

Н. В. Резнікова,

*д. е. н., доцент, професор кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

В. Г. Панченко,

к. і. н., докторант, Маріупольський державний університет

НЕОПРОТЕКЦІОНІСТСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД В УМОВАХ БАГАТОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ

N. Reznikova,

*Doctor of Economics, Associate Professor at the Chair of World Economy and International Economic
Relations of Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv*

V. Panchenko,

post PhD at Mariupol State University

NEO-PROTECTIONIST CAPACITIES OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN THE CONDITIONS OF MULTILATERAL LIBERALIZATION OF TRADE

У статті досліджується протекціоністський потенціал регіональних торговельних угод у межах авторської концепції неопротекціонізму, який синтезує в собі як форми класичного протекціоністського захисту, так і новітні. Актуалізується питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та швидкістю імплементованої лібералізації, що загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі.

The protectionist capacities of regional trade agreements are studied from the perspective of the author's concept of neo-protectionism as a phenomenon synthesizing the forms of classical protectionism and the new ones. The issue of correlating the competitiveness growth with the quickness of implemented liberalization, which aggravates the theoretical controversy between advantages of trade on multilateral, regional and bilateral basis, is highlighted.

Ключові слова: регіональні торгові угоди, інтеграційний неопротекціонізм, протекціонізм, вільна торгівля.

Key words: regional trade agreements, integration neoprotectionism, protectionism, free trade.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У теорії регіональні торговельні угоди (РТУ) сприймаються як інструменти торгівельної лібералізації. Забезпечення РТУ у ГАТТ/ГАТС стимулювалось поняттям про те, що РТУ можуть служити сходинками на шляху до багатосторонньої торгівельної лібералізації, однак, як справедливо акцентує Р. Бхала, це шлях, яким рідко йдуть більшість сторін багатосторонньої торгівельної системи ВТО. З безвихідним становищем Доха Раунду у багатосторонніх торгівельних переговорах, можливо приписати зростаючу перевагу РТУ до того факту, що країни-учасники ВТО зараз вважають більш зручним досягти двосторонньої та регіональної торгівельної лібералізації саме за допомогою РТУ.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Тоді як Дж. Бхагваті й А. Панагаріа [8] в своїх дослідженнях зосереджувалися на аналізі процесу формування та поширення торговельних блоків та їх впливу на рівень протекціонізму і лібералізації, виділяючи потенційно конфліктні цілі та вплив регіоналізму у порівнянні з принципом багатобічних відносин, С. Білал [9] намагається віднайти відповідь на питання, чи збільшують або зменшують РТУ спроби реалізувати протекціонізм? Ми погоджуємось з позицією авторів в частині того, що слід визнати об'єктивну потребу в протекціонізмі в рамках РТУ та дослідити особливості його реалізації, не вдаючись до поширеного підходу, що ґрунтується на балансуванні між двома полярними варіан-

тами, згідно з якими РТУ або збільшують, або зменшують рівень протекціонізму. Позиція adeptів протекціонізму в контексті проблематики РТУ ґрунтується на визнанні того, що тиск протекціоністів зменшується в результаті регіональної інтеграції. Дослідження А. Панагарія та Р. Фіндлея [12], а також Д. Родріка [10] пропонують систему аргументацій, що базується на розгляді феномену "ефекту послаблення преференцій", який виникає при формуванні торгового блоку. Вчені стверджують: "Незалежно від організаційної системи наявність регіональних угод тягне за собою розширення політичного співтовариства і, таким чином, зменшення можливостей визначати політику з боку політично активних угруповань в кожній країні. Цей факт робить прийняття рішень менш сприйнятливим з точки зору інтересів окремих фракцій і значно ускладнює лобювання їхніх інтересів. Маргінальні переваги лобювання знижуються, тому групи розсудливо вирішують знизити тиск у цьому напрямі" [14]. С.П. Маджі, В.А. Брок і А. Янг переконані, що національні преференції можуть також послаблятися з інших причин.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Водночас Г.В. Пуїг та О. Охіочейя [4], коментуючи результати Доха Раунду, наполягають, що РТУ виступають протекціоністським інструментом, що прагне відтворити кращі торгівельні відносини між їхніми учасниками, які ризикують лишитись наріжним каменем у відносинах багатосторонності та принципах торгівельної лібералізації на глобальному рівні внаслідок імплементації складних критеріїв Правил Походження та інших замаскованих протекціоністських бар'єрів у торгівлі. Більше того, визнаючи, що торгівельні прагнення кожної країни — великої чи малої — є подібними, усвідомлення підтексту будь-якої торгівельної угоди, яка укладається, є обов'язковою умовою утримання власних позицій. Зауважуючи, що ступінь будь-якого негативного впливу привілейованих торгівельних відносин на країни, що розвиваються, не можна повністю пояснювати домінуванням їхніх партнерів-розвинутих країн, П.Т. Бауер свого часу доводив, що бюджетні проблеми країн третього світу у міжнародній торгівлі, у порівнянні із країнами розвинутого світу, пояснюється "марним використанням наданого капіталу та недоречною валютно-фінансовою політикою" [6, с. 174]. Враховуючи, що РТУ, за їхньою правовою природою, є винятковими преференційними торгівельними угодами між країнами, що їх підписали, стає очевидним прагнення бути першим у укладанні угод на нових ринках, що гарантує дотримання примату власних інтересів над іншими. Така інтерпретація РТУ дозволяє припустити його виняткову роль у досягненні економічної безпеки країни і актуалізує розгляд РТУ з позицій неопротекціонізму.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та швидкістю імplementованої лібералізації, загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі. Мета статті полягає в дослідженні протекціоністського потенціалу РТУ в межах концепції неопротекціонізму.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На відміну від "класичного" протекціонізму, спрямованого на захист національних виробників, окремих галузей економіки, залежно від їхньої значущості і політичної сили зацікавлених кіл, неопротекціонізм має в своєму арсеналі інструментарій, що стає реакцією на нові виклики "нової норми". В оновленому вигляді,

змінюється акцент у самому цілепокладанні: не стільки захищеність від іноземної конкуренції у своїй країні, скільки стимулювання економічної активності у відповідь на скорочення сукупного попиту ставиться в обов'язок останньому. Таким чином, саме цілі відстоювання економічного суверенітету (для країн, що розвиваються) або боротьба за збереження (для розвинутих країн) чи поширення економічного впливу (для країн, що розвиваються) стають домінантами трансформації класичного протекціонізму в неопротекціонізм, який синтезує в собі як форми класичного протекціоністського захисту, так і новітні. Саме це унеможливує використання терміну "новий протекціонізм", адже за змістом останній мав би докорінним чином відрізнитись від "класичного". Таким чином, РТУ відноситься нами до інструменту реалізації політики неопротекціонізму як своєрідної відповіді на деформацію класичного кредо лібералізму "laissez faire".

Останнім часом загострюється своєрідне змагання між багатосторонністю та регіональністю/двосторонністю. По мірі розширення торгового блоку, заінтересовані групи можуть зазнавати труднощів самоорганізації на регіональному рівні. Національні групи впливу, намагаючись реалізувати засоби протекціонізму, можуть скоординувати зусилля з колегами з країн-партнерів. Проблема безбілетника, пов'язана з більшою кількістю груп зі схожими інтересами на регіональному рівні, може існувати одночасно з ефектом послаблення преференцій, що відчувають національні лобі в торгових блоках. А. Панагарія та Р. Фіндлея пропонують дещо формальний аналіз проблеми безбілетника в лобюванні, який стосується РТУ та зокрема митних союзів, і доповнюють модель Дж. Міда, що дозволяє визначити торгову політику на внутрішньо-системному рівні [12]. Компонент проблеми безбілетника за умов реалізації ефекту послаблення преференцій ідеально узгоджується з логікою колективних дій, описаною М. Олсоном ще в 1965 р.

Окреслений підхід, що ґрунтується на ефекті послаблення преференцій, нашою думкою, що митний союз (МС) з часом демонструє менше елементів протекціонізму у порівнянні з зоною вільної торгівлі (ЗВТ). Серед іншого, автори вдаються до теоретичних моделювань, які пізніше підкріплюють емпірично. Для початку, вони припускають, що торгова політика має повністю внутрісистемний характер, а, отже, рівень протекціонізму залежатиме від лобістської діяльності груп впливу. Загально визнано, що в ЗВТ кожна країна-учасник має можливість самостійно встановлювати власну торгову політику з країнами, що не входять до ЗВТ, а отже, національним заінтересованим групам потрібно лише лобювати інтереси в уряді своєї країни, щоб вплинути на рівень протекціонізму відносно країн, що не входять до ЗВТ. Таким чином, протекціонізм у ЗВТ має характеристики індивідуальних інтересів.

У митному союзі зовнішня торгова політика є єдиною для всіх країн-учасників, і національні групи тиску мають впливати також на рівні союзу, а сам протекціонізм на рівні митного союзу стає суспільним благом з урахуванням проблеми безбілетника. Крім того, регіональний орган прийняття рішень схильний бути менш сприятливим до лобювання, орієнтованого на конкретну країну, у порівнянні з національними органами влади, тому що йому доводиться врівноважувати потенційно конфліктуючі інтереси учасників МС. У результаті для впливу лобістських дій на зовнішню торговельну політику може потребуватися певна ступінь координації національних заінтересованих груп. Таким чином, скорочення впливу національних лобістів на рівні союзу та збільшення проблеми безбілетника, зумовленої спільними лобістськими діями, становлять два аспекти ефекту послаблення преференцій, пов'язаного з МС, але відсутнього у ЗВТ. Питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та

швидкістю імplementованої лібералізації, загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі.

Справді, на перший погляд, таке пояснення виглядає переконливо. Власне, воно може точно описувати підсумок регіональної інтеграції, принаймні в деяких випадках, але цей аргумент ґрунтується на кількох принципових вихідних положеннях. По-перше, проблему безбілетника неможливо ефективно подолати силами прихильників протекціонізму. Фактично, Ж. де Мело, А. Панагарія та Д. Родрік обґрунтовують свою думку, роблячи припущення про відсутність кооперації між лобі різних країн. По-друге, зацікавлені групи не можуть самоорганізуватися на регіональному рівні, на якому, серед іншого, не існує ефективного лобювання проти протекціонізму, наприклад, з боку споживачів. По-третє, не враховується факт впливу торговельних обмежень, схвалених МС, на більшу кількість населення у порівнянні з національним протекціонізмом (такий феномен іноді називають "ланцюговою реакцією").

А. Крюгер [16], запропонувавши альтернативну аргументацію, прийшла до аналогічних висновків. Науковець наводить серйозні доводи, що ЗВТ має більше потенціалу переорієнтації торгівлі, ніж МС в основному завдяки пов'язаним правилам походження товару. Поглиблення торгівлі звичайно породжує протидію з боку національних підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку. Водночас компанії країн-партнерів, які здобувають вигоду від переорієнтації торгівлі в рамках зони вільної торгівлі, також протидіятимуть подальшій глобальній лібералізації торгівлі. Таким чином, переорієнтація торгівлі виявляє тенденцію до збільшення протидії подальшій лібералізації торгівлі всередині економічного утворення, тому ЗВТ скоріше задовольнить протекціоністські інтереси, ніж МС.

Справді, ефект безбілетника постає центральним питанням в аналізі впливу РТУ на характеристики лобювання. За визначенням, чим більше регіональна одиниця, на яку поширюється спільна (централізована) торгова політика, тим більше кількість суб'єктів, що отримують переваги від торгової політики. Водночас чим ширше потенційний розмір зацікавленої групи, тим більше спокуси для кожного члена групи користуватися вигодою, не докладаючи власних зусиль. Таким чином, тим менше вірогідність успіху групи впливу. Така система аргументації походить від вже згадуваної олсенівської логіки колективних дій. Загострюючи увагу на впливі розміру групи на забезпечення суспільними благами з боку приватних груп, теорія М. Олсона¹ припускає, що більший розмір групи передбачає більший рівень ефекту безбілетника і, таким чином, нижчий обсяг надання суспільного блага. Обґрунтування можна підсумувати наступним чином: особа робитиме внесок у надання суспільного блага, тільки якщо (передбачувані) переваги будуть перевищувати витрати на такі дії. По мірі зростання обсягу групи, вартість колективної дії (у сенсі використання ефективних організаційних схем з доцільними засобами заохочення та механізмами контролю, що забезпечать участь членів групи) збільшується. Одночасно відносна цінність внеску кожного члена групи в рамках колективної дії зменшується. Тобто ефект безбілетника зростає з розміром групи, тому що вірогідність добровільного надання суспільного блага менше залежить від індивідуального внеску. По мірі збільшення "безбілетників", з одного боку, підвищується ризик того, що суспільне благо взагалі не буде вироблено, з іншого боку, зростає навантаження на активних членів групи.

Крім того, якщо вигоди від колективної дії розрізняються у різних членів групи, то, за висловом М. Ол-

сона [13], існує систематична тенденція "експлуатації" меншини більшістю. Отже, висока варіативність розподілу інтересів в групі підвищує шанс створення суспільного блага, тому що цілком вірогідна ситуація, коли якнайменш один член групи матиме інтерес зробити внесок до створення суспільного блага. Така логіка міркувань підтверджується працями Г. Марвела і Р.Е. Еймса [17], які дійшли подібних висновків при аналізі невеликих груп.

Слід звернути увагу на той факт, що окреслена аргументація вчених, що ґрунтується на варіативності переваг в групі, формально відрізняється від аргументу, що базується на розмірі групи. Проте, ці дві концепції пов'язані між собою таким чином, що великі групи не тільки більш схильні до проблеми безбілетника (аргумент розміру), але й вони також більш сприйнятливі до підвищеної різноманітності інтересів членів групи у порівнянні з невеликими групами (аргумент варіативності). Більше того, на відміну від олсенівської інтерпретації, ряд досліджень яскраво продемонстрували, що надання суспільного блага може підвищуватися з розміром групи.

Наприклад, Дж. Чемберлін [18] та М. Макгір [19] доводять на прикладі стандартних товарів (суспільні та приватні блага), що неконкурентна природа суспільного блага припускає компенсування зменшення індивідуального внеску до суспільного блага збільшенням розміру групи. Цей ефект обумовлений еластичністю позитивного прибутку суспільних та приватних благ, оскільки надлишок колективних переваг від інших внесків створює позитивний прибуток; додаткові члени групи не скорочують переваги для існуючих членів групи, адже у споживанні суспільного блага відсутня конкуренція.

Аналіз, проведений Дж. Айхбергером та Д. Келсі [20], продемонстрував, що РТУ можуть сприяти скороченню ефекту безбілетника серед прихильників протекціонізму у випадках, коли лобісти домагаються протекціонізму заради зниження невизначеності навколо регіонального інтеграційного процесу або коли лобістська діяльність демонструє зменшення віддачі від масштабу. В більш широкому сенсі, загальноприйняте припущення, що суспільні блага малоймовірно надаватимуться на добровільних засадах через наявність проблеми безбілетника, що особливо актуально для великих груп) піддавалося сумніву багатьма авторами. Зокрема Е. Брюейкер [21] вважає, що гіпотезу про ефект безбілетника можна послабити навіть для великих груп. Він запропонував слабкий варіант ефекту безбілетника на протиположному варіанту, який переважає в традиційній літературі.

Згідно з сильним варіантом, суспільне благо надано не буде; слабкий варіант стверджує, що проблема безбілетника призведе до недостатнього надання (або парето-оптимального рівня) суспільного блага. Загальний висновок, який виникає з цих різних підходів, полягає в тому, що суспільне благо може бути надане добровільно. Ефект безбілетника може здаватися найбільш вірогідним наслідком створення РТУ, втім, існує багато прикладів, коли проблеми безбілетника легко долаються. Очевидно, що регіональна інтеграція збільшує потенційний розмір груп впливу, внаслідок чого відносна частка кожного окремого члена зацікавленої групи знижується по мірі розширення регіону, тому зменшення сили лобювання кожної окремої компанії може зумовити необхідність появи більш формальної організації та розвитку нових структур зацікавлених груп.

Таку тезу яскраво ілюструє наступний приклад. Розглянемо просту ситуацію, коли до початку регіональної інтеграції крупна компанія або група компаній, зосереджених на одній території, виступає в якості основ-

¹ Відповідно до моделі зацікавленої групи, яка ґрунтується на логіці колективних дій М. Олсона, рівень протекціонізму знаходиться в таких кореляційних зв'язках: (1) негативно до кількості компаній в індустрії; (2) позитивно до коефіцієнту промислової концентрації; (3) позитивно до географічної концентрації.

ної групи, що зацікавлена в протекціонізмі в рамках конкретної індустрії національного рівня, дозволяючи іншим (невеликим) компаніям у країні виконувати функцію безбілетника. Згідно з аргументом про послаблення преференцій, після регіональної інтеграції крупна компанія (група компаній) відчуває послаблення свого впливу. Водночас якщо індустрія в цілому бажає отримати (підтримувати) протекцію на регіональному рівні, єдиним ефективним засобом впливу на регіональну торгову політику може стати розвиток організації або асоціації. Невеликі компанії фактично втрачають стимул до ефекту безбілетника, що суперечить ефекту послаблення преференцій, адже вони більше не можуть покладатися на лобістські дії кількох крупних компаній для отримання протекції індустрії. Таким чином, транснаціональні групи впливу можуть стати більш ефективними у формуванні торгової політики на регіональному рівні, ніж їхні гірше організовані колеги на національному рівні.

Теоретичну підтримку такого аргументу можна знайти у відомій "моделі арифмометра", яку запропонував Р. Кейвс [22] ще у 1976 р. У протилежність до олсенівської моделі зацікавлених груп, що припускає здатність до ефективного лобювання лише з боку невеликих, територіально сконцентрованих груп, яким під силу стримувати наслідки так званої "проблеми безбілетника", модель арифмометра стверджує, що індустрія, яка складається з багатьох, територіально розсіяних компаній, може мати перевагу в лобюванні завдяки природному відстоюванню місцевих інтересів. Модель однозначно визнає важливість взаємних політичних послуг або дешо символічно — обмін голосами, ґрунтуючись на припущенні, що мета уряду — максимізувати свої шанси на повторне обрання. Цілком природно, що ряд питань неможливо вирішити поодиночі, тому формування коаліційної більшості в результаті взаємних поступок та обопільної підтримки серед членів коаліції стає основним предметом діяльності законодавчих органів.

Якщо галузь, яка домагається протекції, сконцентрована в одному районі, вона не в змозі зібрати достатню політичну підтримку в інших районах для забезпечення коаліційної більшості з метою рішення питань. Уряд, що спрямований на отримання максимальної кількості переваг, не реагуватиме адекватно на локально інспіровані протекціоністські настрої, адже такі кроки загрожуватимуть втраті його популярності та прихильності виборців в більшій кількості районів. Така логіка аргументацій нафтовхує на припущення про те, що лише територіально розосереджена індустрія може отримати більше політичної підтримки, адже виборці в більшій кількості районів будуть зацікавлені в захисті цієї індустрії. Модель арифмометра припускає, що вірогідним впливом РТУ буде збільшення потреби в протекціонізмі на регіональному рівні за умови, якщо індустрія не зосереджена тільки в одній країні, але розсіяна в усьому регіоні. Крім того, слабка індустрія, яка не в змозі отримати політичну підтримку в кожній країні-учаснику, може скоординувати зусилля на регіональному рівні для тиску на централізований орган влади.

Альтернативний варіант демонструє припущень, згідно з якими індустрія може бути добре організована та впливова в одній країні, але не впливати на ситуацію в інших. У такому разі регіональна інтеграція може забезпечити імпульс для розвитку організованого лобі в інтересах цієї індустрії в рамках різних країн-учасників. Цей феномен можна назвати "поширенням преференцій", або ефектом демонстрації, який суперечить раніше розглянутому ефекту "послаблення преференцій". Такий феномен пояснюється різними факторами. На регіональному рівні успішні ланки індустрії мо-

жуть отримати переваги від лобістської діяльності завдяки досвіду, структурі та вмінню знаходити вихід зі складного становища. Такі успішні ланки національної індустрії можуть діяти в якості лідерів групи тиску на регіональному рівні, намагаючись привернути увагу до можливостей лобювання та залучення до цього процесу менш політично активних представників індустрії. Хоча деякі з вказаних елементів не виступають надто чутливими до існування регіональної інтеграції, потреба в кооперації національних зацікавлених груп у торговельному блоці однозначно стимулює процес, коли преференції рівномірно розповсюджуються в рамках регіону².

Ефект демонстрації значно підсилюється ефектом масштабу [23, с. 197], наочним та реальним прикладом високого потенціалу якого в інтерпретації Р. Фіндлея є саме вплив установи, що визначає політичний курс, у країнах, що розвиваються. Попри те, що обмежений обсяг окремого внутрішнього ринку стримує вплив національного промислового лобі, перспективи розвитку регіонального ринку можуть забезпечити підтримку на вищому рівні. Звісно, ефект масштабу в лобюванні приймає багато форм. Серед іншого, авторський колектив вчених у складі К. Мерфі, А. Шлейфер та Р. Вішні [24] приходять до висновку, що економічна діяльність, пов'язана з ренто утворюючими факторами виробництва, часто показує зростаючу прибутковість. Серед причин цього феномену — сама по собі технологія виробництва та взаємодія лобювання та виробничої діяльності.

Самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм всередині країни. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та безумовно негативно на інші, отже, галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватися до реалізації інструментів протекціонізму в якості компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих внаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму. Фактично в період несприятливих ситуацій та економічної кризи постраждалі галузі промисловості звичайно прагнуть протекціонізму, а в більш загальному сенсі — підтримки уряду — більш виражено, ніж в інших випадках.

Висуваючи припущення про те, що економічну ренту можна отримати як від виробничої, так і від лобістської діяльності, К. Мерфі [24, с. 411] аргументовано підтверджує своє попередньо сформульоване спостереження про те, що в період економічного спаду галузь промисловості може отримати більше переваг від політичних заходів через лобістську діяльність, економічні витрати на яку знижуються під час депресії, ніж від проведення дорогих реформ реструктуризації. Таким чином, стимул до ефекту безбілетника з боку потенційних учасників групи тиску зменшується, адже очікувані переваги від активної торгової політики (в більш загальному сенсі — від втручання уряду) збільшуються. Цей феномен в теоретичній полеміці С. Меджі, А. Вільяма, Л. Янга та Р. Болдвіна остаточно отримав назву "ефекту компенсації".

Теорія регуляції, розроблена чиказькою школою, в особі Дж. Стіглера та С. Пелтзмана віднайшла глибоко переконаних її adeptів. Автори стверджували, що ринкова структура відіграє вкрай важливу роль у лобістській діяльності у впливі на законодавче регулювання. Згідно з теорією, галузі промисловості, що стикаються з жорсткою конкуренцією, можуть докласти зусиль та вигідно скористатися законами про протекціонізм у

² Типовою ілюстрацією зазначеного виступає сільськогосподарське лобі в ЄС, зокрема, надзвичайно високоорганізоване лобі в ряді крупних країн таких, як Франція, чий вплив розповсюджується на всю територію Союзу.

порівнянні з монопольними індустріями. Останні можуть отримувати переваги від бар'єрів входу на ринок, що обмежують внутрішніх та закордонних (потенційних) конкурентів, тим самим знижуючи попит на протекціонізм. Крім того, вартість колективного лобювання може бути нижчою в олігопольних індустріях, але відкрите надання протекціонізму таким індустріям, що вже мають вигідну ринкову позицію, може виявитися політично складнішим.

РТУ фактично є результатом компромісу протекціоністських та антипротекціоністських сил. Підтримка вільної торгівлі виходить від споживачів, галузей, що залежать від імпорту продукції, та від експортних галузей економіки. Водночас підприємства, що конкурують на внутрішньому ринку, звичайно активно підтримують обмежувальні міри. Без сумнівів, такі антагоністичні інтереси впливають на процес регіональної інтеграції та зовнішню торговельну політику. Підтримка ЗВТ найбільш вірогідна за таких умов: якщо переорієнтація торгівлі знаходиться на високому рівні; якщо з угоди виключити галузі промисловості, які більш за всіх протидіють регіональній інтеграції, або гарантування більш тривалого періоду їх пристосування до нових умов господарювання.

Послабити опозицію інтеграційним процесам можна кількома способами, серед яких у різні часи досліджень вищезитовані вчені зазначали такі: захист підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку, від зовнішньо-регіонального імпорту, надання тривалого періоду пристосування до нових умов господарювання; виключення з угоди певних галузей. Цікаво, що ще тридцять п'ять років тому дослідник Ф. Махлуп зазначав таке: "Митний союз чи інший регіональний торговельний блок може розглядатися в якості компромісу між двома антагоністичними групами, просуваючи з першого погляду непорівнянні політичні принципи: вільну торгівлю та протекціонізм. У разі такого компромісу перші задоволені скасуванням торговельних бар'єрів у блоці, а останні — збереженням бар'єрів імпорту з країн поза блоком" [цитата за 9]. Втім, варто акцентувати на тому, що рівень зовнішнього протекціонізму, прийнятий регіоном, залежить не тільки від потреби в "компенсації" інтересів протекціоністів, але й від тиску на торговельні обмеження з боку антипротекціоністів.

ВИСНОВКИ

Вірогідно, що від вільної торгівлі виграє більше суб'єктів, ніж програє. В типовій ситуації протекціонізм дуже вигідний для обмеженої кількості суб'єктів господарювання (зокрема, деяким підприємствам, що конкурують на внутрішньому ринку), але негативний для більшості споживачів. Перевага протекціоністських інтересів у визначенні торговельної політики на національному рівні (принаймні до певного ступеня), але їх значущість може посилитися шляхом регіональної інтеграції, яка, за визначенням, підвищує кількість компаній, на які поширюється дія протекціонізму. Тому в абсолютному вираженні, ефект зменшення преференцій краще відчувається серед антипротекціоністських сил, ніж серед прихильників протекціонізму.

Включаючи до аналізу антипротекціоністське лобі, є можливість пояснити підвищення протекціонізму в результаті регіональної інтеграції, незважаючи на потенційне зростання ефекту безбілетника, пов'язаного з формуванням торговельного блоку. Від протекціонізму виграє мала кількість великих суб'єктів за рахунок великої кількості невеликих. По мірі розширення регіону, перші звичайно відчувають відносно обмежену дію ефекту безбілетника та менше організаційних труднощів, ніж останні. Тому регіональна інтеграція може призвести до відносного підвищення впливу протекціоністських угруповань. Приймаючи до уваги, що прихильники протекціонізму звичайно є відносно однорідною групою в порівнянні із членами антипротекціоністських сил, що мають лише загальні інтереси, вірогідно, що ре-

гіональна інтеграція поліпшить відносну ефективність лобювання перших у порівнянні з останніми.

Втім, винятком може стати ситуація, за якої рівень протекціонізму достатньо великий, щоб привернути суспільну увагу та/або викликати достатню стурбованість антипротекціоністських сил. Якщо регіональна інтеграція підвищує видимість питань стосовно торговельної політики (та сприятливість до них) та значно шкодить інтересам великих груп (наприклад, споживачам) чи домінуючим галузям економіки, переваги від антипротекціоністських дій можуть виявитися достатніми для подолання великих (зокрема, постійних) витрат через ефект безбілетника. В такому разі лобювання вільної торгівлі у питаннях торговельної політики може стати відносно активнішим та успішнішим, ніж протекціоністське лобі.

Без перебільшень, наявність регульованого протекціонізму може сприяти зменшенню і навіть зникненню проблеми безбілетника та елімінування преференцій протекціоністів у рамках РТУ. Втім, переваги від протекціонізму мають концентровану природу, тоді як витрати на нього рівномірно розподілені. Водночас потреба в протекціонізмі з боку промисловості, на яку прогнозовано негативно вплине зовнішня торговельна лібералізація, може зрости в якості так званої "компенсації" за регіональну інтеграцію.

Література:

1. Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions [Electronic resource] / M. Schiff // World Bank Policy Research Working Paper. — 2000. — No. WPS2350. — Mode of access: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer?WDSID=IB/2000/07/19/000094946_00063005311738/Rendered/PDF/multi_page.pdf
2. Crawford J.-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements [Electronic resource] / J.-A. Crawford, R.V. Fiorentino. — Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
3. Bhala R. International trade law: Interdisciplinary theory and practice / R. Bhala. — New York: Lexis Nexis, 2008. — 1685 p.
4. Puig G.V. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism / G.V. Puig, O. Ohiocheoya // Liverpool Law Rev. — 2011. — Vol. 32. — P. 225—235.
5. Aaken V. Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law / V. Aaken, J. Kurtz // Journal of International Economic Law. — 2009. — Vol. 12 (4). — P. 859—894.
6. Bauer P.T. Equality, the third World and economic delusion / P.T. Bauer. — Cambridge: Harvard University Press, 1981. — 304 p.
7. Lima'o, N. Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions / N. Lima'o // World Trade Review. — 2006. — Vol. 5 (2). — P. 155—176.
8. Bhagwati J. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends / J. Bhagwati, A. Panagariya // American Economic Review. — 1996. — Vol. 86 (2). — P. 82—87.
9. Bilal S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection / S. Bilal // Journal of Economic Integration. — 1998. — Vol. 13 (1). — P. 30—61.
10. Rodrik D. The New Regionalism: A Country Perspective / D. Rodrik, J. Melo, A. Panagariya // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). — Cambridge: Cambridge University Press, 1995. — Ch.6. — P.159—193.
11. Magee S.P. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium / S.P. Magee, W.A. Brock, L. Young. — Cambridge: Cambridge University Press, 1989. — 460 p.

12. Panagariya A. A Political — Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource] / A. Panagariya, R. Findlay. — Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf

13. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. — Cambridge: Harvard University Press, 1965. — 176 p.

14. Sinclair P. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs [Electronic resource] / P. Sinclair, D. Vines // Regional Trading Blocs in the World Economic System / J.A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei. — Mode of access: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>

15. Lavergne P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis / P. Lavergne. — Toronto: Academic Press Canada, 1983. — 210 p.

16. Krueger A.O. Free Trade Agreements Versus Customs Unions / A.O. Krueger // Journal of Development Economics. — 1997. — Vol. 54. — No. 1. — P. 169—187.

17. Marwell G. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem? / G. Marwell, R.E. Ames // American Journal of Sociology. — 1979. — Vol. 84 (6). — P. 1335—1360.

18. Chamberlin J. Provision of Collective Goods as a Function of Group Size / J. Chamberlin // American Political Science Review. — 1974. — Vol. 68. — P. 707—716.

19. McGuire M. Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior / M. McGuire // Public Choice. — 1974. — Vol. 18. — P. 107—126.

20. Eichenberg J. Free Riders Do Not Like Uncertainty [Electronic resource] / J. Eichenberg, D. Kelsey. — Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html>

21. Brubaker E.R. Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule? / E.R. Brubaker // Journal of Law and Economics. — 1975. — Vol. 18. — P. 147—161.

22. Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure / R.E. Caves // Canadian Journal of Economics. — 1976. — Vol. 9 (2). — P. 278—300.

23. Fin Findlay R. Discussion / R. Findlay // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). — Cambridge: Cambridge University Press, 1995. — Ch. 6. — P. 193—199.

24. Murphy K.M. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // American Economic Review. — 1993. — Vol. 83 (2). — P. 409—414.

25. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації: монографія / Н.В. Резнікова. — К.: Вид-во ТОВ "ВІСТКА", 2013. — 456 с.

References:

1. Schiff, M. (2000), "Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions", World Bank Policy Research Working Paper, [Online], no. WPS2350, available at: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_000630053-11738/Rendered/PDF/multi_page.pdf (Accessed 1 September 2017).

2. Crawford, J.-A. and Fiorentino, R.V. (2005), "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements" [Online], available at: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf (Accessed 1 September 2017).

3. Bhala, R. (2008), International trade law: Interdisciplinary theory and practice, Lexis Nexis, New York, US.

4. Puig, G.V. and Ohiocheoya, O. (2011), "Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of

the Principle of Competitive Imperialism", Liverpool Law Rev, vol. 32, pp. 225—235.

5. Aaken, V. and Kurtz, J. (2009), "Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law", Journal of International Economic Law, vol. 12 (4), pp. 859—894.

6. Bauer, P.T. (1981), Equality, the third World and economic delusion, Harvard University Press, Cambridge, UK.

7. Lima'o, N. (2006), "Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions", World Trade Review, vol. 5 (2), pp. 155—176.

8. Bhagwati, J. and Panagariya, A. (1996), "The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends", American Economic Review, vol. 86 (2), pp. 82—87.

9. Bilal, S. (1998), Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection, Journal of Economic Integration, vol. 13 (1), pp. 30—61.

10. Melo, J. and Panagariya, A. New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

11. Magee, S.P. Brock, W.A. and Young, L. (1989), Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

12. Panagariya, A. A and Findlay, R. (1994), "Political — Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions", [Online], available at: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf (Accessed 2 September 2017).

13. Olson, M. (1965), The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, Harvard University Press, Cambridge, UK.

14. Frankel, J.A. Stein, E. and Wei, S.-J. (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System [Online], available at: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html> (Accessed 4 September 2017)

15. Lavergne, P. (1983), The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis, Academic Press Canada, Toronto, Canada.

16. Krueger, A.O. (1997), "Free Trade Agreements Versus Customs Unions", Journal of Development Economics, vol. 54, no. 1, pp. 169—187.

17. Marwell, G. and Ames, R.E. (1979), "Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem?", American Journal of Sociology, vol. 84 (6), pp. 1335—1360.

18. Chamberlin, J. (1974), "Provision of Collective Goods as a Function of Group Size", American Political Science Review, vol. 68, pp. 707—716.

19. McGuire, M. (1974), "Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior", Public Choice, vol. 18, pp. 107—126.

20. Eichenberg, J. and Kelsey, D. (1996), "Free Riders Do Not Like Uncertainty", [Online], available at: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html> (Accessed 4 September 2017).

21. Brubaker, E.R. (1975), "Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule?", Journal of Law and Economics, vol. 18, pp. 147—161.

22. Caves, R.E. (1976), "Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure", Canadian Journal of Economics, vol. 9 (2), pp. 278—300.

23. Murphy, K.M. Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1993), "Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth?", American Economic Review, vol. 83 (2), pp. 409—414.

24. Reznikova, N.V. (2013), Global'na ekonomichna vzajemozalezhnist': suchasna paradyhma ta determinanty modyifikatsii [Global economic interdependence: a modern paradigm and the determinants of modification], Vyd-vo TOV "VISTKA", Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2017 р.