємств затребувана інформація буде однаковою або наближеною до такої, а отже проведення окремих індивідуальних досліджень, результати яких повторюватимуться, виявиться зайвим. Роль центру, що задовольнить потребу в таких дослідженнях може зіграти ТПП України.

Для Українських підприємств консультації ТПП можуть стати інструментом розвитку міжнародної діяльності в умовах неопротекціонізму. Палата вже надає значний спектр послуг з підтримки експорту [14]. Загалом, підприємства вже зараз можуть скористатися послугами, які допоможуть їм зреагувати на введення обмежень на зовнішніх ринках. Такими послугами є дослідження ринків, аудит експортних можливостей підприємства, розробка маркетингової стратегії та планування тощо.

Сукупність цих послуг буде досить вдалим засобом для орієнтації в різних проявах особливостей світової господарської системи в умовах неопротекціонізму. Дослідження ринків, яке проводиться на певний момент часу, охоплюватиме той стан ринку, який виник як результат дії багатьох складних факторів, у тому числі й неопротекціоністського характеру. Якщо вважати це дослідження таким, що дає вичерпне уявлення про дію різноманітних обмежувальних заходів, а аудит експортного потенціалу підприємства відповідатиме на питання про його здатність продовжувати (або розпочати) торгівлю на дослідженому ринку, то розробка маркетингової стратегії стане втіленням цієї здатності, тобто фінальним кроком у подоланні наслідків неопротекціонізму.

Велику користь має пошук та рекомендація потенційних партнерів для підприємств, який здійснює ТПП. Він є універсальним інструментом, що може бути задіяним при виникненні перешкод для торгівлі будь-якого характеру, включно із зсувами або кризовими явищами в економіці. Отримання

підприємством конкретної пропозиції про співпрацю, звичайно ж, означатиме автоматичне вирішення більш загальної проблеми протекціоністського обмеження доступу до ринку або, наприклад, зменшення на цьому ринку купівельної спроможності. Надаючи цю послугу, ТПП забирає на себе певну частину ускладнень, викликаних тією чи тією зміною в умовах ведення діяльності. Проте таке конкретне спрямування і є причиною, за якою цей інструмент є надзвичайно складним у використанні, адже врешті-решт самій ТПП в пошуку партнерів доведеться мати справу з наслідками обмежень.

Саме тому, а також враховуючи важливість та значний ступінь впливу неопротекціонізму як окремого чинника, матиме доцільність застосування ТПП підходу спрямованого саме на цю проблему. У рамках цього підходу Палата може надавати консультаційні послуги стосовно наявності та ступеня обмежень торгівлі в різних країнах, здійснювати порівняння ринків для знаходження найбільш відкритого, враховуючи оголошені та приховані обмежувальні заходи; проводити оцінку впливу, який повинні здійснити нові обмеження на підприємства, що вже є експортерами на певний ринок. Окрім цього, важливим є прогнозування того впливу, який можуть мати майбутні протекціоністські заходи, та власне можливості їх введення. Різні поєднання та варіації цих послуг і визначатимуть підхід до подолання наслідків неопротекціонізму, який може запропонувати ТПП. Його можливе місце в структурі послуг ТПП з підтримки експорту схематично зображені на рисунку 2.1.

Використання такого комплексного підходу дозволить більш ефективно спрямовувати діяльність українських підприємств. Наприклад, освоєння ринку Китаю, значуще для вітчизняних експортерів, потребує зокрема і глибокого аналізу неопротекціоністських тенденцій країни. Таким чином, підхід ТПП стане складовою інструментів протидії негативним наслідкам неопротекціонізму. Звичайно, їх повноцінне подолання можливе тільки за спрямування зусиль на вивчення проблеми та співпраці на державному рівні. Однак, на шляху до цього, послуги ТПП здатні допомогти сформувати адекватну реакцію на дискримінаційні заходи в міжнародній торгівлі.

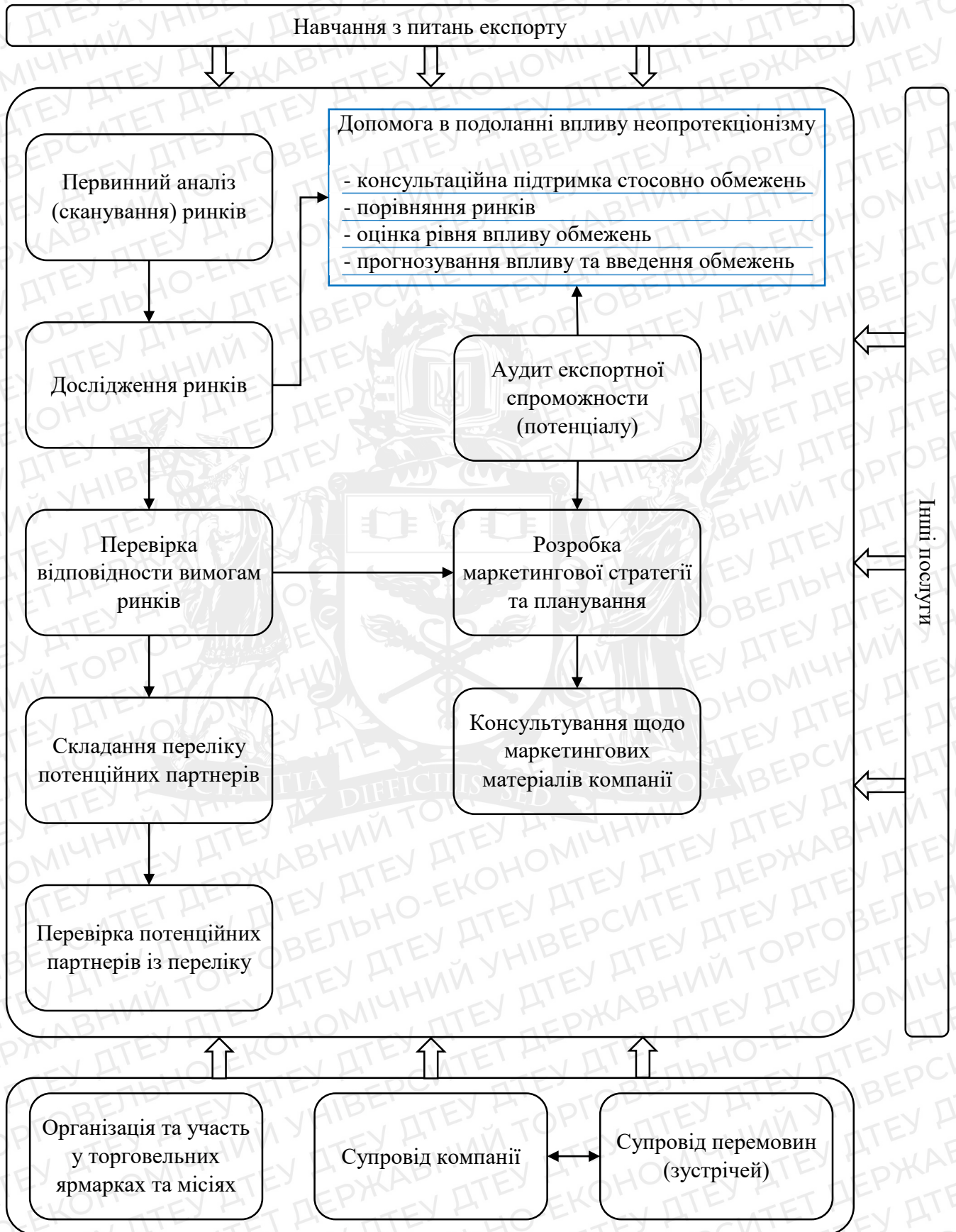


Рис. 2.2. Місце заходів з протидії негативним наслідкам неопротекціонізму в структурі послуг Торгово-промислової палати з підтримки експорту

Джерело: складено автором за даними [14].

Висновки до розділу 2

Дослідження найважливіших для України експортних ринків на предмет протекціоністських обмежень показало, що найбільш відкритими країнами до торгівлі товарами важливої групи України є Німеччина, Польща та Італія як члени ЄС, а наступним після них – Китай. У торгівлі ж послугами найбільш відкритими виявилися Німеччина, Велика Британія та Польща, із США на наступній сходинці. Отримати ці результати дозволив аналіз митних обмежень країн на товари важливої групи та використання індексу обмеження торгівлі послугами ОЕСР, а також аналіз значних нетарифних обмежень – особливо в країнах ЄС. Дані були підсумовані в імпровізованих елементарних індексах I та R для торгівлі товарами та послугами відповідно, які зводять розрізнені впливи обмежень до узагальнених кількісних значень та дають змогу безпосередньо порівняти рівень обмеження торгівлі в досліджуваних країнах за товарами та послугами, що виступають предметом дослідження.

Внаслідок з'ясування того, що діяльність в умовах неопротекціонізму для підприємства не виходить за рамки функціонування в складному конкурентному середовищі, для якого обмежувальні практики всіх видів є необхідним але не вичерпним чинником утворення, ТПП було надано рекомендації з приводу розвитку своїх послуг за рахунок узяття до уваги конкретно проблеми неопротекціонізму, його впливу на міжнародну діяльність українських економічних суб'єктів та пошуку практичних шляхів протидії підприємств наслідкам обмежень. Підхід до аналізу ринків та можливих стратегій підприємств, який ґрунтується на дослідженні обмежень, може стати ефективним інструментом у подоланні негативних наслідків неопротекціонізму як на мікро-, так і на вищих рівнях.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У роботі досліджено сутність неопротекціонізму та його місце в сучасній системі міжнародних економічних відносин. Авторський погляд на проблему відображає бачення неопротекціонізму як ускладнення класичного протекціонізму та його адаптації до загального спрямування міжнародних відносин на лібералізацію та регулятивну заборону дискримінаційних практик у торгівлі. У роботі також зроблено висновок, що протекціонізм як більша категорія включає в себе неопротекціонізм, а останньому притаманне використання не тільки новітніх складних і прихованих методів, але і класичних способів обмеження торгівлі, таких як тарифи та квоти. Іншими словами, неопротекціонізм є стадією розвитку протекціонізму в часі, яка визначається актуальними викликами сучасності, але є фундаментально спорідненою класичному протекціонізму і ставить перед собою аналогічні завдання.

Було досліджено деякі прояви впливу неопротекціонізму на економічних суб'єктів міжнародного ринку та описано умову прибутковості обмежень торгівлі для їхнього об'єкту у зв'язку з умовами ринку. Також досліджено вплив неопротекціонізму на діяльність Торгово-промислової палати України, який проявляється опосередковано, змінюючи умови діяльності українських підприємств-експортерів, що впливає на економіку України та її позицію у світовій господарській системі, а відтак – і на цілі ТПП.

Обумовлений цим висновком аналіз умов міжнародної діяльності українських економічних суб'єктів, пов'язаних із доступом на ринки, показав, що найбільш відкритими до торгівлі з Україною та найбільш перспективними її торговельними партнерами в умовах неопротекціонізму є Німеччина та Польща в торгівлі товарами і Німеччина та Велика Британія в торгівлі послугами. Найбільш відкритими серед країн, що не зв'язані угодами про вільну торгівлю з Україною, виявилися Китай і США в торгівлі товарами та послугами відповідно.

У зв'язку з ускладненнями для ведення міжнародної діяльності, які викликає неопротекціонізм, було запропоновано розширення ТПП свого спектру послуг з

підтримки експорту і включення до нього послуг допомоги в подоланні підприємствами негативного впливу неопротекціонізму. Такі послуги повинні базуватися на особливому підході, що об'єднуватиме більшість напрямів діяльності ТПП з підтримки експорту для її конкретного спрямування на аналіз сфер впливу неопротекціонізму і пошуку практичних рішень для підвищення конкурентоспроможности українських підприємств у цих умовах. Можливими конкретними заходами є консультаційна підтримка експортерів стосовно обмежень та імпорتنних вимог різних країн, порівняння ринків за поширеністю на них протекціоністських заходів, оцінка рівня впливу обмежень на умови ринку та безпосередньо на діяльність підприємств-експортерів і прогнозування можливого впливу нещодавно введених обмежень та можливості введення певною країною нових. Надання цих послуг у комплексі матиме значну роль у подоланні негативних наслідків неопротекціонізму в першу чергу для приватних підприємств, але може бути корисним в контексті цієї проблеми і на державному рівні, зробивши ТПП інституцією, що здатна ефективно реагувати на виклики, які створює неопротекціонізм.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про заборону вивезення товарів з України на митну територію Російської Федерації [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 27.09.2022 р. № 1076. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1076-2022-п#Text> (дата звернення: 03.05.2023).
2. Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 09.04.2022 р. № 426 : станом на 17 черв. 2022 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/426-2022-п#Text> (дата звернення: 03.05.2023).
3. Про офіційну статистику [Електронний ресурс] : Закон України від 16.08.2022 р. № 2524-IX. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2524-20#Text> (дата звернення: 03.05.2023).
4. Про торгово-промислові палати в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР : станом на 31 берез. 2023 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/97-вр#Text>.
5. Угода між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони, про спільний авіаційний простір [Електронний ресурс] : Угода Європ. Союзу від 12.10.2021 р. : станом на 17 лют. 2022 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_004-21#Text (дата звернення: 03.05.2023).
6. Угода між Урядом України та Урядом Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії про повітряне сполучення [Електронний ресурс] : Угода Каб. Міністрів України від 21.11.2011 р. : станом на 17 черв. 2015 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_037#Text (дата звернення: 03.05.2023).
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їїніми державами-

членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] : Угода Україна від 27.06.2014 р. : станом на 25 жовт. 2022 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text (дата звернення: 03.05.2023).

8. Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії [Електронний ресурс] : Угода Україна від 08.10.2020 р. : станом на 18 серп. 2022 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_001-20#Text (дата звернення: 03.05.2023).

9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2023).

10. Келічавий А. В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки країни / А. В. Келічавий // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133>.

11. Найважливіше [Електронний ресурс] // Торгово-промислова палата України. – Режим доступу: <https://web.archive.org/web/20230409151804/https://ucci.org.ua/naivazhlivishe> (дата звернення: 03.05.2023).

12. Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву неопротекціонізму в економічній політиці / Володимир Григорович Панченко // Економіка та держава. – 2018. – № 3. – С. 22–28.

13. Панченко В. Г. Неопротекціонізм у міжнародній економічній політиці : дис. д-ра екон. наук : 08.00.02 / Панченко Володимир Григорович. – Вінниця, 2019. – 635 с.

14. Підтримка експорту [Електронний ресурс] // Торгово-промислова палата України. – Режим доступу: <https://web.archive.org/web/20230409173617/https://ucci.org.ua/services/zovnishn-oiekonomichna-diial-nost> (дата звернення: 03.05.2023).

15. Рішення про заходи на користь найменш розвинутих країн [Електронний ресурс]: Рішення Світ. орг. торгівлі від 15.04.1994 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_021#Text.

16. Рішення про заходи щодо можливих негативних наслідків програми реформ для найменш розвинутих країн та країн, що розвиваються, які є чистими імпортерами продуктів харчування [Електронний ресурс]: Рішення Світ. орг. торгівлі від 15.04.1994 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_025#Text.

17. ТПП України працює у штатному режимі! [Електронний ресурс] // Торгово-промислова палата України. – Режим доступу: <https://web.archive.org/web/20230409150828/https://ucci.org.ua/press-center/ucci-news/tpp-rekomenduie-perevesti-spilkuvannia-z-nashimi-ekspertami-u-elektronii-rezhim> (дата звернення: 03.05.2023).

18. Щорічна звітність [Електронний ресурс] // Торгово-промислова палата України. – Режим доступу: <https://ucci.org.ua/about/shchorichna-zvitnist> (дата звернення: 03.05.2023).

19. Barattieri A. Protectionism and the Business Cycle [Electronic resource] / Alessandro Barattieri, Matteo Cacciatore, Fabio Ghironi. – Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2018. – 43 p. – Mode of access: <https://doi.org/10.3386/w24353> (date of access: 03.05.2023).

20. Chow D. C. K. Combatting a Crisis of Global Food Protectionism Sparked by the War in Ukraine [Electronic resource] / Daniel Chee King Chow, Ian Sheldon // SSRN Electronic Journal. – 2023. – Mode of access: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4327434> (date of access: 03.05.2023).

21. Ethier W. J. The New Protectionism [Electronic resource] / Wilfred J. Ethier, Ronald D. Fischer // Journal of International Economic Integration. – 1987. – Vol. 2, no. 2. – P. 1–11. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/23000022>.

22. Global Economic Effects of COVID-19 [Electronic resource] / James K. Jackson [et al.]. – [S. l.] : Congressional Research Service, 10.11.2022. – 110 p. – Mode

of access: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R46270/82> (date of access: 03.05.2023).

23. Global Trade Alert [Electronic resource] // Global Trade Alert. – Mode of access: <https://www.globaltradealert.org> (date of access: 03.05.2023).

24. Goldberg P. K. The Effects of Trade Policy [Electronic resource] / Pinelopi K. Goldberg, Nina Pavcnik. – Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2016. – 60 p. – Mode of access: <https://doi.org/10.3386/w21957>.

25. Grübler J. Import demand elasticities revisited [Electronic resource] / Julia Grübler, Mahdi Ghodsi, Robert Stehrer // The Journal of International Trade & Economic Development. – 2021. – P. 1–29. – Mode of access: <https://doi.org/10.1080/09638199.2021.1951820> (date of access: 03.05.2023).

26. Hagen E. E. An Economic Justification of Protectionism [Electronic resource] / Everett E. Hagen // The Quarterly Journal of Economics. – 1958. – Vol. 72, no. 4. – P. 496. – Mode of access: <https://doi.org/10.2307/1884333> (date of access: 03.05.2023). – Title from screen.

27. Johnson H. G. Optimum Tariffs and Retaliation [Electronic resource] / Harry G. Johnson // The Review of Economic Studies. – 1953. – Vol. 21, no. 2. – P. 142. – Mode of access: <https://doi.org/10.2307/2296006> (date of access: 03.05.2023).

28. Kee H. L. Estimating Trade Restrictiveness Indices [Electronic resource] / Hiau Looi Kee, Alessandro Nicita, Marcelo Olarreaga // The Economic Journal. – 2009. – Vol. 119, no. 534. – P. 172–199. – Mode of access: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02209.x> (date of access: 03.05.2023).

29. McConnell C. R. Economics: principles, problems, and policies / Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue, Sean M. Flynn. – 18th ed. – [S. l.] : McGraw-Hill/Irwin, 2009. – 784 p.

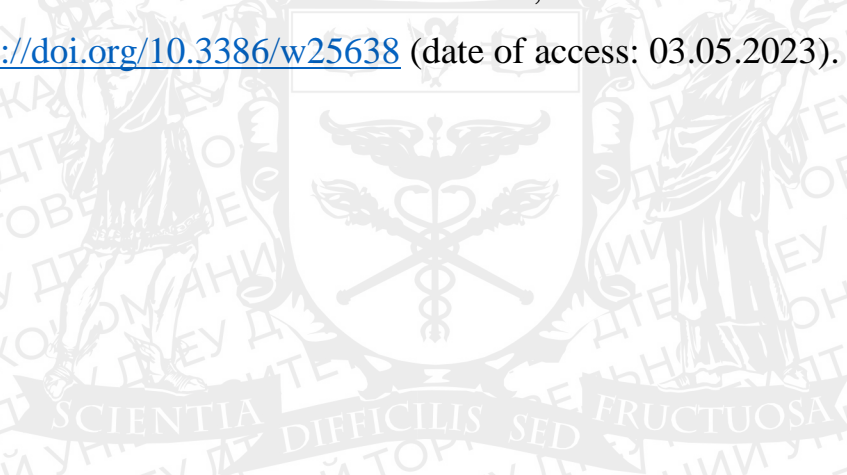
30. Regulation (EU) 2022/870 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2022 on temporary trade-liberalisation measures supplementing trade concessions applicable to Ukrainian products under the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member

States, of the one part, and Ukraine, of the other part [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.europa.eu/eli/reg/2022/870/oj>.

31. Services Trade Restrictiveness Index [Electronic resource] // OECD Statistics. – Mode of access: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI> (date of access: 03.05.2023).

32. TAO - Tariff Analysis Online facility [Electronic resource] // World Trade Organization. – Mode of access: <https://tao.wto.org/welcome.aspx> (date of access: 03.05.2023).

33. The Return to Protectionism [Electronic resource] / Pablo Fajgelbaum, Pinelopi K. Goldberg, Patrick J. Kennedy, Amit K. Khandelwal. – Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2019. – 32 p. – Mode of access: <https://doi.org/10.3386/w25638> (date of access: 03.05.2023).





ДОДАТКИ

Додаток А

При обмеженні імпорту до кількості K , ціна товару на внутрішньому ринку спершу зростає через скорочення сукупної пропозиції. Збільшення ціни спонукає національного виробника збільшити обсяги виробництва товару. Збільшення пропозиції знову дещо знизить ціну, яка встановиться на тому рівні, за якого іноземний експортер реалізовуватиме весь обсяг K продукції. Зміна ціни характеризуватиметься таким рівнянням:

$$Q \cdot \left(1 + \frac{\Delta P}{P} E_D \right) = K + a \cdot \left(1 + \frac{\Delta P}{P} E_S \right). \quad (\text{A.1})$$

Воно визначає, що при введенні нетарифного обмеження обсяг споживання Q повинен зменшитися настільки, щоб дорівнювати сумі обсягу імпортової квоти K та збільшеного обсягу постачання внутрішнього виробника a . Ступені зміни Q та a визначаються еластичностями попиту та внутрішньої пропозиції відповідно, а вільною змінною, від значення якої залежатимуть зміни обсягу, є квота K , що встановлюється державою.

З рівняння (A.1) маємо:

$$Q + Q \frac{\Delta P}{P} E_D - a - a \frac{\Delta P}{P} E_S = K,$$

$$\frac{\Delta P}{P} (QE_D - aE_S) = K + a - Q,$$

$$\Delta P = \frac{K + a - Q}{QE_D - aE_S} P. \quad (\text{A.2})$$

Продовження додатка А

Виконання умови (1.1) означає, що

$$\Delta P \cdot K > P(Q - a - K). \quad (\text{A.3})$$

З рівняння (A.2) і нерівності (A.3) отримаємо таку нерівність:

$$\frac{K + a - Q}{QE_D - aE_S} PK > P(Q - a - K),$$

$$\frac{K + a - Q}{QE_D - aE_S} K > -(K + a - Q).$$

Оскільки вирази $(K + a - Q)$ та $(QE_D - aE_S)$ – завжди від'ємні, маємо:

$$\frac{1}{QE_D - aE_S} K < -1,$$

$$K > -(QE_D - aE_S),$$

$$QE_D - aE_S + K > 0. \quad (\text{1.2})$$

Формула не є формально узагальненою і передбачає адекватність економічної моделі: наприклад, при додатній еластичності попиту умова (1.2) не означатиме теоретичне підвищення прибутковості для іноземного експортера.

Продовження додатка А

Оскільки ліва частина нерівності (А.3) дорівнює збільшенню доходу іноземного експортера від підняття ціни, а права – зменшенню доходу через скорочення обсягу продажу, його збитки від введення обмежень торгівлі можна виразити наступним чином:

$$L = P(Q - a - K) - \Delta P \cdot K,$$

що еквівалентно

$$L = P(Q - a - K) - \frac{K + a - Q}{QE_D - aE_S} PK,$$

$$L = P(Q - a - K) \left(1 + \frac{K}{QE_D - aE_S} \right). \quad (1.3)$$

Додаток Б

Таблиця Б.1

Митні тарифи країн на товари важливої групи України, %

Назва товарів	2019	2020	2021
Китай			
Чорні метали	4,49	4,49	4,49
Зернові культури	22,08	22,08	22,08
Руди, шлак і зола	1,45	1,45	1,45
Жири та олії тваринного або рослинного походження	12,43	12,43	12,43
Електричні машини	5,86	5,40	5,31
Насіння і плоди олійних рослин	8,99	8,99	8,99
Росія			
Чорні метали	4,60	4,60	–
Зернові культури	5,19	5,19	–
Руди, шлак і зола	3,08	3,08	–
Жири та олії тваринного або рослинного походження	8,70	8,70	–
Електричні машини	4,49	4,47	–
Насіння і плоди олійних рослин	3,88	3,88	–
Туреччина			
Чорні метали	6,11	–	–
Зернові культури	53,32	–	–
Руди, шлак і зола	0,04	–	–
Жири та олії тваринного або рослинного походження	18,20	–	–
Електричні машини	2,88	–	–
Насіння і плоди олійних рослин	14,46	–	–

Продовження додатка Б

Продовження таблиці Б.1

Назва товарів	2018	2019	2020
Індія			
Чорні метали	15,00	15,00	9,45
Зернові культури	43,85	43,85	35,38
Руди, шлак і зола	5,54	5,54	3,31
Жири та олії тваринного або рослинного походження	65,94	65,94	40,89
Електричні машини	8,87	9,12	9,26
Насіння і плоди олійних рослин	31,43	31,43	26,53

Джерело: складено автором за даними [9].

Додаток В

Таблиця В.1

Обсяги експорту товарів в межах квот, тис. дол.

Імпортер	2020	2021
Пшениця		
Італія	40197,63	21152,49
Німеччина	2910,81	1371,56
Польща	913,40	309,31
Ячмінь		
Італія	—	—
Німеччина	0,33	—
Польща	2,92	—
Овес		
Італія	181,36	132,58
Німеччина	201,07	153,30
Польща	364,56	19,85
Кукурудза		
Італія	115635,20	58330,38
Німеччина	56384,74	27973,26
Польща	315,74	102,43

Джерело: складено автором за даними [9].

Таблиця Г.1

Індекс STRI країн для послуг важливої групи України

Сектор послуг	2019	2020	2021
Росія			
Середнє значення за всіма секторами	0,320	0,323	0,327
Комп'ютерні послуги	0,347	0,347	0,359
Послуги повітряного транспорту	0,553	0,558	0,558
Послуги морського транспорту	0,443	0,453	0,453
Послуги залізничного транспорту	0,994	0,994	0,994
Послуги автомобільного транспорту	0,279	0,289	0,289
Сполучені Штати Америки			
Середнє значення за всіма секторами	0,179	0,179	0,178
Комп'ютерні послуги	0,151	0,151	0,137
Послуги повітряного транспорту	0,521	0,521	0,521
Послуги морського транспорту	0,356	0,356	0,356
Послуги залізничного транспорту	0,143	0,143	0,143
Послуги автомобільного транспорту	0,209	0,209	0,209
Швейцарія			
Середнє значення за всіма секторами	0,214	0,203	0,211
Комп'ютерні послуги	0,246	0,231	0,243
Послуги повітряного транспорту	0,416	0,411	0,421
Послуги морського транспорту	–	–	–
Послуги залізничного транспорту	0,262	0,257	0,263
Послуги автомобільного транспорту	0,231	0,216	0,226

Джерело: [31].