

В. Г. Панченко,

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

ПРИХОВАНИЙ ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ВИКЛИК РЕГУЛЮВАННЮ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

V. Panchenko,

PhD, post-PHD at Mariupol State University

MURKY PROTECTIONISM: A CHALLENGE TO REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

У статті доведено, що протекціонізм з його можливостями адаптування економіки до несприятливих умов на світових ринках є хоча й важливою, але все ж тільки складовою частиною економічної політики. Порівняно класичні форми протекціонізму з новітніми його проявами, що набувають прихованих форм в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин. Запропоновано аналіз змістовного наповнення поняття "прихований протекціонізм" (англ. hidden/murky protectionism) та наведено приклади його застосування розвиненими країнами, що дозволило спростувати поширене переконання про те, що по мірі просування щаблями економічного розвитку країни втрачають стимули до захисту, надаючи перевагу ідеології вільного ринку. Доведено, що прихований протекціонізм виходить далеко за межі нетарифного регулювання.

It is shown in the article that protectionism, with its capacities to adapt economies to unfavorable environments at global markets, is but a component of the economic policy, although an important one. Classical forms of protectionism are compared with its newly emerging manifestations taking hidden forms in the conditions of the liberalizing international economic relations. The analysis of the essential meaning of the notion "murky protectionism" is proposed, and cases of its use by developed countries are given, which enables to deny the conventional belief that as countries move up the stairs of economic development they lose stimuli for protection and give preference to the free market ideology. It is demonstrated that murky protectionism goes far beyond the boundaries of non-tariff regulation.

Ключові слова: прихований протекціонізм, нетарифне регулювання, технічні бар'єри в торгівлі, новий протекціонізм, міжнародна торгівля.

Key words: murky protectionism, non-tariff regulation, technical barriers to trade, new protectionism, international trade.

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

Економічна нестабільність — це виклик, який породжує прагнення держав вдаватися до протекціоністських заходів з метою стабілізації національних економік. Застосування протекціоністських заходів надає економіці нового змісту. Водночас необхідно наголосити, що протекціонізм з його можливостями адаптування економіки до несприятливих умов на світових ринках є хоча й важливою, але все ж тільки складовою частиною економічної політики. Для стабілізації ситуації використовуються також інші чинники, які в ході взаємодії працюють на завдання, що мають вирішуватися, в тому числі, за рахунок реалізації протекціоністської політики.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дж. Бхагаваті та Р.Е. Х'юдек [1] "новим протекціонізмом" називають тенденцію обходити правила СОТ, використовуючи лазівки в угодах та встановлення таких типів бар'єрів, які не регулюються відповідними угодами. На нинішньому етапі як міжкраїнової взаємодії, за переконанням О. Довгаль [2], так і власне місцевої організації економічного життя, "чистий лібералізм" і "чистий протекціонізм" відсутній, а тому до нових форм прояву протекціонізму автор відносить такі: переважання його наступального характеру з яскраво вираженими агресивними експансіоністськими рисами; появу "колективного макрорегіонального протекціонізму" сучасних інтеграційних союзів; розширення арсеналу інструментів за рахунок використання порівняно нових, тих, які важче піддаються міжнародному регулюванню. Ми погоджуємось з підходом Н. Резнікової та О. Іващенко, які розглядають неопротекціонізм як інобуття лібералізму в контексті пошуку країнами нових інструментів

подолання відносин асиметричної залежності. До них авторами зараховано ті інструменти національної економічної політики, що є реакцією на нівелювання наслідків циклічних коливань глобальної кон'юнктури та спрямовані на зменшення зовнішньої залежності країни шляхом уникнення штучно насаджених умов співпраці, прописаних у межах інституційних домовленостей у різних сферах міжкраїнової співпраці (валютної, фінансової, торговельної, інвестиційної), базованих на принципах глобальної лібералізації [3, с. 5]. Під "неопротекціонізмом" А. Келічавий розуміє політику встановлення адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших бар'єрів, які значно ускладнюють вільне пересування товарів через кордони держав [4]. Якщо ж розглядати основні інструменти неопротекціонізму, то до них автор відносить такі: стандарти і вимоги, пов'язані із захистом життя і здоров'я населення; "добровільне" обмеження експорту; експортне кредитування. Втім, на нашу думку, запропонований підхід виглядає обмеженим і таким, що концентрується на створенні перешкод виключно на шляху руху товарів, ігноруючи при цьому розгляд інших факторів виробництва.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає в порівнянні класичних форм протекціонізму з новітніми його проявами, що набувають прихованих форм в умовах лібералізації міжнародних економічних відносин.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Як свідчить практика, взаємопов'язаний і взаємообумовлюючий характер усіх чинників економічної політики сприяє формуванню здатної до динамічного пристосування змішаної економіки [5]. Передусім йдеться про стабілізаційно-відтворювальну роль протекціонізм-

Таблиця 1. Класифікаційні ознаки класичного протекціонізму

Вид	Мета	Об'єкт впливу	Інструменти впливу	Тип протекціонізму	Види суміжних політик, спрямованих на реалізацію мету	Важелі регулювання	Рівень регулювання
1	2	3	4	5	6	7	8
Стратегічний	Стратегічний захист національних інтересів та/або структурна трансформація національної економіки	Структура економіки	Структурна політика	Комплексний	Регуляторна Зовнішньоторговельна Бюджетна Фінансова Монетарна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Національний
		Галузь сільського господарства	Сільсько-господарська політика	Аграрний	Регуляторна Фінансова Бюджетно-податкова Зовнішньоторговельна Структурна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу	Несурядові організації (Базельський комітет) Глобальний (ГАТТ/ГАТС)
		Енергетична галузь	Енергетична політика	Енергетичний	Регуляторна	Цінові/нецінові	Інтеграційний (на рівні об'єднань (ЄС))
		Ресурсомні галузі	Сировинна політика	Ресурсний	Технологічна		
		Високотехнологічна галузь	Технологічна політика	Технологічний	Фінансова	Регуляторна	Державний
		Фінансовий сектор	Інноваційна політика	Фінансовий	Грошово-кредитна		
		Інвестиційна галузь	Інвестиційна політика	Інвестиційний	Бюджетно-податкова		
Регулярний	Стратегічно-тактичний захист національних інтересів	Галузі «точок росту»	Структурна політика Інноваційна політика	Галузевий Інвестиційний	Бюджетно-податкова Зовнішньоторговельна	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Національний Регіональний
		Працемістки галузі	Технологічна Бюджетно-податкова	Технологічний			
Ситуаційний	Тактичний захист національних інтересів	Промислова концентрація Доходи населення Міграція	Регіональна політика	Селективний Соціально-орієнтований	Бюджетно-податкова	Обмежувального / стимулюючого характеру Прямого/непрямого впливу Цінові/нецінові	Регіональний в межах держави
			Соціальна політика		Грошово-кредитна		
			Міграційна політика		Регуляторна		

Джерело: укладено автором.

му [6]. Крім того, регулювання інвестиційних потоків захищає внутрішню економіку від несприятливих зовнішніх впливів, підвищує її здатність протистояти виникаючим дисбалансам. Протекціоністські заходи в цілому спрямовані на фіксацію основної мети протекціонізму — адаптації до нової економічної ситуації та відтворення економічного потенціалу держави [7]. Похідними є завдання з визначення та застосування інструментів впливу на об'єкти протекціоністської політики.

Протекціонізм нерозривно пов'язаний з бюджетною, податковою і митною політикою країни, що разом є засобом макроекономічної стабілізації, застосування якого спрямоване на стимулювання або стримування діяльності зовнішнього сектора економіки. Визначальним при виборі напрямку впливу є створення умов, за яких національна економіка через набуття конкурентоздатних характеристик, що виникають на основі формування відповідної структури внутрішнього господар-

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

Змішана економіка, коли держава визначає критерії регулювання з метою встановлення балансу між інтересами бізнесу та потребами соціально-економічного розвитку країни, дає змогу віднайти раціональну структуру внутрішнього господарства і використати потенціал НДДКР. Таким чином досягається реалізація завдань постійного осучаснення економіки, її сталого зростання, що неодмінно сприятиме підтриманню належного рівня національної безпеки. Інакше кажучи, державний протекціонізм покликаний надати підтримку національ-

ному бізнесові у конкурентній боротьбі на світових ринках.

Заходи протекціонізму мають подвійну мету. По-перше, держава сприяє зростанню конкуренції у тих сферах і галузях, де можливості національних виробників порівняні з потенціалом закордонних економічних гравців або ж з причин абсолютної відсталості вітчизняних секторів, подальший розвиток яких неможливий без залучення досвіду, технологій і коштів зарубіжних виробників. По-друге, держава перекидає доступ до тих сфер і галузей, які, з одного боку, не готові до конкуренції, але, з іншого боку, діяльність яких безпосередньо пов'язана з потребами забезпечення національної безпеки взагалі та економічної, зокрема. Така діалектична єдність спроможна започаткувати процеси сталого національного розвитку (табл. 1).

Адже державний протекціонізм у такому випадку спонукає вітчизняних виробників до просування на міжнародні ринки в результаті освоєння технологій і сфер, що забезпечують отримання найбільшої частки доданої вартості. Зрозуміло, цього можна досягти за умови отримання доступу до передових технологій та перебування у конкурентному середовищі, що неодмінно створить передумови для саморозвитку. У цьому сенсі протекціонізм є інструментом формування державної структурної політики. При виробленні протекціоністських заходів до уваги має братися реальний стан національної економіки у зв'язку з тим, що від цього залежить використання урядом певного набору інструментів та ресурсів [8].

Практика свідчить, що завдяки вищому потенціалу економічно розвинені країни захищають власні інтереси на внутрішньому і світовому ринках, використовуючи так звані випереджаючі протекціонізм. Це означає, що таким чином досягається безперервність економічного розвитку щоразу на новому виткові з урахуванням досягнень національного та світового науково-технічного прогресу та збереження домінуючого стану не тільки на ринках, а й загалом у світі.

Крім того, розвинені країни, вимагаючи слідувати принципам лібералізму, захищають власний ринок заходами, що фактично суперечать задекларованим цілям глобалізованої економіки, тому що запроваджують високі митні збори, недосяжні для решти світу технічні вимоги, державне субсидування сільськогосподарських виробників та інших галузей, чия діяльність є складовою забезпечення високого рівня національної безпеки в широкому розумінні цих слів, а також витрачають значні кошти для підтримки власних експортерів. Т. Гордєєва, з посиланням на М. Джонсона, такий протекціонізм ідентифікує як прямий, коли фіксуються зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції) або прихований, що характеризується зловживанням національними стандартами або дискримінаційним застосуванням національного оподаткування для зниження конкурентоспроможності імпортованих товарів у порівнянні з вітчизняними [9].

У вчених [10—13] немає одностайності у визначенні прихованого протекціонізму (англ. hidden/murky protectionism). Зокрема під ним розуміють:

- застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі без формального порушення міжнародних зобов'язань щодо інших країн з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів;

- різноманітні бар'єри немитного характеру, що створюються на шляху торгівлі органами центральної державної і навіть місцевої влади. В їх число входять технічні бар'єри — вимоги про дотримання національних стандартів, про одержання сертифікатів якості імпортованої продукції, про специфічну упаковку і маркування товарів, про дотримання певних санітарно-гігієнічних норм; внутрішні податки і збори (ПДВ, акцизи, податок на продаж); державні закупівлі переважно місцевої продукції та дискримінація проти іноземної; вимога про зміст місцевих компонентів в вироблених товарах, з тим щоб підтримати зайнятість і обмежити імпорт;

- захист з використанням немитних методів, в тому числі методів внутрішньої економічної політики;

- обхід правового регулювання, який використовують для дискримінації іноземних товарів, компаній, працівників та інвесторів, наприклад, маніпулювання регулюванням охорони здоров'я та безпеки.

Ю. Серпухов розрізняє такі функції прихованого протекціонізму: регулюючу, яка полягає у здійсненні регуляторної функції держави на внутрішньому ринку з метою регулювання ринкових механізмів попиту або пропозиції, що дозволяє збалансувати ринкову ситуацію та попередити кризові явища; стимулюючу, яка спрямована на захист продукції вітчизняних виробників від конкуруючої імпортованої продукції або підтримку експортерів на зовнішніх ринках з метою пожевлення економічного прогресу підприємства, галузі та країни в цілому; дискримінуючу, яка направлена на створення нерівномірних умов у зовнішній торгівлі для окремих країн або товарів з метою посилення власного впливу на конкретну країну чи групу країн. Також використання окремих інструментів прихованого протекціонізму спрямовано на дискримінацію імпортованих товарів з метою підтримки власних товаровиробників [13] (табл. 2).

К.В. Вотсон і С. Джеймс [14] визначають нормативний протекціонізм як використання регуляторної політики з метою дискримінації іноземних фірм. Різноманітні бар'єри немитного характеру або так звані нормативний протекціонізм ми свідомо не відносимо до форм неопротекціонізму, адже "нормативний захист" є лише одним із пояснень для десятків тисяч заходів, які продовжують істотно гальмувати торгівлю вже протягом десятиліть. Більшість з цих заходів, за висловом Р. Болдуїна і Ф. Мартіна, "невинні, якщо розглядати їх відокремлено одне від одного, але заплутані разом вони здатні значно фрагментувати світові ринки" [15]. Автори навіть пропонують дещо образне порівняння, зазначаючи таке: "Зниження тарифів, по суті, було, як осушення боліт. Нижній рівень води показав всі корчі і пні нетарифних бар'єрів, які ще повинні бути розчищені. За минулі тридцять років ми стали свідками завершення болотного осушення, але пні почали рости; три десятиліття посилення регулювання торгівлі товарів, більшість з яких було прийнято чисто з розрахунку внутрішньої політики, стали ескалацією регуляторного хаосу" [15].

Скорочення рівня тарифів, з одного боку, та більш низькі транспортні й комунікаційні витрати, з іншого — мінімізували як штучні, так і природні перешкоди в торгівлі. Це, в свою чергу, означає зростання дислокаційної залежності виробництва від нормативних факторів. Таким чином, незначні відмінності в технічних нормах можуть мати великий вплив на виробництво, що робить технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) — імplementовані правила і норми, які контролюють продаж товарів на конкретному ринку через запровадження обов'язкових характеристик продукції або особливостей протікання виробничих процесів — дієвим інструментом протекціонізму. Є два різних аспекти цього контролю: зміст норми і процедури тестування, необхідні для демонстрації того, що вироби відповідають нормі.

Демонстративними виступають такі приклади. У червні 1997 року ЄС і США підписали угоду про взаємне визнання (MRA), яка займається перешкоджаючими торгівлі аспектами оцінки відповідності. MRA зобов'язує кожну із сторін визнати результати тестування продукту або сертифікації обох урядів в шести зазначених секторах. Це повинно лібералізувати торгівлю в цих секторах за рахунок зниження вартості повторного тестування, перевірки і сертифікації. Угода покриває такі сектори, як телекомунікаційне обладнання, електромагнітна сумісність, електрична безпека, прогнуйовані судна, фармацевтична виробнича практика та медичні прилади.

Важливо відзначити, що угода не стосується взаємного визнання стандартів і правил. Стаття 4 MRA говорить: "Ця Угода не повинна тлумачитися як така, що тягне за

Таблиця 2. Інструменти прихованого протекціонізму окремих країн у міжнародній торгівлі

Дата введення	Країна, яка створює торговельний бар'єр	Країни, які найбільше постраждали	Товарна група	Інструмент прихованого протекціонізму
14 червня 2013 р.	Білорусь	Естонія, Литва, Італія, Польща, Туреччина та ін.	Необроблені шкури великої рогатої худоби	Експортне мито
07 червня 2010 р.	Марокко	ЄС, Японія, Південна Корея, США тощо	Сільське господарство та риболовство	Експортне мито
10 листопада 2011 р.	Уругвай	Бразилія, Канада, Чилі, Китай та ін.	М'ясо, молоко, шерсть	Експортне мито
07 квітня 1997 р.	США	ЄС	Усі	Фіскальний (невизнання країни походження продукту, як ЄС, потрібні додаткові підтвердження країни походження товару)
10 грудня 2008 р.	Венесуела	Бразилія, Гватемала, Нікарагуа	Цукор з тростини	Квотування
11 червня 2012 р.	Еквадор	Бразилія, Канада, Китай, Фінляндія та ін.	Мобільні телефони	Квотування
5 серпня 2013 р.	США	Усі країни	Споживчі товари, промислове обладнання	Стандарти маркування, стандарти енергозбереження
30 листопада 2009 р.	Уругвай	США	Обладнання для виробництва ортопедичних матраців	Експортні субсидії (повернення податку)
11 вересня 2009 р.	Колумбія	ЄС, Канада, Китай, Еквадор та ін.	Банани, квіти, кресетки	Експортні субсидії
10 квітня 2010 р.	В'єтнам	Усі країни	Споживчі товари та обладнання	Вимоги держзакупівлі
06 вересня 2011 р.	Швейцарія	Усі країни	Експортні товари	Девальвація національної валюти до 1,2 євро за франк
Лютий 2009 р.	Казахстан	Усі країни	Експортні товари	Девальвація національної валюти на 25 % до інших валют
2006 р.	Росія	Україна	М'ясо, молочні продукти	Фітосанітарний контроль
2012 р.	Росія	Інші країни	Автомобілі	Тарифи (утилізаційний збір)
2013 р.	Росія	Норвегія	Риба та рибні продукти	Фітосанітарний контроль

Джерело: систематизовано автором.

собою взаємне визнання стандартів і технічних регламентів." Це лише дозволяє американським лабораторіям отримати доступ до деяких стандартів ЄС, і деяким європейським лабораторіям отримати доступ до деяких американських стандартів. Проте представники промислових кіл ЄС і США розглядали цю угоду як важливий крок до зниження торгових бар'єрів. Також були підписані ряд інших угод про взаємне визнання. Одною з перших, підписаних за межами Європи є Об'єднана система акредитації Австралії та Нової Зеландії (JAS-ANZ) — відкрита система, яка сприяє взаємному визнанню тестування в своїх країнах-членах і за її межами. В рамках своєї компетенції, JAS-ANZ полегшило переговори МРА з ЄС.

Наприклад, всі автомобілі, що продаються в Швеції, повинні мати двірники на фарах. Ця політика почалася в якості заохочувального регулювання безпеки в часи, коли дороги були значно заповнені (звідси і правило їздити з увімкненими габаритами). Втім, у наші дні така вимога в основному виступає інструментом підвищення відносної ціни імпортих автомобілів. Автовиробники Volvo і SAAB, що була визнана банкрутом у 2011 році, проектували автомобілі з урахуванням цих специфічних нормативних вимог, втім, для інших автовиробників, наприклад, Renault, що розглядав ринок Швеції як потенційний, він виявився занадто малий для впровадження у виробничий процес установку склоочисників фар. Таким чином, існуючі нормативні вимоги у Швеції змушували французьких виробників здорожувати вартість вироблених французьких автомобілів для шведського ринку, що, відповідно, давало шведським автовиробникам переваги. Втім, інтерпретувати таку ситуацію можна і в інший спосіб: у Renault є змога експортувати в Швецію моделі класу люкс, для яких двірники для фар вже розглядаються як варіант, тому регулювання, у та-

кому випадку, виступає в якості нульової імпоротної квоти для низькобюджетних автомобілів. Процедура тестування можуть також виступати формою технічних бар'єрів у торгівлі. Поширеним джерелом торговельних суперечок США-Японії в 1990-х роках були асиметричні процедури тестування. Наприклад, японські виробники, яким довіряв японський уряд, могли встановлювати відповідність нормам, періодично тестуючи декілька одиниць товару. Натомість від зарубіжних фірм вимагалось тестувати кожен партію імпорту.

Вертикальні норми ТБТ включають норми, які можна охарактеризувати як помірно жорсткі. Наприклад, в США був прийнятий закон, що регулює норму викидів. Ця норма змусила б європейських автовиробників інвестувати більше в системи очищення, ніж їх конкурентів з США, бо в США автовиробники знижують середні показники викидів, зокрема, за рахунок продажу автомобілів з двигунами із малим об'ємом, у той час, як європейські автомобільні компанії пропонують на американський ринок здебільшого автомобілі з потужними двигунами. ЄС, у свою чергу, має значно суворіші правила, ніж в США, стосовно допустимого рівня гормонів росту в яловичині. Такі "вертикальні норми" породжують багато емоцій і уваги засобів масової інформації, бо вони можуть бути зображені як захист місцевих споживачів від імпорту низької якості.

Горизонтальні норми, однак, є більш поширеними. Багато технічних бар'єрів у торгівлі виникає тоді, коли субнаціональний уряд приймає специфікацію продукту місцевої фірми в якості норми. Наприклад, Франція і Німеччина регулюють характер допустимих електричних вилок, хоча обидва стандарти однаково орієнтовані на те, аби бути безпечними у використанні для споживачів і не відрізнятись ціною виробництва. Втім, такі норми підвищують вартість французьких виробників у

Таблиця 3. Класифікація нетарифних заходів

Заходи по відношенню до імпорту	Технічні заходи	A	Санітарні і фітосанітарні заходи
		B	Технічні бар'єри в торгівлі
		C	Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності
	Нетехнічні заходи	D	Обумовлені заходи торгового захисту
		E	Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони і заходи кількісного контролю
		F	Заходи контролю над цінами, включаючи додаткові податки і збори
		G	Фінансові заходи
		H	Заходи, що зачіпають питання конкуренції
		I	Пов'язані торгівлею інвестиційні заходи
		J	Обмеження щодо збуту
		K	Обмеження відносно після продажного обслуговування
		L	Субсидії (за винятком експортних субсидій, що стосуються розділу P)
		M	Обмеження по відношенню до державних закупівель
		N	Інтелектуальна власність
		O	Правила походження
Заходи по відношенню до експорту	P	Заходи, що стосуються експорту	

Джерело: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_ru.pdf

Німеччині (так як німецькі фірми не повинні змінювати свій продукт для задоволення правил, в той час, як французькі фірми змушені це робити), і вартість продукції німецьких фірм, що експортують до Франції. Звісно, сам факт того, що стандарти і правила гальмують торгівлю і конкуренцію, в жодному разі не є аргументом для їхньої відміни. Втім, основна проблема зловживання технічними бар'єрами знаходиться у площині визначення відповідності встановлених норм суспільним інтересам або інтересам протекціоністів.

Однією з найбільш вдалих спроб виміряти торговий вплив ТБТ була робота Дж. Моєніуса, основна увага у якій приділялась торговому впливу саме стандартів (або т.зв. добровільних норм), а не ТБТ у більш загальному випадку через нестачу даних [16]. Зокрема автор побудував унікальний набір даних по галузевим стандартам, який включає інформацію про те, чи конкретний стандарт відноситься до конкретної країни або він є загальним для конкретних двосторонніх торгових відносин. Останній аспект становить найбільший інтерес автора, адже стандарти, які розділяються на двосторонній основі, можуть мати переважно нижчі маргінальні або фіксовані витрати на ринку і саме це пояснює спотворюючий ефект на торгівлю.

Набір даних Дж. Моєніуса є величезною панеллю, що охоплює 471 галузь промисловості в дванадцяти країнах Західної Європи з 1980 по 1995 роки, аналіз яких дає йому змогу стверджувати, що загальний стандарт має велику торговельну стимулюючу дію серед країн, які його підтримують й власне легалізують. Наприклад, аналіз даних регресії, яка враховує широке коло інших факторів, дозволяє встановити, що збільшення на один відсоток числа загальних стандартів на двосторонній основі призводить до збільшення на одну третину відсотка обсягу двосторонньої торгівлі. Отримані результати є чи не єдиним доступним для широкого загалу науковців емпіричним результатом дискримінаційного впливу привілейованої лібералізації ТБТ. Обмін загальними нормами сприяє двосторонній торгівлі, і, як наслідок, ми можемо зробити висновок, що загальна норма забороняє торгівлю з країнами, які не поділяють стандарт.

ВИСНОВКИ

Прихований протекціонізм на сучасному етапі використовується дуже активно. І хоча він існував і до світової кризи, у посткризовий період його використання значно зросло. У той час як уряди в основному притримувалися обіцянок щодо запобігання використанню протекціонізму часів 1930-х років, саме прихований протекціонізм застосовується надзвичайно активно. Наприклад, США незначно підвищили протекціоністські заходи з настанням кризи, оскільки про них треба доповідати СОТ, а от, наприклад, застосування більш жорстких технічних стандартів не потребує такого звітування, а отже

такі засоби стали використовуватися частіше. У зв'язку з цим 2012 року у Global Trade Alert було зазначено, що "правила СОТ змінили скоріше структуру, а не кількість протекціоністських заходів" та що "...більшість з десяти найбільш популярних інструментів протекціонізму не піддаються або майже не піддаються регулюванню СОТ. До таких інструментів укладачами зазначеного звіту відноситься [10]: фінансова та державна допомога; нетарифні бар'єри; експортні податки; заходи щодо інвестицій; правила міграції; експортні субсидії; обмеження у галузі державних закупівель; заборона на імпорт.

Використання нетарифних бар'єрів сильно корелює з рівнем доходу економіки. Країни з високими рівнями доходів, як правило, використовують нетарифні бар'єри частіше, ніж країни з низьким або середнім рівнем доходу. Незважаючи на різницю реалізованої кількості нетарифних бар'єрів, відносна важливість нетарифних бар'єрів у порівнянні з традиційними заходами захисту торгівлі або збільшенням тарифів також відрізняється через рівні доходу. Реалізація нетарифних бар'єрів значною мірою коливається в різних країнах. США запровадили найбільшу кількість нетарифних бар'єрів. Зі скасуванням 800 нетарифних бар'єрів уряд США здійснив удвічі більше протекціоністської політики у порівнянні з індійським урядом, який посідає друге місце. Дві країни БРИКС — Індія та Росія — обіймають другу і третю позиції серед країн, які найбільше реалізували нетарифні бар'єри, з 310 і 204 вжитими заходами відповідно. Більші європейські економіки, такі як Німеччина, Об'єднане Королівство та Франція запровадили в межах 50—100 нетарифних бар'єрів, що становить лише одну десяту частину загальної кількості нетарифних бар'єрів, реалізованих Сполученими Штатами.

Субсидії та заходи державної допомоги становлять найбільшу кількість впроваджених нетарифних бар'єрів. Ці заходи, в основному, зумовлені масштабною фінансовою підтримкою, наданою вітчизняним компаніям, які дискримінують іноземних конкурентів. Понад 500 випадків надання фінансової підтримки було зафіксовано в період між 2009 р. та 2017 р. Серед інших важливих субсидій та інструментів державної допомоги — державні позики, допомога та податки або соціальне страхування. Вимоги щодо локалізації у сфері державних закупівель є другою за частотою застосовуваними бар'єрами, з понад 360 введеними обмеженнями [17].

З метою уникнення та запобігання негативних наслідків кризи, країни Старої Європи застосовували традиційну політику протекціонізму проти країн, які не є членами ЄС. Така політика включала в себе імпортні квоти і нетарифні заходи, а також нові протекціоністські стратегії, такі як експортні квоти, невидимі торговельні перешкоди, урядові кредити підприємствам стратегічних галузей економіки тощо.

Такий підхід розвинених країн і масштаби їхнього втручання у промислову політику змушують в ході теоретичного осмислення роботи адекватні висновки саме на підставі конкретних дій, а не декларацій і сміливіше заявляти про право та життєву необхідність для країн, що стали на шлях реформування, вдаватися до прямого державного регулювання особливо сфер, пов'язаних як з поточним забезпеченням життєдіяльності, так і перспективою розвитку внутрішнього господарства.

Література:

1. Bhagwati J. Fair Trade and Harmonization [Electronic resource] / J. Bhagwati, R. Hudec. — Mode of access: <https://mitpress.mit.edu/books/fair-trade-and-harmonization>
2. Довгаль О.А. Діалектика протекціонізму і лібералізму у зовнішньоекономічній політиці / О.А. Довгаль // Економіка розвитку. — Харків: ХНЕУ, 2004. — № 4 (32). — С. 31—35.
3. Резнікова Н. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / Н. Резнікова, О. Іващенко // Економіка і держава. — 2016. — № 4. — С. 4—8.
4. Келічавий А.В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки [Електронний ресурс] / А.В. Келічавий // Ефективна економіка. — 2014. — № 6. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133>
5. Tabb W.K. Reconstructing Political Economy [Electronic resource] / W.K. Tabb. — 2002. — Mode of access: <http://sttpml.org/wp-content/uploads/2015/03/POLITICAL-ECONOMY-Reconstructing-political-economy-the-great-divide-in-economic-thought.pdf>
6. Evenett S. Will Stabilisation Limit Protectionism? The 4th GTA Report — A Focus on the Gulf Region / S. Evenett. — London: Centre for Economic Policy Research, 2010. — P. 17—30.
7. Baldwin R. The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20 [Electronic resource] / R. Baldwin, S. Evenett. — Mode of access: http://gduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/iheid/31/Murky_Protectionism.pdf
8. Takacs W.E. Pressures for protectionism: An empirical analysis / W.E. Takacs // Economic Inquiry. — 1981. — Vol. 19 (4). — P. 687—693.
9. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі / Т. Гордєєва // Міжнародна економічна політика. — 2013. — № 2 (19). — С. 101—125.
10. Baldwin R. The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20 / R. Baldwin, S. J. Evenett. — London: Centre for Economic Policy Research, 2011. — P. 1—9.
11. Clift B. Economic patriotism: reinventing control over open markets / B. Clift, C. Woll // Journal of European Public Policy. — 2012. — Vol. 19 (3). — P. 307—323.
12. Evenett S. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth [Electronic resource] / S. Evenett, J. Fritz. — Mode of access: <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowng-global-growth>
13. Серпухов Ю. Ієрархія інструментів прихованого протекціонізму у міжнародній торговельній політиці / М.Ю. Серпухов // Вісник Національного університету кораблебудування. — 2013. — № 3. — С. 229—232.
14. Watson W. Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade / W. Watson, J. Sallie. — 2013. — Mode of access: <https://ssrn.com/abstract=2261174>
15. Baldwin R. Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences [Electronic resource] / R. Baldwin, Ph. Martin. — Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w6904>
16. Moenius J. Information Versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade [Electronic resource] / J. Moenius. — 2000. — Mode of access: <http://weber.ucsd.edu/~jmoenius/hp/stantrad6.pdf>

17. Yalcin E. Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade [Electronic resource] / E. Yalcin, G. Felbermayr, L. Kinzius. — Mode of access: https://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_91_2017_Yalcin_etal_Protectionism.pdf

References:

1. Bhagwati, J. (1996), "Fair Trade and Harmonization", available at: <https://mitpress.mit.edu/books/fair-trade-and-harmonization> (Accessed 9 January 2018).
2. Dovgal, O.A. (2004), "Dialectics of protectionism and liberalism in foreign economic policy", *Economy Development*, vol. 4 (32), pp. 31—35.
3. Reznikova, N. and Ivashchenko, O. (2016), "Evolution of forms of economic expansion: neoprotectionism as an instrument of global dominance", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 4, pp. 4—8.
4. Kelichavy, A.V. (2014), "Protectionism policy as a factor for increasing the competitiveness of the economy", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133> (Accessed 9 January 2018).
5. Tabb, W. K. (2002), "Reconstructing Political Economy", available at: <http://sttpml.org/wp-content/uploads/2015/03/POLITICAL-ECONOMY-Reconstructing-political-economy-the-great-divide-in-economic-thought.pdf> (Accessed 11 January 2018).
6. Evenett, S. (2010), *Will Stabilisation Limit Protectionism? The 4th GTA Report — A Focus on the Gulf Region*, Centre for Economic Policy Research, London, UK.
7. Baldwin, R. (2009), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, available at: http://gduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/shared/iheid/31/Murky_Protectionism.pdf (Accessed 12 January 2018).
8. Takacs, W.E. (1981), "Pressures for protectionism: An empirical analysis", *Economic Inquiry*, vol. 19 (4), pp. 687—693.
9. Hordieieva, T. (2013), "International trade disputes in the modern regulatory paradigm", *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, vol. 2 (19), pp. 101—125.
10. Baldwin, R. (2011), *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20*, Centre for Economic Policy Research, London, UK.
11. Clift, B. (2012), "Economic patriotism: reinventing control over open markets", *Journal of European Public Policy*, vol. 19 (3), pp. 307—323.
12. Evenett, S. "The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth", available at: <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowng-global-growth> (Accessed 13 January 2018).
13. Serpukhov, Yu. (2013), "Hierarchy of hidden protectionist instruments in international trade policy", *Visnyk Natsional'noho universytetu korablebuduvannia*, vol. 3, pp. 229—332.
14. Watson, W. and Sallie J. (2013), "Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade", available at: <https://ssrn.com/abstract=2261174> (Accessed 9 January 2018).
15. Baldwin, R. and Martin, J. (2015), "Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences", available at: <http://www.nber.org/papers/w6904> (Accessed 13 January 2018).
16. Moenius, J. (1999), "Information Versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade", available at: <http://weber.ucsd.edu/~jmoenius/hp/stantrad6.pdf> (Accessed 14 January 2018).
17. Yalcin, E. Felbermayr, G. and Kinzius, L. (2017), "Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade", available at: https://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_91_2017_Yalcin_etal_Protectionism.pdf (Accessed 14 January 2018).

Стаття надійшла до редакції 24.01.2018 р.