

Тема 3. Міжнародна конкуренція та конкурентоспроможність

План:

3.1 Сутність міжнародної конкуренції

3.2 Механізм формування конкурентних переваг у світовій економіці

3.3. Домінування недосконалої конкуренції на сучасних міжнародних ринках

3.4 Успішні конкурентні стратегії у сучасній світовій економіці

3.1 Сутність міжнародної конкуренції

Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Як слушно стверджував відомий англійський економіст Ф. Хайек, «суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своєї мети».

Конкуренція означає суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніших умов виробництва, продажу й купівлі товарів. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти. Їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції. В ринкових відносинах конкуренцію – природно і об'єктивно існуюче явище – можна розглядати як товарного господарства.

Міжнародна конкуренція історично і логічно виникла внаслідок розвитку та інтенсифікації міжнародного економічного обміну і формування світового ринку. Причинами того, що конкуренція підприємств набуває дедалі більше міжнародний характер називають глобалізацію економічних зв'язків, що відбувається внаслідок стрімкого розвитку міжнародної торгівлі, іноземного інвестування, крупних транснаціональних злиттів і розширення діяльності транснаціональних корпорацій.

Міжнародна конкуренція являє собою конкуренцію виробників на світовому ринку і включає в себе як внутрігалузеву, так і міжгалузеву форми конкуренції. На світовому ринку домінуюча роль належить компаніям найрозвинутіших країн. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку, переливу капіталу не тільки між сферами виробництва, а й різними державами. З точки зору функціонування ринку, «питомої ваги» на ньому виробників західні економісти розрізняють досконалу і недосконалу конкуренцію.

В 1991 році американський економіст Майкл Портер (Michael E. Porter) опублікував працю «Конкурентні переваги країн» (The Competitive Advantage of Nations), яка перекладена як «Міжнародна конкуренція». Центральною ідеєю теорії міжнародної конкуренції, запропонованої М. Портером, є тісний взаємозв'язок між конкурентною перевагою та умовами країни розташування (країни, де розробляється стратегія, виробляється основна частина продукції, є технологія та робоча сила з необхідними навичками).

На відміну від багатонаціональної при глобальній конкуренції конкурентна позиція фірми в одній країні суттєво впливає на її позиції в інших країнах і навпаки – піддається впливу її позицій в інших країнах. За такої форми міжнародної конкуренції весь світовий ринок можна розглядати як єдиний ринок, а фірми змагаються за панування на всьому світовому ринку.

Глобальна конкуренція притаманна міжнародним ринкам цивільних літаків, телевізорів, автомобілів, годинників, копіювальних апаратів, телекомунікаційного устаткування, шин. В праці зауважується, що саме трансграничний характер економічних відносин між суб'єктами світового ринку є однією з ключових ознак міжнародної конкуренції. Вчені акцентують увагу на подвійній природі міжнародної конкуренції – як явища та як процесу міжнародних економічних відносин.

Як явище міжнародних економічних відносин міжнародна конкуренція — це форма суперництва суб'єктів світового ринку, що виникає у процесі їх трансграничної взаємодії і спрямована на досягнення цілей їх міжнародної економічної діяльності.

Як процес міжнародна конкуренція є проявом трансграничного виду взаємодії суб'єктів світового ринку, який характеризується певною структурою та технікою, наслідками й результатами, а також певними умовами й правилами його ведення, оскільки міжнародне середовище є полем перетину не лише інтересів товаровиробників, але й інтересів національного рівня (економічної безпеки, прозорого конкурентного середовища тощо). Саме тому поведінка конкурентів на міжнародному ринку буде формуватись під впливом багатьох чинників, а не лише виходячи із меркантильних очікувань суб'єктів господарювання.

В дослідженні акцентується увага на суперечливій природі міжнародної конкуренції. Так, з одного боку вона досконаліша за національну конкуренцію через багаточисельні економічні суб'єкти господарювання на світовому ринку. З іншого боку міжнародне конкурентне середовище не є досконалим через наявність бар'єрів входження на ринки для іноземних конкурентів. Саме бар'єри спрямовані на послаблення рівня суперництва.

1.2. Механізм формування конкурентних переваг у світовій економіці

Факторами формування конкурентних переваг на міжнародному ринку за М.Портером виступають такі:

1. Можливість швидкого накопичення спеціалізованих ресурсів та навиків в країні розташування;
2. Більш точна та доступна інформація про перспективні та поточні потреби потенційних покупців;
3. Конкурентоспроможність підприємств-постачальників на міжнародному ринку;
4. Сприятлива національна система підтримки і розвитку конкурентних переваг.

Фактори формування конкурентної переваги на міжнародному ринку взаємодіють один з одним. Цю взаємодію М.Портер втілює у так званій «моделі національного ромба».

Варто зауважити, що міжнародна конкуренція має значний вплив на країни з більш відкритою економікою або тоді, коли національні товари є близькими субститутами закордонних. Крім цього, дослідники відзначають важливу роль міжнародної конкуренції у підвищенні інфляції на вітчизняному ринку.

Для міжнародної конкуренції найвагомішими бар'єрами є тарифні і нетарифні обмеження міжнародної торгівлі, патентно-ліцензійний захист, державне субсидування окремих товаровиробників, демпінг, змови виробників, що спричиняють монополізацію ринків і створення дискримінаційних умов діяльності для конкурентів тощо.

Вагоме місце в теорії міжнародної конкуренції займає концепція ключової компетентності, провідною ідеєю якої є взаємозв'язок конкурентної переваги та ексклюзивних сторін ринкової діяльності, які дозволяють вигідно позиціонувати фірму.

Ключова компетенція підприємства – здатність підприємства виконувати певні види діяльності, які складають ланцюг його цінностей та використання яких створює ефект синергії у діяльності підприємства. Залежно від рівня міжнародної конкуренції ключовою компетенцією підприємства може виступати накопичення та інтегрування існуючих потоків знань персоналом; генерування нових знань, навичок і вмінь, здатних розширювати комерційні можливості підприємства та його споживчі цінності; розробка нових напрямів бізнесу.

В процесі міжнародних конкурентних відносин фірма може зайняти певну позицію залежно від рівня розвитку своїх ключових компетенцій Міжнародна конкуренція на першому рівні здійснюється за ключові товари та послуги в координатах „ціна – ринкова частка”.

Міжнародна конкуренція на другому рівні здійснюється за ключові технології в координатах „якість – швидкість розробки нових виробів”.

Конкуренція на третьому рівні ґрунтується на інтегруванні ключових технологій з іншими активами підприємства (менеджментом, колективним навчанням), використання яких створює ключову компетенцію. Тут головним джерелом конкурентних переваг виступають знання та „пізнавальна мобільність” персоналу підприємства.

Цілі участі у міжнародних конкурентних відносинах можуть бути різними:

- збільшити потенційний попит за рахунок нових ринків (збільшити обсяг виробництва й поліпшити результати за рахунок економії на масштабі);
- розподілити комерційний ризик, орієнтуючись на покупців, що живуть у різних економічних середовищах, і діючи в більш сприятливих конкурентних умовах;
- продовжити життєвий цикл товару, проникаючи на ринки, попит на яких усе ще зростає;

- захистити себе від конкуренції, диверсифікуючи свої позиції, одночасно одержуючи можливість стежити за конкурентами на інших ринках;
- знизити постачальницькі й виробничі витрати, використовуючи порівняльні переваги інших країн.

Участі у міжнародній конкуренції для кожної окремої фірми передуює вибір способу входження на ринок певної країни залежно від того, експортує фірма продукцію, виготовлену на своєму ринку, чи створює виробничий підрозділ на закордонному ринку.

Способами участі фірм в міжнародній конкуренції є такі:

1) прямий і непрямий експорт. Виникає у разі надлишку продукції і здійснюється періодично, без довгострокових зобов'язань. Непрямий експорт дешевший і менш ризикований, оскільки фірма доручає міжнародні операції іншим організаціям. Практикують такі варіанти непрямого експорту:

- закордонні поставки представляються як продукція місцевої комерційної організації, що веде справи з іноземними партнерами;
- збут товарів через міжнародні торговельні компанії за рубежом, що контролюють збутові мережі в різних регіонах. Недоліком є те, що в асортименті посередника присутні товари конкурентів;
- організація збуту через експортно-імпорتنу компанію своєї країни зі сплатою комісії посереднику. Цей варіант найбільш вигідний для представників малого і середнього бізнесу.

Прямий експорт передбачає більшу задіяність фірми у збуті продукції. Спеціальна структурна одиниця фірми здійснює експортні операції, аналізує закордонні ринки, рух товарів, встановлює ціни і т.д.

2) участь на основі контрактів (франшизи, ліцензії). Перевагою такої форми участі у міжнародній конкуренції є довгострокові договірні відносини, можливість здійснювати виробничо-торгівельну діяльність під відомою торговою маркою, отримувати маркетингову підтримку, сплачуючи натомість рентний платіж;

3) створення іноземної торговельної фірми або спільного підприємства. Фірма переходить до прямого інвестування і контролює партнера;

4) пряме інвестування в контрольовану філію. На цій стадії фірма може повністю володіти 100 % капіталу іноземної філії;

5) автономна філія (дочірня компанія). Іноземна філія переходить на автономний розвиток, спираючись на національний капітал, національні кадри, власні НДДКР.

6) участь у формі транснаціональної корпорації, що розглядає міжнародний ринок як гомогенний, вибірково адаптуючись до умов місцевих ринків.

Міжнародна конкуренція характерна не лише для ринку товарів, але і для ринку послуг. М.Портер виокремлює низку галузевих передумов інтернаціоналізації конкуренції в сфері послуг, зокрема схожість сервісних потреб незалежно від країни отримання послуги, поява більш мобільних і більш

інформованих покупців послуг, котрі прагнуть користуватись якісними послугами іноземних компаній, зростання крупних підприємств та використання ефекту масштабу внаслідок розширення географічних меж діяльності, зростання мобільності персоналу, збереження суттєвих відмінностей між країнами у вартості, якості та асортименті послуг, які надаються місцевими виробниками.

Серед специфічних рис конкуренції в сфері послуг на міжнародному ринку А.Румянцев та Ю.Коваленко пропонують виокремлювати такі:

— відмінності у характері національних конкурентних переваг у сфері послуг;

— незначний ефект від укрупнення масштабів підприємств сфери послуг;

— специфічність послуги як товару, і саме потреба надавати послугу там, де і знаходиться покупець. Тому виникає потреба створювати в іноземній країні свої структурні підрозділи.

Вчені виділяють такі три форми міжнародної конкуренції в сфері послуг:

1. Мобільні покупці направляються в країну, де послуги виробляються. Це характерно для таких видів послуг, як туризм, освіта, медична допомога, транспорт, збереження та складування товарів.

2. Фірми однієї країни надають послуги в інших країнах, використовуючи для цього свій внутрішній персонал і технічні засоби. Як приклад можна навести консультування з питань підприємництва, інжиніринг.

3. Фірми однієї країни надають послуги в інших країнах через посередництво сервісних фірм, що знаходяться за кордоном і обслуговуються персоналом, направленим із країни базування компанії, або найманих місцевих жителів. Така форма міжнародної конкуренції притаманна бухгалтерсько-аудиторській та банківській справі, маркетингу.

Міжнародна конкуренція особлива своїм економічним, законодавчим, політичним і соціокультурним середовищем, в якому вона формується. Зміни у міжнародному середовищі (як от зміни в структурі міжнародної торгівлі, обсязі та видах міжнародних потоків капіталів, передачі ідей та технологій між націями) впливають на інтенсивність та характер міжнародної конкуренції. При цьому виокремлюють чинники прямого та непрямого впливу: чинники прямого впливу діють через міжнародні ринки, чинники непрямого впливу діють через урядову політику.

Варто зауважити, що єдиних міжнародно-правових норм, котрі б регулювали конкурентні відносини на всьому світовому ринку не існує, оскільки міжнародне право має прецедентний і погоджувальний характер. Проте міжнародна конкуренція потребує постійного регулювання та контролю з боку урядів держав або регіональних союзів з метою недопущення антиконкурентних дій (створення картелів, зловживання домінуючим становищем на ринку, монополізація ринку через економічну концентрацію) або обмежити конкуренцію на національному ринку задля економічної безпеки, підтримки

національних товаровиробників, захисту трудових прав, інтересів споживачів тощо.

Зовнішні дії пов'язані із іноземною конкуренцією. Протекціоністські заходи спрямовані на обмеження іноземної конкуренції, на створення сприятливих умов функціонування на ринку для вітчизняних виробників порівняно із закордонними. Протекціоністські дії можуть мати тарифний та нетарифний характер.

Заохочувальні заходи носять універсальний характер (наприклад, у вигляді експортних субсидій) або селективний характер (наприклад, у формі урядових гарантій із конкретних угод).

Внутрішні дії прямо не пов'язані із іноземною конкуренцією і можуть бути реалізовані у формі бюджетних субсидій, заходів промислової і науково-технічної політики, підтримки окремих галузей, регіонів, виробництв, створення пільгових або дискримінаційних умов діяльності.

3.3 Домінування недосконалої конкуренції на сучасних міжнародних ринках

Залежно від сфери і характеру конкурентної боротьби розрізняють внутрішньогалузеву, міжгалузеву, досконалу і недосконалу, міжнародну та олігополістичну конкуренцію.

Внутрішньогалузева конкуренція — це економічна боротьба між окремими підприємствами всередині кожної галузі за одержання більшого прибутку. Вона ведеться головним чином шляхом запровадження нової техніки і нових технологій з метою зниження індивідуальних витрат виробництва. Знижуючи індивідуальні витрати і реалізуючи продукцію за ринковими цінами, підприємці отримують вищий прибуток.

Міжгалузєва конкуренція – це економічна боротьба між підприємствами різних галузей за одержання більшого прибутку. Ця конкуренція ведеться шляхом переміщення вільних капіталів у ті галузі виробництва, в яких можна одержати на аналогічний капітал вищий прибуток. Унаслідок вкладання додатков

их капіталів виробництво товарів у прибуткових галузях швидко зростає, пропозиція товарів збільшується, ціни знижуються і поступово знижується прибуток. Отже, міжгалузєва конкуренція зумовлює тенденцію вирівнювання норм прибутку в різних галузях [14, с. 45].

Досконала або чиста конкуренція має місце там і тоді, коли на ринку є велика кількість продавців. Вони продають продукцію, яка має однакові якісні параметри або цілком ідентична (наприклад, цемент певної марки, пшеницю певного сорту тощо). І кожен продавець не може призначити ціни, вищої за ринкову, бо покупці будуть купувати товари в інших продавців за ринковою ціною. Отже, виробник не може впливати на ринкову ціну ринковими методами.

В умовах досконалої конкуренції виробник добре знає, що пропонувати вищу ціну на власний товар марно, бо не буде збуту, а зниження ціни зумовить зменшення прибутку. Виробник повинен пристосовуватися до ціни. І з метою збільшення своїх прибутків він повинен знижувати витрати виробництва.

Недосконалою конкуренція є тоді, коли на ринку є багато продавців будь-якого товару, але серед них є такі, що пропонують велику кількість продукції, мають витрати виробництва, нижчі від середніх, і можуть знижувати ціни з метою перемоги конкурентів. Така конкуренція веде до монополії. Тому в неї повинна втручатися держава й обмежувати вплив монополізму.

Розповсюдженою є наступна класифікація форм недосконалої конкуренції:

— монополія, в якій існує тільки один продавець (наприклад, ринок газопостачання);

— олігополія, в якій існує невелика кількість продавців (наприклад, ринок мобільних послуг);

— монополістична конкуренція, в якій існує багато продавців, що виробляють схожі товари, які водночас дещо відрізняються (критерієм диференціації може бути навіть місце знаходження продавця);

— монопсонія, в якій існує тільки один покупець (наприклад, ринок важкої зброї)

— олігопсонія, в якій існує невелика кількість покупців

Також може існувати недосконала інформація на таких ринках, де інформація про ціни або товари є недостатньою, тобто ринкове середовище вважається непрозорим.

3.4 Успішні конкурентні стратегії у сучасній світовій економіці

Провідні економічні стратегії розвитку пов'язуються зі становленням раціональної внутрішньої економічної структури як основи зовнішньої конкурентоспроможності. До чинників конкурентоспроможності у глобальному просторі неодмінно відносять складові, що не завжди можуть вимірюватись за допомогою лише економічних показників. Загальновизнаними у цьому розумінні є підходи, які сформулював ще на початку XIX ст. німецький економіст Ф.Ліст. Він розглядає стратегічну функцію держави через її участь у процесах інвестування і зазначає, що свідоме формування конкурентних переваг полягає у проведенні державою цілеспрямованої інвестиційної політики. Складовими такої політики мають бути:

— визначення стратегії розвитку з урахуванням природного потенціалу і наявності робочої сили;

— визначення пріоритетних галузей, навколо яких розвиватимуться супутні виробництва і які забезпечуватимуть у майбутньому конкурентоспроможність економіки;

— створення відповідної інфраструктури;

- створення кредитно-банківської системи з метою акумулювання коштів для державних та приватних інвестицій;
- формування підпорядкованої визначеній меті податкової системи;
- розвиток державної системи освіти і підготовка фахівців для певних галузей;
- створення розгалуженої мережі державних науково-дослідних установ, які забезпечували б пріоритетні галузі новими технологіями та машинами;
- ідеологічне виховання нації засобами масової інформації та через систему освіти.

Сучасні західні теоретики поділяють погляди Ліста, проте пристосовують їх до умов відкритості, пов'язуючи ці процеси зі створенням інституцій, які, виконуючи функцію пом'якшення наслідків від зовнішніх шоків, проводитимуть відповідну соціальну і макроекономічну політику: формуватимуть механізми соціальних гарантій, які захищатимуть найбільш уразливі групи суб'єктів економічної діяльності і соціальні прошарки населення, протистояти корумпованості та монополізації при прийнятті економічних та політичних рішень, а також забезпечуватимуть достатній рівень соціальних та політичних свобод.

Створення таких інституцій, їхні форми та визначеність залежать від національних особливостей (цивілізаційних, ментальних) розвитку суспільства. Історія знає два шляхи: тоталітарний і демократичний. Перший пов'язаний із роллю держави, другий з демократичною генетикою їх становлення. Основним стратегічним завданням формування таких інституцій є вирішення проблеми конфліктності внутрішнього та зовнішнього середовищ — нівелювати наслідки «зовнішніх ударів» по економіці, що спричиняють умирання цілих галузей внаслідок неконкурентоспроможності в умовах відкритої економіки та розрив у доходах різних прошарків населення, як то було під час потрясінь, що зазнала світова і національні фінансові системи у зв'язку з азійською (1997 р.) та російською (1998 р.) фінансово-банківськими кризами.

Можливість підтримувати макроекономічну внутрішню стабільність перед загрозою постійно змінних умов існування у зовнішньоекономічному середовищі є основним, найбільш важливим чинником, що визначає різні економічні результати, досягнуті за останні 20-25 років країнами, що розвиваються. Скажімо, країни, які не змогли пристосувати свою макроекономічну політику до шоків кінця 70-х — початку 80-х рр. (так звана «боргова криза») зараз відчувають колапс продуктивності їхніх національних економік. Наприклад, починаючи з початку 70-х р. ці процеси стали притаманними для абсолютної більшості країн Африки, такий період переживає зараз і Україна.

Основною причиною того була відсутність соціально-політичних інституцій, а уряди, незважаючи на експортну орієнтацію цих країн і дотримання принципу відкритості, не змогли використати компромісні форми макроекономічної адаптації. Слабкі інституції по вирішенню цих конфліктів,

тобто невміння і небажання урядів протистояти зовнішнім шокам, призвели до неефективного перерозподілу внутрішніх економічних ресурсів, формування нераціональної економічної структури, до сировинної експортозалежності.

За відсутності таких інституцій політична адаптація, необхідна для відновлення внутрішнього макроекономічного балансу, відкладається, різні соціальні групи, керуючись приватними інтересами, блокують запровадження відповідної фіскальної політики та політики обмінних курсів. У результаті така економіка постає перед фактом високої інфляції, нестачею валютних резервів та багатьма іншими проблемами. Як правило, ситуація посилюється виникненням етнічних, регіональних, обумовлених нерівномірністю економічного розвитку, конфліктів.

Реально успішними є ті економіки, де уряди у своїй діяльності не тільки враховують і правильно реалізують усі аспекти існування країни у глобальному середовищі, а комплексно і, головне, своєчасно використовують увесь набір інструментів ринку та державного регулювання. Тобто, успішні економіки поєднують певний рівень відкритості з державною політикою, яка є основоположною для інвестиційної діяльності і основою макроекономічної стабільності з раціональним управлінням потоками капіталу.

Ще одним важливим висновком щодо правил економічної поведінки країни, яка формує власну економіку, має бути те, що засади відкритості для країн, що розвиваються, мають бути іншими, ніж для розвинених країн. Акценти повинні бути зміщені із заохочення експорту і прямих іноземних інвестицій на переосмислення ролі імпорту: необхідно визначити як імпорт (особливо ідей, інвестицій, обладнання та продуктів первинної обробки) може сприяти економічному зростанню країни, що ще не досягла конкурентних переваг.

Отже, зважаючи на те, що інтеграція в світову економіку сама по собі не спричиняє довгострокового економічного зростання і часто дає небажані наслідки для розвитку внутрішньої соціально-економічної структури, національні уряди постають перед проблемою поєднання відкритості з політикою стимулювання і регулювання процесу формування конкурентних переваг, включаючи чітку і адекватну внутрішню інвестиційну стратегію. Водночас відкритість вимагає існування високоякісної внутрішньої системи інституцій, що вирішують проблему адаптації національного соціально-економічного середовища до агресії глобального світу. Загалом слід зазначити, що як перше, так і останнє залежить від економічної та політичної ситуації, яка склалась усередині країни, але непересічний вплив на процеси інтегрування мають також політичні та економічні інтереси держав, які є авторами глобальних стратегій та відіграють провідну роль у формуванні глобального середовища. Тому формування таких інституцій повинно виходити за межі стандартних економічних рецептів та пакетів адаптацій, які пропонуються, скажімо, міжнародними фінансовими організаціями або нав'язуються урядами інших країн. Як зазначає Д. Родрік: «Уряди мають припинити думати про міжнародну

економічну інтеграцію як кульмінаційну точку успішного розвитку. Країни, що розвиваються, мають входити у світовий економічний простір на власних умовах, а не на умовах, які встановлюються міжнародними глобальними ринками та міжнародними фінансовими інституціями. У минулому успішними економіками були ті, які обирали стратегічний і диференційований підхід до відкритості, і немає підстав вважати, що в майбутньому щось зміниться».

Загальним висновком щодо вищенаведеного має бути наступний: свідоме моделювання сучасної міжнародної економічної поведінки національної економіки у глобальному економічному середовищі пов'язане з формуванням інституціональної за змістом моделі національного розвитку, складовими якої є не лише ринкові інституції, але й інституції іншого порядку. Логіка цього процесу повинна бути підпорядкована вимозі пріоритетності загальнонаціонального інтересу, що неухильно реалізує національний уряд.

Концептуально існує дві парадигми поведінки національних держав у глобальному середовищі, що спираються на дві доктрини — класичного космополітизму й автаркії (причому у межах кожної з них передбачається застосування дієвого інструменту — протекціонізму, що у жодному разі не є результатом їхнього синтезу, як то прийнято вважати).

Економічна теорія, у якій обстоюються національні інтереси, завжди спиралась на принцип пріоритетності суспільних інтересів щодо індивідуальних, наголошуючи: відкритість економіки є лише засобом, завдяки якому відбувається збагачення однієї країни за рахунок іншої. Отже, за доктриною національної політекономії, включення національного господарства, що перебуває на стадії трансформації, в міжнародний економічний простір (тодішня Німеччина стояла перед завданням об'єднання та формування індустрії), космополітичний принцип індивідуалізму у міждержавних відносинах є привілеєм національної держави, а не окремих осіб.

Другий засадний принцип торкається шляхів застосування першого: принцип індивідуалізму в міждержавних відносинах реалізується через самоізоляцію. З цією метою країна має відмовитися від значної частини імпорту і міжнародну торгівлю поставити під контроль держави; провадити політику стимулювання і заохочення виробництва замінників і синтетичних продуктів; забезпечити мобілізацію усіх продуктивних сил, що є у її розпорядженні. Протекціонізм може виступати інструментом автаркії. Тобто Ліст, на противагу Фіхте, не заперечує міжнародної торгівлі в умовах самоізоляції, але вважає за необхідне здійснювати її під контролем держави.

Щодо інших характеристик автаркії, то він розглядає її як необхідну стадію інтернаціоналізації господарських зв'язків: щоб не знизити свої потреби до рівня своїх ресурсів, закрита країна намагається розширювати можливості їх поповнення за рахунок обміну, а часто і завоювання та приєднання нових територій (у тому числі економічне завоювання джерел сировини). У цьому разі утворюється великий простір, що стає її «життєвим простором». Особливістю

концепції Ліста є те, що він обґрунтовує ідею, згідно з якою «великий простір» («життєвий простір»), утворюваний шляхом лібералізації міжнародних господарських зв'язків, аби досягти гомогенності соціально-економічних складових розвитку, вимушено підкорятиметься домінуючій державі. Тобто Ліст вважає, що існує два види автаркії: перша — повна самоізоляція нації, яка у розрахунку на власні сили намагається досягти високого рівня конкурентоспроможності, і її об'єктивний наслідок — коли країна, сягнувши визначеної стадії розвитку, може на засадах лібералізму будувати свої зовнішньоекономічні зв'язки. Останнє неминуче приведе до домінування такої країни на світовому економічному просторі (як це відбувалося на той час із Англією). Ф. Перру ідентифікував цей останній вид автаркії, як експансіоністський.

Щодо першої, орієнтованої на повну економічну незалежність на основі самоізоляції, то її загально визнано розглядати як мобілізаційну модель розвитку економіки, таку, що є перехідним щаблем до експансіоністської, природною умовою розвитку національного господарства на шляху до вищої стадії.

З огляду як на економічну так і політичну доцільність жодна країна, що належить до провідних у сучасному світовому економічному просторі, не може скористатися цією моделлю економічної поведінки: частина з них — тому що вже досягла певного ступеня і може провадити експансіоністську політику, інша — тому що відстає в економічному розвитку. Що ж до декларування необхідності відкритості як основи гармонізації міжнародних відносин, то ця теза не має нічого спільного з практикою. Це стосується як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, якщо, звичайно ці країни не сповідують рудиментного індивідуалізму.

Незважаючи на декларування принципу відкритості, провідні країни світу всебічно захищають свою досить стабільну економіку, внаслідок чого утворюються потужні центри протистояння, очолювані зокрема США, ЄС та Японією. Наприклад, утворення Європейського співтовариства було свого роду виявом протистояння економічній експансії США і, водночас, бажанням низки країн домінувати хоча б у складі інтеграційного угруповання. Таке протистояння посилює конкурентну боротьбу, трансформуючи її у гіперконкурентну, наслідки якої неминуче «оплачують» менш розвинені, неконкурентоспроможні національні економіки.

Протекціоністська політика послідовно використовується усіма країнами, особливо економічно могутніми, вона є їхнім привілеєм, адже для легітимності такої політики необхідна ціла низка умов, і перш за все міцне національне підґрунтя, що живиться економічним диктатом на світовому ринку. Слід наголосити, що звинувачення одних країн іншими у надмірному протекціонізмі відбувається на тлі високого рівня протекціоністського захисту внутрішньої економічної структури, а заклики до вільної торгівлі та відкритості переслідують

мету односторонньої лібералізації, що дозволяє отримати вільний доступ до зарубіжних ринків ресурсів.

Скажімо, економіка США ніколи не була відкритою: від часів індустріальної революції і по 70-ті роки ХХ ст. протекціоністське вибіркоче регулювання імпорту визнавалось за офіційну політику, і лише пізніше, коли суспільство свідомо переходить до формування високотехнологічної структури виробництва (за характеристикою ЄС — до «стратегії наступу»), уряд вдається до призованих заходів, як правило, нетарифних, що зарекомендували себе як більш ефективні за існуючих умов. Частка імпорту, що контролюється у США нетарифними засобами, наприкінці 90-х років сягнула 52 %.

Великобританія, батьківщина космополітизму, доктрини відкритості у міжнародній торгівлі, завжди вдавалася до протекціонізму, встановлюючи чіткі квоти щодо імпорту. Лише сягнувши певного ступеня могутності, тимчасово відкривала свої кордони для окремих товарів, суворо регламентуючи структуру імпорту.

Та найновітнішою формою міжнародної економічної експансії стає новий тип автаркії — структурної замкненості, що дає країнам, втягненим у інтеграційні процеси під гаслом лібералізації, можливість зберігати конкурентні переваги і формувати власну стратегію розвитку, формувати національні пріоритети, виходячи з природних даних країни.

Політика структурної самоізоляції все більшою мірою розглядається як зумисний і бажаний крок, спрямований на реалізацію певних економічних і політичних намірів у контексті глобалізації. Подекуди вона проявляється у застосуванні прямих, безпрецедентних обмежувальних заходів та політики субсидування щодо стратегічних національних галузей, особливо високотехнологічних. Така експансіоністська структурна політика провідних держав, зокрема США, розглядається іншими економічними угрупованнями, зокрема ЄС, як стратегічна загроза розвитку національних економік. Зустрічні заходи, які застосовуються цими угрупованнями, не обмежуються лише дотуванням та субсидуванням національно-пріоритетних стратегічних галузей (у країнах ЄС розміри субсидій таким галузям сягають 9 % національних бюджетів); вони характеризуються відвертим протистоянням і часто заборонаю імпорту конкуруючих товарів. Загалом політиці усіх конкурентоспроможних країн притаманний експансіонізм.

Слід акцентувати увагу на тій явній обставині, що рівень національного протекціонізму щодо сучасного глобального середовища формується залежно від економічної потужності країни, але розвинені країни по відношенню до третіх країн світу керуються особливими правилами. У цьому разі структурна автаркція не є інструментом становлення системи національної економічної безпеки, а виступає формою пограбування економічно відсталих країн.

Отже, проблема типологізації країн за ознакою конфронтаційності не втратила свого сенсу, оскільки заідеологізованість параметрів класифікації країн,

навіть за приналежністю до цивілізаційних світів, все ще зберігається, хоча й видозмінюється: країни світу й досі поділені на першовартісні та меншовартісні, а Україні, на жаль, відводиться місце серед тих, що покликані обслуговувати світовий економічний комплекс. Очевидно, що використання загальноприйнятих космополітичних підходів у процесі формування моделі міжнародної економічної поведінки для України є неприйнятним, бо вони не мають нічого спільного з підходами, які базуються на оцінці потенціалу країни з позиції національних переваг, відображених сучасною інституціональною теорією Портера-Ругмана-Даннінга. Крім того, і практика міжнародних економічних стосунків, і практика формування глобальної міжнародної політики стосовно національних держав великою мірою залежить як від ідеології, так і від об'єктивних інтересів економічно — сильних держав, але у жодному разі не йдеться про економічні інтереси країни, що бажає приєднатись до світового співтовариства.

Оскільки проблема конфронтаційності себе не вичерпала, тому і завдання, які мають вирішуватися державою з перехідною, проринковою орієнтацією економікою, пов'язуються із необхідністю формування основ альтернативної загальноприйнятій сьогодні моделі міжнародної економічної поведінки, які, на наш погляд, зводяться до наступного:

— необхідності нової інституціональної політики міжнародної економічної поведінки: принцип індивідуалізму має поступитися принципу комунітаризму, за якого ступінь і напрямки міжнародної відкритості визначаються інтересами суспільства, а не окремих осіб;

— реалізації принципу автаркії, що полягає у мобілізації внутрішнього економічного потенціалу та зміцненні національних структуроутворюючих галузей; формуванні цілісної незалежної економіки на основі створення раціональної національної структури виробництва, орієнтованої на вітчизняного споживача; цілеспрямованій підтримці і стимулюванні суб'єктів національної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

— структурного автарктичного експансіонізму: формуванні конкурентоспроможних галузей, через які здійснюватиметься структурна економічна експансія.

Очевидно, що така модель є мобілізаційною, а система захисту та стимулювання у ній має відігравати роль адаптера внутрішнього середовища до зовнішніх умов, пом'якшуючи шкоду інтернаціоналізації та підсилюючи ефекти від міжнародних зв'язків.

Аналіз процесів інтернаціоналізації зовнішніх зв'язків за допомогою використання такого підходу стає надзвичайно важливим, оскільки дає можливість відповісти на цілу низку запитань, особливо тих, що стосуються проблем регулювання українським урядом міжкраїнних відносин, їхніх меж та доцільності. Ця проблема є надактуальною для України, бо, хоча вона й не обділена первинними ресурсами, але її шлях до глобального середовища

починається з обмеженого стартового потенціалу. Звичайно, форми співіснування держав у глобальному середовищі насамперед визначаються вигодами об'єднання ресурсних можливостей, однак основною умовою-наслідком співробітництва завжди має бути посилення конкурентоспроможності національної економіки, тому й модель включення до світового економічного простору має бути спочатку мобілізаційною, такою, що слугуватиме розгорненню процесів формування конкурентоспроможності, а згодом і експансіоністською, такою, що дозволить вести мову про паритетність відносин. Тобто, не може йтися про включення України до світової економічної системи на основі паритетності доти, доки національна економіка не зможе провадити експансіоністську політику хоча б у окремих напрямках.

Отже, формування мобілізаційної моделі, використання якої, як правило, має двояку спрямованість: внутрішню, орієнтовану на формування раціональної структури виробництва, і зовнішню, яка має на меті економічну самодостатність (ідентифіковану з економічною безпекою країни), що є умовою незалежності від інших економік та прориву на зовнішній ринок завдяки використанню набутих економічних переваг, пов'язано з вирішенням двох проблем.

По-перше, у цьому контексті слід акцентувати увагу на тій обставині, що вітчизняною економічною наукою ще й досі не вирішена проблема типологізації національної як сьогоднішньої, так і майбутньої соціально-економічної структури суспільства, адже формування національної стратегії входження країни до світового простору тісно пов'язано з тим, якою є модель внутрішнього розвитку — комунітарною чи індивідуалістичною. Не вдаючись у подробиці, слід зазначити, що економічні відносини в Україні сьогодні розвиваються за другим сценарієм, тоді як інші країни світу все більшою мірою орієнтовані на урахування комунітарних чинників: у цьому і кореняться причини використання доктрини захисту національних інтересів і національної економічної безпеки, а принципи індивідуалізму застосовуються лише у відносинах з іншими державами.

По-друге, важливим є визначення базових принципів проникнення національної економіки у світову економічну систему, формування транснаціоналізаційних зв'язків макро- та мікроекономічного рівня. Тут необхідно мати чітке уявлення про те, чий інтереси у міжнародному середовищі має захищати держава — приватні чи суспільні. Відповідь на це запитання пов'язана з вирішенням попереднього. Якщо суспільство будуватиме міжнародні стосунки за комунітарною моделлю, то усі економічні взаємовідносини у міжнародній сфері будуть контролюватись державою, що є ознакою автарктичності.

Отже, визначення перспектив розвитку України як структурного елементу світогосподарських процесів пов'язано з сучасними внутрішніми стратегіями розвитку національної економіки, яка має відповідати одночасно вимогам і автаркції, і глобалізації як єдності протилежностей, має враховувати особливості інтеграційних процесів, які відбуваються у світі, бути орієнтованими на збіг

національних, регіональних і глобальних інтересів. З нашої точки зору, провідним напрямком такої інтеграції є структурна інтеграція, засадним принципом якої є структурна автаркія, що здійснюється за умови регулюючого контролю держави. Узгодження базових складових структурної інтеграції трактується нами як пріоритетний напрямок глобальних трансформацій національного економічного простору.