

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародного менеджменту**

галузь знань	<u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>
спеціальність	<u>051 Економіка</u>
спеціалізація	<u>Міжнародна економіка</u>

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

Форма навчання: заочна

МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему: Зовнішньоекономічна політика держави в глобальних умовах розвитку

студента Жданової Ганни Володимирівни

Науковий керівник к.е.н.,

_____ Мамалига О. О.
(підпис)

**Магістерська дипломна робота допущена до захисту в
Екзаменаційній комісії з атестації здобувачів вищої
освіти**

В.о. Завідувача кафедри к.е.н., доцент
_____ М.О.Бурмака
(підпис)

Київ 2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

галузь знань	<u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>
спеціальність	<u>051 Економіка</u>
спеціалізація	<u>Міжнародна економіка</u>

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. Завідувача кафедри

М.О.Бурмака

(підпис)

20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

студенту Ждановій Ганні Володимирівні

Заочної форми навчання

(денної / заочної)

на підготовку магістерської дипломної роботи

на тему: Зовнішньоекономічна політика держави в глобальних умовах розвитку

Тему затверджено наказом ректора Університету від «__» _____ 20__ р. № _____

План магістерської дипломної роботи

Розділ 1	Теоретико-методологічні засади зовнішньоекономічної політики держави в системі міжнародних економічних відносин.
(назва розділу)	
Розділ 2	Світовий досвід зовнішньоекономічної політики держави до змін глобальних умов розвитку.
(назва розділу)	
Розділ 3	Особливості зовнішньоекономічної політики України в умовах глобалізації світової економіки.
(назва розділу)	
Об'єкт дослідження:	зовнішньоекономічна політики держав світу.
Предмет дослідження:	зовнішньоекономічна політика.
Мета магістерської дипломної роботи:	дослідження зовнішньоекономічної політики держав світу в глобальних умовах розвитку.

Конкретні завдання, які студент повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	Визначити сутність та види зовнішньоекономічної політики держав. Виокремити структури регулювання зовнішньоекономічної політики держав світу. Узагальнити функціонування зовнішньоекономічної політики в системі міждержавних відносин.
У розділі 2	Виявити сучасні тенденції глобальної економіки. Визначити структурні зрушення зовнішньоекономічної політики провідних країн світу за зміни глобальних умов розвитку. Виокремити досвід провідних країн світу у зовнішньоекономічній політиці.
У розділі 3	Оцінити стан зовнішньоекономічної політики України. Визначити зовнішньоекономічну політику України в системі міжнародних економічних відносин. Запропонувати шляхи удосконалення зовнішньоекономічної політики України використовуючи досвід провідних країн світу.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20__ р.

Завдання одержав студент

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« ____ » _____ 20__ р.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 138 сторінок, 18 таблиць, 13 рисунків, список літератури з 123 найменувань, 2 додатки.

Об'єктом дослідження є зовнішньоекономічна політики держав світу

Предметом дослідження є зовнішньоекономічна політика.

Метою дипломної роботи є дослідження зовнішньоекономічної політики держав світу в глобальних умовах розвитку.

Завданнями роботи є:

- 1) визначити сутність та видів зовнішньоекономічної політики держави;
- 2) виокремити структури регулювання зовнішньоекономічної політики держави;
- 3) узагальнити функціонування зовнішньоекономічної політики в системі міждержавних відносин;
- 4) виявити сучасні тенденції глобальної економіки;
- 5) визначити структурні зрушення зовнішньоекономічної політики провідних країн світу за зміни глобальних умов розвитку;
- 6) виокремити досвід провідних країн світу у зовнішньоекономічній політиці;
- 7) оцінити стану зовнішньоекономічної політики України;
- 8) оцінити зовнішньоекономічну політику України в системі міжнародних економічних відносин;
- 9) запропонувати шляхи удосконалення зовнішньоекономічної політики України використовуючи досвід провідних країн світу.

За результатами дослідження сформульовані недоліки існуючої зовнішньоекономічної політики України та запропоновано варіанти покращення.

Одержані результати можуть бути використані для покращення зовнішньоекономічної політики України на світовій арені.

Рік виконання дипломної роботи: 2019- 2020

Рік захисту роботи: 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	6
1.1. Сутність та види зовнішньоекономічної політики держави.....	6
1.2. Структура регулювання зовнішньоекономічної політики держави	15
1.3. Функціонування зовнішньоекономічної політики в міжнародних відносинах	23
РОЗДІЛ ІІ. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ДО ЗМІН ГЛОБАЛЬНИХ УМОВ РОЗВИТКУ	34
2.1. Сучасні тенденції глобальної економіки	34
2.2. Структурні зрушення зовнішньоекономічної політики провідних країн світу за зміни глобальних умов розвитку.....	48
2.3. Досвід провідних країн світу у зовнішньоекономічній політиці	61
РОЗДІЛ ІІІ. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	83
3.1. Стан зовнішньоекономічної політики України.....	83
3.2. Зовнішньоекономічна політика України в системі міжнародних економічних відносин.....	98
3.3. Шляхи удосконалення зовнішньоекономічної політики України використовуючи досвід провідних країн світу	107
ВИСНОВКИ	115
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	120
ДОДАТКИ.....	131

ВСТУП

Одним із напрямків розвитку економічної системи України є активізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, що забезпечує інтеграцію вітчизняної економіки у світову економічну систему, створює передумови для активізації інноваційної діяльності підприємств, сприяє активній участі у світовому розподілі праці, посиленню експортного потенціалу країни, визнанню продукції вітчизняних виробників на міжнародних ринках.

Однак, водночас, активізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств супроводжується появою нових загроз та небезпек, джерела та фактори яких потребують дослідження та пошуку шляхів реагування. Тобто, зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств вимагає наявності (або створення) такого стану, як економічна безпека та вивчення факторів впливу, що визначають її рівень.

Питання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання активно вивчаються у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Зовнішньоекономічна діяльність багатоаспектна, тому значна увага приділяється деяким її компонентам, а інші вивчаються набагато менше, а деякі з них стали актуальними не так давно. Перелік останніх включає економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності, вивчення якої, незважаючи на впровадження серйозних наукових праць, все ще характеризується роздробленістю та очевидною незавершеністю.

Стратегічна орієнтація вітчизняних підприємств на довготривалу співпрацю із закордонними партнерами, поряд із вирішенням інших питань, потребує захисту власних інтересів та діяльності від різних загроз, джерелом яких є сукупність факторів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання. Ці фактори необхідно визначити, проаналізувати характер їх впливу та обрати інструменти для реакції вітчизняних підприємств на їх вплив. Відсутність факторів дослідження, вплив яких визначає рівень економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності, непослідовність та спритність її впливу

визначили мету дослідження, яка полягає у виявленні факторів, що впливають на рівень економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності сутності та країни в цілому, і змістовне врахування цього впливу.

Метою дипломної роботи є дослідження зовнішньоекономічної політики держав світу в глобальних умовах розвитку.

Відповідно до визначеної мети, перед дослідженням були поставлені наступні завдання:

- визначити сутність та видів зовнішньоекономічної політики держави;
- виокремити структури регулювання зовнішньоекономічної політики держави;
- узагальнити функціонування зовнішньоекономічної політики в системі міждержавних відносин;
- виявити сучасні тенденції глобальної економіки;
- визначити структурні зрушення зовнішньоекономічної політики провідних країн світу за зміни глобальних умов розвитку;
- виокремити досвід провідних країн світу у зовнішньоекономічній політиці;
- оцінити стану зовнішньоекономічної політики України ;
- оцінити зовнішньоекономічну політику України в системі міжнародних економічних відносин;
- запропонувати шляхи удосконалення зовнішньоекономічної політики України використовуючи досвід провідних країн світу.

Об'єктом даного дослідження є зовнішньоекономічна політики держав світу.

Предмет дослідження – зовнішньоекономічна політика.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем формування зовнішньоекономічної політики. Дослідження ґрунтується на системному методі пізнання процесів і явищ. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що положення дипломної роботи доведені до рівня і практичних рекомендацій, які забезпечують переорієнтацію даного підприємства на

використання найбільш ефективних в нових умовах господарювання маркетингових стратегій проникнення на зовнішні ринки.

Інформаційною базою дослідження є закони України, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України, дані Державного комітету статистики України, матеріали, опубліковані в періодичних виданнях та в мережі Інтернет, закони інших держав та дослідження іноземних авторів.

Структура роботи. Дипломна робота складається з 3 розділів, у роботі присутні 18 таблиць, 13 рисунків, 123 джерела. Робота займає 138 сторінок.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1.1. Сутність та види зовнішньоекономічної політики держави

Роль держави в її розвитку є темою багатьох робіт з політичної економії. Загалом, країни, що розвиваються/виникають, потребують сильного управління, у контексті подолання розриву, що відокремлює їх від центру - або розвинених країн. Ця потреба була зареєстрована в країнах Західної Європи після Британської промислової революції. Наприклад, Німеччина при Бісмарку та Франція при Наполеоні III в кінці 19 століття зазнали сильних державних процесів модернізації, які вчені називають програмованим розвитком [80].

Гершенкрон зазначав, що чим відсталіша країна, тим більша роль повинна відігравати держава у сприянні її розвитку [72]. Аналогічно, історичні доповіді Амсдена та Чанга представляють нам огляд того, як центр традиційно намагався інституціоналізувати свою лідируючу позицію, встановлюючи ліберальну політику за кордоном, застосовуючи інтервенціоністські практики [50]. Валлерштейн та Аррігі підтверджують необхідність сильної присутності держави у подоланні розриву між центром та периферією (і напівпериферією), подаючи песимістичний погляд на реальні можливості спільного розвитку "відсталих" країн [51; 118].

Наведемо основні визначення поняття «зовнішня політика держави».

Таблиця 1.1

Визначення сутності поняття «зовнішня політика держави»

№	Автор	Сутність
1	Казанцев Ю.І.	загальний курс держави у міжнародних справах

№	Автор	Сутність
2	Баштанник В., Суліма Є.	це діяльність держави на міжнародній арені, яка регулює відносини з іншими суб'єктами зовнішньополітичної діяльності, спирається на економічний, демографічний, військовий, науково-технічний і культурний потенціали взаємодіючих держав
3	Войтович П.П.	спроба адаптувати національну суспільно-політичну систему до міжнародної, а загалом вона спрямована на досягнення та підтримання динамічної рівноваги між ними, розвиток цих систем.
4	Ващенко К.О.	діяльність держави на міжнародній арені, яка регулює відносини з іншими суб'єктами зовнішньополітичної діяльності: державами, зарубіжними партіями та іншими громадськими організаціями, всесвітніми і регіональними міжнародними організаціями.
5	Шляхтун П.П.	це закордонна діяльність держави.

Джерело: складено автором на основі [1; 4, с. 133; 20; 31; 41]

Аналізуючи роль зовнішньої політики, слід визнати важливість держави в цьому процесі. Зважаючи на це, можна розділити зовнішню політику на дві великі області, через які вона впливає на розвиток країни, а саме на економіку та політику. Їх можна далі розділити на напрямки дій, спеціально пов'язані з посиленням економічного зростання країни та зменшенням рівня її нерівності, що зазвичай не є пріоритетним для більшості розробників політики (рис. 1.1).

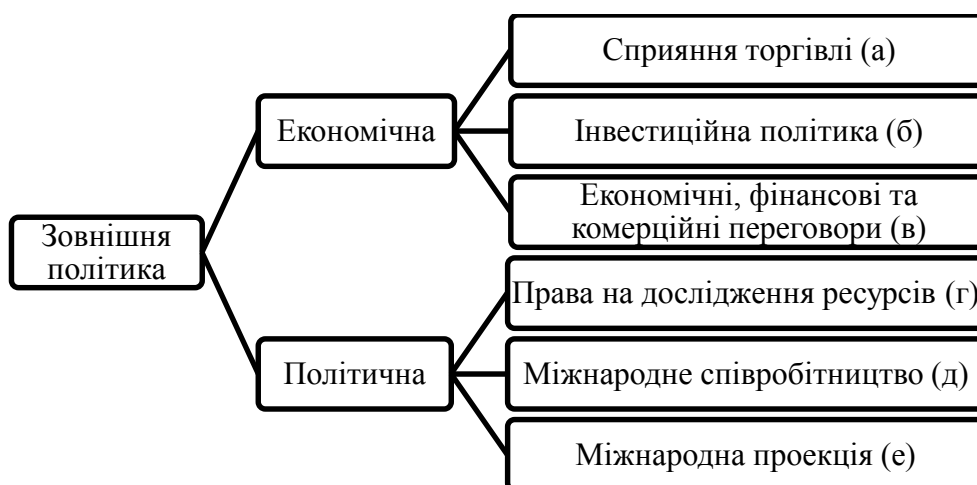


Рис. 1.1. Напрями зовнішньої політики держави

Джерело: складено автором на основі [103]

Розглядаючи економічну сферу зовнішньої політики, можна виділити три напрямки дій, які можуть безпосередньо впливати на стратегію розвитку країни. Ці напрями такі:

- а) сприяння торгівлі;
- б) інвестиційна політика;
- в) економічні, фінансові та комерційні переговори.

У політичному просторі напрямки дій більш опосередковано пов'язані з просуванням розвитку, оскільки їх практичний ефект не так швидко досягає економічної та соціальної сфери, але допомагає створити позитивне середовище для успіху інших напрямків діяльності. У цьому сенсі можна перерахувати три інші напрямки дій:

- г) права на пошук ресурсів;
- д) міжнародне співробітництво;
- е) міжнародні проєкції.

Економічна область зовнішньої політики має більш безпосереднє відношення до розвитку держави, особливо до її економічного зростання. Ця сфера, як правило, є предметом аналізів, які стосуються зовнішньої політики країн щодо їх розвитку, хоча зазвичай розглядають всі напрямки окремо і ретельно.

Перший напрямок дій (а) економічної сфери постійно використовується для показу результатів зовнішньої політики широкій громадськості, часто включається як проксі для успіху зовнішньої політики та / або близькості між двома країнами в наукових аналізах [54; 102]. Збільшення торгівлі країною - питання, значення якого для політиків зовнішньої політики значно зросло в 20 столітті. За словами Федера, експорт призводить до більшого економічного зростання, ніж просто внесок у ВВП [69]. Посилення участі державних та урядових лідерів у здійсненні зовнішньої політики своєї країни та їх особлива увага до торгівлі змусило багатьох аналітиків порівнювати їх із продавцями, що за своєю суттю є помилковим порівнянням за даними Серджіо Данеса [62]. Незважаючи на критику, це порівняння дозволяє нам вивести велике значення, яке надають правителі та їхні закордонні служби для розширення торгівлі зі світом.

Сприяння торгівлі полягає не лише у збільшенні кількісного національного експорту, а й в якісному оновленні. Маючи на увазі вищезгадану концепцію розвитку, цей напрямок дій включає заходи щодо заохочення експорту з компонентами з високою доданою вартістю. Для цього зовнішні політичні дії зазвичай намагаються вийти на нові ринки - раніше мало зацікавлені у національних товарах - та просувати товари з високою доданою вартістю у торгівлі з традиційними партнерами. Цей напрямок дій значною мірою залежить від внутрішньої політики підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, чому сприяють поліпшення рівня кваліфікації працівників.

Інвестиційна політика країни (б) охоплює дві позиції, в яких може опинитися держава: залучення прямих іноземних інвестицій, які зазвичай представляються надзвичайно важливими на початкових етапах диверсифікації виробництва та розширення національних інвестицій за кордон. Фонсека розуміє прямі іноземні інвестиції як потенційно вигідні як для інвестора, так і для одержувачів [70]. Однак слабшій стороні, реципієнту, потрібно турбуватися про те, щоб гарантувати, що за трансфертами капіталу слідує трансфер технологій, що є життєво важливим для розвитку. З боку інвестицій, розширення охоплення країною інших регіонів відкриває нові можливості для національних бізнесменів інвестувати за кордон.

Третій напрям (в) намагається створити системні умови для національної стратегії розвитку, будучи історично останнім елементом. Її початок можна вказувати на напругу під час холодної війни. Коли південні країни почали замислюватися над великим розривом, який розділив їх від Півночі, виникла потреба у глобальній дискусії щодо реальних можливостей розвитку, дозволених міжнародними обмеженнями. Аналіз різних траєкторій розвитку різних країн сприяє встановленню потреби в периферії та напівпериферії вимагати умов, відмінних від існуючих. Лібералізм, орієнтований на центр, є частиною стратегії статусного квоту, підтримуючи умови, далекі від тих, якими вони користувалися під час зростання та розвитку соціально-економічного характеру.

У цьому напрямку дії стратегія полягає в тому, щоб вимагати відповідних умов для розвитку, для усунення нелояльних торгових практик розвинених країн

(таких як субсидії, тарифні та нетарифні бар'єри (НТБ) та демпінг) для справедливіших режимів інтелектуальної власності. У цьому сенсі Амсен представляє стратегії економічного зростання Азії, які відповідали за виробництво товарів з високою доданою вартістю, завоювання міжнародної конкурентоспроможності та уникнення тиску на лібералізацію Північної Європи [50]. Захист від дитячої промисловості та справедливіші міжнародні економічні та торговельні режими сильно підтримуються.

Інші три напрямки дії мають більш опосередкований вплив на економічне зростання країни, але можуть внести величезний внесок у обидва аспекти розвитку. Ситуація іміджу країни в міжнародній системі має надзвичайно важливе значення для підтримання та посилення її торговельних потоків, збереження її автономії по відношенню до більш потужних суб'єктів, підтримки своїх позицій на багатосторонніх форумах, отримання доступу до більш високого рівня технологій та створення необхідного середовища для своїх компаній для збільшення своєї діяльності як на національному ринку, так і за кордоном. Тому політична зона позитивно впливає на загальний результат економічної зони та її напрямки дій

Під розумінням дискусій з розвідки ресурсів (г) розуміється потреба країни забезпечити своє право досліджувати власні природні ресурси. Це розуміє як власність, так і екологічні переговори. Приєднуючись до міжнародних режимів власності та розвідки сухопутних та морських ресурсів, іноземна служба країни вирішує питання про те, щоб гарантувати, що необхідні ресурси для її розвитку залишаються доступними для себе. Тому дискусії щодо розмежування кордонів та морського права набувають стратегічного сенсу і можуть допомогти визначити необхідні засоби для сприяння економічному та соціальному розвитку.

Так само екологічні переговори представляються важливою ареною для країн, що розвиваються. Історичний розрив розвинених країн та країн, що розвиваються, на екологічних форумах є результатом протистояння природоохоронних та розробницьких поглядів на це питання. З одного боку, природоохоронці прагнуть підтримувати позицію нульового зростання, перешкоджаючи індустріалізації країн периферії. З іншого боку, країни, що

розвиваються, піднімають прапор спільних, але диференційованих обов'язків, прагнучи гарантувати їх право на здійснення промислових проектів і, таким чином, на розвиток. У цьому сенсі стратегія полягає у підтримці права досліджувати природні ресурси країни.

Міжнародне співробітництво (д) представляється подвійною політикою, яка приносить користь обом сторонам, які беруть участь у дії. За даними Лейта [87], співробітництво представляє аспект торгівлі, завдяки якому залучені сторони отримують щось взамін за свій внесок. Таким чином, країна може мати цілцю закордонні проекти співпраці (як від країн, так і від міжнародних організацій), отримувати технології, розробляти спільні проекти з вивчення ресурсів або створювати програми зменшення нерівності. Модель, через яку країна отримує подібне співробітництво, відіграє важливу роль у гарантуванні того, що її вигоди триватимуть, і в створенні умов для усунення постійної потреби в іноземній допомозі.

Приймаючи більш сильну позицію щодо міжнародного порядку, країна може почати просувати співпрацю - співпраця та обмін ініціативами з іншими на більш рівноправній основі. Як головний учасник програм співпраці, держава зміцнює свій міжнародний імідж та покращує шанси на успіх своєї стратегії. Тому пропозиція про співпрацю відіграє важливу роль у визначенні прийняття заходів економічної зони. Зовнішня охорона регіонів світу за межами традиційних відносин може розглядатися як повторювана стратегія з боку країн напівпериферії, які, ґрунтуючись на цьому, на форумах з питань співробітництва та політичної координації, принесли великі успіхи щодо збільшення торгівлі та розширення національних інвестицій.

Міжнародна проекція (е) полягає в опосередкованому впливі інших аспектів зовнішньої політики на вищезазначені лінії, і автономія відіграє головну роль у цьому. Вона охоплює низку питань міжнародного порядку денного, які можуть припускати розвивальний підхід залежно від стратегії країни. В цілому розвиток і автономія є взаємозміцнюючим відношенням, оскільки збільшення одного може бути використане для покращення іншого.

Автономія - це стан, - якого прагнуть поділяють усі держави, але вона виникає рідше в центральних рефлексіях, оскільки їх автономія достатньо добре встановлена. Однак, латиноамериканські вчені приділяють цій проблемі особливу увагу. Вігевані та Рамазіні визначають це як «поняття, яке стосується зовнішньої політики, вільної від обмежень, накладених потужними країнами» [114]. Отже, пошук автономії має на меті дозволити державам слідувати власним стратегіям розвитку без втручання центру, оскільки він менш зацікавлений у їхньому успіху.

Стратегія формування напівпериферії, а саме складних коаліцій подібних суб'єктів - як периферії, так і напівпериферії - здається способом збільшити їх проекцію та гарантувати їхню самостійність. Однак Валлерштейн вказує на крихкість цих коаліцій, оскільки спільний підйом цих країн неможливий у сучасних умовах світової системи [117]. Він передбачає відокремлення країн, що розвиваються, від решти, або кооптацію суб'єктів периферії центральними державами, що підриває силу коаліцій. Таким чином, зовнішнім політикам цих країн, що розвиваються, необхідно вирішити ці питання, щоб консолідувати свої претензії, збільшуючи свою відносну владу та свій політико-економічний простір на міжнародному рівні.

Остання лінія дій слугує підґрунтям для всіх інших, оскільки ця широка стратегія вдосконалення своєї міжнародної проекції закінчується впливом на шанси, що інші напрямки дій мають досягти успіху. У конкретних стосунках із суб'єктами напівпериферії виникає необхідність визнати певні перешкоди для їх спільного підйому. Валлерштейн та Аррігі зазначають, що такий підйом потребує одночасних змін в економічному, фінансовому та комерційному режимах [51; 118].

Рішення у всіх шести напрямках дій повинні прийматися одночасно або гармонійно, обмежуючись як внутрішніми, так і міжнародними змінними. У цьому сенсі політичні та економічні цілі повинні об'єднатися, щоб домогтися більш глибокого розуміння динаміки та можливостей успіху [58]. Як стверджують Хадсон і Вуре, існує необхідність у належному аналізі прийняття рішень, що можна зробити через дворівневу гру [76].

Сприяння розвитку за допомогою внутрішніх та міжнародних засобів потребує значної підтримки на ринку для певного проекту розвитку [81]. Перш за все, цей проект розвитку є вирішальним елементом у формуванні стратегій, які здійснює країна у кожному напрямку дій, представленому вище. По-друге, щоб гарантувати широку підтримку конкретного проекту, лідер чи лінійка вдаються до різних стратегій. Нарешті, у взаємодії з міжнародною системою координації з іншими державами передбачає внутрішню підтримку всіх залучених держав, що робить процес ще більш складним.

Зовнішньоекономічна політика в широкому сенсі - це діяльність держави, спрямована на формування і регулювання економічних відносин з іншими суб'єктами світової економіки (державами, бізнесом, міжнародними організаціями); у вузькому - державна політика в галузі експорту товарів і послуг, залучення іноземних інвестицій, вивезення капіталу за кордон, зовнішніх позик, здійснення міжнародних економічних проектів, надання економічної допомоги іншим державам.

Протекціонізм - це економічна доктрина й політика, спрямовані на стимулювання національної економіки та захист її від іноземної конкуренції.

Лібералізм (політика вільної торгівлі, або фрітредерство) - це політика на усунення бар'єрів на шляху міжнародного обміну. В основі лібералізації зовнішньої торгівлі закладені принципи порівняльних витрат і переваг, а також вільної конкуренції.

В теорії основною метою даного напрямку макроекономічної політики держави визнається економічний розвиток країни. На практиці цільова функція зовнішньоекономічної політики зазвичай формулюється по-різному (в програмних документах і законодавчих актах) і не завжди відображають максимізацію національного благоустрою.

Як в теорії, так і на практиці ключовими ідентифікаторами при аналізі зовнішньоекономічної політики зазвичай виступають сфери і напрямки. Найбільш поширеною класифікацією сфер реалізації зовнішньоекономічної політики держави є їх поділ на торгову (експорт і імпорт товарів і послуг) і фінансову

(залучення іноземних інвестицій, контроль за вивезенням капіталу за кордон, надання зовнішніх позик). Окремо можуть розглядатися здійснення міжнародних економічних проектів і надання зовнішньої економічної допомоги. Іншими словами, крім зовнішньоторговельної політики зовнішньоекономічна політика проявляється за трьома напрямками макроекономічної політики: грошово-кредитною, валютною та фіскальною.

Зміст кожного з напрямків зовнішньоекономічної політики - наслідок об'єкта і використовуваних інструментів:

- зовнішньоторговельна політика - охоплює дії держави в області експорту і імпорту товарів і послуг і має на увазі використання таких інструментів як митні збори і тарифи, нетарифні обмеження (експортні та імпорتنі квоти), а також фінансові операції держави в сфері зовнішньої торгівлі (кредитування експорту, гарантування експортних кредитів та ін.);

- грошово-кредитна політика - це дії держави в галузі грошового обігу та кредитування банківської системи, спрямовані на стримування зростання цін і вирівнювання платіжного балансу і мають на увазі використання таких інструментів, як операції на відкритому ринку (продаж / купівля державних цінних паперів на фінансових ринках), мінімальна резервна норма, облікова ставка та ін.;

- валютна політика - сукупність заходів, що здійснюються державою у сфері валютних відносин (в тому числі і в міжнародних) і має своїм об'єктом курс національної валюти по відношенню до іноземних грошових одиниць і припускає використання таких інструментів як режим валютного курсу, валютні резерви, інтервенції на валютних ринках, валютні обмеження, валютний контроль, валютне субсидування;

- фіскальна політика - діяльність держави у сфері оподаткування і державного бюджету, що передбачає в тому числі підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках (наприклад, за рахунок пільгового кредитування та / або податкові пільги) та ін.

На практиці здійснення зовнішньоекономічної політики не є дискретним за переліченими напрямками, а використання зазначених інструментів взаємопов'язане

і взаємозалежне. При цьому який би інструмент не використовувався державою у зовнішньоекономічній сфері, тут можливі тільки дві стратегії або форми реалізації зовнішньоекономічних заходів: протекціонізм (наприклад: введення податків на імпортовані товари і зниження їх на товари вітчизняного виробництва та ін.) або вільні економічні відносини (зниження або ліквідація бар'єрів в торговельних відносинах, на фінансових ринках, ринку праці та ін.). До плюсів першої традиційно відносять стимулювання вітчизняного виробництва і вирівнювання торгового балансу, другої - зростання конкуренції та розширення асортименту продукції на внутрішньому ринку. Мінусами протекціонізму зазвичай визнаються зниження ефективності і конкурентності національної економіки; а мінусами відносин, заснованих на конкурентних перевагах країн, є вразливість до зовнішніх економічних змін.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин держави часто прагнуть проводити гнучку зовнішньоекономічну політику. Остання має на увазі поєднання обох стратегій: і протекціонізму, і лібералізації економічних відносин на зовнішній арені. Баланс і ступінь їх використання визначається виходячи з кон'юнктури, що складається в різних секторах світового господарства і на світових ринках, а також з позицій теоретичних інструментів оптимізації використовуваних державами заходів і форм у зовнішньоекономічній сфері.

1.2. Структура регулювання зовнішньоекономічної політики держави

Глобалізація економічного життя, посилення двосторонніх зв'язків між країнами та залежність одна від одної, швидкість щодо глобальних економічних проблем перетворили доцільне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на об'єктивне значення. Насамперед, основними аспектами є взаємний торговельно-економічний зв'язок між країнами. Зовнішньоторговельна діяльність є головним фактором підвищення соціально-економічного процвітання в кожному суспільстві, але це може бути спричинено і до кризи. Позитивне відображення зовнішньоекономічної діяльності на національній економіці залежить від

ідеального регулювання цих зв'язків та стимулювання їх. На першому кроці повинен бути підвищений рівень експорту, тобто значно більше уваги має приділятися сферам виробництва, що контактують з експортом. Приділяти більше уваги підприємствам, що виробляють різні сортові продукти, екологічна безпека для здоров'я людини, а не шкода - головний аргумент на цьому шляху [84, с. 55-62].

В цілому держава несе набагато більше відповідальності у напрямку економічної безпеки країни та відповідає за захист загальнодержавних інтересів під час ринкової економіки.

Практично державний досвід щодо регулювання зовнішньої торгівлі існує у всіх країнах світу. Але його масштаб і методи відрізняються між собою завдяки цілям і завданням, що ставляться перед державою, також державне регулювання зовнішньої торгівлі визначається правилами загальнодержавного місця в сучасній світовій економіці та внутрішньо-зовнішній політиці держави.

Важливість державного регулювання для зовнішньоекономічної діяльності розуміється як основна частина економічних відносин, що розвивається на інституціональних структурах. Це надважливо, так як зовнішні відносини не організовані лише задля економічної ефективності. Основне питання зовнішньоекономічних зв'язків - процвітання наукових технологій. Тож наукові технології не лише осіли в одній країні, але через певний час вони інтегруються в глобальну економічну систему. Це дає значно більше можливостей країни налагодити взаємодію між собою для встановлення нових зовнішньоекономічних зв'язків.

Зовнішньоторговельна діяльність базується на актах повної норми. Відомо, що зовнішньоторговельна діяльність реалізується на основі міжнародних юридичних норм. Інші фактори також відображаються на зовнішньоекономічній діяльності, такі як участь країни у глобальній системі, урядова структура, робоча сила, фінансові та природні ресурси є розумними чинниками зовнішньоекономічних відносин [47].

Нижче наведені основні цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- підготовка норм, що визначають юридичні засади зовнішньоекономічної діяльності та регулювання їх;
- визначення статусу органів для регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- визначення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, декларація нормативних актів щодо створення нових в країні спільних компаній;
- визначення режиму експорту, ліцензії на експорт, визначення правил ввезення та вивезення товарів;
- реалізація валютних та митних правил;
- застосування заходів щодо захисту інтересів держави щодо участі у зовнішньоторговельній діяльності.

Держава шукає формування зовнішньоторговельних відносин у макроекономічному масштабі та вирішує глобальні економічні зв'язки [48].

Економічні реформи забезпечують високу ефективність зовнішньоторговельної діяльності. Тоді економічні реформи повинні бути приписані і до глобальної економічної інтеграції. Це сприяє розширенню основних можливостей країни для інтеграції до глобальної економічної системи. Також слід зазначити, що економічні реформи, що пройшли у формі формування зовнішньоекономічної діяльності, відображають переваги та недоліки перехідного терміну щодо неї. Суверенітет та політика держави щодо зовнішньоекономічної діяльності розглядаються з перевагами у наступних випадках:

- економіка країни повинна відповідати за відкриту політику;
- перший етап зовнішньої торгівлі може бути орієнтований на економічні відносини;
- зовнішньоторговельна діяльність повинна бути організована з принципами економіки місцевих ресурсів, тобто серед експорту продукції повинна бути велика кількість готової продукції.

У регламенті зовнішньоекономічної діяльності будуть вдосконалені деякі основні параметри:

- юридичні основи норм торговельної політики та обмеження рівня вирівнювання цілей (імпорт нових технологій);
- правила участі в той час, як поступово вдосконалюється співпраця із зарубіжними країнами, фінансові проблеми, митні тарифи та податкова система;
- імпорт-експорт та особи, які беруть участь у громадянстві, повинні вдосконалюватися;
- трансфер законів зовнішньої торгівлі до місцевої системи за умови міжнародної юридичної системи.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності відрізняється головним чином від багатформатних джерел. У сучасних умовах вільного маркетингу закони про зовнішню торгівлю аналізуються на наступних заходах:

- зовнішня торгівля;
- міжнародні виробничі спілки;
- науково-технологічні кооперації та спільне підприємництво;
- міжнародні міграції;
- міжнародний потік капіталу;
- міжнародні інтеграційні спілки;
- співпраця в рамках міжнародних організацій.

Форми зовнішньої торгівлі залежать від глобального економічного розвитку та ситуацій. Отже, обмін однією з цих форм відбився б на іншій. Природно, через ці причини також буде обмінюватися система державного регулювання та правила.

В економічній теорії та практиці норми зовнішньоекономічної діяльності наведені нижче [85, с. 121-140]:

1. Захист економічної незалежності.
2. Гарантія економічної безпеки.
3. Стимулювання національного економічного розвитку.
4. Рациональна інтеграційна підтримка у світовій економіці.

Регламенти зовнішньоекономічної діяльності приймаються способами, названими економічними регулюваннями. Ці процеси містять основні елементи

зовнішньої економіки під час вільного маркетингу. Ці елементи слід описати як наступні:

- зовнішня торгівельна політика;
- фінансово-кредитна політика;
- валютна політика;
- експортна політика;
- політика платіжних балансів;
- напрям валютних резервів;
- іноземні кредити та державні борги;
- інституційні положення зовнішньої торгівлі.

Описаний останній елемент зовнішньоторговельної діяльності в основному діє під час відповідного керуючого механізму з боку держави.

Сучасні тенденції розвитку світогосподарської системи зумовлюють дедалі більше перенесення регулятивних, управлінських повноважень на наддержавний рівень міжнародної економічної діяльності. Поняття «міждержавний» та «наддержавний» зазвичай застосовуються як тотожні. Принаймні ними позначають одну і ту ж сферу економічного життя. Правда, можна помітити й певні семантичні відмінності. «Міждержавний» скоріше є характеристикою спільних дій, тоді як «наддержавність» означає підпорядкування і добровільну відмову держав від органічно властивого їм суверенітету. Отже, відбувається перенесення (делегування) деяких повноважень, які раніше традиційно вважалися такими, що належать до компетенції національних урядових структур, які за своєю природою є міжнародними [29].

Міжнародні організації створюються самими державами для вирішення специфічних проблем співпраці, безпеки, розвитку. Діяльність міжнародних організацій виражається в основному в прийнятті рішень, зміст яких залежить від складу членів, від співвідношення сил всередині органів, процедур голосування. Якщо для прийняття рішення потрібна більшість голосів, то зміст рішення буде залежати від того, яку позицію займе більшість.

Основні суб'єкти системи регулювання глобальної економіки - це найбільш впливові наднаціональні регулюючі інститути - міжнародні організації ООН, МВФ, група Світового Банку, СОТ, що були створені виключно з метою глобального регулювання і управління світовим соціально-економічним розвитком [22].

В області міжнародної торгівлі практичністю відзначені процедури в рамках Генеральної угоди по торгівлі та тарифах (ГАТТ), особливо при виникненні проблем між країнами, що володіють різною «вагою» в світовій економіці. Сфера компетенції Світової організації торгівлі (СОТ), яка є наступницею ГАТТ, набагато ширша, перш за все, в області угоди про торгівлю послугами, включаючи торгівлю фінансовими продуктами.

СОТ орієнтує на дотримання своїх «правил гри» в торгових відносинах з метою гарантувати їх справедливий характер. Її метою проголошено вирівнювання умов конкуренції в масштабах світового господарства.

В якості методів висловлюються лібералізація і скасування обмежень у області зовнішньоторговельних і валютно-фінансових відносин шляхом систематизації і зближення національних правил їх регулювання з використанням загальних стандартів.

Узагальнена класифікація методів державного регулювання зовнішньоекономічної політики держави наведена на рис. 1.2.

Приєднання до СОТ є одним з привабливих аспектів зовнішньоекономічної політики держави. Воно сприяє повноправній участі у відкритій багатосторонній платіжній і торговельній системі. Однак, вступ в організацію супроводжується певними умовами, які слід зіставляти з національними економічними інтересами.

У сфері валютно-фінансових відносин в цілях співпраці створений Міжнародний валютний фонд (МВФ). Він функціонує на постійній основі і забезпечує «механізм консультацій і взаємодії для рішень міжнародних валютних проблем», тимчасово надаючи загальні ресурси зацікавленим країнам при дотриманні адекватних гарантій. Визначено роль МВФ і як координатора міжнародних кредитів і гаранта платоспроможності країн-учасниць.



Рис. 1.2. Узагальнена класифікація методів державного регулювання зовнішньоекономічної політики

Джерело: складено автором на основі [36]

Основою світової валютної системи є «плаваючі» курси і багатовалютний стандарт. У разі потреби для зупинки валютно-фінансової кризи МВФ може прийняти зобов'язання по проведенню інтервенцій на валютних ринках.

Важливий напрямок його діяльності полягає в поліпшенні валютно-кредитної статистики та виробленні стандартів, що дозволяють виробляти зіставлення по країнах.

Членство в МВФ є обов'язковою умовою вступу до групи Світового банку, куди входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація

розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій і міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних суперечок.

Кредитно-інвестиційна діяльність МВФ спрямована на стимулювання довгострокового зростання міжнародної торгівлі і підтримка збалансованості платіжних зобов'язань [33].

Міжнародні фінансові організації ставлять дуже жорсткі умови при виділенні коштів і строго стежать за їх дотриманням. Трапляється, що реальна допомога надається набагато менш, ніж було задекларовано. В цілому можна стверджувати, що кредити надаються до тих пір, поки кредитори знаходять це вигідним.

Отже, у взаєминах з фінансовими організаціями важливими залишаються завдання відповідності національним пріоритетам, в тому числі досягнення економічної вигоди від залучення їх капіталу в національну економіку і фінансову стабільність в міжнародній платоспроможності.

Різноманітність політичних і господарських ситуацій, пов'язаних з кредитуванням і інвестиційною діяльністю в світі визначило формування правил обслуговування боргу, в тому числі примусу боржників до виконання взятих зобов'язань.

У світогосподарських зв'язках економічні відносини набувають характеру партнерства на світовому ринку з властивими їм ситуаційними характеристиками невизначеності позитивних і несприятливих результатів забезпечення національних інтересів.

Наявність великого і різноманітного внутрішнього ринку і високий економічний потенціал є найважливішим національним надбанням будь-якої країни. Його збереження має найважливіше значення для забезпечення сталого розвитку національної економіки [18].

Таким чином, проголошуючи згоду з принципами вільної торгівлі і вступаючи в міжнародні економічні організації, держава отримує можливість активно відстоювати національні інтереси за загальними правилами світового ринку.

Тоді завданнями сталого розвитку національної економіки стають розробка стратегічних положень економічної політики і тактичні установки державного врегулювання щодо здійснення національної доктрини - підвищення добробуту життя населення країни.

Міжнародні економічні організації відіграють важливу роль в процесах сприяння розвитку, надаючи відповідну технічну, фінансову та іншу допомогу країнам, що розвиваються.

1.3. Функціонування зовнішньоекономічної політики в міжнародних відносинах

Інтернаціоналізація і глобалізація світової економіки значно посилюють інтеграційні процеси. Сформувалися глобальні ринки товарів, послуг, інформації, факторів виробництва. Збільшилися виробничі можливості підприємств, в першу чергу, транснаціональних корпорацій (ТНК); з'являються революційні види товарів і послуг; формується світовий ринок науково-технічних розробок; розвивається і поглиблюється глобальна фінансова мережа; розширюється транспортно-логістична глобальна система. Все це прискорює і полегшує міжнародний економічний обмін між країнами і сприяє їх подальшому зближенню і економічній інтеграції.

Міжнародна економічна інтеграція виникає в результаті розвитку продуктивних сил, поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки.

Однак можливість виникнення міжнародної економічної інтеграції не означає її обов'язкове виникнення. Існує ще об'єктивна необхідність, яка з'являється тільки в другій половині XX ст.

Розвиток інтеграційних процесів є найважливішою характеристикою сучасного світового господарства. Різке посилення міжфірмової і міждержавної конкурентної боротьби, нові сфери конкуренції і більш жорстке суперництво на традиційних ринках стають не під силу окремій державі або корпорації. Це

обумовлює необхідність кооперації як матеріально-фінансових, так і виробничих зусиль територіально пов'язаних країн, дозволяючи зміцнити свої позиції в глобалізованій економіці, використовувати потенціал великого економічного простору, нарешті, виступати єдиною силою проти загальних конкурентів на світовому ринку. В результаті має місце не просто певна ув'язка національно-державних інтересів, а й їх піднесення до рівня регіональних інтересів.

Таким чином, процеси глобалізації в світовому господарстві супроводжуються регіоналізацією - господарським зближенням країн на регіональній основі, які приймають форму міжнародної економічної інтеграції.

Під міжнародною економічною інтеграцією слід розуміти політико-економічний процес зближення та об'єднання держав з переплетінням їх економічних систем, з єдиною економічною політикою та наднаціональним політичним управлінням [32, с. 97].

Процес інтеграції зазвичай починається з лібералізації взаємної торгівлі, усунення обмежень у русі товарів, потім послуг, капіталів і поступово при відповідних умовах і зацікавленості країн-партнерів веде до єдиного економічного, правового, інформаційного простору в рамках регіону. Формується нова якість міжнародних економічних відносин. При цьому інтеграція - процес не стихійний. Він передбачає відповідну політику країн та укладення між ними угод про створення регіональної інтеграційної групи (РІГ) того чи іншого типу. Створюється відповідна правова база господарської взаємодії. Проводиться свідоме цілеспрямоване регулювання взаємних торговельно-економічних зв'язків.

Процес економічної інтеграції базується на наступних факторах:

- міжнародний поділ праці;
- активізація розвитку міжнародних економічних відносин;
- зростання інтеграції економік країн світу;
- підвищення науково-технічного прогресу;
- збільшення ступеня відкритості національних економік;
- підвищення однорідності економічного життя на основі моделей економічного розвитку.

Кожну з даних стадій інтеграції можна розглядати і як крок на шляху подальшого розвитку, і в якості самостійного виду інтеграційного об'єднання. З урахуванням цього факту можна виділити наступні етапи інтеграції, позначені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Характеристика етапів еволюції інтеграції

Етапи	Характеристика					
	1*	2	3	4	5	6
Взаємне зменшення торгових обмежень	Так	ні	ні	ні	ні	ні
Скасування обмежень в торгівлі	договір	так	ні	ні	ні	ні
Єдині тарифи і квоти до третіх країн	договір	так	так	ні	ні	ні
Забезпечення вільного руху факторів виробництва	договір	так	так	так	ні	ні
Єдина економічна політика країн угоди	договір	так	так	так	так	ні
Єдина макropolітика і загальні органи для її проведення	договір	так	так	так	так	так

Примітка: * номер відповідає стадії розвитку інтеграції від торгових угод до політичного союзу.

Джерело: систематизовано автором на основі матеріалів [24; 25; 26; 26].

До першої стадії інтеграції належить укладення двосторонніх торговельних угод, угод між однією або кількома країнами з інтеграційним угрупованням. Основою укладення угод вважається сприятливий торговий режим, який недоступний третім країнам.

На другій стадії інтеграції створюється зона вільної торгівлі, що включає скасування митних тарифів, однак зберігаються митні тарифи при торгівлі з третіми країнами. Зона вільної торгівлі може мати секретаріат, а може, не маючи такого, обговорюючи питання розвитку на нарадах компетентних відомств.

Третьою стадією інтеграції стає митний союз, який відрізняється від зони вільної торгівлі узгодженістю регулювання національних митних тарифів, безмитною торгівлею, свободою переміщення факторів виробництва між країнами-членами і нетарифним регулюванням торгівлі стосовно третіх країн. На цьому етапі створюються інститути, що координують узгодженість зовнішньоторговельної політики.

На четвертій стадії інтеграції формується загальний ринок, в рамках якого країни-члени домовляються про свободу руху також факторів виробництва - робочої сили, технологій і капіталу. Регулювання системи загального ринку здійснюється на нарадах глав держав і урядів, міністрів країн-учасниць. Створюється міждержавний секретаріат.

Економічний і валютний союз є п'ятою стадією інтеграції і передбачає врегулювання соціально-економічних процесів і формування єдиної економічної, валютної, бюджетної, грошової політики, формування єдиної валюти, наднаціональних регулюючих органів інтеграційного об'єднання.

Економічний союз передбачає безпосереднє формування єдиної валюти, оскільки національне підпорядкування грошової системи зберігає внутрішній дисбаланс курсів, розрахунків, кредиту, а також створює дестабілізацію проведення платежів і взаєморозрахунків. Законодавчо формування єдиної грошової одиниці здійснюється за допомогою випуску ряду законодавчих актів: законів, регламентів, які єдині для всіх країн-учасниць.

У Європейському співтоваристві наддержавними органами є Європарламент, Рада міністрів, Єврокомісія, Європейський суд, Рада Європи. У західноєвропейській інтеграції цей етап знаменувався введенням євро.

Шостою стадією інтеграції є політичний союз, який передбачає перехід для країн-учасниць до єдиної зовнішньої політики, політики безпеки, введення єдиного громадянства [24; 25; 26; 26].

Представлена в таблиці 1.1 характеристика етапів еволюції інтеграції починається з першої стадії - укладання торговельних угод між країнами на двосторонній або багатосторонній основі, метою яких є отримання пільгових (преференційних) умов для взаємовигідної торгівлі. Відповідно до угод країни отримують більш вигідний режим з країнами-учасниками угоди, ніж з іншими країнами-партнерами. Приклад Європейського союзу показав, що теоретичні положення підтверджуються практичними вигодами в формі прискорення темпів зростання економіки, зростання рівня життя населення.

З точки зору шостої стадії інтеграції, то ряд інтеграційних угруповань декларує створення політичного союзу в якості кінцевої мети свого розвитку (ЄС, Союз Росії і Білорусії). Однак на практиці в динаміці розвитку інтеграційних угруповань поки немає позитивних прикладів успішного функціонування політичного союзу.

Кажучи про ЄС, ми маємо також відмітити, що одна з країн – Великобританія – покинула союз. Однак з точки зору інтеграційного процесу це не можна в жодному разі відображати як якийсь сьомий етап, а навпаки – це дезінтеграція з боку однією країни-учасниці.

Переважає кількість країн, що розвиваються орієнтовані на створення, перш за все, зони вільної торгівлі або, в кращому випадку, спільного ринку, який передбачає вільне пересування факторів виробництва. При цьому ставиться завдання домогтися переваг, пов'язаних з більшою ємністю створюваного ринку. На шляху розвитку таких об'єднань зазвичай стоять політичні протиріччя між країнами-учасницями.

Інтеграція призводить до виникнення єдиного господарського простору в рамках регіону. Подібної ситуації можна домогтися шляхом обмеження суверенітету кожної країни. Обмеження суверенітету може завдавати значної шкоди інтересам держав. Наприклад, Туреччина змушена була відповідно до угоди 1995 р. усунути 40% -ний митний тариф на ввіз автомобілів з Європи, в результаті чого була зруйнована її власна автомобільна промисловість. Прикладом захисту суверенітету є відмова Великобританії, Греції, Данії і Швеції ввести євро [26; 7; 26].

Цікавим прикладом функціонування зовнішньоекономічної політики в системі міждержавних відносин є Євроатлантизм.

Євроатлантизм - геополітична філософія політичного, економічного і військового зближення держав Північної Америки і Європи під спільними цінностями демократії, індивідуальної свободи і верховенства закону.

Теорія атлантизму зародилася в кінці Другої світової війни. Її основоположником вважається англійський географ і геополітик Гелфорд

Маккіндер. На основі цієї ідеї був запущений план Маршалла, а в 1949 році був заснований військово-політичний блок НАТО, метою якого стало запобігання поширенню радянського впливу на територію Західної Європи.

Тенденція до більшої незалежності європейських союзників від США в сфері безпеки викликала в 90-і роки минулого століття стурбованість останніх розмиванням трансатлантичної солідарності. Мадлен Олбрайт під час перебування державним секретарем попереджала: "У міру того, як європейці намагаються якнайкраще організувати свою спільну зовнішню політику і безпеку, ключове питання полягає в тому, щоб будь-яка інституційна зміна була погоджена з базовими принципами, які лежали в основі Атлантичного партнерства протягом останніх 50 років. Це означає необхідність уникати ... розмежування, дублювання і дискримінації" [46].

Найбільших втрат євроатлантичним відносинам було завдано політикою президента Дж. Буша молодшого. Саме при ньому посилювалося напруження в ключових структурах НАТО через специфіку американської зовнішньої політики з її тезою, що місія визначає коаліцію, а не навпаки, і її прагненням діяти одностороннім і силовим шляхом, ігноруючи інтереси і позиції навіть найближчих союзників. Пік розбіжностей було досягнуто під час війни в Іраку, але плани адміністрації Буша з будівництва європейської ПРО вбили клин навіть між США і їх найближчим союзником Великобританією, розкололи євроатлантичну спільноту. В цілому ці роки були відзначені взаємним невдоволенням союзників політикою один одного. Керівництво Сполучених Штатів було невдоволено інтеграційними проектами європейців в сфері безпеки, які розглядалися як спроби ослаблення атлантичних зв'язків. Останні ж проявляли неприйняття політики США, що стали на шлях односторонніх і довільних силових дій.

Разом з тим серйозною проблемою для формування військової складової Європейського союзу і підвищення його ролі в забезпеченні європейської безпеки був сам факт перехресного членства країн ЄС і НАТО, відсутність обґрунтованого і публічно конкретного уявлення про військові потреби, а також чіткого розмежування між військовими складовими ЄС і НАТО. Крім того, на взаємні

претензії союзників накладалися і цілком конкретні проблеми, пов'язані з невирішеністю розподілу обов'язків між НАТО і ЄС в рамках угоди "Берлін-плюс" і подвійним вето Туреччини і Греції, паралізуючим співробітництво між двома інститутами.

Незважаючи на відсутність повної єдності між членами ЄС і всередині цих країн з питання про європейську армію, ця ідея буде втілюватися в життя, оскільки повернення до традиційної атлантичної солідарності не представляється можливим, і НАТО в сьогодиншньому її вигляді в доступному для огляду майбутньому припинить існування. Іншими словами, незалежно від реалізації конкретного сценарію, стан союзницьких відносин в подальшому буде більш різноманітним і буде включати елементи і солідарності, і розмежування як на концептуальному, так і на матеріальному рівнях.

Регіональна економічна інтеграція географічно розширюється та посилюється у всьому світі - у Європі, Азії, Африці, на Близькому Сході, у Північній Америці, Тихому океані та Південній Америці.

Однією з найбільш значущих інтеграційних груп - Європейський Союз, до складу якого входять вже 27 (на момент початку роботи над даним дослідженням було 28) національних держав. ЄС зародився як Європейська спільнота вугілля та сталі, міжнародна організація, яка об'єднала економічні країни після Другої світової війни. Спочатку його заснували шість країн - Франція, Бельгія, Західна Німеччина, Нідерланди, Італія та Люксембург. На ранніх етапах європейська інтеграція була зумовлена наявністю спільних проблем та взаємодоповнюючих можливостей національних економік, що мають схожі рівні розвитку. За останнє десятиліття тринадцять учасників зі Східної Європи та країн Балтії приєдналися до ЄС. Фінансова криза в ЄС спричинила ситуацію, що економічно сильнішим партнерам часто доводиться орієнтувати свої фінансові ресурси на допомогу слабшим економікам. Однак ЄС таким чином зумів пройти всі відомі етапи та форми економічної інтеграції. Лише 18 з 28 держав Європейського Союзу знаходяться в Єврозоні, що відображає багаторівневий та багатосторонній характер економічної та грошової інтеграції в регіоні. Майбутнє ЄС пов'язане зі

збільшенням кількості його держав-членів, що збільшить економічну різноманітність, що, у свою чергу, може збільшити неефективність у прийнятті рішень.

Характерні особливості становлення та розвитку Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) відрізняються від європейської моделі інтеграції. По-перше, вона вже двадцять років об'єднує дві високорозвинені країни - США та Канаду. Мексика має нижчі економічні показники, ніж її партнери, тому масштаби та глибина американсько-канадської інтеграції значно вищі, ніж мексиканські. По-друге, члени НАФТА не ставлять за мету перетворитися на економічний союз із загальною мікро- та макроекономічною політикою. Вони обмежують свої відносини торгівлею, інвестиціями та лібералізацією ринків праці, зберігаючи кілька винятків у вільних економічних відносинах.

Певні проблеми чітко проявляються в межах північноамериканської інтеграції. Вони спричинені зростаючою нерівністю країн-членів, збільшенням дефіциту торгового балансу США в зоні вільної торгівлі та зростанням імміграційного потоку з Мексики. Позитивні результати спостерігаються і для інтегруючих сторін, однак вони суттєво відрізняються. Для США це значне збільшення товарообігу, використання іноземної сировини та інших ресурсів з меншими витратами, а також збільшення експорту капіталу. Тісніший зв'язок Канади з економікою США зміцнив її зростання і дозволив їй підняти ряд показників до рівня більш розвинених партнерів. Наприклад, ВВП на душу населення в Канаді та США зараз досить порівнянний. Входження в світову економіку в рамках цієї групи розвинених країн дозволило Мексиці вийти на інші ринки та отримати позики та інвестиції. Однак їм довелося відмовитися від своєї стратегії розвитку, що заміщає імпорт, що спричинило соціальні проблеми та втрату незалежності.

Інший приклад міжнародної економічної інтеграції - Меркосур (Mercado Común del Sur). Це спільний ринок країн Південної Америки, створений економічною та політичною угодою між Аргентиною, Бразилією, Уругваєм, Парагваєм та Венесуелою. У грудні 2012 року був підписаний протокол про

приєднання Болівії до Меркосуру. Венесуела стала новим повноправним членом Південного загального ринку після семи років очікування. Країнам-членам вдалося подолати свої незгоди щодо політичної позиції Венесуели, що, безсумнівно, посилило їх економічне становище завдяки нафтовим ресурсам.

Були зроблені різні спроби посилити регіональну інтеграцію в Азії та Африці. Поки що найбільш значні зусилля - це Асоціація країн Південно-Східної Азії (ASEAN) та Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС).

ASEAN була заснована в 1967 році Індонезією, Малайзією, Філіппінами, Сінгапуром та Таїландом. З цього часу до організації приєдналися В'єтнам, Лаос, М'янма та Камбоджа. Вони заявляють, що їх спільні цілі включають прискорення економічного зростання та соціального прогресу, сприяння регіональному миру та стабільності, а також сприяння активному співробітництву та взаємодопомозі. Країни-члени ASEAN значно відрізняються за рівнем економічного розвитку. Хоча один із членів, Сінгапур, є світовим лідером у ряді високотехнологічних галузей та має один із найдосконаліших фінансових ринків у світі, інший, В'єтнам, ще знаходиться на ранніх стадіях розвитку та відкриття своїх фінансових ринків [55, с. 6]. Такі різкі відмінності можуть спричинити ускладнення в економічній та фінансовій інтеграції цієї організації.

У той час як європейські, північно-південно-американські інтеграційні процеси характеризуються договорами та зобов'язаннями, що мають юридичну силу, країни Азії та Тихоокеанського регіону застосували "нелегальний підхід до міждержавного співробітництва, заснованого на м'яких інституціях, відкритому регіоналізмі та кооперативній безпеці", необов'язкове прийняття рішень, конвенції та досягнення консенсусу». [65, с. 5]. Прикладом відкритого регіоналізму є Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС). Сьогодні до складу АТЕС входять 21 держава-член, розташована уздовж узбережжя Тихого океану, включаючи деякі найбільш розвинені економіки (США, Японія, Канада), а також аграрно розвинені галузі (В'єтнам). АТЕС є чудовим завдяки участі Росії, Китаю та новоіндустріалізованих країн Південно-Східної Азії. Таке утворення держав-членів із перекритими інтересами характеризується своєю складністю та

суперечливістю. Однак ця лінія інтеграції є перспективною завдяки фінансовому, економічному та технологічному динамічному розвитку регіону. Співпраця в рамках АТЕС допомагає стримувати зростання протекціоністських бар'єрів, покращувати інвестиційний клімат та більш ефективно використовувати ресурсний потенціал. Приклад відкритого регіоналізму АТЕС більше відповідає правилам і нормам СОТ, оскільки він перешкоджає краху багатосторонньої системи.

Геополітичне становище Росії, її тенденції розвитку національної та міжнародної економіки спричинили формування Митного союзу з Білоруссю та Казахстаном у 2010 році з наміром створити Євразійський економічний союз у 2015 році. Формування Євразійського економічного союзу базується на глибоких виробничих та торговельних відносинах та використанні ресурсів для отримання синергетичного ефекту взаємодоповнюючих економік. Основна лінія співпраці зосереджена на нафті та газі, енергетиці та транспортній галузі завдяки політичній підтримці та глибині та інтенсивності поточної співпраці. Конвергенція пострадянських держав визначалася стабільністю російської економіки, привабливістю її моделі та сильною позицією рубля як регіональної облікової одиниці [86]. Однак поточна економічна нестабільність у Росії може негативно вплинути на її міжнародні відносини.

Аналізуючи описані вище угоди про регіональну інтеграцію, ми можемо підсумувати, що в сучасних зовнішньоекономічних тенденціях є дві основні сфери:

1. Географічно близькі країни з аналогічним рівнем економічного розвитку об'єднуються завдяки інтенсивній торгівлі та економічним відносинам між ними. Ефект створення торгівлі в таких спілках перевищує ефект диверсії, а деякі динамічні зміни супроводжуються економією від масштабу та збільшенням конкурентної переваги ключових секторів економіки. Це сприяє інтеграційному руху в політичній сфері.

2. Регіональні об'єднання створюються тому, що політичні сили не завжди враховують географічні чи історичні особливості партій, що інтегруються, їх співвідношення інтересів або рівні економічного розвитку. У таких випадках ринки об'єднуються, торгові потоки збільшуються, але деякі структурні відмінності в

економіках об'єднаних країн зберігаються. Як результат, найбільші вигоди від такої інтеграції отримують держави-інтегратори.

Загалом, увесь світ до 2020 року намагався максимально інтегруватися в регіональні об'єднання. Однак 1 лютого 2020 року відбувся Брексіт (вихід Великобританії з ЄС), внаслідок чого може бути розпочатий період автономій. Або ж навпаки дана ситуація жодним чином не вплине на інтеграційні настрої інших держав.

РОЗДІЛ II. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ДО ЗМІН ГЛОБАЛЬНИХ УМОВ РОЗВИТКУ

2.1. Сучасні тенденції глобальної економіки

Серед чинників впливу глобалізації на міжнародну політику, С. Хоффман виділяє трансформацію міжнародних інституцій внаслідок не можливості вирішення урядами держав, виникаючих міжнародних та внутрішніх проблем, що сприятиме появі міждержавних інституцій та посиленню процесів інтеграції; опосередкований вплив глобалізації на національну природу громадянства, тому що індивідууми продовжують ідентифікувати себе з певною нацією, а часткове їх технологічне об'єднання ще не дозволило сформувати світову колективну свідомість та колективну солідарність; вирішення безпекових проблем за рахунок створення традиційних союзів, що перешкоджає поглибленню процесів світової безпекової інституціоналізації і розширення повноважень ООН у даній сфері [39].

У сучасній науковій думці можна виділити як прихильників, так і критиків, які досліджують проблеми політичної глобалізації і еволюції державного суверенітету. Зокрема, західні дослідники Дж. Бхагваті, К. Омае, Т. Фрідман, відзначають, що головними рисами політичної глобалізації виступають глобальне управління, глобальний капітал і зміна ролі національних держав, при цьому поглиблення глобалізаційних процесів сприятиме формуванню єдиних правил поведінки на міжнародній арені, підняттю загальнолюдського життєвого рівня, розвитку соціальної стабільності та ліквідації процесу підпорядкування великими державами слабших країн. Вчені-глобалісти Е. Гідденс, Дж. Розенау, Р. Фолк вважають, що у перспективі держави будуть втрачати своє домінуюче положення на міжнародній арені, на противагу транснаціональним корпораціям і банкам, які будуть здійснювати зростаючий вплив на систему міжнародних відносин, що сприятиме переходу від світу суверенних територіальних держав до глобального села [86; 8].

З процесами поглиблення політичної глобалізації тісно пов'язана проблема глобального управління. Дослідники вважають, що політичний характер глобального управління пов'язаний з підготовкою й прийняттям світових загальних, стратегічних рішень, а також з масштабами соціального впливу управлінської діяльності на процеси світового розвитку. Додамо, що глобальне управління дозволяє глобальними акторами нівелювати негативні і посилювати позитивні для людської спільноти наслідки глобалізації через використання засобів і механізмів, які діють на різних рівнях – глобальному, регіональному, національному і локальному. Виходячи з цього вітчизняний дослідник Б. Юськів виокремлює два виміри глобального управління: перший вимір є управлінням політичним, яке здійснює організуючий вплив на світову спільноту і в якому політика виходить за національні межі і набуває транснаціонального рівня, тоді як другий вимір пов'язаний з вирішенням глобальних проблем людства [86]. Тому акторів глобального управління поділяють на національні держави і новітні актори, до яких американський вчений П. Гай відносить світовий ринок, соціально-політичні мережні структури, наддержавні і місцеві органи управління, хоча і зауважує, що такі новітні управлінські структури навряд чи можуть здійснювати цілеспрямоване управління. Вчені прийшли до висновку, що лише урядові інституції здатні упорядковувати публічну політику та інтегрувати в єдине ціле те, що відбувається в політичній сфері [86]. На думку Дж. Розенау, до акторів глобального управління належать не лише офіційні інститути й організації, які створюють і підтримують стандарти та норми управління світовим порядком (державні інституції, міжурядові організації), але й інші організації і групи впливу (багатонаціональні корпорації, транснаціональні соціальні рухи, неурядові організації), які займаються реалізацією цілей, впровадження яких залежить від дій глобальних інституцій [86; 86].

Зауважимо, що глобалізація, охоплюючи всі сфери життєдіяльності людства, одночасно поглиблює і процеси інституціоналізації, сприяючи формуванню різних систем глобального управління, наділених відповідним обсягом повноважень і легітимності, наприклад, Велика сімка, Велика двадцятка або БРІКС. Подібне

глобальне управління може здійснюватися в різних формах, проте вчені дотримуються думки, що у процесі здійснення глобального співробітництва вирішальну роль відіграватимуть існуючі держави поряд з наднаціональними міжнародними організаціями [86; 86]. Зарубіжні та вітчизняні дослідники вважають, що відносини між державами і міжнародними структурами необхідно розглядати як взаємозалежні, тому економічно і політично потужні держави формують завдання і цілі міжнародних організацій [86]. Також часто міжнародні організації створюються державами з метою підтримки їхньої політики, що дозволяє у перспективі державам легалізовувати власні геополітичні стратегії через формальні міжнародні організації. Тому національні держави будуть діяти через міжнародні структури до тих пір, поки корисність колективних акцій, здійснюваних через міжнародні структури, буде перевищувати витрати односторонніх дій [86].

Російський дослідник А. Громико зазначає, що можливості та ризики глобалізації та глобального управління пов'язані з впливом на міжнародні відносини балансу військових, економічних та ідеологічних сил. При цьому він наголошує, що саме баланс військових сил відіграє у світовій політиці іноді вирішальну роль. Також до системи глобального управління залучені неінституціональні структури, як наприклад країни «сімки» та «двадцятки» або інші регіональні коаліційні союзи (БРІКС), які можуть існувати лише за умови становлення парадигми співробітництва і толерантності, сили права і зміцнення правопорядку, заснованого на цілях і принципах статуту ООН. Отже, глобальні політичні відносини формуються на міжнародній арені без єдиного центру політичної влади та у взаємозв'язку всіх суверенних держав, що розвиваються в умовах боротьби та співробітництва [86].

У цілому українські вчені виокремлюють декілька головних підходи до оцінки впливу глобалізації: під впливом глобалізації можна спостерігати лише незначні зміни в світовому господарстві, які можливо пояснити розширенням відтворенням капіталістичної економіки як інтернаціональної економіки; глобальна влада переходить від національної держави до транснаціональних

корпорацій; відбуваються фундаментальні зміни в організації глобальної економіки, що не викликає послаблення національної держави; глобалізація викликає як переосмислення відносин між глобальною економікою і національною державою, так і переоцінку відносин між глобальною економікою, національними і локальними громадянськими спільнотами і наднаціональними організаціями [86].

Поширення глобалізаційних процесів обумовило необхідність виявлення специфічних властивостей світової економіки, які визначають характер і структуру її розвитку. Основними ознаками глобалізації світової економіки є: взаємозалежність економік різних держав, єдність світового господарства (формування спільних ринків), відкритість національних ринків, поглиблення міжнародного поділу праці і кооперації праці, зростання інтеграційних процесів за рахунок нарощення торгово-фінансових потоків між країнами, уніфікація умов діяльності на світовому ринку в напрямку створення єдиного простору для виробництва і торгівлі, збільшення кількості господарюючих суб'єктів, які керуються при формуванні своєї індивідуальної стратегії транснаціональними або глобальними стратегічними інтересами, формування і зміцнення транснаціональних систем регулювання господарських процесів. До форм прояву процесів глобалізації відносять: зростаючу роль світової торгівлі та інвестицій; диверсифікацію світових ринків капіталу і робочої сили; зростання ролі і значення транснаціональних корпорацій (ТНК) у міжнародних господарських процесах; загострення глобальної конкуренції; виникнення глобального стратегічного менеджменту.

ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин, наприклад, світовий обсяг ПІ ТНК у приймаючі країни становить близько 200 млрд. дол. станом на 2018 рік.

В даний час в умовах нестабільної економічної ситуації багато компаній скорочують обсяг інвестицій, а також темпи інвестування. Саме тому зростає роль іноземних інвестицій.

На сьогоднішній день, залучення іноземних інвестицій послужило стимулом, каталізатором розвитку і зростання внутрішніх інвестицій. Приплив закордонних капіталовкладень життєво важливий для економіки. Інвестиції служать «важелем» поступального розвитку і позитивного функціонування економіки. Вони створюють нові підприємства і додаткові робочі місця, дозволяють освоювати передові технології і оновлювати основний капітал.

Розвиток і процвітання кожного суб'єкта багато в чому залежить від його привабливості з точки зору потенційних інвесторів. Під інвестиційною привабливістю розуміється обсяг інвестиційних вкладень, який може бути притягнутий до регіону, виходячи з властивого йому інвестиційного потенціалу та рівня інвестиційного ризику в ньому. Чим вище інвестиційний потенціал і нижче ризику, тим вище його інвестиційна привабливість і, отже, вище інвестиційна активність в регіоні.

Враховуючи світовий досвід, залучення ПІІ в економіку регіонів різних країн впливає на процеси їх відтворення. Залучаючи ПІІ у регіональну економіку, регіональна влада, як правило, очікує досягнення таких результатів:

- ✓ збереження існуючих та створення нових робочих місць;
- ✓ ріст заробітної плати і доходів населення;
- ✓ розширення податкової бази;
- ✓ збільшення експорту;
- ✓ підвищення кваліфікації робочої сили;
- ✓ соціальне забезпечення місцевих громад;
- ✓ трансфер технологій;
- ✓ позитивні зовнішні ефекти для регіональної економіки;
- ✓ збільшення можливостей для місцевих компаній щодо співпраці із зарубіжними компаніями.

На рис. 2.1 зображено загальносвітовий потік прямих іноземних інвестицій за останні 20 років.

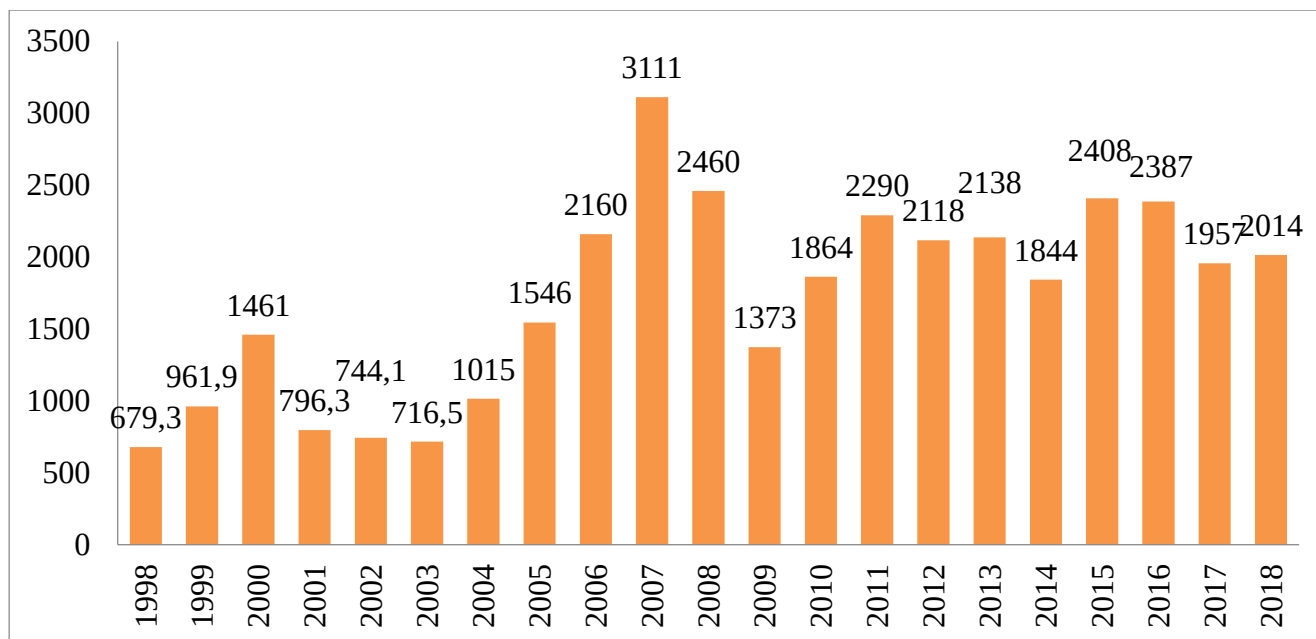


Рис. 2.1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в світі за 1998-2017 рр., млрд. дол.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [86].

Як видно з рис. 2.1, динаміка ПІІ за аналізований період була неоднозначною, так в межах 2003-2007 років спостерігалася чітка тенденція до зростання, проте вже в 2008-2009 рр. обсяг інвестицій скоротився майже вдвічі, що обумовлено світовою економічною кризою.

У 2015 році спостерігалася висока динаміка відновлення ПІІ. Поток прямих іноземних інвестицій (ПІІ) підскочили на 31%, до 2,41 трлн. дол., найвищого рівня після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. Головним фактором такого глобального відновлення став стрибок міжнародних злиттів і поглинань (M&A) до 721 млрд. дол. проти 432 млрд. дол. в 2014 році. Високими залишалися оголошені інвестиції в нові проекти - 766 млрд. доларів. Частина зростання ПІІ була викликана зміною конфігурації корпорацій. Ці угоди часто пов'язані з великими змінами в платіжному балансі при незначних змінах в фактичній операції. Якщо не враховувати ці великі зміни конфігурації корпорацій, то зростання глобальних потоків ПІІ виявиться більш помірним - приблизно на 15%.

Після високого зросту в 2015 році глобальні потоки ПІІ в 2016 році стали втрачати динаміку, тим самим демонструючи, що шлях до відновлення залишається тернистим. В умовах млявого економічного зростання і серйозних політичних ризиків, як їх сприймають багатонаціональні підприємства (БНП), приплив ПІІ скоротився на 2% до 2,38 трлн. доларів. Особливо серйозно постраждали інвестиційні потоки в країни, що розвиваються, скоротилися на 14% до 646 млрд. доларів. У порівнянні з портфельними інвестиціями, грошовими переказами і офіційною допомогою в цілях розвитку ПІІ залишаються найбільшим і найбільш стабільним джерелом фінансування для країн, що розвиваються. При цьому потоки інвестицій скорочувалися в усі регіони, що розвиваються.

В 2017 році обсяги глобальних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) скоротилися на 18% до 1,96 трлн дол. Така динаміка кардинально розходиться з високими темпами зростання ВВП і торгівлі. Падіння було частково обумовлено зниженням вартісного обсягу транскордонних злиттів і поглинань на 22%. Але навіть без урахування великих разових угод і реструктуризації корпорацій, завдяки яким різко зросли цифри ПІІ за 2016 рік, зниження в 2017 році залишається досить значним. Обсяг оголошених інвестицій в нові проекти, - а це один з показників майбутніх тенденцій, - також знизився на 14%. У 2018 році спостерігається незначне збільшення ПІІ, однак усе одно до обсягу 2007 року ще далеко.

Приплив ПІІ в країни, що розвиваються, як і раніше залишався на рівні 671 млрд. дол. США, що не демонструє відновлення після падіння на 10% в 2016 році.

Різко - на 37%, до рівня 712 млрд. дол. – скоротився приплив ПІІ в розвинуті країни. З огляду на зменшення кількості великих угод і операцій по реструктуризації корпорацій, які визначали глобальну динаміку інвестицій в 2016 році, обсяг транскордонних злиттів і поглинань впав на 29%. Значне скорочення припливу інвестицій в чималому ступені пояснювалося поверненням до колишніх рівнів в Сполученому Королівстві і Сполучених Штатів після сплесків 2016 року.

Приплив ПІІ в країни з перехідною економікою знизився на 27% до 47 млрд. дол. – більш низький рівень за період з 2005 року відзначався тільки один раз. Це

зниження відображає невизначеність геополітичної ситуації і мляву інвестиційну активність в секторі природних ресурсів.

Для більш детального розуміння ситуації, на рис.2 графічно зображено розподіл ПІІ за групами країн за 2018 рік.

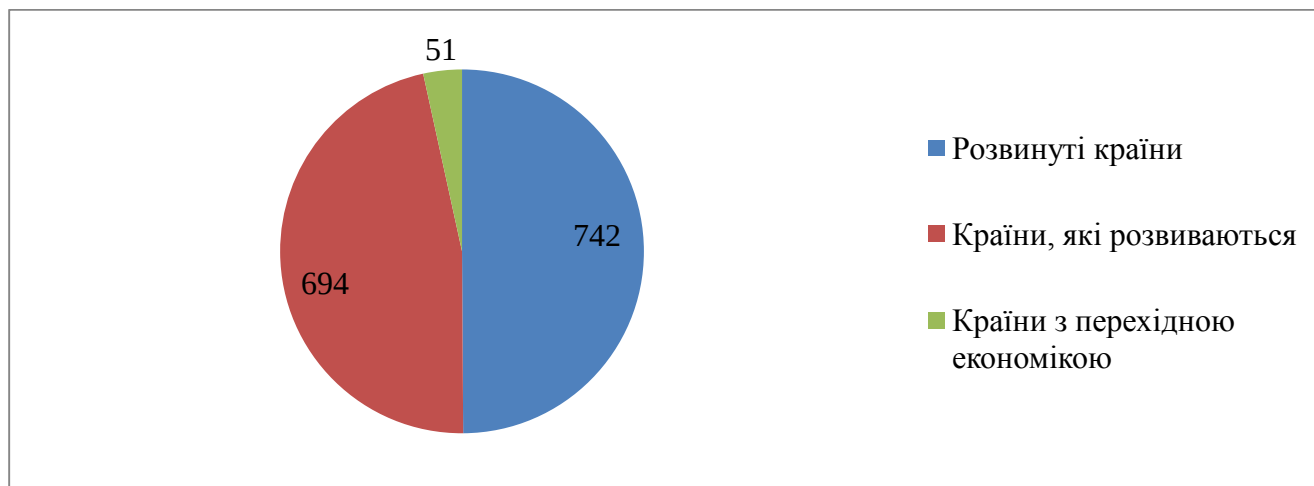


Рис. 2.2. Розподіл ПІІ за групами країн за 2018 рік, млрд. дол.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [86].

У десятці найбільших одержувачів ПІІ половину складають країни, що розвиваються (табл.2.1). Найбільшим одержувачем ПІІ залишаються Сполучені Штати, котрі залучили 275 млрд. дол., за якими слідував Китай, який досяг рекордного рівня 136 млрд. дол., незважаючи на зниження темпів, яке спочатку відзначалося в першій половині 2017 року. Значно поправили свої позиції в рейтингу Франція, Німеччина і Індонезія.

Таблиця 2.1

Приплив ПІІ в першу «двадцятку» приймаючих країн в 2016 -2018 роках, млрд. дол.

Країна	2016 рік	2017 рік	2018 рік
США	457	275	315
Китай	134	136	138
Гонконг, Китай	117	104	91
Бразилія	58	63	68
Сінгапур	77	62	47
Нідерланди	86	58	30
Франція	35	50	65
Австралія	48	46	44
Швейцарія	48	41	34

Країна	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Індія	44	40	36
Німеччина	17	35	53
Мексика	30	30	30
Ірландія	15	29	43
Росія	37	25	13
Канада	37	24	11
Індонезія	4	23	42
Іспанія	20	19	18
Ізраїль	12	19	26
Італія	22	17	12
Республіка Корея	12	17	22

Джерело: сформовано автором за матеріалами [86,86].

У числі найбільших експортерів інвестицій як і раніше переважають розвинені країни (табл. 2.2). Зарубіжна інвестиційна активність БНП цих країн знизилася лише незначно. Вивіз ПІІ з розвинених країн зменшився в 2017 році на 3% до 1 трлн дол. Їх частка в глобальному вивезенні ПІІ як і раніше становить 71%. Потоки ПІІ з країн, що розвиваються скоротилися на 6% до 381 млрд дол., головним чином через зниження – вперше за 15 років (на 36% до 125 млрд дол.) – ПІІ з Китаю в результаті проведення обмежувальної політики у відповідь на значний відтік капіталу в 2015-2016 роках. Вивіз ПІІ з країн з перехідною економікою зріс на 59% і склав 40 млрд дол.

Таблиця 2.2

Вивіз ПІІ з першої «двадцятки» країн базування капіталу в 2016 -2018 роках, млрд. дол.

Країна	2016 рік	2017 рік	2018 рік
США	281	342	403
Японія	145	160	175
Китай	196	1235	1264
Великобританія	-23	100	223
Гонконг, Китай	60	83	106
Німеччина	51	82	113
Канада	74	77	80
Франція	63	58	53
Люксембург	44	41	38
Іспанія	38	41	44
Росія	27	36	45
Республіка Корея	30	32	34
Сінгапур	28	25	22
Швеція	6	24	42

Продовження таблиці 2.2

Країна	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Нідерланди	172	23	154
Бельгія	22	21	20
Таїланд	12	19	26
Ірландія	29	19	9
Об'єднані Арабські Емірати	13	14	15
Тайвань	18	11	4

Джерело: сформовано автором за матеріалами [86,86].

Прогнози динаміки загальносвітових ПІІ в 2018 році показують нестабільне зростання. Прогнозується деяке зростання глобальних обсягів інвестицій (до 10%), але при цьому вони як і раніше будуть нижче середнього рівня останніх 10 років. Поліпшення прогнозів темпів економічного зростання, збільшення обсягів торгівлі та зростання цін на сировинні товари, в принципі, повинні вказувати на більш значне потенційне розширення глобальних потоків ПІІ в 2018 році. Однак ризики великі і є чимало серйозних факторів невизначеності. Ескалація напруженості в торгівлі і подальше поширення цих тенденцій може негативно позначитися на інвестиційній активності глобальних виробничо-збутових систем. До того ж, цілком ймовірно, на глобальну динаміку інвестицій істотно вплинуть податкові реформи в Сполучених Штатах і посилення податкової конкуренції.

Одним з факторів інвестиційного спаду виступає зниження прибутковості. Загальносвітова прибутковість іноземних інвестицій в даний час складає в середньому 6,7% проти 8,1% в 2012 році (табл. 2.3). Прибутковість інвестицій падає у всіх регіонах, і найбільш різко - в Африці і Латинській Америці і Карибському басейні. Зниження прибутковості іноземних активів може позначитися на довгострокових перспективах ПІІ.

Таблиця 2.3

Дохідність ПІІ, які надійшли за 2012-2018 рр., %.

Регіон	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всі країни світу	8,1	7,8	7,9	6,8	7,0	6,7	6,3
Розвинуті країни	6,7	6,3	6,6	5,7	6,2	5,7	5,6
Країни, які розвиваються	10,0	9,8	9,5	8,5	8,1	8,0	7,4

Регіон	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Африка	12,3	12,4	10,6	7,1	5,4	6,3	3,6
Азія	10,5	10,8	10,6	9,9	9,5	9,1	8,9
Східна та Південно-Східна Азія	11,5	11,8	11,7	11,0	10,3	10,1	9,8
Південна Азія	7,2	6,7	6,1	5,5	6,4	5,7	5,4
Західна Азія	5,5	5,4	4,9	4,6	4,6	3,4	3,4
Латинська Америка та Карибський басейн	7,9	6,7	6,6	5,2	5,3	5,6	4,5
Країни з перехідною економікою	14,4	13,9	14,6	10,2	11,1	11,8	10,1

Джерело: сформовано автором за матеріалами [86,86,86].

Обсяги ПІІ знижуються в усіх секторах. Показники злиттів і поглинань впали в первинному секторі економіки, обробної промисловості і секторі послуг. Зменшення оголошених інвестицій в нові проекти в 2017 року припало в основному на послуги. Разом з тим у всіх регіонах країн, що розвиваються протягом останніх п'яти років обсяги вкладень в нові проекти в обробній промисловості незмінно нижче, ніж в попередній п'ятирічний період. Це тягне важливі наслідки для промислового розвитку.

Портфельні закордонні інвестиції - це спосіб вкладення коштів в іноземні цінні папери, що не дає інвестору можливості контролю над діяльністю зарубіжного підприємства.

Глобалізація фінансових ринків, що виникла в першу чергу завдяки полегшенню потоків інформації про емітентів цінних паперів та скасуванню технічного та правового бар'єрів, роблять інвестиції за межами внутрішнього ринку інвесторів легшими і дешевшими, що вплинуло на зростаючу важливість портфельних інвестицій для розвитку ринків та компаній.

Потоки портфельних інвестицій є важливою формою участі багатьох розвинених і країн, що розвиваються в транскордонному русі капіталу. Серед країн, що розвиваються найбільші обсяги приросту інвестицій в цінні папери підприємств припадали на країни Східної Азії та Тихоокеанського басейну, особливо на Південну Корею, Китай, Таїланд, Індонезію.

Історія світових потоків портфельних інвестицій з 1960 р. швидко змінилася – як видно з рис. 2.3. З того часу, особливо починаючи з останніх двох десятиліть

двадцятого століття, розмір капіталу, який протікає між фінансовими ринками значно розширився, а також збільшилися темпи змін між масштабами фінансових потоків під час фінансової кризи та глобальний економічний ріст.

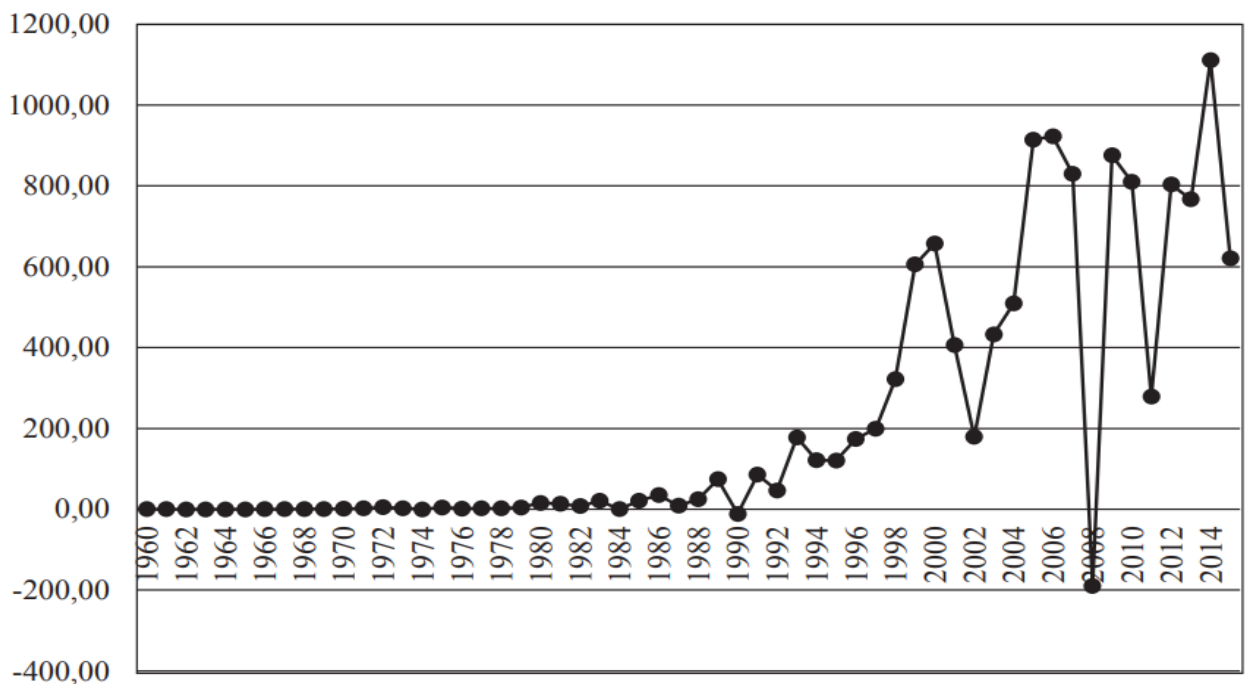


Рис. 2.3. Динаміка портфельних інвестицій 1960-2015 роках, млрд. дол.

Джерело: сформовано автором за матеріалами [86].

До 1990-х років ХХ століття видно невелике зростання, особливо в порівнянні з ПІІ, чіткі динамічне зростання можна спостерігати в період 1985-2000 років. У випадку портфельних інвестицій зацікавленість інвесторів та трейдерів впала з 1995 року. Подальше зростання було пов'язано з поглибленням феномену глобалізації на фінансових ринках, що проявляється через:

- ✓ розвиток зв'язків та відносин між різними ринками в економічному, фінансовому та правовому значенні, таких як створення економічних та професійних спілок;
- ✓ диверсифікацію прямих та портфельних інвестицій;
- ✓ збільшення ступеня залежності та співвідношення між фінансовими ринками;

- ✓ використання ефекту від масштабу за допомогою надання тих самих фінансових послуг на різних ринках;
- ✓ пошук партнерів для співпраці незалежно від країни походження;
- ✓ стимулювання потоку інформації на міжнародному рівні.

Період 2003-2006 років був часом збільшення світових фондових ринків і спонукав більший інтерес до портфельних інвестицій. Найбільшими імпортерами портфельних інвестицій були: Японія, Франція, Швейцарія, Іспанія, Норвегія та Нідерланди.

Проте сильне підвищення цін на цінні папери знову не призвело до поліпшення в умовах ділової та фінансової діяльності, проте призвело до спекулятивних бульбашок і широкомасштабного кредитування інвесторів. Банки США надавали іпотечні кредити та інші кредити забезпечені іпотечними кредитами для людей з неадекватними фінансовими можливостями. Ці кредити стали заставою цінних паперів, що продаються інвестиційним та пенсійним фондам. Це призвело до краху ринку нерухомості в США, всі фондові ринки у світі зареєстровали величезне падіння. Інвестори знову почали забирати свої кошти від портфельних інвестицій, обсяг яких досяг свого найнижчого рівня в історії в 2008 році.

Потік капіталу у формі портфельних інвестицій був спрямований переважно на Японію, Німеччину та Норвегію. Проте в 2009-2010 роках обсяги портфельних інвестицій зросли до максимуму, майже дорівнюючи розмірам у 2004-2005 роках. У період 2000-2008 рр. і в 2010 р. найбільшим експортером капіталу у формі портфельних інвестицій були Сполучені Штати Америки. У 2011-2015 роках Сполучені Штати були в групі з п'яти найбільших експортерів капіталу.

Спад у розвитку найсильніших економік у світі, зростаючий борг Сполучених Штатів та фіскальні проблеми Єврозони стали причиною зниження на американських фондових ринках та Європі в 2011 році. У 2010-2011 роках відбулося помітне зниження обсягу портфельних інвестицій у світі, але вже в 2012 можна побачити ще одне збільшення тенденції до пошуку інвестиційних цілей за межами національних ринків. У 2011 році найбільшими бенефіціарами притоку

портфельних інвестицій були Іспанія, Норвегія та Греція, а в 2012 р. – Великобританія, Греція та Сінгапур.

З цього моменту до 2014 року, коли рівень портфельних інвестицій досяг історично високого рівня, можна спостерігати тенденцію до зростання. Це було викликано зростанням тенденцій на більшості світових фондових ринків, особливо в Азії та Південній Америці. Більш стабільні фондові ринки в Європі та Північній Америці зберегли стабільні котирування, але вже у 2015 році з'явилися ознаки подальших проблем на фінансових ринках та майбутній рецесії, що призвело до зменшення розміру портфельних інвестицій. У 2013-2015 роках найбільшими імпортерами портфельних інвестицій залишалися Німеччина, а також Сінгапур, Гонконг та решта країн Єврозони.

У 2016 році теж спостерігалось зменшення ринку портфельних інвестицій, зокрема через:

- ✓ Побоювання рецесії в США $\Rightarrow$ зменшення попиту на акції та облігації;
- ✓ Падіння китайського фондового ринку;
- ✓ Здешевлення акцій європейських банків;
- ✓ Зниження інвестицій в Німеччині під впливом стагнації попиту на зовнішніх ринках;
- ✓ Непевність щодо акцій сировинних компаній.

Основні ризики, які на даний час мають місце в сфері портфельних інвестицій такі:

- ✓ Зменшення виручки компаній внаслідок сповільнення світової економіки та неефективності стабілізаційної політики;
- ✓ Зниження довіри до здатності центральних банків стримувати нестабільність фінансових ринків;
- ✓ Немає припливу довгострокового капіталу на фінансові ринки.

Отже, найбільш привабливою формою для країн-імпортерів капіталу, в тому числі й для України, є прямі іноземні інвестиції. Вони здійснюють певний позитивний вплив на економіку, сприяючи збільшенню обсягу виробництва і ВВП;

запровадженню нових форм управління та підготовки кадрів, що відповідають вимогам ринкової економіки, створенню нових робочих місць; активізації конкуренції і розвитку малого й середнього бізнесу; розширенню експортного потенціалу країни і поліпшенню структури експорту; підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, вирішенню проблем реформування економіки.

Інвестиційна привабливість виступає результатом суб'єктивної оцінки інвесторами ступеню сприятливості інвестиційного клімату для здійснення капіталовкладень і визначається одночасним впливом інвестиційного потенціалу й інвестиційних ризиків. Показники інвестиційної привабливості обумовлюють інвестиційну активність іноземних інвесторів, що спрямовують капіталовкладення в ту чи іншу господарчу систему і фактичний розвиток інвестиційної діяльності.

Найбільшими імпортерами ППІ вважаються країни: США, Китай, Гонконг (Китай), Бразилія, Сінгапур, Нідерланди, Франція та інші. Найбільшими експортерами: США, Японія, Китай, Великобританія, Гонконг (Китай), Німеччина, Канада та Франція.

Серед основних гравців портфельних інвестицій вирізняють: Японію, Францію, Швейцарію, Іспанію, Норвегію, Нідерланди, США, Сінгапур, Гонконг, Німеччину та решту країн.

Починаючи з 2016 року динаміка прямих та портфельних іноземних інвестицій в країнах світу має тенденцію до зменшення, що викликано з економічними та політичними проблемами в країнах.

2.2. Структурні зрушення зовнішньоекономічної політики провідних країн світу за зміни глобальних умов розвитку

Сучасна конфігурація світового геоекономічного простору в своїх основних рисах формувалася в епоху глобалізації, тобто протягом трьох останніх десятиліть. В значній мірі вона придбала закінчений вигляд після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. (Велика рецесія). У відновлювальному періоді

темпи економічного зростання як світової економіки в цілому, так і основних країн і регіонів впали, процеси глобалізації та лібералізації сповільнилися, а за деякими напрямками пішли назад. Посилилися регіоналізація і протекціонізм. Деіндустріалізація розвинених країн змінилася курсом їх урядів на реіндустріалізацію.

З 1980-х років аж до настання Великої рецесії світова економіка перебувала на підйомі. Це стало результатом дії ряду факторів, серед яких в першу чергу слід виділити: різке зростання виробництва і масштабного використання у виробничих процесах, а також в особистому споживанні комп'ютерів, електроніки та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); автоматизація і роботизація; зниження за рахунок ефекту масштабу виробництва світових промислових цін на товари як короткочасного, так і тривалого користування; випереджаюче зростання попиту на послуги.

Настільки довга хвиля високих темпів зростання є одним з найцікавіших етапів світового економічного розвитку. У неї вкладається найбільш тривалий період еволюційної, по суті, безкризової, поступальної динаміки. З даних, наведених в табл. 2.4, добре видно, що, наприклад, темпи щорічного приросту світового валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення безперервно збільшувалися і досягли максимальних значень в першій декаді ХХІ ст.

Для окремих регіонів світу та груп країн були характерні істотні відмінності в швидкості економічного зростання. Найвищі показники мали країни Азії, а в ній - група держав Східної Азії. Щорічні темпи приросту їх ВВП на душу населення протягом всього аналізованого періоду перевищували середньосвітові рівні в 2-4 рази. Африка та Латинська Америка розвивалися нерівномірно, і їх економічне зростання відставало від середньосвітових значень. Тенденція скорочення з роками темпів економічного зростання спостерігалася в розвинених країнах в цілому, і в США зокрема.

**Темпи щорічного приросту ВВП на душу населення за основними країнами,
групами країн та регіонами світу, %**

Показники	Роки			
	1981-1990	1991-2000	2001-2010	2011-2015
Світова економіка	1,5	1,7	3,1	2,5
Розвинуті країни в цілому	2,5	2,1	1,2	1,1
в т.ч. США	2,6	2,4	0,9	1,4
Країна, що розвиваються в цілому, в т.ч. країни:	2,1	3,2	5,8	4,0
Африки	-0,4	0,7	3,0	1,8
Латинської Америки	-0,4	1,6	2,4	1,1
Азії	3,6	4,2	7,0	4,9
Східної Азії	6,7	5,8	9,6	6,5
Китай	6,5	6,2	11,1	7,2
Південно-Східна Азія	2,6	3,0	4,2	4,0

Джерело: [109, с. 387]

У підсумку ці процеси призвели до важливих структурних зрушень на світовому геоекономічному просторі (див. табл. 2.5).

1. Після Великої депресії, вперше за всю післявоєнну історію, група країн з високим рівнем доходів справила 48,1% глобального ВВП. Якщо в 1990-і роки на них припадало 63-62% світового виробництва, тобто можна сказати, що їх позиції були досить стабільні, хоча і мали деяку слабку тенденцію до зниження, то в 2000-і роки ситуація різко погіршилася. За кожне з останніх трьох п'ятиріч країни з високим рівнем доходів втрачали приблизно по 5 процентних пунктів, і в результаті їх частка в світовому ВВП впала нижче психологічно важливої позначки в 50%. У цьому структурному зсуві знайшла чітке відображення деіндустріалізація розвинених країн, що складалася в масовому переміщенні виробництва і капіталу з розвинених країн в економіки, що розвиваються з відносно низьким рівнем доходів.

Частки країн та регіонів в світовому ВВП, %

Країни/групи країн	Роки				
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015
З високим рівнем доходу, в тому числі:	63,0	62,0	59,3	53,2	48,1
США	20,7	21,0	20,4	17,9	15,9
Африка на південь від Сахари	2,7	2,7	2,8	3,0	3,2
Латинська Америка (включаючи країни Карибського басейну)	9,7	9,7	8,9	8,9	8,7
Східна Азія та Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР), в тому числі:	9,9	11,9	14,0	17,6	21,5
Китай	5,2	6,9	9,1	12,5	16,0
Південна Азія	5,0	5,5	6,1	7,0	8,0

Джерело: складено автором на основі [121; 122]

2. У співвідношенні сил в групі розвинених економік також спостерігалася істотна реструктуризація. Різко скоротилася роль в світовій економіці Японії, яка з середини 1990-х років, тобто вже понад 20 років, демонструє відносно слабку динаміку зростання виробництва - на межі постійного зриву в рецесію. Її частка в світовому ВВП зменшилася з початку 1990-х років майже в 2 рази - з 8,5% в 1991 році до 4,4% в 2016 р. Послабив свої позиції на глобальному світовому геоекономічному просторі і Європейський союз (ЄС), хоча і не в таких масштабах, як Японія. Частка ЄС у світовій економіці знизилася з 24,9% у 1990 році до 16,5% в 2017 р., незважаючи на збільшення в аналізованому періоді числа увійшовших до нього країн [122].

3. Дещо здала свої позиції в світовому виробництві Латинська Америка (включаючи країни Карибського басейну). Її частка в світовому ВВП зменшилася на 1 процентний пункт і становить зараз близько 8-9%.

4. Відносно незмінним в глобальному виробництві залишалося становище африканського континенту. Незначне збільшення його частки у світовому ВВП пояснюється розвитком країн, орієнтованих на експорт: ПАР (вивезення золота, алмазів, рідкісних металів, машин та обладнання), Нігерія, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея, Габон та ін. (Нафта).

5. Найбільш сильно в світовій економіці зміцнилося становище країн Азії. Низькі витрати виробництва, надвеликі (через чисельність населення) і потенційно перспективні ринки збуту продукції ініціювали бурхливий приплив іноземного капіталу в різні періоди в країни Східної, Південної та Південно-Східної Азії, що знайшло відображення в структурних показниках. Питома вага в світовому ВВП регіону Східної Азії та АТР (за винятком країн з високим рівнем доходів) і його флагмана економічного зростання - Китаю - збільшився за 25 років більш ніж в 2 і в 3 рази відповідно. В результаті в 2016 р. внесок цього регіону в світове виробництво склав 23,6%, тобто майже половину того, що виробляють всі 78 країн світу з високим рівнем доходів, включаючи США, держави - члени ЄС і Японію [122].

6. Найбільш великою і знаковою подією в світовій економіці слід вважати зміщення Китаєм Сполучених Штатів з першого місця в світі за обсягом виробленої продукції. За оцінками Світового банку, в 2013 р. ВВП Китаю становило 16,8 трлн американських дол. (Розрахунок за паритетом купівельної спроможності валют, ППС), в той час як США - 16,7 трлн дол. Надалі розрив за цим макропоказників для обох країн постійно збільшувався і в 2016 р. досяг 13% на користь Китаю (Китай - 21,5 трлн дол., США - 18,6 трлн дол., ЄС - 20,4 трлн дол.). За 25 років (з 1991 по 2015 рр.) питома вага Китаю в світовому ВВП збільшилася більш ніж в 3 рази - з 5,2% до 16,0%, а США - скоротилася майже на $\frac{1}{4}$ - з 20,7% до 15, 9%.

Процеси деіндустріалізації розвинених країн, тобто різкого скорочення частки обробної промисловості в їх ВВП, відбувалися протягом приблизно двох

десятиліть в кінці XX - початку XXI ст. Вони почалися з виробничої «колонізації» економік, що розвиваються, масування припливу в них продуктивного капіталу з розвинених країн і були обумовлені конкурентними перевагами, ємними споживчими ринками, низькими витратами виробництва і значним потенціалом зростання продуктивності в країнах, що розвиваються. Результатом деіндустріалізації стали серйозні структурні зрушення у світовій обробній промисловості, різке зниження в ній частки розвинених економік і пропорційне підвищення країн, що розвиваються (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Структура доданої вартості, створеної в світовій обробній промисловості, %

Роки	Азія та країни Тихоокеанського регіону	Європа	Південна Америка	Латинська Америка	Африка
1991-1995	30,4	37,1	21,9	8,8	1,9
1996-2000	32,3	33,8	23,5	8,7	1,7
2001-2005	34,9	32,5	22,8	8,0	1,8
2006-2010	40,6	29,3	20,6	7,6	1,8
2011-2015	46,7	26,2	18,1	7,1	1,9
2016-2018	49,5	25,1	17,4	6,2	2,0

Джерело: [113]

Так, питома вага Європи (включаючи Росію) в світовій обробній промисловості за період 1990-2000-х років скоротилася на $\frac{1}{3}$. Якщо на початку 1990-х років в Європі вироблялося 37,1% всієї світової продукції галузі, то в 2018 р. - 25,1%. Дещо в меншому ступені зменшився внесок в глобальне виробництво Північної Америки - майже з 22% до 17,4%.

В цілому Європа і Північна Америка різко здали свої позиції в світовому промисловому виробництві. Якщо на початку 1990-х років на них припадало майже 60% світової промислової продукції, то в 2018 р. - тільки 42,2%. Зараз їх за цим показником набагато випереджають країни Азії і Тихоокеанського регіону, що випускають майже половину промислової продукції в світі.

Але при цьому випереджаючий розвиток обробної промисловості спостерігається лише в досить нечисленній групі країн, що розвиваються з так званою «індустріальною економікою, що формується» (за термінологією ЮНІДО - Emerging Industrial Economies, EIE, іноді їх називають НІС - нові індустріальні країни) . Приріст промислового виробництва в світі відбувається в основному за рахунок цих країн. Якщо в 1991-1995 рр. в країнах НІС вироблялося 20,3% світової продукції обробної промисловості, то в 2011-2015 рр. вже 37,6% [113]. Приблизно пропорційно (на 18%) зменшилася питома вага промислово розвинених країн («industrialized economies») в глобальній обробній промисловості - з 76% в 1991-1995 рр. до 58% в 2011-2015 рр. Але на промислово розвинені країни (включаючи Росію) все ще доводиться велика частина світової обробної промисловості, хоча її центр продовжує зміщуватися в економіки, що розвиваються.

На рівні країн найбільших успіхів досяг Китай (табл.. 2.7).

Таблиця 2.7

Місце країн в глобальній обробній промисловості (за доданою вартістю)

Місце	Роки			
	1985	1995	2005	2015
1	США	США	США	Китай
2	Японія	Японія	Японія	США
3	Німеччина	Німеччина	Китай	Японія
4	Італія	Франція	Німеччина	Німеччина
5	Франція	Італія	Італія	Республіка Корея
6	Великобританія	Великобританія	Великобританія	Індія
7	Канада	Китай	Франція	Бразилія
8	Китай	Бразилія	Республіка Корея	Великобританія
9	Мексика	Республіка Корея	Бразилія	Італія
10	Бразилія	Іспанія	Іспанія	Франція

Джерело: [88, с. 9]

У світовому рейтингу країн з випуску продукції обробної промисловості Китай просувався вгору з середини 1980-х років. Якщо в 1995 році він займав у

ньому сьомий рядок з часткою 4,2% світового виробництва, у 2005 році - третій, а в 2015 р. перемістився на 1 місце. При загальному обсязі доданої вартості, виробленої в глобальній обробній промисловості в 2015 р. в розмірі 11,9 трлн дол. США (в постійних цінах 2010 року), вклад Китаю склав майже $\frac{1}{4}$ (23,8%, дані ЮНІДО) [106, р. 14]. За оцінками Національної ради з питань науки США (National Science Board), в 2016 р. Китай виробив навіть більше - 29% продукції світової обробної промисловості, що майже на 10% перевищує показники США і ЄС (див. табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Виробництво продукції обробної промисловості, 2016 р., за доданою вартістю

Країна/група країн	Обсяг виробництва	
	млрд. дол. США	частка в світовому виробництві, %
Китай	3265	28,6
США	2230	19,5
ЄС	2152	18,8
Японія	828	7,2
Республіка Корея	328	2,9
Індія	312	2,7
Світ в цілому	11430	100

Джерело: складено автором на основі [100]

Крім Китаю значний прогрес в промисловому виробництві було досягнуто іншими НІС. Так, Індія в 2005 р. займала в рейтингу за обсягом виробництва продукції обробної галузі 14-е місце, а в 2015 р. вже 6-е. Бразилія розвивалася більш повільними темпами, ніж Китай і Індія, але тим не менш змогла переміститися з 10-ї позиції в 1985 р на 7-ю в 2015 р. До числа 15 найбільших виробників обробної продукції в світі увійшли також Росія, Мексика та Індонезія (15, 11 і 12 місця відповідно) [88].

В умовах деіндустріалізації розвинені країни відкочувалися в рейтингу по промисловому виробництву. Японія, яка десятиліттями поступалася тільки США, стала третьою в світі за обсягом продукції обробної промисловості. Найбільші європейські економіки відступили на кілька позицій, ледь не покинувши провідну

десятку промислових лідерів, - Франція перемістилася з 4-го місця, яке вона займала в 1995 р., на 10-е в 2015 р, Великобританія - з 6-го на 8 -е, Італія - з 5-го на 9-е. Тільки Німеччині вдається утримуватися в лідируючій групі (четверте місце, 2000-ті роки).

З настанням Великої рецесії і тривалого періоду відновлення етап деіндустріалізації розвинених країнах можна вважати завершеним. Криза 2008-2009 рр. висвітлила суперечності промислового розвитку, показавши визначальне значення реального сектора економіки і сильної індустрії для вирішення завдань економічного розвитку і висунувши в число першочергових стратегічних цілей відродження національної промисловості, або «реіндустріалізацію» (reindustrialisation).

На думку У. Росса, міністра торгівлі США в адміністрації Д. Трампа, при наявності в країні найбільш ефективної в світі системи і передової практики використання у виробництві відкриттів, винаходів та інновацій, максимальну вигоду від цього мають інші країни. «США повинні будувати виробничі потужності на своїй території більше в порівнянні з тим, що робиться зараз, щоб підтримувати робочі місця і доходи, які дозволять країні продовжити лідирувати в дослідженнях і розробках», - вважає В. Росс [43, р. 3].

У посткризовий період урядами США і інших розвинених країн були прийняті програми реіндустріалізації своїх економік, спрямовані на відродження промисловості. Особливий акцент був зроблений на розвитку передових технологій, нових матеріалів і інноваційноємких виробництв.

У США активна робота в даному напрямку почалася при Б. Обамі і була продовжена адміністрацією Д. Трампа. Це стало одним з важливих положень реалізації його доктрини «America First» [49]. У 2012 р. Конгресом США був прийнятий закон про конкурентоспроможність американської обробної промисловості (American Manufacturing Competitiveness Act of 2012). У його розвиток тоді ж була запущена програма прискореного створення робочих місць та інновацій в передових галузях обробної промисловості США (Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge) [97].

У 2013 р. конгрес прийняв закон про відродження американської обробної промисловості і інновацій (Revitalize American Manufacturing and Innovation Act, RAMI). На основі цих документів почала формуватися Національна мережа виробничих інновацій (National Network for Manufacturing Innovation, NNMI) і відповідна їй програма (NNMI Program), прийнята в 2016 р [92]. Надалі вона отримала назву «Переробна промисловість США» (Manufacturing USA).

В даний час в рамках програми функціонують 14 нових інститутів - свого роду виробничо-технологічних і дослідницьких кластерів в конкретних науково-технологічних областях. Число їх засновників - кілька сотень компаній, університетів, НКО і відомств. Станом на 2016 р. 120 з них входили в число засновників більш ніж одного інституту. Понад 200 організацій співпрацюють з кількома інститутами. Разом з залученими в проекти організаціями чисельність членів програми перевищує 1000, а з урахуванням субпідрядників кількість зростає до 9000 учасників [43, р. 21].

Для управління програмою організований міжвідомчий орган Advanced Manufacturing National Program Office (AMNPO) зі штаб-квартирою в Національному інституті стандартів і технологій (The National Institute of Standards and Technology, NIST) при Міністерстві торгівлі США. Він організовує роботу, координує діяльність учасників, в тісній співпраці з ключовими з них створює нові інститути, сприяє передачі технологій та обміну інформацією, привертає університети, допомагає вирішувати технічні та інші проблеми, проводить конкурси.

Значення програми Manufacturing USA для економіки країни так характеризується, наприклад, в одному зі звітів компанії Делойт 2017 р.: «Технологічний розвиток відіграє центральну роль не тільки у виробництві товарів і послуг, але і в забезпеченні життєздатності американської економіки. Передові виробництва в США допомагають підтримувати економічне лідерство країни в світі. Однак США - не єдина нація, яка визнає цінність таких виробництв. Країни в усьому світі бачать економічні переваги потужної виробничої бази. Вони цілеспрямовано виділяють значні ресурси на її розвиток, сподіваючись зайняти

лідуючі позиції в глобальному конкурентному середовищі. Щоб зберегти свою перевагу в цій галузі, що має стратегічне значення, США вжили відповідних заходів. Федеральний уряд у співпраці з промисловістю, незалежними експертами та академічними колами побудував систему Manufacturing USA» [89, р. 4]. З бюджету уряду на програму виділено 600 млн. дол. на 5 років, що стимулювало залучення в рамках державно-приватного партнерства (ДПП) 1,3 млрд. дол. Інвестицій з боку інших учасників [89, р. 13].

Це за масштабами США відносно невеликі кошти. На порядок більше коштів уряд витрачає по іншим, традиційним напрямкам стимулювання інноваційного процесу в країні. Наприклад, бюджет програми досліджень і розробок в області мережових та інформаційних технологій (The Networking and Information Technology Research and Development (NITRD) Program) становить близько 5 млрд дол. на рік [93, р. 11]. А на нанотехнологічну ініціативу (National Nanotechnology Initiative, NNI) держава витрачає близько 1,5 млрд дол. щорічно [108, р. 12].

З числа великих традиційних науково-технічних програм в США виділяються: програма інноваційних досліджень малого бізнесу (Small Business Innovation Research Program, SBIR, заснована в 1982 р.) і програма технологічного трансферу в інтересах малого бізнесу (Small Business Technology Transfer, STTR, існує з 1992 р.). В їх фінансуванні бере участь велика кількість центральних органів виконавчої влади США, найбільшими з яких виступають міністерства оборони, енергетики, охорони здоров'я, НАСА і ін. Найбільшим агентством в цій програмі з обсягом фінансування приблизно 1 млрд дол. щорічно є Міністерство оборони США. Щорічний бюджет SBIR становить близько 2 млрд дол., а STTR - 250 млн дол. [100, р. 8-78].

До переліку традиційних напрямків державного стимулювання науково-технологічного прогресу в США слід також включити діяльність Агентства передових дослідницьких проєктів (ARPA-DARPA), Міністерства оборони США, венчурних фондів, Національного наукового фонду США, а також галузевих міністерств енергетики та охорони здоров'я.

Багато в чому аналогічна картина спостерігається з реіндустріалізацією в Європейському союзі (ЄС). У головній програмі досліджень та інновацій ЄС «Horizon 2020» говориться: «Хоча ЄС є світовим лідером у багатьох технологіях, він стикається зі зростаючим суперництвом з боку як традиційних конкурентів, так і країн з ринковою економікою і тому повинен поліпшити свої інноваційні показники» [61, р. 2].

Програма «Horizon 2020» прийнята в 2011 р. і розрахована на 7 років з термінами виконання 2014-2020 рр. Обсяг її фінансування з бюджету ЄС становить приблизно 77 млрд. євро. У кілька разів більше коштів має бути залучено з боку приватних компаній на умовах державно-приватного партнерства [75, р. 6].

Програма покликана сприяти відновленню і закріпленню лідируючих позицій ЄС у розвитку обробної промисловості за рахунок забезпечення «великих інвестицій в ключові промислові технології, максимізації потенціалу зростання європейських компаній, надання їм адекватного рівня фінансування і допомоги інноваційним малим та середнім підприємствам», - наголошується в комюніке Європейської комісії. У цьому ж документі визначено основні напрямки інвестування: ІКТ, нанотехнології, передові матеріали, біотехнології, сучасні технології виробництва і переробки, космос, а також забезпечення підтримки міжгалузевої діяльності з отримання ефектів від об'єднання декількох ключових стимулюючих технологій.

В контексті курсу на реіндустріалізацію і розвитку програми «Horizon 2020» Європейська комісія в 2012 р. опублікувала комюніке про промислову політику [44, р. 2]. У ньому поставлена мета підвищення частки обробної промисловості в ВВП ЄС до 20% до 2020 р. У 2014 р було прийнято комюніке «Про відродження європейської промисловості» [71].

У 2018 р. ЄС підштовхнув трирічні підсумки реалізації програми «Horizon 2020». Результативність і дієвість цієї програми високо оцінюється керівництвом ЄС. За три роки в її рамках з союзного бюджету було інвестовано близько 25 млрд. євро, з них: в ІКТ - 3 млрд. євро (число виданих грантів - 1104), в нанотехнології, в передові матеріали, біотехнології та сучасні технології виробництва і переробки -

1, 5 млрд. євро (534), в космічні проекти - 367 млн. євро (222). У всіх галузях створено: нових інноваційних продуктів - 664, процесів - 329, методів - 321 [75, pp. 22, 46].

Таким чином, спектр заходів державного регулювання в розвинених країнах, спрямованих на реіндустріалізацію, дуже різноманітний, а ефективність реалізованих програм, на думку представників органів влади, висока. Але, незважаючи на ці оцінки, слід визнати, що процес промислового розвитку в США і ЄС йде зі швидкістю, яка не перевищує темпів зростання економіки. Прийняття нових програм стимулювання інновацій до кардинального підвищення конкурентоспроможності американської та європейської економік поки не призводить. Пов'язано це, з нашої точки зору, з дією декількох факторів.

По-перше, нові програми стимулювання передових виробництв є, скоріше, точковими, ніж масштабними. Обсяг виділених в їх рамках фінансових коштів незначний, для того щоб істотно змінити ситуацію в промисловості і в економіці. Якщо зміни в кращу сторону і відбуваються, то в макроекономічній статистиці вони практично не видні, так як слабо відображаються на зайнятості в обробній промисловості в цілому, не ведуть до підвищення частки галузі в структурі економіки і активізації експорту промислової продукції.

По-друге, ефект для економіки від інвестування в перспективні, але ризикові технології може взагалі не спостерігатися або стати помітним лише через кілька років. Створені в рамках Manufacturing USA і Horizon 2020 інститути та проекти тільки розгортають свою діяльність. Результати їх роботи треба оцінювати поетапно, у міру вирішення ними завдань і досягнення поставлених при їх створенні цілей.

По-третє, в 2018 фінансовому році витрати уряду США на дослідження і розробки різко скорочені (на 18% по відношенню до 2017 фінансового року в постійних цінах). Це не може не позначатися негативно на фінансуванні всіх державних програм, в тому числі і з розвитку обробної промисловості [74].

За останні 30 років на світовому геоekonomічному просторі відбулися великі зрушення. Змінилися світові лідери. На перші місця у виробництві і зовнішній

торгівлі, випередивши США, впевнено висунувся Китай. У структурі світової економіки помінялися місцями дві головні групи країн: з високим рівнем доходу і решта світу. Вперше в післявоєнній історії друга з них обійшла першу за часткою в світовому ВВП.

На регіональному рівні різко вперед висунулася Азія. В основному перерозподіл економічної сили в її користь відбувся за рахунок відносного послаблення ролі в світовому промисловому виробництві Європейського союзу і дещо в меншій мірі - Північноамериканського континенту. У той же час і Північна Америка, і ЄС залишаються потужними економічними і промисловими центрами в світовій економіці, особливо на її інноваційних напрямках.

Провідні країни ЄС відкотилися в рейтингу за часткою в глобальній обробній промисловості з лідируючих місць. Десятку найбільших економік світу за обсягом виробництва продукції обробної промисловості тепер становлять 4 країни Азії (Китай - 1 місце, Японія - 3 місце, Республіка Корея та Індія), США - 2 місце, Бразилія - 7 місце та 4 країни ЄС (Німеччина - 4 місце, Великобританія, Італія, Франція замикають десятку - відповідно 8, 9 і 10 місця).

Реіндустріалізація розвинених країн і відновлення ними втрачених в попередні десятиліття позицій на світовому геоекономічному просторі поки йде слабо. Політичний курс їхніх урядів в цьому напрямку не підкріплюється великими державними інвестиціями і програмами і не призводить до суттєвих змін у співвідношенні економічної сили.

2.3. Досвід провідних країн світу у зовнішньоекономічній політиці

Розглянемо досвід провідних країн світу на прикладі п'яти країн з найбільшим рівнем ВВП [37]:

1. США – \$ 19,39 трлн.
2. Китай – \$ 12,24 трлн.
3. Японія – \$ 4,87 трлн.
4. Німеччина – \$ 3.67 трлн.

5. Велика Британія – \$ 2,62 трлн.

1. США.

Для початку наведемо основні економічні показники США:

Таблиця 2.9

Ключові економічні показники США

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млн. дол. США	17527258,0	18224780,0	18715040,0	19519424,0	20580223,0
ВВП на душу населення, дол. США	54993,2	56770,4	57884,5	59984,1	62852,7
Експорт, млн. дол. США	2256126	266800	2266489	2345309	2416053
Імпорт, млн. дол. США	2646676	2786645	2842131	2975901	3105837
Рівень інфляції, %	1,62	0,12	1,26	2,13	2,44
Рівень безробіття, %	6,167	5,292	4,867	4,350	3,900

Джерело: [73; 77; 111; 112]

Як ми бачимо з таблиці, США має одні з найвищих економічних показників у світі, до того ж усі вони мають позитивну тенденцію, окрім індексу інфляції, який невеликими темпами зростає, хоча й залишається на дуже низькому рівні.

Хоча використання економічних санкцій навряд чи є новим явищем у зовнішній політиці США, недавній підхід до використання цих інструментів не повинен відмежовуватися від більш широкої зміни динаміки міжнародного порядку. Останніми роками стало звичним стверджувати, що після міжрегіону після холодної війни світ стає свідком "повернення геополітики" чи нового наступу "конкуренції великої держави" [119]. З одного боку, анексія Криму Росією, наступні дії на Сході України та втручання в президентські вибори в 2016 році призвели до нової ери геостратегічної боротьби між Москвою та Заходом. Водночас у Вашингтоні склався двосторонній консенсус щодо протистояння Китаю як зростаючому конкурентоспроможному партнеру. Зростаючий вплив Пекіна в його близькому зарубіжжі, практики, що спотворюють торгівлю, такі як крадіжка інтелектуальної власності, кібер-шпигунство та примусовий трансфер

технологій, а також погіршення ситуації з правами людини стали проблемою двостороннього розвитку.

Цей новий фокус на конкуренції великої влади вивів геоекономіку на перший план у стратегічному мисленні у Вашингтоні. Визначена як "геостратегічне використання економічної сили" [91], геоекономіка забезпечує менш ризикований спосіб ведення владної політики, не вдаючись до військових інструментів. Суперники Америки з великою владою також стали більш спритні в застосуванні економічних інструментів як засобів для боротьби з діючим гегемоном. Прикладів багато: чи дивитися на те, що Росія тримає свою "енергетичну зброю" проти колишніх радянських республік, чи Китай придбає стратегічні порти як виплату боргів у своєму сусідстві. Як прямо заявляє НСС у 2017 році: «Процвітання та безпеку Америки оскаржують економічна конкуренція, що має місце в більш широкому стратегічному контексті [...], США більше не закриватимуть очі на порушення, обман чи економічну агресію» [66]. Санкції є ключовим компонентом цього набору інструментів, який рухається вперед.

В рамках системи ООН санкції підпадають під дію заходів, що не передбачають застосування збройних сил, які Рада Безпеки, відповідно до статті 41 Статуту ООН, може прийняти для захисту міжнародного миру та безпеки. Тим більше, що після закінчення «холодної війни» США були першочерговим двигуном, керуючи такими багатосторонніми санкціями ООН проти непримиренних режимів, як Іран, Північна Корея та Лівія. Після 11 вересня початок "глобальної війни з тероризмом" призвів до розширення цілей санкцій проти недержавних утворень, таких як "Аль-Каїда" та "Таліби". Багато з цих заходів були у формі так званих «розумних» або «цілеспрямованих» санкцій, спрямованих на фізичні (на відміну від державних) фінансові потоки, активи або здатність подорожувати та купувати товари.

Водночас США стали більш спритні в застосуванні санкцій в односторонньому порядку. Насправді США надзвичайно спритні для використання економічного примусу через розмір своєї економіки, центральність економічної діяльності та глобальних фінансів, а також переважання долара у світовій

фінансовій системі. Управління з контролю за іноземними активами Міністерства фінансів США, яке покладається на управління, нагляд та виконання санкцій США - також користується незрівнянними ресурсами для виконання своїх завдань. Цей згусток структурних порівняльних переваг та ресурсів дозволяє США застосовувати так звані вторинні санкції, “економічні обмеження [...] для заборони громадянам США та компаніям за кордоном вести бізнес із ціллю первинних санкцій США” [82]. Хоча такі заходи не передбачають завжди широкої підтримки всесвітньої міжнародної спільноти, вони все ще можуть мати відчутний вплив на треті країни, їх бізнес та громадян.

Таким чином, екстериторіальне застосування американських вторинних санкцій час від часу ставило їх на ваги разом зі своїми союзниками та партнерами. Ще на початку 1980-х американські санкції проти Радянського Союзу поставили європейські компанії, які беруть участь у проєкті газопроводів, у нестабільну ситуацію, але адміністрація Рейгана відступила після вигуку та контрзаходів з боку європейців. У 1996 р. два законодавчі акти, Закон Гельмса-Бертоне, що стосується Куби та Закон про санкції Ірану та Лівії (ILSA), загрожували іноземним особам та компаніям, наприклад, обмеженням подорожей, фінансовими зобов'язаннями та втратою доступу до ринку США, якщо було виявлено порушення санкцій США. ЄС відповів «статутом блокування», який фактично забороняє європейським компаніям дотримуватися американських екстериторіальних санкцій, але компроміс з адміністрацією Клінтона за два десятиліття призвів до скасування статуту. Зовсім недавно, під час перебування Барака Обами, OFAC наклав сотні мільйонів доларів штрафу на іноземні банки за порушення санкцій. Це свідчило про зміну стратегії агентства від накладення менш помітних штрафних санкцій на більш дрібних гравців у бік створення демонстративного ефекту стримування шляхом наступних більш великих. Було також істотне кількісне зростання застосування санкцій, якщо вимірювати їх у частині фізичних та юридичних осіб, внесених до Списку спеціально призначених громадян та заблокованих осіб (SDN) [83]. Адміністрація Білого дому також встановила нові прецеденти, використовуючи вплив США на світові фінансові послуги установи в його

санкціонування. Справа Ірану є показовою. Починаючи з 2009 року, Конгрес та Білий дім спільно прийняли законодавство, яке забороняло б доступ до США для будь-яких іноземних банків, які мали справу з тими іранськими фінансовими установами, які потрапили в чорний список США. У 2012 році спільно зі своїми європейськими союзниками та партнерами адміністрація Обама також використала важелі над Бельгійським товариством міжнародного міжбанківського фінансового зв'язку (SWIFT), щоб вимкнути деякі іранські банки від послуги фінансових повідомлень, що є різким кроком з огляду на центральність SWIFT у глобальній банківській системі [98].

У той час американський підхід до Ірану користувався міжнародною підтримкою, особливо з боку європейських та світових союзників Америки. Однак, використовуючи такі інструменти, адміністрація Обама створила шаблон, який міг би бути використаний майбутнім президентом США в ситуації, коли міжнародна підтримка санкцій, накладених США, не відбудеться. Можливо, відчуваючи подібні неприємності попереду, міністр фінансів Обама Джейкоб Лью стверджував, що розсудливе застосування вторинних санкцій уникне протидії союзників, дестабілізації глобальних ринків та підризу світового лідерства Америки в економічній царині [120].

Посилення геостратегічної конкуренції призвело до того, що держави активізували свою діяльність у використанні економічних інструментів для досягнення стратегічних цілей, тоді як насіння для одностороннього застосування санкцій було посіяно минулими адміністраціями. Тим не менш, шторм санкцій досяг високої температури під час перебування Дональда Трампа.

Риторика та політика Трампа виявляють, що він є впевненим у вірі в економічну сильну зброю, будь то у вигляді санкцій чи тарифів. Насправді президент, схоже, дотримується таких переконань як на інструментальному, так і на ідеологічному рівні. Він вважає, що Сполучені Штати є позиційними для успішного використання економічного примусу, і не має моральних труднощів щодо використання таких інструментів. Трамп також думає про виграш у суворому нульовому вираженні, і санкції надзвичайно добре відповідають його схильності

діяти руйнівню і спонтанно. Оскільки американське підприємство з санкцій надає виконавчій службі значну свободу маневру, президент може запровадити ці заходи швидко, не турбуючись про попереднє повідомлення або судовий перегляд [59].

Незважаючи на безліч повідомлень про дисфункцію всередині нинішньої адміністрації, серед інших ключових гравців з'явився спільний підхід до використання примусових економічних інструментів. Частково це пов'язано з кадровими змінами, оскільки Трамп поступово зумів оточити себе радниками, які піддаються більш односторонньому та транзакційному світогляду. Поточний державний секретар Майк Помпео та колишній радник з національної безпеки Джон Болтон підтримали нахили президента, коли справа стосується видачі загроз та використання примусових інструментів в економічній сфері. Торговий представник Роберт Лайттайзер - відомий критик глобальних інститутів вільної торгівлі, помічник президента та директор Управління торгівлі та виробничої політики Пітер Наварро є відомим прихильником імпорتنих тарифів проти Китаю, тоді як міністр фінансів Стівен Мнучин - дуже активний у питаннях національної безпеки та санкціях. Міністр комерції Вілбур Росс та економічний радник Ларрі Кудлоу також відповідають даному уявленню, якщо мова йде про економічну сильну зброю.

Стає все зрозуміло, що економічні інструменти, включаючи санкції, становлять значну частину інструментів, якими США будуть користуватися, щоб досягти успіху в нову епоху конкуренції великих держав. Адміністрація Трампа, відповідно до світогляду президента та (дедалі більше) поглядів його радників, посіла глибоку конфронтаційну позицію в цій грі. Як показує випадок Ірану, США готові більше, ніж раніше, застосовувати санкції для виконання зовнішньополітичних пріоритетів, при цьому мало враховуючи погляди союзників та партнерів чи широкої міжнародної спільноти. Наповненість адміністрації Трампа примусовими економічними інструментами - поспільною "палицею" - може навіть витіснити інші способи здійснення впливу, включаючи дипломатичні виступи та економічні "моркви". З цього приводу адміністрація також піддавалася критиці за використання санкцій як заміну цілісної зовнішньополітичної стратегії

[64]. Конгрес додав ще один рівень складності ситуації, наполягаючи на більш жорстких вторинних санкціях. Незважаючи на те, що вони розроблені для того, щоб надіслати супротивникам США сильне послання, вони зменшують можливість для маневру Білого дому та ризикують подальшим протистоянням союзникам та партнерам Америки.

Буря санкцій по-різному впливає на глобальну роль Америки залежно від передбачуваного часового горизонту. У короткостроковій перспективі, у випадках, коли санкціонована країна не є важливим гравцем у світовій економіці, США можуть продовжувати застосовувати санкції, не зважаючи на погляди інших держав. Це функція їх рясних структурних переваг. Однак у довгостроковій перспективі проблеми, пов'язані із надмірним використанням санкцій, можуть стати більш гострими, особливо якщо США повинні занадто енергійно застосовувати їх проти великих гравців у світовій економіці, таких як Китай та Росія. Один з можливих сценаріїв майбутнього - скорочення співпраці союзників та партнерів. Занадто агресивна політика може підірвати готовність інших, особливо ЄС, йти разом з Вашингтоном у виконанні санкцій для протистояння виникаючим загрозам. Ще одна потенціал - це посилення хеджування. Країни можуть почати шукати альтернативи долару США, передбачити більше механізмів у вазі Інституту спеціального призначення INSTEX для обходу вторинних санкцій або навіть відключити себе від глобальних ланцюгів поставок та вартості, щоб зменшити їхню вразливість до американського економічного озброєння.

Таким чином, одностороннє використання санкцій може мати системні наслідки, і в той час підірвати ті структурні переваги, на яких будується американське підприємство з санкцій. Як і інші суперечливі аспекти зовнішньої політики президента Трампа - будь то кліматична політика чи словесні сварки проти союзників та багатосторонніх інститутів, - надмірна залежність від економічного примусу загрожує ключовим складовим елементом влади США, а саме легітимності Америки як зберігача міжнародного порядку. На майбутнє ключовим питанням є те, наскільки розумно діюча адміністрація президента в наступному році та адміністрації майбутнього застосовуватимуть санкції.

2. Китай

Для початку наведемо основні економічні показники Китаю:

Таблиця 2.10

Ключові економічні показники Китаю

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млн. дол. США	18344523,4	19820982,3	21387606,6	23266768,9	25361744,2
ВВП на душу населення, дол. США	13411,5	14419,2	15467,9	16737,7	н/д
Експорт, млн. дол. США	2462902,0	2360152,5	2197922,5	2429277,4	2651009,6
Імпорт, млн. дол. США	2241602,8	2002281,7	1942185,4	2212267,5	2548088,1
Рівень інфляції, %	2,00	1,40	2,00	1,60	2,10
Рівень безробіття, %	4,1	4,1	4,0	3,9	3,8

Джерело: [73; 77; 111; 112]

Одним з таких факторів, який зумовлює прояв протекціонізму в економічній політиці сучасного Китаю, є феномен економічного націоналізму. Під економічним націоналізмом ми розуміємо соціальне явище, при якому суб'єкти економічних відносин віддають перевагу тим чи іншим економічним агентам на основі національної ознаки.

Економічний націоналізм почав свій розвиток з кінця XIX в. з ростом націоналістичних настроїв в китайському суспільстві і до теперішнього часу є національно-ідеологічною основою протекціоністської політики КНР. В економічному розвитку сучасного Китаю можна виділити 4 основних етапи розвитку економічного націоналізму.

На першому етапі (1979 - 1991 рр.) політика відкритості Китаю проходила в обмеженому форматі. Через обмеженість фінансових ресурсів держава встановлювала дискримінаційні заходи стосовно закордонних учасників в вигляді високих мит (на деякі товари вартість енергоносіїв становила 60% [40]), строгі імпорتنі та експортні мита, існування подвійного обмінного курсу валют, а також територіальне обмеження економічної діяльності іноземних підприємств кордонами спеціальних економічних зон [96].

На другому етапі економічних реформ (1992 - 2001 рр.) характеризується поступовим відходом від дискримінації іноземних фірм до підтримки національних підприємств, а також підготовці до приєднання ГАТТ / СОТ. До 1995 р. Китай зменшив або повністю скасував більшість дискримінаційних заходів стосовно іноземного бізнесу, особливо після Азіатської економічної кризи - були відновлені скасовані податкові пільги для інвесторів, а також продовжилася ліквідація тарифних і нетарифних бар'єрів.

На третьому етапі (2002-2008рр.), економічний націоналізм набуває форму економічної експансії, виражену в державній політиці «виходу за кордон» - всебічної підтримки китайських підприємств в їх виході на міжнародний ринок. Дискримінаційні заходи щодо іноземних компаній продовжують скорочуватися, зберігаючись лише в галузях, що стосуються національної безпеки, а також галузях, в яких у держави є соціально-політичні інтереси (фінанси, енергетика, телекомунікації та ін.).

Сучасний етап (з 2008 - т.ч.) розвитку економічного націоналізму характеризується основою для поступової зміни стратегії зовнішньої торгівлі - замість розвитку експортної орієнтації китайської економіки, державна влада почали підтримку рівноважного зовнішньоторговельного балансу. З 2009-2010 рр. китайська влада направили зусилля на трансформацію внутрішнього ринку з метою підтримки самозабезпечення китайського суспільства і створення сприятливих умов на китайському ринку для національних підприємств. Зокрема, уряд КНР запускає програми підтримки, спрямовані на створення підприємств, які зможуть подолати залежність Китаю від зовнішньої торгівлі і функціонувати на внутрішньому ринку в повній мірі, не побоюючись конкуренції з боку іноземних підприємств.

Феномен економічного націоналізму сформував кілька особливостей сучасної протекціоністської політики в Китаї. По-перше, головними методами забезпечення захисту національного ринку в сучасному Китаї є заходи державної підтримки національних підприємств. На сьогодні, Китай є одним з лідером з надання експортних субсидій національним підприємствам. Згідно зі звітом

американської некомерційної організації Фонду інформаційних технологій і інновацій (Information Technology Innovation Foundation), субсидування китайських підприємств характеризується великими масштабами - наприклад, скляна промисловість Китаю з 2004 по 2008 рр. отримала понад 30 млрд. доларів США в якості субсидій [52].

Другою особливістю є виділення захищених галузей шляхом висунення стратегічних планів з економічного і галузевого розвитку. Галузі, що висувуються в даних планах, будуть користуватися не тільки підтримкою у вигляді державної допомоги, але і у вигляді обмежень діяльності зарубіжних конкурентів. Прикладом даної гіпотези є державна програма «Зроблено в Китаї 2025» (Чжунго Чжіцзао 2025) - стратегічний план розвитку галузей, прийнятий в 2015 р. Даний план є стратегією науково-технічного та економічного розвитку КНР. Незважаючи на виділення ролі іноземних економічних агентів у розвитку даної стратегії, програма встановлює цілі, які можна інтерпретувати як прояв економічного націоналізму: 2025 р. КНР повинна стати світовим лідером обробної промисловості в 10 високотехнологічних галузях: фармацевтика і медична техніка, роботобудування, автомобілебудування, аерокосмічна промисловість і інші високотехнологічні галузі [28]. Для досягнення цих цілей, китайська влада буде надавати підтримку національним підприємствам, в тому числі через державні субсидії і кредити. План «Зроблено в Китаї» вже викликав стурбованість у багатьох іноземних виробників - Європейська торгова палата в Китаї (The European Union Chamber of Commerce in China) зазначає, що доступ до багатьох галузей китайської економіки, які були вказані китайською владою в «Зроблено в Китаї - 2025 »для європейських компаній став обмеженим [60].

Нарешті, при обмеженні економічної діяльності іноземних підприємств, китайська влада рідко використовує формулювання, пов'язані з захистом інтересів китайської економіки і бізнесу, крім ситуацій, коли необхідно відповісти на недружню політику інших країн. Замість них застосовуються обґрунтування, пов'язані із забезпеченням безпеки держави і суспільства. В рамках даного аргументу допустимо привести приклад, пов'язаний з введенням квотування

експорту рідкоземельних металів в 2012 р., коли китайська влада заявила, що дані заходи застосовані через жорсткість екологічної політики. Однак експортне квотування ресурсів було введено тільки в відношенні зарубіжних компаній, тоді як національні виробники могли добувати рідкоземельні метали без подібних обмежень. В результаті витрати на виробництво для іноземних компаній зросли, що призвело до зростання цін і втрати конкурентної переваги іноземних виробників [21].

Виходячи з даних передумов, можна виділити наступні особливості протекціонізму в китайській економічній політиці.

По-перше, китайська влада дотримуються т.зв. «точкового протекціонізму» - державна підтримка надається «молодим галузям», а також підприємствам, які грають стратегічну роль в китайській економіці. «Точковий протекціонізм» в Китаї характеризується малим масштабом (в даний момент протекціонізм в малій кількості галузей економіки Китаю) і короткостроковістю заходів (не більше 5-10 років).

По-друге, протекціоністські заходи в більшості випадків представлені наданням фінансової та адміністративної підтримки національним компаніям. Обмеження на торговельну та економічну діяльність можуть вводитися для всіх учасників національного ринку Китаю, проте завдяки підтримці з боку держави, національні підприємства швидше і ефективніше адаптуються до даних обмежень.

Третьою особливістю для застосування заходів захисту національного ринку в Китаї є застосування обґрунтувань, не пов'язаних із захистом національного ринку. В інших країнах обмеження економічної діяльності іноземних учасників пов'язується з необхідністю захисту місцевих виробників - наприклад, введення Сполученими Штатами мит проти китайських виробників укладається в рамки концепції «Купуй американське, наймай американців» (Buy American, Hire American). У Китаї для того, щоб уникнути звинувачень в протекціонізмі, а також для консолідації китайського суспільства, державна влада використовує такі обґрунтування введення обмежувальних заходів, як забезпечення безпеки держави і суспільства або для захисту соціально-політичних інтересів Китаю в світі.

Нарешті, протекціонізм застосовується не тільки для захисту національних виробників, а й для захисту державних інтересів в системі міжнародних економічних відносин. Негативні процеси економічної глобалізації призвели до того, що китайська влада стали використовувати протекціоністські заходи у зовнішньоекономічній політиці країни.

3. Японія

Для початку наведемо основні економічні показники Японії:

Таблиця 2.11

Ключові економічні показники Японії

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млн. дол. США	4986566,2	5136018,8	5080314,7	5172967,0	5247580,8
ВВП на душу населення, дол. США	39183,5	40406,1	40023,6	40826,5	41501,6
Експорт, млн. дол. США	878659	904503	919995	982541	1016184
Імпорт, млн. дол. США	919121	926027	911025	942241	974215
Рівень інфляції, %	2,76	0,79	-0,12	0,47	0,98
Рівень безробіття, %	3,592	3,375	3,117	2,808	2,442

Джерело: [73; 77; 111; 112]

Зовнішня торгівля для Японії грає дуже важливу роль в її зовнішньоекономічній діяльності. Завдяки експортно-імпортним операціям Японія вперше вийшла на світовий ринок і зайняла там свою нішу, в інших країнах люди дізналися про існування якісної японської продукції, Японія отримала величезний досвід з виробництва якісних виробів від інших розвинених капіталістичних країн світу.

Регулювання торгівлі в Японії здійснюється тарифним і нетарифним шляхами. У сфері тарифного регулювання основними вважаються наступні закони [27, с. 60-61]:

- Митний закон (02.04.1954) регулює процедурні та адміністративні питання митниці.

- Закон «Про митний тариф» (15.04.1910) нормує митні тарифи і встановлює розмір мита, займається вирішенням проблем зниження або повернення митних ставок, звільнення від них. В даному нормативному акті встановлені процедури застосування антидемпінгових та інших видів митних тарифів, а також визначено перелік товарів, які заборонено імпортувати в Японію.

- Закон «Про тимчасові заходи в області застосування митних тарифів» (31.03.1960) спрямований на встановлення спеціальних митних ставок для певних видів товарів на певний період часу. Спеціальні ставки митних тарифів встановлюються на товари, які були зроблені в країнах-членах СОТ або країнах, які уклали з Японією угоди про економічне партнерство.

Нетарифне регулювання здійснюється за допомогою двох груп нормативно-правових актів. Якщо перша група нормативно-правових актів займається безпосередньо регулюванням експортно-імпортних операцій, то до другої групи належать нормативні акти, що регламентують санітарні заходи, фармацевтичне регулювання, контроль над озброєнням, збереження культурної спадщини та інші цілі в інтересах японського суспільства.

В даний час Японія дотримується принципу «відкритої економіки», що відбивається також на її торгових операціях. Відповідно до Закону «Про регулювання валютних операцій і зовнішньої торгівлі» (01.12.1949) встановлені мінімальні обмеження на експорт та імпорт товарів. Даний закон допускає обмежувальні заходи (обов'язкове отримання дозволу на експорт та імпорт товарів) для захисту національної економіки країни.

Незважаючи на прагнення країни до відкритої торгівлі з рештою світу, згідно з нормативно-правовими актами, імпортні товари повинні пройти обов'язкову перевірку на митниці. Для цього здійснюється певний ряд дій, які починаються з подачі імпортером митної декларації, в якій зазначаються кількість, ціни товарів та інші відомості про них. Після здійснення митного контролю та оплати митних платежів імпортер отримує дозвіл на імпорт товарів, що ввозяться. В Японії існує також система «Уповноваженого економічного оператора» (АЕО), яка дозволяє спростити і прискорити цю процедуру. Ця система поширюється тільки на

імпортерів, експортерів, складських операторів, митних брокерів і компанії-перевізники, які тривалий час беруть участь у зовнішньоекономічних операціях Японії і мають бездоганну репутацію [45].

Уряд Японії здійснює непряму підтримку експорту за допомогою фінансування, інформаційного і організаційно-технічного забезпечення, надання дипломатичної підтримки японським компаніям за кордоном. Це пов'язано з тим, що Японія, будучи членом таких міжнародних організацій як СОТ і ОЕСР, не має можливості здійснювати адміністративні методи підтримки експорту.

До державних органів, які надають підтримку зовнішньоекономічним операціям Японії належать такі організації [19]:

- Японський банк міжнародного співробітництва (ЯБМС) здійснює фінансування експорту японської продукції та імпорту стратегічно важливих для японської економіки товарів (нафта, рідкісні метали).

- МЕТП Японії очолює страхування зовнішньоторговельних операцій та інвестицій за допомогою здійснення керівництва діяльністю Японського Агентства експортного та інвестиційного страхування (NEXI). Міністерство також контролює, планує і веде облік ЗЕД.

- Японське Агентство експортного та інвестиційного страхування (NEXI) здійснює страхування експортних транзакцій від економічних і політичних ризиків.

- ДЖЕТРО грає роль координуючого органу між МЕТП і комерційними організаціями (представниками малого та середнього бізнесу), а також сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між малими і середніми компаніями, периферійними районами.

Дипломатична підтримка національних експортерів за кордоном здійснюється за допомогою двосторонніх і регіональних угод про створення зон вільної торгівлі і про економічне партнерство.

На закінчення варто відзначити, що в даний час економіка Японії відкрита для ведення торгівлі з іншими країнами. Унаслідок присутності протекціоністських бар'єрів на японському ринку і істотного зниження зовнішньоторговельного

обороту країни, уряд Японії активно підтримує зовнішньоекономічну діяльність з іншими країнами. Для стимулювання експортних операцій в Японії використовуються не тільки двосторонні торговельні угоди з країнами-партнерами, а й непряма допомога різних державних організацій.

4. Німеччина.

Для початку наведемо основні економічні показники Німеччини:

Таблиця 2.12

Ключові економічні показники Німеччини

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млн. дол. США	3807114,5	3895125,9	4163898,9	4381791,6	4514794,1
ВВП на душу населення, дол. США	47011,3	47683,5	50564,0	53011,7	54456,8
Експорт, млн. дол. США	1730469	1824811	1868607	1959848	2001818
Імпорт, млн. дол. США	1446096	1530261	1596674	1679461	1740059
Рівень інфляції, %	0,91	0,51	0,49	1,51	1,73
Рівень безробіття, %	4,982	4,625	4,123	3,747	3,384

Джерело: [73; 77; 111; 112]

Німеччина високорозвинена економічна держава, багата країна і є одним з лідерів Європейського союзу, яка багато в чому визначає зміст сучасних економічних і політичних процесів як на європейському континенті, так і в світі. ФРН має високопродуктивну робочу силу, в ній успішно розвиваються постіндустріальні соціально-економічні відносини. Сільське господарство і промисловість в процесі розвитку індустріального суспільства свої ролі в економіці втрачають, а сфера послуг і управління починає займати провідне становище в структурі зайнятості населення. Соціально-економічна модель Німеччини була розроблена ще в 1930-і рр., основною перевагою цієї моделі є лібералізовані ринки товарів і послуг, практично абсолютно відкриті як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів, високий рівень технологічного розвитку та транспортних комунікацій. Упор уряду ліг на продовження економічних реформ, на зміцнення

основ соціального ринкового господарства, скасування відмови від стимулювання економіки за допомогою державних антикризових програм і субсидування галузей.

Німеччина виступає проти будь-якої форми протекціонізму, за вільну світову торгівлю і за подальшу лібералізацію світової торгівлі з більш сильним урахуванням екологічних і соціальних аспектів в дусі сталого розвитку. За словами міністра економіки Німеччини Бригіти Ципріс, протекціонізм робить всіх біднішими. Виходячи з цієї політики, на країну припадає близько 8% частку в світовій торгівлі.

Німеччина тісно співпрацює з Францією, Великобританією, Італією, Грецією і рядом інших країн Європейського Союзу. Зовнішньоекономічні зв'язки сприяють розвитку німецької економіки, а також мають велике значення для розвитку всіх членів ЄС. Саме ФРН можна назвати віссю розвитку регіону, її відносини з іншими країнами визначають відносини ЄС з цими державами.

Прийняті урядом іммігранти несуть двоякий вплив на економіку ФРН: з одного боку, позитивний - велика кількість робочої сили, але з іншого, і негативний - її низький рівень освіти і кваліфікації. У цих умовах, країна не зможе значно підвищити свою частку в світовому обсязі виробництва і в кращому випадку збереже її на нинішньому рівні. Перспективи зростання міжнародної конкурентоспроможності економіки ФРН укладені в її базових і наукомістких галузях - автомобілебудуванні, хімічній і біотехнічній промисловості, які в довгостроковій перспективі будуть розвиватися. Ряд галузей промисловості (від машинобудування та автомобілебудування до фармацевтичної промисловості та виробництва спортивних товарів) успішно експортує свою продукцію. Це стимулює і інші галузі. Однак найвищі темпи зростання в найближчі десятиліття очікуються в сфері послуг, а саме: в логістиці, страхуванні, інформаційних технологіях, підприємницьких послугах та охороні здоров'я.

У поточній ситуації, пов'язаній безпосередньо з іммігрантами з Сходу, Німеччина знаходиться в хиткому положенні і зобов'язана продовжити розпочаті реформи (реформа середньої і спеціальної освіти з метою збереження і підвищення якості людського капіталу, в тому числі для усунення дефіциту в високо- і

середньокваліфікованих кадрах), зберегти зростання економіки і зростання заробітної плати. Якщо держава не відмовиться від даних реформ, то міжнародна конкурентоспроможність торгової економіки Німеччини не тільки зможе зберегтися на колишньому рівні, а й зможе зрости.

Досягнення цих цілей проблематично і складно, але реально. Провідні партії ФРН повинні прийняти чітке рішення і необхідні кроки щодо виправлення допущених спотворень в ордоліберальному механізмі соціального ринкового господарства. В іншому випадку Німеччина поступово буде здавати свої позиції на світовому рівні і в Євросоюзі.

5. Великобританія.

Для початку наведемо основні економічні показники Великобританії:

Таблиця 2.13

Ключові економічні показники Великобританії

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млн. дол. США	2665876,3	2768619,4	2897574,3	3037044,9	3114855,9
ВВП на душу населення, дол. США	41269,4	42522,2	44138,0	45988,0	46885,1
Експорт, млн. дол. США	737718	765563	786505	834491	827284
Імпорт, млн. дол. США	762549	803777	839095	868494	874697
Рівень інфляції, %	1,50	0,40	1,00	2,60	2,30
Рівень безробіття, %	6,110	5,301	4,810	4,330	3,996

Джерело: [73; 77; 111; 112]

Зовнішньоекономічна діяльність Великобританії продовжує бути одним з базисів національного економічного зростання: в основі тенденцій її розвитку лежить негативне сальдо торгового балансу з поправкою на позитивне сальдо в торгівлі послугами, в першу чергу, фінансовими, що визначає спеціалізацію країну як активного інвестора і реципієнта ПІІ; слабкі і сильні сторони британських ТНК визначаються напрямками і географією діяльності корпорацій. Негативне сальдо торгового балансу є традиційним для країни, при цьому, в торгівлі готовою

продукцією перевага в сторону імпорту набагато значніше, в той час як в сфері послуг характерне позитивне сальдо. Дана диспропорція говорить про високу конкурентоспроможність британського експорту послуг, в першу чергу, фінансових, що пояснюється міжнародною спеціалізацією країни саме в даній галузі економіки, проте національним виробникам, очевидно, не вистачає ресурсів для рівного суперництва на вітчизняному ринку з зарубіжними конкурентами. Основними статтями британського імпорту є продукція обробної промисловості, паливо, сільськогосподарська продукція. Аналіз географічної структури зовнішньої торгівлі Британії показує, що головним торговим партнером країни як і раніше є ЄС: традиційно міцні торговельні зв'язки з Німеччиною, Нідерландами, Францією. Важливими партнерами з інших регіонів були США, Китай, Норвегія і Японія.

Лідируючі позиції серед іноземних інвесторів в економіку Великобританії утримують США. Ключовим реципієнтом британських інвестицій також є США. В останні роки спостерігалися коливальні процеси в структурі вихідних інвестиційних потоків, зокрема, збільшення темпів зростання інвестицій британських компаній в країни, що розвиваються, переважно в країни БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка) і скорочення темпів зростання вкладень в розвинені держави, до яких, в першу чергу, відносяться США та країни Європейського союзу.

Величезні розміри активів компаній і диверсифікація структури та географії своїх активностей, зокрема, переорієнтація значної частини зарубіжної частки бізнесу на ринки, що розвиваються, в першу чергу, азіатські, дозволяють компаніям перебувати в відносній безпеці в умовах уповільнення зростання розвинених економік. Разом з тим, чітко вказано погіршення фінансових показників переважної більшості великих гравців в 2014-2016 рр., пов'язане, в тому числі, і з триваючими наслідками економічних потрясінь кінця нульових років XXI століття, а також з впливом негативної репутації в галузі охорони навколишнього середовища (наприклад, розлив нафти на родовищі BP в Мексиканській затоці) і зниженням ефективності бізнесу на ринках західних країн. Так, наприклад, економіка США в

останні роки демонструє явне ослаблення темпів розвитку, що негативно позначилося не тільки на філіях британських компаній в США, але і в цілому послабило підприємницький клімат в Великобританії. Разом з тим, облік потенційних можливостей компаній дозволив сформулювати висновок про те, що перспективи британського бізнесу будуть ставитися до ринків, що розвиваються в Азії і Латинській Америці, куди необхідно продовжувати інвестувати і підтримувати раніше запуснені в цих регіонах проекти. Наявність навіть невеликої присутності на ринках, що розвиваються дає можливість розширювати географію ділової активності в сусідніх країнах регіону.

Мотиви виходу Великобританії з Європейського союзу обумовлені прагненням збереження особливого положення держави в системі світогосподарських відносин. Референдум щодо членства Великобританії в ЄС назавжди залишиться в історії, оскільки «Брексіт» представляє з себе явище раніше безпрецедентне - вперше за час існування європейської інтеграції одна з країн-учасниць прийняла рішення вийти з її складу.

Формально основними точками напруги в стосунках між Британією та ЄС, з'явилися положення, що регламентують свободу пересування такого фактора виробництва, як робоча сила, бюджетні взаємини, свобода визначення власної зовнішньоторговельної політики. Насправді ж, справжні цілі виходу приховані набагато глибше - Британія, входячи до складу європейської інтеграції, мала намір зміцнити своє економічне становище, адже за два десятиліття в період 1950-1960-х рр. держава стрімко втрачала свою економічну міць, про що свідчить різке падіння рівня ВВП на душу населення в порівнянні з країнами об'єднаної Європи.

Вступ в інтеграційне угруповання і реалізація проектів в рамках єдиного ринку дозволили Сполученому Королівству зберегти і в деякій мірі примножити темпи економічного зростання, проте, замість початкового прагнення до лідерства в даній організації, Великобританії довелося задовольнятися роллю одного з рівних членів, в той час як негласними лідерами Європи вважалися Франція і Німеччина. Аналіз статистики британської торгівлі з іншими державами ЄС ілюструє ослаблення позиції острівної держави як експортера в континентальну Європу і

зміцнення позицій європейських країн на британському ринку. Незважаючи на сильні позиції в сфері експорту послуг, в першу чергу, фінансових, тим не менш, держава в цілому не отримувала очікуваної економічної вигоди від членства в Євросоюзі за відсутності можливостей щодо проведення власної зовнішньоторговельної політики по відношенню до третіх країн.

З іншого боку, в економічному аспекті виборчий вихід із законодавства ЄС про спільний ринок збільшить ризики втрати гарантованого доступу на єдиний європейський ринок, що, в свою чергу, на думку абсолютної більшості лідерів ділових кіл, надасть руйнівні наслідки на національне виробництво, приплив інвестицій і загальну конкурентоспроможність економіки. З правової точки зору, дуже скрутним завданням буде визначити, до якої міри слід виключити загальноєвропейські норми з британського законодавства. У політичному відношенні позитивне рішення про вихід зі складу інтеграційного угруповання означатиме втрату голосу в прийнятті ключових загальноєвропейських рішень; а це може стати «демультиплікатором» зовнішньополітичного впливу Сполученого Королівства на міжнародному рівні. Більш того, тільки посилюються сепаратистські настрої в Шотландії і Північній Ірландії.

Після виходу Великобританії з ЄС, який стався 01.02.2020 року, Сполучене Королівство чекають не тільки нові можливості, але і серйозні виклики.

Після закінчення перехідного періоду може спостерігатися зростання політичної напруженості в британських регіонах, де більшість населення голосувало проти виходу Великобританії з ЄС на референдумі 2016 року. Можливі виступи сепаратистів в Північній Ірландії.

Партія "Шинн Фейн" в своєму передвиборному маніфесті позначила як пріоритети протидію Брексіту, референдум про об'єднання Північної Ірландії та сусідньої Ірландії, збереження членства в Євросоюзі. До проведення референдуму сепаратисти збираються домагатися особливого статусу для Північної Ірландії у складі Великобританії.

Незважаючи на те що в місцевому парламенті Північної Ірландії домінує коаліція на чолі з "Демократичною юніоністською партією", яка виступає за

збереження регіону у складі Великобританії, за підсумками останніх парламентських виборів прихильники об'єднання з Ірландією - "Шинн Фейн" і Соціал-демократична трудова партія - отримали більше місць в Палаті громад, ніж юніоністи.

Одне місце дісталось північноірландській ліберальній партії "Альянс", яка виступає категорично проти Брексита. Всього за північноірландськими депутатами закріплено 18 місць в британському парламенті. Сепаратисти будуть домагатися реалізації своїх цілей в серці Лондона, маючи солідну підтримку в Белфасті.

За даними опитування лорда Ешкрофта, 46% жителів Північної Ірландії підтримують вихід зі складу Сполученого Королівства і входження до складу Ірландії (45% респондентів - проти, а решта не визначилися).

"Шинн Фейн" використовує Брексит як привід для того, щоб відокремитися від Великобританії, незважаючи на запропоновані Лондоном компроміси. Джонсон переконав Брюссель виключити з угоди положення про "бекстоп", що передбачала збереження британського регіону Північної Ірландії в митному союзі ЄС після Брексита.

Північноірландські сепаратисти з партії "Шинн Фейн" погрожували провести референдум про вихід регіону зі Сполученого Королівства, якщо на кордоні з сусідньою Ірландією буде запроваджено митний контроль.

Згідно поточної версії угоди, Північна Ірландія покине митний союз ЄС разом з іншими частинами Сполученого Королівства. Британська влада не влаштовуватиме перевірки на ділянці кордону Північної Ірландії та Ірландії, а мита будуть стягуватися з товарів, що ввозяться з інших регіонів Великобританії.

У Шотландії події можуть розвиватися по каталонському сценарію. Шотландія є частиною Великобританії з 1707 року. У цьому британському регіоні ситуація для Джонсона ще складніше, ніж в Північній Ірландії, оскільки сепаратистська "Шотландська національна партія" домінує в місцевому парламенті, а за підсумками парламентських виборів отримала 47 з 59 місць, закріплених за шотландцями в Палаті громад.

Перший міністр Шотландії Нікола Стерджен 19 грудня направила Джонсону лист з вимогою надати місцевим парламенту право на проведення другого референдуму про незалежність. Перший референдум відбувся в 2014 році, і тоді 55% шотландців проголосували проти виходу зі складу Сполученого Королівства. Однак питання Брексита тоді не стояло.

Джонсон відмовляється йти на поступки шотландським сепаратистам. Стерджен сіє реакційні настрої, наполягає на тому, що крім незалежності, у Шотландії немає альтернативних шляхів розвитку. Після закінчення перехідного періоду шотландські експортери втратять доступ до Спільного ринку. Шотландська влада зацікавлена сконцентрувати в своїх руках фінансові потоки і контролювати видобуток і продаж енергоносіїв з шельфу Північного моря.

Подібно колегам з іспанської Каталонії, влада Шотландії може провести незаконний референдум про незалежність. У шотландських сепаратистів є солідна соціальна база для організації провокацій і акцій протесту. Згідно з опитуванням YouGov, незалежність Шотландії підтримує активну меншість - 44% населення регіону (56% респондентів - проти).

Щоб уникнути негативних наслідків для британської економіки Джонсон може погодитися продовжити перехідний період Брексита, щоб продовжити торгові переговори з ЄС, США та іншими партнерами у 2021 році.

РОЗДІЛ III. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Стан зовнішньоекономічної політики України

Глобалізаційні процеси, посилення економічної та політичної інтеграції є визначальною характеристикою сучасної світової економіки. Відкриття ринків товарів, послуг, інвестицій, інновацій та інших ресурсів призводить до масштабної транснаціоналізації та визначає ліберальний формат міждержавного співробітництва. За таких умов багатоплярна система міжнародних відносин на світовій арені суттєво вплинула на зміну зовнішньої політики України та зовнішньоекономічних пріоритетів. На основі принципів багатовекторності зовнішньоекономічної політики держави основними напрямками її розвитку є наступні:

1) азіатський вектор. Зазначений регіональний ринок є наймасовішим, оскільки там живе більше половини світового населення (4,3 млрд. людей або 60,0%), знаходяться багаті природні ресурси та виробляється близько 50% ВВП світу.

В економічній сфері національні інтереси України відбиваються на посиленні присутності та поглибленні співпраці з провідними азіатськими країнами: Японією, Китайською Народною Республікою, Республікою Корея, Сінгапуром, Індонезією, Таїландом, Малайзією, Туреччиною та ін. У контексті співпраці з азіатським регіоном слід зазначити таких основних торгових партнерів України: Китай, Туреччина та Індія. Щодо останнього, то ми можемо констатувати близько 10% експорту мінеральних добрив. Для закріплення позицій на зазначеному ринку Україна повинна постійно стимулювати торгівлю якісною продукцією машинобудування, суднобудування, електроніки тощо

2) африканський вектор. Африканський континент ще не тісно інтегрований у світову економіку, і його роль у світовій торгівлі вимірюється кількома

відсотками, хоча це величезний ринок, який не слід ігнорувати. Описуючи цей напрямок, слід зазначити, що переважна більшість країн Африки визнала Україну незалежною державою та налагодила дипломатичні відносини. Однак прямі торговельні контакти встановлюються лише з обмеженою кількістю держав Північної Африки. Переважна більшість товарів, що виробляються на африканському континенті, Україна купує на міжнародних біржах.

Якщо проаналізувати економічний аспект інтересів України, ми повинні визнати, що серед наших торговельно-економічних партнерів Африка не посіла лідируючу позицію, але розвиток ринків Африки є важливим завданням сьогодні. Це підтверджується позитивним сальдо торгівлі з Африкою, що, в свою чергу, спонукає Україну до розширення ринків збуту та збільшення внутрішнього експорту.

Основні підходи до розвитку відносин між Україною та країнами Африки закладені в основних завданнях зовнішньополітичної стратегії нашої країни, які полягають у її поступовому входженні у світ політичних, економічних, гуманітарних та інших процесів як повноцінний учасник нової глобальної системи міжнародних відносин. Враховуючи потенціал африканських країн, важливо враховувати їх досягнення у певних галузях та економічний інтерес України.

Прикладом є виробництво якісних, але дешевших аналогів персональних комп'ютерів (Марокко), невтомне зростання електронної промисловості (Південна Африка, Лівія та Туніс) тощо. Це створює передумову для розвитку науково-технічного співробітництва, що підвищить ефективність експорту українських патентів та ліцензій та допоможе уникнути традиційних труднощів у галузі розвитку нових технологій. Україна, у свою чергу, може задовольнити потреби африканських країн у картографічних та геодезичних зйомках, геологічних розвідках, комп'ютерному програмному забезпеченні. Ми підкреслюємо, що наша держава зацікавлена в імпорті багатьох видів сировини. Цей континент, багатство якого не вивчено повністю, є світовим лідером у багатьох видах природних ресурсів. За підрахунками Світового банку, на африканські країни припадає близько 70% світових біогенетичних ресурсів. Африка залишається одним із

основних виробників какао-бобів, які є важливими для української кондитерської галузі.

У той же час Україна є важливим експортером Африки для зерна, як продовольства (пшениця), так і корму (ячменю). Основними споживачами української продукції є: Єгипет, на який припадає 33,66% всього українського експорту в Африку, Алжир (19,47%), Марокко (8,44%) та Туніс (5,08%).

3) американський вектор. Важливим питанням є встановлення стратегічних партнерських відносин між Україною та Сполученими Штатами Америки. Йдеться про розвиток партнерських відносин з найпотужнішою державою світу, статус якої визначається економічним та військовим потенціалом, впливом на міжнародні фінансові організації, лідерством у розробці та впровадженні нових технологій та багатьма іншими чинниками.

США займають домінуюче місце у чотирьох областях світової влади, які мають вирішальне значення: у військовій сфері вони мають глобальний потенціал для розміщення своїх збройних сил; в економічному плані залишаються головною рушійною силою світового розвитку, незважаючи на жорстку конкуренцію Японії та Німеччини; у культурній - мають небачену привабливість, особливо серед молоді у всьому світі, незважаючи на її примітивний характер; в технічному плані зберігають абсолютне лідерство у провідних сферах науки і техніки. Тому зрозуміло, що за таких умов будь-яка держава та Україна не є винятком зацікавлені у встановленні партнерства зі США. Цьому сприяють також нещодавно встановлені дружні відносини між Україною та США, які заохочують тісну співпрацю, враховуючи здатність товару задовольняти потреби покупців на українському та американському ринках у широкому діапазоні. Крім того, для України важливе місце на інвестиційному ринку. Однак через недосконалу правову базу нашої держави частка американських інвестицій у вітчизняній економіці суттєво не збільшується.

4) Східноєвропейський вектор у структурі зовнішньої торгівлі України заслуговує на особливу увагу. Серед визначальних факторів очікуваної ефективності торговельно-економічних відносин із країнами СНД та Балтії:

географічна близькість країн; «переплетення» в історичному розвитку; близькість мови, релігії, традицій тощо. Розглядаючи багатосторонні аспекти міжнародної торговельно-економічної співпраці в контексті розвитку процесів глобалізації та євроінтеграції, зовнішньоекономічна політика стосовно країн СНД та країн Балтії повинна орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Чорноморське економічне співробітництво (ОЧЕС) може посісти певне місце серед інтеграційних груп. Серед її цілей - багатостороння співпраця держав Чорноморського регіону в різних галузях економіки, насамперед у промисловості, сільському господарстві, транспорті, торгівлі, розвитку туризму, телекомунікаціях тощо.

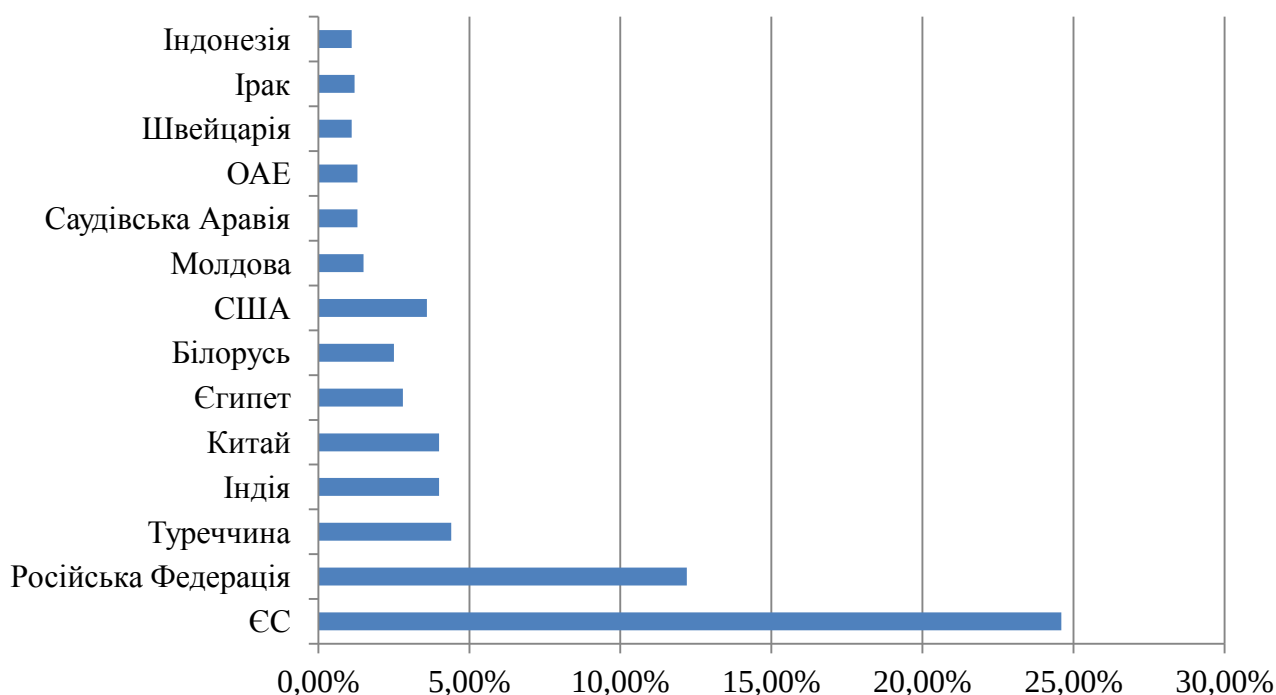
5) Західноєвропейський вектор є найважливішим пріоритетом сучасної геополітики. Україна обрала стратегічний напрямок розвитку інтеграції в європейський економічний, політичний та правовий простір. Вступ до Європейського Союзу (ЄС) було визначено ключовим зовнішньополітичним пріоритетом та стратегічною метою України на найвищому державному рівні. Важливо вивчити досвід країн-членів ЄС, адаптацію економічної політики до інституційних особливостей європейської економіки.

Тому суттєве розуміння європейського вибору України передбачає відкриття нових перспектив співпраці з розвиненими країнами континенту, створення сильних можливостей для економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Це найкращий спосіб реалізувати свої національні інтереси. Для України європейська інтеграція дозволяє модернізувати економіку, долати технологічну відсталість, залучати іноземні інвестиції та нові технології, створювати нові робочі місця, підвищувати конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника, доступ до світових ринків, насамперед, на ринок ЄС.

Отже, в умовах системної трансформації економіки України та значних змін у зовнішньоекономічній діяльності, наслідками якої є багатогалузевий вплив на стан вітчизняної економіки, яка глибоко інтегрована у світову систему міжнародного поділу праці як продавець та як покупець товарів та послуг, для

прийняття ефективних управлінських рішень та важливого аналізу тенденцій та змін у сфері зовнішньої торгівлі важливим є внесення державних коштів у коригування економічної політики держави.

Розглядаючи дану проблему, слід зазначити, що в 2018 році Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з 229 країнами різних регіонів світу з різними масштабами та ефективністю. Експортували вітчизняні товари та послуги до 198 країн на загальну суму 23,0 млрд доларів США, товарів на 20,2 млрд доларів США і відповідно, послуги на \$ 3,9 млрд. За структурою частка експорту товарів становила 82,9% та 17,1% відповідно - послуг (рис. 3.1). За останні роки обсяг зовнішньоторговельного обороту становив від 100-170 мільярдів доларів США.



**Рис. 3.1. Основні торгові партнери України у експорті товарів на послуг, %
(станом на 2018 рік)**

Джерело: складено автором на основі [105]

Аналізуючи дані, надані в базі даних експортерів України [105], слід зазначити, що існує понад 900 компаній-експортерів, які продають товари та послуги в різних сферах бізнесу, і, на жаль, порівнюючи такі дані із загальною кількістю зареєстрованих юридичних осіб (кількість яких станом на 01.01.2018

становила близько 1 235 024 одиниці), стає очевидним, що в Україні мало експортерів. Враховуючи той факт, що зростання обсягів зовнішньої торгівлі є поштовхом до позитивних економічних змін будь-якої країни світу, ми проаналізуємо масштаби зовнішньої торгівлі України з точки зору експорту та імпорту товарів та послуг (рис. 3.2).

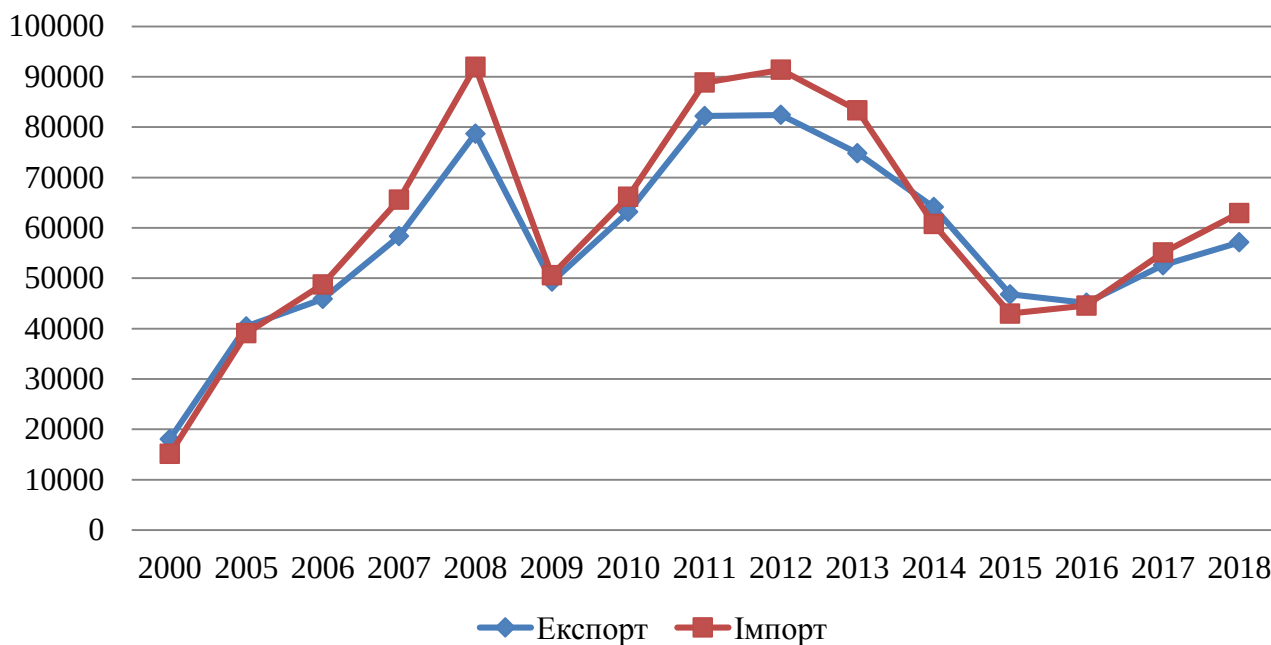


Рис. 3.2. Українська зовнішня торгівля товарами та послугами протягом 2000-2018 рр., млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі [105]

Динаміка експортно-імпортних операцій в Україні за останні роки має тенденцію до зміни. Як негативний факт слід зазначити, що з 2013 року спостерігається тенденція до загального падіння обсягів експорту з України. У 2018 році, як і в попередньому році, відбулося збільшення обсягів зовнішньої торгівлі товарами та послугами, але темпи такого зростання були значно повільнішими, ніж у 2017 році. Таким чином, загальна вартість українського експорту товарів та послуг у 2018 рік склала 57,1 мільярда доларів США. На 4538,8 млн. дол. (8,6%) більше порівняно з попереднім періодом (рис. 3.2). Поряд із цим спостерігається значне збільшення обсягів імпорту товарів та послуг в Україну. Протягом 2018 року порівняно з попереднім роком приріст згаданого показника зафіксовано на

рівні 14,3% (7,9 млрд. грн). Частка товарів у загальному експорті перевищує 80%, а в імпорті - близько 90%.

В цілому можна констатувати, що лише в період з 2014 по 2016 рік експорт товарів та послуг з України за останні десять років перевищив імпорт, однак з 2017 року відбулося значне скорочення як експорту, так і імпорту. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг у 2018 році зріс на 11,5% (12,4 млрд. грн.) порівняно з показниками 2017 року і склав 120,1 млрд. грн. Зважаючи на те, що стан конкурентоспроможності економіки країни, її позиція на світових ринках значною мірою визначає товарну структуру експорту, ми розглянемо її використання на рис. 3.3.

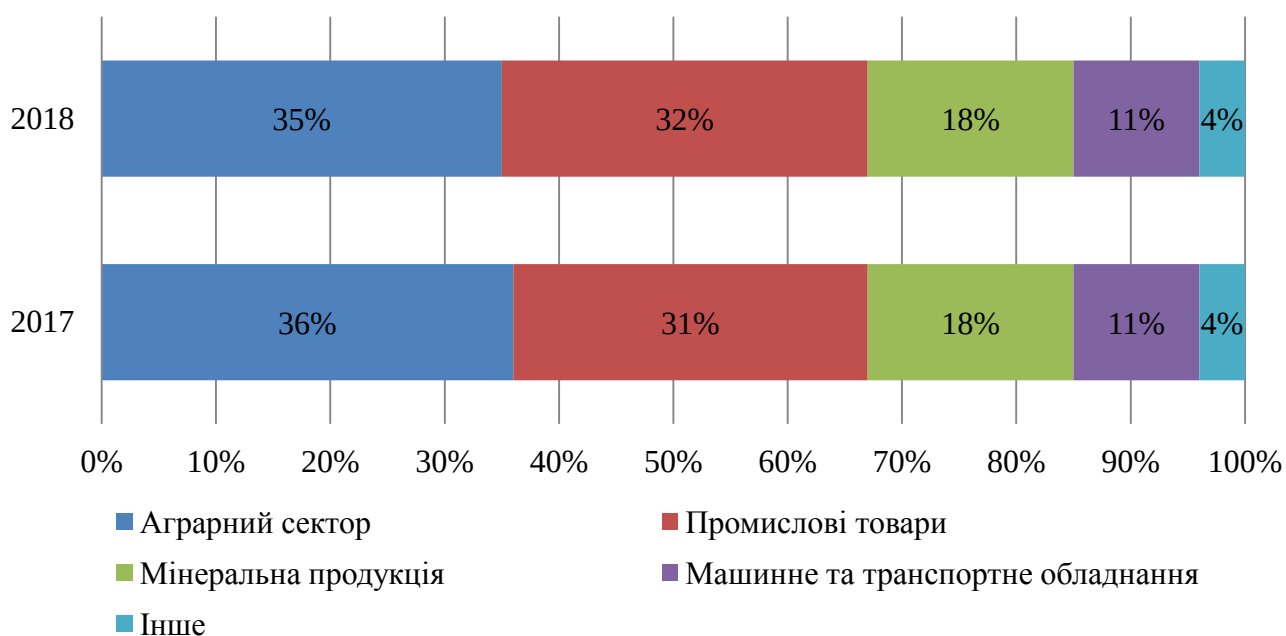


Рис. 3.3. Структура товарного експорту України, 2017-2018 рр., %

Джерело: складено автором на основі [105]

За результатами дослідження, більше третини в структурі загального експорту припадає на сільськогосподарську продукцію та харчову промисловість, отже, можна зробити висновок, що даний сектор стає домінуючим у внутрішньому експорті. У 2018 році частка продукції аграрного сектору досягла понад 35%; загалом на зовнішні ринки було експортовано 41,7 мільйона тонн вітчизняного зерна, що втричі більше, ніж у 2010 році, і лише на 0,4% менше, ніж у 2017 році.

Основними продуктами внутрішнього сільськогосподарського експорту традиційно були зерно та олійні культури, соняшникова олія та харчові продукти. Загалом така ситуація є позитивною, оскільки Україна намагається використати свої конкурентні переваги, пов'язані зі сприятливими природними умовами для сільського господарства. Однак, за результатами аналізу, структурні параметри товарного експорту України не відповідають сучасним тенденціям світового розвитку, що демонструє низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів з високою доданою вартістю на зовнішніх ринках.

Враховуючи товарну структуру експорту, варто відзначити значну частину продукції металургійного комплексу, продукції машинобудування та експорту мінеральної продукції. Однак слід зазначити, що в останні роки частка продажу руди та чорних металів за межами держави має тенденцію до зменшення. Особливу стурбованість викликає зменшення частки виробів із чорних металів. Така ситуація говорить про відносно слабку конкурентну позицію вітчизняних експортерів у більшості товарних сегментів готової продукції. Проблема тут полягає не стільки в тенденціях світових ринків, хоча нинішня ситуація є свідченням їх швидкого зниження, як у низькій конкурентоспроможності української продукції через низьку якість продукції. Таким чином, можна стверджувати, що характер структури українського експорту залишається його сировиною, що обумовлено високим рівнем залежності від коливань кон'юнктури світового ринку. Поряд із цим, поділяючи думку автора, ми вважаємо, що підтримка позицій на зовнішніх товарних ринках зазвичай забезпечується за рахунок надмірної експлуатації природних ресурсів, використання дешевої робочої сили, а також завдяки сприятливому географічному розташуванню та розвиненій транспортній інфраструктурі.

У товарній структурі імпорту помітні як позитивні тенденції, так і негативні. До перших належать, наприклад, збільшення частки машин, обладнання та транспорту. Висока частка готових харчових продуктів може розглядатися як негативне явище в структурі імпорту. Найбільша частка в загальному обсязі імпорту припадала на машинобудівну продукцію - 30,5%, мінеральну продукцію -

24,8%, хімічну промисловість та агропромислову продукцію 18,6% та 8,8% відповідно.

Розглядаючи проблему розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України, ми вважаємо, що оцінка масштабів зовнішньої торгівлі лише щодо експорту, імпорту чи навіть зовнішньоторговельного обороту є неправильною. Таким чином, враховуючи, що основним показником, що характеризує економічні показники країни та відображає сукупну ринкову вартість кінцевої продукції, виробленої мешканцями України, є валовий внутрішній продукт (ВВП) та вважаємо за доцільне порівняти вищезазначені показники з валовим внутрішнім продуктом, а оскільки експорт та імпорт обчислюються у доларах США, то ВВП повинен бути виражений у аналогічній валюті.

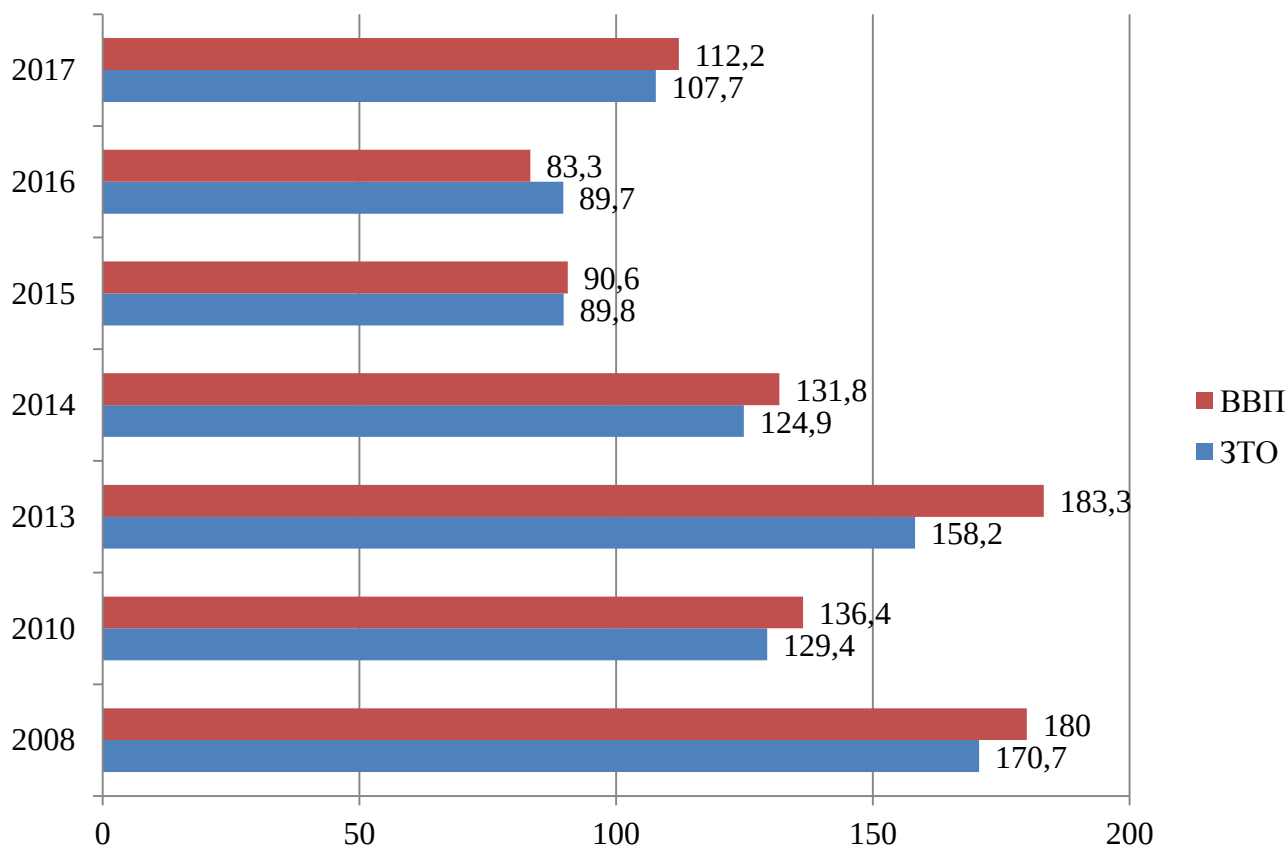


Рис. 3.4. Динаміка зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) та ВВП України, млрд. дол. США протягом 2008-2017 рр.

Джерело: складено автором на основі [105]

Отже, із наведеної вище статистики можна зробити висновок, що для внутрішньої економіки характерний тісний зв'язок між зовнішніми економічними

та внутрішніми процесами. Однак не можна акцентувати увагу і чітко вказати причини та їх наслідки, оскільки вони періодично змінюються. Наприклад, під час кризи 2009 року причиною економічного спаду стало погіршення умов зовнішньої торгівлі, а в 2014-2016 рр. падіння експорту та імпорту відбулося головним чином через зниження внутрішнього виробництва. Очевидно також, що наслідки російської військової агресії негативно вплинули на зниження вартості українського експорту навіть більше, ніж несприятлива ситуація для вітчизняних експортерів міжнародних ринків.

У контексті питань нашого дослідження зазначимо, що складна геополітична ситуація у світі, зниження цін на товари, з одного боку, та скорочення українського експорту на російський ринок, збільшують роль вартості Євроорієнтованого експорту. Нині для України характерна глобальна переорієнтація вітчизняних експортерів на ринки ЄС. У той же час, із запровадженням зони вільної торгівлі в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, вітчизняні експортери та експортна діяльність України загалом не в найкращі часи і ніколи не потребують ефективної підтримки з боку держави. Слід зазначити, що їх діяльність значно ускладнюється існуючими обмеженнями НБУ на валютному ринку та недосконалістю національного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 3.1 містить інформацію про обсяг зовнішньої торгівлі України в географічному вираженні та відносну вагу окремих груп країн.

Таблиця 3.1

**Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу
(включаючи країни ЄС) у 2016 -2018 рр., млн. грн. дол. США**

Групи країн	Експорт			Імпорт		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
<i>Всього товарів і послуг</i>	45112,7	52579,5	57118,4	44571,1	55080,6	62944,5

Групи країн	Експорт			Імпорт		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Країни СНД	9752,4	10674,2	10710,3	9237,1	12128,3	13884,2
Питома вага, %	21,6	20,3	18,8	20,7	22,0	22,1
Інші країни світу	35360,3	41905,3	46408,1	35334,0	42952,3	49060,3
Питома вага, %	78,4	79,7	81,2	79,3	78,0	77,9
в т.ч. Країни ЄС (28)	15827,5	20157,6	23032,0	19558,7	23330,2	26285,1
Питома вага, %	35,1	38,3	40,3	43,9	42,4	41,8

Джерело: складено автором на основі [105]

Загалом на кінець 2018 року товарообіг України з країнами СНД становив 24,6 млрд доларів США. Обсяг експорту становив 10,7 млрд. доларів США та відповідно 13,9 млрд. доларів США імпорту.

В цілому спостерігається значне зменшення частки експортних поставок до країн СНД у загальному експорті України, що не характерно для аналогічних показників імпорту. Результатом такої динаміки показників експорту та імпорту є погіршення зовнішньоторговельного балансу України з країнами СНД. Російська Федерація залишилася серед основних торгових партнерів України. Частка останньої у зовнішньоторговельному обороті товарів та послуг України у 2018 році становила 12,9%.

Аналізуючи показники зовнішньої торгівлі України з країнами світу, можна зробити висновок, що Європейський Союз, маючи стійку тенденцію до збільшення своєї частки в українському експорті та імпорті, є ключовим торговим партнером нашої держави. За даними 2018 року, частка цих країн у зовнішньоторговельному обороті України становила понад 40%, а експорт становив 23,0 млрд. доларів. США, що на 14,3% більше, ніж у попередньому році. У той же час було зафіксовано збільшення імпорту на 3,0 млрд. дол. США або 12,7%.

Отже, в останні роки ситуація настільки змінилася, що зараз, як в українському експорті, так і в імпорті, частка країн СНД становить лише половину частки країн ЄС.

У контексті проблем нашого дослідження слід зазначити, що економіка України на 50% залежить від експорту, де майже третину становить сільськогосподарська продукція. Це означає, що аграрний ринок є стратегічно важливою сферою світової економіки та бізнесу. Загалом на сільськогосподарську продукцію та продукцію металургії в період з 2013 по 2018 рік в середньому експорт України до країн Європейського Союзу становить близько 54%. Так, у 2018 році взаємна торгівля сільськогосподарською продукцією між Україною та ЄС встановила рекорд, наблизившись до рівня 9,0 млрд. доларів. США, що на 11,4% більше, ніж у 2017 році.

Понад 80% українського аграрного експорту до ЄС становило 6 товарних позицій: кукурудза (25,1%), соняшникова олія (23,6%), ріпак (12,7%), макуха та інші нафтові відходи (7,9%). , соя (5,5%), пшениця (3,9%), птиця (2,4%) та мед (1,8%).

Україна здійснює експортно-імпортні операції з усіма країнами ЄС, проте найвпливовішими європейськими торговими партнерами у 2018 році є: Німеччина, Польща, Італія, Нідерланди та інші. (рис. 3.5). Серед основних імпортерів української продукції за вказаний період зафіксовано: Польща (14,9%), Італія (11,9%), Німеччина (11,3%), Нідерланди (7,8%), Угорщина (7,4%), Іспанія (6,2%) та Великобританія (4,9%). За експортом до ЄС Україна переважала такі країни, як Німеччина (24,2%), Польща (14,5%), Італія (7,9%), Франція (6,1%), Великобританія (5,3%), Угорщина (5,0%), Чехії (4,1%) та Нідерландах (3,5%).

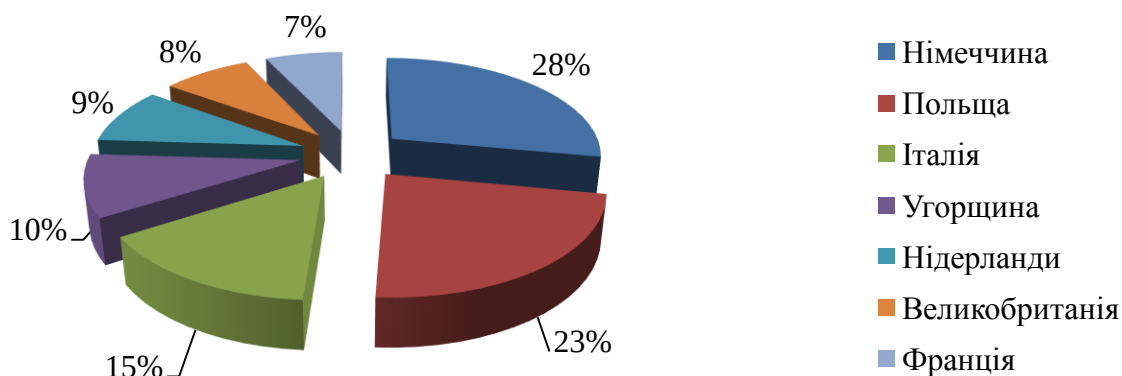


Рис. 3.5. Основні країни-партнери ЄС для України у 2018 році, %

Джерело: складено автором на основі [104]

Окремо слід зазначити, що Україна, маючи статус активного учасника світових торговельних процесів, свідчить про збільшення частки країн Азії та Африки в товарообігу. Зокрема, за останні 10 років зовнішньоторговельний оборот з Китаєм, Індією та Єгиптом, які зараз є одними з найбільших торгових партнерів України, в буквальному вираженні зріс на 15,1; в 2,1 і 2,6 рази. У той же час, за останній рік частка Китаю в українському імпорті вже наблизилась до російського індексу і має всі підстави очікувати, що ця країна вперше стане найбільшим імпортером України.

Варто відзначити торговельне партнерство України зі США, яке на 2018 рік становило 4,4% зовнішньоторговельного обороту товарів та послуг.

Таким чином, Україна, перебуваючи в геополітичному вимірі європейською державою, статистично підтверджує зміну вектора зовнішньоекономічної політики. В останні роки, як уже зазначалося, відбувається активна переорієнтація українського експорту з традиційних ринків, таких як російський ринок, на інші світові ринки, де Європейський Союз стає головним зовнішньоторговельним партнером. Економічна привабливість ЄС для України полягає, насамперед, у тому, щоб мати можливість приєднатись до високої культури ефективної ринкової економіки та вивести власну економіку на належний рівень.

Найважливішим компонентом європейської інтеграції для України є реальний прогрес у впровадженні реформ та модернізації економіки, створення сприятливих умов для успішного бізнесу та підприємництва відповідно до європейських стандартів. Польща, Словенія, Словаччина та країни Балтії успішно реалізували цей потенціал, зокрема, у розвитку малого та середнього бізнесу, в інвестиційній, фінансовій, бюджетній, податковій, судовій та адміністративній сферах.

В умовах сьогодення питання диверсифікації зовнішньоторговельних відносин набуває особливої актуальності. Правильна географічна диверсифікація зовнішньоторговельних операцій є важливим фактором зменшення зовнішньоторговельних ризиків.

Враховуючи той факт, що за останні десятиліття Азіатсько-Тихоокеанський регіон показав найвищу економічну динаміку, ми поділяємо думку дослідників щодо актуальності питання диверсифікації зовнішньоторговельних відносин у цьому напрямку і вважаємо, що збалансована та послідовна політика дозволить Україні встановити відносини з азіатськими країнами на основі взаємної довіри та взаємоповаги. У свою чергу це сприятиме активізації торговельно-економічних відносин, виробничої кооперації тощо.

Зовнішньоторговельне співробітництво України з країнами Азії характеризується тенденціями, зображеними на рис. 3.6

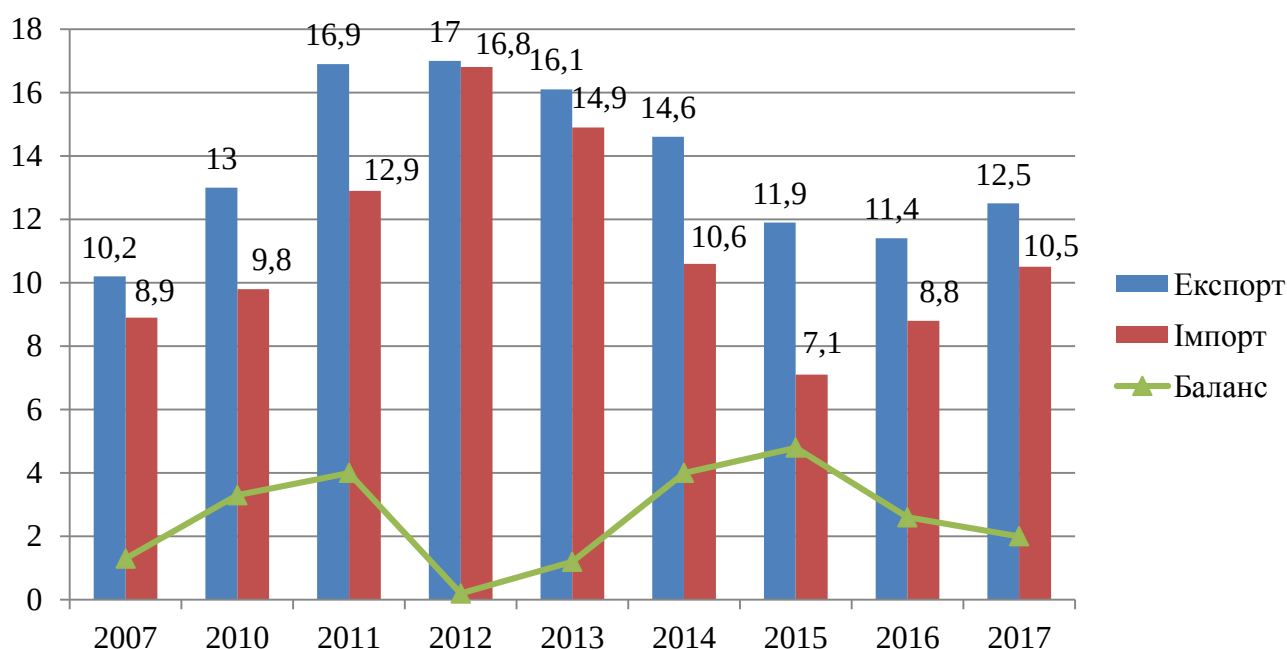


Рис. 3.6. Зовнішня торгівля України з країнами Азії, млрд. дол. США

Джерело: складено автором на основі [105]

У 2017 році торгівля України з азіатськими країнами дещо зросла порівняно з 2007 роком, навіть незважаючи на значне падіння цього показника у 2014-2016 роках. Загалом зовнішньоторговельний оборот у 2017 році зріс на 20% порівняно з 2007 роком, а протягом 2007-2013 років цей показник зріс на 62%, а у 2014-2017 роках - зменшився на 26%.

Підкреслюючи багатовекторність зовнішньоекономічних відносин України, слід зазначити як позитив, що в 2018 році Азія зміцнила свої позиції як головного

імпортера вітчизняної сільськогосподарської продукції. Обсяги внутрішнього експорту до країн цього регіону зросли до 8,0 млрд. дол. США., що майже на 4% перевищує рекордну пропозицію цього регіону на 7,7 млрд. дол. США, створені у 2017 році. Загалом частка азійських країн у 2018 році становила 42,6% від загального експорту української сільськогосподарської продукції.

Переміщення глобального економічного центру в Азію зумовлене насамперед зростанням та зміцненням КНР, наявністю промислового гіганта в регіоні, Японії, а також "нових індустріально розвинених країн" та нових центрів зростання в Азії, що демонструють високі річні темпи зростання ВВП, впроваджують ефективну політику трансформації ринку і мають більший вплив на регіональні та глобальні міжнародні процеси. До кінця 2020 року частка регіону може становити третину всього обсягу світової торгівлі. За останні кілька років Китай та Індія перетворилися на потужних міжнародних інвесторів, фактично обігнавши Японію. Ці країни також активно брали участь у боротьбі за контроль над природними ресурсами та промисловими активами в різних регіонах світу, що частково відчувалося і самою Україною.

Зважаючи на викладене, ми вважаємо, що Україна має реальну можливість активніше співпрацювати з азійськими ринками, які, незважаючи на меншу купівельну спроможність населення, а в деяких випадках і нижчий рівень життя, можуть встановлювати плідні відносини, представляють не меншу привабливість для нашої держави, порівнюючи їх з ринком ЄС. Крім того, традиційні для України центри зовнішнього впливу (ЄС, США та Росія) активно співпрацюють з новими азійськими центрами розвитку.

Отже, вивчення сучасних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі в Україні дає можливість запропонувати шляхи, за допомогою яких використання дозволить удосконалити зовнішньоторговельну діяльність держави та підвищити її ефективність перед глобалізаційними викликами.

Основними напрямками змін повинні бути:

- перегляд експортно-імпоротної політики держави та розробка чітких пропозицій щодо поступового переходу від експорту сировини до виробництва продукції з високою доданою вартістю;

- вдосконалення законодавчої бази з метою забезпечення функціонування кредитних та страхових полісів на експорт за участі органів влади, а також надання гарантій на експортне кредитування, що сприятиме виходу вітчизняних виробників на ринки ЄС, Азія, Африка та інші країни активніше базуються на принципах багатосторонньої зовнішньоекономічної політики держави;

- розробка та реалізація комплексних заходів, спрямованих на: демонополізацію економіки, усунення корупції на умовах ведення бізнесу та залучення іноземних та внутрішніх інвестицій; підвищення конкурентоспроможності товарів за рахунок вдосконалення їх якості та технології та постійної реалізації інноваційної політики, а саме: підвищення технічного рівня, впровадження енерго- та відновлювальних технологій, підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва, науково-технічне та технологічне оновлення виробництва, тощо; створення та впровадження імпортозамісних галузей: активізація співпраці з виробниками Європейського Союзу у зв'язку з перенесенням виробництва (частково або повністю) в Україну та заміною імпоротної продукції на внутрішніх ринках продукцією національного виробника з обов'язковими стимулами розроблені в державній програмі.

3.2. Зовнішньоекономічна політика України в системі міжнародних економічних відносин

Економіки більшості країн світу перестали бути автономними через вплив глобалізаційних процесів. Вони інтегруються у світовий економічний ландшафт за рахунок активної експансії транснаціональних корпорацій. Для зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання окремих країн такі тенденції мають неоднозначні наслідки: крім розвитку технологій та активізації

міжнародного співробітництва, що, безумовно, є позитивним, стає все складніше знайти підходящу ринкову нішу для вигідної реалізації власних інтересів. Країни, які є "важливими гравцями" на макрорівні, лобіюють власні інтереси всіма можливими засобами, починаючи з інноваційних проривів і закінчуючи розпалюванням військових конфліктів для сфер впливу у світі.

Складність збереження позицій на міжнародних та національних ринках і значною мірою входження на них безпосередньо впливає на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності та суб'єктів господарювання, а також країни в цілому. На жаль, Україна опинилася на перехресті інтересів країн, які є суб'єктами міжнародних ринків, і тому вже досить тривалий час переживає всі наслідки глобалізаційних змін та тенденцій (не лише за останні роки, але з часу проголошення незалежності), що призводить до постійних змін (часто вимушених) вектора зовнішньоекономічної політики.

Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємства та країни в цілому повинна розглядатися як одна з основних її умов, яка з точки зору застосування як захисних, так і гармонізаційних підходів повинна розглядатися як навколишня реальність, динамічна взаємодія суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності з іншими учасниками ринку, коли підприємство разом із міжнародними установами, що використовують власні ресурси, здатне захистити свої інтереси на міжнародних ринках від загроз різного характеру або швидко подолати наслідки загроз, які створені процесами, явищами, матеріалізованими інтересами та об'єктами інших учасників зовнішньоекономічних відносин.

Доцільно сформулювати теоретичні основи економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи теорії взаємодії (теорія обміну Дж. Хоманса та П. Блау, теорія соціального обміну Дж. Тібаута та Х. Келлі та теорії потенційних конфліктів). Взаємодія учасників зовнішньоекономічних відносин є і джерелом економічної вигоди, і джерелом конфліктів. Поява нових економічних агентів на ринку знижує ринковий потенціал вже існуючих економічних агентів. Це викликає не тільки відмову від нових, але й активну боротьбу з ними. Відмова від нових економічних агентів на ринку, які можуть мати різні форми і служать

рушійною силою багатьох руйнівних процесів, є джерелом загроз і небезпек не лише для процесу їх входу, просування та зміцнення міжнародного ринку, але і на їхню ефективність загалом. Особливо висока ймовірність їх виникнення, коли суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності з країн, що розвиваються, виходять на міжнародні ринки з усталеними учасниками.

Рівень економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємців та держави загалом визначається впливом ряду факторів, які різняться за інтенсивністю, тривалістю впливу та наслідками (рис. 3.7).

В умовах загострення економічних конфліктів процеси глобалізації, які водночас є причиною, методом та результатом їх вирішення, безпосередньо впливають на економіку практично всіх країн світу: ставлення бізнесу до традиційних ринків змінюється, формуються нові тенденції інвестування, трансформуються засоби та шляхи досягнення цілей стратегічного розвитку підприємств, оновлюються нові форми зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та шляхи управління ними, змінюється його стратегічне управління. Такий вплив сприяє активізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, призводить до зміни її стратегічного управління, і одночасно оновлює розвиток та функціонування системи економічної безпеки.

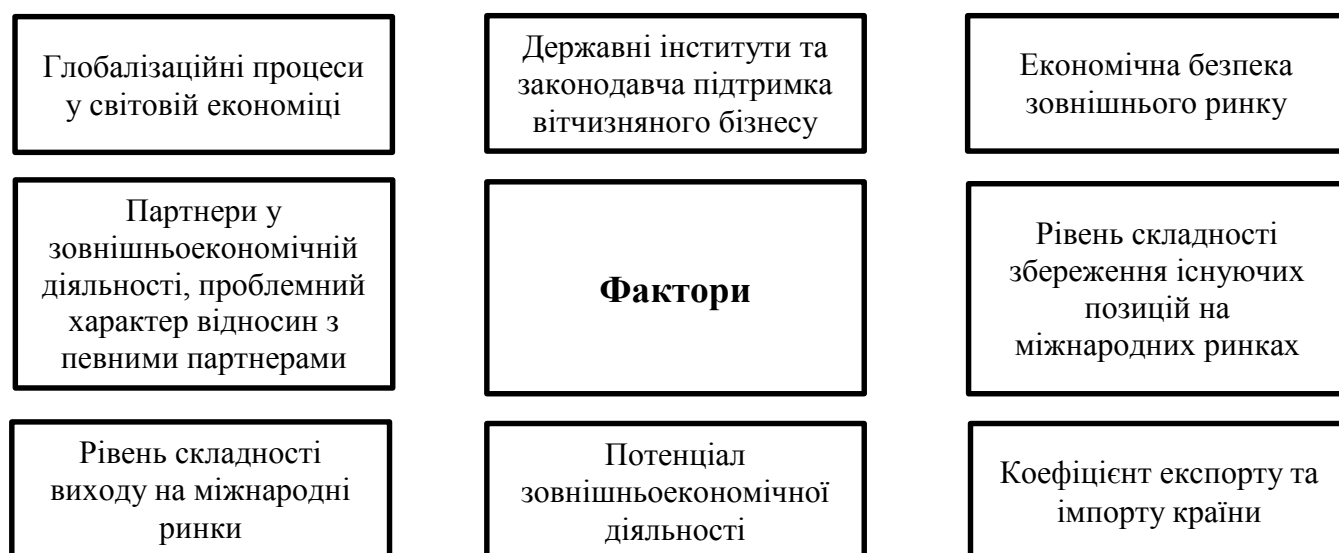


Рис. 3.7. Фактори економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та країни в цілому.

Джерело: розроблено автором [24]

При всій увазі до глобалізаційних процесів [9; 10] та визнання їх чинником економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності, зміст цього впливу на економічну безпеку підприємств, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності висвітлюється досить коротко, що вимагає глибоких досліджень з урахуванням сучасних викликів та загроз макроекономічного масштабу.

Розуміння державних інститутів та законодавчу підтримку вітчизняного бізнесу можна отримати з компонентів Індексу простоти ведення бізнесу або умов ведення бізнесу (табл. 3.2). Дані з таблиці 3.2 конкретних років чітко підкреслюють тенденції у вітчизняному бізнес-середовищі, включаючи інституціональну складову: розробка дозволів на будівництво, отримання електроенергії, вирішення неплатоспроможності, торгівля через кордон.

Таблиця 3.2

Рейтинг України за компонентами Індексу простоти ведення бізнесу у 2011-2018 роках

Показники	2011	Зміни	2014	Зміни	2017	Зміни	2018
Загальний ранг	145	+56	112	+33	80	+32	76
Запуск бізнесу	118	+71	47	+27	20	-32	52
Справа з дозволами на будівництво	179	+138	41	-99	140	+105	35
Отримання електроенергії	-	-	172	+42	130	+2	128
Реєстрація майна	164	+67	97	+34	63	-1	64
Отримання кредиту	32	+19	13	-7	20	-9	29
Захист міноритарних інвесторів	109	-19	128	+58	70	-11	81
Сплата податків	181	+17	164	+80	84	+41	43
Торгівля через кордон	139	-9	148	+33	115	-4	119
Забезпечення виконання контрактів	43	-2	45	-36	81	-1	82
Вирішення неплатоспроможності	150	-12	162	+12	150	+1	149

Джерело: створено автором на основі [11]

Коливання показників в інституціональній складовій Індексу простоти ведення бізнесу є досить істотним (яскравий приклад - індекс роботи з дозволами на будівництво). Схоже, рейтинг України за цим показником у 2018 році (позиція

76) низький, але слід враховувати, що в 2011 році Україна була 145-ю. Поліпшення становища України за ці роки на +69 балів можна розглядати двома різними способами: як досягнення та як роки пропущених можливостей для зміцнення позиції країни у світовій економіці

У контексті партнерів України у зовнішньоекономічній діяльності специфічні економічні відносини з Росією, які мали такий характер практично за всієї незалежності України, стають дуже серйозною загрозою для економічної безпеки України в цілому та суб'єктів господарювання, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зокрема. Незважаючи на складність відносин з Росією у всіх аспектах, саме Росія досі займає домінуюче місце серед лідерів зовнішньої торгівлі товарами з Україною (рис. 3.8).

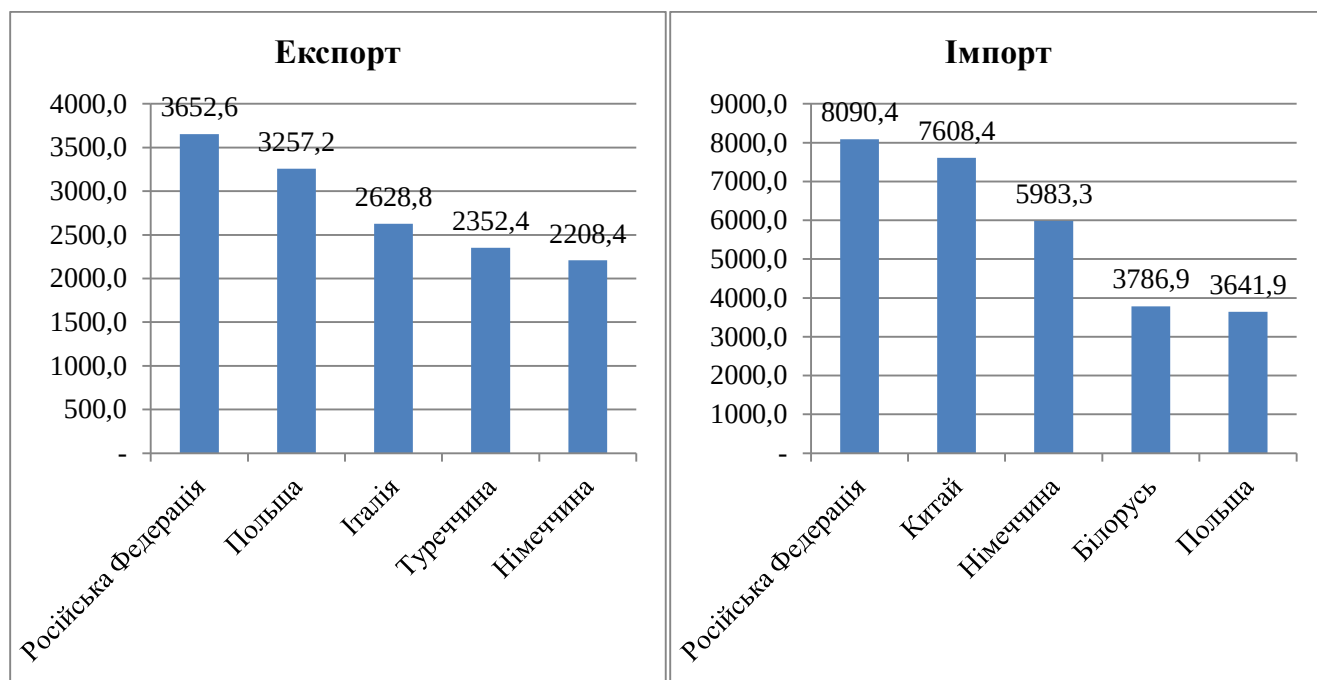


Рис. 3.8. Країни, лідери зовнішньої торгівлі товарами з Україною у 2018 році, млн. дол.

Джерело: розроблено згідно [12]

На таких підприємствах практично не було технологічного оновлення, активно використовувались доступні матеріальні та інтелектуальні ресурси, оплата за які була значно нижчою, ніж на інших ринках. Із спалахом військового конфлікту в 2014 році деякі російські власники втратили акції в українських

компаніях, але певний відсоток з них перереєстрував (або фіктивно продав) свої акції третім особам і на певний період скоротив економічну активність в Україні.

Однак статистика 2018 року з урахуванням достатніх проблем соціально-економічних та політичних відносин з Росією показала дуже цікаву тенденцію. У 2018 році відбулося збільшення обсягу інвестицій російських компаній в економіку України, активізація зовнішньоекономічної діяльності. Так, у 2018 році обсяг внутрішнього експорту до Росії становив 3 652,6 млн доларів, а обсяг імпорту склав 8 090,4 млн доларів. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі становило 4 437,8 млн. доларів [12]. Враховуючи, що загальне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Україні за 2018 рік становило 9 852,6 млн. дол. США, а 45,04% цієї суми було безпосередньо результатом торгівлі з Росією. Такий результат вимагає рішучих дій не лише на мікрорівні, тобто дії окремих суб'єктів господарювання, але й на макрорівні, оскільки пряма загроза економіці України та її економічній безпеці дуже виразна.

Близько 80% імпорту з Російської Федерації - це нафтопродукти, альтернативу якій зараз важко знайти для України, але можливо, що підтверджується останніми результатами в цьому напрямку. Сьогодні події на Близькому Сході певним чином сприяють блокуванню альтернативних способів постачання нафтопродуктів з цього регіону до Європи. За відсутності альтернативних поставок нафтопродуктів більшість європейських країн, включаючи Україну, змушені збільшувати свій імпорт російських енергоресурсів, що частково пояснює глобальну кризу в світовій економіці та відповідні негативні процеси (особливо для економіки Європи).

Хоча перше місце за обсягом експорту та імпорту товарів належить Російській Федерації, необхідно визнати важливість інших чотирьох країн, що провідними в зовнішньоекономічних відносинах України. Так, експорт до Німеччини, є Італії, Польщі та Туреччини у 2018 році становив 10 446,8 млн доларів (22,1% загального експорту), а імпорт з Білорусі, Китаю, Польщі та Німеччини – 21 020,5 млн доларів (36,8% у структурі загального імпорту товарів) [12].

Цікавою тенденцією розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України у 2017 році є зростання обсягів експорту до таких країн, як Алжир (226%), Бельгія (181,4%), Латвія (154,7%), США (194,1%), Нідерланди 168,4%), Швейцарія (172,1%) [10], незважаючи на те, що позитивне сальдо зовнішньої торгівлі спостерігається переважно з країнами, що розвиваються, та з розвиненими країнами воно є негативним.

Дані про партнерів України у зовнішньоекономічній діяльності свідчать про наявність значних невикористаних можливостей (зокрема, досить широкого кола потенційних партнерів), які потребують трансформації у реальні економічні зв'язки. Звичайно, економічні зв'язки та партнерські відносини з іноземними партнерами формуються протягом тривалого періоду часу. Більше того, вийти на міжнародні та національні ринки непросто, переважна більшість з яких має не лише вже розроблену, але і налагоджену структуру. Це можливо лише в кількох випадках: якщо мова йде про інноваційну продукцію, демпінг, патерналістичні заходи з боку закордонних урядів або деякі зміни (в основному примусового характеру) у структурі конкретного ринку.

Серед факторів економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та країни в цілому слід звернути увагу на економічну безпеку ринку, яку вітчизняні виробники намагаються ввести зі своєю продукцією.

Ринок (національний чи міжнародний) є новим об'єктом економічної безпеки, для якого ще потрібно розробити багато положень в науці про економічну безпеку як на мікро-, так і на макрорівні, які потребують відповідних досліджень.

Оцінки економічної безпеки певного товару (робіт, послуг) можуть бути об'єктно-орієнтованими або об'єктно-предметними. Об'єктно-орієнтовані оцінки ринкової економічної безпеки можуть виявити її рівень, абстрагуючись від інтересів конкретного виробника, тоді як в об'єктно-предметних оцінках такі інтереси та перспективи їх задоволення не просто враховуються, а слугують відправною точкою для оцінки.

Низький рівень економічної безпеки ринку певного товару (робіт, послуг) дає підстави для міркувань щодо відносної легкості, з якою суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності потрапляє на такий ринок, а також про нестабільність ринкових правил і, відповідно, наявність значних передумов нестабільності ринкової позиції суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на такому ринку та додаткових витрат на його утримання чи зміцнення. При високому рівні економічної безпеки ринку основні зусилля суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності зосереджені на подоланні бар'єру на вході на ринок, але якщо вони подолають його, наявність на такому ринку створює хороші можливості для зовнішньоекономічної діяльності, який, однак, повинен бути належним чином використаний.

У короткому аналізі факторів, їх впливу на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та країни в цілому та наслідки такого впливу не можна повністю відобразити. Але виявлення таких факторів певною мірою задає напрям для подальших досліджень з цього питання та забезпечує основу для вдосконалення діяльності, що забезпечує безпеку вітчизняних підприємств, у контексті побудови взаємозв'язків з економічними агентами міжнародних ринків.

У таблиці 3.3 показано адаптивну реакцію системи економічної безпеки підприємства, яка виступає як системна основа діяльності, що забезпечує безпеку, на фактори глобального, локального та інституційного впливу на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та країни в цілому.

Таблиця 3.3

Глобальний, локальний та інституційний вплив на систему економічної безпеки підприємств, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Рівень впливу	Наслідки впливу	Реакція системи економічної безпеки підприємства
Глобальний	Зміна ринків чи профілю діяльності	Запуск механізмів виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз, вдосконалення механізмів функціонування системи економічної безпеки підприємства та його управління

Рівень впливу	Наслідки впливу	Реакція системи економічної безпеки підприємства
Місцевий	Зміна контрагентів та регіональних ніш ринку	Аналіз потенційних контрагентів та вдосконалення адаптивного компонента системи економічної безпеки підприємства
Інституційний	Зміни в законодавстві та правилах поведінки на конкретних ринках	Аналіз норм і правил з подальшим коригуванням правил, інструкцій та положень щодо функціонування системи економічної безпеки

Джерело: розроблено автором на основі [36]

Визначення окремих видів зовнішнього впливу на систему економічної безпеки підприємств, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності дає можливість деталізувати реакції такої системи, але не виключає поєднання цих видів впливу та їх взаємного впливу. Таким чином, глобальний вплив, який викликають глобалізаційні процеси у світовій економіці, вимагає інституціональних змін на всіх рівнях функціонування економічної системи країни, а локальний вплив проявляється у взаємодії з корпоративним середовищем. Це вимагає розробки нових механізмів системи економічної безпеки підприємства, насамперед механізму виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз, та вдосконалення вже розроблених механізмів системи (насамперед, механізмів роботи системи та управління нею). Необхідно також вдосконалити підходи до аналізу потенційних підрядників підприємства та адаптаційної складової системи економічної безпеки. Інституційний вплив у більшості випадків внаслідок глобального та локального впливу задає імпульс для зміни положень, інструкцій та положень щодо функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність для більшості вітчизняних підприємств є одним із пріоритетних напрямків розвитку на сьогодні, оскільки потенціал та платоспроможність внутрішнього ринку не дозволяє повністю реалізувати свій потенціал. Вихід на зовнішні ринки в сучасних умовах супроводжується значною кількістю небезпек та загроз, які формуються глобалізаційними процесами, ініціаторами яких є найбільші економіки світу (США, Китай, Японія, Німеччина

тощо). Історичний досвід розвитку національної економіки та особливого місця України в геополітичних процесах слугує причиною досить швидкої адаптації вітчизняних суб'єктів господарювання до змін, що відрізняються за своєю природою, і нівелюють існуючі небезпеки та загрози їх діяльності.

Відповідно, науковою новизною дослідження є визначення основних факторів економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та розробка їх впливу на системи економічної безпеки різних рівнів.

Теоретичне значення роботи полягає у подальшому розвитку основ економічної безпеки за рахунок розширення загального бачення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізаційних змін.

Практичне значення дослідження складається з обґрунтування розвитку та об'єктивації системи економічної безпеки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності завдяки швидкому реагуванню на глобальний, локальний та інституційний вплив, який формується в середовищі функціонування вітчизняних бізнес-утворень.

3.3. Шляхи удосконалення зовнішньоекономічної політики України використовуючи досвід провідних країн світу

Протягом багатьох років однією з внутрішніх проблем була відсутність стратегічного бачення зовнішньоекономічної політики щодо стимулювання експорту та інвестицій, що також частково відображає відсутність досвіду України в розвитку міжнародних економічних відносин. В Україні досі немає стратегії економічної чи комерційної дипломатії та / або стратегії зовнішньої торгівлі.

Відсутність належного фінансування - ще одна хронічна проблема. Це обмежує кількість дипломатів за кордоном, обмежує спектр інструментів для експорту та сприяння інвестиціям, а також мобільність дипломатів. Агентство з просування експорту відсутнє. Є спроби вирішити це питання за допомогою співпраці з міжнародними донорами - в Міністерстві економічного розвитку та

торгівлі (МЕРТ) було створено Управління сприяння експорту. Однак такі зусилля мають тимчасовий характер - міжнародна практика технічної допомоги свідчить про те, що подібні ініціативи, повністю фінансовані міжнародними донорами, є нежиттєздатними в середньо- та довгостроковій перспективі, якщо уряд країни-бенефіціара не почне брати на себе зобов'язання щодо фінансування.

Тим часом український експорт потребує значної підтримки. Про це свідчить відновлення тенденції зростання дефіциту торгівлі ці, а також зменшення загальної вартості експорту товарів, яке розпочалося у 2013 році під впливом уповільнення ВВП, зниження світових цін на традиційні експортні товари та торговельну війну, розпочату Росією. Пізніше за цими чинниками супроводжувалася анексія Криму Росією; військові дії на Донбасі, які призвели до втрати деяких виробничих потужностей, у тому числі тих, що виробляли експортні товари; обмеження транзиту українських товарів до Казахстану та Киргизстану, Росією.

Питання диверсифікації експорту вже давно стоїть на порядку денному України, і, як очікується, комерційна дипломатія сприятиме продуктивній та географічній диверсифікації. Однак показники експорту товарів України надають мало підстав для оптимізму. Український експорт страждає від структурної проблеми - поширеності продукції нижчих стадій переробки. Хоча комерційна дипломатія не має критичного впливу на підвищення якості чи технологічну складність експорту, вона здатна посилити інші зусилля, особливо якщо вона стає нішевою дипломатією або має нішеві програми, спрямовані на просування товарів з більшою доданою вартістю.

За останні п'ять роки МЕРТ активізувало свої зусилля щодо просування експорту. Вперше торгові місії організовуються послідовно та очолюються торговим представником України; Рада експортерів у МЕРТ розпочала проведення регіональних нарад. Відроджувалась діяльність двосторонніх комісій. Однак аналіз великої націнки на торгівлю показує, що ця робота потребує додаткового поштовху.

До недавнього часу інтеграція управління зовнішньоекономічними відносинами з Міністерством закордонних справ (МЗС) розглядалася як

оптимальна модель комерційної дипломатії в національному дискурсі. І поточна спотворена організація, по суті, є результатом незавершеного процесу такої інтеграції. Однак, невдача МЗС покращити показники економічних дипломатів поставила під сумнів обґрунтування оперативного управління МЗС та контролю за дипломатичною підтримкою сприяння експорту та залучення ПІІ. Починаючи з 2012 року, зростала згода на відновлення торгових представництв за кордоном. Незважаючи на критику в минулому, вони, як правило, вирішували більш практичні аспекти торгівлі, і їх штати були більш досвідченими, ніж економічні консуланти в посольствах. У 2014 році роль торгового представника України була запроваджена для просування економічних інтересів України на зовнішніх ринках. Хоча торгові представництва ще не створені, функції Торгового представника включають координацію діяльності торгових представництв за кордоном. Однак процес розвивається дуже повільно, не в останню чергу через відсутність єдності в розумінні концепції перспективних торгових місій між МЕРТ та МЗС, а також через брак фінансових ресурсів.

Хоча перехід до єдиної моделі не завершений, більшість експертів визнають, що цей тип організаційного устрою комерційної дипломатії навряд чи може бути здійснений на цьому етапі в Україні за наявності інституційної слабкості існуючих центральних агентств, які не готові для управління великими органами, логістичними проблемами та різницею в інституційних культурах. Однак вони не виключають можливості інтеграції зовнішньої та зовнішньоекономічної політики в одне відомство в середньостроковій перспективі. Хоча важко не погодитися з думкою про те, що інтеграція функцій є несвоєчасною, але можливість реалізації такої моделі в середньостроковій перспективі є суперечною. Це швидше питання довгострокової перспективи, що обумовлює не лише інституційний потенціал, а й інші основи.

Уніфіковану модель в основному використовують малі країни з обмеженими людськими та фінансовими ресурсами та відносно вузьким розмаїттям експортного продукту або заможні країни (Канада, Австралія та скандинавські країни), до яких прихильники успішної роботи моделі часто посилаються.

Однак слід зазначити, що Австралія, Канада, скандинавські країни належать до верхнього рівня середніх держав. Вони ставляться до другого рангу після наддержав і, як правило, характеризуються великим населенням, високим рівнем багатства та значними збройними силами [56]. Ці країни є донорами технічної допомоги на розвиток та вважаються регіональними лідерами або претендують на них. Вони мають розгалужену дипломатичну мережу, оскільки їх інтереси лежать у різних частинах світу. Їм не вистачає повноважень для агресивного просування свого порядку денного, як у наддержав, але їхньої ваги, ресурсів та репутації достатньо, щоб бути посередниками у вирішенні багатьох глобальних питань, особливо на багатосторонньому рівні.

Інтеграція торговельної політики та зовнішньої політики під егідою МЗС була природним, хоча не завжди простим процесом для цих держав. Досягнувши значного рівня економічного розвитку, вони виявили себе здатними взяти на себе більшу відповідальність та відігравати більшу роль на міжнародній арені. Відповідно, нова роль та необхідність ефективного втілення стратегічних цілей потребували кращої координації зусиль традиційної дипломатії та комерційної дипломатії, яка трансформувалася в економічну дипломатію з урахуванням розвитку дипломатії та зростаючого переплетення із зовнішньополітичними цілями, притаманними таким державам. Комерційна складова дипломатії цих країн, на відміну від України, є інституційно та організаційно розвиненою та налагодженою.

Сьогодні Україну не можна віднести до вищих середніх держав, ні за рівнем добробуту (країна з нижчим середнім рівнем доходу, яка отримує допомогу міжнародних донорів на розвиток), ні за роллю в міжнародних відносинах. Впровадження економічної дипломатії передбачає переплетення цілей, завдань та інструментів зовнішньої та економічної політики; чітко визначені стратегія та пріоритети. Натомість торгова стратегія України все ще формується; національні та міжнародні експерти визначили відсутність узгодженості, стратегії та пріоритетів як основні виклики зовнішньої політики України [79]. Зважаючи на те, що організаційну структуру потрібно трансформувати для ефективнішого втілення

стратегій, завдань та функцій, очевидно, що спроба зробити навпаки - змінити організаційну структуру з надією, що вона додасть стратегічного характеру зовнішній політиці та зовнішньоекономічній політиці - навряд чи призведе до бажаного результату.

Найбільш актуальним завданням української комерційної дипломатії є розробка орієнтованої на клієнта комерційної дипломатичної служби, яка звітує та фінансується МЕРТ. На початковому етапі, враховуючи існуючі фінансові обмеження, доцільно створити декілька торгових представництв за кордоном, які будуть виконувати роль регіональних центрів та матимуть достатньо фінансування для відрядження комерційних дипломатів до інших країн регіону, якщо це необхідно. Вони повинні взаємодіяти з посольствами, оскільки статус будь-якого торгового представника є незрівнянним із статусом посла, який може досягти керівників високого рівня в уряді приймаючої країни для просування певного порядку денного та/або для вирішення постійних викликів, з якими стикається український бізнес.

Окрім торгових місій у деяких країнах, пропонується створити офіційне представництво України в СОТ. Наразі Україна там представлена Постійною місією при відділенні ООН та іншими міжнародними організаціями в Женеві; і через брак належного фінансування представники міністерств та відомств не можуть брати активну участь у роботі деяких комітетів. Створення офіційного представництва в СОТ покращить інформаційно-аналітичну підтримку розвитку торговельної політики, сприятиме спроможності України відстоювати та просувати національні інтереси, пов'язані з торгівлею, та активізує роботу в органах різних рівнів організації.

Необхідна інформаційна та консультаційна підтримка не лише за кордоном, а й в Україні. Вона може надаватися через експортне агентство (що фінансується на основі розподілу витрат за рахунок державного бюджету, міжнародної/двосторонньої допомоги донорів та надходження від плати за надані послуги) або структурного підрозділу МЕРТ, який здійснюватиме управління державними програмами сприяння експорту. Зважаючи на переважання сировини

та проміжних продуктів в експорті товарів України, було б доцільно запровадити програми, орієнтовані на просування товарів з більшою доданою вартістю.

Одним із найважливіших заходів є розвиток інформаційно-консультаційного порталу. У 2008 році був запущений портал «Державна підтримка експорту України» [13]. Він містить інформацію про закупівлі, ярмарки та інші можливості для бізнесу за кордоном, а також статистику торгівлі, умови експорту в інші країни. Однак інформація про неї неповна і здебільшого застаріла. Офіс сприяння експорту активно представлений у соціальних мережах та має власний веб-сайт, хоча інформація про нього ще далеко не вичерпна. Веб-сторінка Ради експортерів та інвесторів у МЗС надає інформацію, що збігається з іншими джерелами. Розробка єдиної інформаційної платформи дозволила б заощадити час, який бізнес витрачає на пошук інформації про існуючі експортні можливості, заходи та законодавство та практичні поради щодо початку та розвитку експортної діяльності.

Що стосується функціонування перспективних торгових місій, то слід зазначити, що завдання комерційних дипломатів та економічних радників у посольствах, які збирають макроекономічну інформацію, різні. Це тягне за собою потребу в різній інформації та мережах контактів. Зокрема, відсутність знань або незнання особливостей ведення бізнесу або здійснення торгівлі в різних країнах та регіонах може призвести до втрат для експортера. Загалом, торгові представництва повинні надавати стандартний (затверджений МЕРТ) набір послуг. Обмежена кількість торгових представництв, принаймні спочатку, вимагає, з одного боку, більшої мобільності комерційних дипломатів, а з іншого - можливості надання неспеціалізованих послуг економічними радниками чи дипломатами інших посольств у співпраці з МЕРТ в інших країнах. Відсутність кваліфікованого персоналу в МЗС та МЕРТ вимагає розвитку необхідних компетенцій шляхом тренінгів, а також можливого залучення бізнесменів до дипломатичної служби для подолання пасивного ставлення до потреб бізнесу, що стосується попередньої практики.

Зважаючи на динамічні зміни в глобальній економіці, підхід до географічного розподілу торгових місій та його персоналу не повинен стати

статичним. Пріоритетність сьгоднішніх ринків значною мірою визначається актуальними тенденціями. Натомість пропонується визначити її на основі регулярного та всебічного аналізу ринкової інформації з метою порівняльних переваг України на конкретному експортному ринку, обсягу конкретного експортного ринку та прогнозів зростання ринку на наступні 3-5 років. Тобто слід звернути увагу на традиційні ринки, а також на масові ринки та ринки, що розвиваються. Кількість працівників торгових представництв слід переглянути відповідно. Цей підхід вимагає вдосконалення аналітичної функції МЕРТ. На початковому етапі пропонується створити невеликий підрозділ/сектор, який також надав би оцінку впливу різних заходів торговельної політики на економіку України.

Діяльність комерційної дипломатії повинна базуватися на принципах прозорості, ефективності та підзвітності. Щоб забезпечити це, роботу комерційних дипломатів слід оцінювати за кількістю критеріїв, включаючи оперативність та обґрунтованість відповіді на бізнес-запити; загальна кількість обслуговуваних компаній та організацій; кількість заходів, які активно беруть участь (як учасник, організатор, фасилітатор) у разі лобіювання, адвокації та побудови коаліції та сприяння участі бізнесу у виставках, ярмарках тощо). Щонайменше, випадковий перегляд звітів з випадковими інтерв'ю з компаніями, що обслуговуються, є вкрай необхідним; а підсумок зведеного звіту повинен бути оприлюднений.

На багатосторонньому/глобальному рівні комерційна дипломатія повинна бути зосереджена на інструментах адвокації для захисту інтересів українських виробників, а також на активній роботі на різних платформах СОТ для виявлення потенційних можливостей для просування українських інтересів; моніторинг виконання Угоди про асоціацію з ЄС для подальшого вдосконалення умов експорту для українських експортерів. На двосторонньому рівні комерційній дипломатії пропонується приділити особливу увагу мінімізації торговельних бар'єрів, з якими стикаються українські експортери з метою полегшення доступу до ринків. На субнаціональному рівні пропонується запровадити регулярні консультації на місцях або в режимі он-лайн для представників місцевих органів влади. Це

призвело б до кращої координації та комунікації, виявлення синергії у просуванні торгівлі та інвестицій.

Особливу увагу слід приділити встановленню ефективної та послідовної комунікації та координації між основними суб'єктами комерційної дипломатії. Щодо координації на рівні центральних агентств, головний вектор зусиль повинен бути спрямований на подолання та запобігання міжвідомчої конкуренції, особливо між МЗС та МРТ. Остання ініціатива - створення Міжнародної ради торгівлі - консультативно-дорадчого органу на чолі з першим віце-прем'єр-міністром - це крок у правильному напрямку. Аналогічні ради в МЗС та МЕРТ будуть ліквідовані. Таким чином, центр координації експорту та просування інвестицій перейде до Кабінету Міністрів, пом'якшуючи можливі імпульси для конкуренції. Особливий акцент слід зробити на подальшому розвитку діалогу з діловою спільнотою з перспективою розвитку приватно-громадського партнерства не лише в Україні, а й за її межами.

ВИСНОВКИ

Зовнішня політика - діяльність держави на міжнародній арені, яка регулює відносини з іншими суб'єктами зовнішньополітичної діяльності: державами, зарубіжними партіями та іншими громадськими організаціями, всесвітніми і регіональними міжнародними організаціями.

Аналізуючи роль зовнішньої політики, слід визнати важливість держави в цьому процесі. Зважаючи на це, можна розділити зовнішню політику на дві великі області, через які вона впливає на розвиток країни, а саме на економіку та політику. Їх можна далі розділити на напрямки дій, спеціально пов'язані з посиленням економічного зростання країни та зменшенням рівня її нерівності, що зазвичай не є пріоритетним для більшості розробників політики.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин держави часто прагнуть проводити гнучку зовнішньоекономічну політику. Остання має на увазі поєднання обох стратегій: протекціонізму і лібералізації економічних відносин на зовнішній арені. Баланс і ступінь їх використання визначається виходячи з кон'юнктури, що складається в різних секторах світового господарства і на світових ринках, а також з позицій теоретичних інструментів оптимізації використовуваних державами заходів і форм у зовнішньоекономічній сфері.

Міжнародні економічні організації відіграють важливу роль в процесах сприяння розвитку, надаючи відповідну технічну, фінансову та іншу допомогу країнам, що розвиваються.

Сформувалися глобальні ринки товарів, послуг, інформації, факторів виробництва. Збільшилися виробничі можливості підприємств, в першу чергу, транснаціональних корпорацій (ТНК); з'являються революційні види товарів і послуг; формується світовий ринок науково-технічних розробок; розвивається і поглиблюється глобальна фінансова мережа; розширюється транспортно-логістична глобальна система. Все це прискорює і полегшує міжнародний економічний обмін між країнами і сприяє їх подальшому зближенню і економічній інтеграції.

Сучасна конфігурація світового геоекономічного простору в своїх основних рисах формувалася в епоху глобалізації, тобто протягом трьох останніх десятиліть. В значній мірі вона придбала закінчений вигляд після глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. (Велика рецесія). У відновлювальному періоді темпи економічного зростання як світової економіки в цілому, так і основних країн і регіонів впали, процеси глобалізації та лібералізації сповільнилися, а за деякими напрямками пішли назад. Посилилися регіоналізація і протекціонізм. Деіндустріалізація розвинених країн змінилася курсом їх урядів на реіндустріалізацію.

За останні 30 років на світовому геоекономічному просторі відбулися великі зрушення. Змінилися світові лідери. На перші місця у виробництві і зовнішній торгівлі, випередивши США, впевнено висунувся Китай. У структурі світової економіки помінялися місцями дві головні групи країн: з високим рівнем доходу і решта світу. Вперше в післявоєнній історії друга з них обійшла першу за часткою в світовому ВВП.

На регіональному рівні різко вперед висунулася Азія. В основному перерозподіл економічної сили в її користь відбувся за рахунок відносного послаблення ролі в світовому промисловому виробництві Європейського союзу і дещо в меншій мірі - Північноамериканського континенту. У той же час і Північна Америка, і ЄС залишаються потужними економічними і промисловими центрами в світовій економіці, особливо на її інноваційних напрямках.

Провідні країни ЄС відкотилися в рейтингу за часткою в глобальній обробній промисловості з лідируючих місць. Десятку найбільших економік світу за обсягом виробництва продукції обробної промисловості тепер становлять 4 країни Азії (Китай - 1 місце, Японія - 3 місце, Республіка Корея та Індія), США - 2 місце, Бразилія - 7 місце та 4 країни ЄС (Німеччина - 4 місце, Великобританія, Італія, Франція замикають десятку - відповідно 8, 9 і 10 місця).

Реіндустріалізація розвинених країн і відновлення ними втрачених в попередні десятиліття позицій на світовому геоекономічному просторі поки йде слабо. Політичний курс їхніх урядів в цьому напрямку не підкріплюється великими

державними інвестиціями і програмами і не призводить до суттєвих змін у співвідношенні економічної сили.

Дипломне дослідження показує, що географічні та товарні структурні зміни у зовнішній торгівлі України відображають переорієнтацію експорту та імпорту на ринки ЄС, які, збільшуючи зовнішньоторговельний оборот, є позитивними, але, з іншого боку, відносно слабкими конкурентними позиціями вітчизняних експортерів. Більшість товарних сегментів готової продукції та інтенсивна конкуренція на зовнішніх ринках значно гальмують внутрішній експорт.

Основними зовнішніми причинами, які роблять Україну активною на світовій арені, є: посилення міжнародної конкуренції на товарних ринках, низька конкурентоспроможність української продукції; споживчі вимоги до якості товарів, в яких цінові фактори стали другорядними, а фактори новітніх технологій та гарантії якості продукції є первинними; застосування країнами-конкурентами форм протекціонізму та дискримінації українських експортерів, зокрема, ускладнення процедури сертифікації продукції; складність вступу до міжнародного співробітництва через недотримання міжнародних стандартів захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Дослідження товарної структури зовнішньої торгівлі України дає змогу констатувати наявність високої залежності національної економіки від обмеженого кола торгових партнерів, що створює низку ризиків та загроз економічній безпеці держави. У зв'язку з цим, вивчаючи погляди дослідників на визначені питання, автори роблять висновок, що стратегічним інструментом забезпечення стабільності внутрішньої економіки є диверсифікація зовнішньоторговельних потоків України, одночасно збільшуючи частку товарів з високою доданою вартістю, в експортному кошику, з цією орієнтацією, перш за все, потрібні тим країнам, які, як і Україна, зацікавлені у взаємній торгівлі.

Отже, Україна, будучи геополітично виміряною європейською державою, повинна зосередити свою увагу на багатовекторній стратегії. Пріоритетними напрямками зовнішньоторговельного співробітництва України повинні бути Європейський Союз та країни Азіатського регіону. Також в якості потенційно

важливих торгових партнерів варто активніше розвивати співпрацю в регіоні Америки та Африканського континенту. Останній вважається особливо перспективним регіоном для аграрного експорту України, де головними країнами-імпортерами української сільськогосподарської продукції є Єгипет, Нігерія, Алжир, Марокко та Туніс, які споживають переважно вітчизняні культури, жири та олії рослинного і тваринного походження, і молочні продукти. Крім того, найважливішим, на нашу думку, є максимальне збереження присутності вітчизняних експортерів у СНД.

Україна стикається з низкою глобальних, регіональних та внутрішніх проблем. Вони посилюють конкуренцію та розширюють бізнес-можливості на міжнародних та національних ринках та підвищують обізнаність про необхідність активної підтримки просування експорту та залучення прямих іноземних інвестицій, а також у ретельній оцінці обґрунтування та ефективності участі країни в потенційних або вже існуючих ЗВТ . Хоча український уряд нещодавно активізував свої зусилля у цій галузі, результати дослідження свідчать про те, що вжиті заходи є недостатніми та робота потребує подальшого поштовху.

Українська комерційна дипломатія повинна діяти на принципах прозорості, ефективності, підзвітності та адаптивності; посилити орієнтацію на клієнта (бізнес), посилити аналітичну роботу; розвивати необхідні компетенції персоналу та запроваджувати належні процедури оцінки, а також покращувати координацію між основними суб'єктами комерційної дипломатії. Запропоновані зусилля спрямовані на активізацію комерційної дипломатії, що, в свою чергу, призведе до збільшення обсягу та різноманітності експорту та прямих іноземних інвестицій.

З іншого боку, комерційна дипломатія України в даний час демонструє певну інерцію не лише у сприянні експорту та інвестицій, але й у власній трансформації. Ми виявили, що нині спотворена організаційна конструкція є результатом незавершеного процесу інтеграції управління міжнародних економічних відносин до Міністерства закордонних справ. Проте процес не буде завершений, і Україна повертається переважно до попередньої організаційної домовленості з деякими корективами. Досвід України щодо переходу до єдиної моделі організаційного

проектування показує, що без необхідних передумов (певний рівень економічного розвитку та роль у міжнародних відносинах, які потребують чіткого стратегічного бачення та ефективної координації традиційних та комерційних дипломатій) та належної реалізації, бажаний ефект навряд чи буде видно. Уніфікована модель не вважається підходящою для України, принаймні у коротко- та середньостроковій перспективі, але може вважатися перспективною у більш віддаленому майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баштанник В., Суліма Є. Удосконалення управлінської діяльності у системі зовнішньої політики України: методологія проблеми. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2003. №3. С. 52-65
2. Бек У. Власть и её оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия Пер. с нем. А. Григорьева и В. Седельника М.: Прогресс-Традиция, Территория будущего, 2007. 464 с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учебное пособие. 2–е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004. 256 с.
4. Войтович П.П. Зовнішня політика як вибір держави і міжнародне право розвитку. *Національний університет «Одеська юридична академія»*. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/2013/Voitovich%20PP%20Zovnishnya%20polityka.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
5. Гай П. Глобализация, управление и его институты. *Отечественные записки*. 2004. № 2 (17). URL: <http://www.strana-oz.ru/?numid=17&article=808>
6. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь / Э. Гидденс ; Пер. с англ. – М. : Весь Мир. – 120 с.
7. Глазьев С.Ю. Евразийская экономическая интеграция в условиях глобализации. *Диалог культур в условиях глобализации: XII Международные Лихачевские научные чтения*, 17–18 мая 2012 г. СПб., 2012. Т. 1: Доклады. С. 68–72.
8. Глобалистика : Энциклопедия [Електронний ресурс] / Гл. ред. И. И. Мазур, А. Н. Чумаков. – М. : Радуга, 2003 – Режим доступу : <http://www.dialog21.ru/Globalistika/statja1.htm>
9. Глобальное конкурентное пространство: монография [рук. авт. кол. и науч. ред. О. Г. Белорус]. – К. : КНЭУ, 2008. 720 с.

10. Громыко А. А. Международные отношения глобализация и глобальное управление [Электронный ресурс] / *Вестник МГИМО-Университета*. Вып. 5 (32), 2013 с. 16–23 Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-globalnoeupravlenie#ixzz3SUHkG73Y>
11. Дані офіційного сайту «The world bank». URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BN.KLT.PTXL.CD>
12. Дані офіційного сайту «Trendeconomy». URL: http://data.trendeconomy.ru/dataviewer/wb/wbd/wdi?kf=WDI&series=BN_KLT_PTXL_CD&ref_area=AUS&time_period=2006,2007,2008,2009,2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017
13. Державна підтримка українського експорту. URL: <http://ukrexport.gov.ua/>
14. Доповідь про світові інвестиції, 2016 рік: інвестиції та нова промислова політика. *Організація Об'єднаних Націй*. 2016. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf.
15. Доповідь про світові інвестиції, 2017 рік: інвестиції та нова промислова політика. *Організація Об'єднаних Націй*. 2017 URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf
16. Доповідь про світові інвестиції, 2018 рік: інвестиції та нова промислова політика. *Організація Об'єднаних Націй*. 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_overview_ru.pdf.
17. Зуев В. Россия: наднациональный механизм в теории интеграции. *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 4. С. 30-38
18. Зуев В.Н. Міжнародні фінансові організації. Міжнародний валютний фонд і Світовий банк. // *Проблеми ефективності і реформи системи міжнародних багатосторонніх інститутів*. - 2014. – С. 122- 179.
19. Иванов О. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности: опыт Японии . *Международный журнал «Теории практики и управления»*. 1999. №2. URL: http://vasilieva.narod.ru/6_2_99.htm

20. Казанцев Ю.И. Международные отношения и внешняя политика России (XX в.). Новосибирск, 2002. С. 339
21. Китай пока проигрывает, но все настойчивее требует пересмотра условий своего присоединения к ВТО. *Zakon.ru* URL: https://zakon.ru/blog/2014/7/8/kitaj_poka_proigryvaet_no_vse_nastojchivee_trebuuet_peresmotra_uslovij_svoego_prisoedineniya_k_vto
22. Лашина А.С. Роль міжнародних фінансових організацій на прикладі МВФ // *Економіка і соціум*. 2017. № 1-1 (32). С. 1098-1101.
23. Либман А.М., Хейфец Б.А. Модели региональной интеграции. М.: Экономика, 2011. 333 с.
24. Любецкий, В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник. М.: НИЦ Инфра М. 2013. 350 с.
25. Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.Е. Рыбалкина 9–е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2012. 647 с.
26. Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2007. 860 с.
27. Обзор экономики и внешнеэкономической деятельности Японии за 2016 г. *Торговое представительство РФ в Японии*. Токио. апрель. 2017. 149 с.
28. Обнародован 10-летний план действий «Сделано в Китае 2025». *Жэньминь жибао* URL: www.russian.news.cn/economic/2015-05/19/c_134252439.htm
29. Овчиннікова А.Ю. Функціонування МВФ і Світового банку в умовах трансформації світового балансу сил // *Наука і освіта сьогодні*. 2016. № 9 (10). С. 54- 56.
30. Політологія : Підручник.. І. С. Дзюбка, К. М. Левківський, В. П. Андрущенко та ін.; За заг. ред. І. С. Дзюбка, К. М. Левківського. 2-ге вид., випр. і допов. — К.: Вища шк., 2001. 415 с.
31. Політологія для вчителя : навч. посібн. для студ. педагогічних ВНЗ / за заг. ред. : К. О. Ващенко, В. О. Корнієнка. – К. : Вид-во імені М. П. Драгоманова, 2011. – 406 с.

32. Приходько І.В. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції. *Економічний аналіз*. Том 9. Вип. № 1. 2015. С. 91 – 100
33. Ратніков Г.Н., Бикалова Н.А. Роль міжнародних фінансових організацій в економіці на прикладі МВФ // *Нове слово в науці: перспективи розвитку*. 2015. № 2 (4). С. 420-421.
34. Розенау Дж. Мировая политика в движении. Теория изменений и преемственности / Дж. Розенау. – М. : ИНИОН РАН, 1992. – 24 с.
35. Суэтин А.А. Мировая экономика Международные экономические отношения Глобалистика Гриф УМО МО РФ. М.: КноРус 2015. 320 с.
36. Улива В.Ю. Система державного регулювання зовнішньо-економічної діяльності. URL: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol3/020.pdf>
37. Уся економіка світу в одній діаграмі. *Landlord*. 2019. URL: <https://landlord.ua/news/usia-ekonomika-svitu-v-odnii-diahrami-infohrafika/>
38. Федорченко В. Международные структуры как инструменты ограничения государственного суверенитета. *Власть*. Вып. 7, 2013 с. 94–98 URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-struktury-kak-instrumentyogranicheniya-gosudarstvennogo-suvereniteta>
39. Хоффман С. Столкновение глобализаций. [Електронний ресурс] / С. Хоффман // Россия в глобальной политике. – № 1. – январь/март 2003. – Режим доступа : http://www.globalaffairs.ru/number/n_489
40. Чжунго дуйвай маои кайлунь. Введение в теорию внешней торговли Китая)/ под ред. Цюй Жусяо. Пекин: Цзисе Гунъе Чубаньшэ, 2016, с. 129
41. Шляхтун П.П. Політологія (теорія та історія політичної науки) Навчальний посібник / К.: Либідь, 2005.- 576 с.
42. Юськів Б. Концепція і парадигми глобального управління / Б. Юськів // Політичний менеджмент. – 2009. – № 1. – с. 119-130
43. 2016 Manufacturing Annual Report. 2017. United States Department of Commerce, Washington, DC.

44. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery - Industrial Policy Communication Update. COM(2012) 582 final. Brussels, 11 July 2013. www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/stronger-european-industry-growth-and-economic-recovery-industrial-policy-communication-update-com2012-582-final.
45. AEO(Authorized Economic Operator) Program. *Japan Customs*. URL: <http://www.customs.go.jp/english/aeo/index.htm>
46. Albright M. The Right balance Will Secure NATO's Future. *Financial Time*, 07.12.1998. URL: www.iss.europa.eu/uploads/media/cp047e.pdf
47. Aliyeff A. "Custom works and world economic development" Baku, 2003
48. Allahverdiyeff H., Gapharoff K. State regulation for National economy, Baku 2009
49. America First: A Budget Blueprint to Make America Great Again. U.S. Government Publishing Office. Washington, 2017.
50. Amsden, Alice H. 2001. *The Rise of the Rest: challenges to the west from late-industrializing economies*. New York: Oxford University Press.
51. Arrighi, Giovanni. 1990. 'The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery'. In William G Martin (ed), *Semiperipheral States in the World-Economy*. Westport: Greenwood Press, pp. 11-42
52. Atkinson R.D., Ezell S.J., Nager A. B.Contributors and Detractors: Ranking Countries' Impact on Global Innovation. *Information Technology Innovation Foundation* URL: <http://www2.itif.org/2016-contributors-and-detractors.pdf>, p. 64
53. Bartnicki A.R. (2012) Eurasian Economic Union. An eastern competitor for the European Union? [in:] Kuźelewska E., Kloza D. (eds.) *The challenges of modern democracy and European integration*, Vol.1, Warszawa-Białystok.
54. Baumann, Renato and Heloiza C Moreira. 1987. 'Os incentivos às exportações brasileiras de produtos manufaturados – 1969/85'. *Pesquisa e Planejamento Econômico* 17 (2): 471–490.

55. Bayomi T., Eichengreen B., Mauro P. (1999) *On regional monetary arrangements for ASEAN*, Prepared for the ADB/CEPII/KIEP Conference on Exchange Rate Regimes in Emerging Market Economies, Tokyo, December 17-18, 1999.
56. Berridge, G. R. (2014). *International Politics*. Routledge. 264 p.
57. Bzhezins'kij Z. (2003). Great chessboard. America's dominance and its geostrategic imperatives. *International relationships*. pp.254.
58. Caporaso, James A et al. 1986. 'The Comparative Study of Foreign Policy: Perspectives on the Future'. Paper delivered at 27th Annual Meeting of the International Studies Association, Anaheim
59. Carol Morello, "Trump Administration's Use of Sanctions Draws Concern," *Washington Post*, 2018, https://www.washingtonpost.com/world/national-security/trump-administrations-use-of-sanctions-draws-concern/2018/08/05/36ec7dde-9402-11e8-a679-b09212fb69c2_story.html
60. China Manufacturing 2025: Putting Industrial Policy Ahead of Market Forces. *European Union Chamber of Commerce in China*, pp. 22-23
61. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. European Commission. Horizon 2020 – The Framework Programme for Research and Innovation. Brussels. 30.11.2011 COM(2011) 808 final. Brussels. eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0808&from=EN.
62. Danese, Sérgio. 1999. *Diplomacia Presidencial: história e crítica*. Rio de Janeiro: Topbooks.
63. Data site Finance UA. <https://finance.ua/ua/>
64. David Mortlock and Brian O'Toole, "US Sanctions: Using a Coercive Economic and Financial Tool Effectively", *Atlantic Council Issue Brief*, 2018, <https://www.atlanticcouncil.org/images/publications/US-Sanctions-Using-a-Coercive-Economic-and-Financial-Tool-Effectively1.pdf>.
65. Dent C.M., Dosch J. (reds.) (2012) *The Asia-Pacific, Regionalism and the Global System*, Edward Elgar Publishing.

66. Donald J. Trump, “National Security Strategy of the United States of America,” White House, 2017, <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>.
67. Durand Mattine, Giorno Claude. Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation <https://www.oecd.org/eco/outlook/33841783.pdf>
68. Express-release of the State Statistics Service of Ukraine "Foreign Trade of Ukraine in Goods in 2018". <http://www.ukrstat.gov.ua>.
69. Feder, Gershon. 1982. ‘On Exports and Economic Growth’. *Journal of Development Economics* 12: 59–73.
70. Fonseca, Carlos da. 2015. ‘A Presença Empresarial Brasileira na América do Sul: Implicações para a Política Externa’. *Cadernos de Política Exterior* 1 (1): 195–230.
71. For a European Industrial Renaissance. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 2014. cor.europa.eu/en/activities/stakeholders/Documents/Com%202014-14.pdf.
72. Gerschenkron, Alexander. 1961. *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. New York: Frederick A. Praeger
73. Gross domestic product (GDP) *Official web-site of OECD*. URL: <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>
74. Historical Tables, Budget of the United States Government, Fiscal Year 2018. Table 9.7. www.govinfo.gov/app/details/BUDGET-2018-TAB.
75. Horizon 2020 in full swing – Three Years On – Key facts and figures 2014-2016. European Commission. Brussels. 2018. ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/h2020_threeyearson_a4_horizontal_2018_web.pdf.
76. Hudson, Valerie M and Christopher S Vore. 1995. ‘Foreign Policy Analysis Yesterday, Today, and Tomorrow’. *Mershon International Studies Review* 39 (2): 209–38.

77. Inflation (CPI) *Official web-site of OECD.* URL: <https://data.oecd.org/price/inflation-cpi.htm>
78. Information of the State Statistics Service of Ukraine "Foreign trade in separate types of goods by countries of the world" for the relevant years. <http://www.ukrstat.gov.ua>
79. IWP. (2016). Ukraine's Foreign Policy Audit: Recommendations for Ukraine's Foreign Policy Strategy. (Publication). Kyiv: Institute of World Policy. 62 p.
80. Jaguaribe, Hélio. 2013a. Estudos Filosóficos e Políticos. Brasília: FUNAG.
81. Jaguaribe, Hélio. 2013b. O Nacionalismo na Atualidade Brasileira. Brasília: FUNAG.
82. Jeffrey A. Meyer, "Second Thoughts on Secondary Sanctions," *Pennsylvania Journal of International Law* 30, no. 3 (2009): 905
83. Joy Gordon, "Extraterritoriality: Issues of Overbreadth and the Chilling Effect in the Cases of Cuba and Iran," *Harvard International Law Journal (Online)* 30, 2016: 6–7;
84. Kharimoff C., Oruchoff A. *International Economic Relations*, Baku- 2010
85. Kharimoff C., Oruchoff A. *World Economy*, Baku-2009
86. Kirillov Y. (2013), On the priorities of Russia in the development of regional economic integration, *Herald of Omsk university, Series Economics*, Nr 3.
87. Leite, Iara Costa. 2012. 'Cooperação Sul-Sul: Conceito, História e Marcos Interpretativos'. *Observador On-line* 7 (3): 1-40.
88. Making it in America: Research Preview. McKinsey Global Institute, 2017.
89. Manufacturing USA: A Third-Party Evaluation of Program Design and Progress. Deloitte. 2017. www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/manufacturing/us-mfgmanufacturing-USA-program-and-process.pdf.
90. Methodology and Principles of Analysis. IMD World Competiveness Center. <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodology-and-principles-wcc-2017.pdf>

91. Mikael Wigell, "Conceptualizing Regional Powers' Geoeconomic Strategies: Neoimperialism, Neomercantilism, Hegemony and Liberal Institutionalism", *Asia Europe Journal* 14, no. 2 (2016): 137.
92. National Network for Manufacturing Innovation Program: Strategic Plan. Executive Office of the President, National Science and Technology Council, Advanced Manufacturing National Program Office, 2016. www.manufacturingusa.com/resources/national-network-manufacturing-innovation-nnmi-program-strategic-plan.
93. NITRD Supplement to the President's FY2018 Budget. National Science and Technology Council. 2017. www.nitrd.gov/pubs/2018supplement/FY2018NITRDSupplement.pdf.
94. Nykytyuk T. L. Leshchuk V. P. (2013). Stages of Ukraine's Approach to the EU. *Economic sciences*, no.10: 182–188.
95. Ohil'ko A. Features of European Integration of Ukraine. Actual problems of European integration and Euro-Atlantic cooperation of Ukraine pp.158–160.
96. Pan R., Zheng Y., From defensive to aggressive strategies: the evolution of economic nationalism in China. *Globalization and Economic Nationalism in Asia* Oxford: Oxford Press University, 2012, p. 91
97. Partnerships Selected through the Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge to Support American Manufacturing and Encourage Investment in the U.S. The U.S. Department of Commerce. 2012. 2010-2014.commerce.gov/blog/2012/10/11/10-partnerships-selected-through-advanced-manufacturing-jobs-andinnovation-accelera.html.
98. Richard Nephew, *The Art of Sanctions: A View from the Field* (New York: Columbia University Press, 2017), 77
99. Rosenau J. *Along the Domestic-Foreign Frontier*. / J. Rosenau – Cambridge : Cambridge University Press, 1997.– 488 p.
100. Science and Engineering Indicators 2018. National Science Board. USA, 2018.
101. Shul'ts S. L. Lutsiv L. M. (2014). Innovative vector of Ukraine's European integration: problems and perspectives. *Strategic priorities*. no.3:157–165.

102. Souza, Amaury de. 2002. A Agenda Internacional do Brasil: um estudo sobre a comunidade brasileira de política externa. Rio de Janeiro: CEBRI.
103. Spohr A., Silva A. Foreign Policy's Role in Promoting Development: the Brazilian and Turkish Cases. *Foreign Policy's Role in Promoting Development*. vol. 39(1) Jan/Apr 2017. pp. 157-178
104. State Fiscal Service of Ukraine. <http://sfs.gov.ua/ms/>.
105. State Statistics Service of Ukraine. Statistical information. <http://www.ukrstat.gov.ua>
106. Statistcal indicators of inclusive and sustainable industrialization UNIDO. 2017. open. unido.org/api/documents/5264222/download/UNIDO-Publication-2017-5264222.
107. STRATEGY2020 The Long-Term Strategic Framework of the Asian Development Bank 2008–2020. <http://www.adb.org/documents/strategy-2020-working-asia-and-pacific-free-poverty>.
108. The National Nanotechnology Initiative – Supplement to the President's 2018 Budget. 2017. National Science and Technology Council. [www.nano.gov/sites/default/files/ NNI-FY18-Budget-Supplement.pdf](http://www.nano.gov/sites/default/files/NNI-FY18-Budget-Supplement.pdf).
109. Trade and Development Report, 2016. Structural transformation for inclusive and sustained growth (UNCTAD/TDR/2016). United Nations. New York and Geneva. 2016. unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2016_en.pdf.
110. Trade and trade related issues. Association Agreements between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand. http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/TITLE_IV.pdf
111. Trade in goods and services. *Official web-site of OECD*. URL: <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods-and-services.htm>
112. Unemployment rate *Official web-site of OECD*. URL: <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>
113. UNIDO. Selected Database: Manufacturing Value Added 2017. [stat.unido.org/database/ MVA%202017](http://stat.unido.org/database/MVA%202017).

114. Vigevani, Tullo and Haroldo Ramanzini Jr. 2014. 'Autonomia, Integração Regional e Política Externa Brasileira: Mercosul e Unasul'. *Dados* 57 (2): 517–52.
115. Vlasjuk T.O. (2015) The state and tendencies of Ukraine's foreign trade activity: challenges for economic security and ways to overcome them. Strategic priorities. Series Economics no.4: 48-58.
116. Vlasjuk T.O. (2018) Foreign Trade Security of Ukraine: Trends, Challenges and Directions of Provision. Zaporizhia. pp. 340.
117. Wallerstein, Immanuel. 1976. 'Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis' *Theory and Society* 3 (4): 461–83.
118. Wallerstein, Immanuel. 1988. 'Development: Lodestar or Illusion?' *Economic and Political Weekly* 23 (39): 2017–23.
119. Walter Russell Mead, "The Return of Geopolitics: The Revenge of the Revisionist Powers," *Foreign Affairs* 93, no. 3 (2014): 69–79
120. William J. Burns and Jacob J. Lew, "U.S. Treasury Secretary Jacob J. Lew on the Evolution of Sanctions and Lessons for the Future," Carnegie Endowment for International Peace, 2016, <https://carnegieendowment.org/2016/03/30/u.s.-treasury-secretary-jacob-j.-lew-on-evolution-of-sanctions-and-lessons-forfuture-event-5191>.
121. World Bank Country and Lending Groups. datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519.
122. World Development Indicators. GDP, PPP (current international \$). Last Updated data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD.
123. Zadoya A.O.(2016) Foreign Trade of Ukraine: Current Scales, Structure, Trends. Academic review, pp.110-117.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А (обов'язковий)

Огляд зарубіжної літератури

1. Amsden, Alice H. 2001. *The Rise of the Rest: challenges to the west from late-industrializing economies*. New York: Oxford University Press.

After a century of struggle, a dozen non- Western countries with pre- Second World War manufacturing experience succeeded in entering the orbit of modern industry. The rise of 'the rest' was historically unprecedented. For the first time, countries without the competitive asset of proprietary, pioneering technology became economic powers. How industrialization among these prime latecomers succeeded, why it followed a novel path, and what some countries did to advance farther than others are the questions this book addresses. The same seed was contained in the rise of all the rest, a seed that had first germinated in Japan and then grew as might plants in clay pots of differing sizes and shapes, spanning Latin America (Argentina, Brazil, Chile, and Mexico), the Middle East (Turkey) and Asia (India, China, South Korea, Taiwan, Malaysia, Indonesia, and Thailand). To industrialize by borrowing already commercialized technology, devoid of the radically new products and processes that had enriched the North Atlantic, the rise of the rest involved intense learning, an extensive role for the government, and the formation of specific types of business enterprise. Indeed, the rest's unique reciprocal control mechanism differed from Adam Smith's invisible hand and served to reduce government failure and firm mismanagement. By the 1990s, two distinct varieties had taken root: all the economies of the rest had become more globalized, but the 'integrationists' (epitomized by Mexico's affiliation to the North Atlantic Free Trade Agreement (NAFTA) and Argentina's adoption of a dollar- based currency board) were characterized by heavy reliance on foreign direct investment and minimal local expenditures on skills (as measured by research and development), while the 'independents', led by China, India, South Korea, and Taiwan, were notable for their nationally controlled firms and

surging investments in technological capabilities. Which subspecies of the rest would succeed, and which would serve as the model for later industrializers ('the remainder'), are questions that challenge the twenty-first century and are analysed in this book, which is arranged in three main parts: sinking behind, 1850–c. 1950; sneaking ahead, c. 1950–; and squaring off, c. 1980–.

2. Atkinson R.D., Ezell S.J., Nager A. B. Contributors and Detractors: Ranking Countries' Impact on Global Innovation. Information Technology Innovation Foundation URL: <http://www2.itif.org/2016-contributors-and-detractors.pdf>, p. 64

The report finds that on a per-capita basis, the nations doing the most for global innovation (a combination of more effort on policies that support innovation and less on policies that harm it) are Finland, Sweden, and the United Kingdom. In contrast, India, Indonesia, and Argentina score the lowest overall. Singapore, Korea, and Finland rank highest on how much their policies contribute to global innovation. In contrast, India, China, and Thailand have put in place policies that have done the most to harm global innovation. The United States ranks 10th overall, with policies that do little to detract from global innovation yet fall short of those of other nations when it comes to contributing to global innovation. China ranks 44th overall, principally because it fields so many policies that actively detract from the global innovation system. The report also finds a strong correlation between countries' contributions to global innovation and their levels of innovation success, meaning that doing well domestically on innovation policy can also mean doing well for the world.

The report concludes that for the world to maximize global innovation capacity, it will need to develop stronger mechanisms to encourage nations to do more contributing and less detracting.

3. Bayomi T., Eichengreen B., Mauro P. (1999) On regional monetary arrangements for ASEAN, Prepared for the ADB/CEPII/KIEP Conference on Exchange Rate Regimes in Emerging Market Economies, Tokyo, December 17-18, 1999.

This paper analyzes the extent to which ASEAN may be suitable for a regional monetary arrangement. On the economic front, we review evidence on patterns of trade, economic shocks, the extent of factor mobility, and the monetary transmission mechanism. We find that ASEAN today is less suitable for a regional monetary arrangement than the Euro area was before the Maastricht Treaty, but the differences are not large. On the political front, we analyze the prerequisites for monetary integration in light of 50 years of European experience. We conclude that a firm political commitment would be key to ensuring that an attempt to form a regional monetary arrangement is not viewed as simply another fixed exchange rate system open to speculative attack. That commitment would have to be strong enough to survive for an extended period and to support difficult decisions such as rendering the central bank independent, adhering to fiscal and exchange rate arrangements even if the policy stance conflicts with that which would be adopted on the basis of purely domestic considerations, and accepting supranational directives. These are very considerable prerequisites for success. J. Japan. Int. Econ., June 2000, 14(2), pp. 121–148. International Monetary Fund; University of California, Berkeley; and International Monetary Fund. Copyright 2000 Academic Press.

4. Bzhezins'kij Z. (2003). Great chessboard. America's dominance and its geostrategic imperatives. International relationships. pp.254.

As the twentieth century draws to a close, the United States has emerged as the world's only superpower: no other nation possesses comparable military and economic power or has interests that bestride the globe. Yet the critical question facing America remains unanswered: What should be the nation's global strategy for maintaining its exceptional position in the world? Zbigniew Brzezinski tackles this question head-on in this incisive and pathbreaking book. The Grand Chessboard presents Brzezinski's bold and provocative geostrategic vision for American preeminence in the twenty-first century.

Central to his analysis is the exercise of power on the Eurasian landmass, which is home to the greatest part of the globe's population, natural resources, and economic activity. Stretching from Portugal to the Bering Strait, from Lapland to Malaysia, Eurasia is the "grand chessboard" on which America's supremacy will be ratified and challenged in the years to come. The task facing the United States, he argues, is to manage the conflicts and relationships in Europe, Asia, and the Middle East so that no rival superpower arises to threaten our interests or our well-being. The heart of *The Grand Chessboard* is Brzezinski's analysis of the four critical regions of Eurasia and of the stakes for America in each arena—Europe, Russia, Central Asia, and East Asia. The crucial fault lines may seem familiar, but the implosion of the Soviet Union has created new rivalries and new relationships, and Brzezinski maps out the strategic ramifications of the new geopolitical realities. He explains, for example: Why France and Germany will play pivotal geostrategic roles, whereas Britain and Japan will not. Why NATO expansion offers Russia the chance to undo the mistakes of the past, and why Russia cannot afford to toss this opportunity aside. Why the fate of Ukraine and Azerbaijan are so important to America. Why viewing China as a menace is likely to become a self-fulfilling prophecy. Why America is not only the first truly global superpower but also the last—and what the implications are for America's legacy. Brzezinski's surprising and original conclusions often turn conventional wisdom on its head as he lays the groundwork for a new and compelling vision of America's vital interests. Once, again, Zbigniew Brzezinski provides our nation with a philosophical and practical guide for maintaining and managing our hard-won global power.

5. Caporaso, James A et al. 1986. 'The Comparative Study of Foreign Policy: Perspectives on the Future'. Paper delivered at 27th Annual Meeting of the International Studies Association, Anaheim

A collective assessment of the comparative study of foreign policy as a field of scholarly inquiry is presented. An effort is made to interpret the field's boundaries, to review its accomplishments, and to propose some future directions. The first section, in which the field's scope and boundaries are discussed, asserts that the boundaries are

relatively fixed, with the field's central focus being on the policies and actions of national governments that are oriented toward the external world. In the next section, nine ways in which the field has grown and developed are summarized. Problems of comparative foreign policy are then discussed with particular emphasis on five methodological issues and three substantive issues. New initiatives in the field are proposed, drawing upon some of the developments in the international political economy. Because of the relatively impoverished state of theory development, the last section of the paper suggests modest strategies that may encourage scholars to think theoretically. A six-page list of references is included. (Authors/TRS)

6. China Manufacturing 2025: Putting Industrial Policy Ahead of Market Forces. European Union Chamber of Commerce in China, pp. 22-23

In *China Manufacturing 2025: Putting Industrial Policy Ahead of Market Forces*, the European Union Chamber of Commerce in China analyses the potential impact of the China Manufacturing 2025 (CM2025) initiative on both European business and China's economy. This is accomplished through a review of the initiative's goals, which include achieving domestic and international market-share targets in ten industries, attaining self-reliance for key components and turning the concept of 'indigenous innovation' into reality. It also focuses on five of the ten industries covered by CM2025, including new energy vehicles, industrial robotics and semiconductors, and outlines the consequences of government intervention in these sectors.

7. David Mortlock and Brian O'Toole, "US Sanctions: Using a Coercive Economic and Financial Tool Effectively", Atlantic Council Issue Brief, 2018, <https://www.atlanticcouncil.org/images/publications/US-Sanctions-Using-a-Coercive-Economic-and-Financial-Tool-Effectively1.pdf>.

In recent years, US economic and financial sanctions have become favored tools of US power. The centrality of the US financial system and the ubiquity of the US dollar in the global financial marketplace make sanctions a powerful tool to have on hand when confronting foreign policy challenges. The great danger is, however, that sanctions

become a substitute for actual policy, rather than merely a tool of foreign policy. In “US Sanctions: Using a Coercive Economic and Financial Tool Effectively” authors David Mortlock and Brian O’Toole, who are both senior fellows at the Atlantic Council’s, explain what sanctions are and why they are used. The authors assess the Trump Administration’s use of sanctions and outline the conditions under which sanctions are most effective. Finally, Mortlock and O’Toole provide specific recommendations on what steps the US government must take to ensure sanctions remain a key component of the national security toolkit.

8. Dent C.M., Dosch J. (reds.) (2012) *The Asia-Pacific, Regionalism and the Global System*, Edward Elgar Publishing.

Ever since the Asia-Pacific transformed from an 'institutional desert' into one of the most networked areas in the world, questions of the region's future and the future of the global system have become closely intertwined. This volume explores the key issues of regional co-operation, economic and political integration, security relations and international affairs within and across the Asia-Pacific.

The expert contributors shed critical light on how significant developments are impacting on the global system. In particular, they consider emerging forms of global governance, and how the Asia-Pacific as a region, individual countries such as China, Japan, South Korea and the US, and regional organizations and forums like APEC are shaping the world. Uniquely, the discussion is not limited to East Asia but also takes Latin America prominently into the equation.

This timely book will prove to be a stimulating read for academics, students, researchers and policy makers with an interest in Asian studies, development and agriculture, economics, international studies.

9. Fonseca, Carlos da. 2015. 'A Presença Empresarial Brasileira na América do Sul: Implicações para a Política Externa'. *Cadernos de Política Exterior* 1 (1): 195–230.

Este texto envolve uma reflexão sobre a atuação da política externa brasileira na América do Sul nos governos Lula da Silva (2003-2010) e Dilma Rousseff (2011-2014). Argumenta-se que essa atuação tem se expandido em esferas que possuem maiores consensos nos planos interno e externo, daí os avanços, não sem contradições, nas iniciativas de tornar a integração da infraestrutura de transporte, comunicações e energia em projeto político, na ampliação do papel do BNDES na região e no incremento da cooperação técnica regional.

10. Hudson, Valerie M and Christopher S Vore. 1995. 'Foreign Policy Analysis Yesterday, Today, and Tomorrow'. *Mershon International Studies Review* 39 (2): 209–38.

The catalytic shock of the end of the Cold War and the apparent inability of international relations (IR) theory to predict this profound change have raised questions about how we should go about understanding the world of today. Our inherited tools and ways of describing the international arena seem not to work as well as they once did. To explain and predict the behavior of the human collectivities comprising nation-states, IR theory requires a theory of human political choice. Within the study of IR, foreign policy analysis (FPA) has begun to develop such a theoretical perspective. From its inception, FPA has involved the examination of how foreign policy decisions are made and has assumed that human beings, acting individually or in collectivities, are the source of much behavior and most change in international politics. This article reviews the field of foreign policy analysis, examining its research core and its evolution to date. The overview also looks forward, pointing to the future, not only of FPA itself, but to the implications that future developments in FPA may have for the study of international relations.

Анотація магістерської дипломної роботи

«Foreign economic policy of the state in the global conditions of development»

The aim of the thesis is to study the foreign economic policy of the countries of the world in the global conditions of development.

In the process of research author determined the nature and types of foreign economic policy of the state, distinguished the structures of regulation of the foreign economic policy of the state; generalized the functioning of foreign economic policy in the system of interstate relations.

In the second chapter of the thesis there were identified current trends in the global economy, structural changes in the foreign economic policy of the leading countries of the world in changing global conditions of development. Also the author distinguished the experience of the leading countries of the world in foreign economic policy.

The third part was about Ukraine. In it the author evaluated the state of foreign economic policy of Ukraine, the foreign economic policy of Ukraine in the system of international economic relations.

On the basis of the work the author formulated recommendations about ways of improving Ukraine's foreign economic policy using the experience of the leading countries of the world.