УДК 339.548: 339.986

*О. С. Шнипко,*
*доктор економічних наук, професор, Європейський університет*

# ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

***У статті розглянуто сутність торговельних війн, особливості їх ведення країнами різного рівня розвитку. Сформульовано вимоги щодо державної політики, спрямованої на забезпечення конкурентоздатності національної економіки як умови успішної участі країни у торговельних війнах.***

***In the article essence of point-of-sale wars, feature of their conduct, is considered by the countries of different level of development. Requirements are formulated in relation to a public policy, directed on providing of competitiveness of national economy as terms of the successful participating of country in point-of-sale wars.***

*Ключові слова: торговельна війна, способи торговельних війн, глобалізація, конкурентоспроможність, державна політика.*
*Key words: point-of-sale war, methods of point-of-sale wars, globalization, competitiveness, public policy.*

Сучасні автори виділяють принаймні сім основних видів війн, що ведуться (можуть вестись) у XXI ст. Такі війни істотно різняться між собою за багатьма ознаками, у тому числі за критерієм ефективності. До загального переліку війн пропонується віднести: 1) класичну техногенно-силову війну; 2) економічну війну; 3) неоголошений геноцид проти населення держави-суперника; 4) організаційну війну (імплантацію в національно-державне тіло супротивної сторони чужорідних або відкрито ворожих організаційних форм — від невластивих органів влади до найрізноманітніших фондів); 5) інформаційну війну; 6) хронологічну війну (довільну, проте вигідну для замовника інтерпретацію історичного минулого "незручної" країни, постійну маніпуляцію історичними фактами на власну користь); 7) духовну війну як цілеспрямоване нав'язування згубних цінностей тим народам або державам, яких потрібно підкорити.

Як видно, економічна війна — друга за ступенем ефективності — в сучасному світі визнається переконливим способом досягнення бажаного результату у конкурентно-силовій взаємодії різних державних утворень та інших господарюючих суб'єктів.

У найбільш загальному вигляді економічна війна — це сукупність власне економічних, а також правових, адміністративних та ін. дій, спрямованих проти економічної системи іншого суб'єкта виробничо-господарської діяльності [1]. Варіантами прояву економічної війни можуть бути енергетична, митна, валютна, тарифна, податкова та ін. війни, проте у будь-якому випадку їх перелік поповнюється війною торговельною.

Торговельні війни — постійний супутник людства з моменту його виходу на державно-організований рівень виробничо-розподільчої діяльності. До Адама Сміта й тогочасних фізіократів жоден мислитель не вірив у свободу торгівлі. Абсолютна більшість економістів минулих епох вважала, що найкраща економічна політика полягає у збільшенні власного експорту та всебічному утисненні експортних можливостей іншої сторони [2]. У XIX ст. відбувся розквіт двосторонніх торговельних угод, вінцем яких стало виникнення режиму найбільшого сприяння міждержавним торговим відносинам. Наслідком такого розвитку подій стало зменшення масштабу торговельних війн. Проте відродження державного протекціонізму у 1920—30-х роках їх відновило. Починаючи з 1960-х років, світова торговельна політика стала радше багатосторонньою, ніж двосторонньою (ГАТТ, СОТ). Цілком природно, що двосторонній рівень торговельних війн доповнився їх багатостороннім аналогом на рівні наддержавних економічних об'єднань або ж цілих регіонів.

Методи торговельної війни ідентичні методам господарського протекціонізму. Їх сукупність покликана захищати економіку суб'єкта економічного життя, спроможного на активну протидію іншим суб'єктам. Або: будь-яка дія, спрямована на захист власних економічних інтересів, автоматично виступає проти економіки господарчого конкурента. І навпаки, будь-яка дія, що послаблює економічного опонента, зміцнює власну економіку.

Виходячи зі складності та багаторівневості економічного життя на будь-якому рівні його організації (від приватного до державного й наддержавного), торговельні війни неможливо звести до одноманітно-уніфікованого вигляду. Якщо узагальнити досвід різних країн, то сьогодні існує принаймні 15 способів ведення торговельних війн, головним організатором яких була й залишається держава.

1. Визначення групи "чуттєвих" товарів та введення стосовно них заборонних або надмірно високих митних ставок.
2. Уведення економічних (торговельних) санкцій стосовно певної країни у вигляді заборони ввезення певних товарів.
3. Уведення ліцензованого імпорту певних груп товарів (як правило, сільськогосподарської сировини, металів, вугілля).
4. Уведення експортних субсидій для пріоритетних галузей та підприємств.
5. Розвиток програм імпортозаміщення, які передбачають перерозподіл фінансових та сировинних ресурсів на користь нових перспективних галузей (виробництв) під прапором економічної безпеки.

6. Уведення квот на імпорт з країни, яка є або може стати економічним конкурентом.

7. Визначення порядку компенсаційних виплат в межах програми захисту вітчизняного товаровиробника.

8. Уведення особливого режиму розмитнення товарів, який передбачає необхідність отримання додаткових документів або здійснення додаткових оплат.

9. Довільний вибір методики оцінки імпортних товарів відповідно до національного оцінювального класифікатора, який не враховує ні договірних зобов'язань сторін, ні цінової специфіки конкретного ринку.

10. Уведення особливого режиму стандартизації та сертифікації товарів, невизнання сертифікатів якості авторитетних країн (компаній), які є визнаними взірцями захисту прав споживачів.

11. Уведення особливих санітарних та фітосанітарних норм, а також ускладнення процедури розгляду претензій на адресу державних служб.

12. Цілеспрямоване ускладнення антидемпінгових механізмів, за дії яких структура витрат внутрішнього ринку країни та цінова політика корпорацій визначаються не споживачем конкретної продукції та імпортером, а чиновником.

13. Обмеження доступу іноземних компаній до участі в тендерах на постачання певних товарів або ж надання послуг.

14. Обмеження або заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб в купівлі землі, нерухомості або ж в акціонуванні так званих природних монополій.

15. Уведення механізмів контролю над експортом високотехнологічного обладнання та продукції машинобудування.

Варто наголосити, що базові документи провідних держав світу (насамперед, концепції, стратегії, доктрини національної безпеки) не містять словосполучень на кшталт "економічна (торговельна) війна". Водночас обриси цього суспільно-економічного явища проступають крізь інші правові формулювання. Наприклад, "протекціоністські настрої в багатьох країнах загрожують перевагам відкритих ринків і перешкоджають розвитку вільної і чесної торгівлі та економічному зростанню" (Стратегія національної безпеки США); "зовнішня політика Російської Федерації повинна бути спрямована на ... захист законних прав та інтересів російських громадян за кордоном, у тому числі із застосуванням в таких цілях заходів політичного, економічного та ін. характеру" (Концепція національної безпеки РФ). Належним чином відреагувала й Україна: "Основними напрямами державної політики з питань національної безпеки України (в економічній сфері) є ... захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту — поставок продукції, яка може завдати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу" (Закон України від 19.06.2003 р. "Про основи національної безпеки України").

Якщо узагальнити, то у світі не існує держави, яка була б повністю позбавлена торговельної агресивності. Водночас, формула "держава проти держави" потребує додаткових пояснень, оскільки міждержавна торговельна напруга (відповідно, їх взаємна протидія) прямо пропорційна торгово-економічному статусу країни.

Відповідно до "Звітів про глобальну конкурентноздатність", періодично обнародуваних Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) ділить обрані для аналізу країни світу на три групи відповідно до рівня їх розвитку [3].

Перша група — країни "початкової" стадії розвитку. Джерелами їх конкурентоспроможності є або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. Бізнес у таких країнах конкурує на основі цінової політики, а низькі зарплати свідчать про низьку продуктивність праці. Умовами вдалої конкуренції цих країн на світовому ринку, як мінімум, є стабільне макроекономічне середовище, чесніть функціонування державних, суспільних та приватних інститутів, а також наявність відповідної робочої сили.

Другу групу утворюють країни, що перебувають на стадії ефективного розвитку. У них відбувається розвиток складних виробничих процесів, покращення якості продукції, фактичне зростання доданої вартості. На цій стадії конкурентоздатність країни вже визначається якістю вищої освіти та професійної підготовки, ефективністю ринку робочої сили (насамперед, його гнучкістю та мобільністю), а також наявністю трудового законодавства, що сприяє розвитку бізнесу. Іншими необхідними умовами є наявність стабільної банківської системи, ринку капіталів та ринку землі. Крім того, згадані умови мають розгортатися на тлі технологічної готовності країни, у першу чергу — здатності компаній до широкого залучення в економіку нових технологій.

Третя, вища група — країни, що подолали стадію інноваційного розвитку. Перехід певної групи країн до цієї стадії став можливим завдяки готовності й здатності їхніх бізнесових кіл конкурувати на глобальних ринках на основі абсолютної новизни своєї продукції, її унікальності та ексклюзивності, найвищим показникам якості та складності. На такій стадії конкуренція відбувається на максимально доступному рівні — рівні інновацій.

Аналітиками ВЕФ Україна, посідаючи місця "нижче екватора", віднесена до "початкової" стадії розвитку, де її партнерами є найбідніші пострадянські республіки та країни Африки, Азії, Латинської Америки.

Структурно-функціональна недосконалість державних органів України світовими аналітичними структурами визнається найслабкішою ланкою її економічної системи. Саме нездатність конституційних органів влади адекватно реагувати на гострі виклики сучасності, приймати назрілі рішення, вбудовувати національний "виробничий пазл" у світову економічну панораму катапультували Україну на периферію глобального економічного життя.

Підсумок цілком очевидний: конкурентоздатне відставання України загрожує консервацією її місця серед афроазійських та латиноамериканських країн-невдах, приречених на постійне макроекономічне обслуговування більш перспективних державних утворень та недержавних суб'єктів економіки (насамперед, ТНК).

У контексті викладеного цілком логічним виглядає наступне передбачення: між країнами, віднесеними до різних стадій економічного розвитку, торговельні війни не лише продовжуватимуться, а й ускладнюватимуться з огляду на ряд макроекономічних чинників, що мають виняткове значення для виживання значної кількості сучасних держав на засадах політичної незалежності та економічної самодостатності. Такими чинниками є [4]:

— небачена поляризація багатства та бідності у світовому масштабі (абсолютне домінування "золотого мільярда" над геоекономічною периферією);

— зміна ролі та змісту економіки, яка, не перестаючи бути джерелом задоволення суспільних потреб у товарах та послугах, стає домінуючою силою соціального управління, підкорює політику, ідеологію, культуру, духовні процеси, за деяких умов — перетворюється в механізм силового тиску на іншого суб'єкта економічного життя;

— нестабільність світової економіки, в якій відбивається суперечність між об'єктивною необхідністю розвитку міжнародного розподілу праці та намаганням олігархату (світового, регіонального, національного) одноосібно присвоювати його результати;

— виникнення віртуальної економіки — відносин нового типу між суб'єктами фінансового ринку, які не є економічними, оскільки не відбивають процесів реального обміну товарами та послугами, не пов'язані з виробничою економі-

кою, але виступають як ефективний механізм кругообігу фіктивного спекулятивного капіталу.

За таких умов головним завданням країн інноваційної стадії розвитку є утримання виключних економічних позицій, у тому числі за рахунок використання людських, сировинно-матеріальних, енергетичних та ін. ресурсів решти держав, а також створення надійної "буферної зони" між собою та країнами початкової стадії розвитку ("третім світом") у вигляді вибіркового, проте активного використання (стимулювання, заохочення, підгодовування) країн, що перебувають на стадії ефективного розвитку. Вирішення таких завдань без ескалації торговельних війн, спрямованих "по вертикалі" — зверху вниз — є фактично неможливим.

Водночас не менш очікуваним явищем є торговельні війни "по горизонталі" — між державами приблизно однакової економічної якості, які, в залежності від "поверху" перебування, вирішують принципово відмінні задачі: вищий поверх (стадія) — убезпечитись, зберегти надвисокий геоекономічний статус; середній — наздогнати, прорватись до "кола обраних"; нижчий — вижити, вистояти.

За настільки разючого неспівпадання цілей економічного розвитку держав різних стадій, їх перманентного вертикально-горизонтального "штовхання ліктями", існує універсальний показник, що характеризує їх готовність до успішного ведення наявних та перспективних торговельних війн. Це — конкурентоспроможність, властива товарному виробництву боротьба за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів й одночасно механізм регулювання пропорцій суспільного виробництва [5]. Навіть у даному визначенні, яке належить економічній думці пізнього СРСР, обережний термін "боротьба" слід розглядати як парафраз поняття "війна" в її економічному контексті.

Досвід розвитку світової економіки в умовах глобалізації дає змогу сформулювати певні вимоги щодо державної політики, спрямованої на підтримку конкурентоспроможності "країни N", яка реально претендує якщо не на перемогу в торгово-економічних війнах, то, принаймні не на поразку [6].

По-перше. Домінування на світових ринках неможливе без виваженої співпраці між корпораціями (фірмами) та урядами країн, на території яких вони діють. Внаслідок невпинного ускладнення макроконкурентного середовища у більшості регіонів планети потужні корпорації вдаються до активної "гри" на державному рівні, посилюючи свої глобальні позиції місцевою урядовою підтримкою. Відповідно, національні уряди мають удосконалювати співпрацю з транснаціональним капіталом, маючи на увазі використання його можливостей з метою захисту власних економічних (ширше — національних) інтересів.

По-друге. Державна політика має бути орієнтованою на консолідацію внутрішніх суб'єктів економічних відносин в межах країни, а також вихід національних корпорацій на світову арену, залучення у їх діяльність потужностей і ресурсів інших країн, незважаючи на протидію незацікавлених у цьому політичних сил.

По-третє. Уряд повинен передбачати та виявляти критичну межу, за якою збільшення прибутковості окремих суб'єктів спричиняє погіршення умов діяльності інших. Внаслідок цього виникає загроза пригнічення розвитку перспективних напрямів.

Зокрема, ще Дж. Кейнс відзначав, що умови процвітання окремої фірми не ідентичні умовам процвітання економіки в цілому. Виникають суперечності, які слід вирівнювати за допомогою реанімації порушених загальноекономічних пропорцій [7].

По-четверте. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності визначається можливістю створення кращого продукту чи послуги в приблизно рівних умовах розвитку, у тому числі в умовах інтеграції економік та уніфікації умов господарювання (зокрема, в межах ЄС).

По-п'яте. Уряди мають закласти в механізми економічного регулювання країни певний "запас міцності" на випадок зростання ізоляціонізму, який неминуче стимулюватиметься іншими державами у випадку порушення їх економічних інтересів.

По-шосте. Довгострокове збереження конкурентоспроможності невіддільне від збереження базових показників економічної безпеки. Нормативно-правове поле держави має містити заздалегідь продумані механізми, здатні оперативно адаптувати її економічну систему до макроекономічних змін, у тому числі форс-мажорного походження.

По-сьоме. У країні, де забезпечення конкурентоспроможності виведене на практичний рівень державної політики, особлива увага приділяється розвиткові інноваційних галузей економіки, покликаних забезпечувати її конкурентний потенціал у майбутньому. Необхідними умовами цього є централізація відповідних ресурсів, закріплення високотехнологічної "спеціалізації" країни у міжнародному поділі праці, прагнення розмістити на власній території виробництва, які стануть визначальними у конкурентній боротьбі майбутнього.

По-восьме. Державна політика регулювання доходів спрямовується на недопущення зниження рівня та якості життя населення. Для цього передбачені розгалужені механізми соціального захисту. За допомогою "інвестицій в людину" держава зменшує витрати національних компаній на освіту та охорону здоров'я найманих робітників, а також розширює місткість внутрішнього ринку збуту.

По-дев'яте. В умовах подальшого розгортання глобалізаційних процесів уряди змушені зважати на неможливість довгострокового збереження конкурентоспроможності національної економіки без координації власної економічної політики з країнами-партнерами. Внаслідок посилення інтеграційних економічних процесів та поглиблення взаємного проникнення національних економік уряди змушені регулювати дії резидентів на зовнішніх ринках. Некоректні дії щодо компаній інших країн з метою накопичення спекулятивного прибутку, зловживання дешевизною ресурсів, використання внутрішніх труднощів з метою встановлення економічного диктату здатні призвести до блокування глобальних ресурсів розвитку конкурентоспроможності та загальмують економічний розвиток самої країни-агресора.

По-десяте. Держава повинна створювати ефективні механізми моніторингу та узгодження глобальних проблем економічного розвитку, навіть попри спротив країн-лідерів, які поширюють прецеденти недовіри та ускладнюють процедури здійснення необхідної координації. У протилежному випадку це призведе до перманентних кризових потрясінь, збільшення економічного розриву та ін. негативних явищ, які здатні знизити конкурентоспроможність навіть тих країн, що належать до середньої або вищої фази розвитку.

Література:

1. Дацків Р. Глобальні економічні війни та національна безпека // Банківська справа. — 2005. — № 1. — С. 33.

2. Торговельна війна (trade war) / Короткий оксфордський політичний словник. — К.: Основи, 2006. — С. 693.

3. Загоруйко Ю. Втрачаємо навіть те, чого не маємо // Дзеркало тижня. — 2006. — №38. — С. 1, 7.

4. Лукашевич В.М. Глобалистика. — Львов: "Новий світ — 2000", 2004. — С. 170—171.

5. Политическая экономия. Словарь. — М.: Политиздат, 1990. — С. 215.

6. Стратегії розвитку України: теорія і практика. — К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2002. — С. 401—405.

7. Степаненко В.А. Механизм регулирования рынка США. — К.: УкрИНТЕИ, 1992. — С. 3.

*Стаття надійшла до редакції 07.09.2011 р.*