

УДК 339.54 : 339.56 : 339.982

*Гонак І.М.,
аспірант* кафедри міжнародної економіки
Тернопільський національний економічний університет*

ЕФЕКТИВНІ ФОРМИ ПРОЯВУ ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА

Постановка проблеми. Економічне суперництво країн є об'єктивним процесом, що формується під впливом як глобального економічного середовища, так і економічної політики. В останнє десятиліття країни все частіше вдаються до використання протекціоністських та інших форм економічного суперництва. Дане питання актуалізується для країн в умовах зростання напруженості економічних відносин між ними та виникнення глобальних осередків конфліктів, що потребує більш ґрунтовного дослідження впливу різних форм економічного суперництва на економічний стан країни та інших міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню даної проблематики присвятили свої праці такі науковці: Іващук І.О., Войцещук А.Д., Довгаль О.А., Мочерний С.В., Яремко Л.А., Новицький В.Є., Шемчушенко Ю.С., Нагребельний В.П., Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Бутинець Ф.Ф. та інші. Проте, тематика є актуальною, що зумовлює потребу поглибленого вивчення особливостей впливу ефективних методів економічного суперництва на економіку окремих країн та світову економіку у форматі сучасних глобальних економічних тенденцій.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо виявлення особливостей економічного суперництва в умовах нових глобальних економічних тенденцій.

Основним завданням статті є обґрунтування впливу економічного суперництва на економіку окремих країн та світову економіку у контексті посилення протекціоністських тенденцій у глобальному просторі.

Об'єктом статті є ефективні форми економічного суперництва.

Предметом статті є економічні відносини, що виникають в умовах посилення протекціоністських тенденцій у розвитку глобального економічного простору на початку XXI ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку XXI ст. більшість країн світу є членами міжнародних інтеграційних економічних об'єднань. Зокрема, членами Світової організації

* Науковий керівник: Іващук І.О. – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету

торгівлі (понад 160 країн-членів) [1], більшість європейських країн є членами Європейського Союзу, країни Північної Америки є членами Північно-американської зони вільної торгівлі [2], багато країн Південно-Східної Азії є членами АСЕАН [3], деякі країни СНД є учасниками Євразійського економічного співтовариства. У цих економічних інтеграційних утвореннях об'єднані країни із різним економічним потенціалом та розвитком економіки, внаслідок чого деякі країни замість очікуваного від інтеграції позитивного впливу отримали зворотній (негативний) ефект. Наприклад, введення євро у багатьох країнах Європейського Союзу із меншим економічним потенціалом (Греції, Італії, Іспанії, Португалії та інших) спровокувало зростання державного боргу та загального рівня зовнішньої заборгованості; після вступу у Митний союз Білорусь, Казахстан та Вірменія поступились часткою економічного суверенітету задля економічних переваг у взаємній торгівлі, проте, замість позитивного економічного ефекту це спричинило посилення негативних тенденцій в економіці та бюджетних втрат від митних платежів. Країни у інтеграційних об'єднаннях змушені дотримуватись взятих на себе зобов'язань у межах підписаних міждержавних угод, і тому намагаються застосовувати інші, більш ефективні для розвитку національної економіки, форми зовнішньоекономічної діяльності та економічного суперництва.

Отже, погоджуючись із думкою науковців, ми можемо стверджувати, що співіснування та економічна взаємодія країн у світовому економічному просторі визначається постійними змінами у напрямках та формах їх співробітництва, яке відбувається на фоні посилення економічного потенціалу одних країн та послаблення потенціалу інших. Тобто, кожна країна обирає адекватну до прийнятої економічної моделі та наявної міжнародної гео економічної ситуації відповідну систему захисту, стимулювання суб'єктів національної економіки, що носить суто індивідуальний характер і може зазнавати постійних еволюційних та революційних змін згідно тенденцій розвитку регіональної та світової економіки [4, с. 13].

У 20-х роках ХХІ ст. проявляються тенденції сповільнення темпів приросту глобального економічного зростання і багато країн починають проводити активну політику захисту національного ринку та стимулювання експансії національних товаровиробників на зовнішні ринки. Деякі країни намагаються проводити активну протекціоністську політику, впроваджуючи різні тарифні та нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі для захисту внутрішнього ринку. Протекціонізм, на думку І.О. Іващук, є політикою країни, спрямованою на захист та стимулювання розвитку національної економіки, що є співзвучним із твердженням Є.В. Савельєва, який підкреслює, що протекціонізм є системою обмежень міжнародних потоків товарів і послуг, які вводить держава з метою захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції [5, с. 259]. Це породжує напругу у відносинах між країнами і провокує зростання градусу економічного суперництва, що у свою чергу призводить до посилення або послаблення протекціоністських тенденцій зовнішньоекономічної політики окремих країн.

Протекціоністська політика має на меті збільшення доходів бюджетів від митних платежів, підвищення цінової конкурентоспроможності та збільшення обсягу реалізації національної продукції на внутрішньому ринку та за кордоном, збільшення зайнятості громадян країни. У короткостроковій перспективі ця політика дає явні додаткові економічні переваги: збільшується реалізація продукції, виробленої національними товаровиробниками та зростає надходження податків від неї, збільшуються надходження від оподаткування імпорту, збільшується зайнятість та доходи бюджетів від оподаткування доходів фізичних осіб.

Проте, з певним часовим лагом інші країни вводять симетричні заходи і вже у свою чергу зменшуватимуться валютні та бюджетні надходження від національних експортерів, зменшаться зайнятість у експортних і суміжних галузях та доходи бюджетів від оподаткування заробітних плат. Всі попередні переваги можуть бути втрачені.

Також, на думку М. Яремка, протекціонізм має ще такі негативні наслідки, як «послаблення конкуренції та зниження підприємницької ініціативи, збереження слабких виробничих структур, неможливість оптимального використання переваг міжнародного поділу праці, змушування споживачів дорожче платити за придбані товари» [6, с. 132].

В цих умовах економічно розвинуті країни намагаються розробляти такі форми і механізми захисту національних економічних інтересів та економічного суперництва, на які у інших країн не буде можливості адекватно симетрично відреагувати.

Ефективними формами економічного суперництва є сукупність фінансово-економічних, політико-правових, адміністративних та інших методів і засобів, спрямованих на досягнення забезпечення національних економічних інтересів, які застосовуються проти економічної системи іноземного суб'єкта чи міжнародної організації та на які немає засобів адекватно симетрично відреагувати.

Такими формами економічного суперництва можуть бути:

Загальна державна політика сприяння бізнесу через: забезпечення стабільного правового поля та викорінення корупції; побудову ефективного інвестиційного клімату у країні; забезпечення ефективного захисту приватної власності; стимулювання розбудови інфраструктурних об'єктів та створення логістичних центрів для стимулювання переведення транспортних транзитних потоків із

інших країн (проблема транзиту є одним з важливих пунктів геостратегічної конкуренції між країнами. Так, побудований в Україні нафтотермінал разом з нафтопроводом Одеса-Броди є одним з конкуруючих варіантів транспортування каспійської нафти, який передбачає транзит нафти територією Грузії та подальшим її транспортуванням танкерами через Чорне море. Альтернативним каналом транспортування нафти є російський, «північний шлях», а також варіанти її транзиту територією Туреччини – «південний шлях» [7, с. 45]); укладення вигідних дво- та багатосторонніх торговельних угод, ефективне використання механізмів ГАТТ – СОТ для захисту національних експортерів та стримування імпортерів; вступ країни до ефективних економічних інтеграційних співтовариств (наприклад, Європейського Союзу) і використовувати при цьому вже укладені із третіми країнами торгово-економічні угоди у своїх економічних інтересах; підтримка створення нових експортно-орієнтованих галузей виробництва, направлених на завоювання іноземних ринків та посилення національної економіки.

Ліцензування та контингентування зовнішньоекономічної діяльності, яке є однією з форм державного контролю за експортом та імпортом товарів, витрачанням валютних коштів, здійснюється для встановлення централізованого контролю над вивезенням і ввезенням низки товарів у межах визначених кількісних і вартісних квот упродовж передбаченого проміжку часу. Ліцензування встановлюється стосовно всіх або деяких товарів і може поширюватися на торгівлю з усіма або з деякими країнами, тобто з країнами – економічними суперниками [8, с. 512]. Отже, режим ліцензування може застосовуватись як санкція у разі порушення суб'єктом зовнішньоекономічних відносин правових норм, встановлених законом [8, с. 513].

Проведення вигідної для експортерів та збиткової для імпортерів девальваційної політики (Девальвація – це офіційне зниження курсу національної або міжнародної (регіональної) грошової одиниці щодо валют інших країн, міжнародних валютно-грошових одиниць [9, с. 18]). На думку М.І. Савлука, «зниження валютного курсу скорочує реальну заборгованість у національній валюті та збільшує тягар зовнішніх боргів у національній валюті» [10, с. 266]. Отже, девальвація національної валюти для різних країн може мати різні наслідки. Наприклад, після референдуму про вихід Великобританії із Європейського Союзу відбулась різка девальвація фунта стерлінгів на понад 20% [11] і, через девальвацію, здешевлення британського експорту для іноземних покупців, британські активи, зокрема нерухомість, стали більш привабливими для іноземних інвесторів, почав активно зростати туристичний потік з інших країн у Велику Британію. Проте для таких країн, як Україна, з високим відсотком «доларизації» економіки та величезного обсягу зовнішньої заборгованості, вираженої у валютах економічно розвинутих країн, девальвація несе багато ризиків: зростання вартості обслуговування зовнішніх боргів для бюджету та вартості валютних кредитів для громадян та фірм, подорожчання імпорту, у тому числі – критичного, зменшення можливостей для громадян подорожувати та навчатися за кордоном.

Проведення короткострокової ревальваційної політики. Ревальвація – це здійснюване країною підвищення вартості національної грошової одиниці. Після ревальвації імпортер матиме можливість купити на внутрішньому ринку необхідну для оплати імпорту суму іноземної валюти за меншу кількість національної валюти [12, с. 247]. Ревальвація може використовуватись для підтримки національних імпортерів, в тому числі, і при купівлі критичного імпорту країною – природного газу, нафти – з метою економії бюджетних коштів.

Впровадження валютних обмежень, які є системою законодавчих або адміністративних правил, спрямованих на обмеження операцій з іноземною валютою, золотом та деякими іншими валютними цінностями і покликане підтримувати курси національної валюти, урівноважувати платіжний баланс, концентрувати валютні ресурси у руках держави для посилення міжнародної ліквідності країни та не допускати валютні спекуляції. Основними видами валютних обмежень є: заборона вільного продажу й купівлі іноземної валюти; обов'язку продажу або здачі іноземної валюти державі за офіційним курсом; регулювання процесу вивезення капіталу, грошових переказів (впровадження особливого порядку на цю операцію тощо); ліцензування для комерційних банків права здійснювати валютні операції [13, с. 150]. В Україні валютні обмеження покликані не тільки стабілізувати роботу валютного ринку, а і зменшити обсяги «доларизації» економіки.

Стимулювання експорту через: надання дешевих кредитів та субсидій експортерам продукції; фінансування експортних галузей і окремих виробництв; надання пільгових умов страхування та оподаткування бізнесу для фірм-експортерів, природних монополій та інших важливих для економіки фірм; зміни облікової ставки; зменшення тарифів на внутрішнє трубопровідне, залізничне та інше транспортування з метою збільшення привабливості національної продукції для іноземних споживачів; інформаційне та організаційне сприяння експорту; організація країною та фірмами ярмарок та виставок за кордоном.

Використання різних стратегій ціноутворення на різних ринках, через механізм цінової дискримінації, яка «існує тоді, коли споживачі в різних країнах змушені сплачувати різні ціни за один і той же товар. Цінова дискримінація означає встановлення цін, які може витримати ринок; на конкурентному ринку ціни можуть бути нижчими, ніж на ринку, на якому фірма є монополістом» [14, с.

334] (прикладом такої стратегії може бути цінова політика компанії Газпром, яка в Україні, як монополіст, встановлює ціну на природний газ вищу, ніж на ринку Європейського Союзу, де реалізовується ще природний газ із Норвегії, Нідерландів, Близького Сходу та Північної Африки). Фірми та країни можуть використовувати так зване «хижацьке ціноутворення, яке являє собою механізми використання ціни як знаряддя конкуренції та витіснення конкурентів з національного ринку. Як тільки конкуренти залишать ринок, фірма може підвищувати ціни й одержувати високі прибутки» [14, с. 335], отримуючи додаткові фінансові надходження із іноземного ринку. Одним із таких механізмів є демпінг, що представляє собою «штучне зниження цін на товари (роботи, послуги) на зовнішніх ринках для їх завоювання, усунення конкурентів; міжнародна дискримінація в цінах внаслідок продажу фірмою-експортером товарів на окремих зарубіжних ринках за значно нижчими («викидними») цінами, ніж на внутрішньому, які нерідко не покривають навіть витрат виробництва та реалізації» [13, с. 309].

Стимулювання урядом розробки та виробництва національними товаровиробниками дешевої високоякісної продукції через: надання субсидій товаровиробникам; надання грантів вищим навчальним закладам, науково-дослідним інститутам, приватним фірмам та іншим організаціям для розробок нових високотехнологічних товарів із високою доданою вартістю, що не матимуть аналогів на світовому ринку; надання податкових пільг для фірм, які випускають інноваційну та випущену для експорту продукцію.

Шпіонаж промисловий, який проявляється у таємному збиранні відомостей, інформації, крадіжки документів, матеріалів, взірців, що є комерційною, промисловою, службовою таємницею, з метою перемоги над конкурентом, завоювання ринку, економії на придбанні ноу-хау [6, с. 915]. Переслідуються законодавством всіх країн. В Україні відповідальність за комерційне шпигунство регулюється статтею 231 Кримінального кодексу України [15, с. 445]. Під комерційною таємницею розуміються відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства чи іншого суб'єкта господарської діяльності (в тому числі і країни – прим. автора), розголошення яких може завдати шкоди його інтересам. Неправомірне отримання і використання у своїй діяльності чужих наукових здобутків, технологій, управлінських рішень та схем, іншої інформації, яка є комерційною таємницею, має наслідком отримання безпідставних переваг підприємством, організацією, установою чи підприємцем, які отримали цю інформацію, веде до зниження стимулів для розвитку і вдосконалення форм і способів економічної діяльності, завдає прямої шкоди власникам комерційної таємниці [16, с. 616].

Провадження ефективної економічної експансії, а саме: надання дешевих кредитів іншим країнам як «плати» за укладення вигідних торгово-економічних контрактів та з метою затягнути іншу країну у боргову кабалу; приватизація економічними суб'єктами однієї країни найважливіших (наприклад, бюджетоутворюючих чи критично важливих для економіки) підприємств, фірм, що виробляють інноваційну та високотехнологічну продукцію та підприємств-монополістів (електрогенеруючих, житлово-комунальних, газотранспортних та інших економічних суб'єктів); створення філіалів національних банків у інших країнах для контролю над фінансовими потоками та акумуляції депозитів громадян іншої країни; самообмеження експорту, який країна-експортер застосовує у разі явної чи прихованої загрози з боку країни-імпортера вжити заходів у відповідь як ефективний засіб уникнути тарифних чи нетарифних обмежень двосторонньої торгівлі.

Політичний та військовий вплив на економіку іншої країни як форма економічного суперництва: економічна та політична підтримка сепаратистських регіонів та антидержавних рухів у країнах-економічних суперниках; стимулювання економічної та політичної корупції в органах влади всіх рівнів та збагачення за допомогою корупційних схем у країні-супернику (наприклад, газова корупція у російсько-українських відносинах, яка породила багато олігархів та олігархічних кланів, які у свою чергу контролюють цілі галузі економіки та фракції у Парламенті); припинення або перешкоджання постачання сировинних ресурсів чи необхідних технологій для блокування роботи стратегічно-важливих підприємств країни-суперника; антидемпінгові розслідування, які гальмують експорт із країни-суперника; прискіпливе дотриманням технічних і фітосанітарних норм та стандартів виробництва товарів іншими країнами та введення нових, більш жорстких, технічних і фітосанітарних норм та стандартів виробництва продукції, змінами до правил щодо охорони навколишнього природного середовища; на митниці збільшення терміну оформлення документів та перевірок товарів із країни-суперника; бойкот громадянами країни продукції із країни-економічного суперника як вияв національної економічної свідомості; використання політичного тиску у переговорному процесі як засобу впливу на партнера для досягнення поступок у двосторонній торгівлі чи для розширення можливостей економічної експансії на іноземному ринку (наприклад, використовується Газпромом для встановлення контролю над ринками природного газу у багатьох країнах Європи).

Інші форми економічного суперництва, а саме: переманювання за кордон перспективних студентів і провідних науковців тощо.

Разом з тим, наслідки економічного суперництва є негативними для всіх сторін протистояння. Окрім явних втрат, які несуть країни, проти яких застосовуються технології економічного суперництва

(банкрутство країни та її окремих економічних суб'єктів, зменшення купівельної спроможності громадян, зменшення соціальних стандартів країни, збільшення безробіття), країни, які застосовують технології економічного суперництва також несуть економічні втрати (через зменшення купівельної спроможності громадян інших країн втрачаються зовнішні ринки збуту продукції, зменшуються обсяги випуску продукції, збільшується безробіття та видатки бюджетів з одночасним зменшенням їх доходів, стимулюється трудова міграція із постраждалих країн у багатші, що у свою чергу для економічно розвинутих країн забезпечує додаткове навантаження на ринку праці, для соціальної інфраструктури та видатків бюджетів).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, використовуючи наявні фінансово-економічні та інтелектуальні ресурси, економічно розвинені країни розробили ефективні методи економічного суперництва, за допомогою яких отримують глобальні економічні та політичні переваги. Разом з тим низка країн не спроможні адекватно відреагувати на такі дії. Тому вважаємо, що використання цих методів шкодить глобальній економіці, адже знижуються обсяги міжнародної торгівлі, відбуваються постійні зміни в усталених зовнішньоекономічних зв'язках, отже, породжує хаос та турбулентність у розвитку глобальної економіки. За таких умов для стабілізації глобального економічного середовища важливим є узгодження національних економічних інтересів різних країн.

Бібліографічний список

1. The World Trade Organization (WTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org/>
2. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftanow.org/>
3. АСЕАН (країни Південно-Східної Азії) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/economorganizations/opek/asean-kraieni-pivdenno-shidnoie-aziie>
4. Іващук І.О. Митна політика: фіскально-регулюючий аспект / І.О. Іващук, А.Д. Войцещук. – К. : В-во ТОВ «ВД «Мануфактура», 2005. – 160 с.
5. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія і практика торгівлі і фінансів : підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби / Є.В. Савельєв. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 504 с.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3: П-Я / Редколегія: С.В. Мочерний (відповідальний редактор) та інші. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 951 с.
7. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В.Є. Новицький – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
8. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Том 3: К – М / Редколегія: Ю.С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К. : «Українська енциклопедія», 2001. – 792 с.
9. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Том 2: Д-Й / Редколегія: Ю.С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К. : «Українська енциклопедія», 1999. – 744с.
10. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; За загальною редакцією М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
11. Офіційний сайт Pro Finance Service [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.forexpf.ru/news/2017/01/03/bazn-rbs-brekzit-ne-stoit-20-protsentnogo-snizheniya-funta.html>
12. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Том 5: П-С / Редколегія: Ю.С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К. : «Українська енциклопедія», 2003. – 736 с.
13. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1: А-К / Редколегія: С.В. Мочерний (відповідальний редактор) та інші. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
14. Світовий бізнес : навчальний посібник / За редакцією професор Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2004. – 498 с.
15. Юридична енциклопедія: В 6 томах. Том 6: Т-Я / Редколегія: Ю.С. Шемчушенко (голова редколегії) та інші. – К. : «Українська енциклопедія», 2004. – 768 с.
16. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року / За редакцією М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. – К. : Кантон, А.С.К., 2002. – 1104 с.