МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б.Д.Гаврилишина
Кафедра міжнародних економічних відносин

Рудяк Олександр Юрійович

Модель економічної дипломатії Сполучених Штатів Америки / The model of economic diplomacy of the United States of America

спеціальність: 056 – Міжнародні економічні відносини

Магістерська робота

Виконав студент групи
МЕВм-21
О.Ю. Рудяк
_____

Науковий керівник:
к.т.н., доцент В.М. Періг
_____

Магістерську роботу допущено
до захисту «___» _____20___ р.

Завідувач кафедри
_____ О.М. Сохацька

ТЕРНОПІЛЬ – 2018

ЗМІСТ

ВСТУП 3
РОЗДІЛ 1 7
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ 7
1.1 Сутність економічної дипломатії. 7
1.2. Історія виникнення економічної дипломатії та її структурна видозміна 16
1.3. Становлення економічної дипломатії США. 27
РОЗДІЛ 2 41
АНАЛІЗ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ США 41
2.1. Просування економічних інтересів США у світі 41
2.2. Захист суб'єктів економічної діяльності США всередині країни 53
2.3. Транснаціональні корпорації як важливий елемент моделі економічної дипломатії США 61
РОЗДІЛ 3 71
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ США В УКРАЇНІ 71
3.1. Порівняльний аналіз існуючих інфраструктур економічної дипломатії США та України 71
3.2. Шляхи імплементації доступних елементів моделі економічної дипломатії США в Україні 78
Висновки до розділу 3 81
ВИСНОВКИ 83
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 85

ВСТУП

Актуальність роботи. Світове господарство постійно розвивалось впродовж свого існування. Парадигма ведення економічної діяльності поступово ускладнювалась і вдосконалювалась. Так, примітивні «купи-продай» трансформувалися у цілу систему економічних відносин. Глобалізація, що активно розпочалася у XX столітті, сьогодні досягла неймовірних масштабів: економіки усіх країн є взаємоінтегрованими і, як наслідок, жодна з держав не може існувати ізольовано. За таких умов виникає необхідність у захисті інтересів своєї держави та чіткій координації дій задля максимізації вигод від світової економічної інтеграції та нівелювання її негативного впливу.

Інструментом такого захисту і є економічна дипломатія, що в наш час виступає необхідною складовою ведення економічної діяльності. Сьогодні, коли залишки природних ресурсів стрімко продовжують зменшуватись, стає неможливим зміцнювати свої економічні позиції лише зарахунок екстенсивного нарощування виробництва. XXI століття вимагає наявності чіткої економічної політики, що спрямовувала б вектор економічного розвитку у вигідному для країни напрямку. Саме це і є одним з ключових завдань економічної дипломатії.

Сполучені Штати Америки, які завжди характеризувались вмінням швидко пристосовуватись до змін, одні з перших зрозуміли важливість економічної дипломатії та одразу почали впроваджувати її. В наші дні, економічна дипломатія є атрибутивною ознакою США, що дозволяє їм впродовж багатьох років утримувати лідируючі позиції на світовій арені. Саме тому дослідження американської моделі економічної дипломатії дозволяє не тільки розглянути та зрозуміти сутність явища, але й проаналізувати найкращий приклад її впровадження.

Дослідження економічної дипломатії США знаходимо у роботах вітчизняних та закордонних дослідників: С. Стрендж, Д. Стопфорда, М. Паркінсона, М. Новицькогота інших.

Однак при великій кількості робіт на дану тему комплексний підхід до дослідження економічної дипломатії, що включає врахування приватного сектора, прихованої дипломатії та інших важливих чинників впливу на просування інтересів держави ще не застосовувався.

Об'єктом дослідження є модель економічної дипломатії США.

Предметом дослідження є особливості функціонування моделі економічної дипломатії США.

Мета роботи полягає у ідентифікації особливостей функціонування моделі економічної дипломатії США, а також визначенні її елементів, що можуть бути імплементовані в Україні.

У відповідності із окресленою метою з'являється необхідність у вирішенні наступних **завдань:**

- розглянути сутність економічної дипломатії;
- дослідити історію виникнення економічної дипломатії та структурні зміни в ній протягом її розвитку;
- проаналізувати історію становлення економічної дипломатії США;
- визначити основні інструменти просування інтересів США у світі;
- дослідити методи захисту американських суб'єктів економічної діяльності всередині країни;
- проаналізувати роль ТНК як одного з ключових елементів моделі економічної дипломатії США;
- провести порівняльний аналіз існуючих інфраструктур економічної дипломатії США та України;
- запропонувати можливі шляхи імплементації елементів моделі економічної дипломатії США в Україні.

Методи дослідження. У процесі роботи були використані загальні та спеціальні методи дослідження: історичний метод для опису трансформації

економічної дипломатії з плином часу, порівняльного методу для аналізу макроекономічних показників, мікроекономічного аналізу особливостей US GAAP і IFRS, кореляційно-регресійний аналіз.

Теоретичною та методологічною основою дипломної роботи слугували наукові праці, статті та монографії провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували економічну дипломатію США, зовнішню політику Сполучених Штатів Америки.

Інформаційна база роботи. Основними інформаційними джерелами, що були використані в дипломній роботі виступили статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій, насамперед Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Світового банку, Міжнародного валютного фонду (МВФ), а також статистичних відомств США

Науково новизна отриманих результатів представленої роботи полягає в комплексному підході щодо аналізу моделі економічної дипломатії США, врахуванні як зовнішньо-, так і внутрішньоспрямованої дипломатії, детальному аналізі ролі транснаціональних корпорацій у моделі економічної дипломатії США, а також у виявленні окремих елементів моделі економічної дипломатії США, які Україна може імплементувати у свою зовнішньоекономічну модель.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що його основні положення та висновки можуть бути використані в створенні та здійсненні зовнішньоекономічної стратегії законодавчими органами України, а також у проведенні реформування економіки країни.

Публікації. Окремі результати дипломної роботи були опубліковані на XIII науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (м. Харків, 30 березня 2018 р.).

Положення, що їх винесено на захист. Усі наукові результати, які містяться у дипломній роботі і винесено на захист, отримані автором особисто.

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел із 55 найменувань. Повний текст роботи становить 87 сторінок із них 84 сторінки – основного тексту, що містить 22 рисунки на 22 сторінках та 6 таблиць на 6 сторінках.

У першому розділі роботи «Теоретичні основи та розвиток економічної дипломатії» розглянуто сутність економічної дипломатії, її основні ознаки та функції. Також у першому розділі проаналізований історичний розвиток економічної дипломатії, а також історія економічної дипломатії США зокрема.

У другому розділі роботи «Аналіз моделі економічної дипломатії США» проаналізовано основні елементи моделі економічної дипломатії США, як на міжнародній арені, так і на внутрішньодержавному рівні. Детально проаналізована роль та механізм діяльності транснаціональних корпорацій як суб’єктів економічної дипломатії США.

У третьому розділі роботи «Перспективи впровадження моделі економічної дипломатії США в Україні» проведено порівняльний аналіз наявної інфраструктури економічної дипломатії в США та Україні, а також запропопоновано шляхи впровадження елементів моделі економічної дипломатії США в Україні.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

1.1 Сутність економічної дипломатії.

Економічна дипломатія − специфічна область сучасної дипломатичної діяльності, пов'язана з використанням економічних проблем як об'єкту боротьби і співробітництва в міжнародних відносинах. Вона стає найбільш важливою сферою в системі сучасних міжнародних економічних відносин і те, що з кожним роком вона буде займати все більш значуще місце, не викликає сумнівів. Іншими словами, вона має на увазі під собою дипломатичні службові дії, сконцентровані на збільшенні експорту, залученні іноземних інвестицій і участі в роботі міжнародних економічних організацій, тобто дії, зосереджені на підтвердженні економічних інтересів країни на міжнародному рівні [1,2].

Сутність економічної дипломатії заключається у підтримці економічних інтересів власних державних та приватних підприємств, малих, середніх та великих бізнесових структур як за межами власної країни, так і всередині. Вона є специфічним напрямком дипломатичної діяльності різних країн, об'єктом якої є економічна експансія на ринках сусідніх держав. Роль економічної дипломатії у зовнішньо-економічній політиці держави у сучасний час невпинно зростає, визначаючи економіко-політичні пріоритети. Для досягнення поставленої мети економічна дипломатія формулює свої чітко виражені стандарти, цілі, завдання та методи їх фактичної реалізації.

Економічна дипломатія реалізує наступні завдання [4]:

- Вона спрямовує свою роботу на просування власних економічних пріоритетів для максимального сприяння діяльності своїх державних та приватних структур у певній країні;

- Орієнтується на ведення такої міжнародної діяльності, яка направлена на максимально сприятливий клімат розвитку ключових та найбільш перспективних галузей економіки;
- Досягає оптимізації фінансової діяльності: покращення інвестиційного клімату, банківської підтримки, формування оптимальної цінової політики, включення кредитних ресурсів у країнах, де відбувається економічна діяльність;
- Вивчення інформації стосовно внутрішньої економічної політики, яку проводить держава, на території якої здійснюється відповідна економічна діяльність власних державних та приватних бізнесових структур.

Функції суб'єктів реалізації завдань економічної дипломатії здійснюється шляхом діяльності торгівельно-дипломатичних місій, зокрема [4,5]:

- Торгівельно-політична функція аналізує стан економіки країни перебування, тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, технологічний рівень ключових галузей виробництва, загальні тенденції розвитку, історичні пріоритети економічного характеру країни, у якій відбувається діяльність.
- Вивчає шляхи підвищення та розширення ефективних важелів впливу на зміцнення торгівельних та економічних зв'язків з країною, у якій відбувається діяльність.
- Проводить роботу над юридичною підтримкою як на загальнодержавному законодавчому рівні, так і шляхом юридичного супроводу діяльності власних суб'єктів території інших держав. Для досягнення цієї мети також широко використовується міжнародна договірна діяльність.
- Оперативні функції економічної дипломатії заключаються у забезпеченні максимального сприяння при здійснення зовнішньої економічної діяльності, враховуючи всі існуючі правила міжнародної

торгівлі, при цьому максимально мають бути враховані як загальнодержавні економічні інтереси, так і локальні економічні пріоритети відповідних суб'єктів бізнесової діяльності.

- Максимально активна діяльність у контактах з міжнародними організаціями економічного спрямування, наукове та технічне співробітництво з провідними організаціями країни перебування, допомога у проведенні та участі в різноманітних технологічних форумах, включаючи ярмарки та виставки.
- Максимальне вивчення та використання передового досвіду стосовно дерегуляторних механізмів економіки, різнопланового використання конверсійного досвіду оборонних підприємств, аналіз підприємств та організацій групи ризику, які не завжди коректно ведуть економічну діяльність або вводять певні обмеження для роботи економічних структур інших країн.
- Інформаційна функція полягає у максимально широкому наданні інформації юридичного характеру, яка стосується специфіки правового забезпечення діяльності економічних організацій та структур у даній країні, економічної інформації, яка б створила передумови та преференції для максимально ефективного ведення комерційної діяльності на території держави перебування.
- Пошук цікавих та перспективних з економічної точки зору партнерів для ведення сумісної бізнесової діяльності.
- Підтримка власних комерційних фірм та допомога у зовнішніх відносинах при виході на ринок зарубіжної держави із залученням власних державних органів.

Рис.1.1. Об'єктна структура міжнародних економічних відносин

Цілями економічної дипломатії є забезпечення зовнішньоекономічної безпеки, тобто попередження або запобігання загрозам для збалансованого розвитку господарства, внаслідок порушення зовнішньоекономічних зв'язків. Зокрема, тут мова йде про безперебійне постачання населення продовольством і медикаментами, підприємств − енергетичними ресурсами і так далі. Однак роль економічної дипломатії не зводиться до дій у разі надзвичайних ситуацій, вона здійснює дану діяльність в повсякденних заходах. Вона забезпечує країні умови міжнародного економічного співробітництва, що сприяють підвищенню рівня і якості життя її населення. Економічна дипломатія допомагає розширювати зовнішньоекономічні зв'язки і їх форми, що сприяє вирішенню зовнішньополітичних завдань і стратегій держави [8-10].

Основними функціями сучасної економічної дипломатії є [4]:

- просування національного економічного інтересу на світовому ринку і забезпечення національної економічної безпеки;
- виконання функцій з реалізації зовнішньої економічної політики;
- державне сприяння формам і методам участі національних структур в міжнародній економіці;
- підвищення ролі економічних питань при проведенні консультацій між посольствами, міністерствами і т.д.

Економічна дипломатія являє собою нову сферу міжнародної діяльності в контексті суспільно-політичних відносин. Це невід'ємна частина сучасної науки і практики світової економіки і міжнародної економічної діяльності в міжнародних відносинах.

Світова економіка і міжнародна політика виступають в даній дисципліні в єдиному блоці, міняючись місцями в якості суб'єкта і об'єкта. Політика економізується, економіка політизується − така суть цього процесу. Сучасній економічній дипломатії передував період торгової дипломатії. За цей період союз дипломатії з економікою набув рис загального явища. Відбувалися в світовій економіці зміни до кінця 90-х рр. XX ст. і досягли того ступеня зрілості, який отримав назву глобалізації. Значення цих змін особливо велике на тлі сучасних тенденцій світового розвитку, що ставлять небувало складні проблеми перед усім міжнародним співтовариством. Глобалізація набуває нової якості, охоплюючи все більше сторін життя людського суспільства, збільшуючи географічний обхват і глибину впливу на сучасну цивілізацію. Глобалізація сфер міжнародної безпеки, торгівлі, фінансів, інформаційної сфери перетворюється в основний чинник, що визначає характер сучасних міжнародних відносин, які зачіпають безпосередньо інтереси кожної держави.

Економічна дипломатія – це явище комплексне. Вона покликана забезпечувати захист і просування в міжнародних економічних відносинах економічних інтересів країн або регіонів, наприклад в ЄС, причому допомагати вирішувати проблеми розвитку і вдосконалення ринку в тих параметрах і формах, які більш відповідають сучасним уявленням і поглядам на суспільство і економіку, ніж це в стані зробити ринок.

У сучасну епоху міжнародних зв'язків обмін повноважними дипломатичними представниками між державами відбувається тільки після офіційного взаємного визнання держав. Світова практика знає, що історично склалися його форми і ступеня: визнання де-факто і визнання де-юре. Визнання відбувається в формі обміну нотами, спільної заяви і так далі.

Сучасні процеси в світовому господарстві ведуть до розширення напрямків і ускладнення форм багатосторонньої економічної дипломатії, глобалізації та універсалізації даної проблематики. Одним з ключових учасників міжнародних економічних відносин на сучасному етапі є Німеччина. Сучасна Німеччина претендує і вже активно грає багато в чому визначальну роль в системі спілок Заходу і міжнародних організацій, що стало можливим в результаті об'єднання країни, зростання потенціалу Німеччини, в першу чергу в економічному плані. Діяльність держави в формі економічної дипломатії націлена на пошук нових і розширення вже існуючих ринків для національного виробництва, забезпечення його енергетичними ресурсами і сировиною, розширення сфер інвестицій при одночасному залученні зарубіжних інвесторів.

Істотні зрушення в розвитку світової торгівлі в другій половині XX століття сприяли виникненню нових явищ в її міжнародної організації. До числа цих явищ відноситься так званий регіоналізм, тобто угоди про особливо тісній співпраці окремих країн за типом зон вільної торгівлі, митних союзів. Число таких угруповань до кінця 90-х років за різними оцінками становило від 80 до 100. За оцінкою Світового банку в рамках таких зон здійснюється близько половини світової торгівлі.

Серед найбільш відомих зон: Європейська асоціація вільної торгівлі, Європейський союз, Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) та інші.

За наступний період роль дипломатії особливо зросла, оскільки питання зовнішньої політики стали перебувати під пильною увагою ЗМІ. Це визначило головну особливість сучасних методів дипломатії, яка полягає в тому, що вони спрямовані на мирне врегулювання конфліктів і питань, що виникають в процесі глобалізації. Тому, для сучасної дипломатії характерні такі методи як багатостороння дипломатія, превентивна дипломатія, діалогове спілкування на різних рівнях: переговори на найвищому та

високому рівні, дипломатичні конгреси, саміти, двосторонні і багатосторонні переговори. Це обумовлено тим, що глобалізація сучасного світу зачіпає інтереси відразу багатьох учасників.

Реалізм політичний − одна з основних парадигм дослідження міжнародних відносин і політики в цілому. Реалізм вписується в ідеологію традиційного консерватизму. Реалізм передбачає, що люди (держави і будь-які інші учасники політичних відносин) переслідують власні інтереси (головний з яких - забезпечення виживання і безпеки), використовуючи для цього всі доступні способи, включно із застосуванням сили. У політиці люди протистоять один одному як члени певних соціальних груп. Держави вважаються головними дійовими особами світової політики, вони розглядаються як антропоморфні світи; міжнародна політика − це боротьба за владу і вплив, головне завдання держави − нарощування можливостей насамперед силового потенціалу (військового, економічного та ін.). Конфліктність притаманна самій природі людини, переноситься на розуміння держави.

Основоположником і найбільш видатним представником школи політичного реалізму в США вважається Ганс Моргентау (1904-1980). З його точки зору, міжнародна політика, як і будь-яка інша, є боротьбою за владу. Саму ж владу він розглядав як можливість контролю над умами і діями людей, причому політична влада − це відносини взаємного контролю між тими, хто має владу, і народом в цілому. У сфері міжнародних відносин під боротьбою за владу Г. Моргентау розумів боротьбу держав за утвердження своєї силової переваги і впливу в світі.

З позицій політичного реалізму міжнародні відносини − це, перш за все відносини міждержавні, де єдиними реальними акторами є суверенні держави. Останні, природньо, намагаються реалізувати власні інтереси, використовуючи весь наявний в їх розпорядженні силовий потенціал. Війни і конфлікти, таким чином, представляються неминучим наслідком самої

природи міжнародних відносин, а надії домогтися миру в усьому світі, спираючись на правові та моральні норми, − ілюзією.

Якщо політичний реалізм можна назвати концепцією, предметом якої є міжнародні відносини як такі, то лібералізм − це цілісна, системна модель організації суспільного життя на певних, так званих ліберальних принципах. В основі ідеології класичного лібералізму лежала думка про неприпустимість надмірного зосередження влади і грошей в руках держави і церкви; ліберали відстоювали ідеал такого суспільства, в якому люди могли б вільно обмінюватися інформацією, товарами і послугами, володіли б правом приватної власності і юридичною рівноправністю. Сучасний же лібералізм, або неолібералізм, підтримує ідеї економічного розвитку, інформаційного різноманіття, демократичного управління державою, захисту прав меншин і окремих громадян.

У міжнародних відносинах ліберальні підходи стали поступово впроваджуватися в XIX ст. Активніше за інших країн їх використовувала Англія. Для збереження контролю над величезними колоніальними володіннями офіційний Лондон спирався не стільки на військову силу (вона використовувалася англійцями як останній аргумент), скільки на імідж своєї країни як світового лідера в науці, техніці, економіці і торгівлі. У практиці міжнародних відносин XX ст. ліберальна концепція перебувала в тіні доктрини політичного реалізму, хоча це і не означало її повного усунення з політики, особливо у зовнішньополітичному курсі США і Великобританії, і в стосунках між західними країнами після закінчення Другої світової війни, в яких її позиції нерідко були навіть вирішальними. Тобто в світовій політиці XX ст. не переконання, а прагматична оцінка державними діячами ситуації в конкретному куточку світу і в конкретний часовий проміжок визначала вибір оптимального підходу до вирішення проблеми.

По-справжньому провідні позиції в міжнародній політиці новітнього часу ліберальна доктрина займала тільки в другому і останньому десятиріччі XX ст. Найбільшими політиками-практиками ліберального спрямування були

президенти США Вудро Вільсон (1913-1921) і Білл Клінтон (1993-2001). Їхнє правління довелося, відповідно, на періоди після закінчення Першої світової і холодної воєн. В обох випадках США заповнили «вакуум сили», виступили гарантом післявоєнного світу і розвитку економік багатьох європейських країн.

Як і концепція політичного реалізму, сучасна ліберальна теорія наріжним каменем міжнародних відносин називає людську природу. Але на відміну від реалізму, який називав людину агресивною і некерованою, ліберальна думка відстоює такі його якості, як миролюбність, прихильність ідеалам співробітництва, моралі і взаємодопомоги. Звідси слідує що [8,9]:

- Метою зовнішньої політики держав є виробництво багатства на основі взаємовигідного співробітництва та пошуку шляхів його розширення;
- Міжнародні відносини не є анархічними і некерованими. Їх можна і потрібно регулювати, по-перше, за допомогою міжнародних договорів, а по-друге, за допомогою спеціальних організацій, що регулюють міждержавні відносини;
- Сучасний світ так тісно взаємопов'язаний, що спроби будь-якої однієї держави отримати односторонні переваги неминуче тягнуть за собою руйнівні наслідки для всіх. Бажання поживитися за чужий рахунок означає перевищення витрат над дивідендами для будь-якої держави, що зважилася на порушення міжнародного права і балансу інтересів;
- Держави сьогодні не є безумовними домінантами міжнародних відносин. Важливу роль в світових справах грають міжнародні організації, громадська думка і бізнес;
- Війна − це не об'єктивна риса світової політики, а біда людства, якій необхідно протиставити курс на загальне і повне роззброєння, а також систему міждержавних договорів і жорсткі механізми контролю над їх виконанням;
- Військова сила як важливий інструмент зовнішньої політики держави, але його використання має здійснюватися тільки в цілях

самооборони і після повного вичерпання несилових інструментів захисту національних інтересів.

- Важливою умовою міжнародного миру є просування демократії, бо демократичні країни вважають за краще примножувати власні багатства, а не витрачати сили на боротьбу один проти одного. Війни є долею лише диктаторських режимів [11].

1.2. Історія виникнення економічної дипломатії та її структурна видозміна

Своїми витоками економічна дипломатія сягає в далеке минуле. Дипломатія в сучасному своєму розумінні виросла з торгівлі. Зносини племен починалися з обміну товарами. У давньогрецькій міфології Гермес, Бог торгівлі і прибутку, був покровителем послів, хранителем посольств. Саме Гермес дарував посланцям недоторканність. Таким чином, торгівля і дипломатія були тісно пов'язані один з одним і знаходилися під заступництвом одного Бога.

Торгівля не могла розвиватися лише на основі візитів окремих представників. Вона потребувала установах, які б захищали купців своєї країни за межами їх батьківщини. Так, італійські міста, вели жваву торгівлю з країнами Близького Сходу і для захисту своїх громадян в XIII-XIV посилали в країни Сходу свіх консулів. Перше постійне посольство було створено в Генуї міланським герцогом Франческо Сфорца в 1455 р., тому Італію називають колискою сучасної дипломатії.

Серед італійських міст особливо виділялася венеціанська дипломатія. Вважалося, що у Венеції дипломатія була доведена до ступеня мистецтва. Венеціанські посли багато займалося економічним становищем країн, в яких були акредитовані.

Поряд з процесом збільшення числа постійних посольств йшов і зворотний процес боротьби проти них. Багато монархів не бажали, щоб

посольства були добре обізнані про внутрішні справи. Так, Англійський король Генріх VII вислав зі своєї країни майже всіх послів, а венеціанці в 1481 р прийняли ряд заходів, що обмежують розвідувальну діяльність посольств.

Потім на довгі століття дипломатія стала носити політичний характер. Дипломати стали цуратися торгівлі і торгових відносин. Вони вважали, що якщо до політичних питань і суперництва додасться ще й торгова конкуренція, то і без того нелегкі завдання дипломатії ускладняться ще більше.

Однак, починаючи приблизно з середини XIX ст., поступово питання торгівлі в посольствах деяких країн стали відігравати велику роль. Наприклад, міністр закордонних справ Бельгії в середині XIX в. писав, що «бельгійська дипломатія в той час, як промисловість країни шукає ринки збуту, повинна докладати зусиль, щоб знаходити шляхи розширення торгівлі країни». В кінці XIX- початку XX ст. питанням бізнесу велику увагу стала приділяти і російська дипломатія. С.Ю. Вітте, коли він був прем'єром, приділяв зовнішньоекономічним проблемам велику увагу: вів комерційні переговори з Францією, уклав торгову угоду з Німеччиною.

У 1880 р. комерційні аташе були призначені в англійські посольства у Париж, Берлін, потім Константинополь і Пекін. Пізніше цей приклад наслідували Франція і Німеччина. Але до 1914 р цінність комерційної дипломатії ще залишалася невисокою.

Наближення світової війни поставило питання про нові технології, нові види озброєнь. Закупівлі зброї були запорукою військових успіхів і, таким чином, стали носити політичний характер. Таким чином, роль торгової дипломатії в цей період знову збільшилася.

Але цей період тривав недовго. Знову проявилися ознаки нової війни, і дипломатія в 20-30-х роках знову стала носити політичний характер: або уникнути війни, або як створити певний військовий блок. Дипломати стали

все більше відмежуватися від торгових справ, перекладаючи комерційні проблеми на комерційних аташе, торгпредства і консульства.

Після Другої світової війни на шлях «комерціалізації» дипломатії стали Сполучені Штати Америки. США вийшли з війни економічно сильними і війна відкрила для них величезні можливості та дала потужний поштовх зростанню експорту США. І керівництво США зрозуміло, що наростити можливі вигоди треба шляхом посилення ролі дипломатії у вирішенні економічних проблем, вивезення капіталів і товарів. Тепер в плани американської зовнішньої політики і дипломатії входило вироблення основних напрямків економічної експансії США. Слідом за США курс на торгівельну дипломатію взяли Німеччина, Англія, потім Японія.

Центральної багатосторонньої структурою в сучасному світі є Організація Об'єднаних Націй (ООН). Можна сказати, що ООН задає «правила гри» економічної дипломатії всіх країн. Глава IX Статуту ООН називається «Міжнародне економічне і соціальне співробітництво», де прописано, що ООН сприяє підвищенню рівня життя, повної зайнятості населення та умов економічного і соціального прогресу і розвитку; вирішенню міжнародних проблем в області економічної, соціальної політики, міжнародному співробітництву в галузі культури і освіти; загальній повазі і дотриманню прав людини і основних свобод для всіх. Наступні статті Статуту стосуються створених відповідно до установчих документів інших організацій в даній галузі. По суті, перелічені вище положення є стандартом, яким повинні відповідати сучасна політика і дипломатія. У той же час у кожної країни є свої національні інтереси, які можуть суттєво відрізняються від інтересів партнерів. А згаданий стандарт ООН як би застерігає від звернення до «невірних» засобів. Існують також і інші багатосторонні економічні структури, про які буде згадано нижче.

Процеси глобалізації мали істотний вплив на характер багатосторонньої економічної дипломатії, вона придбала ряд тенденцій.

По-перше, спостерігається розширення мандату провідних багатосторонніх організацій і форумів за рамки традиційно обговорюваних питань. Так, наприклад, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) в останні роки обговорює такі нетрадиційні для неї аспекти, як екологічна та продовольча безпека, старіння населення, боротьба з корупцією та інші. По-друге, багатостороння економічна дипломатія стала більш представницькою з точки зору країн-учасниць. Так, на момент створення Світової організації торгівлі СОТ в 1995 р її членами були 125 держав, до 2004 їх кількість збільшилася до 149. По-третє, розширення мандата і збільшення числа учасників, призвело до численних спроб реформування інститутів багатосторонньої економічної дипломатії. Так, у СОТ є документ під назвою «Майбутнє СОТ», де містяться пропозиції організаційного реформування. По-четверте, економічна дипломатія в цілому, і багатостороння зокрема, набула відкритого, всесвітньо-публічного характеру. Так, багато розвинених країн світу часто виступають з пропозиціями, зверненими до всієї світової спільноти. Як правило, такі звернення зачіпають глобальні проблеми господарського, соціального, екологічного розвитку. По-сьоме, збільшується взаємодія різних організацій і форумів. Так, СОТ взаємодіє з МВФ, Світовим банком, ООН, ЮНТКАД і іншими. По-восьме, збільшується рівень публічності та прозорості багатосторонньої дипломатії, що забезпечується її відкритістю для ЗМІ та оперативним розміщенням інформації на офіційних сайтах міжнародних організацій.

Але багатостороння економічна дипломатія має і ряд проблем на сучасному етапі. Можна виділити три основні групи проблем: адміністративно-технічні проблеми, які полягають в можливості участі всіх зацікавлених країн в переговорному процесі. Адже багато країн не можуть повноцінно брати участь в роботі багатосторонніх угруповань через нестачу фінансових і кадрових ресурсів, або відсутності постійного представництва при міжнародних організаціях. Друге коло проблеме існує в

площині імплементації, сутність якої полягає в труднощах інституційної та правової адаптації до узгоджених на міжнародному рівні вимогам через нестачу фінансових ресурсів, складності реформування законодавства. Третя група об’єднує еволюційні проблеми, що являють собою закономірний результат розвитку держав. Всі держави знаходяться на різному рівні розвитку, у кожної країни свої підходи до формату і мандату міжнародних переговорів, тому перед багатосторонньою дипломатією стоїть проблема поєднання цих різних підходів.

В умовах глобалізації поряд з багатосторонньої економічної дипломатією все більшого значення набуває плюрілатеральна дипломатія. У центрі уваги плюрілатеральної економічної дипломатії знаходяться специфічні регіональні проблеми. Але необхідно відзначити, що плюрілатеральна дипломатія відрізняється від регіональної тим, що перша може ставити питання міжрегіонального розвитку.

У діяльності інтеграційних об'єднань головну роль відіграє економічна дипломатія, спрямована на складний процес пошуку компромісів, взаємних поступок при формуванні спільного ринку, економічного союзу. Найбільш складним і конфліктним стає переговорний процес, коли мова заходить про передачу ряду повноважень наднаціональним органам і втрати частини національного суверенітету. Саме тому більшість інтеграційних об'єднань не йдуть далі створення зони вільної торгівлі.

В даний час, за даними СОТ і Світового банку, в світі налічується близько 40 міждержавних об'єднань інтеграційного типу.

Найбільш успішним у світі інтеграційним об'єднанням є Європейський союз. Найуспішніше інтеграційне угруповання в американському регіоні − Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА). Серед інтеграційних угрупувань Центральної і Південної Америки виділяється Загальний ринок країн Південного конуса (МЕРКОСУР). Найстарше в АТР інтеграційне об'єднання - Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).

Об'єднання квазіінтеграціонного типу не ставлять собі за мету власне інтеграцію, вони взаємодіють з якого-небудь конкретного питання, в процесі реалізації конкретного проекту або ж не мають на меті інтеграцію як таку і відбувається так зване об'єднання «економік». Характерними прикладами таких об'єднань можуть бути: організація Азіатсько-Тихоокеанського співробітництва (АТЕС), Шанхайська організація співробітництва (ШОС), Рада держав Балтійського моря (СГБМ), Арктичний рада (АР), організація Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС), організація американських держав (ОАД).

Крім блокової економічної дипломатії, яка реалізується в рамках інтеграційних і квазіінтеграціонних об'єднань, існують інші формати плюрілатеральних дипломатій.

Так, в останні роки з'явилися такі стійкі форми плюрілатеральної дипломатії, як «трійки», «четвірки», які об'єднують держави, які мають широку зону спільних інтересів. Прикладами цього формату можуть бути Західноєвропейська «трійка» (Франція, Німеччина і Росія) і «четвірка» (Франція, Німеччина, Іспанія, Росія), які реалізують торгово-економічну співпрацю Росії і ЄС.

Дедалі більшого поширення набувають різні неформальні саміти і неурядові інститути плюрілатеральної дипломатії, які сприяють офіційній дипломатії. Так, допомогу загальноазіатському інтеграційному процесу надають неурядові організації, такі як Тихоокеанський економічний рада і Азіатський форум Бао.

Також важливим напрямком плюрілатеральної дипломатії є торгівельний напрямок. Прикладом може служити діяльність Організації країн-експортерів нафти з регулювання світового нафтового ринку.

Можна зробити висновок про те, що плюрілатеральна економічна дипломатія сьогодні реалізується в самих різних формах. Причому різні форми і напрямки плюрілатеральної дипломатії часто одночасно співіснують в тому чи іншому регіоні.

Двостороння дипломатія часто виявляється дієвіше багатосторонньої і плюрілатеральної економічних дипломатій. Двостороння дипломатія по своїй суті гнучкіша і оперативніша двох інших видів економічної дипломатії, оскільки не вимагає численних і трудомістких погоджень різних сторін. З іншого боку, двостороння дипломатія доповнює багатосторонню і плюрілатеральну, оскільки, з одного боку, є основою для подальших домовленостей на багатосторонньому та плюрілатеральному рівнях, а з іншого − проводить в практичну площину результати багатосторонньої і плюрілатеральної дипломатії.

На сучасному етапі двостороння економічна дипломатія має низку специфічних рис: двостороння економічна дипломатія займається не тільки окремими питаннями торгово-економічного співробітництва, вона спрямовує свої зусилля на формування ефективного середовища для розвитку такого співробітництва (укладаються угоди про стратегічне співробітництво). Окрім цього, двостороння дипломатія все частіше починає використовуватись як інструмент вирішення проблем, що не були врегульовані на багатосторонньому та плюрілатеральному рівнях; у порядку денному двосторонніх переговорів зростає число питань, які виходять за рамки двостороннього співробітництва. Наприклад, розробляються спільні проекти з третіми країнами; збільшується залученість в переговорний процес економічного профілю вищих посадових осіб; стається просторовий зсув у двосторонній економічній дипломатії, тобто тепер взаємодіють не тільки держави одного регіону, а й держави географічно віддалені одна від одної.

Сучасна економічна дипломатія в інституціональному плані − це система органів для просування національних економічних інтересів на міжнародній арені. Успішна економічна дипломатія вимагає наявності в своєму складі трьох основних компонентів: чітко поставленої та визначеної національної зовнішньоекономічної стратегії; інститутів і механізмів відстоювання національних інтересів; достатніх фінансових ресурсів. Зовнішньоекономічна стратегія в даний час існує в більшості країн. У США

така стратегія визначається трьома основними документами − Стратегією національної безпеки, Стратегічним планом в області зовнішньої політики і сприяння розвитку і щорічною Національною експортною стратегією.

Інституційне забезпечення економічної дипломатії сьогодні є системою тісно взаємодіючих між собою державних, напівдержавних і недержавних організацій, уповноважених представляти і просувати національні інтереси держави. Всі інститути економічної дипломатії можуть бути розбиті на дві групи:

- Центральні установи (всередині держави):
  - Відомства закордонних справ (ВИД);
  - Відомства економічного і фінансового профілю;
  - Неурядові організації, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю;
  - Бізнес-спільноти (ділові кола), що займаються зовнішньоекономічною діяльністю;
- Зарубіжні установи:
  - Торгові представництва;
  - Економічні та фінансові відділи при посольствах країни;
  - Представництва при міжнародних організаціях;
  - Представництва ділових кіл;
  - Суб’єкти приватного сектора, зокрема транснаціональні корпорації.

Для початку слід чітко розуміти, що чисто фінансові питання, по суті, завжди вирішуються одним з відомств фінансового профілю, як би воно не називалося: міністерством економіки, міністерством фінансів, казначейством або бюджетним відомством. Відносно загальної зовнішньої економічної політики взаємодія відомства закордонних справ і фінансових відомств по-різному відбувається в різних країнах, але можна виділити три основні групи:

У першій групі економічні відомства займають чільне місце. Нерідко вони можуть приймати рішення самостійно, крім підготовки важливих

рішень в будь-якій міжвідомчій інстанції. Країнами цієї групи є Франція та Іспанія. Так, наприклад, в Іспанії всі питання валютної сфери, фінансових інститутів і СОТ перебувають у віданні міністра економіки і фінансів. Відносно питань розвитку, відповідальність поділяється з міністерством закордонних справ. Постійна координація в області внутрішньої і зовнішньої економіки здійснюється в рамках спеціальної комісії з економічних справ, яка збирається щотижня під головуванням міністра економіки і фінансів.

У другій групі країн переважає відомство закордонних справ, але й економічні відомства грають досить значну роль. До цієї групи країн можна віднести Італію, Нідерланди, Канаду. У Канаді міністр закордонних справ є одночасно міністром зовнішньої торгівлі. Таким чином, його положення дозволяє виконувати функції і тієї, і іншої посади. Фінансові ж питання, здебільшого, вирішуються в міністерстві фінансів.

У країнах третьої групи відомства, які займаються економічною сферою діяльності, знаходяться в рівному становищі, і рішення приймаються після довгих пошуків взаємоприйнятного варіанту, причому неможливо визначити, які саме відомства відіграють найбільшу роль. З цієї точки зору, показові Сполучене Королівство, Німеччина і США. У Великобританії міністерство закордонних справ впритул займається фінансовими і валютними справами, воно порівну ділить повноваження з міністерством торгівлі і промисловості, яке, в свою чергу, зосереджує в своїх руках питання промисловості, зовнішньої торгівлі, конкуренції, енергетики, страхування. Інстанціями, де дійсно приймаються рішення, є міжміністерські комітети, якими керує один з членів кабінету міністрів. Один з цих комітетів займається питаннями всередині ЄС, інший - зовнішньою торгівлею, допомогою розвитку та зовнішньою політикою. Таким чином, співпраця міністерств добре налагоджена.

У всіх цих групах, як би не розподілялася влада, є якась постійна величина, яка визначає місце відомства закордонних справ. Воно тримається осторонь доти, поки вирішуються економічні питання, але як тільки мова

заходить про іншу проблему, наприклад, виникає загроза зіткнення, що загрожує перерости в політичний конфлікт, відомство закордонних справ висувається на передній план.

Як відомо, в іноземних державах дипломатія завжди здійснюється посольствами. Якщо посольство має економічний відділ, то його очолює співробітник, який має ранг економічного посланника. Коло завдань економічного відділу досить велике, в нього входять питання сільського господарства і промисловості, зайнятості, боротьби з торгівлею наркотиками, відмиванням грошей та інші. Як правило, працюють там співробітники, які є професійними дипломатами, але серед них часто зустрічаються співробітники, що відряджаються економічними міністерствами з відривом від їх постійної роботи. В американських і канадських посольствах фінансові радники приходять з казначейства. Фінансові радники в посольствах Німеччини і Італії направляються центральним банком. В принципі, посади фінансових радників вельми нечисленні.

Постійні представництва при міжнародних організаціях організовані інакше з точки зору того, що до служби в них залучаються особи, зайняті в більш різноманітних областях діяльності. Це особливо стосується постійних представництв при Європейському союзі і при Організації Об'єднаних Нації. Представництва при міжнародних організаціях є хіба що мініатюрною копією з адміністративної структури столиць і підкоряються відомству закордонних справ.

Також ще однією ланкою організації економічної дипломатії є підтримка підприємств. Найбільш важливими для економічної дипломатії формами держпідтримки є стимулювання експорту та сприяння залучення прямих іноземних інвестицій.

Можна навести приклади деяких механізмів забезпечення даних форм держпідтримки за допомогою економічної дипломатії:

1) лобіювання участі національних компаній в зарубіжних тендерах, проектах, контрактах. Таке лобіювання здійснюється різними способами

- письмові звернення високопоставленим іноземним чиновникам, зустрічі послів з місцевою адміністрацією, організація зарубіжних візитів офіційних осіб для захисту інтересів вітчизняних компаній;

2) важливу роль в залученні іноземних інвестицій відіграє, так звана, «іміджева» економічна дипломатія, метою якої є поліпшення інвестиційної репутації країни і створення її позитивного образу в очах бізнес-спільноти. Яскравим прикладом «іміджевої» дипломатії є Японія. В рамках японської іміджевої політики велика увага приділяється спонсоруванню участі високопоставлених представників зарубіжних політичних і ділових кіл на конференціях; проведення PR-кампаній в ЗМІ; організація запрошень відвідати Японію закордонним політологам, журналістам.

Що стосується інституційного закріплення держпідтримки національних підприємств за кордоном, то в небагатьох випадках вона проводиться відомством закордонних справ, частіше через систему організацій, підвідомчих іншим організаціям, і іноді через служби, які не належать до центральних міністерств.

Не завжди підтримкою вітчизняних підприємств за кордоном займаються дипломати. Але можна назвати три країни, в яких існує даний підхід: Великобританія, Канада і Нідерланди. У Великобританії існує Об'єднане Управління з Експорту, яке знаходиться у веденні міністерства закордонних справ і міністерства торгівлі і промисловості, а за кордоном розвитком вітчизняного експорту займаються співробітники Міністерства закордонних справ. Таким чином, Великобританія зупинила свій вибір на централізованої організації з підтримки підприємств.

Найчастіше підтримка підприємств доручається структурам, що залежать від іншого міністерства і володіють власними особливостями, навіть якщо ці структури і знаходяться в рамках посольств. Це відноситься до Франції, Іспанії та США. В Іспанії торговий відділ посольств управляється

економічним і торговим радником і підпорядковується державній установі Іспанському інституту зовнішньої торгівлі.

І, нарешті, ще одна група країн доручає підтримку підприємств організаціям, що не належить до числа дипломатичних. Це відноситься, наприклад, до Німеччини. Вона доручає поточне і комерційне обслуговування підприємств мережі торгових палат за кордоном, які отримують субсидії для виконання цього завдання, а також інформаційним місіям в Федеральному Управлінні інформації зовнішньої торгівлі. Ці комплекси організацій мають юридичну незалежність і ніяк не пов'язані з посольствами, які, в свою чергу, не втручаються в їх діяльність.

Таким чином, можна зробити висновок, що економічна дипломатія є специфічним видом дипломатії, яка поєднує в собі риси і механізми традиційної дипломатії і має свої особливості. Основним завданням економічної дипломатії є здійснення і просування зовнішньоекономічних інтересів держави на різних рівнях (багатосторонньому, плюрілатеральному, двосторонньому) і в різних форматах. Економічна дипломатія не вичерпується діяльністю відомств закордонних справ і не всі співробітники, що мають в посольствах дипломатичний статус, відносяться до числа професійних дипломатів.

1.3. Становлення економічної дипломатії США.

Однією з основ сучасного міжнародного життя є економічна дипломатія, яка представляє собою «сплав політики і економіки» і в значній мірі визначає динаміку міжнародних відносин. Лідером економічної дипломатії сьогодні є США. Вашингтон визначає долю світу, внутрішню і зовнішню політику багатьох десятків країн через посередництво Міжнародного валютного фонду, Світового банку і ряду інших організацій, а також за допомогою програм допомоги. Економічна дипломатія США мала

значний вплив на створення американського трансатлантичного співтовариства і глобальної економіки. За оцінками «Washington Post», її реалізацію підтримують близько 59% американців, впевнених у тому, що вона принесе реальні дивіденди економіці США і їм самим [10].

Здійсненню економічної дипломатії США сприяє їх фінансово-економічна міць і створена Вашингтоном глобальна економічна система з особливою роллю американської валюти. Новітній історичний період знову показав, що головною стратегічною наступальною зброєю американської цивілізації виступив долар США. Будучи переважної валютою в міжнародних фінансах, він міцно закріпив американську систему союзів і заклав основу американської гегемонії. Долар, будучи основою міжнародної валютно-грошової системи, дозволив США підтримувати свої війська за кордоном і брати участь в бойових діях далеко за своїми межами.

Всі основні досягнення американської зовнішньої політики спираються на міцний економічний фундамент. Це пояснюється тим, що на протязі всієї американської історії економічні фактори відігравали одну з ключових ролей у визначенні національних інтересів США, формуванні зовнішньополітичних завдань і пріоритетів. Першочерговість економічних інтересів була обумовлена тривалою ізоляцією США від взаємодії зі світовими центрами сили, високим рівнем безпеки, забезпеченим їх географічним положенням, а також традиційним для американської еліти зовнішньополітичним прагматизмом. Якщо в Європі політичні відносини часто йшли попереду економічних зв'язків, створювали фундамент для просування економічних інтересів, то для США, навпаки, була характерна випереджальна економічна експансія, результати якої пізніше закріплювалися у вигляді відповідних політичних і юридичних відносин.

Тісний взаємозв'язок економічних інтересів з зовнішньополітичними програмами США є аксіомою. Менш вивчено співвідношення економічної сили й зовнішньої політики Америки. У зв'язку з цим економічна дипломатія як використання економічних важелів для досягнення зовнішньополітичних

цілей представляє особливий інтерес. Її здійснення не пов'язане з настільки значними витратами, як, наприклад, в разі відкритого військового втручання, а вплив і ефективність часом значно вище: економічний вплив виявляється більш стійким і надійним, ніж політичний і тим більше військовий.

Дозоване застосування економічної потужності (в формі прямої економічної допомоги, фінансування програм різного характеру, економічних санкцій і т. п.) дозволяє США успішно реалізовувати свою зовнішньополітичну стратегію. Саме тому американці дорого заплатили і продовжують платити за своє лідерство. Так, тільки за період 1946-1954 рр. витрати Вашингтона на здійснення програм економічної та військової допомоги, за деякими оцінками, склали 46,8 млрд дол. (економічної - 34,6; військової - 12,2), а в цілому з 1945 р. американська адміністрація витратила для цих цілей більш 300 млрд дол. Здається, однак, що наведена статистика − тільки надводна частина айсберга, якщо врахувати проблематичність підрахунку конкретної суми як такої.

Варто зазначити, що зовнішня економічна допомога є зручним інструментом, за допомогою якого держава-донор має прямий вплив на країни, її приймають. Це чітко усвідомлювалося американськими лідерами: ще 13 березня 1943 р Гарріман відзначав, що долари є одним з найбільш ефективних знарядь в нашому розпорядженні для впливу на європейські політичні події. Він відзначав також, що політика надання економічної допомоги є одним з найбільш ефективних засобів, яке дозволить уникнути розширення сфери впливу інших країн у Східній Європі та на Балканах. У цьому − стратегічне значення економічної дипломатії.

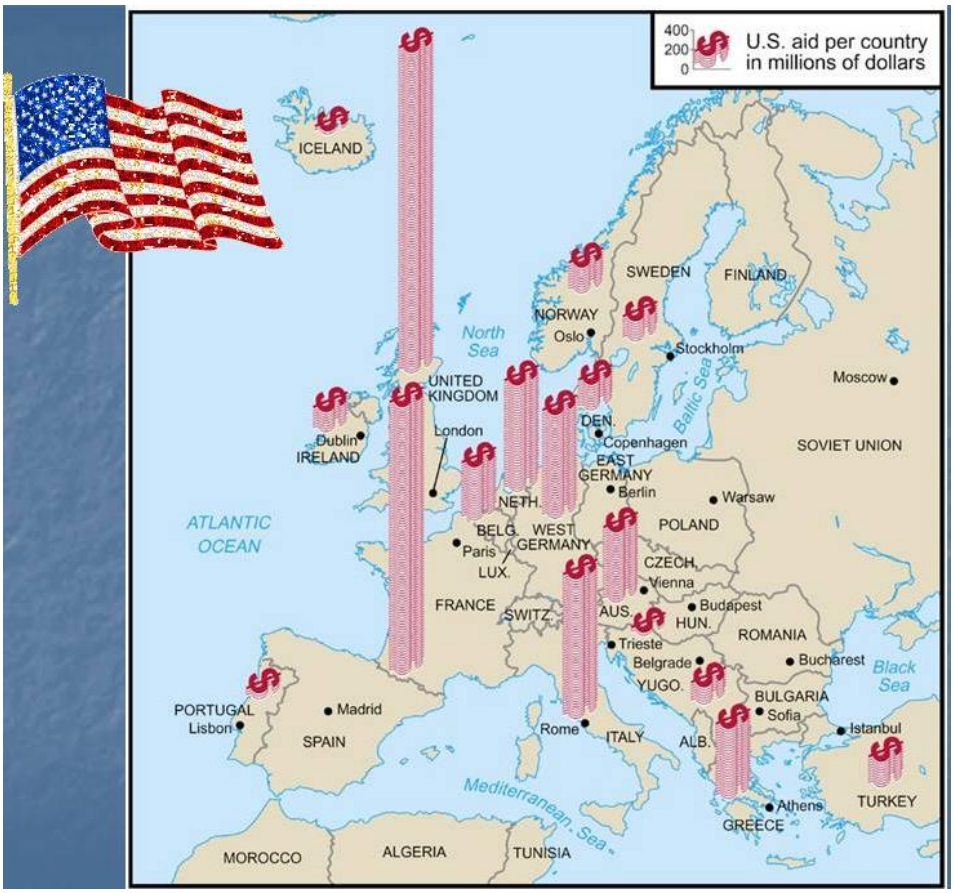

Рис.1.2. План Маршала для Європи, 1948-1952 рр.

Крім цього, вона сприяла створенню нових ринків для американських товарів. Показовим є той факт, що близько 80% фінансових коштів, витрачених на реалізацію плану Маршалла, «повернулися» в США в формі контрактів, укладених з американськими компаніями, а американський експорт виріс з 10,3 млрд дол. США до 15,3 млрд дол . в 1955 р.

У зв'язку з цим адміністратор американського агентства міжнародного розвитку (USAID) Б. Атвуд вважає, що економічна дипломатія повинна займати одну з центральних ролей у зовнішній політиці США. Американські програми допомоги спрямовані на просування необхідних політичних і економічних реформ в різних державах світу (і, отже, відповідних режимів). США потребують них з метою створення ринків для своїх товарів за кордоном і зміцнення економічного добробуту США в поточному столітті.

Американські програми допомоги (економічні, військово-технічні, гуманітарні) зазнали деякі зміни, адаптуючись до нових міжнародних умов. Разом з тим вони масштабні і розробляються для досягнення конкретних

зовнішньополітичних цілей. При цьому стратегічні цілі економічної дипломатії, починаючи з плану Маршалла, незмінні по суті, так як спрямовані головним чином на досягнення і підтримку американського лідерства − головного завдання зовнішньої політики США. У зв'язку з цим економічна дипломатія є одним з основних інструментів американської зовнішньої політики щодо створення ними нової системи міжнародних відносин.

The New York Times.

NEW YORK, TUESDAY, JUNE 24, 1941

Senator Harry Truman, Democrat, of Missouri, suggested that the United States help which ever side seemed to be losing.

"If we see that Germany is winning we ought to help Russia and if Russia is winning we ought to help Germany and that way let them kill as many as possible, al-

Рис.1.3. Доктрина Трумена.

На початковому етапі США включала в себе економічний компонент у формі доктрини Трумена для Греції і Туреччини, плану Маршалла для країн Західної Європи, програми стабілізації для Японії, а також розширення американських капіталовкладень в Латинській Америці, створення системи впливових міжнародних економічних організацій − МВФ, ГАТТ (СОТ), МБРР. Зазначені акції представляються родоначальниками американської економічної дипломатії. При цьому особливий вплив на стратегію США в цілому і її життєздатність надав саме план Маршалла, який представляє собою історичний етап розвитку американської зовнішньої політики. Надалі план Маршалла знайшов своє продовження і в інших програмах економічної допомоги, механізм якої використовується і до цього дня. Не випадково, мабуть, багато програм економічної допомоги на сучасному етапі найчастіше називають «новим планом Маршалла».

Витоки, що зумовили реалізацію Сполученими Штатами економічної дипломатії, позначив А. Даллес ще під час Другої світової війни: «Незалежно від того, хто переможе, європейські країни очікує колосальних масштабів економічна розруха і повна регламентація суспільного життя, яка збережеться на довгі роки і після війни». Виходячи з цього у Вашингтоні вирішили, що США слід «поділитися» частиною свого багатства, щоб забезпечити стабільність в Європі посиливши роль економічної дипломатії в зовнішній політиці. Разом з тим, найважливіші стратегічні, політичні та економічні інтереси Сполучених Штатів визначили здійснення економічної дипломатії та взяття на себе всеосяжної світової ролі. У. Лішман підкреслював в зв'язку з цим: «Ніколи раніше не було так дуже важливо фінансувати наші зовнішньополітичні дії і зобов'язання. Ніколи раніше не було так важливо об'єднати нашу політику в єдину стратегічну зовнішньополітичну концепцію з використанням нашої могутності, престижу, грошей і досвіду з метою досягнення кращих результатів і поставлених завдань»[10,12].

Тому характерною особливістю повоєнної зовнішньополітичної практики США стало використання економічних важелів для досягнення своїх стратегічних інтересів. Як зазначає Дж. Геддіс, курс на експансію США взяли відразу після закінчення Другої світової війни. Справедливим виявився прогноз аналітиків про те, що післявоєнна експансія Вашингтона буде «експансією нового типу» − не стільки територіальна або військова, скільки фінансово-економічна, рушійною силою і головною причиною якої буде величезний економічний і технологічний потенціал, накопичений США під час війни.

Існує безліч підходів, що пояснюють експансію США після Другої світової війни. Більшість традиціоналістів посилаються на потреби самих США і країн Західної Європи в забезпеченні безпеки і захисту демократії. Ревізіоністи пояснюють її з точки зору потреб в розширенні ринків збуту, експорту та імпорту товарів, необхідності забезпечення захисту інвестицій,

тобто мотиви експансії, в їх розумінні, ховаються тільки в економічній сфері. Постревізіоністи посилаються на ряд додаткових факторів і, зокрема, на те, що США, подібно будь-який іншій великій державі в історії, були змушені прагнути до проведення такої зовнішньої політики виходячи з особливостей їхньої політичної та економічної системи. В експансії вони бачать саме покликання Америки.

Очевидно, що для початку економічної та зовнішньополітичної експансії США була необхідна відповідна база. Без цього було неможливо схвалення дорогих зовнішньополітичних акцій в конгресі. З огляду на, що американська та світова громадські думки були в цілому досить ліберально налаштовані, табір законодавців виявився розділеним на консерваторів (більшість республіканців), противників великих витрат на зовнішню політику, і лібералів, які могли підтримати фінансування зовнішньополітичних програм, але в рамках «курсу Рузвельта»[12].

Трумен, Маршалл і Ачесон на зустрічах з лідерами конгресу переконували їх, що потрібне потужне фінансування для забезпечення економічних інтересів США. Стверджувалося, що потрібні економічні бастіони, тобто потрібна була допомога Європі, щоб протистояти іншим можливим впливам.

Однак, ця схема запрацювала, коли виникла кризова ситуація. У лютому 1947 р. один з офіційних британських чиновників поінформував Д. Ачесона про те, що важка економічна криза у Великобританії знімає з неї відповідальність підтримки політичної та економічної стабільності в Греції і Туреччині «33- традиційних» зонах відповідальності Лондона. 21 лютого 1947 р. США отримали дві британські ноти, в яких повідомлялося про згоду Великобританії передати американцям функції з надання допомоги Греції і Туреччини. Британська сторона оголосила також про виведення своїх військ з Греції. У зв'язку з цим Дж. Маршалл зазначив: «Очевидно, що англійці відмовилися від своєї присутності на Близькому Сході і звернулися до США як до свого наступника». По суті це була фактична передача повноважень

Сполученим Штатам внаслідок ослаблення позицій Великобританії на міжнародній арені, але, найголовніше, це був сигнал, у відповідь на який американці проголосили доктрину Трумена. Колишній співробітник держдепартаменту США Джонс зазначив, що ноти були розцінені як свідчення того, що Великобританія передала США керівництво світом з усіма його труднощами і славою.

Цікавою видається оцінка доктрини Трумена американським дослідником Геддіс як останньої краплі в прагненні адміністрації спонукати конгрес і американський народ взяти на себе відповідальність за роль світового лідера. Разом з тим, з огляду на наявність сильної опозиції проти витрачання великих сум на проведення «рятувальних операцій» в Європі, Вашингтон не ризикнув без «підготовчої роботи» оголосити себе «заміною» Великобританії в її сфері впливу.

У зв'язку з цим 27 лютого і 10 березня 1947 в Білому домі Трумен, Маршалл і Ачесон провели зустрічі з конгресменами з метою переконати їх в необхідності надати допомогу Греції і Туреччини. У своєму виступі Маршалл акцентував увагу на захисті американських інтересів. При цьому Ачесон відкрито говорив про наміри інших країн зайняти домінуючу позицію в Східному Середземномор'ї і на Близькому Сході і в такий спосіб проникнути в Південну Азію і Африку. Виступ Ачесона було досить успішним і, як виявилося, ефективним. Він так представив ситуацію, що склалася: «Подібно до того, як яблука в бочці зіпсуються при наявності хоча б одного гнилого, ситуація в Греції і Туреччині вплине на Іран і змінить весь хід подій на Близькому Сході, в Африці, Італії, Франції.»

Отже, проголошення доктрини Трумена було обумовлено головним чином факторами геополітичного характеру. Греції і Туреччини, свого роду ключем до Західної Європи, надавали особливого значення в стратегії Вашингтона. Це пояснюється тим, що обидві країни розташовані на стику Європи і Азії. Тому в американській адміністрації керувалися перш за все тим, що Туреччина має Дарданеллами і розташована поруч з найбагатшим

енергетичними ресурсами Близьким Сходом. У. Лішман в зв'язку з цим писав: «Ми вибрали Грецію і Туреччину не тому, що вони особливо потребують допомоги, але тому, що вони являють собою стратегічні ворота, що ведуть в Чорне море. Однак в «Акті щодо забезпечення допомоги Греції і Туреччини» від 1947 р. відзначалося, що «територіальна цілісність і виживання цих держав мають особливе значення для безпеки США», так як якщо Греція потрапить під контроль збройного меншини, то наслідки для Туреччини будуть негайними і серйозними. У такому випадку замішання і безлад (т. е. нездатність контролю з боку США) поширяться на весь Близький Схід − стратегічно важливий для американського лідерства регіон.

Слідом за виступом Ачесона Трумен заявив в Бейлорського університеті навесні 1947 р. : «Ми є гігантом світової економіки. Характер майбутніх економічних відносин залежить від нас». У зв'язку з цим, допомагаючи європейським економікам, ми заручимося підтримкою дружніх нам урядів за кордоном і наявністю додаткових робочих місць у себе вдома. Для досягнення цієї мети США будуть змушені надати пряму економічну допомогу, але не за допомогою ООН, щоб забезпечити американський контроль над реалізацією відповідних акцій. Це була свого роду «підготовча» мова перед виступом президента в конгресі зі своєю доктриною. Таким чином, на згаданій зустрічі з конгресменами 10 березня в присутності лідера більшості в сенаті Тафта адміністрації вдалося переконати конгрес підтримати доктрину. В результаті конгрес погодився виділити Греції і Туреччини в цілому 128 млн дол [12].

Отже, 12 березня 1947 президент США запропонував Конгресу програму, в рамках якої пропонувався перший крок - економічна і військова допомога Греції і Туреччини. Як вважає американський дослідник К. Томпсон, дана акція ознаменувала собою кінець епохи ізоляціонізму в американській зовнішній політиці.

Проголошення доктрини Трумена було сприйнято як політиками, так і громадськістю США неоднозначно. Біограф Трумена так описував виступ

президента в конгресі: «Колективно написана мова була, звичайно, самої суперечливою як за час його президентства, так і в порівнянні з виступами всіх американських президентів XX століття». Критики доктрини в американських політичних колах заявляли, що витрати на її реалізацію будуть набагато вищими, ніж кінцевий результат. Разом з тим вже в другій половині 1947 р. юзгідно з опитуваннями громадської думки, 54% опитаних американців підтримали дії США щодо Туреччини і Греції.

Однією з головних цілей доктрини була підготовка свого роду «мандата конгресу і американської громадськості на здійснення плану Маршалла». Вона створила вагомий прецедент, «розчистивши йому дорогу». Здається, що доктрина стала прообразом, «міні-планом Маршалла». План, в свою чергу, послугував економічним важелем для продовження стратегії, закладеної в доктрині Трумена. Тому Трумен назвав його «другою частиною однієї і тієї ж стратегії». Таким чином, доктрина Трумена і план Маршалла стали невід'ємною частиною нової стратегії Вашингтона, «двома сторонами однієї медалі американської політики відкритих дверей». Вони сформували повоєнний курс США, зумовивши його характер.

Взаємозв'язок доктрини Трумена і плану Маршалла як елементів однієї стратегії полягає також в їх геополітичної значущості. Доктрина сприяла створенню зони впливу США на Близькому Сході, в Середземномор'ї і Перській затоці (так, наприклад, якщо в 1938 р на частку США припадало 14% видобутку близькосхідної нафти, то в 1951 р − 57 , 8%) [12].

План Маршалла відрізнявся своєї моральністю, націленістю на боротьбу з голодом, злиднями і відчаєм, а не проти будь-якої доктрини або уряду. Разом з тим вирішальне значення при оцінці будь-якої зовнішньополітичної акції і, тим більше, якщо мова йде про стратегію, має результативність. План Маршалла був дуже ефективним та економічно результативним.

В останні роки в США розгорнулася широка дискусія, що має на меті реформу в економічній дипломатії. У майбутньому десятилітті, на думку

американських політиків, значення міжнародних комерційних зв'язків ще більш зросте. Це пояснюється, по-перше, стабільністю економічного становища, яке зазвичай сприяє торгівлі, а по-друге, прогресом в економіці, особливо в США.

Американська економіка в даний час пов'язана з іноземними ринками, більше ніж коли б то не було раніше. Бізнес США став зараз глобальним. У нього залучено величезну кількість партнерів-країн, міжнародних організацій і світових монополій.

США шукають ринки збуту для зерна, автомобілів, літаків, доступу до нових ринків сировини, насамперед нафти, міді та інших кольорових металів. «Експансія бізнесу є частиною долі нації», − пише журнал «ForeignAffairs». При цьому він зазначає, що коли на питання економічної дипломатії не звертати велику увагу, це призводить до дуже неприємних наслідків. «Три американських автомобільних компанії недавно штовхнули першу адміністрацію Клінтона на грань торгової війни з Японією», - зауважує з цього приводу заступник секретаря з питань міжнародної торгівлі. «Країна не може більше забезпечити свій розвиток, місце зайняте. Більш ніж третина економіки США пов'язана з експортом ».

Допомога також розширюється іноземним компаніям, які мають великі операції в США, скажімо, «NorthernTelecom» або стабільним американським компаніям того ж рангу. Перевага повинна бути віддана канадської компанії, вона розширює і забезпечує зайнятість американців. Вона легше проникає на канадський ринок.

І ще одне питання стратегії зовнішньої торгівлі. Американський бізнес залежить від допомоги Вашингтона, його дипломатії в лібералізації світової торгівлі, усунення торгових бар'єрів, сприяння захисту інтелектуальної власності (США займають перше місце в списку лауреатів Нобелівської премії і лідирують у відкриттях та винаходах). Завдання дипломатії − сприяти економічним реформам. Уряд і його дипломати в країнах

перебування повинні сприяти підписанню великих контрактів, особливо таких, в яких місцеві уряди надають допомогу своїм компаніям.

У зв'язку з цим і дипломати, і бізнесмени на перше місце ставлять завдання спільних дій адміністрації, державного департаменту, посольств і бізнесу, не розрізнених, як це було раніше, а об'єднаних в один кулак. Сполучені Штати повинні використовувати всі засоби зовнішньої політики на всіх рівнях для досягнення наміченої мети, для проведення активної зовнішньоторговельної політики. При цьому вони повинні бути спрямовані не тільки на ту країну, з якою доведеться вирішувати важкі проблеми, але і на інші країни, вплив яких може виявитися корисним. «Якщо ми хочемо змусити Китай, − пише заступник міністра по зовнішній торгівлі США, − поважати правила глобальної торгівлі, то ми потребуємо тиску на нього не тільки з Вашингтона, але і з Європи, Японії, навіть Південно-Східної Азії». У свою чергу і фірми повинні підтримувати уряд в його зовнішній політиці і дипломатії.

Тісно пов'язані, на думку американських керівників, питання бізнесу і прав людини. Дотримання їх сприяє розвитку торгівлі, в свою чергу підтримка американським бізнесом політики прав людини допомогла вирішити проблему ліквідації апартеїду і створила нормальні умови для торгівлі з ПАР.

І ще одна загальна проблема бізнесу і дипломатії − розширення торгівлі багато в чому залежить від ліквідації одностороннього контролю за експортом товарів і односторонніх санкцій. Якщо комерційні санкції потрібні, вони повинні стати предметом міжнародних переговорів, бути багатосторонніми і вводитися тільки тоді, коли під питання ставиться національна безпека.

Американські бізнесмени і політики обговорюють питання і про поліпшення фінансування комерційної дипломатії. Вони відзначають, що з року в рік скорочуються витрати на дипломатію (з 4,5 млрд. д. в 1994 р до 2,8 млрд. д. в 1997 р, в той час як Франція витрачає на ті ж цілі в 10 раз більше,

таке ж положення в Канаді і, особливо, в Японії). У США все частіше лунають голоси про збільшення числа дипломатів у посольствах, що займаються комерцією (в посольстві США в Бразилії 42 дипломата займаються політичними питаннями і тільки 6 економічними).

Таким чином, історія становлення економічної дипломатії США наочно демонструє наскільки це важливий чинник впливу, який визначає стратегічне, домінуюче місце такого світового економічного лідера, як Сполучені штати.

Висновки до розділу 1

Отже, у першому розділі нами було розглянуто та проаналізовано теоретичні основи такого феномену як економічна дипломатія, його історичний генезис та структурна видозміна, а також історія встановлення економічної дипломатії США.

Підрозділ 1.1., в якому був проведений детальний огляд теоретичних здобутків на тему економічної дипломатії, сформулював ключові твердження, необхідні для подальшого розкриття теми дослідження. Передусім, це розуміння того факту, що економічна дипломатія є незалежним відгалуженням класичної дипломатії та у зв’язку з цим має ряд притаманних їй атрибутивних особливостей. Так, суб’єктами економічної дипломатії виступають не лише уряди та неурядові організації, але й приватні структури, які у ХХ столітті значно посилили свої позиції на міжнародній арені.

У першому розділі встановлено, що характер прояву економічної дипломатії може значно відрізнятись від класичного уявлення про неї. Так, окрім укладання дво- та багатосторонніх угод, економічна дипломатія може мати місце і в діяльності приватних структур, передусім транснаціональних корпорацій. Розуміння і оцінка економічної дипломатії в більш ширшому

прояві є необхіодною для аналізу, представленого у другому розділі цієї роботи.

У підрозділах 1.2. і 1.3. була розглянута історія становлення економічної дипломатії. Причому, у другому підрозділі історія розвитку економічної дипломатії розглядається крізь призму її теоретичної сутності, з особливою увагою до структури економічної дипломатії у різних розрізах на різних проміжках часу.

Третій підрозділ вміщує детальний опис історії становлення економічної дипломатії в США, що є необхідним для безпосереднього аналізу моделі економічної дипломатії США, представленого у другому розділі роботи. Так, у підрозділі 1.3. розглянуті етапи створення Бреттон-Вудської валютної системи, що поклала початок гегемонії США на світовій арені, створення таких організацій як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо.

У підрозділі також були розглянуті доктрина Трумана та план Маршала, що беззаперечно вважаються важливими етапами в історії американської економічної дипломатії.

Таким чином, у першому розділі були вирішені виконані поставлені завдання, а саме:

- розглянуто сутність економічної дипломатії;
- досліджена історія виникнення економічної дипломатії та структурні зміни в ній протягом її розвитку;
- проаналізувано історію становлення економічної дипломатії США.

Результати, здобуті у першому розділі, забезпечують необхідну теоретичну базу, необхідно для детального та всебічного аналізу моделі економічної дипломатії США, наведеного у наступному розділі.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ США

2.1. Просування економічних інтересів США у світі

Сьогодні, Сполучені Штати Америки займають перше місце як на світовій політичній, так і економічній арені. У попередньому розділі була розглянута історія становлення економічної дипломатії США, що дає підгрунтя для детальнішого та «зрячішого» аналізу моделі економічної дипломатії США у світі. Задля кращого розуміння та наочності у роботі окремо розглядається як США лобіює свої інтереси за межами країни та в її межах, а також надаються відмінності та особливості просування інтересів Сполучених Штатів державним та приватним секторами. В той же час, важливо розуміти, що на практиці ці елементи моделі економічнох дипломатії США перебувають у постійній взаємодії, утворюючи систему, що забезпечує синергетичний ефект для економіки держави.

Фундамент для власної гегемонії США заклали після завершення Другої світової війни і створення Бретон-Вудської системи. Не дивлячись на те, що вже понад 40 років у світі панує система плаваючих валютних курсів, тобто Ямайська валютна система, саме Бретон-Вудські домовленості та їх наслідки надали Штатам «карт-бланш» на просування власних інтересів. Основними рішеннями, прийнятими на конференції були створення Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), а також позиціонування долара США як резервної валюти поряд із золотом. Не дивлячись на участь 44 країн у конференції, важко виділити хоча б ще одну державу, яка вигравала від новостворенної системи більше, ніж Сполучені Штати. І хоча зустріч носила політичний характер, та ці домовленності можна вважати хрестоматійним проявом економічної дипломатії. Сьогодні, через 72 роки ми можемо наочно бачити результати, що отримали США від таких домовленостей.

Насамперед, можна проаналізувати дані МВФ про струкруту світових валютних резервів. Результати наведені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Структура світових валютних резервів

Валюта/Рік	**Долар США**	**Євро**	**Фунт стерлінгів**	**Японська Єна**	**Швейцарський Франк**	**Інші валюти**
2009	62,05%	27,65%	4,25%	2,9%	0,12%	3,4%
2010	62,14%	25,71%	3,93%	3,66%	0,13%	4,43%
2011	62,59%	24,4%	3,83%	3,61%	0,08%	5,49%
2012	61,47%	24,05%	4,04%	4,09%	0,21%	3,26%
2013	61,24%	24,19%	3,98%	3,82%	0,27%	2,84%
2014	63,34%	21,9%	3,79%	3,79%	0,27%	3,14%
2015	64,16%	19,73%	4,86%	4,85%	0,29%	3,13%
2016	63,96%	19,74%	4,42%	4,42%	0,17%	2,55%

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Як видно з таблиці, структура світових валютних резервів є досить нееластичною, що є зрозумілим, адже структура зміна валютних резервів – це довготривалий процес, що зачіпає багато процесів та акторів і тому не може бути проведений вмить. Тому бачимо, що коливання в структурі світових валютних резервів протягом 2009-2016 рр. не перевищували 3%. Частка долара США у світових валютних резервах складає майже 64%, що в 3 рази більше ніж частка другої резервної валюти – євро. Саме із впровадженням Бретон-Вудської системи почалась така масивна доларова експансія. Хоча статус світової резервної валюти несе у собі ряд загроз, він же Сполученим Штатам багато економічних та політичних переваг. Більшість міжнародних транзакцій деномінуються у доларах США, що робить цю валюту найліквіднішою у світі. Більше того, хоч багато країн не хочуть, щоб Америка продовжувала залишатись першою економікою у світі, ніхто з них не може бажати американській економіці колапсу, адже це позначиться на валютній міцності долара США, а отже і на резервах центральних банків цих країн. Тому навіть при протиріччях та неоднозначних діях Сполучених Штатів Америки, світова спільнота дуже обережно ставиться до перспективи введення по-справжньому разючих санкцій, адже це вдарить по всіх.

Введення агресивнох політики проти американської економіки подібно до «рубання гілки, на якій сидиш». Саме тому Китай проводить активну політику по заміні долара на юань у світових резервах за допомогою дуже вигідних кредитних умов для держав, що приймуть таку пропозицію. Адже на сьогодні всі економіки залежні від економіки США та позицій долара передусім.

Зрозуміло, що економічна могутність США викликана комплексом причин, а не тільки вдалою дипломатичною грою. Втім, вплив даного чинника не можна не враховувати. А позиції США наочно показує рисунок 2.1:

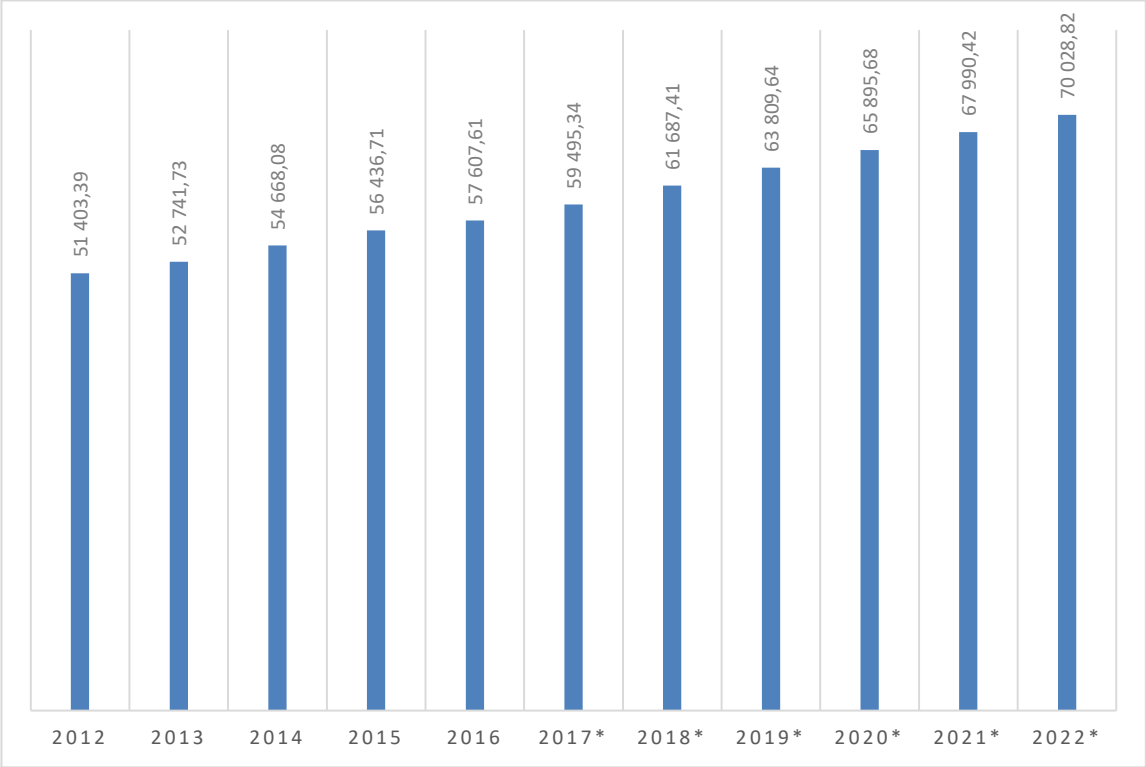

Рис.2.1 ВВП на душу населення в США протягом 2012-2022 рр., дол. США *

Джерело: розроблено автором за даними [23], *2017-2022 – прогноз

На рисунку видно, що ВВП на душу населення в США має висхіддинаміку зростання, що якнайкраще описує економічну ситуацію в країні. Одним з беззаперечних плюсів даного показника є поправка на кількість населення, адже при порівнянні ВВП країн дані можуть дещо «обманювати». На графіку ж видно, що на кожного американця, станом на

2016 рік, приходиться 57 601,61 дол. США ВВП країни. Окрім цього, МВФ прогнозує і подальше зростання ВВП на душу населення в США, що за оцінкою Валютного фонду у 2022 році досягне 70 тис. дол. США. Такі показники наочніше всіх виступів та популістичних промов показують, що сьогодні Сполучені Штати – це справжній економічний гігант.

США веде активну економічну діяльність не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку. Причому, для Сполучених Штатів характерна перевага імпорту над експортом. Хоча в більшості випадків таке явище розцінюється як негативне, варто розуміти, що в контексті США це пов’язано, не в останню чергу, із статусом долара як світової резервної валюти. Загалом, участь та роль США у міжнародній торгівлі відображає наступний рисунок:

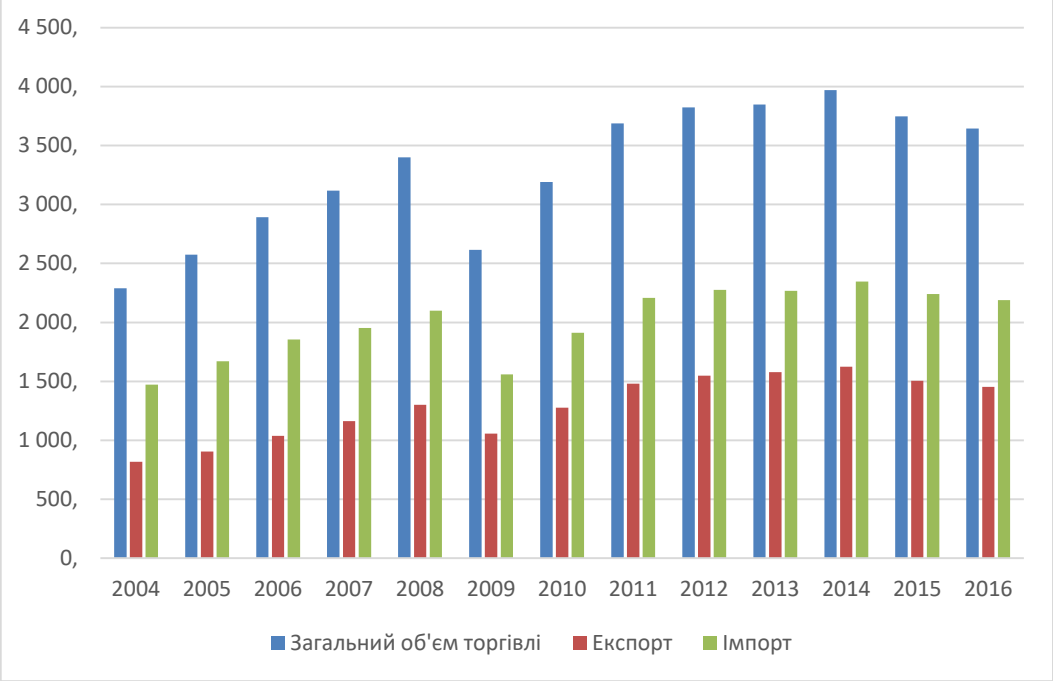

Рис.2.2 Загальний об’єм торгівлі США у світі протягом 2004-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Рисунок 2.2 наочно демонструє масштаб діяльності Америки на міжнародній арені. Загальний об'єм торгівлі товарами і послугами США зі світом у 2016 році сягнув позначки в 3,64 трлн. дол. США, що майже на 1,4 трлн. більше, ніж у 2004 році. Графік наочно показує, що Сполучені Штати

рік за роком посилюють свої позиції на міжнародній арені. Це відбувається як за рахунок безпосередніх зусиль бізнесу, так і завдяки економічній дипломатії США. Договори про спрощення умов дво- та багатосторонньої торгівлі, виключні права та багато іншого – інструменти, які каталізують міжнародну торгівлю та дозволяють тим, хто вправний у використанні таких інструментів, отримувати конкурентні переваги.

Варто також зазначити, що Сполучені Штати активно ведуть торгівельну діяльність протягом усього року, тобто як такої сезонності для торгівлі у США немає. Це демонструє динаміка розвитку експорту і імпорту США виглядає наступним чином:

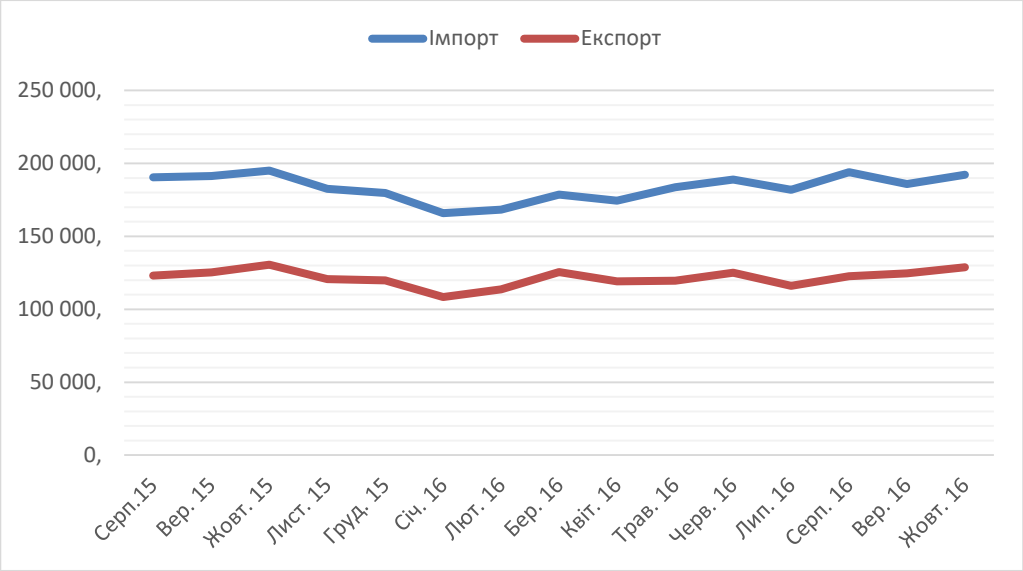

Рис.2.3 Динаміка розвитку експорту та імпорту США протягом 2015-2016 рр., млн. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Як бачимо, динаміка міжнародної торгівлі США не має значних коливань як, тримаючись на стабільно високому рівні з об'ємом імпорту в 192 млрд. дол. США станом у жовтні 2016 року та об'ємом експорту – 129 млрд. дол. США. На підставі графіка можна зробити висновок, що Сполучені Штати вже зайняли свою нішу у міжнародній торгівлі товарами і послугами, яку впевнено утримують, адже обсяги торгівлі Америки в місяць перевищують показники багатьох країн за рік.

Окрім об’ємів експорту і імпорту, інформативним для висвітлення теми економічної дипломатії США є розгляд основним торгових партнерів Сполучених Штатів на міжнародній арені. Даний аналіз проводить Бюро перепису населення США (United States Census Bureau), на яке поряд з переписом населення покладені й функції збору статистичної інформації по країні у різних сферах.

За результатами дослідження Бюро перепису населення США основними торговельними партнерами США станом на 2016 рік виступають:

Таблиця 2.2.

Топ-15 торговельних партнерів США у 2016 році, млрд. дол.

Країна	**Експорт**	**Імпорт**	**Загальний обсяг**
Китай	115.8	462.8	578.6
Канада	266.8	278.1	544.9
Мексика	231	294.2	525.1
Японія	63.3	132.2	195.5
Німеччина	49.4	114.2	163.6
Південна Корея	42.3	69.9	112.2
Великобританія	55.4	54.3	109.7
Франція	30.9	46.8	77.7
Індія	21.7	46	67.7
Тайвань	26	39.3	65.4
Італія	16.8	45.2	62
Швейцарія	22.7	36.4	59.1
Нідерланди	40.4	16.2	56.5
Бразилія	30.3	26.2	56.5
Ірландія	9.6	45.5	55.1

Джерело: [24]

Як бачимо, основним торговим партнером Сполучених Штатів є Китай, об’єм торгівлі з яким становить 578,6 млрд. дол. Не дивлячись на те, що Китай сьогодні є основним конкурентом США на світовій арені, двох економічних гігантів об’єднує тісна співпраця щодо обміну товарами і послугами. Наступними після Китаю йдуть країни, що входять до складу НАФТА, тобто Канада і Мексика. Регіональне співробітництво країн Нового Світу також є плідним, адже разом сягає майже 1 трлн. дол. Америка також активно взаємодіє з Японією, Південною Кореєю та основними титанами Старого Світу: Німеччиною, Великобританією та Францією.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) заслуговує окремої уваги, адже є яскравим прикладом просування економічних інтересів США у світі. Аналізуючи досвід європейських країн та дивлячись на потенційну загрозу з Азії (Китай, Японія, Азійські тигри), Сполучені Штати, хоч і будучи на той час беззаперечним лідером на світовому ринку як політично, так і економічно уклала у 1994 році угоду із Канадою та Мексикою про вільну торгівлю.

Тісноту співпраці з цими країнами, окрім вільної торгівлі, можна проаналізувати за допомогою прямих іноземних інвестицій.

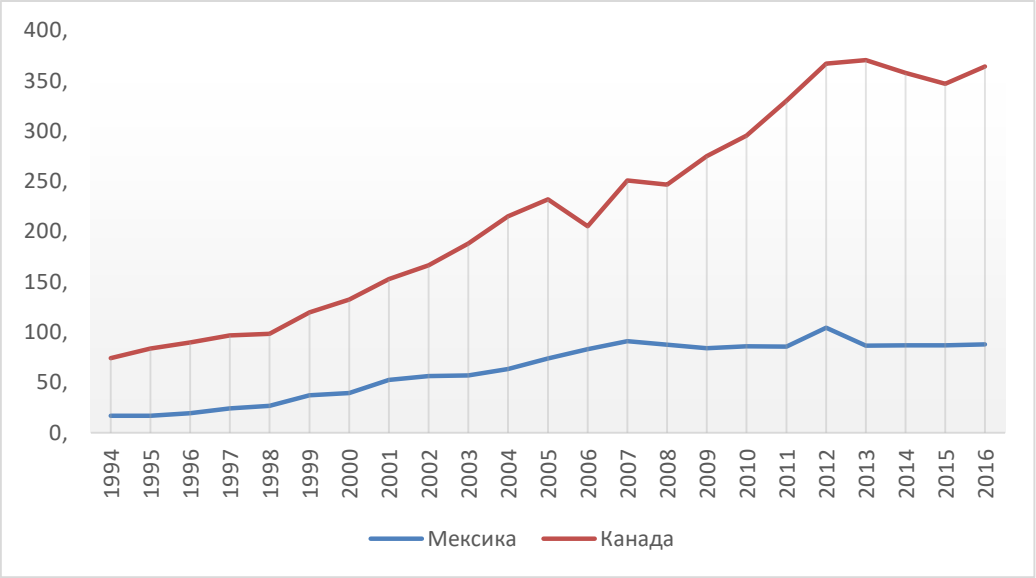

Рис.2.4 Прямі іноземні інвестиції США в країни НАФТА протягом 1994-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Аналізуючи діаграму, представлену на рисунку бачимо, що обсяг прямих іноземних інвестицій зі сторони США в Канаду та Мексику невпинно збільшувався із підписанням угоди. І якщо капіталовкладення в Мексику, в першу чергу через її економічне положення, зростали більш обережно та станом на 2016 рік становили 87,6 млрд. дол., то інвестиції в Канаду з кожним роком зростали майже за експонентою. Якщо у 1994 році американці вклали в Канаду 74,2 млрд. дол., то вже у 2016 обсяг прямих інвестицій в Канаду склав 363,9 млрд. дол.. Ці дані свідчать про те, що дипломатичні стосунки держав після укладення договору не зупинилися на вільному русі

товарів і послуг, а почали розвиватись у створенні спільних підприємств, виробництв тощо.

Варто зазначити, що така тенденція спостерігається і зі сторони Канади та Мексики.

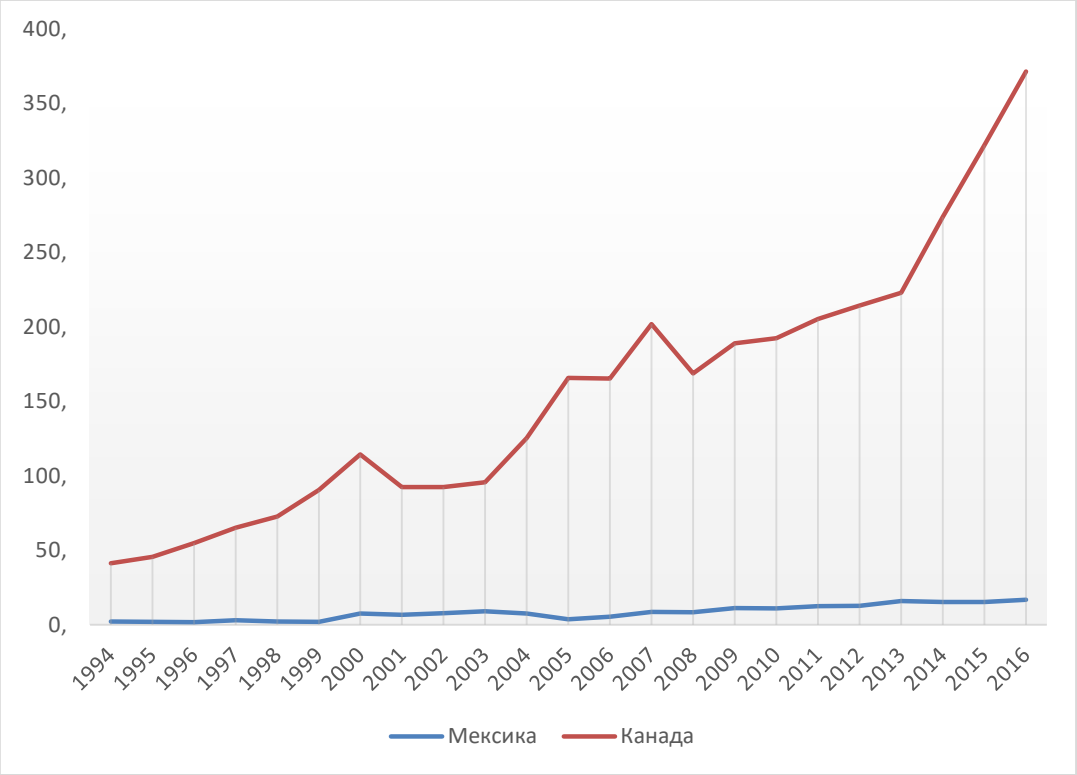

Рис.2.5 Прямі іноземні інвестиції країн НАФТА в США протягом 1994-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Як видно з рисунка 2.5, обсяг прямих іноземних інвестицій з країн НАФТА в США корелює із попереднім графіком. Інвестиції зі сторони Мексики є порівняно незначними, проте зростають із кожним роком. Так, у 2016 році Мексика вклала у США 16,8 млрд. дол.. Звичайно ж, ця цифра здається вкрай незначною при порівнянні з канадськими капіталовкладеннями, що у тому ж році сягнули 371,5 млрд. дол.

Втім, однозначно можна стверджувати, що одним із стратегічно важливих напрямків просування інтересів Сполучених Штатів у світі є саме співпраця в рамках НАФТА.

Продовжуючи аналіз даного співробітництва та його вигоди для США варто звернути уваги і на товарну структуру торгівлі США із Канадою та Мексикою.

Так, на наступному рисунку показана структура експорту США у Мексику та Канаду за 2016 рік.

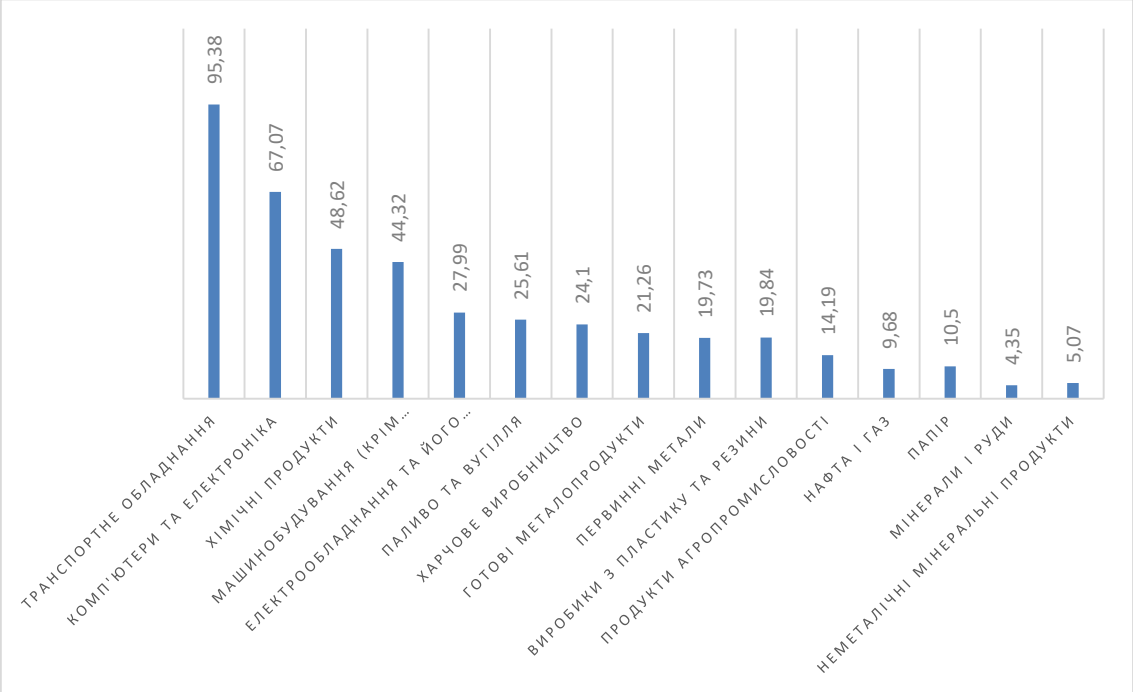

Рис.2.6 Структура експорту США у країни НАФТА в 2016 році, млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Аналізуючи дану гістограму бачимо, що найбільше Америка експортує транспортне обладнання та комп’ютерну техніку. Трошки менше за обсягами займає експорт продуктів хімічної промисловості та машинобудування. Найменше, Сполучені Штати експортують сировину, тобто мінерали, руди та інші сировинні продукти. Таким чином, бачимо, що США, в першу чергу, експортує готову та досить дорогу продукцію, намагаючись продавати товари з великою доданою вартістю. Ця політика характерна для високорозвинутих держав, які орієнтовані на якіснооріентовану, а не кількіснооріентовану торгівлю.

Для детальнішого аналізу варто розглянути і структуру імпорту США з країн НАФТА, яка зображена на наступному рисунку:

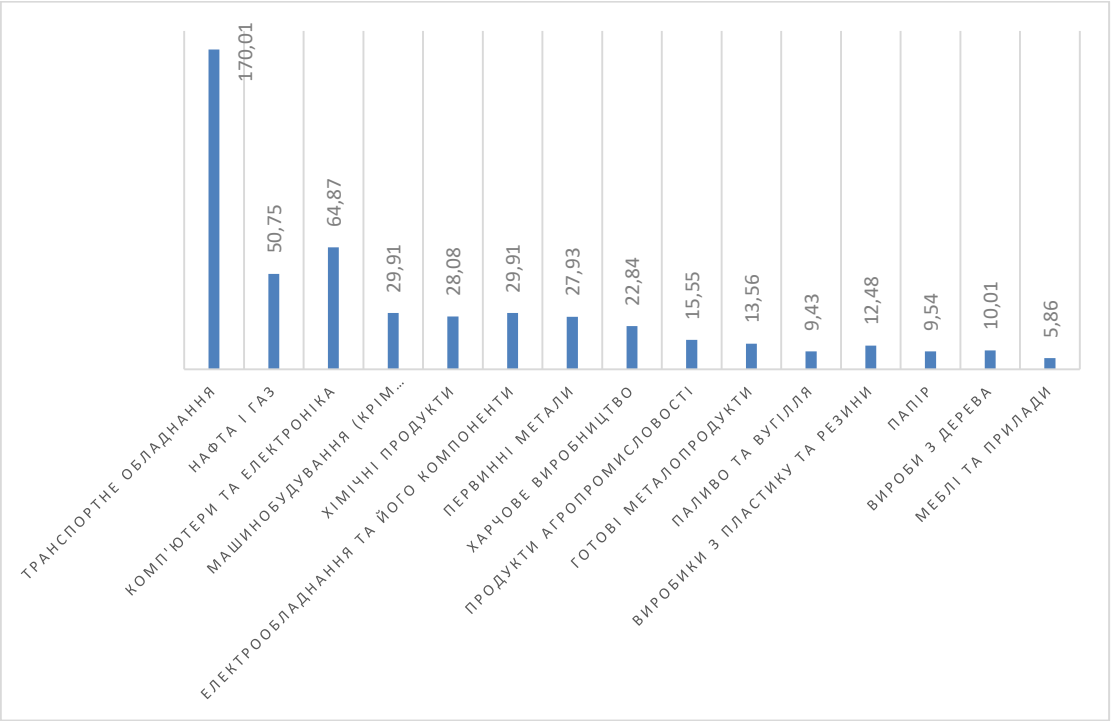

Рис.2.7 Структура імпорту США з країн НАФТА в 2016 році, млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Як показує рисунок 2.7, структура імпорту США нагадує структуру експорту за рядом деяких винятків, зокрема великою питомою вагою нафти і газу у структурі імпорту.

Економічна дипломатія США веде свою діяльність не тільки з найближчими сусідами. За даними Офісу торгового представника США (The Office of the United States Trade Representative) Сполучені Штати станом на сьогодні мають діючі угоди про вільну торгівлю товарами і послугами з 20 країнами: Австралія, Бахрейн, Канада, Чилі, Колумбія, Коста Ріка, Домініканська Республіка, Ель Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Ізраїль, Йорданія, Південна Корея, Мексика, Морокко, Нікарагуа, Оман, Панама, Перу і Сінгапур.

Окрім цього, США зараз активно працює над укладанням Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства (Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP)), що покликано полегшити торгові та

інвестиційні взаємодії між Америкою та Європейським Союзом. Дана домовленість викликає особливий інтерес, адже якщо деякі з країн, із якими США підписало угоду про вільну торгівлю і не вважаються світовими лідерами, то Європейський Союз на чолі з Німеччиною виступає одним з основних гравців на світовій економічній арені. Варто також зазначити, що дане партнерство може змінити баланс сил у економічному протистоянні США і Китаю, який за темпами розвитку займає перше місце у світі. Американський уряд розуміє, що за поточних умов, Китай вже дуже скоро зможе забрати лідерство у США. Саме тому, шляхом економічної дипломатії американська сторона намагається перехилити чашу терезів на свою користь. [25]

Детальніше розглядаючи економічні відносини між США і Європейським Союзом можна стверджувати, що вже сьогодні ці економічні гіганти активно торгують одне з одним. Про це свідчить наступна гістограма:

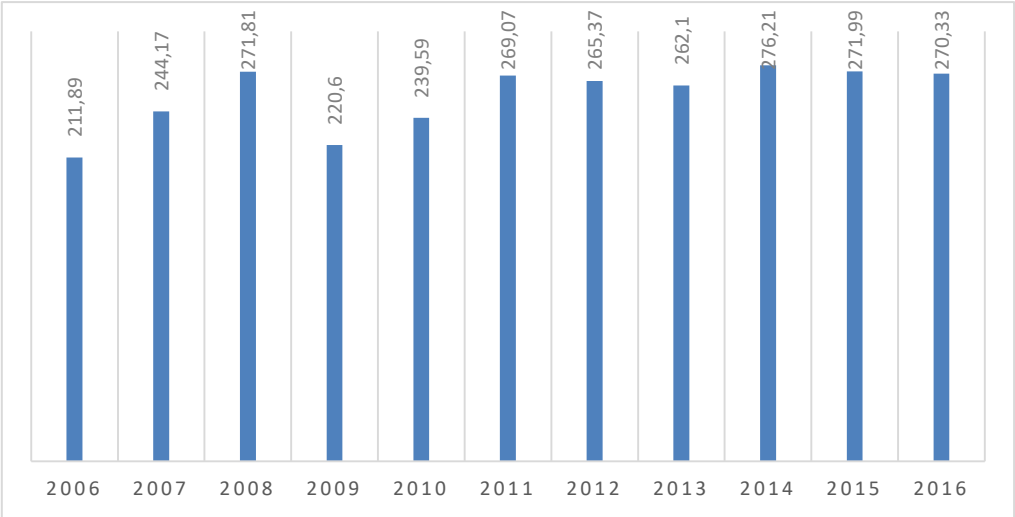

Рис.2.8 Обсяг експорту США у країни ЄС протягом 2006-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Графік показує, що Сполучені Штати підтримують активну торгівлю з країнами ЄС, тримаючи об'єм експорту на рівні 270 млрд. дол. вже 3 роки поспіль. Хоча ця гістограма і засвідчує, що США і ЄС вже сьогодні мають високий рівень взаємодії на міжнародній арені, консалтингова компанія «Ecorys» спрогнозувала потенційні вигоди від впровадження

Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства, що показано на наступному рисунку:

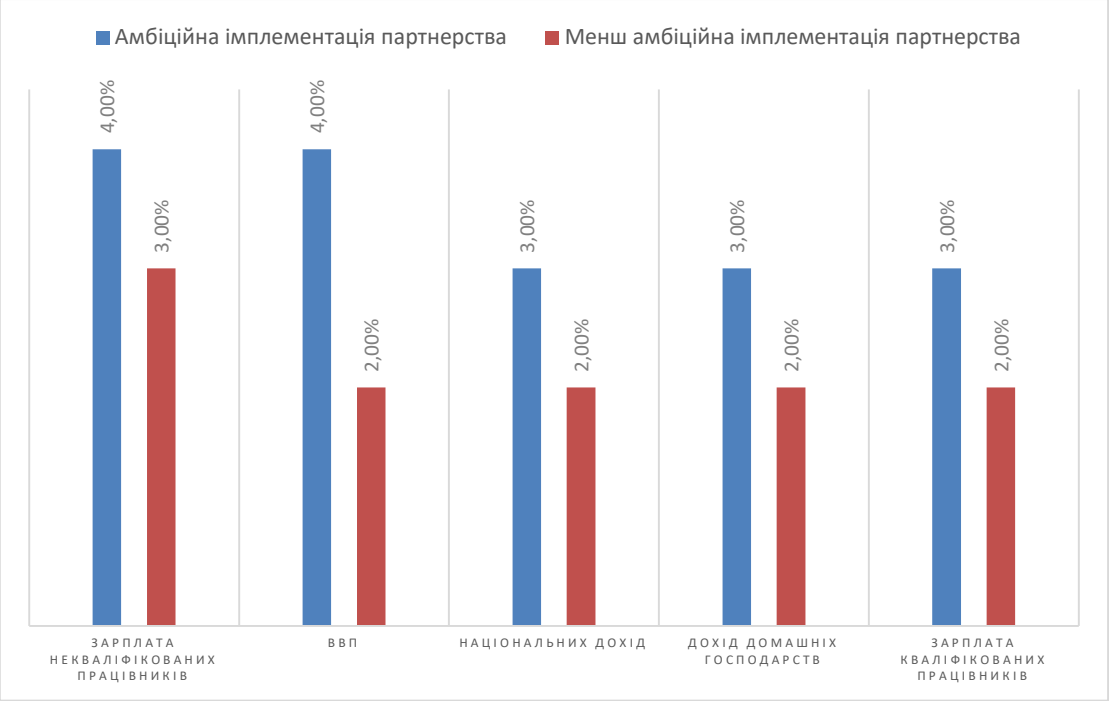

Рис.2.9 Прогноз макроекономічних ефектів від укладання T-TIP на економіку США у 2030 р., %

Джерело: розроблено автором за даними [26]

Як бачимо, агенство «Ecorys» розглядає дане партнерсто як виключно позитивне для американської економіки. За прогнозами агенства зарплата некваліфікованих працівників повинна зрости на 3-4%, а кваліфікованих на 2-3%. Національному доходу та доходу домашніх господарств прогнозовано зростання на 2-3% до 2030 року, а ВВП Сполучених Штатів Америки може зрости на 2-4%.

Не дивлячись на те, що прогнози на 2030 рік і носять дещо схоластичний характер, все ж можна припустити, що динаміка, спрогнозована даним відомством, є вірною. Більш інтенсивне співробітництво таких акторів як США і ЄС хоч і зробить їх взаємозалежнішими як економічно, так і політично, чого обоє хотіли б уникнути, але все ж дозволить їхнім економікам вийти на новий рівень, особливо в контексті спільних високотехнологічних проектів [26].

Хоча перемовини й досі тривають, сторони є зацікавленими у впровадженні такого партнерства, а отже спрямують зусилля на досягнення поставленої цілі.

Окрім наведених вище особливостей просування економічних інтересів США у світі, варто зазначити, що Сполучені Штати використовують і класичні методи економічної дипломатії, як наприклад торгові місії в інших країнах світу, що покликані просувати інтереси американських підприємців у світі. Детальніше взаємодію американського уряду і американських компаній в країні перебування буде розглянуто в підрозділі 2.3.

2.2. Захист суб'єктів економічної діяльності США всередині країни

У попередньому підрозділі було детально проаналізовано інструменти, якими оперували та продовжують оперувати представники економічної дипломатії США задля просування американських інтересів у світі.

Варто розуміти, що більшість таких інструментів функціонують лише за умови, що держава, яка їх лобіює, займає лідируючі позиції на міжнародній арені, через що інші країни охоче чи не дуже намагаються підтримувати з нею «теплі» політичні і економічні зв'язки та йти на поступки.

Іншими словами, така експансійна зовнішньоекономічна політика США була би неможливою, якби Сполучені Штати не володіли економічною могутністю. Саме тому для всебічного розгляду моделі економічної дипломатії США необхідно проаналізувати і прояви дипломатії, направлені на захист американських контрагентів всередині країни.

Як стверджує Мартін Паркінсон, викладач Прінстонського університету, економічна могутність держави потрібна підтримуватись не тільки на рівні макроекономічних показників та постійного нарощування виробництва, але й зарахунок покращення соціального становища громадян.

Цим в свій час нехтував Радянський Союз, що призвело до відомих всім наслідків. Америка ж навпаки славиться своїм лояльним ставленням до малого бізнесу, а отже і до добробуту населення. І навіть якщо кількість та якість соціальних програм в США не рівняється з відповідними програмами у Норвегії чи інших Скандинавських країнах, втім саме максимально ліберальний правовий фундамент для ведення бізнесу, в тому числі малого бізнесу, дозволяє амбітним та напологлевим американцям покращувати своє економічне становище за дуже комфортних умов [27].

Так, дослідження проведене «Credit Suisse» доводить правдивість минулого твердження, наводячи рейтинг країн за кількістю людей з надзвичайно великим статком.

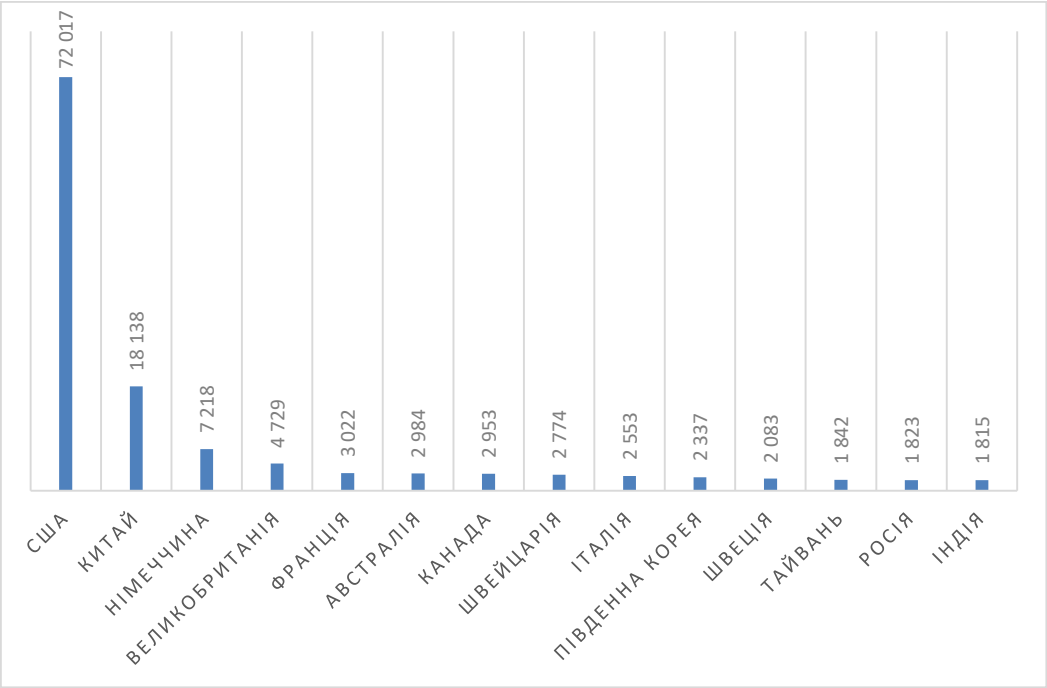

Рис.2.10 Кількість людей з величезними статками в різних країнах світу станом на 2017р.

Джерело: розроблено автором за даними [28]

Рисунок 2.10 яскраво підтверджує попередню гіпотезу, адже кількість надзвичайно багатих людей в США майже в 4 рази перевищує відповідний показник найближчого переслідувача – Китаю. Звичайно ж, це спричинено множиною факторів, проте умови, що надаються Сполученими Штатами для ведення бізнесу є однією з основоположних причин такого результату.

Це підтверджує і «Forbes», що щорічно публікує список найбагатших людей планети. За даними 2017 року 8 із 10 найбагатших людей світу представляють Сполучені Штати Америки.

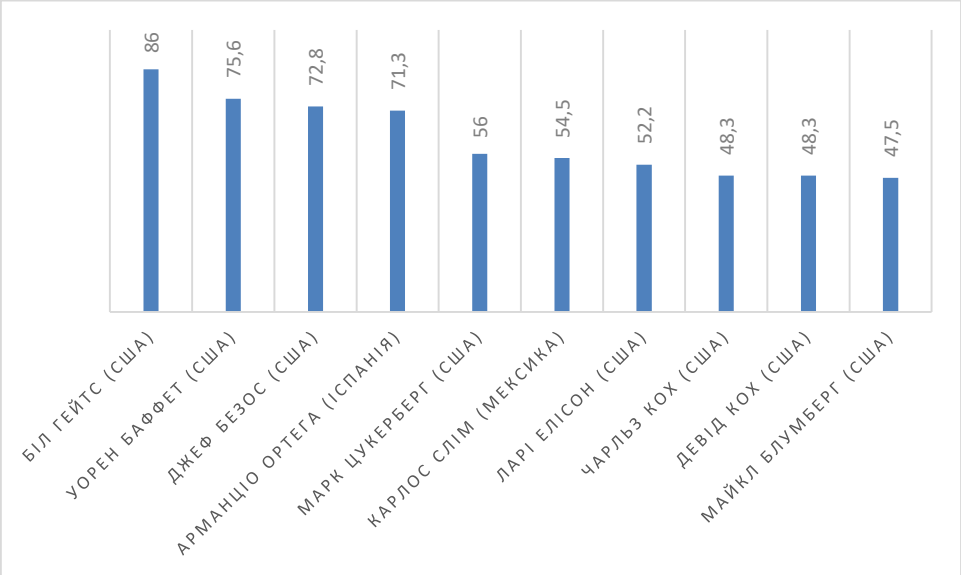

Рис.2.11 Рейтинг найбагатших людей світу станом на 2017р.

Джерело: розроблено автором за даними [29]

Якщо розглянути біографії найбагатших людей планети, можна побачити, що навіть ті з них, хто не народився в Сполучениш Штатах Америки, неодмінно переїжджали сюди для ведення свого бізнесу чи то на етапі зародження власної справи, чи вже у стані поважного підприємця. Річ у тім, що американський ринок володіє винятковою кон'юнктурою для ведення економічної діяльності, будучи вкрай гнучким та маючи міцний нормативний фундамент водночас.

Варто зазначити, що ведення економічної дипломатії всередині країни є легшим, ніж за її межами, адже США може використовувати елемент примусу. Так, Сполучені Штати Америки захищають своїх виробників за допомогою тарифів.

Аналітично-публіцистичне інтернет-видання «Investopedia» акумулювало найбільш очевидні приклади. Одним з прикладів імплементації тарифів на імпорт є торгівля скріпками. Більшість скріпок, що продаються в Америці є саме американського виробництва, адже вони коштують близько пенні, в той час як китайські відповідники коштують значно дорожче, адже

платять тариф в 126,94%. На ринку харчової промисловості особливим протекціонізмом з боку держави користуються виробники консервованого тунця, який захищений від імпортних відповідників, передусім тунця з Еквадору, тарифом на 35%. Варто зазначити, що американські виробники знайшли спосіб ще більше покращити своє конкурентне становище шляхом переносу частини виробництва, передусім чистки риби в країни з дешевою робочою силою, а вже завершенням виробництва в Сполучених Штатах. Таким чином, підприємства економлять на виробництві і водночас уникають тарифів на імпорт, адже формально виробляють свою продукцію в Америці.

Традиційним «табу» для бізнесменів ззакордону є торгівля табачними виробами, адже в США тариф на імпортну продукцію в цій галузі досягає 350%, що унеможливлює будь-яку ринкову конкуренцію для нерезидентів. Саме тому більшість американців споживають американський табак, оскільки інший просто не постачається на внутрішній споживчий ринок.

Ціни на кросівки «Adidas» та інших відомих брендів в Сполучених Штатах значно дорожчі, ніж в Європі. І це пов’язано не тільки з бажанням цих виробників заробити більше на можливостях платоспроможних американців, а на тарифах для неамериканських виробників кросівок – 48%. Навіть компанія «Nike», яка має штаб-квартиру в США, а отже є американською, через перенесення свого виробництва закордон також підпадає під цей тариф. Єдиним глобальним виробником спортивних кросівок, який вважається американським і не підлягає цьому тарифу є «New Balance».

Продовжуючи тему внутрішньої економічної дипломатії, варто згадати деякі особливості правового супроводу ведення економічної діяльності в США в порівнянні – американські та іноземні підприємства.

У Сполучених Штатах Америки правове регулювання здійснюється на кількох рівнях – федеральному рівні, рівні штатів та локальному рівні (муніципальні закони міст та поселень). Вони можуть різнитись між собою, тому іноземні компанії переважно намагаються проаналізувати, де було б

доречніше реєструвати чи просто вести свій бізнес. Переважна більшість як корпорацій, так і малих компаній обирає штат Вашингтон через оптимальну систему законів для ведення бізнесу, яку можна класифікувати як «business friendly».

Авторитетний спеціалізований бізнес-канал в Америці «CNBC» провів дослідження, в якому склав рейтинг найкращих штатів для ведення бізнесу в США. Перша десятка включала в себе Вашингтон, Джорджию, Міннесоту, Техас, Північну Каролiну, Колорадо, Вірджінію, Юту, Теннессі та Масачусетс. [30]

Втім, навіть не зважаючи на це, є ряд перешкод, з якими стикається кожне іноземне підприємство, що веде свою економічну діяльність на території Сполучених Штатів Америки, в не залежності від штату. Так, іноземні підприємства мають значно менш сприятливі умови оподаткування в порівнянні з вітчизняними бізнесами. Переважно іноземні компанії зареєстровані у США чи як корпорації (corporations), чи як товариства з обмеженою відповідальністю (Limited Liability Company – LLC). Компанії діляться на 2 категорії: С корпорації, що підпадають під стандартні умови оподаткування, та S категорії, що підпадають під особливі умови оподаткування. Конкретні особливості та переваги від реєстрації фірми як корпорації чи товариства з обмеженою відповідальністю вимагають окремого дослідження, проте вагомим для цієї роботи є факт, що набуття статусу категорії для спрощеного оподаткування є майже неможливим для іноземної фірми. Таким чином, законодавство побудовано так, що іноземні підприємства змушені платити більший податок, ніж американські фірми, що значно ускладнює положення справ для малого та середнього бізнесу ззакордону, а також надає перевагу американським виробникам перед корпораціями, що ведуть свою діяльність у США, але зареєстровані закордоном [31].

Ще однією цікавою для розгляду темою є лобіювання Сполученими Штатами власних норм ведення обліку. Стандарти ведення обліку

підприємства в США регулюються за допомогою Системи загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP), складені Комісією з цінних паперів і бірж США (U.S. Securities and Exchange Commission (SEC)) після отримання відповідного дозволу у тридцятих роках минулого століття. Сьогодні дана система регулюється та оновлюється за допомогою Ради зі стандартів фінансового обліку (Financial Accounting Standards Board – FASB) і Американського інституту сертифікованих громадських бухгалтерів (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA) [46]. В той же час, більшість підприємств, що діють на міжнародній арені ведуть бухгалтерський облік відповідно до принципів Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Financial Reporting Standards – IFRS), що затверджуються Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standard Board – IASB). [30] Справа в тім, що ще донедавна усі економічні агенти, що вели свою діяльність на території США були зобов'язані вести облік відповідно до US GAAP. що, по-перше, було незручно для великих корпорацій, що діють на території багатьох країн та ведуть уніфіковану систему бухгалтерського обліку, а, по-друге, вимагає залучення додаткових коштів. Власне, це і було однією з причин введення IFRS, що стали основою світової практики.

Втім, імплементація IFRS в США й досі є незрілою, змушуючи більшість підприємств все ж таки підлаштовуватись під US GAAP. Не дивлячись на те, що існує ряд об'єктивних причин, що пояснюють «небажання» США визнавати IFRS як рівний аналог US GAAP, зокрема через те, що IFRS позиціонують як збірник принципів, в той час як US GAAP є сукупністю норм, що надає значно менше поле для вільного трактування та спекуляцій; варто розуміти, що подібне рішення є ще одним інструментом захисту інтересів вітчизняних бізнесменів, які мають переваги та значно більший досвід діяльності відповідно до US GAAP, ніж ті іноземні економічні актори, що бажають вступити на ринок США.

Можна виділити 2 осовних чинника, що надають американським підприємствам значну перевагу за таких умов. По-перше, як вже згадувалось вище, фірми, що давно ведуть свій бухгалтерський облік згідно з US GAAP володіють значно більшим досвідом і можуть використовувати його на свою користь як елемент конкурентної боротьби. По-друге, підприємства, що змушені адаптовувати свою систему ведення обліку задля діяльності на території Америки зазнають збитків, адже перехід навіть окремої філії на іншу систему бухгалтерського обліку є дорогим процесом. Кожне підприємство може вибрати шлях імплементації нової системи: чи то зарахунок закупівлі спеціалізованого ліцензійного програмного забезпечення чи зарахунок залучення кваліфікованих кадрів як в якості безпосередніх виконавців поставленого завдання, так і в якості фахівців-консультантів, що навчать штатний персонал.

Не дивлячись на вибраний шлях імплементації US GAAP – процес є затратним як фінансово, так і крізь призму часу, що має в економіці та бізнесі зокрема неабияку цінність.

Ще одним елементом системи захисту інтересів вітчизняних підприємств в США є банківська система. Річ у тім, що для іноземних підприємств отримання кредиту в американському банку на початковій стадії бізнесу є майже неможливим. Тільки за умови демонстрації задовільних економічних результатів протягом певного періоду іноземна компанія може розраховувати на отримання кредиту для розширення власних потужностей та удосконалення вже робочої бізнес-моделі. Втім, на стадії «seed» кредит в банку їм буде отримати вкрай важко. Така політика є вигідною для Сполучених Штатів з багатьом аспектів. Перш за все, банківська система не «розпорошується» та націленно працює на підтримку малого і середнього бізнесу всередині країни. В той же час, ті підприємства, які все-таки «заходять» на американський ринок є переважно потужними світовими гравцями, які здатні своєю діяльністю на території США покращити як і своє положення, так і позитивно вплинути на американську економіку. Таким

чином, Сполучені Штати створили неофіційний «природній відбір» для іноземного бізнесу, який може бути суперечливим з позицій гуманності, проте вкрай вигідним з економічної точки зору.

Як бачимо, економічна дипломатія США всередині країни намагається працювати в обох напрямках: як на забезпечення інтересів малого та середнього бізнесу, так і на просування інтересів корпорацій.

І якщо надання кредитів передусім американським підприємцям більше виступає опорою для малого бізнесу, то вплив тарифів та переваги US GAAP над IFRS допомагає, в першу чергу, корпораціям.

Доказом цього твердження є оприлюднений вже згаданим у цій роботі виданням «Forbes» списку найбільших компаній світу, базуючись на їх ринковій вартості. Даний список наведено у таблиці 2.3.:

Таблиця 2.3.

Топ-10 найбільших компаній у світі за ринковою вартістю у 2017 р., млн. дол. США

Назва компанії	Ринкова вартість, млн. дол. США
Apple (США)	752
Alphabet (США)	579,5
Microsoft (США)	507,5
Amazon.com (США)	427
Berkshire Hathaway (США)	409,9
Facebook (США)	407,3
ExxonMobil (США)	242,2
Johnson & Johnson (США)	338,6
JPMorgan Chase (США)	306,6
Tencent Holdings (Китай)	277,1

Джерело: розроблено автором за даними [29]

Як видно з таблиці, 9 з 10 компаній з найбільшою ринковою вартістю мають свою штаб-квартиру в США. Причому наочним є той факт, що даний список складається не лише з американських гігантів IT-сфери як Apple, Alphabet (корпоративна реструктуризація Google), Microsoft, Facebook, Amazon.com, але й лідерів у банківській сфері (JPMorgan Chase), енергетичній сфері (ExxonMobil) тощо.

Необхідно розуміти, що дані компанії є транснаціональними корпораціями, що мають значний економічний, а по-факту і політичний вплив на міжнародній арені. Тому такі корпорації, окрім використання переваг, що їм надає американська держава, використовують і свої власні інструменти економічної дипломатії, що будуть розглянуті у підрозділі 2.3. цієї роботи.

2.3. Транснаціональні корпорації як важливий елемент моделі економічної дипломатії США.

Сьогодні, в епоху глобалізації, спектр суб'єктів, що можуть «диктувати правила гри» значно розширився. Якщо раніше при дослідженні глобальних політичних і економічних явищ за суб'єктів цих взаємовідносин рахували лише держави, коаліції держав та міжнародні організації – представників державного чи наддержавного сектору, то в наш час ще одним вагомим гравцем на світовій арені є транснаціональні корпорації.

Таким чином, для розуміння моделі економічної дипломатії США недостатньо лише проаналізувати діяльність Сполучених Штатів як держави, що лобіює свої інтереси у світі. Потрібно розглянути й вплив американських транснаціональних корпорацій на міжнародну економіку, а також ознайомитись з конкретними інструментами, що використовують ці корпорації для досягнення своїх цілей.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) визначає транснаціональні корпорації (ТНК) як «підприємства, що складаються з материнського підприємства та його закордонних філіалів». [32] Як стверджує П.Е. Толентіно у своїй книзі «Мультинаціональні корпорації», ТНК за своїми масштабами вже складають конкуренцію країнам. Так, річні продажі компанії «Phillip Morris» у 2000 році перевищували ВВП Нової Зеландії, а економічні позиції «Ford» вважались сильнішими, ніж економіка

Саудівсьокої Аравії і НорвегіїДана тенденція спостерігається і сьогодні, коли транснаціональні корпорації виступають каталізаторами економічних процесів поряд з передовими державами, а виконавчі директори таких корпорацій стають по-справжньому медійними персонами і навіть радниками урядів, як наприклад Ілон Маск (Tesla, Space X), Біл Гейтс (Microsoft) і Джек Ма (Alibaba).

Транснаціаональні корпорації постійно розвиваються та збільшують обсяги виробництва, що відбивається як на основних представництвах компанії, так і на закордоних філіях. Так, виторг «Apple» протягом 2004-2017 рр. збільшився майже в 27 раз, що спричинило більший обсяг прямих іноземних інвестицій, направлених на свої філії в Азії.

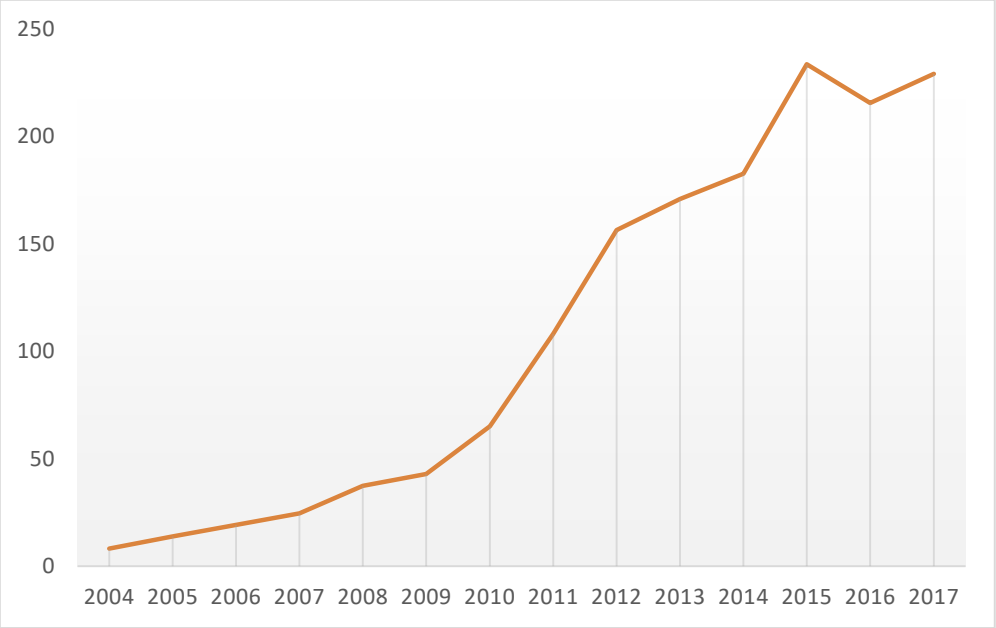

Рис.2.12 Динаміка зміни виторгу «Apple» протягом 2004-2017 рр., млрд дол. США

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Як видно з рисунка, якщо ще у 2004 році виторг компанії складав 8,2 млрд. дол. США, то станом на завершення фіскального року 2016 виторг компанії «Apple» склав 215,64 млрд. дол. США, що більше, ніж в 2 рази перевищує ВВП України відповідного року[22].

Менш стрімкими з позиції темпів приросту, проте найбільшими в абсолютній величині показниками володіє американська мережа

універсальних магазинів «Walmart», виторг якої у 2017 році склав 485,87 млрд. дол. США, що вдвічі перевишує виторг «Apple» ц 2017 році.

Ці дані підтверджують той факт, що транснаціональні корпорації володіють сильною економічною, а отже і політичною могутністю. ТНК розпочали свою світову експансію у ХХ столітті, причому якраз американські компанії були першими, хто зумів досягти настільки вагомих результатів.

Однією з основних причин цього був вдалий тандем корпорацій із американським урядом, які допомагали один одному досягти передових позицій у світі.

Так, американський уряд за допомогою корпорацій значно поширив економічний і політичний вплив на країни Південної Америки у 70-80 рр. минулого століття. Підривати суверенітет інших країн шляхом міждержавного втручання Сполучені Штати не могли у зв'язку з несхваленням ООН і можливим осудженням зі сторони окремих держав, що за умов Холодної війни було невигідним для США. Проте завдяки корпораціям, які почали відкривати для себе ринок Латинської Америки, розміщувати тут свої виробництва і розпочинати активні товаропостачання, американський уряд отримав можливість через ТНК впливати на економічні і політичні рішення південноамериканських країн.

Уряд США, в свою чергу, надавав підтримку та лобіював інтереси цих корпорацій в країнах, де вони розпочинали вести свою діяльність.

Аналогічний сценарій розгортався і в Азії, Африці та Карибському басейні.

Так, свої потужності закордоном розмістили багато американських компаній: «ExxonMobil», «Microsoft», «IBM», «Philip Morris», «Nike» та інші. Причому географія експансії американськими ТНК передусім охоплює країни третього світу. На це є ряд очевидних причин, які дещо різняться відповідно до специфіки діяльності компаній, проте вони всі об'єднані мотивом отримати якомога більше вигоди від розміщення виробництва в

слаборозвинутих країнах. Енергетичні компанії керуються бажанням використовувати дешевші або дефіцитні природні ресурси. Компанії типу «IBM» і «Microsoft» використовують такі представництва як фабрики для збирання техніки, так і з метою перенаправлення деяких проектів з написання програмного забезпечення. ТНК, що займаються виробництвом текстильних виробів, взуття відкривають свої фабрики в Азії, оскільки там значно дешевша робоча сила, а сама робота не вимагає висококваліфікованих кадрів. Окрім цього, корпорації переносять виробництва, шкідливе для навкольшнього середовища, оскільки локальні закони в цих країнах значно «м'якші» до регулювання подібного роду діяльності.

Варто розуміти, що хоча масова тенденція експансії американськими корпораціями слаборозвинутих країн розпочалась в минулому столітті, ситуація продовжується розвиватись за даним сценарієм і сьогодні. І якщо частка Китаю, який сьогодні є другою економікою світу після США, щорічно зменшується (з 87% американського імпорту взуття у 2009р. до 79% у 2014р.), то загальний тренд й досі показує надходження прямих іноземних інвестицій до слаборозвинутих країн і країн, що розвиваються. Вільну частину даного ринку успішно підхоплюють Філліпіни, Камбоджа, В'єтнам та інші.[32]

Роль Сполучених Штатів, і перш за все американський корпорацій, підвтерджують статистичні дані. Так, у 2016 році з загального об'єму відтоку прямих іноземних інвестицій, що становив 26 трлн. дол. США, 6,4 трлн. припадало на частку Сполучених Штатів. Географічну сегментацію даних інвестицій наводить ЮНКТАД, за даними якого у 2016 році обсяг прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються склав 646 млрд. дол. США, з яких більша частина надійшла до Азії (443 млрд. дол.). При цьому Сполучені Штати поряд з Китаєм виступають основними інвесторами на світовій арені. [33]

Наведені вище статистичні дані дозволяють стверджувати, що сьогодні економічна дипломатія переважно функціонує за участю 3 суб'єктів:

корпорацій, країн базування цих корпорацій (home country) і країн перебування (host country).

Дане твердження теоретично обгрунтоване Сюзан Стрендж і Джоном Стопфордом, які стверджують, що сьогодні в площині міжнародних економічних відносин існує певний трикутник інтересів, що зображений на рисунку 2.13.:

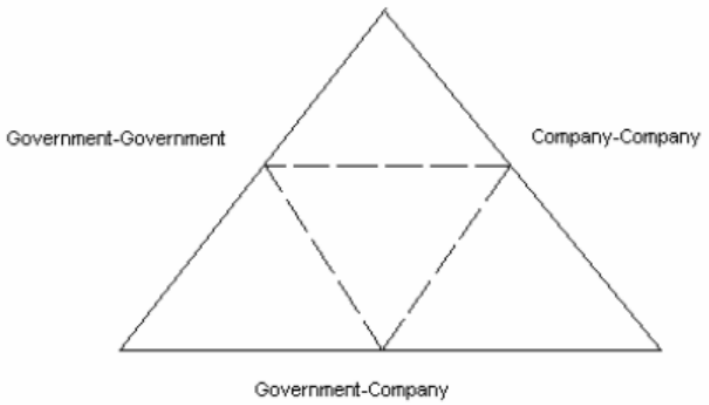

Рис.2.13 «Тріада відносин» Сьюзан Стрендж і Джона Стопфорд, [34]

Як видно з рисунка, економічна дипломатія за даної теорії здійснюється на 3 основних рівнях: держава-держава, компанія-компанія, держава-компанія. При аналізі моделі економічної дипломатії США деякі рівні «тріади відносин» є нерелевантними, зокрема компанія-компанія, адже місцеві компанії слаборозвинутих країн та країн, що розвиваються об'єктивно не можуть конкурувати з американськими ТНК. Фактично, все зводиться до взаємовідносин американської компанії, уряду США і уряду країни перебування. Як і в інших аспектах економічної дипломатії, Сполучені Штати реалізують як в лиці уряду, так і лиці компаній, проводять активну та навіть в деякому сенсі «агресивну» зовнішньоекономічну політику в країнах третього світу. Причому уряд США та американські корпорації переважно діють злагоджено, створюючи синергетичний ефект. Наприклад, американський уряд проводить заходи економічної дипломатії у її класичному розумінні і досягає певних домовленостей, що дозволяє

американським корпораціям вести економічну діяльність в країні перебування в комфортних умовах – чи при зменшених або й взагалі відсутніх тарифах, полегшеному оподаткуванню тощо. В той же час американський уряд використовує корпорації як інструмент впливу на державу, адже приток прямих іноземних інвестицій значно посилює взаємозалежність сторін, а отже послаблює економічну свободу держави-реципієнта. Таким чином, американський і уряд і корпорації, в переважній більшості випадків, переслідують схожі цілі. Держава-реципієнт в даному трикутнику намагається втримати раціональний баланс надходжень іноземного капіталу і втримання економічної свободи.

Прикладом даної моделі в дії може слугувати ситуація, що виникла з «Microsoft» на Філіппінах наприкінці минулого століття. «Microsoft» та інші американські компанії страждали від недосконалості місцевих законів щодо захисту прав інтелектуальної власності. Компаніям не подобалось, що більшість користувачів, як фізичних осіб, так і цілих підприємств, використовували неліцензійне програмне забезпечення. Тоді «Microsoft» звернувся заручився підтримкою американського уряду, який за допомогою неприхованого політичного тиску на уряд Філіппін добився прийняття відповідного закону про захист інтелектуальних прав. [35]

Незважаючи на те, що понад 70% прямих іноземних інвестицій американських корпорацій направлені у розвинуті країни, де корпорації об'єднують свої потужності або ж просто розширюють ринок на рівноцінних засадах, цікавим для аналізу є саме вплив ТНК на країни, що розвиваються та слаборозвинуті країни. Мотиви американських корпорацій та причини того, що вони активно інвестують і переносять свої філії у країни третього світу, а також потенційні наслідки для країн-реципієнтів цих інвестицій були розглянуті раніше. Для перевірки даних тверджень скористаємось математичним інструментарієм, а саме кореляційно-регресійним аналізом, проведеним за допомогою програмного забезпечення STATISTICA.

Для проведення даного аналізу були вибрані країни, в які американські корпорації інвестують: це країни Карибського басейну (Венесуела, Нікарагуа, Гондурас, Гватемала, Коста-Рика, Беліз, Колумбія, Домініканська Республіка, Ямайка, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини тощо), та інші країни Латинської Америки (Еквадор, Уругвай, Парагвай, Перу тощо.). Така велика вибірка країн обумовлена бажанням уникнути випадкових результаів кореляції. Адже за такої вибірки коефіцієнти хоч і можуть бути меншими, проте значно точнішими.

Кореляційний-регресійний аналіз проведено між показниками прямих іноземних інвестицій США у перечислені країни та їхнім індексом економічної свободи, розбитого на підіндекси. Адже в індекс економічної свободи входять 10 показників: свобода бізнесу, свобода торгівлі, податкова свобода, державні витрати, грошова свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції і свобода трудових стосунків. Кореляційний аналіз було проведено за 2 періоди – 2015 і 2016: Результати даного кореляційного аналізу представлені на рисунку: 2.14.:

Correlations (з нулями)
Marked correlations are significant at p < ,05000
N=26 (Casewise deletion of missing data)

Variable	Property Rights 2016	Government Integrity2016	Tax Burden 2016	Gov't Spending2016	Business Freedom2016	Labor Freedom2016	Monetary Freedom2016	Trade Freedom2016	Investment Freedom2016	Financial Freedom2016
usa investments 2015	0,43	0,43	-0,39	-0,37	0,42	-0,05	0,06	0,33	0,12	0,36
usa investments 2016	0,41	0,41	-0,39	-0,36	0,40	-0,05	0,05	0,31	0,11	0,34

Variable	Property Rights 2015	Government Integrity2015	Tax Burden 2015	Gov't Spending2015	Business Freedom2015	Labor Freedom2015	Monetary Freedom2015	Trade Freedom2015	Investment Freedom2015	Financial Freedom2015
usa investments 2015	0,42	0,43	-0,38	-0,37	0,47	0,44	0,04	0,32	0,12	0,35
usa investments 2016	0,40	0,41	-0,38	-0,37	0,45	0,44	0,03	0,31	0,11	0,33

Рис. 2.14 Результат кореляційного аналізу між притоком прямих іноземних інвестицій США до країн Карибського басейну та їх індексом економічної свободи.

Джерело: розроблено автором за даними [23,36]

Як бачимо, результати аналізу показуть, що між цими показниками існує зв’язок. Суттєвий зв’язок (позначений червоним у таблиці) існує між притоком іноземних інвестицій і свободою бізнесу, захистом прав власності

та свободою від корупції. Втім, коефіцієнт 0,4 вказує, що дана залежність не є функціональною, і на зміни даних показників можуть впливати інші чинники.

Для перевірки вагомості даних результатів проведемо аналіз множинної регресії:

N=26	Regression Summary for Dependent Variable: Var12 (з нулями) R= ,86150154 R?= ,74218490 Adjusted R?= ----- F(20,5)=,71969 p<,72965 Std.Error of estimate: 70466, Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(5)	p-level
Intercept			-493008	662709,4	-0,74393	0,490381
Property Rights	2,97056	4,660783	7764	12181,6	0,63735	0,551932
Government Integrity	7,34364	6,049869	23704	19528,3	1,21385	0,279007
Tax Burden	2,04992	3,597217	19397	34038,2	0,56986	0,593419
Gov't Spending	1,96424	1,818374	9561	8851,2	1,08022	0,329372
Business Freedom	0,86552	1,938608	5152	11538,8	0,44646	0,673935
Labor Freedom	0,08853	0,677448	1	5,0	0,13068	0,901126
Monetary Freedom	1,07282	1,101116	5530	5676,2	0,97430	0,374655
Trade Freedom	-0,14582	1,202226	-1238	10206,4	-0,12129	0,908187
Investment Freedom	-4,26751	5,668522	-12534	16649,5	-0,75284	0,485459
Financial Freedom	0,60796	2,391208	2322	9133,9	0,25425	0,809430
NewVar1	-1,55890	4,303700	-4029	11123,5	-0,36222	0,731991
NewVar2	-8,36783	6,642074	-27201	21590,9	-1,25982	0,263337
NewVar3	-1,97135	3,791706	-18772	36105,6	-0,51991	0,625315
NewVar4	-2,75987	1,843019	-12081	8067,7	-1,49747	0,194534
NewVar5	-1,13602	2,228257	-5363	10519,1	-0,50983	0,631873
NewVar6	0,45687	0,718751	1446	2275,2	0,63564	0,552961
NewVar7	-0,69309	1,050033	-4682	7093,6	-0,66006	0,538402
NewVar8	1,17217	1,312818	10042	11246,4	0,89287	0,412834
NewVar9	2,92624	5,167675	8185	14454,4	0,56626	0,595689
NewVar10	-0,30308	2,056954	-1188	8064,2	-0,14735	0,888617

Рис. 2.15. Результат аналізу множинної регресії між притоком прямих іноземних інвестицій США до країн Карибського басейну та їх індексом економічної свободи.

Джерело: розроблено автором за даними [23,36]

Як видно на рисунку 2.15., коефіцієнт регресії дорівнює 0,86, що говорить про релевантність кореляційного аналізу та дійсну наявність залежності між заданими параметрами. Даний кореляційно-регресійний аналіз підтверджує твердження про те, що сьогодні транснаціональні корпорації виступають суб'єктами міжнародних економічних відносин і можуть впливати поведінку інших глобальних акторів. Річ у тім, що переважна більшість країн Карибського басейну не є високорозвинутими. Вони можуть володіти тими чи іншими ресурсами, проте не мають чітко побудованої інфраструктури як економічної, так і політичної, щоб втримати нівелювати вплив таких величезних капіталовкладень з Америки. Саме тому

їхній індекс економічної свободи одразу зазнає змін, хоча обсяги прямих іноземних інвестицій США в країни Європи значно більший. Втім, розвинуті країни можуть чинити опір макроекономічним і, як результат, макрополітичним та макросоціальним наслідкам.

Висновки до розділу 2

Другий розділ дипломний роботи представив безпосередньо результати аналізу моделі економічної дипломатії США. В рамках даного аналізу інструменти економічної дипломатії США були поділені на групи відповідно до підрозділів.

Так, у підрозділі 2.1. були детально розглянуті методи просування інтересів США у світі. Так, в результаті дослідження виявлено, що Сполучені Штати вкрай вдало застосували економічну дипломатію у середині минулого століття, що призвело до заснування Бреттон-Вудської системи, внаслідок якої долар США сьогодні складає 60% світових валютних резервів. Також були виявлені партнерства, які є найбільш вигідними для Сполучених Штатів на міжнародній арені. Так, заснування НАФТА дозволило США створити комфортне середовище в рамках свого регіону, яке на сьогодні є економічно взаємоінтегрованим, а Канада і Мексика виступають одними з основних торгових партнерів Сполучених Штатів Америки. Окрім цих країн, вагомими партнерами США є Китай, Японія, Німеччина, Південна Корея, Франція і Великобританія. Також у підрозділі розглянуто перспективи підписання угоди США з Європейським Союзом (T-TIP), робота над якою зараз активно ведеться з обох сторін.

У підрозділі 2.2. розглянуто шляхи захисту американських фірм всередині країни. Поряд з традиційними та канонічними заходами захисту вітчизняних виробників на зразок тарифів, мита і субсидій, розглянуті результати економічної дипломатії «в кулуарах». Так, проаналізовані

причини небажання Сполучених Штатів переходити на систему ведення бухгалтерського обліку згідно з IFRS. Американський уряд продовжує лобіювати US GAAP, хоча реальна причина цього полягає не в переконанні, що американська система ведення бухгалтерського обліку краща, а в бажанні створити вітчизняним підприємствам конкурентні переваги. Цьому також сприяє і податкова система США, спрямована на підтримку вітчизняного бізнесу.

У підрозділі 2.3. розглянута та детально проаналізована роль приватного суб'єкта в моделі економічної дипломатії США. Розглянуті передумови становлення транснаціональних корпорацій як окремих суб'єктів з можливістю політичного впливу. Розглянуто мотиви корпорацій «заходити» на іноземні ринки а також конкретні історичні приклади географічної експансії американських корпорацій. В рамках даного підрозділу також проведено кореляційно-регресійний аналіз, що підтверджує висунуті теоретичні гіпотези про вплив американських корпорацій на політичну і економічну волю країн третього світу.

Таким чином, у даному розділі виконані наступні завдання:

- визначити основні інструменти просування інтересів США у світі;
- дослідити методи захисту американських суб'єктів економічної діяльності всередині країни;
- проаналізувати роль ТНК як одного з ключових елементів моделі економічної дипломатії США;

Отримані в рамках даного розділу результати дослідження слугують основою для аналізу перспектив впровадження окремих елементів економічної дипломатії США Україною.

РОЗДІЛ 3
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ США В УКРАЇНІ

3.1. Порівняльний аналіз існуючих інфраструктур економічної дипломатії США та України

У попередньому розділі була проаналізована модель економічної дипломатії США. Причому під економічною дипломатією під час аналізу розумілась не тільки безпосередня діяльність торговельних місій держави при посольствах чи укладання дво- та багатосторонніх договорів, а комплексний підхід Сполучених Штатів до просування своїх економічних інтересів у світі. Тому порівняння ведення економічної дипломатії між США та Україною також здійснюватиметься у ширшому розумінні економічної дипломатії.

Аби результати цієї роботи не мали суто схоластичний характер, для дослідження перспектив впровадження американського досвіду в Україні необхідно спочатку максимально об’єктивно оцінити поточне економічне положення цих країн. Адже переважна більшість розглянутих у цій роботі інструментів просування інтересів Сполучених Штатів базувались на принципі сили. США обрали саме такий тип поведінки на міжнародній арені, оскільки розуміли свою роль в світовій економіці. Саме тому більшість з цих механізмів не дадуть бажаного результату українській економічній дипломатії. З огляду на вище сказане, перш ніж розглядати перспективи впровадження американського інструментарію на теренах України, проаналізуємо окремі показники, що описують стан та роль порівнюваних держав на міжнародній арені.

Перш за все, порівняємо загальний стан економіки в США та Україні за допомогою ВВП на душу населення:

Таблиця 3.1.

ВВП на душу населення в США та Україні протягом 2012-2022 рр., дол. США

Рік	**ВВП на душу населення в США, дол. США**	**ВВП на душу населення в Україні, дол. США**
2012	51403,39	3872,53
2013	52741,73	3968,8
2014	54668,08	3095,05
2015	56436,71	2135,18
2016	57607,61	2198,84
2017*	59495,34	2458,59
2018*	61687,41	2597,18
2019*	63809,64	2818,22
2020*	65895,68	3049,91
2021*	67990,42	3319,26
2022*	70028,82	3594,88

Джерело: розроблено автором за даними [23], *прогнозовані дані

Як бачимо, таблиця 3.1. наочно демонструє, що економіки порівнюваних країн знаходяться на різних рівнях. Так, протягом заданого періоду ВВП на душу населення в США в середньому перевищував відповідний показник України у 25 раз. Втім, варто зазначити, що згідно з прогнозу, представленого Міжнародним валютним фондом, ВВП на душу населення в Україні зростатиме. Звичайно, потрібно враховувати інфляцію, але все ж висхідна динаміка макроекономічного показника дає підстави сподіватись на покращення економічного положення в Україні.

Окрім порівняння макроекономічних показників, необхідно також об’єктивно оцінювати місце США і України в світовій економіці.

Як вже було згадано у другому розділі даної роботи, Сполучені Штати ще з післявоєнного періоду створили собі дуже комфортні умови для лобіювання власних інтересів. Так, частка долара США у світових резервах складає більше 60%, що з однієї сторони негативно впливає на торговий баланс США, проте з іншої дозволяє Америці бути по-справжньому інтегрованою в систему міжнародних фінансів, а також надає певні гарантії щодо економічної безпеки США, адже поки частка долара у світових

валютних резервах залишається настільки вагомою, інші країни є зацікавленими у благополуччі економіки Сполучених Штатів.

В той же час, в Україні інфляція у 2016 році склала 13,91%, що в 10 раз перевищує рівень інфляції США у відповідному році. [22]

Розглядаючи основних імпортерів США та України можна побачити схожий підхід, яким керуються досліджувані держави при виборі країн-партнерів:

Таблиця 3.2.

Основні імпорт-партнери України і США у 2016р., %

Україна	**% від загального імпорту**	**США**	**% від загального імпорту**
Росія	13,1	Китай	21,1
Китай	12	Мексика	13,4
Німеччина	11	Канада	12,7
Білорусь	7,1	Японія	6
Польща	6,9	Німеччина	5,2

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Як видно з таблиці, як Україна, так і Сполучені Штати активно закуповують товари і послуги з Китаю, частка якого в структурі імпорту складає 12% і 21,1% відповідно. Також, в списку топ-5 імпортерів для обох країн присутня Німеччина як рушійна сила Євросоюзу. Поряд з закупівлями з найпотужніших країн Азії та Європи, США і Україна підримують жваві торговельні відносини із сусідніми державами. Так, Мексика і Канада займають друге та третє місця у структурі імпорту США. Україна ж, в свою чергу, веде економічні відносини із Росією, Білоруссю та Польщею. Варто зазначити, що через суттєве погіршення українсько-російських відносин частка Росії в структурі імпорту України стрімко зменшується, втративши близько 8% в порівнянні з 2015 роком.

Схожа картина спостерігається і при аналізі основних країн-реципієнтів товарів та послуг з України і США:

Таблиця 3.3.

Основні експорт-партнери України і США у 2016р., %

Україна	**% від загального імпорту**	**США**	**% від загального імпорту**
Росія	8,8	Канада	18,3
Китай	7,1	Мексика	15,9
Єгипет	7,1	Китай	8
Туреччина	6,1	Японія	4,4

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Як бачимо, основними імпортерами українських та американських товарів та послуг є ті ж країни, що виступають в ролі основних постачальників. Окрім Китаю, активну міжнародну співпрацю з яким ведуть як Україна, так і США, країни надають перевагу взаємовідносинам з сусідами. Варто зауважити, що у структурі українського експорту третє місце посідає Єгипет, в який Україна постачає з-поміж іншого продукти агропромисловості, зокрема пшеницю.

Порівняльний аналіз наявного стану економічної дипломатіїї був би неповним без врахування такого класичного елементу зовнішньоекономічної діяльності як укладання дво- та багатосторонніх договорів.

Як вже було розглянуто у другому розділі, Сполучені Штати як світовий економічний лідер має багато укладених угод з іншими державами та групами держав.

Передусім варто згадати НАФТА, в рамках якої США, Канада і Мексика відчутно взаємоінтегрували свої економіки. Окрім цього, Європа та Америка працюють над поглибленням економічних відносин завдяки Трансатлантичному торговому і інвестиційному партнерству (T-TIP).

Хоча Україна і не вважається флагманом світової економіки, що негативно впливає на привабливість нашої держави як торговельного партнера, вітчизняна економічна дипломатія протягом своєї незалежності все ж спромоглася заключити ряд вигідних економічних угод.

Однією з таких угод є «Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ» (Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн)

підписана 24.06.2010 р. у м. Рейк'явік (Ісландія) (зайт МЗС). Дана угода також передбачає економічне співробітництво у галузі сільського господарства між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Державним секретаріатом Швейцарії з економічних питань, а також Спільну заяву Державного агентства рибного господарства України, Міністерства рибного та сільського господарства Ісландії та Міністерства рибного господарства та прибережних справ Норвегії про співробітництво у сфері рибного господарства. (зайт МЗС). Також Україна має ряд двосторонніх угод про вільну торгівлю з Грузією, Македонією, Азербайджаном та іншими.

Підписання даних договорів дозволяє говорити про наявність інфраструктури економічної дипломатії в Україні, яка при правильному використанні може покращити економічні позиції нашої країни у світі.

Якщо порівнювати характер співробітництва в рамках укладених угод США та України, то, звичайно, очевидною є різниця і позиціонуванні держав в межах цих домовленностей. Так, Україна у зв'язку з недостатнім рівнем економічного розвитку підписала вище згаданий договір з країнами ЄАВТ на асиметричних умов, усвідомлюючи та визнаючи свою зацікавленість у такому співробітництві. Також наочним є той факт, що Сполучені Штати в межах дії даних договорі кооперують з іншими державами в високотехнологічних галузях або інших галузях, що є досить капіталоємними. Україна ж, в першу чергу, привертає увагу інших держав як потенційний партнер на ринку сировинної та харчової промисловості. Втім, якщо раціонально використати дане положення, то вже в недалекому майбутньому Україна може спробувати зайняти інші ніші на світовому ринку товарів і послуг.

Для оцінки інфраструктури економічної дипломатії в контексті привабливості країни як торговельного партнера для інших країн, варто зупинитись на індексі економічної свободи, який вже був використаний в дещо іншому контексті в другому розділі цієї роботи. Порівняння України і

США за допомогою індексу економічної свободи здійснимо у декількох варіаціях. Спершу, проаналізуємо безпосередньо показники за даними 2017 року:

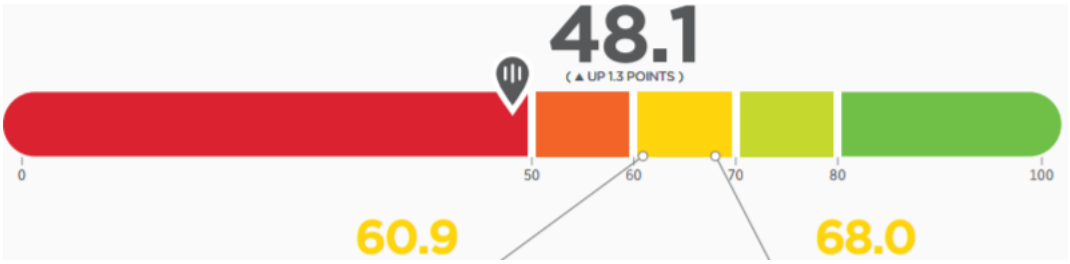

Рис. 3.1. Індекс економічної свободи України у 2017 році, ум.од.[36]

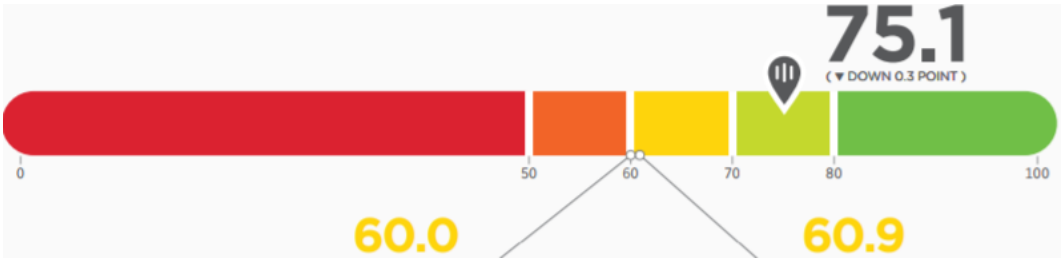

Рис. 3.2. Індекс економічної свободи США у 2017 році, ум.од.[36]

Як бачимо, індекс економічної свободи, зображений у вигляді певної шкали, показує кардинально різні результати для порівнюваних країн. Так, індекс для США склав у 2017 році 75.1 ум. д., що перевищує як середній показник у регіоні, так і у світі. Більше того, Сполучені Штати займають 17 місце у світі за даним індексом, а відрізок на шкалі, в межах якого знаходиться Америка, класифікує країну як «переважно вільну» (mostly free).

Аналізуючи показник економічної свободи для України, можемо спостерігати кардинально протилежну картину. Індекс знаходиться на позначці в 48,1 ум. од., що є значно меншим результатом, ніж середній у світі та в регіоні. Загалом, Україна посідає 166 місце у світі, а сам індекс класифікує Україну як «державу з деспотичною економічною свободою». Як уже зазначалось у попередньому розділі, індекс економічної свободи є агрегованим показником, що складається з багатьох складових: бізнес свобода, свобода праці, монетарна свобода, захист права власності тощо. З 12 показників-компонент індексу Україна змогла досягти зеленої, тобто задовільної шкали лише по 2 параметраї: свобода торгівлі і податковий тягар.

Усі інші показники були значно нижче середнього рівня по світу та класифікували окремі складові економічної свободи України як репресовані.

Роль індексу економічної свободи для оцінки інфраструктури економічної дипломатії країни важко переоцінити. Даний показник є вкрай інформативним, адже поєднує в собі індикатори, що відображають як економічний, так і політичний і юридичний стани держави. З такими результатами Україні дуже важко похиціонувати себе як відповідального та стабільного гравця на міжнародній економічній арені. В динаміці індекс економічної свободи для України виглядав наступним чином:

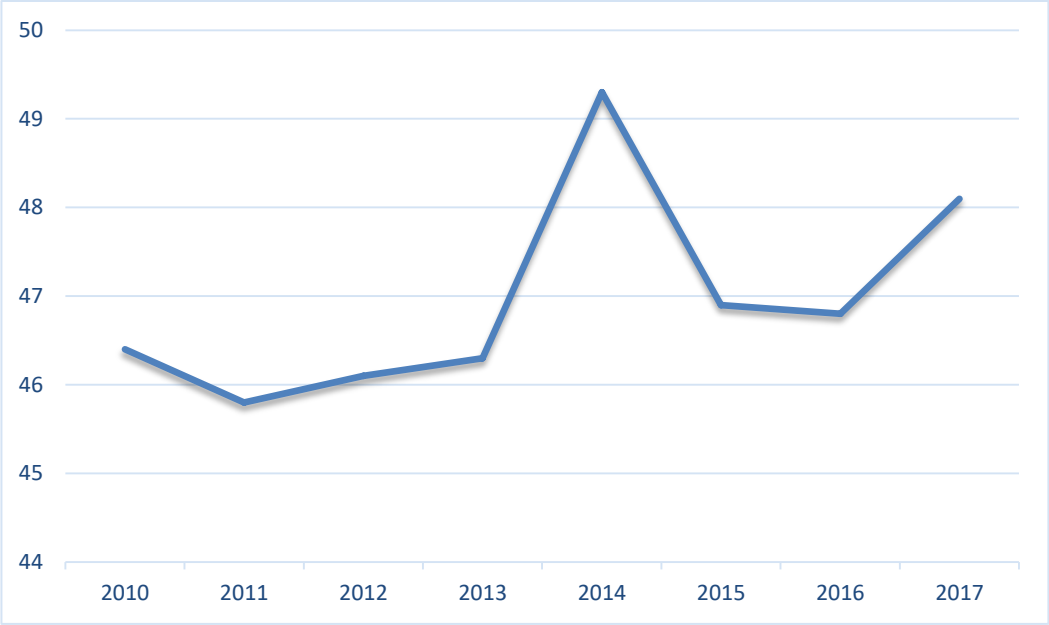

Рис. 3.3. Індекс економічної свободи України протягом 2010-2017 рр., ум.од.

Джерело: розроблено автором за даними [23]

Рисунок 3.3. показує, що кількісне вираження економічної свободи України має негативні результати не тільки при статичному аналізі показника, але й в динаміці. Так, у зв'язку з політичними подіями на Україні ми можемо бачити чітко виражений спад у 2015 р., порівняну стагнацію у 2016 р. і поступове пожвавлення у 2017 р.. Втім, якщо класифікувати показник за шкалою, то весь час протягом 2010-2017 рр. українська економічна свобода класифікується як деспотична.

3.2. Шляхи імплементації доступних елементів моделі економічної дипломатії США в Україні

Результати, отримані у попередньому підрозділі при порівнянні інфраструктури економічної дипломатії в Сполучених Штатах Америки і Україні дають підстави стверджувати, що українська економіка об'єктивно не спроможна повністю скопіювати модель економічної дипломатії США. В першу чергу через те, що, як вже зазначалось раніше, американська економічна дипломатія керується принципом сили, усвідомлюючи своє місце і вагомість в системі міжнародних економічних відносин.

Втім, це не означає, що Україна не може перейняти окремі елементи моделі американської економічної дипломатії і покращити своє становище як на внутрішній, так і на міжнародній арені.

Задля наочності та послідовності викладу, перспективи впровадження американської моделі Україною також аналізуватиметься в 3 вимірах:

- просування інтересів України у світі;
- захист українських підприємців всередині країни;
- можливі шляхи застосування економічної дипломатії приватним сектором.

Представлення економічних інтересів держави в інших країнах світу є класичним визначенням економічної дипломатії або, інакше кажучи, економічною дипломатією у вузькому значенні. Причому, Україна має фундамент для розвитку в даному напрямку. Як вже було згадано у підрозділі 3.1., Україна має ряд чинних торгівельних угод, як дво- так і багатосторонніх, що покликані полегшити торгівлю між країнами-учасницями та відкрити шляхи для майбутніх спільних проектів.

Сполучені Штати Америки ведуть активну економічну діяльність у всьому світі, проте, як було емпірично доведено у другому розділі, величезну ставку у зовнішньоекономічній діяльності США роблять на країни НАФТА – Канаду та Мексику, які виступають одними з основних торгівельних

партнерів Америки. Річ у тім, що регіональне співробітництво може значно полегшити просування власних інтересів на глобальному ринку. Якщо проаналізувати економічну карту світу, то об'єднання чи суто економічні зони вільної торгівлі є майже у всіх регіонах світу – азійські тигри, ЄС, НАФТА, ОПЕК тощо. Даний елемент економічної дипломатії США може бути перейнятий українською стороною. Більше того, його імплементацію ми можемо спостерігати вже сьогодні. Так, після відчутного послаблення відносин як політичного, так і економічного характеру з Росією та підписання угоди про Асоціацію з Європейським Союзом, структура зовнішньої торгівлі України переживає етап географічної реструктуризації, адже в той час як частка Росії в українському експорті та імпорті зменшується з кожним роком, українсько-європейські відносини посилюються та набирають нових матеріальних виражень. Так, лише за 1 рік чинності угоди про асоціацію (01.01.2016) український експорт до країн Євросоюзу зріс на 3%, а товарообіг піднявся на 6%. Дана тенденція продовжується й сьогодні, адже за 6 місяців 2017 року зовнішня торгівля між ЄС та Україною зросла на 22%.

Однозначно судити успішність даної угоди та кооперації України і ЄС загалом поки що рано, проте вже зараз можна стверджувати, що впровадження такого елементу моделі економічної дипломатії США як посилена співпраця у регіоні, особливо якщо сусідом є ЄС, можна вважати перспективним для України, причому одразу у двох аспектах: як з точки зору перспективи впровадження, так і з точки зору величини впливу.

Продовжуючи аналіз доступних для впровадження елементів моделі економічної дипломатії США Україною необхідно визнати, що використовувати важелі впливу, якими оперують Сполучені Штати на міжнародній арені – як, наприклад, статусом долара США як резервної валюти чи змогою впливати на рішення міжнародних організацій типу Міжнародного валютного фонду, ООН та інших Україна не може. Таким чином, з можливих та доступних для застосування Україною елементів

моделі, що входять до першої групи, тобто до засобів просування інтересів своєї держави у світі, Україна може перейняти досвід діяльності торгово-економічних місій США, а точніше умов організації їх роботи. Адже торгові місії в країни світу – це один з найкласичніших інструментів економічної дипломатії. Втім, попри той факт, що українські торгові місії давно працюють та намагаються боротись за права наших громадян та їх бізнесів закордоном, організація процесу функціонування цих торгових місій з боку держави залишає бажати кращого. Так, бюджет українських місій значно менший, ніж бюджет подібних місій інших країн. На практиці ж, це спричинює ситуацію, в якій українські місії елементарно не мають достатньо коштів для розгортання серйозних кампаній в країні перебування.

При аналізі можливостей та доцільності перейняття Україною досвіду з приводу лобіювання інтересів своїх підприємств на внутрішій арені, потрібно дуже обережно та комплексно підійти до розгляду цього питання. Адже хоч США і небезпідставно позиціонують себе як країну з ліберальними умовами для ведення бізнесу, розглянуті у другому розділі інструменти захисту підприємств є досить агресивними. За таких умов, внутрішня економіка повинна бути справді потужною, щоби зацікавити іноземні підприємства «заходити» на ринок навіть попри нерівні умови ведення бізнесу в розрізі місцеві фірми:закордонні підприємства. Індекс конкурентоспроможності України складає «4.11», що в порівнянні з розвинутими країнами можна інтерпретувати як низький (в США цей показник складає «5,85») [37].

Таким чином, можна зробити висновок, що така політика не просто не покращить позицій України на міжнародній арені, але й цілком можливо завдасть збитків.

З іншої сторони, Україна може перейняти досвід не Сполучених Штатів, а їхніх контрагентів, тобто країн, в які Сполучені Штати інвестують капітал та створюють спільні підприємства. При цьому перед Україною постане виклик, адже у попередньому розділі були проаналізовані та

емпірично доведені негативні наслідки від надходження прямих іноземних інвестицій. В той же час, не слід забувати, що 74% прямих іноземних інвестицій США припадає на розвинуті країни, з якими Сполучені Штати кооперують на рівних засадах та обоє отримують прибуток. Таким чином, перед відповідальними лицями української економічної дипломатії постане виклик, що полягатиме у залученні іноземного капіталу при збереженні суверенітету держави, як політичного, так і економічного.

Таким чином, Україна може використати досвід функціонування моделі економічної дипломатії США та залучити його у наступних сферах:

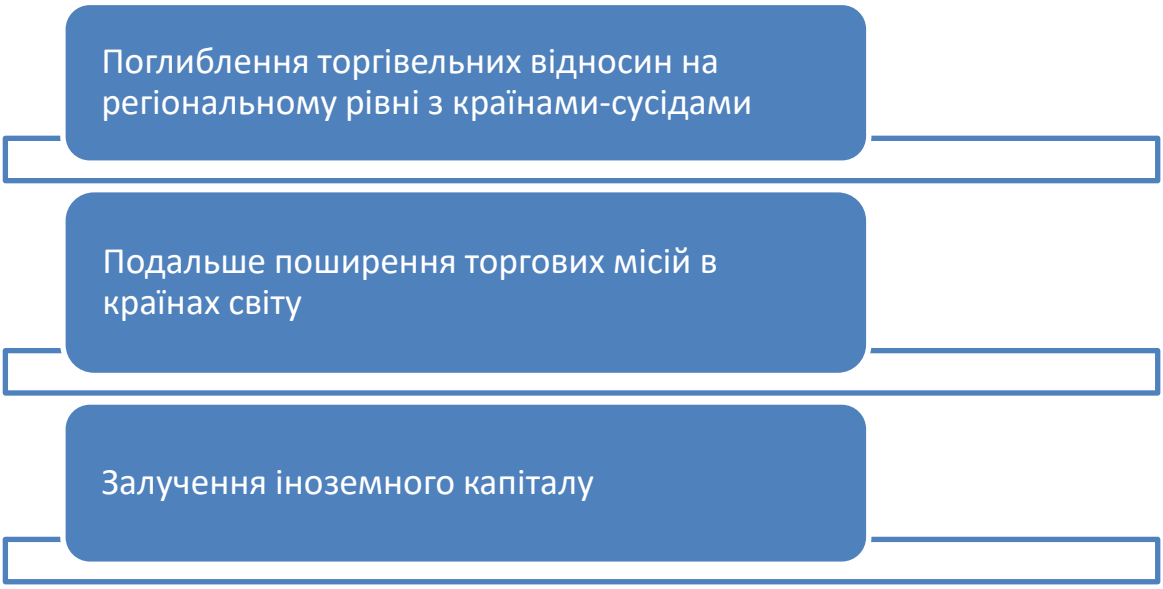

Рис. 3.4. Запропоновані напрямки імплементації американського досвіду Україною.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі дипломної роботи були розглянуті перспективи впровадження окремих елементів моделі економічної дипломатії США у відповідну модель України.

У підрозділі 3.1. був проведений порівняльний аналіз інфраструктури економічної дипломатії США і України. Аналіз показав передбачувані результати стосовно позицій Сполучених Штатів і України в світовій економіці. Так, індекс економічної свободи США складає 75,1, що характерезує США як державу з високим рівнем економічної свободи. В той же час Україна з показником в 48,1 знаходиться в найнижчій категорії і класифікується як деспотична держава.

За таких умов важливим завданням, поставленими у даному розділі було проведення раціональної оцінки можливостей України перейняти американський досвід. Адже економічна дипломатія США, в першу чергу, базується на принципі сили, Америка проводить агресивну зовнішню політику ставлячи свої інтереси як ціль, а компроміс як незадовільний результат.

Навіть при бажанні України повністю перейняти досвід Сполучених Штатів, їй просто не вистачить економічної потужності перейняти повний механізм функціонування американської економічної дипломатії.

Тому Україні запропоновано використання досвіду США та запровадження наступних реформ:

- Поглиблення торгівельних відносин на регіональному рівні з країнами-сусідами;
- Подальше поширення торгових місій в країнах світу;
- Залучення іноземного капіталу.

Таким чином, у третьому розділі були виконані наступні завдання поставлені перед початком роботи:

- провести порівняльний аналіз існуючих інфраструктур економічної дипломатії США та України;
- запропонувати можливі шляхи імплементації елементів моделі економічної дипломатії США в Україні.

ВИСНОВКИ

У магістерській дипломній роботі вирішено науково-практичне завдання комплексної оцінки моделі економічної дипломатії США, проведено сегментацію інструментів економічної дипломатії США в залежності від суб'єкта і запропоновано впровадження окремих елементів моделі економічної дипломатії США у відповідну модель України. За результатами роботи отримано такі висновки:

1. Економічна дипломатія являє собою окрему незалежну гілку дипломатії, сутність якої полягає у просуванні та захисті економічних інтересів держави у міжнародних економічних відносинах.
2. Фундамент для функціонування економічної дипломатії США був закладений із започаткуванням Бреттон-Вудської валютної системи.
3. Сполучені Штати ведуть активно і часто домінантну зовнішньоекономічну політику, розуміючи своє положення у світовій економіці, з-поміж іншого статус долара як світової резервної валюти.
4. Основними торговельними партнерами США є Китай, Канада, Мексика, Японія, Південна Корея, Німеччина, Франція та Великобританія. Попри успішне функціонування в рамках НАФТА американська й європейська сторони розроблять угоду Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства, покликану полегшити торгівлю між США і ЄС.
5. Економічна дипломатія США, направлена на захист американських підприємців всередині країна, характерезується як досить агресивна. Американські фірми отримують пільгові умови оподаткування, маю більші шанси отримати кредити на початковій стадії бізнесу, захищені від іноземних конкурентів встановленим тарифом на імпортну продукцію. Окремої уваги заслуговує

політика США щодо неприйняття міжнародних стандартів бухгалтерського обліку IFRS і продовження використання власного US GAAP.

6. Транснаціональні корпорації сьогодні є повноцінним суб'єктом економічної дипломатії. ТНК здатні впливати на політичні та економічні рішення країн, в яких вони розмішують свій капітал.
7. Проаналізовано вплив притоку іноземних інвестицій від американських ТНК на індекс економічної свободи країн Карибського басейну. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу емпірично підтверджено наявність залежності між притоком прямих іноземних інвестицій і політичною та економічною свободою країни-реципієнта.
8. Проведено порівняльний аналіз інфраструктур економічної дипломатії в США і Україні.
9. На основі результатів, отриманих при проведені порівняльного аналізу запропоновано доступні для України шляхи імплементації моделі економічної дипломатії США. Впровадження американського досвіду прийнятне у поглибленні торгівельних відносин з країнами-сусідами та регіональними об'єднаннями; поширенні та інтенсифікації діяльності торгових місій; залученні іноземного капіталу з постійним моніторингом ситуації з метою недопущення повторення досвіду країн Карибського басейну.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ляшенко, О. М. Економічна дипломатія як складова гарантування безпеки країни / Оксана Миколаївна Ляшенко, Зоряна Михайлівна Бойко // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2. – С. 151-157.

2. Ляшенко, О. Теорія нового економічного росту: розвиток через інновації / Оксана Ляшенко, Наталія Тарнавська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2007. – Вип.5. – С. 255-260.

3. Фліссак К. А. Економічна дипломатія. Навч. посіб. - Тернопіль: «Новийколір», 2013. - 440 с.

4. Фліссак К. А. Економічна дипломатія в механізмах інтеграції країн СНД / К.А. Фліссак // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - Вип. 113. - Ч. II. - 2013. - С. 51.

5. Фліссак К.А. Глобалізація і нові виклики економічній дипломатії // Економічний часопис XXI. - 2012. - № 2. - С. 8-11

6. Баранай П. Современная экономическая дипломатия [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http: www. dec.Lv /mi/ Baranay'Pavol.pdf

7. Барановська М.В. Роль економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни // Економіка та держава. - 2012. - №12. - С. 24-26

8. Гуменюк Б. Дипломатія доби глобалізації: нові виклики та завдання [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://old.mao.kiev.ua/jscans/2009-1-gumenyuk.pdf

9. Зовнішньоекономічні пріоритети України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http:www.mfa.gov.ua

10. Історія формування та сутність економічної дипломатії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://lubbook.net/book_597

11. Вергун В. А. Економічна дипломатія / В. А. Вергун - К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. - 303 с.

12. Киссинджер Г. Дипломатия [пер. с англ. В.В. Львова]. - М.: Ладомир, 1997. - 848 с.

13. Ляшенко О Економічна дипломатія як складова гарантування безпеки країни [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/12-1442831202.pdf

14. Мамалига О.О. Еволюція економічної дипломатії в міжнародному підприємництві [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/29.pdf

15. Міжурядові зв'язки та двосторонні комісії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.kmu.gov.ua.

16. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: навчальний посібник / Хмельницький національний університет. - Хмельницький, - 2007. - 299 с.

17. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 948 с.

18. Попов В.И. Современная дипломатия. Теория и практика. - М.: НАУЧНАЯ КНИГА, 2000. - 575 с.

19. Расцвет экономической дипломатии, надолго ли? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=4509#top-content

20. Рубан Ю. Україна як суб’єкт і об’єкт сучасних міжнародних інформаційних воєн / Юрій Рубан // Стратегічні пріоритети. - 2009. - No 2 (11). - С. 5-9.

21. Moons, Selwyn and Van Bergeijk, Peter A. G., Economic Diplomacy and Economic Security, New Frontiers for Economic Diplomacy, pp. 37-54, Carla Guapo Costa, ed., Instituto Superior de Ciéncias Sociais e Politicas, 2009.

22. World Bank Open Data. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://data.worldbank.org/

23. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.imf.org/en/data

24. United States Census Bureau [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.census.gov/

25. Free Trade Agreements [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements

26. Ecorys [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ecorys.com/

27. Dr Martin Parkinson. US Economic Diplomacy – A View from Afar. US Economic Diplomacy – Griswold Center for Economic Policy Studies Working Paper No. 246, September 2015

28. Credit Suisse [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.credit-suisse.com/ch/de.html

29. Forbes [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.forbes.com/global2000/#27e447b5335d

30. Investopedia. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.investopedia.com/

31. Doing Business In The United States [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://harrisbricken.com/blog/business-united-states-overview-foreign-companies/

32. The world investment report [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

33. The economist [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.economist.com/news/leaders/21646204-asias-dominance-manufacturing-will-endure-will-make-development-harder-others-made]

34. Susan Strange & John Stopford, Rival States, Rival Firms- Competition for World Market Shares, 1991, Cambridge, US

35. Corpwatch [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.corpwatch.org/article.php?id=1568

36. The index of economic freedom [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.heritage.org/index/

37.The competitiveness index [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://tradingeconomics.com/ukraine/competitiveness-index

38.Krugman, P. 1994. Peddling Prosperity. London: W.W. Norton & Co.

39. Krugman, P., and M. Obstfeld. 1992. International Economics: Theory and Policy. Upper Saddle River, NJ: Addison Wesley.
40. Leontief, L.W. 1956. "Factor Proportions and the Structure of American Trade." Review of Economics and Statistics 38(November). Reprinted in the American Economic Association and Royal Economic Society (1966) Survey of Economic Theory. London:Macmillan.
41. Linder, S. 1961. An Essay on Trade and Transformation. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons. Luxemburg, R. 1968. The Accumulation of Capital. New York: Monthly Review Press. Minhas, B.S. 1960.
42. "The Homo-Hypallagic Production Function." Journal of Political Economy. Reprinted in J. Bhagwati (ed.) (1964) International Trade. London: Penguin.
43. Myrdal, G. 1957. Economic Theory and Underdeveloped Regions. London: Duckworth.
44. Nurkse, R. 1959. "Patterns of Trade and Development." The Wicksell Lecture. Oxford, UK: Blackwell.
45. Ozawa, T. 1995. "The Flying Geese Paradigm of Tandem Growth." Mimeo.
46. Posner, M. 1961. "International Trade and Technical Change" Oxford Economic Papers 13(3): 323–41.
47. Prebisch, R. 1963. Towards a Dynamic Development Policy for Latin America. E/CN. 12/680/Rev 1. New York: United Nations. Reprinted as R. Prebisch "Development Problems of the Peripheral Countries and the Terms of Trade." in J.D. Theberg (ed.) (1968) Economics of Trade and Development. London and New York: John Wiley and Sons.
48. RIS. 2003. World Trade and Development Report 2003: Cancun and Beyond. New Delhi: Research and Information System (RIS) Academic Foundations.
49. Ricardo, D. 1951. "On Foreign Trade." in P. Sraffa and M.H. Dobb (eds.), The Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. 1. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
50. Ruttan, V. 1998. "The New Growth Theory and Development Economics: A Survey."