

В. Г. Панченко,
к. і. н., докторант Маріупольського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ДОСВІД АЗІЙСЬКИХ КРАЇН

V. Panchenko,
PhD, post-PHD at Mariupol State University

PECULIARITIES IN IMPLEMENTING THE POLICY OF ECONOMIC NATIONALISM
IN THE CONTEXT OF LIBERALIZED INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS:
EXPERIENCES OF ASIAN COUNTRIES

У статті на основі аналізу досвіду азійських країн досліджено особливості реалізації політики економічного націоналізму в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин. Доведено, що економічний націоналізм може бути використаний для опису широкого інструментарію політики, в тому числі ліберального за своїм наповненням. В статті доведено, що нові форми державного втручання примирили неолібералізм з економічним націоналізмом. В епоху зростаючої економічної інтеграції виник попит на трансформацію змістовного наповнення націоналістичних політик в бік їхньої ліберальної орієнтації задля створення необхідних умов як для підвищення конкурентоспроможності національних галузей промисловості, так і для залучення іноземного капіталу й створення бізнес-середовища, адаптивного для потреб транснаціональних корпорацій. Таким чином, економічна глобалізація не усунула економічний націоналізм як ідеологію, а скоріше змінила методи, які націоналісти використовують для досягнення зміцнення влади, престижу або добробуту нації.

Peculiarities in implementing the policy of economic nationalism in the context of liberalized international economic relations are studied by analyzing the experiences of Asian countries. It is shown that economic nationalism can be used to characterize a wide range of policy instruments, including ones that are essentially liberal. It is demonstrated that new forms of government intervention could reconcile neo-liberalism and economic nationalism. In the era of the increasing economic integration, demand for liberally oriented transformations in the essential meaning of nationalist policies occurs, for setting the conditions required for enhancing the competitiveness of domestic manufacturing industries, for attracting foreign capital and creating business environments adaptive for the needs of transnational corporations. It follows that economic globalization has not marginalized economic nationalism as an ideology; it has, rather, changed the methods used by nationalists to strengthen the power, prestige or welfare of a nation.

Ключові слова: економічна політика, економічний націоналізм, конкурентоспроможність, лібералізація, регуляція.

Key words: economic policy, economic nationalism, competitiveness, liberalization, regulation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Розміщення національної ідентичності та націоналізму в основі визначення "економічного націоналізму"

допомагає нам вирватися з концептуальної хаотичності минулого. Але це також призводить до другого аргументу про політичні основи економічних націоналістів, які ліберально налаштованим суб'єктам господарювання можуть видатись важкими для сприйняття. В науці ХХ-го ст. економічні націоналісти майже завжди розг-

лядалися як критики ліберальної економічної політики, і саме визначення "економічного націоналізму", яке використовується багатьма лібералами, втілює цю точку зору. Втім, широка концепція економічного націоналізму, яким би парадоксальним це не видавалось, може містити в собі складові ліберальної економічної політики.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Метою політики економічного націоналізму Ф. Ліста було не тільки сприяти економічному розвитку нації, а й "підготувати її до вступу в універсальне суспільство майбутнього" [1, р. 142]. Водночас він ясно дав зрозуміти, що це універсальне суспільство може бути побудоване тільки на основі сильних і рівноправних народів. Оскільки система протекціонізму була єдиним способом зрівняти владу між народами, він стверджував, що саме ця економічна програма, а не вільної торгівлі, була "найефективнішим засобом сприяння кінцевому об'єднанню народів" [1, р. 103]. Р. Абделаль [2] припустив, що економічний націоналізм повинен розглядатися як набір політик, який сходиться від загальної національної ідентичності до економічної політики, що наслідують національну мету. Так само і Дж. Крейн [3, р. 215] передбачає, що економічний націоналізм слід розглядати як аспект національної ідентичності. Ми погоджуємось із Дж. Крейном [3, р. 55], який застерігає на ризиках інтуїтивного використання терміну "економічний націоналізм", адже більшість його інструментів зосереджується на інтересах держави, а не на нації. Держава і нація, на його думку, може перетинатися різними способами, але національна ідентичність не обмежується виразом інтересів держави. С. Шульман [4] показує спосіб, в який націоналістичні цілі, такі як відстоювання єдності і просування ідей ідентичності й автономності нації може здійснюватися за допомогою різних заходів економічної політики, які можуть включати в себе вільну торгівлю. Серед іншого, він посилається на новітній досвід України, де національна ідея створює попит на ліберально орієнтовану економічну політику як спосіб зміцнення "прозахідної" національної ідентичності, відмінної від російської. Дж. Крейн розглядає подібний випадок, стверджуючи, що "ми повинні очікувати конкретних політичних кроків від економічних націоналістів змінюватися в залежності від економічних очікувань і вподобань нації" [5].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Аргумент, що "економічний націоналізм" може бути використаний для опису широкого інструментарію політики, в тому числі ліберального, може видатись дискусійним для багатьох дослідників і наштовхнутись на несприйняття. Втім, таке припущення стає логічним у разі взяття за відправну точку визначення економічного націоналізму національної ідентичності та власне націоналізму. Оскільки змістовне наповнення національної ідентичності є динамічним у часі і просторі, слід очікувати, що та ж політика, яку обстоюють економічні націоналісти, є також мінливою. Ілюстративним прикладом такої тези може виступити досвід азійських тигрів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ретроспективний аналіз дозволяє стверджувати, що запровадження політики економічного націоналізму виправдовувалось наступними аргументами:

(а) Бажання бути настільки незалежним, наскільки можливо, від ресурсів, які знаходяться поза контролем країни, для того, щоб бути сильним при настанні потенційної війни. Для більшості урядів країн, які розглядали можливість використання агресивних військових заходів, автаркія виступала немов прелюдією до завоювання.

(б) Бажання досягнути більшого рівня диверсифікації продукції та більш збалансованої національної економіки. Зазначена диверсифікація розглядалась як засіб підвищення рівня національного процвітання та національної сили. Водночас, така політика часто визнавалась її прихильниками як тимчасова, хоча могла тривати і доволі довго.

(в) Бажання спланувати економічне життя країни настільки незалежно, наскільки тільки можливо в умовах світової економіки. Тут автаркія стає політикою, і якщо не економічною ізоляцією, то щонайменше економічним ізолюванням.

Втім, окреслені три інтенції запровадження економічного націоналізму, безперечно, застаріли і не можуть бути стержневими на сьогодні. Сучасна політика економічного націоналізму є не лише реакцією на лібералізацію міжнародних економічних відносин, але, що є найважливішим — на зміну в запитах населення, що передбачають формування нових інтересів в економічній площині.

Відаючи данину високому рівню економічної міжкраїнової взаємозалежності, азійські вчені об'єктивно оцінюють ту роль, яку неолібералізм з 1980-х років відігравав у забезпеченні домінування інтересів транснаціонального класу капіталістів над інтересами національного класу капіталістів через такі багатосторонні інституції як СОТ, МВФ і Світовий банк. Маючи порівняно автономні політичні інституції в азійських державах, правлячі союзи змогли посилити згуртованість шляхом досягнення балансу між вимогами, конкуренцією і впливом національних й іноземних компаній, промислових галузей і підприємницьких організацій. Коли міжнародна економічна інтеграція стала відігравати суттєву роль у накопиченні, клас національних капіталістів і його конкретні представники у відповідь на зовнішні політичні та економічні тиски вплинули на державу, змусивши її підтримувати їхні власні програми дій.

М. Селден [6] досліджує дипломатичну і стратегічну роль держави, обговорюючи взаємні зв'язки між поширенням глобалізації, відродженням економічного націоналізму, зростанням милітаризму і посиленням боротьби за гегемонію між Китаєм та США, з її — гегемонії — мережею баз і альянсів, у контексті історичних протиріч, територіальних суперечок і провокаційних інцидентів між азійськими країнами-сусідами, включаючи конфлікти за острови з можливими родовищами нафти і газу і ті часи, коли Китай втратив можливість самозабезпечення викопними видами палива. М. Селден приділив велику увагу дослідженню наслідків військових витрат Китаю, Індії, Японії, Сінгапуру та Південної Кореї та інших азійських країн. Було встанов-

лено, що промислові конгломерати в монопольному секторі Китаю і, меншою мірою, в Індії, Японії та Південній Кореї, які відіграють пряму або опосередковану роль у виробництві озброєнь і в таких промислових галузях, як сталеві, металургійна, хімічна, електронна, аерокосмічна, авіаційна, суднобудівна, отримали вигоду від військових витрат, оскільки вони допомогли цим галузям уникнути надмірного накопичення і перевиробництва.

Неоліберальний економічний націоналізм у Китаї обумовлений переходом від соціалізму до капіталізму, внаслідок чого скоротилась сфера централізованого планування і підвищилась роль ринку. Такий перехід передбачав політичні змагання, інтелектуальний дискурс та інституційні зміни, ініційовані класом зрощених сімейних кланів, державних чиновників, партійних начальників, директорів державних підприємств і власників приватних корпорацій. На думку А.П. Д'Коста [7], який допускає особливості формування класів у Китаї та в усіх аналізованих країнах, з одного боку, глобалізація максимізує міжнародний "надлишок" у межах національних кордонів для національних власників і суб'єктів, що контролюють капітал. З іншого боку, цей "надлишок", який стримується вартістю праці, забезпечує сприятливі умови для накопичення капіталу національними корпораціями як на внутрішньому, так і на закордонних ринках. Автор додає, що якщо держава і бізнес просувають економічний націоналізм, між корпораціями і промисловими галузями відбувається конфлікт і конкуренція за розподіл "надлишку", який розподіляється на користь "великого бізнесу", підтримуваного "організованою працею".

Однак основна ідея трудової теорії вартості полягає в тому, що при капіталістичному способі виробництва робоча сила є товаром, який продається і купується. Капітал залежить від експлуатації праці, "організованої" або ні, через присвоєння надлишкової вартості, а не того "надлишку", який має місце в некапіталістичних способах виробництва, при цьому присвоєння надлишкової вартості є фундаментальною відмінністю між капіталістичним та іншими способами виробництва. Надлишкова вартість є різницею між вартістю робочої сили, яка створюється в ту частину робочого дня, коли робітник виробляє еквівалент засобів свого існування, визначених історичними, соціальними і національними факторами, і вартістю, виробленою протягом робочого часу в робочий день понад те, що потрібно для відтворення робочої сили. Надлишкова вартість реалізується через продаж продукції та послуг і виражається у різних формах прибутку. Боротьба за кількісний розподіл надлишкової вартості між класами капіталістів як національних, так і міжнародних, а також конфлікт за її розподіл між капіталом і працею розгортаються як в рамках соціальних відносин виробництва, так і під наглядом і тиском державних інституцій, які забезпечують їм легітимність.

Конкуренція між капіталістами за ринок посилюється, коли короткострокові і довгострокові кризи уповільнюють накопичення, тобто в разі тенденції, яка не може бути змінена без посилення рівня експлуатації. Це відбувається через скорочення реальних зарплат до того мінімального рівня, який є можливим за конкретних історичних, соціальних і національних умов, шля-

хом використання технічних інновацій, які збільшують продуктивність праці, і формування резервної армії праці — так, що основним джерелом єдності всіх капіталістів є опора всіх капіталів на надлишкову вартість, створювану ручною та інтелектуальною, кваліфікованою та некваліфікованою, заводською та офісною працею. Всі фірми, чи то промислові, торговельні або банківські, під іноземним або національним контролем, транснаціональні або ні, мають спільну потребу в підтриманні умов, які полегшують створення надлишкової вартості, оскільки відносини між капіталом і працею мають головне значення для конкуренції між фірмами.

Отже, витіснення конкуренції тими, кого А.П. Д'Коста називає "великим бізнесом", не змінює проблему з точки зору вартості. Це означає, що розподіл конкретної кількості надлишкової вартості змінюється на користь монополій і тих галузей виробництва, де вони переважають над немонополіями, а також повністю монополізованих галузей виробництва. Хоча зростання і падіння цін є механізмом, через який відбувається процес вирівнювання прибутку, коли корпорація або галузь виробництва отримує більш високий рівень прибутку, вона заохочує капітал інших в цю галузь до того моменту, коли настає вирівнювання. Далі, розширене відтворення капіталу через накопичення є суперечливим процесом, обмеженим тенденцією падіння рівня прибутку і тенденцією збільшення створюваної у виробництві вартості до рівня, вищого, ніж та вартість, що може бути реалізована на ринку, що призводить до конфліктів між різними фірмами і кластерами фірм, будь то національних, іноземних або транснаціональних, на національних або міжнародних ринках, з приводу розподілу надлишкової вартості. Це включає передачу надлишкової вартості через відсотки від виробничого капіталу у формі промислових корпорацій до грошового капіталу у формі банків та інших фінансових установ; отримання надлишкової вартості, створеної монополіями у секторах, що конкурують, через монопольне ціноутворення; передачу надлишкової вартості через її перерозподіл від менш капіталомістких до більш капіталомістких секторів; і через такі механізми як тарифи та імпорتنі квоти, звільнення від податків та експортні стимули, які дозволяють галузям продавати товари за ціною, вищою, ніж їх вартість.

Джерела суперечок і узгодженості між тими, хто володіє капіталом і контролює його, і тими, хто має політичну владу А.П. Д'Коста вбачає у національному походженні капіталу, а відтак іноземний або транснаціональний капітал відокремлюється ним від внутрішнього або національного капіталу. Різною мірою в Китаї, Індії, Сінгапурі, Південній Кореї і меншою мірою в Японії, чий транснаціональні корпорації стали крупними інвесторами в Китаї, Індії, Сінгапурі та Південній Кореї, вхід національних власників капіталу на внутрішній ринок було обмежено. Це призвело до суперечок між національними та іноземними фірмами, але конфлікти вщухли, щойно національний капітал було допущено на принципі підлеглості до угод із іноземним капіталом, згідно з якими національні фірми забезпечували компоненти і збиральні операції для потреб філіалів іноземних транснаціональних корпорацій і відтак мали свої трудові процеси і моделі зростання, залежні від потреб цих філіалів [7].

Таблиця 1. Еволюція економічного націоналізму в Китаї

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

Джерело: [9].

Й. Жен [8] поділяє еволюцію економічного націоналізму в Китаї на три різні фази. Перша фаза охоплює 15-річний період з 1978 р. по 1992 р., який збігається з відкриттям Китаю завдяки економічним реформам Ден Сяо Піна. Автор дає цій фазі загальну назву "запрошення увійти" ("Inviting-in") з погляду на запровадження цієї форми іноземного капіталізму і економічного націоналізму, яка характеризує цю фазу, — коли пріоритетом була стратегія індустріалізації шляхом імпортозаміщення. Друга фаза, що має багатообіцяючу назву "приспособлення до світу" ("Gearing in the world"), характеризується зусиллями Китаю для адаптації до міжнародних практик і глобального ринку перед його входженням до СОТ. У цей період Китай у прагматичний спосіб пристосувався до міжнародних стандартів — так, що традиційний економічний націоналізм відступив на задній план, поступившись місцем новим заходам. З 2002 р. і до сьогодні триває третя фаза під назвою "Вихід" ("Going-out"), на якій Китай досліджує іноземні ринки. Економічний націоналізм на цій фазі набув нового вигляду, який характеризується агресивним видобуванням економічних вигід від глобальної економіки шляхом мобілізації національних і міжнародних ресурсів [7] (табл. 1).

При централізованому плануванні міжнародна торгівля Китаю контролювалась дванадцятьма державними компаніями. У період 1978—1992 років, коли Китай відкрився для прямих іноземних інвестицій, обмеження і тарифи на імпорт використовувались для запобігання дефіциту торгівлі і здійснення контролю над впливом прямих іноземних інвестицій на національні компанії. Насправді прямі іноземні інвестиції через спільні підприємства з китайськими компаніями, які включали значні інвестиції японських і південнокорейських корпорацій, чиї китайські філіали продовжували конкурувати з японським і корейським експортом на ринках

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

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

Показники монополізації капіталу з точки зору його концентрації у фірмах, які контролюють певний сегмент ринку, свідчать, що він сконцентрований у 50—100 фірмах, так само, як і зайнятість, виробництво, активи, прибутки та нові інвестиції. Концентрацію власності та контролю було посилено за допомогою економічної лібералізації та дерегуляції, прив'язаних до конкретних умов; у деяких, хоча не в усіх, галузях промисловості вони віддавали перевагу національному капіта-

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

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

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

Фінансовий сектор Китаю, Індії, Японії, Сінгапуру та Південної Кореї характеризується концентрацією, централізацією та диверсифікацією, де комерційні банки стали потужними холдинговими компаніями, що працюють на національному та іноземному фінансових рин-

ках, часто в партнерстві як із азійськими, так і з неазійськими транснаціональними банками. Однією з основних рис монополістичного капіталізму є злиття банків із промисловими, торговельними, видобувними і сільськогосподарськими компаніями і формування фінансового капіталу, і їхнє об'єднання з державою і формування у такий спосіб державного фінансового капіталу. Як свідчить досвід Сінгапуру, Державна інвестиційна корпорація має глобальний портфель вартістю 100 млрд дол., який включає внески в нерухомість у Японії та Південній Кореї, в інфраструктурні фінанси Індії, у китайські банки, а також у компанії Merrill Lynch, City Group і UBS, а державний Temasek Holdings має портфель на суму понад 160 млрд дол., з якої приблизно 40% інвестовано в Азію та азійські операції сінгапурських фірм, що займаються виробництвом бурильних установок, швидкісними перевезеннями, авіап перевезеннями і телекомунікаціями. В свою чергу, керівники китайського державного фінансового капіталу створили Раду з державного нагляду і управління активами (State Assets Supervision and Administration Council), яка контролює приблизно 150 корпорацій, а Інвестиційна корпорація Китаю (China Investment Corporation) має в управлінні понад 200 млрд дол., з яких приблизно 50% вкладено в США в довгострокові інвестиції, в публічні акції та цінні папери з фіксованим доходом.

Ринкові дисбаланси внаслідок несправедливої конкуренції (РДНК) — це такі заходи або регуляторні норми, які створюють додаткові конкурентні переваги окремим учасникам ринку за рахунок інших. Така ситуація виникає, коли уряд приймає заходи, спрямовані на подолання несправедливої конкуренції або неефективних ринкових механізмів, однак через неправильне їхнє використання лише шкодять загальному добробуту населення. І саме РДНК можна вважати побічним наслідком впровадження політики економічного націоналізму. За визначенням А.Ф. Аббот і Ш. Сінгам [10], РДНК — це обмеження, які можуть виникнути через урядові дії, направлені на несправедливий розподіл конкурентних переваг серед суб'єктів національного господарства. Такі дії можуть включати в себе: 1) закони, нормативно-правові акти, а також судову практику, націлену на повне усунення конкуренції; 2) закони, нормативно-правові акти, а також судову практику, які лише зменшують конкуренцію; 3) закони та норми, які по-різному застосовуються до різних фірм, а також регуляторні пільги для деяких суб'єктів; 4) дисбаланси викликані діяльністю державних підприємств; 5) дії або бездіяльність антимонопольних установ; 6) антиконкурентна державна допомога.

Окремі елементи політики економічного націоналізму діагностуємо в Індії, в економіці якої присутні певні регуляторні обмеження, пов'язані з наданням конкурентних переваг державним підприємствам, обмеженням доступу до внутрішнього ринку та діяльності іноземних фірм та неефективне субсидування національних виробників. Наразі уряд намагається подолати ці проблеми, провівши ряд необхідних реформ. Все це може позитивно вплинути на подальше економічне зростання країни, залежно від масштабів прийнятих реформ. Відповідно до цього можна виділити декілька сценаріїв розвитку:

— Сценарій перший, що показує перший етап позитивних регуляторних перетворень в країні та вимірюється показниками легкості ведення бізнесу, наприклад, легкістю реєстрації бізнесу або необхідними часом, мінімальним капіталом та витратами для ведення бізнесу, часом на отримання необхідних дозволів та ліцензій та додатковими показниками, як наприклад часом та витратами, необхідними для отримання доступу до електропостачання тощо.

— Сценарій другий, що включає в себе перший етап, тобто покращення в показниках легкості ведення бізнесу, та ряд нових показників: право відкривати банківські рахунки в іноземній валюті, рівень контролю на іноземним капіталом, регулювання випадків неплатоспроможності підприємств — необхідні час та витрати на вирішення цього питання, захист прав інтелектуальної власності, прозорість державного регулювання тощо.

— Сценарій третій, що включає в себе два попередні рівні регуляторних перетворень та передбачає повне скасування всіх обмежень та створення сприятливого конкурентного середовища для всіх суб'єктів господарювання. Такі реформи сприяють збільшенню довіри міжнародних інвесторів до національної економіки та покращення позиції Індії в рейтингах Всесвітнього економічного форуму, Глобального форуму з питань конкуренції тощо.

Варто зазначити, що лише частина економічних вигод, отриманих внаслідок проведених реформ, буде направлена на покращення умов діяльності національних економічних суб'єктів та підвищення загального добробуту населення, а інша частина буде спрямована на міжнародний ринок, тобто з підвищенням ВВП Індії збільшуватиметься і її попит на імпорт, що призведе до збільшення прибутків вже міжнародних контрагентів. Відтак робимо важливий висновок: позитивні ефекти та вигоди від реалізації політики економічного націоналізму не обмежуються національним рівнем, а через канали трансмісії спіловер-ефектів призводять до їхнього поширення на регіональний та міжнародний рівні.

Сценарне моделювання, проведене Ш.А. Сінгамом, У.С. Рангамом, Р. Бредлі та А.М. Кінірі [11], демонструє взаємопов'язаність національних та міжнародних ефектів політики економічного націоналізму Індії. На першому рівні перетворень (сценарій 1) відбувається незначне зростання ВВП на душу населення з 1500 дол. США до 1507 дол. США (загальний рівень зростання продуктивності дорівнює 0,5%, рівень ВВП країни підвищується лише на 0,005%), і лише 10% отриманих економічних вигод спрямовуються на національний ринок. Це пояснюється тим, що хоч підвищується легкість заснування та реєстрації бізнесу, однак ефективність діяльності підприємств залишається майже без змін. За першого сценарію відбувається недостатньо реформ для значних економічних перетворень.

На другому рівні (сценарій 2) відбувається зростання ВВП на душу населення на 148% — з 1500 дол. США до 3723 дол. США (загальний рівень ВВП зростає на 37%), водночас відбуваються покращення в таких сферах, як захист прав власності, підвищення міжнародної та внутрішньої конкуренції, що пов'язано зі зростанням довіри до національних виробників та припливу додат-

кових ПІІ у країну. Однак лише 25% отриманих економічних вигод спрямовані на підвищення добробуту місцевого населення, решта 75% спрямовується на підвищення ВВП інших країн, що виграють від економічного зростання Індії.

На останньому етапі (сценарій 3) відбувається усунення всіх регуляторних обмежень, що призводить до зростання ВВП на душу населення на 1875% — з 1500 дол. США до 29690 дол. США (загальний рівень ВВП зростає на 656%), і вже 35% отриманих економічних вигод спрямовані на внутрішній ринок.

Розглянуті результати сценарного моделювання наслідків імплементації реформ в Індії як складової політики економічного націоналізму демонструють, що внаслідок успішної адаптації політики економічного націоналізму, що опосередковано характеризуються зростанням показнику темпів приросту ВВП на душу населення і показнику підвищення продуктивності праці, відбувається активізація міжнародної торгівлі, міжнародних потоків капіталу та зменшенням РДНК внаслідок дотримання прав інтелектуальної власності та сповідування ідейних засад міжнародної конкуренції.

ВИСНОВКИ

Поставлені в центр політики економічного націоналізму економічні інтереси нації визначають не служіння нації нав'язаним їй інтересам, а підлаштування політики динамічним інтересам нації. В епоху зростаючої економічної інтеграції виник попит на трансформацію змістовного наповнення націоналістичних політик у бік їхньої ліберальної орієнтації задля створення необхідних умов як для підвищення конкурентоспроможності національних галузей промисловості, так і для залучення іноземного капіталу й створення бізнес-середовища, адаптивного для потреб транснаціональних корпорацій. Таким чином, економічна глобалізація не усунула економічний націоналізм як ідеологію, а скоріше змінила методи, які націоналісти використовують для досягнення зміцнення влади, престижу або добробуту нації.

Політичні та економічні умови змінили колишню неомеркантилістську і протекціоністську політику, перетворили основний аспект відносин на інший тип конфлікту інтересів: володіння місцевих галузей китайськими, індійськими, сингапурськими та південнокорейськими суб'єктами і контроль цих галузей з боку цих суб'єктів розглядались тепер як основа економічного розвитку країн. Якщо раніше іноземний капітал, будь то американський, британський, європейський чи японський, намагався ослаблювати владні класи цих країн, то у подальшому, в умовах глобалізації, ця тенденція змінилась на користь зменшення фрагментації та підтримання всеохоплюючих мереж взаємозв'язку між національними фірмами і їх зовнішнім продовженням, іноді з іноземними партнерами, а іноді — без них. Відповідно до того, як корпорації, у яких національні власники вступали до більш капіталомістких, більш технологічних і до тих, що продукують більше доданої вартості фази виробництва продукції та надання послуг, залежність партнерів у партнерствах поступово змінювалась на взаємозалежність або на відверте суперництво.

Хоча між економіками Азії й існують міжкраїнові відмінності у реалізації політики економічного націона-

лізму (спосіб видачі ліцензій, умови проведення приватизації, умови доступу на внутрішній ринок іноземного капіталу), вони найчастіше обмежуються відмінностями функціонування промислових корпорацій, торговельних фірм і фінансових установ. Реалізація політики економічного націоналізму характеризується високим рівнем монополізації капіталу з точки зору його концентрації у фірмах, які контролюють певний сегмент ринку. Концентрація власності та контролю співіснувала з процесом економічної лібералізації та дерегуляції, загострюючи існуючі ринкові дисбаланси внаслідок зловживання несправедливою конкуренцією. Таким чином, новий економічний націоналізм відповідає поділу економіки Китаю, Індії, Японії, Сінгапуру та Південної Кореї на монопольні сектори з домінуванням гігантських корпорацій, які працюють як на внутрішньому, так і на іноземному ринку, на противагу конкурентним секторам, що охоплюють численні малі та середні фірми, діяльність яких обмежена внутрішнім ринком і які обслуговують монопольні сектори.

Як слабкість, так і сила китайських, індійських, японських, сінгапурських та південнокорейських корпорацій має політичне, фінансове і технологічне походження, а нові форми держаного втручання примірили неолібералізм з економічним націоналізмом. Хоча баланс сил продовжує час від часу корегуватися і змінюватися, залежність найчастіше замінюється взаємозалежністю між азійськими корпораціями і неазійськими корпораціями, відмінні інтереси яких іноді співпадають, а іноді — розходяться, водночас як конкуренція між ними на національному, регіональному та глобальному ринках посилюється.

Література:

1. List F. The National System of Political Economy / F. List. — London: Longmans, Green and Co, 1909. — 356 pp.
2. Abdelal R. National Purpose in the World Economy / R. Abdelal. — Ithaca: Cornell University Press, 2005. — 240 pp.
3. Crane G.T. Imagining the Economic Nation: Globalisation in China / G.T. Crane // New Political Economy. — 1999. — Vol. 4 (2). — P. 215—232.
4. Shulman S. National Sources of International Economic Integration / S. Shulman // International Studies Quarterly. — 2002. — Vol. 44. — P. 365—390.
5. Crane G.T. Economic Nationalism: Bringing the Nation Back in / G.T. Crane // Journal of International Studies. — 1998. — Vol. 27. — P. 55—76.
6. Selden M. Japan, the United States and Yasukuni Nationalism: War, Historical Memory and the Future of the Asia Pacific / M. Selden // The Asia-Pacific Journal. — 2008. — Vol. 6 (9). — P. 1—23.
7. D'Costa A. Globalization and Economic Nationalism in Asia / A. D'Costa. — Oxford: Oxford University Press, 2012. — 259 pp.
8. Zheng Y. Discovering Chinese nationalism in China: Modernization, Identity and International Relations / Y. Zheng. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999. — 189 pp.
9. Labes S.-A. GLOBALIZATION AND ECONOMIC NATIONALISM IN CHINA [Electronic resource] / A. Labes.

— Mode of access: <http://www.upm.ro/gidni/GIDNI-01/Pol/Pol%2001%2029.pdf>

10. Abbott A.F. and Shanker Singham, Enhancing Welfare by Attacking Anticompetitive Market Distortions / A.F. Abbott, S. Singham // Revue Concurrences. — 2011. — Vol. 4. — P. 1—5.

11. Anti-Competitive Market Distortions and Their Impact [Electronic resource] / S. Singham, S. Rangan, R. Bradley, A. Molly Kiniry. — Mode of access: <https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/anti-competitive-market-distortions-and-their-impact---india-case-study-may-2016-pdf.pdf?sfvrsn=2>

12. Панченко В.Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Економіка і держава. — № 8 (серпень). — 2017. — С. 4—8.

References:

1. List, F. (1904), The National System of Political Economy, Longmans, Green and Co, London, UK.
2. Abdelal, R. (2005), National Purpose in the World Economy, Cornell University Press, Ithaca, US.
3. Crane, G.T. (1999), "Imagining the Economic Nation: Globalisation in China", New Political Economy, vol. 4 (2), pp. 215—232.
4. Shulman, S. (2002), "National Sources of International Economic Integration", International Studies Quarterly, vol. 44, pp. 365—390.
5. Crane, G. (1998), "Economic Nationalism: Bringing the Nation Back In" Journal of International Studies, vol. 27 (1), pp. 55—76.
6. Selden, M. (2008), "Japan, the United States and Yasukuni Nationalism: War, Historical Memory and the Future of the Asia Pacific", The Asia-Pacific Journal, vol. 6 (9), pp. 1—23.
7. D'Costa, A. (2012), Globalization and Economic Nationalism in Asia, Oxford, University Press Oxford, UK.
8. Zheng, Y. (1999), Discovering Chinese nationalism in China: Modernization, Identity and International Relations, Cambridge University Press Cambridge, UK.
9. Labes, S.-A. (2012), "GLOBALIZATION AND ECONOMIC NATIONALISM IN CHINA", available at: <http://www.upm.ro/gidni/GIDNI-01/Pol/Pol%2001%2029.pdf> (Accessed 8 January 2018).
10. Abbott, A.F. and and Singham, S. (2011), "Shanker Singham, Enhancing Welfare by Attacking Anticompetitive Market Distortions", Revue Concurrences, vol. 4, pp. 1—5.
11. Singham, S. Rangan, S. Bradley, R. and Kiniry, A.M. (2016), "Anti-Competitive Market Distortions and Their Impact", available at <https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/anti-competitive-market-distortions-and-their-impact---india-case-study-may-2016-pdf.pdf?sfvrsn=2> (Accessed 8 January 2018).
12. Panchenko, V.G. Reznikova, N.V. (2017), "Politika ekonomichnogo nacionalizmu: vid vitokiv do novih variacij ekonomichnogo patriotizmu", available at http://www.economy.in.ua/pdf/8_2017/3.pdf (Accessed 8 January 2018).

Стаття надійшла до редакції 19.01.2018 р.