

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ, МАКРО- І МІКРОЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

**ЕКОНОМІЧНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

студентки 2-го курсу магістратури
денної форми навчання
спеціальності 051 Економіка
освітньо-наукової програми
«Економіка та економічна політика»
Клим Анастасії Олександрівни

Науковий керівник д.е.н., професор
Ходжаян Аліна Олександрівна

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній роботі немає запозичень із праць інших авторів без відповідних посилань

Студентка _____
(підпис)

Роботу допущено до захисту в Екзаменаційній комісії рішенням кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки від «12» травня 2023 року, протокол № 11

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ.....	6
1.1. Теоретичні основи економічного націоналізму.	6
1.2. Передумови виникнення економічного націоналізму як виду державної політики.	13
1.3. Протекціонізм та глобалізм: сучасні тенденції розвитку світової економіки.	18
Висновки до першого розділу	30
РОЗДІЛ II. РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ В НОВІТНІЙ ІСТОРІЇ В ДЕЯКИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	33
2.1. Економічний націоналізм європейських країн.....	33
2.2. Протекціоністська політика США.....	40
Висновки до другого розділу.....	49
РОЗДІЛ 3. РИЗИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ.....	53
3.1. Реалізація економічного націоналізму в умовах відкритості економіки України.....	53
3.2. Забезпечення національного господарського розвитку економіки України.	63
Висновки до третього розділу	70
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76
ДОДАТКИ.....	86

ВСТУП

Актуальність. В сучасному глобалізованому світі, що характеризується посиленням міжнародної конкуренції за ресурси і ринки збуту, економічний націоналізм є системоутворюючим принципом національної економічної політики, зорієнтованої на реалізацію національних економічних інтересів і розвиток національної економіки.

В умовах війни реалізація стратегії економічного націоналізму для України набуває особливої актуальності. По-перше, Україні необхідно забезпечити безпеку та обороноздатність, що може бути досягнуто шляхом збільшення державного контролю над ключовими секторами економіки, такими як енергетика, транспорт, металургія та інші. По-друге, умови війни можуть призвести до скорочення міжнародної торгівлі та зміни імпортних каналів. Стратегія економічного націоналізму може допомогти зменшити залежність від імпорту та забезпечити споживчий попит вітчизняними товарами та послугами. По-третє, економічний націоналізм передбачає збільшення державної підтримки для малих та середніх підприємств, які можуть стати важливими для забезпечення військових потреб.

Нові умови спричиняють нові правила гри на міжнародному полі. Тема економічного націоналізму в умовах російсько-української війни є актуальною не тільки для України, а для всього світу. Це пов'язано з тим, що військовий конфлікт має значний вплив на світову економіку та торгівлю. Санкції та обмеження в умовах війни неминуче призводять до зменшення торговельного обороту та зниження інвестицій. Після повномасштабного вторгнення РФ в Україну, багато країн світу перейшли до продовольчого протекціонізму.

Родоначальник політики економічного націоналізму Ф. Ліст зазначав про необхідність диференційованого підходу до протекції держави в зовнішньогосподарських відносинах залежно від стадії економічного розвитку країни. Для підтримки слабкої економіки необхідно застосовувати комерційні обмежень для стимулювання зростання виробництва. В міру посилення конкурентних позицій національних товаровиробників варто послаблювати

обмеження і відновити вільну торгівлю та на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Наслідки сучасної війни є руйнівними для України, що вимагає посилення ролі держави щодо реалізації національних економічних інтересів для повоєнного відновлення і модернізації національної економіки.

Ступінь наукової розробки проблеми. Серед дослідників теорії міжнародної торгівлі, що відстоювали засади економічного націоналізму у розрізі економічного зростання можна виділити Ф. Ліст [1], Т. Манн [2], А. Сміт [3], Д. Рікардо [4], Дж.С. Мілль [5], Р. Ріх [6] тощо.

Вагомий внесок в дослідження економічного націоналізму зробили такі вітчизняні науковці, як В. Кондзьолка [7], Л. Корнійчук [8], Є. Сойкін [9], А.Ходжаян [10–15], Р. Шпорлюк [16] та інші.

Об'єктом дослідження є економічний націоналізм в умовах відкритості національної економіки.

Предметом дослідження є теоретичні і методичні засади реалізації економічного націоналізму як стратегії економічної політики держави.

Метою наукової роботи є розробка рекомендацій застосування інструментів економічного націоналізму для забезпечення стійкого зростання економіки України.

Досягнення цієї мети зумовило такі задачі дослідження:

- розкрити наукові підходи до розуміння сутності економічного націоналізму і його форм;
- дослідити еволюцію виникнення економічного націоналізму як виду державної політики;
- проаналізувати протекціонізм та глобалізм як сучасні тенденції розвитку світової економіки.
- узагальнити досвід реалізації економічного націоналізму в країнах ЄС і США;
- виявити особливості реалізації економічного націоналізму в умовах відкритості економіки України;

- обґрунтувати напрями забезпечення національного господарського розвитку економіки України з використанням інструментарію економічного націоналізму.

У роботі були використані загальнонаукові та специфічні **методи дослідження**, зокрема: методи теоретичного узагальнення, індукції та дедукції, аналізу та синтезу, порівняння при дослідженні досвіду реалізації політики децентралізації різними країнами світу, методи статистичного, кореляційного, а також економіко-математичного аналізів.

Інформаційну та теоретичну базу роботи склали праці зарубіжних та вітчизняних науковців, інформаційні та статистичні ресурси, що представлені на офіційних сайтах міжнародних організацій: Світовий Банк, а також статистичні дані Державної служби статистики України, Міністерства фінансів України.

Апробація результатів. Авторами була взята участь в науковій конференції “Шевченківська весна 2023. Повоєнне відновлення економіки України: проблеми та перспективи” 2023 року з темою “Внесок Фрідріха Ліста в теорію економічного націоналізму”.

Структура. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, та додатків. Кваліфікаційна магістерська робота складається з 89 сторінок друкованого тексту, 7 таблиць, 13 рисунків, 2 додатків та 97 найменувань у списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ

1.1. Теоретичні основи економічного націоналізму.

«Суперечка» між протекціонізмом і торговельним лібералізмом почалася з формулювання теорії, відомої як меркантилізм, яка є попередницею торгової стратегії протекціонізму в п'ятнадцятому столітті, інтенсивно поширеному в Європі. До Адама Сміта філософія меркантилізму переважала як найсильніша теорія економіки. Основна ідея меркантилізму полягала в тому, що для підвищення економічної сили країни країна повинна намагатися уникати залежності від експортних товарів і радше виробляти якомога більше речей усередині країни. Крім того, для того, щоб підтримати місцеву промисловість, уряд має запровадити величезні тарифи на імпортовані товари та послуги. Високі тарифи на імпортовані товари та послуги зупиняють або зменшують конкуренцію між місцевими ринками та іноземними інвесторами. Відповідно до товарів, сильною є та країна, яка досягає повної незалежності в торгівлі, виробляючи власні товари та послуги.

Шотландський філософ Адам Сміт у відповідь на сприйняття природи багатства націй товарами обґрунтував основне значення меркантилізму. [3]

Сміт стверджував, що найкращий спосіб зростання економіки країни — це не торговий протекціонізм, коли країна уникає міжнародної торгівлі та виробляє всі товари та послуги самостійно. Це пояснюється тим, що, за його словами, країни мають різну силу в різних виробництвах, залежно від людської сили, ландшафту чи природних ресурсів країни. І країни не можуть досягти успіху в кожному секторі економіки. Країни повинні зосередитися на сильних сторонах, якими вони володіють. Деякі країни володіють більшою спритністю у виробництві меблів, тоді як інші можуть мати здатність до виробництва одягу, або деякі можуть бути хорошими у виробництві передових технологій. Цю теорію на рівні націй можна пояснити на прикладі, пов'язаному з індивідуальним рівнем. [3]

Якщо хтось має вроджену здатність бути вченим, він повинен зосередитися на тому, щоб стати вченим, а не витратити величезну кількість часу на те, у чому він погано вміє або чого не може досягти. Подібним чином, навіть країни повинні зосередитися на виробництві товарів і послуг відповідно до своїх можливостей, і чого вони не вміють виробляти, можна досягти шляхом торгівлі з іншими країнами.

Засновником економічного націоналізму та основним «опонентом» Адама Сміта вважається представник німецької історичної школи Фрідріх Ліст. Погляди Фрідріха Ліста не утворюють загальної неподільної системи. Ліст був передусім практиком, і його ідеї покликані були розв'язувати ті тогочасні практичні проблеми, з якими стикалося сучасне йому суспільство. Найголовнішою із цих проблем була індустріалізація. Його дослідження під девізом «*Et la patrie et l'humanité*» виражає глибоке занепокоєння відданого німецького патріота щодо відсталого, доіндустріального стану Німеччини того часу. На противагу до Маркса, який стверджував, що розвиток індустріального суспільства має відбуватися в позанаціональних рамках, а націоналізм розглядав як реакційну аномалію, яка відтягає людство від вирішення найважливіших питань, Фрідріх Ліст, за твердженням українського історика Романа Шпорлюка, створив «науспішнішу національну економічну програму», яка забезпечувала модернізацію відсталого суспільства під протекторатом національної держави [16]. Але це не все, на чому наголошував економіст.

“Національна система політичної економії” – головна праця Фрідріха Ліста - поділяється на чотири частини. [1] Перша частина складається з історичного дослідження багатства націй (у Європі середньовіччя та Відродження, а також у Північній Америці дев'ятнадцятого століття). Ця частина допомагає Лісту в аналізі проблеми, яка хвилювала його протягом усього життя, а саме, можливості створення сучасної, багатой та могутньої німецької національної держави. У другій частині. Ліст повертається до цих історичних уроків і на основі них формулює теорію економічного націоналізму. Войовнича критика Адама Сміта і його послідовників становить третю частину,

а четверту, останню частину, присвячено аналізу міжнародних економічних відносин.

Джерела багатства та могутності націй залишаються, як і завжди, питанням великого суспільного занепокоєння та центром гострих наукових дискусій у майбутньому. Тому не дивно виявити, що це питання є відправною точкою для аналізу Ліста. Згідно зі списком джерелом могутності націй є їхні продуктивні сили. Поняття продуктивних сил, хоча й не оригінальне, є одним із головних внесків Ліста в сферу політичної економії, і вперше було обговорено в його «Нарисах американської політичної економії» (1827).

За допомогою цього поняття Ліст проводить різницю між причинами багатства і самим багатством. Багатство, як стверджував Ліст, створюється не просто матеріальним капіталом, а взаємодією між матеріальним капіталом і навичками, працьовитістю та ініціативою людини. Таким чином, навіть якщо людина володіє значним матеріальним багатством, але не володіє навичкою виробляти товари більшої вартості, ніж ті, що сама споживає, то вона стане біднішою. Звичайно, вірним є і зворотне, тобто людина може бути бідною, але якщо вона володіє здатністю виробляти більшу кількість цінних предметів, ніж вона споживає, вона стає багатішою. [17]

На основі концепції продуктивних сил Ліст проводить інше розрізнення між «причинами розвитку та «характеристиками розвитку». Перехід від однієї стадії розвитку до іншої характеризується ступенем взаємопов'язаності економік, тобто розміром ринків, кількістю капіталу, що використовується у процесі виробництва, і, що найважливіше, ступенем поділу праці. [3] На найбільш примітивній стадії економічне виробництво є самодостатнім, воно потребує відносно невеликих капіталів, і товари не виробляються для ринку. Правда також, що на більш просунутих етапах економіка стає все більш спеціалізованою, включає більше торгівлі між націями та вимагає більшої кількості капіталу.

Проте, на думку Ліста, помилково розглядати ці особливості розвитку як його причини. Тут Ліст відкрито кидає виклик уявленням Адама Сміта про матеріалістичні причини економічного розвитку. Згідно з Лістом, справжня

різниця між відсталими та добре розвиненими економіками базується на якості та кількості продуктивних сил. Виробничі сили – розумовий капітал, природний капітал і матеріальний капітал можна знайти у великих кількостях у розвинутих економіках, тоді як у відсталих економіках вони присутні у значно меншій мірі. Вирішальне значення для Ліста має кількість розумового капіталу, розвиток суспільства сприймається вченим як процес нарощування розумового капіталу, що приводить Ліста до висновку, що головною роллю держави в економічній сфері має бути підживлення національного виробництва. [1]

Тоді, коли територія та природні ресурси сприймалися як вирішальні джерела багатства, економічні націоналісти не могли уникнути питання конфлікту та співпраці в міжнародних економічних відносинах. Ліст стикається з реальними проблемами конфлікту та співпраці в міжнародних економічних відносинах у своїй дискусії про витрати та вигоди міжнародної торгівлі. На думку Ліста, вільна торгівля приречена призвести до шкідливого розподілу праці між розвиненими та слаборозвиненими країнами. Як німецький націоналіст і в контексті британського комерційного та промислового панування. Ліст стверджував, що теорія вільної торгівлі Сміта значною мірою сприяла британським інтересам, оскільки вільна конкуренція між передовими фабриками Англії та відносно відсталими фабриками інших країн-виробників просто призвела б до знищення промисловості слабших держав. будучи вигідним для людства в цілому, було б виключно на користь економічно домінуючої нації. [1]

Хоча економіст вважав, що мирний світовий порядок може бути встановлений лише на основі рівності між націями, поняття рівності Фрідріха Ліста було обмежене західними націями. Для інших країн, які він називав «жаркою зоною» світу, таких як країни Азії та Африки, він вважав, що ідея захисту новонародженої промисловості не має значення, оскільки такі країни приречені бути колонізованими [5, с. 314]

Також твердження Ліста про суперечливі інтереси в міжнародних економічних відносинах, однак, не означають, що він виступав за конфлікт або відкидав обітовану землю «єдиного суспільства, яке живе в стані постійного

миру». відсутність втручання з боку будь-якого уряду, чи не було війн, відсутність ворожих іноземних тарифних обмежень. Таким чином, Ліст стверджує, що економічна політика повинна враховувати реальність потенційних міжнародних конфліктів. [1]

На відміну від економічного ліберального «лікування» міжнародного конфлікту вільною торгівлею, рекомендований Лістом засіб для вирішення такого конфлікту є, по суті, політичним. Варто зазначити, що Ліст, ймовірно, був першим, хто прагнув до Всесвітнього конгресу як засобу регулювання всіх міжнародних економічних відносин. Він вперше запропонував це в 1820 році під час збору Конгрес німецької держави у Відні. Загальне ігнорування його пропозиції не завадило йому відновити її сімнадцять років потому перед Французькою академією. Ліст вважав, що міжнародний конгрес повинен враховувати різноманітні інтереси регіонів суспільства на різних стадіях економічного розвитку. Міжнародний світовий торговельний конгрес, який закликає Ліст, нагадує Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), сформовану понад сто років потому. національний характер торговельних угод ГАТТ більше нагадує теорію економічного націоналізму Ліста, ніж економічний лібералізм Адама Сміта та його послідовників. [17]

Отже, націоналізм Ліста охоплює світ, утворений суспільством націй. Ліст вважав, що конфлікти інтересів між, а також і всередині націй не уникнути. Таким чином, його доброзичливий націоналізм втілений і виражений у міжнародні (політичні) механізми, які він винайшов для координації та узгодження пріоритетів економічного розвитку та інтересів різних держав. [19]

Йоганн Готліб Фіхте (1762-1814), німецький філософ і публіцист, також рішуче виступав за національну економічну самодостатність. Для цього він виступав за створення інтервенціоністської держави, яка б безпосередньо забезпечувала економічні потреби людей. В економічному трактаті, опублікованому в 1800 році, «Закрита комерційна держава», виступає на користь автаркічного економічного націоналізму та сильної інтервенціоністської держави, яка забезпечить зайнятість і регулюватиме заробітну плату та ціни. Він наполягав на неконвертованій валюті для

контролю внутрішніх цін і на забороні зовнішньої торгівлі, оскільки коливання в торгівлі можуть дестабілізувати національні економічні плани. [20]

Іншим німецьким публіцистом, літературним діячем і політичним економістом був Адам Генріх Мюллер (1779-1829), який різко критикував ліберальну політичну економію та систему вільної торгівлі. Тоді як економічні ідеї Фіхте були натхненні політикою якобінців у революційній Франції, думки Мюллера були консервативними та антиліберальними. На думку Мюллера, вільна торгівля суперечить національній єдності. Тому він виступав за протекціонізм, неконвертовану національну паперову валюту та автаркічну економіку. [20]

Його погляди на валюту були повторені американським економістом Генрі Чарльзом Кері (1793-1879), який виступав за неконвертовану валюту, яка сприяла б внутрішньому економічному зростанню, дозволяючи грошовій масі вільно розширюватися. [20]

У «Філософії права». праці Гегель об'єднує економіку в системну теорію національної держави. Гегель стверджує, що і капіталізм, і націоналізм є продуктами держави, яка звільняє людські здібності шляхом встановлення та забезпечення індивідуальних прав. Капіталізм, однак, є за своєю суттю суперечливим соціальним явищем, на яке Гегель реагує витончено, уникаючи тих економічних ідеологій, які згодом домінували в сучасній економічній думці. Більше того, його відповідь принципово відрізняється від інших передбачуваних захисників економічного націоналізму. На відміну від раціоналіста Фіхте, іншого великого німецького захисника національної економіки, Гегель прокладає шлях до наукового розуміння відносин між сучасною економікою та національною державою, іншими словами, до теорії економічного націоналізму [21].

«Пізня історична школа» (приблизно після 1870 р.) відповідала за більшість детальних історичних досліджень, якими відома школа в цілому. Її головним засновником був Густав фон Шмоллер, який сподівався визначити культурні тенденції шляхом обширних історичних досліджень. Іншими видатними представниками цієї школи були Георг Фрідріх Кнапп, Адольф

Вагнер, Лухо Brentано. Хоча історична школа була найвпливовішою лише в Німеччині, її вплив відчувався в усій Європі та Сполучених Штатах, особливо американськими інституціональними економістами. Проте, оскільки вони відкидали економічну теорію, представники історичної школи мало впливали на теоретичний розвиток. [22] Шмолер та інші визначні представники «пізньої історичної школи», вважали, що національні інтереси й національна політика не завжди відповідають вимогам економічної раціональності, отже, остання має бути підпорядкованою першим. Вагнер писав, наприклад, що не лише такі потреби, як обороноздатність, розвиток державного управління, судова система, освіта й соціальний захист, але й необхідність забезпечення постійного зростання економічної могутності та чисельності нації силами життєздатного сільського населення вимагають жертв. [23]

Адольф Вагнер також відомий своїм званням «економіста Бісмарка». Вагнер був одним із головних виразників доктрин національної економіки, він також був радикальним державним соціалістом, який намагався перетворити марксистський соціалізм на «німецький соціалізм». Результатом став націонал-соціалізм, який характеризувався нетолерантним націоналізмом, антисемітизмом, мілітаризмом, організмом і романтичним культом землі, разюче схожим на сучасні доктрини в Німеччині. [18] Вагнер, також вважав, що економічний націоналізм має бути спрямований на задоволення інтересів сільського населення. Більша частина рекомендацій у рамках «економічного націоналізму» була сприйнята та імплементована такими країнами, як Німеччина, Японія, США.[23]

З сучасних представників напряму економічного націоналізму можна навести Роберта Райха з його ключовою працею «Робота націй: підготовка до капіталізму 21-го століття» (1991). Дослідження Райха є однією з найвизначніших робіт у великій масі популярної та професійної літератури, яка присвячена питанню (американської) національної конкурентоспроможності. Хоча дві книги були написані в різні століття, і в радикально різних світових економічних контекстах, точка зору Райха є дуже подібною до праці Ліста «Національна система політичної економії»; ці дві праці відображають дуже

подібні уявлення про основні основи та природу політичного економічного аналізу. [19] Для наочності зміст поняття «економічний націоналізм» представлений у вигляді таблиці в *Додатку А*.

1.2. Передумови виникнення економічного націоналізму як виду державної політики.

Аргумент Ліста про те, що класичні економічні ліберали мали космополітичне мислення, був, однак, точнішим, якщо ми досліджуємо мислителів, які більш системно розвивали міжнародні аспекти економічного лібералізму в 19 столітті, таких як Девід Рікардо, Джон Стюарт Мілль або Річард Кобден. Розвиваючи свою теорію порівняльних переваг, наприклад, Рікардо безумовно керувався метою максимізації світової економічної ефективності. Він писав про своє бажання сприяти «щастю людства» і вихвалявся тим, як вільна торгівля забезпечить, щоб «гонитва за індивідуальними перевагами чудово поєднувалася з загальним благом усього універсального суспільства націй у всьому цивілізованому світі» [16].

Ще більш вражаючим був той факт, що такі економічні ліберали, як Мілль і Кобден, розглядали вільну торгівлю насамперед як інструмент зміцнення мирного космополітичного світового суспільства. Вони стверджували, що вільна торгівля сприятиме миру шляхом створення зв'язків взаємозалежності та поширення «цивілізації». Дійсно, Мілль і Кобден розглядали цей космополітичний аргумент вільної торгівлі як набагато важливіший, ніж економічний аргумент Рікардо. Як зазначив Мілль, економічні переваги комерції перевершуються за важливістю тими її наслідками, які є інтелектуальними та моральними. За його словами, вільна торгівля була «головною гарантією миру у світі» яка сприяла б «безперервному розвитку ідей, інститутів і характеру людської раси». [18] Подібним стверджував, що вільна торгівля «дітиме на моральний світ як принцип тяжіння у Всесвіті, об'єднуючи людей разом, відкидаючи будь-який антагонізм раси, віросповідання та мови та об'єднуючи нас узами вічного миру. Пристрасть, з

якою ці економічні ліберали прагнули до мирного космополітичного світового суспільства, свідчить про те, що Ліст помилявся, звинувачуючи лібералів у «мертвому матеріалізмі». Але він мав рацію, стверджуючи, що нематеріалістичні цінності, які вони підтримують, були не націоналістичними, а космополітичними. [16]

Це не означає, що економічні ліберали дев'ятнадцятого століття ігнорували націю. Як зазначали багато дослідників націоналізму, економічні ліберали тієї епохи часто неявно визнавали націю та припускали національну економіку як даність у своїх аналізах [18]. Рікардо довів свою теорію порівняльних переваг, наприклад, виділивши поділ праці в рамках національних економік. Визнання існування націй, однак, не було те саме, що стверджувати, що економіка повинна бути створена перш за все для того, щоб служити націоналістичним цілям. Правда, економічні ліберали часто захищали ліберальну політику на основі «національних інтересів» під час публічних дебатів [18].

Але вони зазвичай уникали вибору між національним інтересом та інтересами людства. і особа, стверджуючи, що всі три будуть обслуговуватися одночасно саморегульованими ринками. Більше того, їхні «аргументи щодо національних інтересів здавалися більш прагматичними, ніж принциповими. Тоді як нація та національна економіка були центральною темою в працях Ліста. Вони не отримали достатнього аналізу в працях економічних лібералів.

Ерік Гобсбаум вважає, що «Ліберальні економісти не любили або не вміли говорити про» національну економіку. [24] Стівен Нефф [25, с. 41] також стверджує, що «не має сенсу [для економічних лібералів дев'ятнадцятого століття] навіть думати з точки зору національного економічного розвитку, оскільки національна держава, з цієї точки зору, просто не була «природною» економічною одиницею. У тій мірі, в якій економічні ліберали серйозно аналізували націю, постійним припущенням було те, що вона «друга за найкращою світовою єдністю».

Концепція економічного націоналізму та робота Ліста відразу ж стали надзвичайно популярними серед націй, що розвивалися, на

неіндустріалізованих європейських периферіях, де румуни, угорці чи португальці відчували однакову кваліфікацію для індустріалізації та економічного процвітання. [26]

Лайош Кошут, революційний лідер Угорщини в 1840-х роках, стверджував, що сільськогосподарські країни експлуатуються індустріальними, і використав метафору Ліста про те, що індустріальні країни пов'язані з сільськогосподарськими «таким чином, як корчмар і бочка». Оскільки Угорщина не була незалежною країною, а частиною імперії Габсбургів, у 1844 році було засновано загальнонаціональну громадську організацію Országos Védegylet (Національна організація взаємодопомоги), керівником якої став Кошут. Учасники руху заявили про те, що не будуть купувати іноземну продукцію і «запровадять тариф на порозі кожного дому». [27]

Румун Александру Д. Ксенопол, професор Яссського університету, у 1879 році стверджував, що теорія порівняльної переваги Д. Рікардо була хибною, оскільки в торгівлі між промислово нерозвиненими та промислово розвиненими країнами останні експлуатували перші, оскільки продавали товари з вищою вартістю та купували товари з меншими значеннями. Він вважав, що цей поділ праці є «шахрайством» і має бути врівноваженим високими тарифами. Португалець Олівейра Маррека стверджував так само і припустив, що «відсталі країни», як він їх назвав, повинні захищатися високими тарифами та державним інтервенціонізмом. [26]

Спорадичне застосування економічного націоналізму, насамперед запровадження тарифів, майже одразу з'явилося і супроводжувало народження ідеї. Сполучені Штати прийняли ідею Олександра Гамільтона та запровадили перші тарифи в 1816 році. Невдовзі в 1824, 1862 та 1864 роках з'явилося все більше законів про захисні тарифи. Проте справжнім поворотним моментом стало введення Закону Мак-Кінлі 1890 року та потім тариф Дінглі 1897 року. Оборонний тариф досягав 57 відсотків вартості імпортованих товарів. Сполучені Штати увійшли в ХХ століття з «високим рівнем» протекціонізму. [26]

Америка була не одна. Під час тривалої першої великої депресії між 1873 і 1896 роками нещодавно об'єднана Німеччина також запровадила тарифи. Спочатку, у 1879 році, вони були досить помірними, але в 1885, 1888 та 1902 роках з'явилися нові закони про тарифи. Ці останні загальні тарифи запровадили високий захист для готової промислової та сільськогосподарської продукції. [26]

Система “laissez-faire” зазнала нападок по всій Європі на рубежі століть. Росія очолила атаку. У 1868 році були запроваджені перші російські тарифи, але потім значно збільшені в 1891, 1893 та 1900 роках, щоб ефективно захистити молоду промисловість країни. Швейцарія запровадила тарифи в 1884 р. і значно підвищила їх у 1906 р., Італія — у 1907 р., Франція — у 1892 р., а потім у 1910 р. До початку Першої світової війни лише Велика Британія, Нідерланди та Данія зберегли систему вільної торгівлі. [28]

Крім тарифів, певні нові елементи економічного націоналізму також були запроваджені у відносно найвідсталіших регіонах Центральної та Східної Європи, які тільки починали вступати на шлях індустріалізації. Замінюючи відсутні внутрішні фактори індустріалізації в цьому регіоні, державні інтервенції були спрямовані на підйом новонародженої промисловості. У Росії, Угорщині, Румунії та Болгарії різні види державних субсидій використовувалися для підтримки створення заводів і експорту. [26]

У науковій літературі словосполучення «економічний націоналізм» почало широко використовуватися лише після початку 1970-х років дослідниками міжнародних відносин. У літературі цю фразу зазвичай використовували для опису економічного варіанту ідеології реалізму, яка була настільки помітною в науці про міжнародні відносини в післявоєнний період. Наприклад, у своїй важливій праці «Політична економія міжнародних відносин» Роберт Гілпін так описав економічний націоналізм: «Центральна ідея полягає в тому, що економічна діяльність підпорядкована меті побудови держави і має бути підпорядкована їй. та інтереси держави». Подібним чином у своїй новішій книзі «Глобальна політична економія» Гілпін стверджує, що аналітичне ядро економічного націоналізму таке ж, як і «державоцентричного

реалізму»; він «визнає анархічний характер міжнародних справ, примат держави та її інтересів у міжнародних справах, а також важливість влади в міждержавних відносинах. За допомогою цього формулювання Гілпін та інші зобразили економічний націоналізм як державницьку традицію. думки, що має своє коріння в меркантилістських доктринах 17-го і 18-го століть. [30]

Однією з сучасних форм економічного націоналізму є фінансовий націоналізм. «Фінансовий націоналізм — це підмножина економічного націоналізму, який зосереджується на використанні монетарної та фінансової політики як інструментів для реалізації націоналістичної програми». [29, с. 538]

Однак, заглиблюючись у деталі, визначення складається з двох аспектів: як фінансовий націоналізм визначається по відношенню до економічного націоналізму та більш змістовної концептуалізації. Таким чином, на дуже абстрактному рівні фінансовий націоналізм, як і економічний націоналізм, є проявом політичної стратегії, яка на основі націоналістичної онтології визначає набір сценаріїв фінансової політики вздовж політично позначеного бінарного поділу інсайдерів і аутсайдерів. Важливо те, що така концептуалізація фінансового націоналізму є корисною, оскільки вона дозволяє віднести до категорії фінансового націоналізму велику різноманітність фінансової політики; вони можуть бути протекціоністськими заходами, але також і ліберальними заходами, якщо вони базуються на націоналістичній програмі та виправдовуються нею. [29]

Переходячи до більш змістовного визначення того, що саме таке фінансовий націоналізм, Джонсон і Барнс розробляють п'ять взаємопов'язаних політичних заходів фінансових націоналістичних урядів, які вони вважають найбільш типовими для їх практики. Перший – це захист національної валюти: фінансові націоналісти прагнуть забезпечити виняткове використання національної валюти. [29]

Але цей монетарний суверенітет стосується не лише використання національної валюти всередині країни, оскільки він також може передбачати просування національної валюти за межами зовнішньої торгівлі.

Іншою характеристикою політики є монетарна автономія, за допомогою якої фінансові націоналісти прагнуть встановити та зберегти автономію у проведенні монетарної політики. Також незалежність центрального банку вважається нефункціональною для фінансових націоналістів. Для фінансових націоналістів автономна монетарна політика означає, що центральний банк має бути союзником уряду та поставлений під контроль націоналістичних політиків. Тому фінансовий націоналістичний уряд намагатиметься підірвати незалежність центрального банку. У ньому буде зазначено, що незалежний центральний банк є стороною в державному апараті, що він контролюється технократами, які в основному обслуговують сторонні інтереси, і саме тому його потрібно включити в державний апарат. Фінансові націоналісти також є банківськими націоналістами, а це означає, що вони віддають перевагу національному контролю над банківським сектором і шукатимуть політику, яка збільшить національну власність порівняно з іноземною власністю в банківській сфері. І, нарешті, фінансові націоналісти, як правило, дуже скептично ставляться до міжнародних фінансових інституцій, зокрема до Світового банку та Міжнародного валютного фонду, а також до будь-якої іншої міжнародної організації, яку вони вважають загрозою для своєї політичної автономії. [17]

1.3. Протекціонізм та глобалізм: сучасні тенденції розвитку світової економіки.

Протекціонізм, політика захисту національної промисловості від іноземної конкуренції за допомогою тарифів, субсидій, імпорتنих квот або інших обмежень або перешкод, що накладаються на імпорт іноземних конкурентів. Політика протекціонізму була впроваджена багатьма країнами, незважаючи на той факт, що практично всі основні економісти погоджуються з тим, що світова економіка загалом виграє від вільної торгівлі. [30]

У сутність протекціонізму не можна заглиблюватися, не розглядаючи інструменти або заходи, що застосовуються протекціоністськими країнами. [31]

1. Тарифи є, мабуть, найбільш розповсюдженим інструментом, який використовують протекціоністські країни.

Це податки на імпорт, закладені в «тарифному плані» – переліку мільйонів товарів, які мають чіткі ставки. Використання тарифів є життєздатним на тій підставі, що це робить імпорт дорожчим порівняно з місцевими постачальниками. Тоді покупці зможуть вибрати дорожчий імпорт або менш дорогий внутрішній варіант.

Згодом клієнти обирають менш дорогих місцевих провайдерів, таким чином збільшуючи економію. Водночас імпортований товар означає, що покупці покривають додаткові витрати (податки), які дають державний дохід. У будь-якому випадку, це залежить від покупця.

2. Квоти на імпорт: квота – це обмеження на кількість продуктів, які дозволено ввозити в країну.

Імпортні квоти застосовуються протягом встановленого періоду – як правило, року, з такими ж моментами, як і інші обмеження; не дати глобальному суперництву подрібнити місцевий бізнес і професії. Вважається, що квоти є дещо більш дієвими, ніж тарифи, оскільки вони повністю обмежують продукцію, що надходить до країни.

Тарифи все ще «дозволяють» товарам в'їжджати, але за більшою ціною. Однак водночас квоти дозволяють надходити продукції за меншою вартістю, ніж з тарифами, хоча й в обмежених кількостях. Таким чином, більшість протекціоністських країн використовують і квоту, і тариф, щоб врівноважити недоліки обох інструментів.

3. Субсидії: субсидія – це грошовий переказ уряду місцевим виробникам. У зв'язку з протекціонізмом уряди використовують два види субсидій. По-перше, це внутрішня субсидія, яка забезпечує місцевих постачальників грошима, щоб допомогти зменшити витрати. Надаючи готівку місцевим підприємствам, щоб допомогти знизити витрати, це робить їх більш амбітними проти імпорту.

Це місце, де держава підтримує вітчизняних постачальників для експорту своєї продукції. Таким чином, уряд платить за те, щоб його вітчизняні фірми

експортували в різні країни. Суть інструменту полягає у тому, щоб зменшити використання виробників всередині країни та захистити споживачів. Однак водночас метою залишається захист вітчизняної фірми.

4. Обмеження на прямі іноземні інвестиції (ПІІ): деякі країни використовують суворі обмеження на ПІІ, щоб попередити вихід іноземних країн на ринок. Наприклад, у Китаї кілька підприємств мають зв'язатися з місцевими постачальниками, перш ніж їм буде дозволено продавати свою продукцію.

5. Контроль обмінного курсу: контролюючи курс конвертації, країна може визначати, скільки може коштувати імпорт.

Наприклад, якщо валюта зміцнюється порівняно з валютами інших країн; згодом імпорт стане дешевшим. Отже, протекціоністська країна намагатиметься послабити, а також контролювати обмінний курс, щоб запобігти цьому

6. Регулювання: країни можуть утримувати продукти від надходження, в основному, нав'язуючи жорсткі нормативні вимоги. Час від часу інструкції можуть бути настільки суворими, що імпортерам доведеться окремо виробляти товари для цієї країни.

Державні тарифи є головним протекціоністським заходом. Вони підвищують ціну на імпортовані товари, роблячи їх дорожчими (і відповідно менш привабливими) за вітчизняні. Історично захисні тарифи використовувалися для стимулювання промисловості в країнах, які перебувають у стані рецесії чи депресії. Протекціонізм може бути корисним для нових галузей промисловості в країнах, що розвиваються. Це також може служити засобом сприяння самозабезпеченню оборонної промисловості. Імпортовані квоти є ще одним засобом протекціонізму. Ці квоти встановлюють абсолютне обмеження на кількість певних товарів, які можна імпортувати в країну, і, як правило, є більш ефективними, ніж захисні тарифи, які не завжди переконують споживачів, які готові платити вищу ціну за імпортований товар. [30]

Коли тридцять років тому здавалося, що глобалізація була в самому розпалі, вона породжувала надії багатьох, які були захоплені ідеєю «управління

без уряду» [32]. Проте з 2016 року сама деглобалізація поступово стала, про що свідчить зростання впливу економічного націоналізму, глобальним явищем. Також можна припустити, що успішне балотування Трампа на пост президента США зробило деглобалізацію глобальним явищем і таким чином кинуло виклик процесу глобалізації.

Торговельна війна між Китаєм і США, Covid-19 і протести біля Капітолію США нагадують нам про інший вимір глобалізації, який також вимагає нового погляду на популізм, націоналізм і рухи опору, а також пропонує нові предмети для глобальних досліджень. [33]

Глобалізація скорочує відстані та наближає людей у всьому світі один до одного. Унаслідок міжнародні правила та інститути швидко розширюються. Чи змінює той факт, що світ стає все більш взаємопов'язаним, обов'язки осіб та інституцій перед людьми за межами кордонів? Надто часто наше розуміння глобальної справедливості формується неглобалізованим світом. Міжнародна політика мислиться як сфера держав, які взаємодіють одна з одною як значною мірою самодостатні суб'єкти. Цей підхід не враховує важливі зміни, які викликає сучасна глобалізація який приніс і який вплив він мав. Хоча певний ступінь глобалізації існував протягом деякого часу, він ніколи раніше не робив цього в своєму нинішньому масштабі та досягненні. [34]

Важливо розрізнити вільну торгівлю для себе та вільну торгівлю для всіх. Перше є аргументом на користь вільної торгівлі для підвищення власного добробуту нації (так званий аргумент національної ефективності). Останнє є аргументом на користь вільної торгівлі для покращення добробуту кожної торгової країни (так званий аргумент космополітичної ефективності). В основі обох випадків лежить припущення про те, що вільні ринки визначають ціни і що ринкових збоїв немає. Але можливі провали ринку. Неспроможність ринку виникає, наприклад, коли забруднювачі не повинні платити за вироблене ними забруднення. Але такі провали ринку або «викривлення» також можуть виникати внаслідок дій уряду.

Таким чином, уряди можуть спотворювати ринкові ціни, наприклад, субсидуючи виробництво. Або уряди можуть неадекватно захищати

інтелектуальну власність, що призводить до недостатнього виробництва нових знань. У таких випадках виробництво і торгівля, керуючись спотвореними цінами, не будуть ефективними. Світ стрімко глобалізувався усю історію людства, але з Рис. 1 можна помітити, що тренд змінювався за останні два десятиліття. Виходячи з цього, багато науковців припустило, світова економіка вже досягла «піку» глобалізації, також інші економісти вважають, що зв'язки між світовими економічними суб'єктами почнуть слабшати та їхня кількість – зменшуватися.

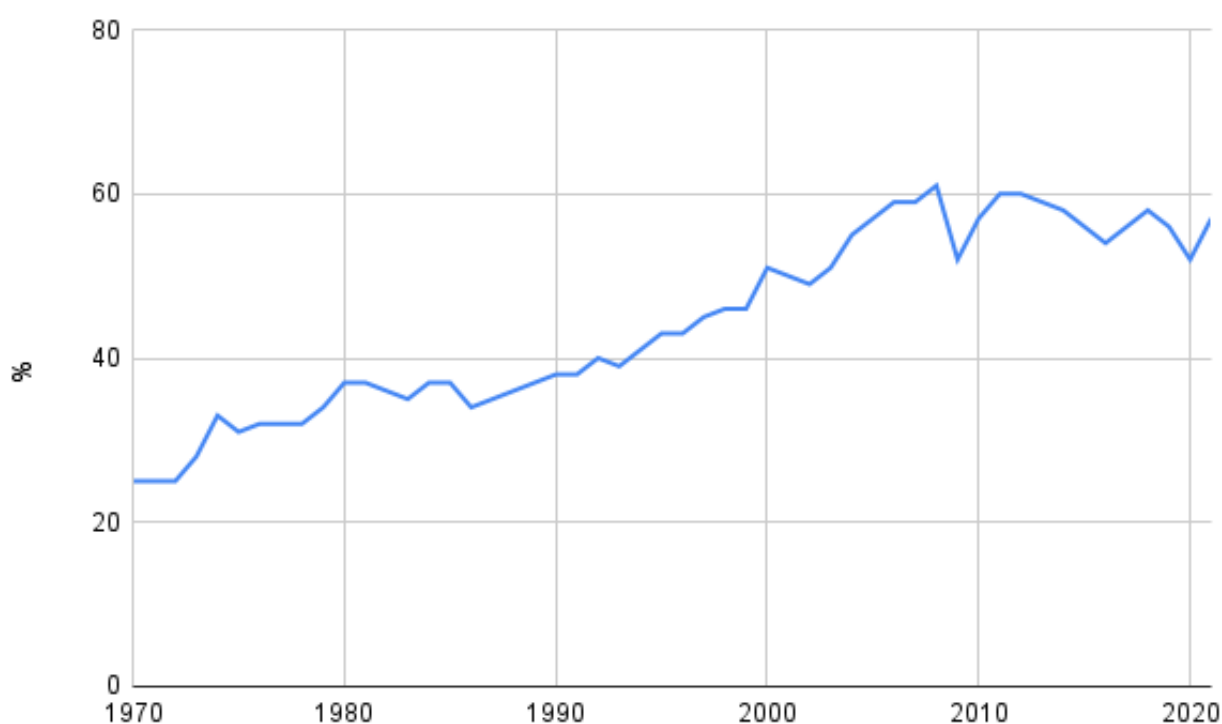


Рис. 1. Частка обсягу світової торгівлі у світовому ВВП

Джерело: складено автором за даними World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. [https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS]

Отже, існують дві торгові стратегії, прийняті країнами, і це торговий лібералізм і торговий протекціонізм. Торговий лібералізм визначається як міжнародний рух товарів і послуг шляхом усунення або зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів. Торгівельний лібералізм став значно ефективнішим після

Другої світової війни, і більшість країн, що розвиваються, прийняли стратегію торговельного лібералізму в 1980-х роках і інтенсивно зросли до 1990-х років. Торговий лібералізм обмежує втручання уряду у вільну торгівлю, наприклад мінімізує прийняття рішень урядом щодо розподілу ресурсів [35]. З іншого боку, торговельний протекціонізм є прямою протилежністю торговельного лібералізму, і це обмеження міжнародної вільної торгівлі шляхом реалізації політики, спрямованої на зосередження на місцевих ринках, а не на залежності від імпорту.

Економіки сучасного світу стикаються з серйозним вибором – вибрати торгову стратегію. Чи слід допускати іноземні товари в країну з низькими тарифами та свободою переміщення галузей промисловості по всьому світу, чи краще запровадити мита на іноземні товари та послуги та зупинити або скоротити експорт товарів у країні та дозволити вітчизняним виробникам рости.

У широкому сенсі поняття «глобалізація» розуміється як збільшення взаємозв'язку національних економік в єдину глобальну економіку більшою чи меншою мірою [36]. Порівняно з попередніми періодами 1946-1979 рр. у 1980-х і на початку 1990-х років економічна інтеграція посилилася.

З другої половини двадцятого століття після Другої світової війни економічна глобалізація була жвавою, а інституційні системи залежали від ринкової економіки та найбагатших країн світу. Торгівля більше не є внутрішньою, а існує на глобальному рівні, що означає, що торговий лібералізм практикується більше, ніж торговий протекціонізм. Дослідження показують, що наприкінці двадцятого століття майже всі країни змінили свою політику щодо вільної торгівлі, зменшивши тарифні та нетарифні бар'єри. В основному це робиться в очікуванні економічного розвитку завдяки глобальній торгівлі. Крім того, економічна вигода залежить від етапів економічного розвитку і відрізняється від країни до країни.

Країни Південно-Східної Азії досягли економічного розвитку завдяки своїй політиці торгового лібералізму. Наприклад, такі країни, як Індія (Рис. 2,3)

та Китай (Рис. 4,5), продемонстрували великий економічний розвиток і скорочення бідності завдяки збільшенню залученості у світову торгівлю.

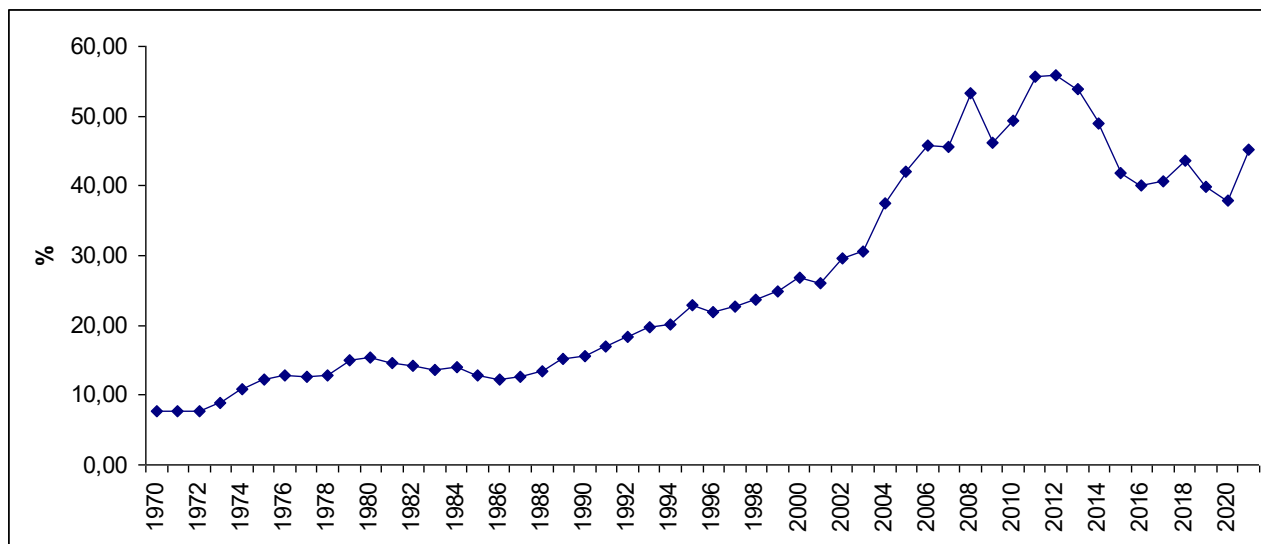


Рис. 2. Частка торгівлі у ВВП Індії

Джерело: складено автором за даними World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=IN]

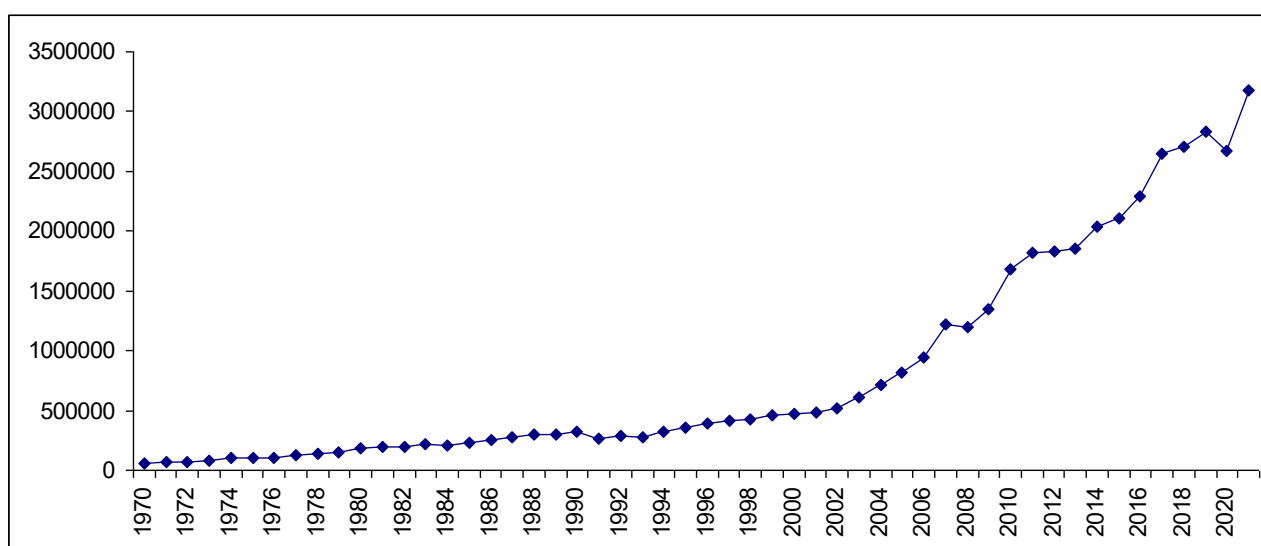


Рис. 3. ВВП Індії в млн. дол.

Джерело: складено автором за даними World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=IN]

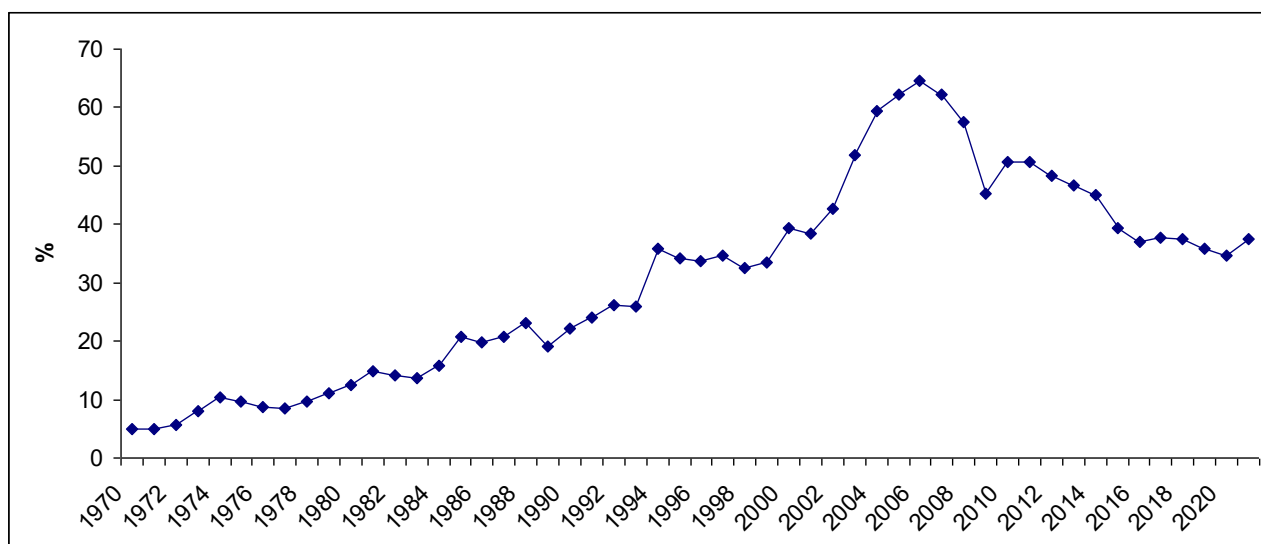


Рис. 4. Частка торгівлі у ВВП Китаю

Джерело: складено автором за даними World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=CN]

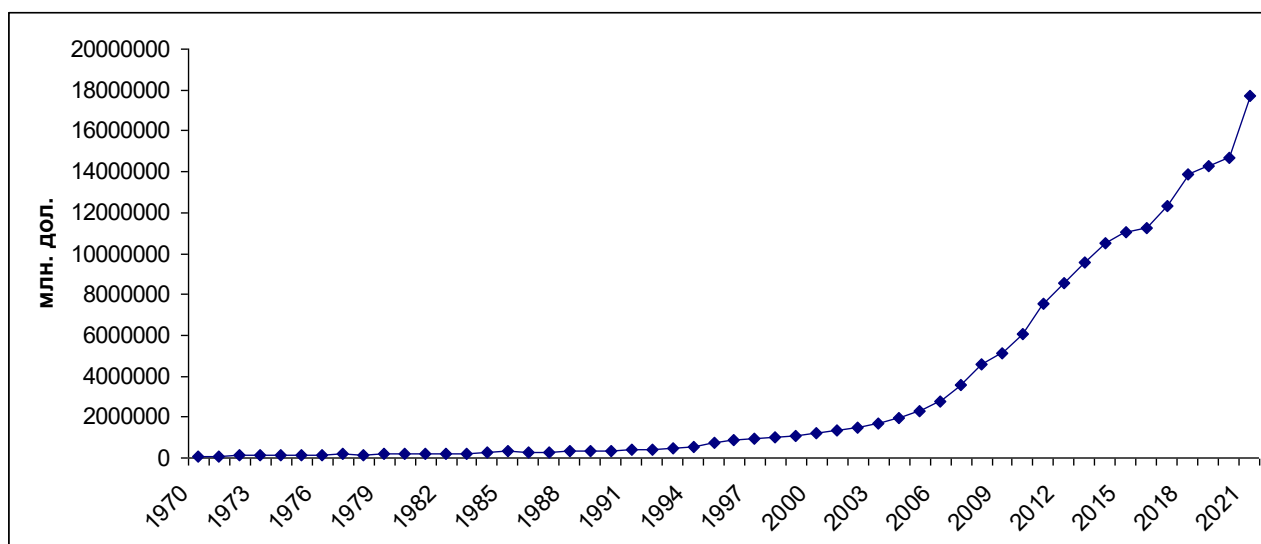


Рис. 5. ВВП Китаю в млн. дол.

Джерело: складено автором за даними World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN]

Проте торговий лібералізм приніс користь не всім країнам. Наприклад, більшість африканських країн, як Гана, незважаючи на заохочення експорту та зниження тарифів, все ще не досягла економічного успіху. [37] Таким чином, торговий лібералізм веде як до переможців, так і до переможених. З іншого боку, торговий лібералізм у більшості країн, що розвиваються, призвів до економічного спаду. Це пояснюється тим, що після впровадження торговельного лібералізму імпорт у країни різко зріс, тоді як експорт дуже обмежений. Скорочення експорту та залежність від іноземних товарів призвели до зниження економічного розвитку в більшості країн. Наприклад, одразу після стратегії торговельного лібералізму темпи імпорту зросли набагато вище, ніж експортні показники в таких країнах, як Латинська Америка, Кенія та деякі африканські країни. Це свідчило про значне падіння або стагнацію економічного зростання в країні.

Однак, згідно з торговим лібералізмом, іноземні інвестиції вливаються у великій кількості у найбагатші держави світу, і завжди економічно сильніші держави отримують величезні іноземні інвестиції. Розвинуті капіталістичні країни все ще переважають і створюють власні міжнародні правила. Наприклад, такі держави, як Сполучені Штати, мають більшу автономію протягом більшої частини свого існування, чого не мають більшість інших слабших держав. США також мають великий вплив на міжнародні інституції, такі як МВФ і Світовий банк.

Галузі, які тільки зароджуються, стикаються з труднощами, щоб конкурувати на міжнародному ринку, де іноземні конкуренти вже розробили набагато ефективніші та більш інноваційні технології. Отже, молоді галузі шукають захисту від уряду шляхом обмеження імпорту. Вони залишаються під захистом, а також збільшують тривалість перебування під протекціонізмом через політичну підтримку та часто успішно підвищують свій рівень [33].

Імпортозаміщення — це ідея про те, що блокування імпорту промислових товарів може допомогти економіці шляхом збільшення попиту на товари вітчизняного виробництва. [38] Імпортозаміщення разом з протекціонізмом є сучасними формами реалізації економічного націоналізму.

Стратегія імпортозаміщення не тільки зменшує залежність економіки від іноземних товарів, але й дає поштовх вітчизняним фірмам. Уряд надає різноманітні фінансові заохочення, стимули, ліцензії вітчизняним виробникам на виробництво імпортозамінних товарів. Це не тільки дозволить вітчизняним виробникам підтримувати, але й дозволить їм розвиватися, оскільки вони насолоджуються захисним середовищем. Їм не потрібно боятися будь-якої конкуренції, а також не турбуватися про свою частку ринку, оскільки ліцензія дає їм монопольний статус на внутрішньому ринку. Будучи монополістами, вони отримують більше прибутку та постійно інвестують у дослідження та розробки та завжди шукають нові та інноваційні методи. Це поступово покращує їх конкурентоспроможність, і коли вони виходять на міжнародний ринок, вони можуть виживати та конкурувати з іноземними колегами.

Імпортозамінна стратегія бере свій початок у працях Ліста. Він вважав, що для індустріалізації важливо створити внутрішні системи. в економіці, і цього можна було досягти, захистивши національну економіку від світової економіки. [39]

Ця ідея сягає давнини в економічну думку, але зазвичай асоціюється з аргентинським економістом Раулем Пребішем, який оприлюднив свої ідеї в Латинській Америці та в усьому світі в 1950-х роках. Багато країн, що розвиваються, прийняли торговельні стратегії імпортозаміщення після Другої світової війни, коли економічний розвиток прирівнювали до індустріалізації та капіталовкладень. Однак до 1980-х ця ідея втратила прихильність із появою «Вашингтонського консенсусу», який підтримував більш вільну торгівлю. Посилання на імпортозаміщення почалися в 1960-х роках, зрівнялися в 1970-х і 1980-х роках, а потім зменшилися в 1990-х роках. [38]

Проте сьогодні імпортозаміщення може повернутися в моду. Кілька африканських країн нещодавно заявили, що вони, можливо, знову приймуть його. [40]

Політика імпортозаміщення досягається шляхом дискримінації капітальних товарів відносно споживчих товарів за допомогою тарифів, квот, бар'єрів валютного контролю, політики валютного курсу, фіскальної та

кредитної політики. Нижче наведено короткий перелік деяких інструментів, запроваджених різними країнами, які їх прийняли: В Аргентині імпортозаміщення 1950-х років відбувалося в основному в виробленні нафті, сталі, хімічних речовинах і автомобілях, спеціальні стимули були розроблені для заохочення окремих галузей або регіонів. Кредитні стимули, які включали субсидії, були створені шляхом маніпулювання резервними вимогами, що дозволило банківській системі фінансувати імпортозаміщувальні галузі за низькими процентними ставками. У Колумбії було прийнято декілька обмінних курсів, і експортерам нетрадиційних товарів було дозволено продавати свою іноземну валюту за плаваючим вільним курсом. У Пакистані тарифи на споживчі товари були відносно високими. Крім того, мита на сировину та капітальні товари були відносно низькими, ніж якби загальна вартість іноземної валюти продавалася на вільному аукціоні. У Кореї та Тайвані протягом 50-х років існували численні тарифні ставки. Мита були високими на готові споживчі товари, для яких вироблялися близькі замітники вітчизняного виробництва, нижчими на товари, для яких не було заміників. [39]

До основних недоліків стратегії імпортозаміщення можна віднести: [39]

- клієнт, зацікавлений в іноземних товарах, не буде купувати вітчизняну продукцію. Тим не менш, у таких сценаріях запити споживачів все ще повинні бути задоволені;
- відсутність іноземної конкуренції може допомогти виробникам, але споживачі можуть заплатити стільки ж за неякісний товар;
- надмірне застосування імпортозаміщення призведе до завищених обмінних курсів;
- ця політика дуже часто має негативні наслідки, оскільки створює монополії на внутрішньому ринку. Це також призводить до несправедливого розподілу доходів.

Механізми, що застосовуються під час реалізації цієї політики (зменшення тарифів на вхідні ресурси, високі імпортні мита або товари місцевого виробництва, різниця в обмінних курсах і остаточне скасування експортних мит), допомагають економікам, що розвиваються, отримати

необхідний промисловий досвід для розпочати конкурентоспроможний експорт промислових товарів [41].

З вищевикладеного стає обов'язковим, щоб країни, що розвиваються, були змушені прийняти політичні ініціативи, які сприяють збагаченню матеріалів у глобальній конкурентній манері – отже, виправдання для прийняття політики імпортозаміщення на ранньому етапі етап їх індустріалізації. Якщо можна визначити, що найважливішим вузьким місцем, з яким стикається країна, є валюта, і якщо експорт не є абсолютно еластичним за даною ціною, очевидною стратегією для такої країни є розпочати політику імпортозаміщення або внутрішнього виробництва імпортованих товарів. Аргумент на користь економічної диверсифікації також підтверджує прийняття політики імпортозаміщення економіками, що розвиваються. [42]

Якщо говорити точніше, то для того, щоб диверсифікувати економіку, важливо розпочати розвиток місцевого потенціалу або, точніше, посилення місцевого технологічного потенціалу. Щоб досягти цього, потреба в сильному державному втручанні та певній формі протекціонізму є неминучими [41]. Щоб підкреслити важливість політики імпортозаміщення у досягненні диверсифікації економіки, ресурси стають більш ефективними та продуктивними, якщо їх відволікати від сільського господарства. Очевидно, що одним із найважливіших викликів, з якими стикаються економіки, що розвиваються, є концентрація вищого відсотка робочої сили в первинних/видобувних секторах, таких як сільське господарство та трудові гідна гірничо-промисловість. [43]

У кожному випадку індустріалізації імітація еволюції в розвинутих країнах з'являється в поєднанні з різними, місцево визначеними елементами, що свідчить про те, що неоліберальна ідеологія, яку пропагують розвинені країни, є втіленням забуття, або парадоксальне лицемірство. Враховуючи обставини, які оточують прийняття політики у країнах з економікою, що розвивається, загальна критика цієї політики з боку розвинутих економік виглядає непереконливою. [44]

Інші країни, такі як Китай, Індія та навіть Сполучені Штати, прагнуть сприяти внутрішньому виробництву та виключити імпорт з ринку. Наприклад, у Сполучених Штатах адміністрація Трампа вживала заходів, щоб «перенести» виробництво автомобілів, напівпровідників та інших промислових товарів, щоб збільшити американське виробництво та створити робочі місця на виробництві.

Висновки до першого розділу

Ми вступаємо в нову еру націоналістичної політики та економічної політики. Але ця ідеологія не є новою: економічні націоналісти, починаючи з Фрідріха Ліста, майже 200 років стверджували, що торгівля та імміграційна політика не лише створюють переможців і переможених, вони також захищають і сприяють національній культурі та ідентичності.

Економічний націоналізм сьогодні знову з'явився внаслідок як довгострокових, так і короткострокових соціально-політичних подій. Такі потрясіння, як світова фінансова криза та рецесія, стрімке зростання Китаю та його домінування у світовому виробничому секторі та сплески неконтрольованої імміграції спровокували появу нових націоналістичних політичних рухів у передових капіталістичних країнах. Нещодавно пандемія COVID-19 і посилення геополітичних антагонізмів між США, Китаєм і Росією збільшують шанси на те, що економічний націоналізм відіграватиме значну роль у нашій політиці в осяжному майбутньому.

Ультраправі досягли значних успіхів в опитуваннях по всій Європі, від Альтернативи для Німеччини до Національного фронту у Франції та Ліги в Італії. Перемога Дональда Трампа значною мірою завдячує націоналістичним почуттям, і відмові від глобального порядку, яким він є сьогодні (для багатьох несправедливим). Перемога Brexit є ще одним прикладом перемоги націоналістичної риторики в опитуваннях.

Однак капітал сьогодні більш «глобальний», ніж будь-коли. Транснаціоналізація капіталу не означає, що національні держави застаріли або відмирають. Насправді саме ці національні держави створюють і підтримують

правову та соціальну структуру, на якій процвітає капітал. Однак значною мірою завдяки дешевій робочій силі в країнах, що розвиваються, західні корпорації можуть конкурувати на світовому ринку та отримувати прибуток.

Транснаціональні виробничі процеси як ніколи зв'язали національні економіки різних країн одна з одною. Глобальні ланцюжки створення вартості об'єднують регіони в транснаціональний рух проміжних товарів, які подорожують через багато кордонів, перш ніж з'єднаються в кінцевий продукт. Цей процес, поширений у багатьох різних країнах, став можливим на основі плавного транзиту товарів на глобалізованому ринку «вільної торгівлі».

Дві торгові стратегії, які країни приймають для торгівлі товарами та послугами, це торговий лібералізм і торговий протекціонізм. В умовах глобалізації в нинішню епоху навряд чи знайдеться країна, яка б не торгувала з іншими країнами. Торговий протекціонізм був помітним до другої світової війни, тоді як торговий лібералізм став досить помітним після Другої світової війни зі створенням нових міжнародних інститутів. Аргумент, який часто висувається, полягає в тому, яку з двох торгових стратегій вигідніше прийняти для економічного розвитку країни.

Торговий лібералізм, безумовно, є стратегією, яка допомагає країнам збільшити своє національне багатство. Це пов'язано з тим, що коли тарифні чи нетарифні бар'єри зникають, обсяги експорту та імпорту збільшуються, що призводить до зростання на ринку, що створює більше можливостей для працевлаштування, більш рентабельні товари та послуги для людей кращої якості завдяки конкуренції, яка існує на світовому ринку. Однак не слід нехтувати недоліком торговельного лібералізму, таким як нерівність між розвиненими країнами, та країнами, що розвиваються.

Не всі країни отримують однакоvu економічну вигоду від торговельного лібералізму, і його часто сприймають на користь багатих країн. Крім того, новим компаніям важко прямо конкурувати на світовому ринку з фірмами, які вже досягли значного успіху в інноваційних технологіях і виробництві товарів і послуг, тому їм потрібно покладатися на торговельний протекціонізм для зростання. З іншого боку, торговий протекціонізм в основному застосовується

для підтримки місцевих ринків і місцевого населення. Коли імпорт буде скорочено або припинено, можливості відкриються місцевому ринку.

Однак слід враховувати, що коли країна скорочує імпорт, зрештою експорт також зменшується. Через це немає можливості працевлаштуватися в галузях експорту та імпорту, а деякі навіть втрачають роботу. Тому зростання рівня зайнятості залишається на місці. Крім того, через відсутність конкуренції на світовому ринку товари та послуги можуть бути неефективними, а ціна також може бути вищою.

Тому для більшості країн важливо віднайти свій баланс; з одного боку, країни повинні прийняти торговельний лібералізм, щоб економіка розвивалася, і водночас держава повинна забезпечувати торговельний протекціонізм для фірм, які є новими на світовому ринку, щоб вони могли розвиватися та конкурувати на міжнародному ринку.

РОЗДІЛ II. РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ В НОВІТНІЙ ІСТОРІЇ В ДЕЯКИХ КРАЇНАХ СВІТУ

2.1. Економічний націоналізм європейських країн

Загалом економічні націоналістичні ідеї в ЄС посилюються, незважаючи на те, що економічний націоналізм різною мірою проявляється в різних європейських державах. «Ключові» голоси в Нідерландах, наприклад, стурбовані тим, що економічний націоналізм у Європі зашкодить перевагам, які країна отримує від свого становища як торгового центру. Натомість Франція та Німеччина більш схильні до жорсткіших заходів, щоб протистояти загостренню економічної конкуренції зі США та Китаєм. [45]

Розширення повноважень економічних націоналістів спонукає уряди проводити більш протекціоністську політику, навіть якщо погляди економічних націоналістів на те, що є інтересами безпеки їхньої держави, відрізняються від поглядів політиків ЄС. Національна промислова стратегія Німеччини до 2030 року виступає за державну підтримку важливих секторів і збереження ланцюжків створення вартості в межах ЄС. Також у своєму Стратегічному плані на 2020-2024 роки Європейська комісія виступає за торговельну політику, яка «допомагає Союзу захистити ринок ЄС від нечесної практики та просувати цінності та стандарти ЄС». Підйом Китаю разом із посиленням протекціонізму США та занепадом його як провідного прихильника вільної торгівлі відіграв важливу роль у зростаючому прийнятті в ЄС менш ліберальної системи торгівлі. [45]

Глобальна фінансова криза (GFC) залишила більш тривалий вплив на світову торгівлю, ніж на економіку окремих країн. Обсяг торгівлі в одних регіонах знижується, в інших стагнує, але особливо важливо те, що цей процес триває навіть після більш ніж десяти років після закінчення кризи.

У Європейському Союзі міжнародна торгівля все ще зростала помірними темпами до 2018 року. У 2019 році вартість торгівлі була майже такою ж, як у 2018 році, а в 2020 році вона скоротилася через загальну економічну стагнацію,

спричинену Covid- 19 пандемія. До 2019 року в Європі, на відміну від світових параметрів, параметри зовнішньої торгівлі істотно не змінилися. [46]

Новим і несподіваним явищем для Європи є швидке зростання торговельного протекціонізму, загалом нетипового для цього регіону, особливо для Європейського Союзу. Послаблення економічної активності під час GFC ініціювало низку обмежувальних торговельних заходів як у розвинутих економіках, так і в країнах, що розвиваються.

Предметом особливого інтересу є ступінь і напрямки європейського торгового протекціонізму. До протекціоністських заходів, які негативно впливають на міжнародну торгівлю, належать: субсидії (за винятком експортних субсидій), умовні торговельні захисні заходи, експортні заходи (включаючи експортні субсидії), тарифні заходи, торгові інвестиційні заходи. Цей набір заходів використовується Глобальною торговою організацією (ГТО), яка включає більше форм обмежень, ніж Світова організація торгівлі (СОТ).

Кілька ключових торгових шляхів були призупинені серією обмежувальних заходів ще в 2012-2014 роках. Це торговельні обмеження Росії щодо ЄС, Північної та Латинської Америки, потім санкції, які ЄС наклав на Росію у відповідь на анексію Криму. Усі ці обмеження залишаються в силі.

Кульмінацією цієї тенденції стала торгова війна між США та Китаєм, яка відзначила міжнародну торгівлю у 2018 та 2019 роках. Адміністрація Трампа намагалася вплинути на економічне та геополітичне зростання Китаю, використовуючи тактику великого тиску. Окрім запровадження різноманітних тарифних заходів, Сполучені Штати також закликали союзників не купувати китайську технологічну продукцію та продавати Китаю передові технології. Це привернуло велику увагу громадськості, тому європейський протекціонізм залишився на другому плані. [46]

Таким чином, протекціонізм Європейського Союзу почався набагато раніше торговельної війни США і Китаю. Торговельні обмежувальні заходи ЄС загострилися під час торговельного конфлікту з Росією в 2014 році, але під час GFC 2009 року було прийнято ряд заходів. Європейський Союз інтенсивно та

відносно успішно працює над усуненням торговельних бар'єрів своїх партнерів, щоб підтримати експорт своїх компаній.

З іншого боку, кількість обмежувальних заходів щодо партнерів постійно зростає. «Усі ці торговельні ініціативи є частиною більш широких зусиль Європейського Союзу, спрямованих на те, щоб ми створили основу для стійкості, конкурентоспроможності та зростання; розвивати взаємовигідні двосторонні відносини, одночасно вживаючи внутрішніх заходів, необхідних для зміцнення нашої економіки та захисту її від несправедливих і зловживань».

[46]

Зростанню торгового протекціонізму також сприяла пандемія Covid-19, коли торгівельний протекціонізм посилювався. Усі країни, незважаючи на низку формальних обмежень, встановлених СОТ і особливо Європейським Союзом, протягом 2020 року також надавали масові субсидії великим компаніям.

Обмежувальні заходи ЄС щодо торгівлі здебільшого є частиною загальноєвропейських обмежувальних пакетів і рідко нормативних актів окремих країн. З огляду на це, ці 13 країн разом запровадили близько 3000 захисних заходів щодо країн, що не входять до ЄС. [46]

25 червня 2016 року Велика Британія провела референдум щодо свого членства в Європейському Союзі. Незважаючи на те, що більшість британського істеблішменту підтримали те, щоб залишитися в ЄС, 52 відсотки виборців не погодилися з цим і віддали несподівану перемогу кампанії «виходу».

Юбер Ріо досліджує природу двох конкуруючих форм націоналізму у Сполученому Королівстві. У той час як Британія прагне відновити економічну незалежність від ЄС через тривалий процес Brexit, вона категорично виступає проти подібної сепаратистської незалежності Шотландії від Великобританії. Він відзначає критичну різницю між економічним націоналізмом і протекціонізмом. Як такий, економічний націоналізм не слід зводити до неомеркантилізму, а скоріше виправити уявні надмірності лібералізації та інтеграції. Що стосується ліберального міжнародного порядку, останні протекціоністські тенденції складаються з простого переналагодження, а не

капітального перегляду багатосторонності та глобалізації. Можна зробити висновок, що протекціонізм США сприяв потягу до розширення торгівлі та переговорів, прикладом чого є нещодавня торгова угода між ЄС та МЕРКОСУР. [47]

Період після Другої світової війни був відзначений зростанням економічної та культурна глобалізації, а в Європі — посилення політичної інтеграції під егідою Європейського Союзу. На рис. 6 зображена динаміка залученості Великої Британії у світову торгівлю протягом останніх 50 років. Можна зробити висновок, що весь цей час держава була відкритою до зовнішньоторговельних зв'язків.

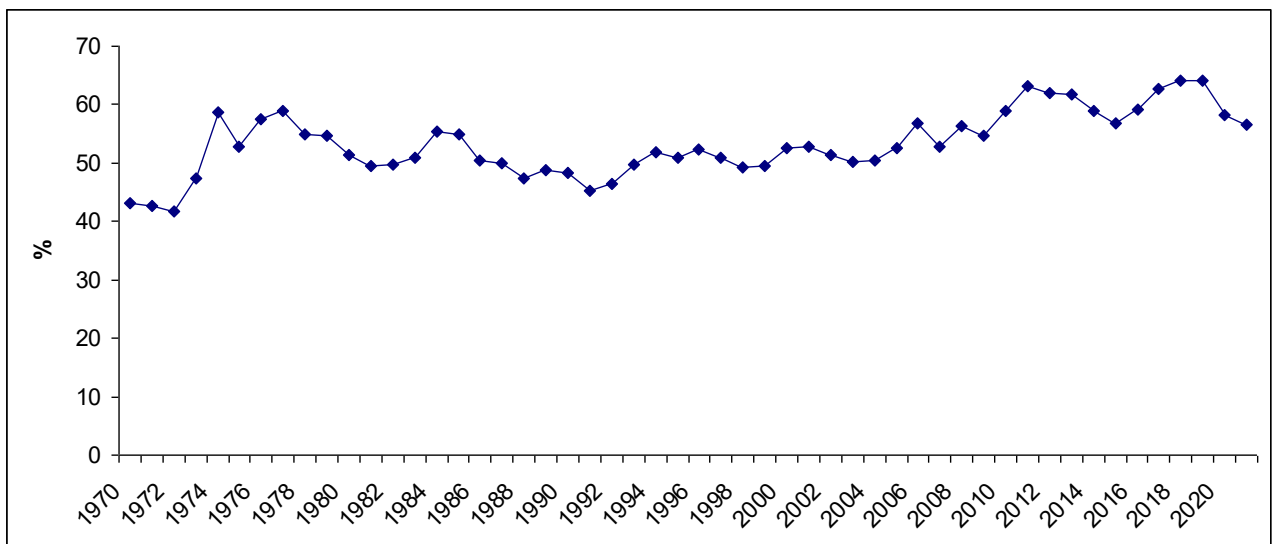


Рис. 6. Частка торгівлі у ВВП Великої Британії

Джерело: складено автором за даними World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=GB]

Врехіт ж знаменує відхід від цієї тенденції. Вихід Сполученого Королівства з ЄС означає вихід з наднаціональних політичних інститутів і призведе до зведення нових бар'єрів для обмін товарами, послугами та міграцією з рештою 27 державами-членами. З рис. 7 можна помітити зменшення кількості торговельних зв'язків між Британією та країнами ЄС за останні два роки, з початку процесу Врехіт.

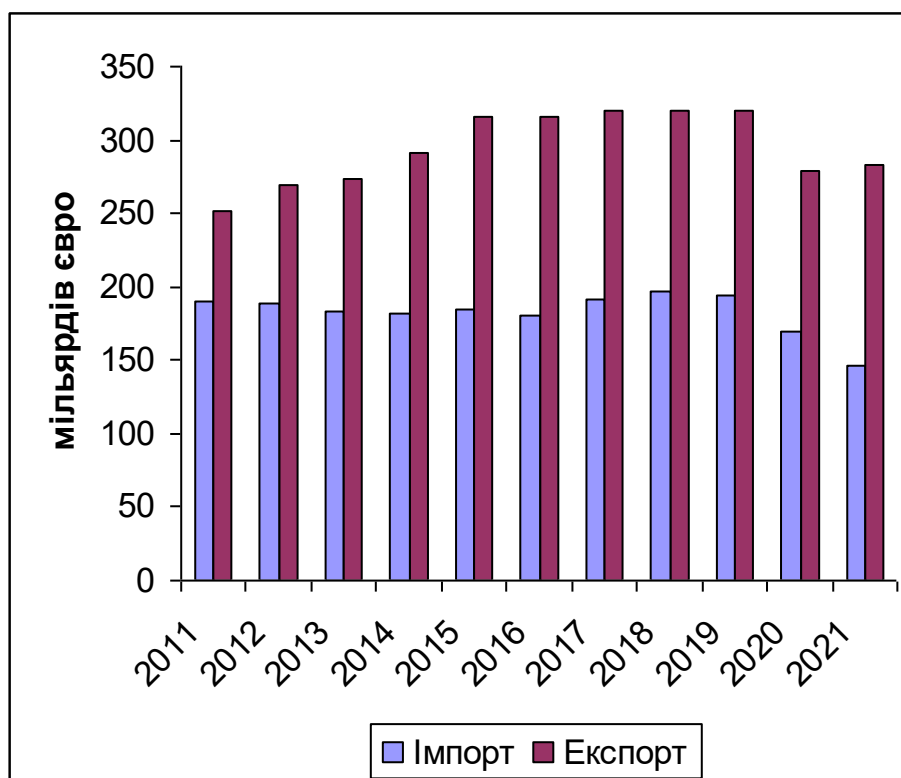


Рис. 7. Динаміка імпорту та експорту товарів та послуг країн ЄС до Великої Британії

Джерело: складено автором за даними Eurostat United Kingdom-EU - international trade in goods statistics [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=United_Kingdom-EU_-_international_trade_in_goods_statistics&oldid=554209]

Основними факторами виходу Великобританії з ЄС були економічні та імміграційні проблеми. У питанні самої імміграції багато сторін не погоджувалися з тим, що іммігранти можуть жити у Великобританії, оскільки вони вважали, що це може нашкодити британській ідентичності. [48]

ЄС зіткнувся з досить важкими часами, оскільки вихід однієї з найбільших і найвпливовіших країн ЄС становить серйозну загрозу для ЄС та його членів, пам'ятаючи про важливу позицію щодо Великобританії в ЄС. [48]

Одним із найбільш очевидних наслідків Brexit буде зменшення чистої економічної ваги, яку Європейський Союз зможе використовувати в міжнародних торговельних переговорах як як імпортер, так і як експортер. Таким чином, ринкова влада [52], яку представляє ЄС, може відповідно зменшитися. [49]

У ширшому плані Brexit ставить під сумнів майбутню стабільність ЄС і майбутнє ЄС загалом. [50]

ЄС уже в 2000-х роках звинувачували Велику Британію у «шкідливому лобізмі та протекціонізмі» і що «ринкові протекціоністські тенденції явно присутні в ЄС», особливо в рамках Спільної сільськогосподарської політики, «система протекціонізму, спрямована на надання переваг продукції ЄС над імпортованою продукцією». [51, 52]

З іншого боку, багато було зроблено всередині ЄС для лібералізації торгівлі; не варто нехтувати цими зусиллями також з огляду на самий початок європейської інтеграції. Зі створенням ГАТТ і ОЕСР у 1940-х роках, згідно з якими відбулася лібералізація торгівлі в Європі, Європейське економічне співтовариство було створено Римським договором в умовах лібералізації торгівлі. Дійсно, торгівля товарами була ядром зусиль з лібералізації торгівлі в 1950-х роках в рамках ЄЕС, які становили митний союз і вільний рух товарів, не обмежений тарифами, кількісними обмеженнями чи еквівалентними заходами – хоча – лише між державами-членами ЄЕС [53].

Іншим важливим етапом інтеграції стало створення спільного ринку, який ефективно транслює сили економічної лібералізації. Однак у 1980 році Співтовариство було висунуто звинувачення в тому, що проект завершення єдиного ринку може створити те, що тоді називали «фортецею Європи». Існували побоювання, що, на відміну від зменшення торговельних обмежень між державами-членами, європейська торгова політика може представляти більший протекціонізм щодо імпорту із зовнішнього світу. Перехід до вищих форм інтеграції супроводжується поступовим усуненням внутрішньої дискримінації. (між членами), зберігаючи при цьому дискримінацію у зовнішніх відносинах (з країнами, що не є членами). Звинувачення в дискримінації регіональних торговельних угод є частиною ширшої дискусії щодо того, чи є регіоналізація противником глобалізації чи її союзником. [55]

Тим не менш, у цьому питанні немає висновку, припускаючи певну зовнішню дискримінацію регіональних інтеграційних груп, можливо, як зазначив Самуельсон, «деяка торгівля краща, ніж відсутність. Однак той факт,

що ЄС розширює діапазон вільної торгівлі, може бути вагомим аргументом проти претензії на «фортецю Європи». Головним прикладом розширення зони вільної торгівлі є угода між ЄС і Японією, яка створила найбільшу зону вільної торгівлі з ЄС, на яку припадає майже третина світового ВВП і стосується населення понад 639 мільйонів громадян. [53] Більше того, після консолідації внутрішнього ринку ЄС став прихильником багатосторонньої лібералізації торгівлі під егідою СОТ [56].

Хоча ані в Договорі про Європейський Союз, ані в Договорі про функціонування Європейського Союзу (ТФЕУ) протекціонізм прямо не згадується, усунення бар'єрів є метою спільного ринку. Крім того, в рамках спільної торгової політики Союз взяв на себе зобов'язання в Договорі «гармонійного розвитку світу. Спільна торгова політика, а також митний союз і встановлення правил конкуренції, необхідних для функціонування внутрішнього ринку, є сферами виключної компетенції ЄС. ». [53]

Проте виняткова торгова компетенція не розвивалася без суперечок. Більше того, оскільки країни-члени ЄС відрізняються своїми економічними інтересами, можна спостерігати як протекціонізм у країнах-членах та ЄС. Держави-члени ЄС використовують, наприклад, державну допомогу для стимулювання національного бізнесу, оскільки не всі види державної допомоги заборонені законодавством ЄС (типи, перераховані в не дуже короткому списку в статті 107 ДФЄС, який включає, серед іншого, допомогу для сприяння економічному розвитку в областях, де рівень життя надзвичайно низький або райони з високим рівнем неповної зайнятості). [53]

Державна допомога може варіюватися від державних гарантій позик, державних позик до вливання капіталу та участі в капіталі (включаючи допомогу). Їх можна знайти на практиці країн-членів ЄС. Через дедалі частіші спроби держав-членів відстоювати свої протекціоністські інтереси, порушуючи правила єдиного ринку, а також неспроможність Комісії виконувати свої обов'язки як опікуна цього ринку, захист безбар'єрної торгівлі більше неможливий [55].

Таким чином, як країни-члени, так і інституції ЄС несуть відповідальність за протекціонізм, який може бути спрямований не лише всередину (всередині внутрішнього ринку), але й назовні – щодо торгових партнерів ЄС. У цьому документі досліджуються як власні дії держав-членів ЄС, так і заходи, які здійснюються державами-членами за рішенням інституцій ЄС. [53]

2.2. Протекціоністська політика США

Обрання Дональда Трампа президентом Сполучених Штатів разом із референдумом щодо Brexit у 2016 році стали одним із найбільших потрясінь у сучасній політиці. Оскільки процес виходу Великої Британії з Європейського Союзу (ЄС) був настільки захоплюючим, лідери бізнесу, державні службовці, політики, громадськість і преса висловлювали і продовжують проявляти велику зацікавленість і загальне занепокоєння. Велика щільність репортажів у ЗМІ спонукали громадськість до активного інтересу та обговорень угоди про Brexit. [48]

Протекціоністів звинуватили в руйнуванні багатостороннього світового порядку. Вихід Сполучених Штатів з Угоди про транстихоокеанське партнерство, перегляд Північноамериканської угоди про вільну торгівлю та серія мит, запроваджених як США, так і Китаєм, загрожують глобальній економічній інтеграції.

Жорстока протекціоністська риторика загрожує блокуванням тендітної системи торгівлі, яка стикається зі зростаючим невдоволенням, особливо в світлі недавньої реакції глобалізації. Американська геополітична ворожнеча також впливає на торговельну політику, зокрема на каральні тарифи та торговельні санкції. Між тим, ці побоювання стосуються не лише торгівлі.

Постійний виклик американській гегемонії та зростаюча реакція глобалізації є небезпечними сигналами економічної непередбачуваності, яка може небезпечно перерости в прямий конфлікт. Після десятиліть посилення інтеграції та глобалізації глобальні торгові відносини здаються дедалі напруженішими. Обмежувальні торгові заходи не є новими, але їх швидко

поширення стало нормою, оскільки уряди активно беруть участь у геополітичних конфліктах. Торгова напруга, схоже, зростає, оскільки існуючий заснований на правилах міжнародний порядок кидається викликом через зростання Китаю та економічного націоналізму в США та в усьому світі. Перший сигнал був, коли США в односторонньому порядку вийшли з Транстихоокеанського партнерства (TPP) і змусили переглянути Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (NAFTA). Невдовзі, 22 березня 2018 року, президент США Трамп ввів мита на китайський імпорт на суму 50 мільярдів доларів, а через день набув чинності розділ 232 тарифів на сталь і алюміній, що підвищило тарифні ставки на імпорт з багатьох країн. [47]

Зрештою Китай відреагував відповідними митами на американську продукцію, що посилює побоювання щодо політики «жебрацького сусіда», що нагадує закон Смута-Хоулі 1930-х років. Хоча закон «Купуй Америку» навряд чи є новим, програму «Америка перш за все» було підкреслено, коли Пітер Наварро нахабно поставив у центр уваги небезпеку зростання Китаю. Занепокоєння з приводу посилення впливу Китаю на американську гегемонію привернули увагу обох партій у США. Сміливо пірнувши в пастку Фукідіда, згідно з якою гегемонні держави бояться зростання сили, що неминуче призведе до конфлікту чи навіть війни, ескалації конфлікту США з Китаєм викликає занепокоєння для міжнародної стабільності. [56]

Однак відчуження звичайних союзників США суперечить цій тезі та вказує на ширше нездужання щодо глобалізації та зростаючого багатостороннього скептицизму. В епоху зростання політичної та економічної нестабільності посилення антиглобалістських настроїв є відчутним. Дехто намагався відповісти на неминуче питання міжнародних відносин про те, чи протекціоністські заходи, наступна ескалація відповідних тарифів і зростання негативної реакції на глобалізацію руйнують багатосторонній чи ліберальний міжнародний порядок. [57]

Чи можна вважати, що нинішній конфліктний клімат є простою зміною, щоб протистояти передбачуваним надмірностям глобалізованої інтеграції? Каральні тарифи та торговельні бар'єри вже давно є інструментами економічної

війни, що дозволяє державам тиснути одна на одну, не вступаючи в кінетичний бій. [47]

Незалежно від різноманітних причинних факторів, поточний виклик американській гегемонії та небезпечні сигнали економічної непередбачуваності можуть небезпечно вийти за межі торгової напруженості до гарячих воєн. Наслідки гібридизації конфлікту та збільшення використання нетрадиційної зброї в поєднанні з економічною війною є життєво важливими для розуміння економічної, політичної політики та політики безпеки.

У книзі Френсіса Фукуями «Кінець історії та остання людина» він (не)свідомо передрікає підйом західної ліберальної демократії та кінець комуністичного авторитаризму. Коли автаркії періоду холодної війни почали відкривати свої економіки, міжнародна торгівля різко зросла, особливо після Уругвайського раунду та появи Світової організації торгівлі (СОТ). [58]

У 2001 році Китайська Народна Республіка приєдналася до СОТ, щоб інтегрувати найбільш густонаселену та незабаром найбільшу економіку в цей процес глобалізації. Багато країн прийняли нову глобалізаційну світову економіку, в якій конвергенція стала потужною ідеєю, що призвело до збільшення економічної зв'язності через торгівлю та інвестиції та загальної тенденції до лібералізації. [59]

Багато економік стали більш лібералізованими та інтегрованими в міру зближення систем регулювання. Як влучно зауважує Томас Райт, старший науковий співробітник Інституту Брукінгса, громадяни інших країн також вірили в це, зокрема багато росіян, китайців, індійців і бразильців. Не мало значення, ліворуч ти чи праворуч; майже всі прийняли основне поняття конвергенції, навіть якщо вони не були знайомі з цим терміном. [60, с. 1] Виявилось, що зростання ліберального міжнародного порядку, відкритих кордонів і вільної торгівлі є тенденцією, яка не переривається. Проте за цією завісою ховається зростаюча привабливість популістського економічного націоналізму, протекціонізму та антиглобалістичних настроїв у всьому світі.

Ці настрої походять від міжнародної економічної системи, яка працює не для всіх. Частково проблема полягає в помилковому очікуванні того, що Китай

продовжить лібералізацію економіки та політики після вступу до СОТ. Це не реалізувалося. Відразу після скасування обмежень на президентські терміни Сі Цзіньпін зупинив економічні реформи на користь командно-контрольної економіки, очолюваної державними підприємствами [61].

Ініціатива Сі Цзіньпіна «Один пояс, один шлях» і «Зроблено в Китаї 2025» є двома прикладами протекціоністської політики, яка використовує економічний націоналізм. Як пише Масаес, «які б ліберальні течії не були в минулому, вони були маргіналізовані в боротьбі за владу з Китаєм» [62, с. 174]. Економічний підйом Китаю є викликом гегемонії США з далекосяжними наслідками по всьому світу.

У міру інтеграції економіки Китаю в глобальну економічну систему виник тривалий і зростаючий торговельний дефіцит США. Хоча переваги міжнародної торгівлі численні, багато робочих місць у промисловості було втрачено частково через збільшення торгівлі з Китаєм [63]. Негативний вплив американсько-китайської торгівлі на американський ринок праці був гострим, найбільше вплинувши на ринок низькокваліфікованої праці [64].

У той час як глобальне зростання та взаємозв'язок продовжують зростати, імпульс до спільної лібералізації міжнародної торгівлі зупинився. Основана на правилах система міжнародної торгівлі перебуває в облозі більших економік, таких як США та Китай, які краще витримують шторм. Система врегулювання суперечок СОТ зламалася, оскільки до Апеляційного органу не було призначено нових суддів, що перешкоджає продовженню арбітражу. Тим не менш, СОТ залишається критично важливою для Канади та інших середніх держав для забезпечення торговельної системи, що базується на правилах, зокрема функціонуючого обов'язкового механізму врегулювання суперечок. Незважаючи на те, що торгова війна між США та Китаєм, здається, домінує у висвітленні в ЗМІ, країни по всьому світу продовжують підписувати угоди про вільну торгівлю. Після того, як США вийшли з ТРП, Японія пішла вперед, підписавши Всеосяжну та прогресивну угоду про Транстихоокеанське партнерство, включаючи сім ратифікованих членів (Австралія, Канада, Японія, Мексика, Сінгапур, Нова Зеландія та В'єтнам). Крім того, 1 лютого 2019 року

набула чинності Угода про економічне партнерство між Японією та ЄС. Країни продовжують підкріплювати засновану на правилах систему торгівлі новими торговими угодами. [65]

Оскільки торговельна війна між США та Китаєм триває, цей момент у світовій економічній історії може бути зафіксований як серйозна економічна корекція або початок кінця ліберального міжнародного порядку. Також доведений вплив торговельних шоків у Китаї корелює зі зростанням негативної реакції проти глобалістів. [66]

У той час як глобальне зростання та взаємозв'язок продовжують зростати, імпульс до спільної лібералізації міжнародної торгівлі зупинився. Основана на правилах система міжнародної торгівлі перебуває в облозі більших економік, таких як США та Китай, які краще витримують шторм. Система врегулювання суперечок СОТ зламалася, оскільки до Апеляційного органу не було призначено нових суддів, що перешкоджає продовженню арбітражу. [65]

Незважаючи на те, що торгова війна між США та Китаєм, здається, домінує у висвітленні в ЗМІ, країни по всьому світу продовжують підписувати угоди про вільну торгівлю. Після того, як США вийшли з ТРР, Японія пішла вперед, підписавши Всеосяжну та прогресивну угоду про Транстихоокеанське партнерство, включаючи сім ратифікованих членів (Австралія, Канада, Японія, Мексика, Сінгапур, Нова Зеландія та В'єтнам). Крім того, 1 лютого 2019 року набула чинності Угода про економічне партнерство між Японією та ЄС. Країни продовжують підкріплювати засновану на правилах систему торгівлі новими торговими угодами. [47]

Незважаючи на переваги вільної торгівлі, уряди втручаються в торгівлю для досягнення економічних, соціальних або політичних цілей. США вважаються символом свободи в усьому світі, але в минулому вони були дуже протекціоністською країною. У 1789 році США були новоствореною країною з економікою, що розвивається, значною мірою залежною від інших країн. Того року президентом Джорджем Вашингтоном підписаний перший значний законодавчий акт – Закон про тарифи. Конгрес запровадив 5-відсоткове адвалорне мито на більшість імпортованих товарів, щоб заохотити та захистити

вітчизняне виробництво. Цей початковий законопроект про тарифи не виявився надто ефективним, оскільки країна в цілому не була зацікавлена використовувати тарифи для стимулювання виробництва вдома. [67]

Протекціоністський підхід продовжувався в наступні роки з тарифом 1828 року, який підняв ставки на промислові товари до 50 відсотків, найвищого рівня, коли-небудь зареєстрованого. Він був розроблений, щоб захистити промисловість на півночі Сполучених Штатів, але він завдав шкоди безпосередньо південним штатам. Тариф був надзвичайно суперечливим і сприяв розколу між Північчю та Півднем. [67]

У 1922 році Закон Фордні-Маккамбера, законопроект, який сприймався як каральний і протекціоністський, підняв середній імпорتنний податок приблизно до 40 відсотків. Його мета полягала в захисті заводів і ферм і забезпеченні роботою ветеранів Першої світової війни. У контексті спалаху Великої депресії апетит уряду США до протекціоністських заходів зріс. У 1930 році він оприлюднив Закон про тарифи Смута-Хоулі, який підняв середній тариф приблизно на 20 відсотків, щоб захистити американський бізнес і фермерів. Основні торговельні партнери вирішили закликати до подібних заходів з наслідками для світової торгівлі. Імпорт із США та експорт до Європи впали приблизно на дві третини між 1929 і 1932 роками, тоді як загальна світова торгівля скоротилася на подібних рівнях протягом чотирьох років дії законодавства. [30]

Довіра до вільного ринку знову сильно похитнулася після Великої депресії 1929-1933 років. США були свідками рекордного рівня безробіття, і ліберальна доктрина виявилася неспроможною знайти рішення. Нова реальність апелювала до іншої логіки розвитку та до нової економічної політики, спрямованої на реформування системи з соціальної точки зору. Кейнс ототожнював крах Уолл-стріт у 1929-1933 роках із провалом принципу «laissez-faire», який застосовувався на практиці, і закликав до державного втручання для регулювання фондового ринку США. Перекоаний, що ринок не здатний самотужки збалансувати та подолати кризові часи, він вважав, що перший крок

має бути зроблено з ініціативи державної влади, і він має бути масштабним та організованим з рішучістю. [68]

Розташований між економікою, заснованою на принципі «laissez-faire», і плановою економікою, він сприяє енергійному стану економіки як під час війни, так і в мирний час, коли економіка стикається з труднощами. Кейнсіанська теорія стимулювання попиту та бюджетного дефіциту втратила популярність після рецесії 1970-х років. Реальність показала, що безробіття та інфляція можуть співіснувати, економічне явище, яке отримало назву стагфляції. У цьому контексті в 1989 році уряд США прийняв нову структуру економічної політики, відому як Вашингтонський консенсус - економічна політика вільного ринку. Політика, проведена президентом Рональдом Рейганом і більшістю президентів-республіканців, які прийшли йому на зміну, сприяла свободі дій особи, існуванню мінімальної держави та жорсткій політиці дерегуляції. [67]

На рис. 8 зображена динаміка залученості США у світову торгівлю за останні 50 років.

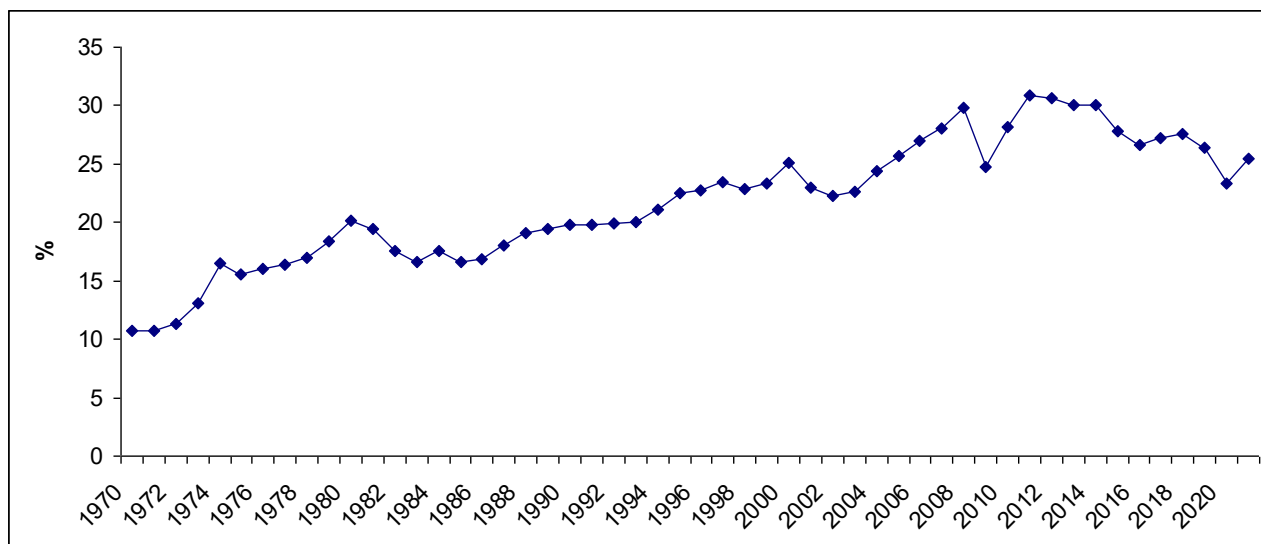


Рис. 8. Частка торгівлі США у ВВП

Джерело: складено автором за даними Світового банку Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files [https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=US]

На початку 21 століття США вважалися еталоном економічної свободи серед великих індустріальних країн. Державний апарат заохочував вільну ініціативу та дух змагання як потужний стимул для підприємництва та інновацій. Основною формою власності була приватна, а рішення споживачів і виробників мали найбільший вплив на економічний механізм США. Однак фінансова криза 2007-2008 років знову похитнула ліберальні цінності, засновані на вільній торгівлі, і держава почала все більше відчувати свою присутність в економіці. Перед лицем нових реалій уряд США був змушений вибирати між двома альтернативами: не займати жодної позиції та ризикувати крахом усієї фінансово-економічної системи, або влити трильйони доларів платників податків у фінансову систему задля її підтримання. [67]

Тоді як інші країни відкривають свою економіку для світу, Сполучені Штати все більше закривають свою. У 2018 році Трамп підписав Закон про модернізацію аналізу ризиків іноземних інвестицій (FIRRMA), який має на меті розширити юрисдикцію та терміни Комітету з іноземних інвестицій у Сполучених Штатах (CFIUS). Це рішення може бути спричинене тим, що США побоюються, що китайські інвестиції та угоди про злиття мають на меті викрасти технології та отримати доступ до конфіденційних даних, які можуть загрожувати національній безпеці. Згідно з оцінками дослідників Rhodium Group, китайські інвестори відмовилися від угод на суму понад 2,5 мільярда доларів США в 2018 році через невирішені проблеми CFIUS. Протягом 2018 року США запровадили низку торгових заходів для скорочення імпорту сталі, алюмінію, сонячних панелей і пральних машин, але незабаром після цього вони спеціально націлилися на імпорт із Китаю. Причиною стало те, що того ж року Управління торгового представника США (USTR) після ретельного розслідування виявило, що дії, політика та практика Китаю, пов'язані з передачею технологій, інтелектуальною власністю та інноваціями, є необґрунтованими та дискримінаційними та обтяжують або обмежують США. Це стало початком катастрофічної торгової війни. [67]

У дослідженні American Action Forum [69] розраховано річну середньозважену торговельно-зважену тарифну ставку США за період з 2017

по 2022 рік. Середньозважена торговельно-зважена ставка тарифу визначається як мито, стягнене з імпорту, поділене на загальну митну вартість імпорту. У таблиці 1 наведено річні торгово-зважені середньозважені тарифні ставки США для всього імпорту та для імпорту з Китаю. Простіше кажучи, ці цифри показують середній тариф, який платять американці за імпорт з-за кордону.

Таблиця 1. Торгово-зважена середня тарифна ставка за роками

Рік	Середня торговельно-зважена тарифна ставка США	Середня торговельно-зважена тарифна ставка США на імпорт із Китаю
2017	1.51%	2.68%
2018	1.95%	4.03%
2019	2.97%	9.11%
2020	2.81%	9.91%
2021	3.03%	11.35%
2022 (станом на квітень)	3.16%	11.82%

Джерело: складена автором за даними Smith, T., & Lee, T. (2019). "Section 301 (China) Tariffs Causing A Fourfold Increase In Tariff Rates." American Action Forum. [<https://www.americanactionforum.org/press-contact/>]

У 2017 році середня торговельно-зважена ставка тарифу США становила 1,51 %. Мита на китайський імпорт почали діяти в липні 2018 року; до кінця 2019 року середній тариф для американців на покупки з-за кордону зріс більш ніж на 95 %. Різке підвищення загальної тарифної ставки значною мірою пов'язане з накладенням мит на китайський імпорт. У 2017 році середній тариф на імпорт із Китаю становив 2,68 %, але ці витрати зросли більш ніж утричі після тарифів президента Трампа.

Висновки до другого розділу

Хоча було б передчасно і необгрунтовано стверджувати, що ліберальний міжнародний порядок наближається до кінця, водночас, не варто ігнорувати глибокі наслідки, які нинішнє торгове протистояння може мати в довгостроковій перспективі.

Для середніх та малих держав, це означатиме, що їм доведеться вибирати між наполегливим захистом багатосторонності або посиленням сили примусу як засобу відстояти свою позицію. Цей період «повільної глобалізації», безсумнівно, відіб'ється на всій архітектурі світової торгівлі та є значним відхиленням від останніх двох десятиліть, здавалося б, нескінченної глобалізації та конвергенції США та Китаю. Рухаючись вперед, буде важливо правильно відрізнити економічний націоналізм від протекціонізму, як це описав Ріу на прикладі незалежності Шотландії та Brexit. Однак? це може бути лише коригуванням, а торговий протекціонізм США може навіть призвести до створення торгівлі в різних географічних регіонах. Також Китай міг би змінити свій імідж як держави, яка прагне до безбар'єрної торгівлі.

Однак ясно одне: гібридизація конфлікту та економіки є більш очевидною, ніж будь-коли, і вона використовується по-різному в різних країнах. Незалежно від того, чи означає це, що Україна, як країна, що розвивається, повинна відмовитися від свого багатостороннього бренду або подвоїти зусилля щодо збереження ліберального міжнародного порядку, у глобальному контексті, що постійно змінюється, існують різні варіанти політики.

Європейський Союз є важливим гравцем у світовій торгівлі, будучи найважливішим партнером для десятків економік по всьому світу. Незважаючи на те, що з часів Європейського економічного співтовариства було докладено багато зусиль щодо обмеження торговельних бар'єрів, «перемога ніколи не буває повною». Протекціонізм все ще присутній в ЄС, хоча й різною мірою.

Можна зробити висновок, що країни-члени ЄС не дуже відрізняються, коли йдеться про застосування торгових заходів. Обгрунтуванням цього є те,

що всі країни-члени впроваджують багато заходів у рамках спільної комерційної політики. Що має значення, так це національні заходи, які здійснюються кожною країною (наприклад, державні гарантії позик або фінансова допомога).

Збільшення бар'єрів для зовнішньої торгівлі та прямих іноземних інвестицій, а також відновлення ланцюгів постачання призвели до того, що світова економіка стає все менш і менш інтегрованою. Європейський Союз, хоч і базується на концепції економічних свобод, загалом не відстає від новосформованого американського протекціонізму, а в деяких сегментах.

Що стосується торговельних обмежень, окремі країни ЄС мають менше нових захисних заходів, ніж США. З іншого боку, якщо розглядати ЄС як єдиний ринок, торговий протекціонізм значно перевищує протекціонізм Сполучених Штатів. Велика кількість захисних торгових заходів призвела до напруження політичних відносин із Росією.

Обмежувальні заходи проти інших країн не мають політичного підґрунтя, а вмотивовані необхідністю ЄС захистити їх економіку від кардинальних змін стан світової економіки. В першу чергу це стосується скорочення попиту та економічної діяльності через світову фінансову кризу. Багато тарифів було підвищено, а експорт обмежено під час надзвичайного стану у світовій економіці через пандемію Covid-19.

Заходи були прийняті на основі оцінки Європейської торгової палати про те, що Китай має стратегічний інтерес інвестувати в європейські компанії у сфері високих технологій у майбутньому. Ці протекціоністські заходи, безсумнівно, мають дискримінаційний характер. Деякі заходи захисту торгівлі під час кризи чи пандемії, які обмежують експорт чи імпорт стратегічної продукції, хоча й дуже далекі від концепції вільного ринку, яку підтримує ЄС, є природною відповіддю відповідальних урядів.

Історія показує, що протекціонізм насамперед загрожує країнам, що розвиваються, і світовій економіці. Закон Смута-Хоулі 1931 року збільшив тарифи на близько 20 000 імпортованих товарів в США у середньому на 20 відсотків. Це призвело до помсти з боку цільових країн, розпалювання торгової

війни, і світова торгівля скоротилася на 67 відсотків. У США була ще одна купівля за допомогою протекціонізму в 1970-х і 80-х роках. Кілька заможних країн, у тому числі США, запровадили нетарифні бар'єри для торгівлі. Це включало жорсткіші обмеження на текстиль і одяг, а також субсидування експорту сільськогосподарської продукції. Такі дії зменшили можливості країн, що розвиваються експортувати товари, особливо сільськогосподарську продукцію. У результаті багато країн мали обмежені можливості імпортувати необхідні ресурси.

Торгівля особливо важлива для менших економік країн, що розвиваються, тому будь-які обмеження можуть мати руйнівні наслідки. Те, як протекціонізм загрожує країнам, що розвиваються, виходить за рамки відповідних секторів; це дійсно впливає на використання ресурсів і розподіл ресурсів. Крім того, протекціонізм обмежує іноземні інвестиції, що зменшує можливості зростання.

Потім після світової фінансової кризи 2008 року США запровадили нові торгові обмеження. Це призвело до значного скорочення світової торгівлі. Але в результаті втрати торгівлі непропорційно відчували деякі з найбільш бідніших країн.

Останні пів року питання протекціонізму ще більше загострилося. Закон Джо Байдена про чисті технології втягнув Європейський Союз у боротьбу за субсидії, яка може спровокувати трансатлантичну торговельну війну, саме тоді, коли союзники об'єднують зусилля проти вторгнення Росії в Україну.

ЄС завжди захищав глобальний порядок, заснований на правилах, навіть тоді, коли США дедалі більше вороже ставилися до обмежень, які вони ввели як член Світової організації торгівлі. Але 500 мільярдів доларів Байдена на нові витрати та податкові пільги для стимулювання вітчизняної зеленої промисловості протягом наступного десятиліття можуть виявитися останньою краплею.

У лютому 2023 року ЄС оприлюднив свій промисловий план «Зеленої угоди», намагаючись прискорити розвиток свого сектору чистих технологій за допомогою масштабної інвестиційної допомоги та податкових кредитів.

Європейське законодавство все ще обговорюється, але якщо воно піде по стопах США, це може зробити СОТ ще менш актуальною.

З огляду на те, що Закон США про зниження інфляції, здається, суперечить міжнародним правилам субсидій, які забороняють вимоги до внутрішнього вмісту, як ЄС може вийти з СОТ і системи після Другої світової війни, яку він представляє, на узбіччі, оскільки світові економічні супердержави починають нові епоха протистояння без обмежень.

РОЗДІЛ 3. РИЗИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ

3.1. Реалізація економічного націоналізму в умовах відкритості економіки України.

Економічний націоналізм - це політична та економічна ідеологія, яка прагне забезпечити економічний розвиток країни за допомогою активного втручання держави в економіку. У контексті України, реалізація економічного націоналізму в умовах відкритості економіки може мати деякі складнощі.

Однією з головних складнощів є те, що Україна є членом Всесвітньої організації торгівлі та має угоди про вільну торгівлю з багатьма країнами світу. Це означає, що українські підприємства змушені конкурувати з іноземними компаніями на вітчизняному ринку, а також на ринках інших країн. Якщо держава буде надмірно втручатися в економіку, це може призвести до зниження конкурентоспроможності українських підприємств, що може спричинити погіршення економічної ситуації в країні.

Однак, реалізація економічного націоналізму може мати позитивні наслідки для країни. Наприклад, держава може стимулювати розвиток вітчизняних підприємств, шляхом надання фінансової та іншої підтримки. Також можуть бути введені обмеження на імпорт товарів, що виготовляються в Україні, що дозволить збільшити попит на вітчизняні товари та послуги.

Відкритість економіки можна проаналізувати за багатьма показниками (табл. 2).

Таблиця 2. Показники відкритості економіки

Назва показника	Визначення показника
Частка експорту та імпорту виробництві	Співвідношення обсягу експорту та імпорту товарів до загального обсягу промислового виробництва продукції у країні на рік
Абсолютний рівень зовнішньоторговельного обігу	Обсяг зовнішньоторговельного обігу країни на рік до загальної чисельності населення

на душу населення, млн. дол. США/осіб	країни
Рівень фінансової відкритості [70]	Співвідношення припливу та відпливу капіталу до загального обсягу ВВП країни на рік; це показник, що відображає ступінь відкритості економіки країни до зовнішнього фінансового середовища.
Відношення прямих іноземних інвестицій до внутрішніх інвестицій	Відношення обсягу прямих іноземних інвестицій до обсягу внутрішніх інвестицій у країні
Індекс транснаціоналізації економіки, яка приймає інвестиції (Transnationality Index of host economies) [71]	Розроблений компанією UNCTAD; середньоарифметичне від чотирьох співвідношень (частки припливу іноземних інвестицій в обсязі основного капіталу; відношення іноземних інвестицій до ВВП; відношення обсягу доданої вартості в іноземних філіалах до ВВП; відносна частка зайнятості в іноземних філіалах до загальної зайнятості країни).

Джерело: складено за даними The Heritage Foundation [<https://www.heritage.org/index/about>] та UNCTAD's Transnational Corporations Volume 28, 2021, Number 3 [https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2021d3a10_en.pdf]

Рівень відкритості економіки України можна проаналізувати за наступними показниками (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка відкритості зовнішньої торгівлі України

Роки	Експорт товарів та послуг (% ВВП)	Імпорт товарів та послуг (% ВВП)	Роки	Експорт товарів та послуг (% ВВП)	Імпорт товарів та послуг (% ВВП)
2012	50.9	-59.3	2018	45.2	-53.8
2013	46.9	-55.4	2019	41.2	-49.0
2014	49.2	-53.2	2020	39.0	-40.1
2015	52.8	-54.8	2021	40.7	-41.9
2016	49.3	-55.5	2022	35.5	-52.3
2017	47.9	-54.3			

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України [<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>]

Відкриті малі економіки є більш чутливими до глобалізаційних процесів та світової конкуренції глобальної конкуренції, і це може бути небезпечним не тільки для економік маленьких держав, але і для її безпеки і незалежності: «Найбільш уразливими в таких випадках стають малі економіки, які прагнуть зберегти державну суб'єктивність» [72, с. 168].

З 2009 по 2023 рік українським урядом впроваджено 199 заходів протекціонізму, з яких 135 визначені як зашкоджуючі. За неповний 2023 рік українським урядом було здійснено 5 протекціоністських заходів, в 2022 було здійснено 5. Товарні групи, відносно яких впроваджувалося найбільше захисних заходів [73]:

- добрива та пестициди – 13;
- зернові – 12;
- вироби з чавуну або сталі – 12;
- інші готові металеві вироби – 11;
- основні органічні хімічні речовини – 9.

Найбільша частка захисних заходів направлена проти російського виробника – 69 заходів.

Задля створення рекомендацій для зовнішньоекономічної політики України, було б доречно проаналізувати її зовнішньоекономічну безпеку.

Зовнішньоекономічна безпека – стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, який демонструє здатність держави протистояти впливу зовнішніх загроз з боку негативних зовнішньоекономічних факторів і мінімізувати завдані ними збитки, брати активну участь у світовому поділі праці. створити сприятливі умови для розвитку експортного потенціалу та раціоналізації імпорту. [74]

Цей складник характеризується такими показниками: [74]

- показник відкритості економіки (стимулятор);
- рівень експортної залежності, у відсотках до ВВП (стимулятор);
- рівень імпортозалежності, у відсотках ВВП (дестимулятор);
- коефіцієнт покриття експорту/імпорту (стимулятор);

- рівень інноваційної продукції в експорті, у відсотках (стимулятор);
- частка імпорту у внутрішньому споживанні, у відсотках (дестимулятор).

1. Показник відкритості економіки або зовнішньоторговельна квота (табл. 4, рис. 9) зростає як відношення загальної суми вартості експорту та імпорту товарів і послуг, поділеної навпіл, до величини ВВП і показує важливість зовнішньоторговельних відносин для країни. [74]

Таблиця 4. Динаміка показника відкритості економіки України

Роки	Показник відкритості економіки, %	Роки	Показник відкритості економіки, %
2012	55,1	2018	49,5
2013	51,15	2019	45,1
2014	51,2	2020	39,55
2015	53,8	2021	41,3
2016	52,4	2022	43,9
2017	51,1		

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України
[\[https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/\]](https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/)

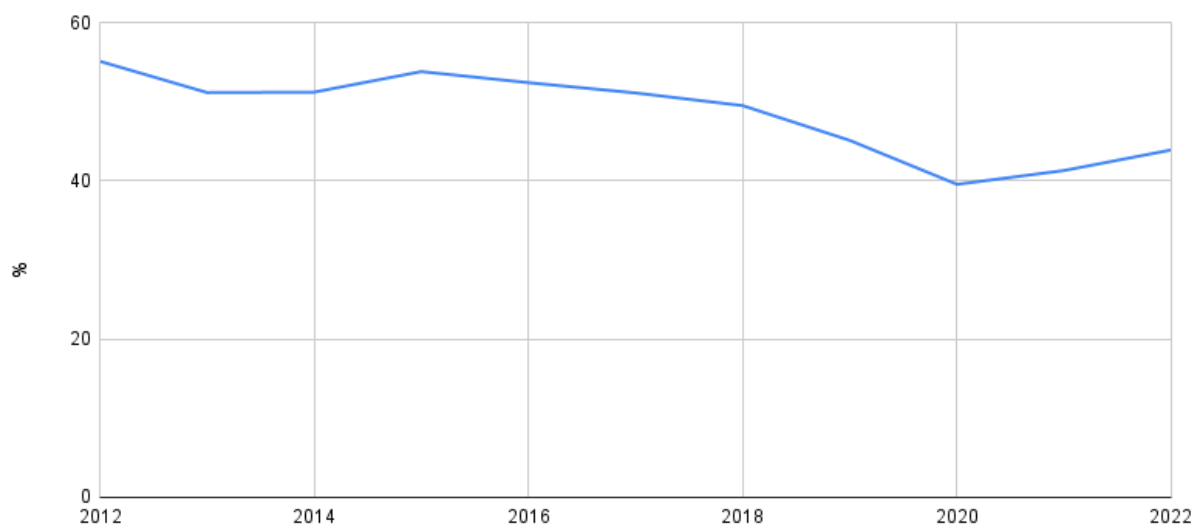


Рис. 9. Динаміка зовнішньоторговельної квоти України.

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України
[\[https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/\]](https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/)

Тепер можна визначити рівень відкритості економіки за наступними критеріями цього показника: [74]

- нижній поріг – 25%;
- нижній оптимальний –35%;
- верхній оптимальний –45%;
- верхній поріг 60%.

За визначеними показниками можна зробити висновок, що за останні 11 років цей показник коливався в межах нижнього оптимального та верхнього порогів, що свідчить про вищий за середній рівень відкритості економіки. Також виходячи з попередніх даних, можна помітити тенденції економіки України до закритості.

2. Рівень експортної залежності (рис. 10) вираховується через відношення вартості експорту до вартості валового внутрішнього продукту за відповідний період.

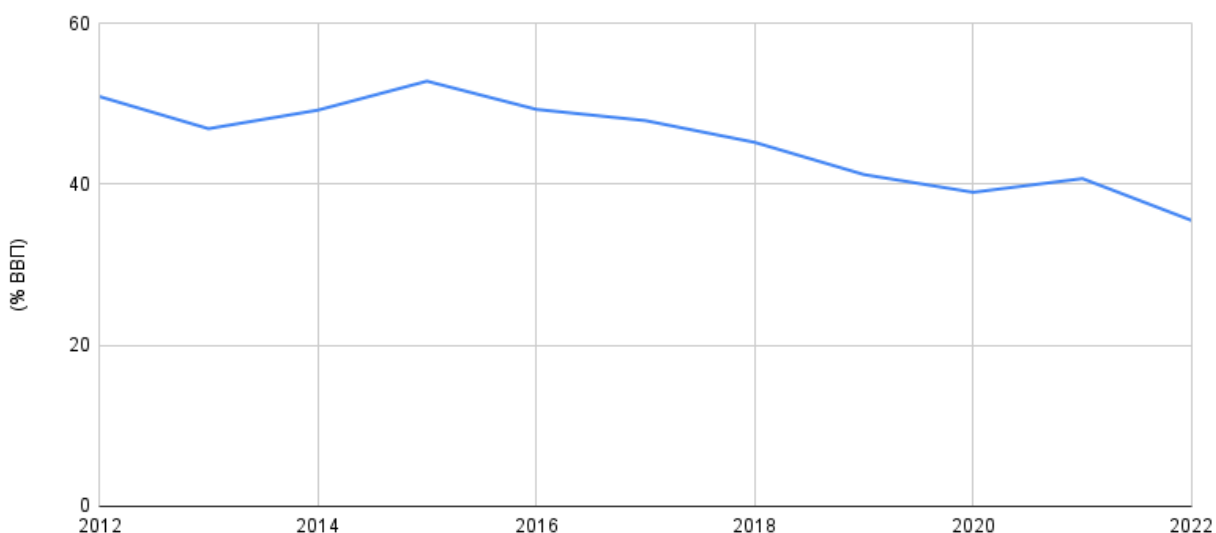


Рис. 10. Динаміка рівня експортної залежності України.

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України

[<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>]

Визначимо рівень експортної залежності за наступними критеріями: [74]

- нижній поріг – 30;
- нижній оптимальний –40;
- верхній оптимальний –50;
- верхній поріг 60.

Отже, з 2012 по 2022 рік значення цього показника коливалось в межах нижнього порогу та верхнього оптимального, що свідчить про невисокий рівень експортної залежності.

3. Рівень імпортозалежності (рис. 11) вираховується у міру відношення вартості імпорту до вартості валового внутрішнього продукту за відповідний період. [74]

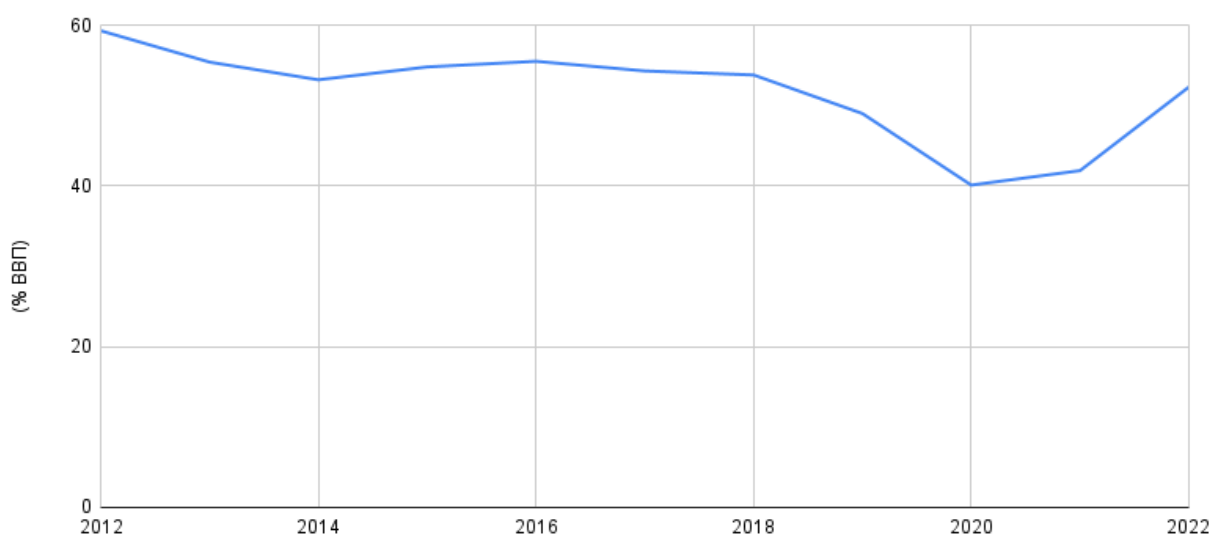


Рис. 11. Динаміка рівня імпортової залежності України.

Джерело: Складено автором за даними Міністерства фінансів України

[<https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>]

Тепер можна визначити рівень імпортозаміщення економіки за наступними критеріями цього показника: [74]

- нижній поріг – 50;
- нижнє оптимальне –45;
- верхнє оптимальне –35;
- верхній поріг –30.

За визначеними показниками можна зробити висновок, що за останні 11 років цей показник коливався в межах верхнього оптимального та перейшов межу нижнього порогу, що свідчить про високий рівень імпортової залежності.

4. Коефіцієнт покриття експортом імпорту (табл. 5, рис. 12) визначається відношенням значень експорту товарів і послуг до обсягів імпорту. [74]

Таблиця 5. Динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту

Роки	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Роки	Коефіцієнт покриття експортом імпорту
2012	85,83%	2018	84,01%

2013	84,66%	2019	84,08%
2014	92,48%	2020	97,26%
2015	96,35%	2021	97,14%
2016	88,83%	2022	67,88%
2017	88,21%		

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України
[\[https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/\]](https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/)

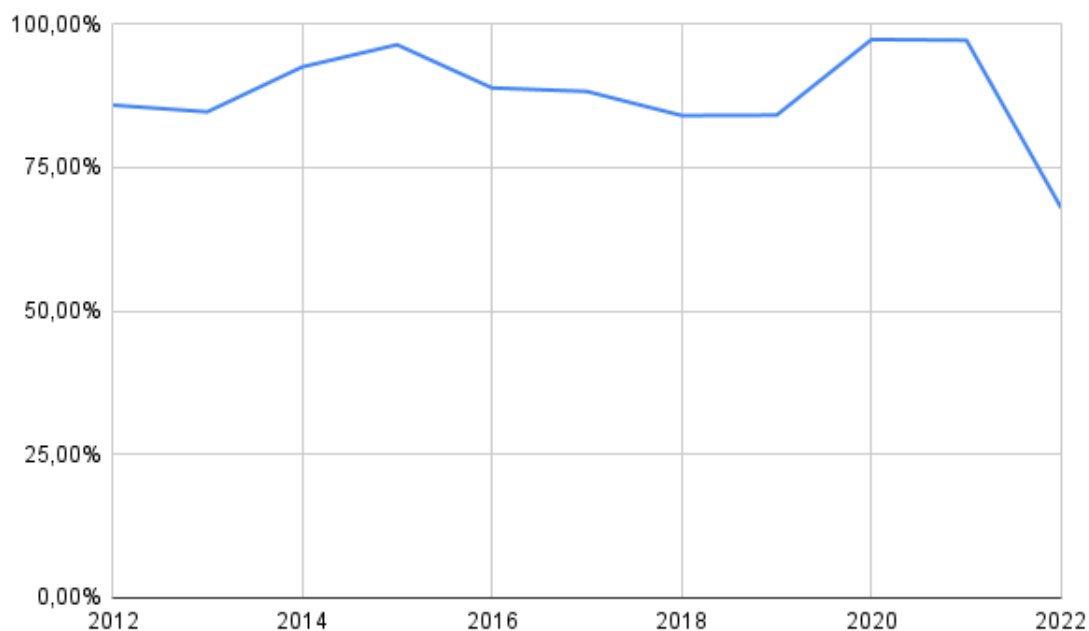


Рис. 12. Динаміка коефіцієнту покриття експортом імпорту України.

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України
[\[https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/\]](https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/)

Визначимо рівень коефіцієнта покриття експортом імпорту за наступними критеріями: [74]

- нижній поріг – 0,85;
- нижнє оптимальне –1;
- верхнє оптимальне –1,2;
- верхній поріг –2.

Отже, з 2012 по 2022 рік значення цього показника коливалось в межах нижнього оптимального порогу та виходило а межі нижнього порогу, що свідчить про низький рівень покриття експортом імпорту.

5. Рівень інноваційної продукції в експорті (табл. 6). Згідно з даними Державної служби статистики, інноваційна продукція – це продукція, яка є новою або значно удосконаленою в частині її властивостей або способів використання. Частка інноваційної продукції в експорті визначається відношенням обсягів реалізованої інноваційної продукції до обсягів експорту. [74]

Таблиця 6. Динаміка рівень інноваційної продукції в експорті за 2018 та 2020 роки

Рік	2018	2020
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів і послуг) у млн. грн.	39121,407	59508,978
Експорт товарів і послуг у млн. грн.	3558706	4194102
Рівень інноваційної продукції в експорті	1,10%	1,42%

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/orip_ved_20_ue.xlsx] та Міністерства фінансів України [https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/eximp/]

Відносно вектору порогових значень індикатора “рівень інноваційної продукції в експорті”, визначимо значення цього показника:

- нижній поріг – 15;
- нижнє оптимальне –18;
- верхнє оптимальне –35;
- верхній поріг –50.

Отже, високотехнологічний експорт України складає незначну частину зовнішньої торгівлі України, так як усі значення цього показника менші за нижній поріг.

6. Частка імпорту у внутрішньому споживанні (табл 7., рис. 13).
Показник визначається як відношення обсягів імпорту товарів до обсягів загального внутрішнього споживання домогосподарств. [74]

Таблиця 7. Динаміка частки імпорту у внутрішньому споживанні

Рік	Внутрішнє споживання, в млрд. дол.	Імпорт, в млрд. дол.	Частка імпорту у внутрішньому споживанні, %
2014	95,38	69,55	72,92%
2015	61,68	50,26	81,49%
2016	62,17	52,49	84,43%
2017	75,25	62,67	83,28%
2018	90,8	70,63	77,79%
2019	114,5	75,83	66,23%
2020	114,8	63,17	55,03%
2021	138,6	83,78	60,45%

Джерело: складено автором за даними The Global Economy
[https://www.theglobaleconomy.com/Ukraine/imports_dollars/]

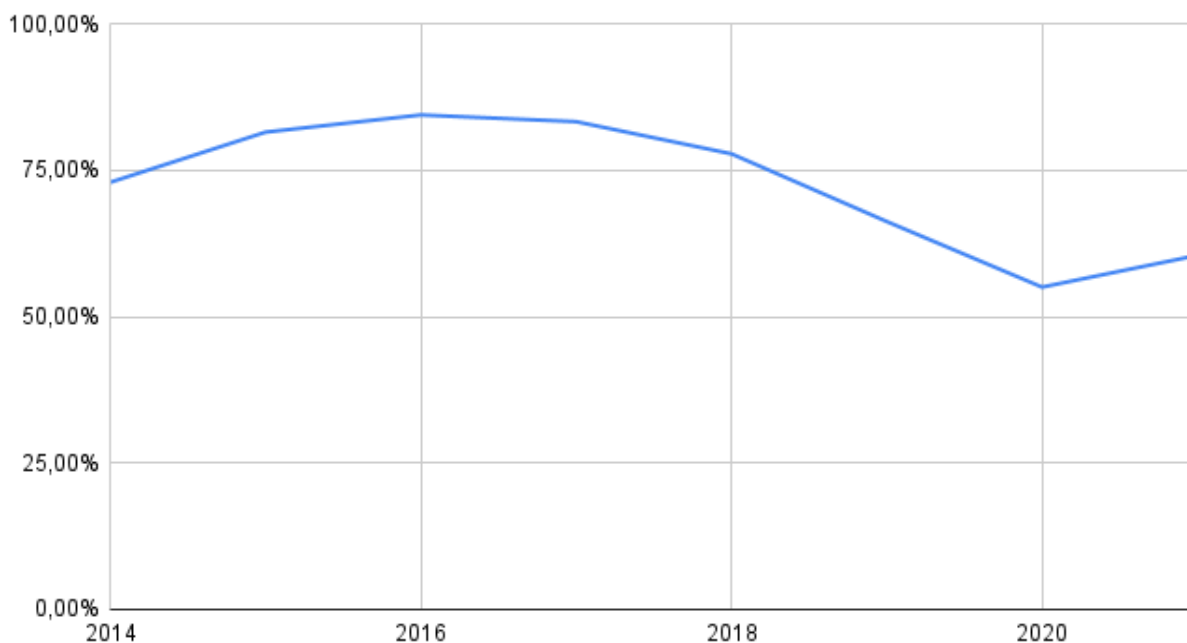


Рис. 13. Динаміка показника частки імпорту у внутрішньому споживанні.

Джерело: складено автором за даними The Global Economy [https://www.theglobaleconomy.com/Ukraine/imports_dollars/]

Відносно вектору порогових значень індикатора “частка імпорту у внутрішньому споживанні”, визначимо значення цього показника: [74]

- нижній поріг – 40;
- нижнє оптимальне – 30;
- верхнє оптимальне – 20;
- верхній поріг – 15.

Отже, з 2014 по 2021 роки значення не досягали нижнього порогу, що означає, що частка імпорту у внутрішньому споживанні велика.

3.2. Забезпечення національного господарського розвитку економіки України.

Забезпечення національного господарського розвитку економіки України є важливим завданням для держави і полягає в забезпеченні стабільного економічного зростання, підвищенні конкурентоспроможності країни та

покращенні рівня життя населення. Для досягнення цієї мети в Україні повинні проводитися різноманітні заходи, наприклад заходи в межах розвитку інфраструктури: Уряд України повинен інвестувати у розвиток транспортної, енергетичної, комунікаційної і соціальної інфраструктури, що допомагає підвищити конкурентоздатність економіки країни. Іншим важливим кроком повинно бути залучення інвестицій, для цього держава має пропонувати різні інвестиційні програми та сприяє створенню сприятливих умов для бізнесу.

Україна в цифрах [75]:

- У 2022 році ВВП скоротився на 30% (оцінка Уряду України).
- До кінця 2022 року ще 8 мільйонів українців житимуть у бідності.
- 15-річний «відкат» у цілях скорочення бідності.
- Україні потрібно близько 3-4 мільярдів доларів на місяць для основних потреб у 2023 році.

Економіка України потребує найшвидшого відновлення. Керівник стратегічних проєктів Київської Школи Економіки Максим Федосєєнко сформулював 5 ключових принципів успішної реконструкції на основі досліджень КШЕ та досвіду глобальних кейсів відновлення країни [46]:

- реконструкція має здійснюватися державними органами країни, де відбувається війна, це сприяє створенню сильних інституцій у державі;
- відновлення держави має базуватися на реконструкції економіки для створення робочих місць та наповнення бюджетів коштами, закладаючи основу для подальшого зростання;
- проєкти відновлення мають бути швидкими та починатися якомога раніше. У випадку України – вже під час війни;
- вирішальну роль в ефективності реконструкції та стійкості позитивних змін відіграє залучення місцевої влади та громадськості;
- використання цифрових інструментів дає змогу боротися з корупцією та ефективніше використовувати ресурси.

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну спричиняє історичні людські страждання. Це також завдає глибокої шкоди економічній структурі країни.

Дозволити всім українцям, особливо тим, хто переміщено через війну чи захищати країну, зробити повний внесок у відновлення забезпечить більш інклюзивну економіку. Запровадження фінансових і політичних заходів для «відновлення кращої» пошкодженої інфраструктури, підприємств і житла дозволить створити продуктивнішу, екологічнішу та більш цифрову економіку. Покращення інвестиційного клімату, посилення конкуренції, прозорості та доброчесності між секторами, підвищення кваліфікації та стимулювання досліджень, розробок та інновацій дозволить економіці України скористатися новими економічними можливостями, диверсифікуватися та стати більш продуктивною та екологічно стійкою.

Війна Росії проти України зменшує активність, скорочує надходження від експорту та стискає бюджетні доходи, тоді як потреби в державних видатках зростають. Майже половина підприємств скоротили або призупинили свою діяльність [77]. Експорт скоротився вдвічі, оскільки ключові експортні маршрути через Чорне море та до Росії були закриті, і лише частина може діставатися по суші або через Дунай на західні ринки. Наприклад, Україна виробляла 9% світового експорту зерна, а її чорноморські шляхи були закриті. За оцінками, 30% посівів не було висаджено у весняний сезон 2022 року, а сільськогосподарські запаси були знищені або зіпсовані, що загрожує постачанню продовольства в Україні та в усьому світі. Щонайменше 15% працівників були звільнені, а у більшості інших робочий день і доходи скоротилися. [78]

Фіскальна стабільність залежить від офіційної зовнішньої підтримки. З початку війни податкові надходження впали на 80% [79]. Уряд значною мірою покладається на грошове фінансування та позики, щоб задовольнити свої потреби у фінансуванні у розмірі приблизно 4,7 мільярдів євро на місяць. Уряд також вважає, що його здатність залучати нове фінансування через внутрішні облігації обмежена 1 мільярдом доларів США на місяць. Державний борг вітчизняних банків уже високий. У період з 24 лютого по 7 червня 2022 року Україна отримала понад 7,9 мільярда доларів США в основному гуманітарних грантів і 49,4 мільярда доларів США у вигляді позик та іншого фінансування,

що підлягає поверненню. Ряд зовнішніх партнерів пообіцяли надати подальшу суттєву підтримку, хоча частку грантового фінансування важко оцінити. Очікується, що зобов'язання міжнародних партнерів України на суму понад 28 мільярдів євро з початку червня 2022 року обмежать виснаження фіскальних резервів до 9 мільярдів євро в 2022 році. Багатостороння підтримка державного фінансування включає наступне: [78]

1.Очолюваний ЄС «Механізм відбудови України», який надає гранти та позики на реконструкцію. Він фінансується ЄС та державами-членами.

2.Адміністрований МВФ «Рахунок для України», який є каналом грантів або позик від членів МВФ, їхніх офіційних інституцій, а також міжурядових агенцій і організацій, щоб допомогти Україні задовольнити потреби платіжного балансу та бюджету.

3.Рамкова програма ЄБРР щодо стійкості та засобів до існування вартістю 2 мільярди євро, яка зосереджена на інші щодо відтермінування платежів, прострочення та реструктуризації боргу, а також екстрене фінансування ліквідності для України.

4. Багатодонорський механізм під керівництвом Світового банку для покриття основних державних видатків, таких як державний фонд оплати праці, який уже отримав змішану пільгову та комерційну позику в розмірі 1,5 мільярда доларів США.

Також до засобів відновлення післявоєнної економіки можна навести інструменти протекціонізму, але при розробці практичного застосування інструментів протекціонізму для підвищення темпів зростання економіки України, необхідно забезпечити баланс між захистом внутрішнього ринку та збереженням конкурентоспроможності.

Відновлення Японії після Другої світової війни ще більш вражає, ніж відродження економіки Німеччини, бо в Японії відбудова переросла в стрімке і тривале зростання. Політика економічного націоналізму була притаманна післявоєнній Японії (детальніше описана в узагальненій таблиці в Додатку Б).

У найближчі роки для реконструкції та відновлення знадобляться ще більші фінансові ресурси. Відбудова вимагатиме фінансування в сотні мільярдів доларів.

Тому Україна вже почала шукати кошти для майбутніх проектів. Також докладаються юридичні зусилля для доступу до заморожених російських активів для потреб відновлення. Накладення арешту на ці кошти потребує розробки відповідних правових процедур, і ми вважаємо, що найближчим часом можна буде знайти необхідний підхід.

Наріжним каменем майбутньої мобілізації міжнародної підтримки може бути зміцнення впевненості та довіри до управління відновленням. З цієї причини ми прагнемо створити механізм для прозорого управління активами [80].

Інструменти протекціонізму можуть бути викликом для України і в часи воєнної агресії. Одним них є штучне створення перешкод для імпорту продуктів, які є необхідними для виробництва в Україні. Це в перспективі може призвести не тільки до збільшення ціни на товари кінцевого виробництва, але і на ресурси, що призведе до зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників. До того ж, протекціонізм може створювати бар'єри для експорту українських товарів на зовнішні ринки, які виникають у відповідь на «торговельну агресію» України.

Застосування інструментів протекціонізму також може бути небажаним для окремих галузей економіки, які не потребують захисту або які безпосередньо впливають на воєнне виробництво.

Завдання підвищення продуктивності національної економіки також стоять перед Україною досить гостро. Десятиліття трансформаційного розвитку не сформували послідовної тенденції покращення якості факторів економічного зростання та довгострокових передумов підвищення продуктивності. Одним із головних викликів для України є створення нових конкурентних переваг, пов'язаних з інвестиціями в новітні технології, інновації, дослідження, людський капітал, ефективним розподілом і перерозподілом ресурсів, що супроводжується змінами в поведінці суб'єктів господарювання. Відповідно,

головними цілями сучасної національної економічної політики, спрямованої на сприяння експортній конкурентоспроможності української продукції (товарів і послуг), мають бути стимулювання науково-дослідних робіт, модернізація інфраструктури та поглиблення капіталу. [81]

Для найшвидшого відновлення необхідно одразу розробити стандарти прозорості щодо зовнішньої фінансової підтримки та потреб зміцнити довіру до обмінного курсу та банківської системи. Без високої частки грантового або дуже пільгового кредитного фінансування валові потреби України у фінансуванні ризикують бути нестабільними, що підриває умови для відновлення.

Для відбудови країни необхідно продовжувати фінансову підтримку та підтримку поточного рахунку, шукаючи, наскільки це можливо, гранти чи позики з дуже тривалими термінами погашення та низькими фіксованими відсотками. Звернення до чіткості та попередніх зобов'язань від міжнародних партнерів щодо термінів і обсягів виплат надасть політикам і приватному сектору більшу впевненість. Обмеження валових потреб державного сектору у фінансуванні зменшить витратний тиск і вразливість, особливо в перші роки відновлення. [79]

Також потрібно надавати кредитні гарантії для забезпечення роботи високопродуктивних фірм. Державні гарантії позик можуть захистити життєздатні фірми від наслідків кризи, не створюючи значного ризику збереження «зомбі» фірм або зупиняючи фірми від переходу до діяльності з кращими перспективами, якщо їх існуюча діяльність може стати нежиттєздатною [82].

Також важливо на державному рівні заохочувати до повернення тих, хто залишив Україну. Збереження кваліфікованих працівників в Україні матиме вирішальне значення для підтримання економіки під час війни, а також для відновлення та залучення інвестицій у відновлення. Підтримка макроекономічної стабільності та визначення фінансування для відновлення зміцнить довіру та внесок у майбутнє України.

Щодо довгострокових заходів, підтримка макроекономічної стабільності залишатиметься складною під час відновлення, вимагаючи збалансування очікуваних великих фінансових надходжень на реконструкцію з втраченими виробничими можливостями економіки та необхідністю підтримки працівників і підприємств, які переходять на нові види діяльності та місця розташування.

Відновити середньострокову фіскальну структуру, яка забезпечує фіскальну стійкість і керує очікуваною підтримкою відновлення, адаптованою до зміни ситуації. Середньострокові бюджетні цілі, узгоджені в 2021 році – досягнення первинного профіциту бюджету та забезпечення державного боргу на рівні нижче 60% ВВП – є міцною основою для майбутньої середньострокової стратегії. [79] Майбутня стратегія України має бути спрямована на обмеження валових потреб у фінансуванні та розвиток фіскального простору для реагування на майбутні потрясіння при управлінні фінансуванням реконструкції. Повернення показників державного боргу до скромних рівнів сприятиме стабільності. Посилення процесу підготовки бюджету може допомогти забезпечити досягнення фіскальних цілей через збалансовані рішення щодо доходів і витрат, а не через скорочення витрат на підтримку зростання [83].

Також необхідно розробити систему для управління фінансовими надходженнями, одночасно захищаючи конкурентоспроможність експорту та макроекономічну стабільність. Оскільки Україна відновлює свій виробничий потенціал, міжнародною фінансовою підтримкою потрібно буде керувати таким чином, щоб уникнути створення стійкого інфляційного тиску або швидкого підвищення валютного курсу, що послабить міжнародну конкурентоспроможність експортерів. Інтеграція цих механізмів у монетарну політику та системи управління резервами центрального банку сприятиме монетарній стабільності. Оскільки управління грошово-кредитною політикою залишатиметься надзвичайно складним протягом цього періоду, подальше зміцнення внутрішнього управління та операційної практики Національного банку України (НБУ) шляхом продовження забезпечення незалежності НБУ та

налагодження обміну з високоефективними центральними банками інших країн може бути плідним. [79]

Отже, застосування інструментів протекціонізму повинно бути зваженим та не виходити за межі світових торговельних правил. Крім того, вкрай важливо мати бачення майбутнього України, і тут у нас дуже чіткий якір – членство в ЄС. Ми розуміємо, що шлях до повноправного членства може бути довгим і невизначеним, але Україні потрібне бачення інтеграції з ЄС, яке може принести їй користь у найближчій перспективі. З нашої точки зору, доступ до єдиного європейського ринку може бути ключовим елементом підтримки. На практиці це створило б величезні можливості для розвитку України протягом наступних кількох років. Дійсно, сама обіцянка швидкого доступу до єдиного європейського ринку може майже негайно збільшити приватні інвестиції в Україну – особливо в тих регіонах, які менше постраждали від війни.

Висновки до третього розділу

Сьогодні світова економіка стикається з серйозними та численними викликами. Методи подолання традиційних проблем циклічного спаду доповнюються щоденним досвідом подолання пандемії COVID-19.

Країни, представлені на світовому ринку транснаціональними компаніями, з посиленням глобальної взаємозалежності отримують все більше конкурентних переваг у міжнародному поділі праці. Підприємства, засновані на цифрових технологіях, значно покращили свої конкурентні позиції в умовах пандемії. А саме, електронна комерція за цей час зросла майже втричі. Значне фінансування для формування довгострокової національної стратегії постпандемічного зростання – це акцент на високотехнологічний та цифровий бізнес.

Економіка України має високий рівень інтеграції у світові ринки. Водночас вона має втрати через ефективність і технологічність зовнішньоекономічної діяльності. Врахування зростаючих глобальних

викликів, включаючи пандемію COVID-19 та російську воєнну агресію, повернення вирішальної ролі економічної політики національним урядам, а також посилення міжнародної координації антикризових зусиль та зміщення акценту на стимулювання економічної активності малого та середнього бізнесу формуватимуть економічну політику незабаром. Максимальна підтримка вищезазначених високотехнологічних бізнесів-локомотивів довгострокового зростання та використання такого досвіду є надзвичайно важливими для України. В першу чергу доцільними будуть заходи фіскального та монетарного стимулювання.

Незважаючи на необхідність додаткового захисту національних економік і, як наслідок, зміни існуючої практики міжнародної інтеграції, об'єктивні причини її відновлення не зникнуть і в посткризовий період. Спільність сучасних епідеміологічних, економічних і соціальних викликів зумовлює і спільні зусилля щодо їх подолання. Світова економіка зміниться, як і будь-яка криза, але з новим досвідом протидії глобальним загрозам, кількість яких не зменшується.

Зовнішньоекономічна політика України має ґрунтуватися на можливості ефективної інтеграції у світові ланцюги доданої вартості, логістичні та комунікаційні мережі за рахунок подальшої консолідації міжнародних зусиль для вирішення глобальних проблем.

На основі узагальнення дослідженої інформації та проведеного аналізу сформовано ряд рекомендацій, які окреслюють вектор необхідних країні змін для підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку та швидкого зростання національної економіки. Найбільш необхідними та нагальними заходами мають стати:

1. Розвивати взаємовигідні економічні відносини з країнами, які є важливими партнерами України на зовнішньому ринку. Зміцнювати співпрацю з Європейським Союзом, який є найбільшим торговельним партнером України.

2. Необхідно працювати над підвищенням якості українських товарів та послуг, а також дотриманням європейських стандартів.

3. Проводити активну дипломатію з країнами Азії та Америки, зокрема з Китаєм та США, щоб залучати нові інвестиції та розширювати експорт українських товарів на ці ринки.

4. Забезпечити ефективну захист інтересів українських підприємств та підтримку експортерів за допомогою створення спеціальних програм та фондів.

5. Підтримувати розвиток економіки в Україні, зокрема за допомогою інвестицій у вітчизняні підприємства та розвитку нових галузей економіки.

6. Створення сприятливого бізнес-клімату в країні, зокрема шляхом спрощення бюрократичних процедур, зменшення адміністративних бар'єрів та розвитку інфраструктури.

7. Підвищення якості та доступності освіти та науки, зокрема в галузях, які є пріоритетними для економіки країни. Стимулювання інновацій та підтримка розвитку науково-дослідних інститутів та стартапів, зокрема за допомогою державних програм та фондів.

8. Розвиток та модернізація виробничої бази країни, зокрема за допомогою стимулювання розвитку високотехнологічних галузей.

9. Забезпечити доступ до інвестиційних ресурсів та кредитів для підприємств, зокрема шляхом створення спеціальних фондів та програм підтримки.

10. Розвивати експортно-орієнтовані галузі та продукцію, підтримувати торговельні місії та виставки для просування українських товарів на зовнішньому ринку.

ВИСНОВКИ

У роботі були розкриті різні підходи до розуміння сутності економічного націоналізму, а саме підходи представників історичної школи, марксизму, класичної школи, представників кейнсіанства тощо. Дослідження показало різноманітність та часом протилежність поглядів вчених різних напрямів економічної думки. Також були розкриті такі форми економічного націоналізму, як імпортозаміщення та протекціонізм, а також специфіка застосування цих стратегій іншими країнами, зокрема країнами, що розвиваються.

У межах роботи було досліджено умови виникнення державної політики економічного націоналізму та еволюцію його розвитку у різних країнах світу: США, Індії, країнах ЄС. Також був виявлений зв'язок між економічним зростанням та ступенем відкритості економік держав протягом певного проміжку часу.

У роботі також було узагальнено досвід реалізації економічного націоналізму в країнах ЄС і США та виявлено тенденції останніх років до «закриття» економік. Також визначено специфіку впливу великих економік на середні економіки та економіки, що розвиваються. Дослідження дозволило зробити висновки щодо ефективності застосування економічного націоналізму в різних країнах.

Узагальнення досвіду реалізації економічного націоналізму в країнах ЄС та США показало, що його успішність залежить від кількох факторів, включаючи економічну структуру країни, ступінь її інтеграції в світову економіку, рівень конкуренції та політичну стабільність. В роботі було також проаналізовані світові тенденції до протекціоністської політики та політики торгового лібералізму.

Дослідження показує, що економічний націоналізм може бути корисною стратегією для держави в умовах відкритості національної економіки, оскільки

він сприяє захисту національних інтересів та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Дана наукова робота показала, що економічний націоналізм може мати різні форми, які залежать від країни та її економічних потреб. Для того, щоб використати економічний націоналізм як інструмент національного господарського розвитку, необхідно враховувати особливості своєї економіки і використовувати підходи, що є найбільш ефективними в конкретному випадку. В межах магістерської роботи було досліджено визначення зовнішньоекономічної безпеки та проаналізовано зовнішньоекономічну безпеку сучасної України.

Також в роботі було виявлено особливості реалізації економічного націоналізму в сучасних умовах відкритості економіки України за допомогою інструментів протекціонізму. Дослідження містить обґрунтування напрямів забезпечення національного господарського розвитку економіки України для подальшого зростання економіки країни.

Очевидно, що в довгостроковій перспективі найефективнішим типом інвестицій для України є інвестиції в безпеку. Тривала повномасштабна війна досі залишається ключовим ризиком для економічного розвитку України. Це екзистенційний виклик для нас, який вимагає прийняття твердих рішень, щоб вижити, а також міжнародної підтримки.

Війна продовжує створювати значні ризики для економічного розвитку України та підвищує невизначеність не лише для нашої країни, а й для всього світу. Міжнародна фінансова підтримка потрібна для подолання гуманітарної кризи, відновлення інфраструктури, а також відновлення та трансформації української економіки.

Загальною висновком є те, що реалізація стратегії економічного націоналізму стає дуже важливою для України в умовах російсько-української війни. Це пов'язано з тим, що умови війни можуть призвести до скорочення міжнародної торгівлі та зміни імпорتنих каналів. Реалізація економічного націоналізму може допомогти зменшити залежність від імпорту та забезпечити споживчий попит вітчизняними товарами та послугами.

Також, умови війни можуть стати причиною збільшення державного контролю над ключовими секторами економіки, такими як енергетика, транспорт, металургія та інші, що дозволить забезпечити безпеку та обороноздатність України. Крім того, економічний націоналізм може сприяти збільшенню державної підтримки для малих та середніх підприємств, які можуть стати важливими для забезпечення військових потреб.

Однак, в умовах російсько-української війни тема економічного націоналізму є актуальною не тільки для України, а для всього світу. Військовий конфлікт має значний вплив на світову економіку та торгівлю, що може призвести до зменшення торгівельного обороту та зниження інвестицій. Санкції та обмеження, які застосовуються між Росією та іншими країнами, можуть також негативно позначитися на стані економіки.

Одним з можливих рішень є поєднання елементів економічного націоналізму з політикою відкритої економіки, коли захищаються інтереси вітчизняних підприємств, але не обмежується зовнішньоекономічна діяльність.

Розвиток економічного націоналізму може бути позитивним як для окремих секторів економіки, так і для загальної економіки країни, проте вимагає обґрунтованості та узгодженості зі стратегією розвитку країни та зовнішньоекономічною політикою.

Отже, дослідження економічного націоналізму може допомогти розв'язати актуальні проблеми у сфері економіки, сприяючи підвищенню ефективності державної економічної політики та розвитку національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. List, Friedrich. National system of political economy. J. B. Lippincott & Company,, 1856. 437 pages.
2. Mun, Thomas. England's Treasure by Forraign Trade. or The Ballance of our Forraign Trade is The Rule of our Treasure. URL: <https://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368MunTreasuretable.pdf> (дата звернення: 05.01.2023).
3. Сміт, Адам. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Місто видавництва: Наш Формат, 2019. 563 с.
4. Ricardo, David. The Works and Correspondence of David Ricardo. Edited by Piero Sraffa and M. Dobbs. Vols. I-XI. Місто видавництва: Cambridge University Press, 1951-1973. 127 pages.
5. Mill, John Stuart. The Collected Works of John Stuart Mill, general editor F. E. L. Priestley and subsequently John M. Robson. Toronto and London: University of Toronto Press, 1963-1991 [referred to as: CW], 33 vol. 312 pages.
6. Reich, R. B. (1992). The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism. New York: Vintage Books. 310 pages.
7. В. Кондзьолка. Економічний націоналізм як складова національної ідеї. Droghobych.com.ua, 2009 URL: <http://www.drohobych.com.ua/2009/11/04/ekonomichnyj-natsionalizm-yak-skladova-natsionalnoji-ideji/>. [дата звернення: 03.02.2023].
8. Корнійчук Л.Я. Економічний націоналізм. URL: <http://golovko.info/>], [дата звернення: 03.03.2023].
9. Сойкін Є. Економічний націоналізм: історія, принципи, сьогодення. S URL: <http://soykin.snfo/2011/02/24.htm>. [дата звернення: 03.02.2023]
10. Ходжаян А.О. Вплив зовнішньої торгівлі на соціально-економічний розвиток України. Науковий вісник Академії державної податкової служби України, 2002, № 2(16), с. 96-103.
11. Ходжаян А.О. Зовнішні умови стабілізації сукупного попиту. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник

наукових праць Української академії банківської справи, Т.11, Суми: УАБС, 2004, с. 343-350.

12. Ходжаян А.О. Позиціонування України в глобальній економіці. Економічний вісник Національного гірничого університету. Дніпропетровськ, 2009. №2. С. 66–72.

13. Ходжаян А.О. Зовнішні фактори розвитку національної економіки. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Матеріали міжнародної науково–практичної конференції (28–30 травня 2009). Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2009. Т.1. С. 68–69.

14. Ходжаян А.О. Конкуренентоспроможність національної економіки: сутність, методи оцінювання, сучасний стан. Монографія. Черкаси: Вертикаль, 2010. 431 с.

15. Ходжаян А.О., Петкова Л.О., Задувайло Л.М., Халда Н.О., Жиляєва Н.М., Паламарчук Д.М. Міжнародна конкурентоспроможність країни та регіону в системі національного економічного розвитку. Монографія. Ред. Л.О. Петкова. МОНМС України, Черкас. держ. технол. ун–т. Черкаси, 2011. 267 с.

16. Шпорлюк Р. Комунізм і націоналізм. Карл Маркс проти Фрідріха Ліста. К.: Основи, 1998. 480 с.

17. Levi-Faur, D. (1997). Economic Nationalism: Economic Nationalism: From Friedrich List to Robert Reich [Review of the book Economic Nationalism, by R. Gilpin]. *Review of International Studies*, 23(3), P. 361-362.

18. Helleiner, E. (2002). Economic Nationalism as a Challenge to Economic Liberalism? Lessons from the 19th Century. *International Studies Quarterly*, 46(3), P. 307-329.

19. Snyder, L. L. (1978). *Roots of German Nationalism*. London: Routledge & K. Paul. 371 pages.

20. Upadhyay, S. B. (2018). Economic Nationalism. In IGNOU (Ed.), *The Formative Phase Unit*. P. 15-26.

21. Nakano, T. (2004). Hegel's theory of economic nationalism: political economy in the Philosophy of Right. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 11(1), P. 71-90.

22. Senn, P. R. (1993/1994). Gustav von Schmoller in English: How has he fared? [Special issue: Essays on Gustav Schmoller]. *History of Economic Ideas*, 1/2(3/1), P. 267-329
23. Кондратенко Д. Економічний націоналізм: політичні теорії / Дмитро Кондратенко // *Наукові записки*. - 2017. - Вип. 47. - С. 227-238.
24. Hobsbawm, E. J., & Ranger, T. O. (1992). *The Invention of Tradition*. Cambridge University Press. P. 61-78.
25. Neff, S. C. (1990). *Friends but no Allies: Economic Liberalism and the Law of Nations*. Columbia University Press. P. 34-45.
26. Love, J. L. (2002). Resisting Liberalism: Theoretizing Backwardness and Development in Rumania before 1914. In Psalidopoulos, M., & Mata, M. E. (Eds.), *Economic Thought and Policy in Less Developed Europe: the Nineteenth Century* P. 108, 119-120, 242
27. Berend, I. T. (Ed.). (2018). *Handbook of Economic Nationalism*. Routledge. 212 pages.
28. Kenwood, G. A., & Lougheed, A. L. (1971). *The Growth of International Economy 1820–1960*. George Allen & Unwin. 117 pages.
29. Johnson, J., & Barnes, A. (2014). Financial nationalism and its international enablers: The Hungarian experience. *Review of International Political Economy*, 21(3), P. 535-569.
30. Encyclopaedia Britannica. (2018). *The Encyclopaedia Britannica, Vol. 18: A Dictionary of Arts, Sciences, Literature and General Information; Medal to Mumps (Classic Reprint)*. London, UK: Forgotten Books. URL: <https://www.britannica.com/> [дата звернення: 13.03.2023].
31. Boyce, P. (2020). Protectionism, definition and types, advantages and disadvantages. URL: boycewire.com/protectionism-definition-and-types [дата звернення: 15.03.2023].
32. Rosenau, J., & Czempiel, E. O. (1992). *Governance without Government: Order and Change in World Politics*. London, UK: Cambridge University Press. P. 14-21.

33. Guo, C. (2021). Globalization and de-globalization. In M. Juergensmeyer (Ed.), *Religion, Conflict, and Global Society: A Festschrift Celebrating Mark Juergensmeyer*. P. 175-182.
34. Brooks, T. (2014). Globalization and global justice. *Public Affairs Quarterly*, 28(3), P.193-196.
35. Shafaeddin, M. S. (2005). Trade liberalization and economic reform in developing countries. *The IMF, World Bank and Policy Reform*, 155, 2, 20.
36. Heywood, A. (2011). *Global Politics*. London, UK: Palgrave Macmillan.
37. Fuseini Haruna, P. (2004). Rethinking Administrative Globalization: Promises, Dilemmas, and Lessons in Ghana. *Administrative Theory & Praxis*, 26(2), P. 185-212.
38. Irwin, D. A. (2020). Import substitution is making an unwelcome comeback. Peterson Institute for International Economics. URL: <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/import-substitution-making-unwelcome-comeback> [дата звернення: 03.04.2023].
39. Aregbeshola Rafiu Adewale. (2017). Import substitution industrialisation and economic growth – Evidence from the group of BRICS countries. *Future Business Journal*, 3(2), P. 155-168. License CC BY-NC-ND 4.0. DOI:10.1016/j.fbj.2017.06.001.
40. The Economist reports: “Tito Mboweni, South Africa’s finance minister, wants to ‘set up manufacturing to make what we need and stop relying on imports from China.’ Uganda is trying to discourage imports. Ghana also says it is making import substitution a priority.” URL: <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2020/06/11/how-manufacturing-might-take-off-in-africa>
<https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/import-substitution-making-unwelcome-comeback> [дата звернення: 10.04.2023].
41. Schmitz, H. (2007). Reducing complexity in the industrial policy debate. *Development Policy Review*, 25(4), P. 417–428.
42. Naseem, S. M. (1973). Import substitution: A survey of concepts, measures and models. *The Pakistan Development Review*, 12(1), P. 31–47.

43. Irwin, A. D.(2002). Did Import Substitution Promote Growth in the Late Nineteen Century? National Bureau of Economic Research, Cambridge, NBER Working Paper 8751.
44. Gerschenkron, Alexander (1962). Economic backwardness in historical perspective. A book of essays. Cambridge: Harvard University Press. P. 12-18.
45. Foulon, M. (2021). European trade strategy: Striking a balance between liberalism and nationalism. Research Report. URL: <https://hcss.nl/report/european-trade-strategy/> [дата звернення: 03.04.2023].
46. Stanojevic, N. (2021). The rise of European protectionism. URL: http://doi.fil.bg.ac.rs/pdf/eb_book/2021/iipe_euchanges/iipe_euchanges-2021-ch20.pdf [дата звернення: 13.01.2023].
47. MacAyzec, S. & Duclow, B. S. (2020). Trade and conflict: trends in economic nationalism, unilateralism and protectionism. Canadian Foreign Policy Journal, 26(1), P. 1–7.
48. Igwe, P. A. (2019). The paradox of Brexit and the consequences of taking back control. Lincoln International Business School, University of Lincoln, Lincoln, UK. P. 71-90.
49. Zimmermann, H. (2019). Brexit and the external trade policy of the EU. European Review of International Studies, 6(1), P. 27-46.
50. Sampson, T. (2017). Brexit: The economics of international disintegration. The Journal of Economic Perspectives, 31(4), P. 163-184.
51. Svendsen, G. T. (2003). The political economy of the European Union: Institutions, policy and economic growth. Edward Elgar Publishing. P. 22-35.
52. Böröcz, J. (2009). The European Union and Global Social Change: A Critical GeopoliticalEconomic Analysis. Routledge. P. 56-68.
53. Piekutowska, A., & Marcinkiewicz, J. (2020). Protectionism in International Trade: The Case of the European Union Member States. European Research Studies Journal, 23(2), P.728-740.
54. Hitiris, T. (2003). European Union Economics. Pearson Education. P.33-45.

55. Bolkestein, F., & Gerken, L. (2015). *The EU Single Market: Free Markets, Protectionism and Excessive Regulation*. URL: <https://www.cep.eu/>. [дата звернення: 13.01.2023].
56. Allison, G. (2017). *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?* New York: Houghton Mifflin Harcourt. P. 28-35.
57. Ikenberry, G. J. (2018). *The End of Liberal International Order?* *International Affairs*, 94(1), P. 7–23.
58. Fukuyama, F. (1992). *The end of history and the last man*. Free Press. 464 pages
59. Yergin, D., & Stanislaw, J. (2002). *The commanding heights: the battle for the world economy*. Simon and Schuster. 347 pages.
60. Wright, T. (2017). *All measures short of war: the contest for 21st century and the future of American power*. Yale University Press. P. 11-19.
61. Economy, E. (2018). *The third revolution: Xi Jinping and the New China State*. Oxford University Press. P. 21-34.
62. Maçães, B. (2019). *Belt and road: a Chinese world order*. Hurst.
63. Pierce, J. R., & Schott, P. K. (2016). *The surprisingly swift decline of US manufacturing employment*. *American Economic Review*, 106(7), P. 1632-1662.
64. Autor, D., Dorn, D., and Hanson, G., 2013. "The China syndrome: local labor market effects of import competition in the United States." *The American Economic Review*, 103 (6), P. 2121–2168.
65. Economist, 2019. "It's the end of the World Trade Organisation as we know it," November. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2019/11/28/its-the-end-of-the-world-trade-organisation-as-we-know-it>. <https://www.cep.eu/>. [дата звернення: 01.04.2023].
66. Colantone, I. and Stanig, P., 2018. "The trade origins of economic nationalism: import competition and voting behavior in Western Europe." *American Journal of Political Science*, 62 (4), P. 936–953.
67. Popa, Cristina Elena (2019) *U.S. Protectionism on the Rise*. *Expert Journal of Economics*. Volume 7, Issue 2, pp. 101-109.

68. Keynes, J. M. (1933). "A Monetary Theory of Production." In *Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung: Festschrift für Arthur Spiethoff*. Munich: Duncker & Humboldt, pp.123-125.

69. Smith, T., & Lee, T. (2019). "Section 301 (China) Tariffs Causing A Fourfold Increase In Tariff Rates." American Action Forum. URL: <https://www.americanactionforum.org/press-contact/> <https://www.cep.eu/>. [дата звернення: 18.02.2023].

70. Index of Economic Freedom// Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org>. [дата звернення: 11.12.2022].

71. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/> [дата звернення: 11.12.2022].

72. Кушнір Л. С. (2017). Інтеграційні об'єднання країн: проблеми і фактори конкурентної стійкості в сучасній світовій економіці. Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля, с. 162-170.

73. Global Trade Alert. Ukraine. URL: <https://www.globaltradealert.org/country/218> [дата звернення: 11.12.2022].

74. Харазішвілі Ю. М., Дронь Є. В. (2014). Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі; аналітичний доповідь. Київ: НІСД, 117 с.

75. The World Bank. (n.d.). Ukraine Overview. Retrieved from URL: <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/overview>. [дата звернення: 01.04.2022].

76. Digital tools for the recovery of Ukraine. - Key points of the Conference URL: <https://kse.ua/> [дата звернення: 08.04.2022].

77. Kyiv School of Economics (2022), Russia Will Pay project, URL: <https://kse.ua/russia-will-pay/> [дата звернення: 08.04.2022].

78. OECD Policy Responses on the Impacts of the War in Ukraine Shaping the path to economic recovery, 2022. URL: <https://www.oecd.org/ukraine-hub/policy-responses/shaping-the-path-to-economic-recovery-78475265/> [дата звернення: 08.02.2022].

79. Becker, T. et al. (2022), “A Blueprint for the Reconstruction of Ukraine”, *Rapid Response Economics*, No. 1, CEPR, London, URL: <https://cepr.org/sites/default/files/news/BlueprintReconstructionUkraine.pdf> [дата звернення: 09.02.2023].

80. Sergiy Nikolaychuk: Ukraine's economy and the prospects for its recovery Special intervention by Mr Sergiy Nikolaychuk, Deputy Governor of the National Bank of Ukraine, at the 10th NBP Annual Flagship Conference on the Future of the European Economy (CoFEE), 2022. URL: <https://www.bis.org/review/r221201c.htm> [дата звернення: 11.02.2023].

81. Petkova, L., Berezina, O., Honcharenko, I., & Osadchenko, I. (2021). Economic productivity and competitiveness of Ukrainian exports due to the global challenges. *SHS Web of Conferences*, 107, 01002. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/202110701002> [дата звернення: 12.01.2023].

82. Demmou, L., & Franco, G. (2021). From hibernation to reallocation: Loan guarantees and their implications for post-COVID-19 productivity. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1687. OECD URL: <https://doi.org/10.1787/2f4a4c20-en> [дата звернення: 11.02.2023].

83. PEFA Secretariat. (2019). 2019 Public Expenditure and Financial Accountability (PEFA) Performance Assessment Report Ukraine. World Bank. URL: https://www.pefa.org/sites/pefa/files/2022-05/UA-Nov19-PFMPR-Public%20with%20PEFA%20Check_EN.pdf [дата звернення: 12.01.2023].

84. Clark, E. A. (1940). Adolf Wagner: From National Economist to National Socialist. *Political Science Quarterly*, 55(3), P. 378-411.

85. Sumiya, Mikio (1994). *A History of Japanese Trade and Industry Policy*. Oxford University: Oxford University Press. P. 36-53.

86. Клим А. О. Внесок Фрідріха Ліста в теорію економічного націоналізму. *Шевченківська весна 2023. Повоєнне відновлення економіки України: проблеми та перспективи, матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених / За заг. ред. Л.А. Анісімової: - К., Інтерсервіс, 2023. – Вип. XXI. – с. 241.*

87. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2023, Міністерство фінансів України URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> [дата звернення: 12.04.2023].

88. World Trade % GDP. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS> [дата звернення: 12.04.2023].

89. India Trade % GDP. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=IN> [дата звернення: 12.04.2023].

90. India GDP. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=IN> [дата звернення: 12.04.2023].

91. China Trade % GDP. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=CN> [дата звернення: 12.04.2023].

92. China GDP. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CN> [дата звернення: 12.04.2023].

93. UK Trade % GDP. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=GB> [дата звернення: 12.04.2023].

94. Eurostat United Kingdom-EU - international trade in goods statistics URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=United_Kingdom-EU_-_international_trade_in_goods_statistics&oldid=554209 [дата звернення: 13.04.2023].

95. US Trade % GDP. Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=US> [дата звернення: 12.04.2023].

96. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності. Державна служба статистики URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/orip_ved_20_ue.xls [дата звернення: 12.04.2023].

97. Ukraine: Imports, billion dollars. The Global Economy URL: https://www.theglobaleconomy.com/Ukraine/imports_dollars/ [дата звернення: 12.04.2023].

ДОДАТКИ

Додаток А. Зміст поняття «економічний націоналізм»

Додаток Б. Досвід використання інструментів економічного націоналізму країнами світу

Зміст поняття «економічний націоналізм»

№ з/п	Автор	Зміст
1.	Йоганн Готліб Фіхте [20]	Створення інтервенціоністської держави, яка б безпосередньо забезпечувала економічні потреби людей. В економічному трактаті, опублікованому в 1800 році, «Закрита комерційна держава», виступає на користь автаркічного економічного націоналізму та сильної інтервенціоністської держави, яка забезпечить зайнятість і регулюватиме заробітну плату та ціни. Він наполягав на неконвертованій валюті для контролю внутрішніх цін і на забороні зовнішньої торгівлі, оскільки коливання в торгівлі можуть дестабілізувати національні економічні плани
2.	Адам Генріх Мюллер [20]	На думку Мюллера, вільна торгівля суперечить національній єдності. Тому він виступав за протекціонізм, неконвертовану національну паперову валюту та автаркічну економіку.
3.	Густаф Шмолер [23]	Національні інтереси й національна політика не завжди відповідають вимогам економічної раціональності, отже, остання має бути підпорядкованою першим.
4.	Кондзьолка Володимир [7]	Національна ідея щодо економічного розвитку держави, націленого на створення добробуту для населення держави.
5.	Фрідріх Ліст [1]	Окрема економічна система...регульована національною державою ринкова економіка
6.	Адольф Вагнер. [84]	Вагнер, також вважав, що економічний націоналізм має бути спрямований на задоволення інтересів сільського населення. Більша частина рекомендацій у рамках «економічного націоналізму» була сприйнята та імплементована такими країнами, як Німеччина, Японія, США у вигляді націонал-соціалізму.
7.	Генрі Чарльз Кері [20]	Виступав за неконвертовану валюту, яка сприяла б внутрішньому економічному зростанню, дозволяючи грошовій масі вільно розширюватися.
8.	Георг Вільгельм Фрідріх Гегель [21]	Стверджує, що і капіталізм, і націоналізм є продуктами держави, яка звільняє людські здібності шляхом встановлення та забезпечення індивідуальних прав. Капіталізм, однак, є за своєю суттю суперечливим соціальним явищем, на яке Гегель реагує витончено, уникаючи тих економічних ідеологій, які згодом домінували в сучасній економічній думці.

Досвід використання інструментів економічного націоналізму країнами світу

№ з/п	Країна	Зміст
1.	Країни ЄС	Торговельні обмежувальні заходи ЄС загострилися під час торговельного конфлікту з Росією в 2014 році, але ще під час глобальної фінансової кризи 2009 року було прийнято ряд заходів. Кульмінацією цієї тенденції стала торгова війна між США та Китаєм, яка відзначила міжнародну торгівлю у 2018 та 2019 роках. Зростанню торгового протекціонізму також сприяла пандемія Covid-19, коли усі країни, незважаючи на низку формальних обмежень, встановлених СОТ і особливо Європейським Союзом, протягом 2020 року також надавали масові субсидії великим компаніям, авіакомпаніям, банкам тощо, щоб врятувати їх від банкрутства.
2.	США	США в односторонньому порядку вийшли з Транстихоокеанського партнерства (TPP) і змусили переглянути Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (NAFTA). Невдовзі, 22 березня 2018 року, президент США Трамп ввів мита на китайський імпорт на суму 50 мільярдів доларів, а через день набув чинності розділ 232 тарифів на сталь і алюміній, що підвищило тарифні ставки на імпорт з багатьох країн.
3.	Китай	Відразу після скасування обмежень на президентські терміни Сі Цзіньпін зупинив економічні реформи на користь командно-контрольної економіки, очолюваної державними підприємствами. Ініціатива Сі Цзіньпіна «Один пояс, один шлях» і «Зроблено в Китаї 2025» є двома прикладами протекціоністської політики, яка використовує економічний націоналізм.
4.	Японія (післявоєнна)	Японія для стимулювання зростання та розвитку глобально конкурентоспроможних компаній використовувала такі інструменти як: експортні субсидії, імпорتنі мита, обмеження на іноземні інвестиції. Японія розпочала післявоєнний період із серйозними імпортними бар'єрами. Практично на всі продукти діяли державні квоти, багато з них стикалися з високими тарифами, а Міністерство міжнародної торгівлі та промисловості мало повноваження щодо розподілу іноземної валюти, необхідної компаніям для оплати будь-якого імпорту. Ця політика виправдовувалася на

		<p>той час ослабленим становищем японської промисловості та хронічним дефіцитом торгівлі країни. Лише у 1970-х і 1980-х роках з'явилася політика стримування експорту в певних галузях, бо величезний успіх деяких японських експортних галузей викликав негативну реакцію в інших країнах або через їхній успіх сам по собі, або через звинувачення в недобросовісній конкурентній практиці.</p>
--	--	---

Джерело: складено автором на основі [46, 47, 61, 85]