

РЕГИОНАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ УГОДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕО-ПРОТЕКЦІОНІЗМУ: ПРОБЛЕМА ДОМІНУВАННЯ В
МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Резнікова Н.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Резнікова Н.В. Регіональні торговельні угоди як інструмент нео-протекціонізму: проблема домінування в міжнародній торгівлі

У статті розглядається характер РТС, які не є новими для міжнародного економічного порядку. З моменту створення багатосторонньої торговельної системи в 1947 році, вони регулювалися в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС). Водночас, поширення РТС в останні два десятиліття піднімає актуальні питання про трансформацію парадигми від недискримінаційної лібералізації торгівлі в бік двосторонньої та регіональної преференційної (дискримінаційної) торгівлі в рамках економічної інтеграції на рівні зон вільної торгівлі та митних союзів. Формування регіональних торговельних угод за останні 15 років стало інструментом нео-протекціонізму в умовах лібералізації міжнародної торгівлі. У статті розглядаються потенційні ефекти РТУ як інструменту, що суперечить задекларованому в рамках СОТ багатостороннього підходу. Виникаючі при цьому ефект безбілетника, демонстраційний ефект і ефект масштабу допомагають оцінити переваги та недоліки РТУ з точки зору досягнення економічної безпеки країни.

Ключові слова: регіональна торговельна угода, зона вільної торгівлі, митний союз, протекціонізм, економічна безпека, ефект безбілетника, ефект демонстрації, преференційна (дискримінаційна) торгівля, лібералізація торгівлі.

Резнікова Н.В. Региональные торговые соглашения как инструмент нео-протекционизма: проблема доминирования в международной торговле

В статье рассматривается характер РТС, которые не являются новыми для международного экономического порядка. С момента создания многосторонней торговой системы в 1947 году, они регулировались в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Тем не менее, распространение РТС в последние два десятилетия поднимает актуальные вопросы о трансформации парадигмы от недискриминационной либерализации торговли в сторону двусторонней и региональной преференционной (дискриминационной) торговли в рамках экономической интеграции на уровне зон свободной торговли и таможенных союзов. Формирование региональных торговых соглашений за последние 15 лет стало инструментом нео-протекционизма в условиях либерализации международной торговли. В статье рассматриваются потенциальные эффекты РТУ как инструмента, противоречащего задекларированному в рамках СОТ многостороннему подходу. Возникающие при этом эффект безбилетника, демонстрационный эффект и эффект масштаба помогают оценить преимущества и недостатки РТУ с точки зрения достижения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: региональная торговая сделка, зона свободной торговли, таможенный союз, протекционизм, экономическая безопасность, эффект безбилетника, эффект демонстрации, преференциальная (дискриминационная) торговля, либерализация торговли.

Reznikova N. Regional trade agreements as a tool of neo-protectionism: the problem of dominance in international trade

The nature of RTA is discussed, which are not new for the international economic order. They have been subject to regulation within the General Agreement on Trade and Tariffs (GATT) and the General Agreement on Trade in Services (GATS) since the multilateral trade system was established in 1947. Yet, spread of RTS in the latest two decades has raised important problems related with evolution from non-discriminatory liberalization of trade towards bilateral and regional preferential (discriminatory) trade in frames of economic integration at free trade zone or customs union level. In the latest 15 years, regional trade agreements have become an instrument for neo-protectionism in the context of international trade liberalization. Potential effects of RTA as an instrument going contrary to the multilateral approach declared by the World Trade Organization (WTO) are analyzed. The occurring effects of "stowaway", demonstration and economy of scale help in evaluating RTA advantages and weaknesses from the perspective of economic security of a country.

The increasing use of RTA, especially by the U.S. and the EU, may appear as an articulated neo-colonialist agenda, intended to impose and expand the spheres of their influence worldwide. However, it is argued that given the nature of RTA, they should be seen as a flexible tool for negotiations, combining various schemes under the disguise of trade liberalization, rather than a neo-colonialist instrument of influence. It is argued that RTA have been a tool for more privileged choice of trade policy by the U.S., the EU and many other countries, not only for taking prevalence over smaller partners, but also because they allow for more flexible control compared with the multilateral trade system of WTO.

The problem of how correlation between the pace of competitive growth and the pace of liberalization could be secured triggers theoretical controversy between the advantages of trade on multilateral, regional and bilateral basis. The article puts emphasis on a kind of rivalry between multilateral and regional/bilateral patterns. It is argued that analysis of RTA signed by the U.S. and the EU may be a tacit evidence of their intention to alleviate other countries' influences on the area of their economic interests. Moreover, control of public purchases and regulation of intellectual property rights, which is a foremost concern for the U.S. and the EU, can be easily regulated at bilateral or regional level than at multilateral basis. Also, considering that RTA, by their legal origin, are exclusive preferential trade agreements between countries that sign them, an obvious point is striving for leadership when signing agreements at new markets, supposed to guarantee the primacy of leader's interests over others'. Such interpretation of RTA allows for assuming its singular role in seeking for economic security of a country.

Keywords: regional trade agreements, free trade area, customs union, protectionism, economic security, free-rider effect, demonstration effect, preferential (discriminatory) trade, trade liberalization.

Постановка проблеми. Економічне співробітництво, приймаючи інтеграційні форми, трансформується в укладання регіональних торговельних угод із введенням режимів преференційної або вільної торгівлі. Саме з цих причин, міжкраїнові кількісні дослідження з питань міжнародної співпраці на рівні економічної політики часто зосереджуються на аналізі регіональних торговельних угод (РТУ), кількість яких постійно зростає. Справді, РТУ, ймовірно, є найбільш важливим механізмом міжнародної співпраці у сфері економічної політики, функціонуючи як координаційний та захисний механізм в широкому діапазоні політик. З огляду на це, **мета нашого дослідження** полягає в аналізі особливостей використання РТУ з точки зору результативності їхнього застосування в якості інструменту нео-протекціонізму в еру, що широко тиражує можливості лібералізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. М. Шифф наголошує, що сама по собі багатостороння лібералізація торгівлі обов'язково призведе до більш-менш політично інтегрованих РТУ [1]. В своєму теоретичному моделюванні вчений відштовхувався від гіпотези політичного розпаду Алесіні-Сполярє, згідно з якою рівноважна вага країни в об'єднанні падає, а число країн збільшується по мірі того, як поширюється міжнародна економічна інтеграція, і гіпотези Етіра про те, що багатостороння лібералізація торгівлі призводить до більшої кількості РТУ. М. Шифф тестував свою гіпотезу шляхом присвоєння всім ЗВТ низький рівень політичної інтеграції, тоді як всім митним союзам - високий рівень. Такий підхід пояснювався традиційним підходом до інтерпретації Митних союзів як більш глибокої стадії інтеграції. Вимірюючи рівень політичної інтеграції в РТУ, вчений спирався на показник відкритості економіки, втім ігнорував відмінності в глибині політичної співпраці між різними ЗВТ. Дж. Кроуфорд і Р. Фіорентіно роблять подібне припущення, зазначаючи таке: «Переважання ЗВТ над митними союзами, ймовірно, пов'язано з тим, що їх швидше укладають та вони вимагають більш низького ступеню

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

політичної координації. ...Гармонізація зовнішньоторговельної політики передбачає великі втрати автономії у комерційній політиці сторін... Тим не менш, багато ЗВТ містять положення, що призводять до втрати політичної автономії в районах за межами тарифної політики. У світі поступового зниження тарифів в результаті послідовних раундів ГАТТ, збільшення переважання ЗВТ здається, більш ймовірно, буде пов'язано з тим, що чиста вигода від переходу на погодження тарифів з третьою стороною менша, ніж чиста вигода від співробітництва з нетарифною політикою» [2].

Провокаційне питання про те, чи виступають РТУ інструментом, що використовується великими економіками в перегонах одна проти одної для створення неоколоніалістичних сфер впливу у менш розвинених регіонах та країнах, що розвиваються, виборюючи тим самим економічний та політичний вплив, було поставлено дослідником Р. Бхала [3] вже у ХХІ ст. Г.В.Пуїг та О.Охіочеоя зробили спробу неупередженого аналізу інтенцій США та ЄС у використанні механізму РТУ в якості інструменту укріплення їхньої торговельної влади. Попри те, що, на нашу думку, вченим не вдалось уникнути надто оптимістичного погляду на можливості, що породжує глобалізація для країн, що розвиваються, їхні висновки здаються нам інформативними та такими, що заслуговують на прискіпливу увагу. Так, на переконання Г.В.Пуїга та О.Охіочеоя, вроджена гнучкість, що закладена в РТУ, дозволяє країнам налаштовувати з відносною легкістю та швидкістю країні торговельні відносини, які вони прагнуть встановити у двосторонньому порядку або на регіональному рівні. У порівнянні із важкими та повільними процесами багатосторонньої торговельної системи СОТ, РТУ відображають привабливе знаряддя для досягнення різноманітних прагнень своїх учасників [4].

Виклад основного матеріалу. У теорії, РТУ сприймаються у якості інструментів торговельної лібералізації. Забезпечення РТУ у ГАТТ/ГАТС стимулювалось поняттям про те, що РТУ можуть служити сходишками на шляху до багатосторонньої торговельної лібералізації, однак, як справедливо акцентує Р. Бхала [3], це шлях, яким рідко йдуть більшість сторін багатосторонньої торговельної системи СОТ. З безвихідним становищем Доха Раунду у багатосторонніх торговельних переговорах, можливо приписати зростаючу перевагу РТУ до того факту, що країни-учасники СОТ зараз вважають більш зручним досягти двосторонньої та регіональної торговельної лібералізації саме за допомогою РТУ.

У цьому відношенні, було запропоновано припустити, що зростаюче використання РТУ – особливо США та Євросоюзом – може бути проінформованим неоколоніалістичним порядком денним, з наміром нав'язати та розширити свої сфери впливу в усюму світі [3]. Втім, у якості коментаря на пропозицію, що РТУ можуть виступати у ролі неоколоніалістичного знаряддя в руках США та ЄС, дослідники Г.В.Пуїг та О.Охіочеоя зауважують, що за своєю природою РТУ не є неоколоніалістичними. Ними аргументується, що РТУ є гнучким знаряддям переговорів, що поєднують різноманітність міркувань під виглядом або, більш влучно, під прикриттям торговельної лібералізації. Таким чином, РТУ стали більш привілейованим вибором торговельної політики США та ЄС та багатьох інших країн не лише для досягнення домінування над меншими партнерами, а з причини гнучкості їхнім керуванням у порівнянні з багатосторонньою торговельною системою СОТ.

Водночас, слід припустити, що домінування США і ЄС в області РТУ є неминучим наслідком вже закріпленого домінування у міжнародних відносинах. В той же час, їхня стратегічна мета при укладанні РТУ не завжди пояснюється фактором торгівлі. Серед іншого, не можемо проігнорувати той факт, що більшість країн, з якими США та ЄС заключають країні торговельні угоди, вже були під своєрідним контролем Сполучених Штатів Америки та Євросоюзу, навіть до відродження РТУ у недавньому минулому. Також, поза сумнівами, США та ЄС, що були провідниками капіталізму, нині зазнають зниження у домінуванні міжнародної торгівлі завдяки навіть більш стрімкому розвитку країн, що розвиваються. В. Аакен і Дж. Куртц [5] також переконані в тому, що США і ЄС можуть зазнати значних втрат від вступу до РТУ з країнами, що розвиваються. Така позиція дещо подібна до висновків Р.Бхали, який наполягає, що РТУ здатні забезпечити країні торговельні умови, яких важко досягти у рамках багатосторонньої торговельної системи СОТ. Наприклад, економіка Мексики, згідно його розрахунків, отримала більше вигід, ніж решта Південноамериканських країн, з того часу, як приєдналась до НАФТА [3].

Водночас, Г.В.Пуїг та О.Охіочеоя, коментуючи результати Доха Раунду, наполягають, що РТУ виступають протекціоністським інструментом, що прагне відтворити країні торговельні відносини між їхніми учасниками, які ризикують лишитись наріжним каменем у відносинах багатосторонності та принципах торговельної лібералізації на глобальному рівні внаслідок імплементації складних критеріїв Правил Походження та інших замаскованих протекціоністських бар'єрів у торгівлі. Більше того, визнаючи, що торговельні прагнення кожної країни - великої чи малої - є подібними, усвідомлення підтексту будь-якої торговельної угоди, яка укладається, є обов'язковою умовою утримання власних позицій. Зауважуючи, що ступінь будь-якого негативного впливу привілейованих торговельних відносин на країни, що розвиваються, не можна повністю пояснювати домінуванням їхніх партнерів-розвинутих країн, П.Т.Бауер свого часу доводив, що бюджетні проблеми країн третього світу у міжнародній торгівлі, у порівнянні із країнами розвинутого світу, пояснюються «марним використанням наданого капіталу та недоречною валютно-фінансовою політикою» [6].

Питання встановлення кореляційної залежності між зростанням конкурентоспроможності та швидкістю імplementованої лібералізації, загострює теоретичну суперечку між вигодами торгівлі на багатосторонній, регіональній та двосторонній основі. Так, згідно переконань Н.Лімао, останнім часом загострюється своєрідне змагання між багатосторонністю та регіональністю/двосторонністю [7]. Ним висувається аргумент, що аналіз РТУ, підписаних США та ЄС, може опосередковано вказувати на їхні прагнення стримати розповсюдження впливу з боку інших країн на зону їхніх економічних інтересів. Більше того, контроль питань державних закупівель та регулювання прав інтелектуальної власності, що є першочерговим інтересом для США та ЄС, легше регулювати саме на двосторонньому та регіональному рівні, ніж на багатосторонній основі. До того ж, *враховуючи, що РТУ, за їхньою правовою природою, є винятковими переважними торговельними угодами між країнами, що їх підписали, стає очевидним прагнення бути першим у укладанні угод на нових ринках, що гарантує дотримання примаду власних інтересів над іншими. Така інтерпретація РТУ дозволяє припустити його виняткову роль у досягненні економічної безпеки країни.*

Тоді як Дж.Бхагваті й А.Пангарія [8] в своїх дослідженнях зосереджувалися на аналізі процесу формування та поширення торговельних блоків та їх впливу на рівень протекціонізму і лібералізації, виділяючи потенційно конфліктні цілі та вплив регіоналізму у порівнянні з принципом багатобічних відносин, С.Бінал [9] намагається віднайти відповідь на питання, *чи збільшують або зменшують РТУ спроби реалізувати протекціонізм?* Ми погоджуємось з позицією авторів в частині того, що слід визнати об'єктивну потребу в протекціонізмі в рамках РТУ та дослідити особливості його реалізації, не вдаючись до поширеного підходу, що ґрунтується на балансуванні між двома полярними варіантами, згідно яких РТУ *або збільшують, або зменшують рівень протекціонізму.*

Позиція адептів протекціонізму в контексті проблематики РТУ ґрунтується на визнанні того, що тиск протекціоністів зменшується в результаті регіональної інтеграції. Дослідження Ж. де Мело, А.Пангарія та Д. Родріка [10] пропонує систему аргументацій, що базується на розгляді феномену «ефекту послаблення переваг», який виникає при формуванні торгового блоку. Вчені стверджують: «Незалежно від організаційної системи наявність регіональних угод тягне за собою розширення політичного співтовариства і, таким чином, зменшення можливостей визначати політику з боку політично активних угруповань в кожній країні. Цей факт робить прийняття рішень менш сприйнятливим з точки зору інтересів окремих фракцій і значно ускладнює лобіювання їхніх інтересів. Маргінальні переваги лобіювання знижуються, тому групи розсудливо вирішують знизити тиск в цьому напрямку». С.П. Маджі, В.А.Брок і Л.Янг [11] переконані, що національні переваги можуть також послабитися з інших причин.

По мірі розширення торгового блоку, заінтересовані групи можуть зазнавати труднощів самоорганізації на регіональному рівні. Національні групи впливу, намагаючись реалізувати засоби протекціонізму, можуть скоординувати зусилля з колегами з країн-партнерів. Проблема безбілетника, пов'язана з більшою кількістю груп зі схожими інтересами на регіональному рівні, може існувати одночасно з ефектом послаблення переваг, що відчують національні лобі в торгових блоках. А.Пангарія та Р.Фіндлей [12] пропонують дещо формальний аналіз проблеми безбілетника в лобіюванні, який стосується РТУ та зокрема митних союзів, і доповнюють модель Дж. Міда, що дозволяє визначати торгову політику на внутрішньо-системному рівні. Компонент проблеми безбілетника за умов реалізації ефекту послаблення переваг ідеально узгоджується з логікою колективних дій, описаною М.Олсоном ще в 1965 р. [13]

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Окреслений підхід, що ґрунтується на ефекті послаблення преференцій, удосконалений П. Сінклером та Д. Вайнсом [14], настановує на думку, що митний союз (МС) з часом демонструє менше елементів протекціонізму у порівнянні з зоною вільної торгівлі (ЗВТ). Серед іншого, автори вдаються до теоретичних моделювань, які пізніше підкріплюють емпірично. Для початку, вони припускають, що торгова політика має повністю внутрішнісистемний характер, а, отже, рівень протекціонізму залежатиме від лобістської діяльності груп впливу. Загальновідомо, що в ЗВТ кожна країна-учасник має можливість самостійно встановлювати власну торгову політику з країнами, що не входять до ЗВТ, а, отже, національним заінтересованим групам потрібно лише лобювати інтереси в уряді своєї країни, щоб вплинути на рівень протекціонізму відносно країн, що не входять до ЗВТ. Таким чином, протекціонізм у ЗВТ має характеристики індивідуальних інтересів.

У митному союзі зовнішня торгова політика є єдиною для всіх країн-учасників, і національні групи тиску мають впливати також на рівні союзу, а сам протекціонізм на рівні митного союзу стає суспільним благом з урахуванням проблеми безбілетника. Крім того, регіональний орган прийняття рішень схильний бути менш сприятливим до лобювання, орієнтованого на конкретну країну, у порівнянні з національними органами влади, тому що йому доводиться врівноважувати потенційно конфліктуючі інтереси учасників МС. В результаті для впливу лобістських дій на зовнішню торговельну політику може потребуватися певна ступінь координації національних заінтересованих груп. Таким чином, скорочення впливу національних лобістів на рівні союзу та збільшення проблеми безбілетника, зумовленої спільними лобістськими діями, *становлять два аспекти ефекту послаблення преференцій, пов'язаного з МС, але відсутнього у ЗВТ*. Так, вчений Р. Лаверн [15] провів емпіричний аналіз, в результаті якого він визначив позитивний зв'язок між рівнем протекціонізму (зокрема, номінальні тарифи та нетарифні бар'єри) та кількістю населення в штаті, де знаходиться галузь промисловості. Отриманий результат припускає, що крупні штати більше здатні до створення блоків виборців з метою захисту їх промисловості. Такі висновки обґрунтовують послаблення преференцій для малих країн, що входять до митного союзу, тоді як крупні учасники можуть отримати зміцнення своїх протекційних преференцій. Цей висновок знаходиться у різкому контрасті з логікою колективних дій Олсона та аргументу послаблення преференцій.

Справді, на перший погляд, таке пояснення виглядає переконалим. Власне, воно може точно описувати підсумок регіональної інтеграції, принаймні в деяких випадках, але цей аргумент ґрунтується на кількох принципових вихідних положеннях. По-перше, проблему безбілетника неможливо ефективно подолати силами прихильників протекціонізму. Фактично, Ж. де Мело, А.Пангаїя та Д. Родрік [10] обґрунтовують свою думку, роблячи припущення про відсутність кооперації між лобі різних країн. По-друге, зацікавлені групи не можуть самоорганізуватися на регіональному рівні, на якому, серед іншого, не існує ефективного лобювання проти протекціонізму, наприклад, з боку споживачів. По-третє, не враховується факт впливу торговельного обмежень, схвалених МС, на більшу кількість населення у порівнянні з національним протекціонізмом (такий феномен іноді називають «ланцюговою реакцією»).

А.Крюгер [16], запропонувавши альтернативну аргументацію, прийшла до аналогічних висновків. Науковець наводить серйозні доводи, що *ЗВТ має більше потенціалу переорієнтації торгівлі, ніж МС в основному завдяки пов'язаним правилам походження товару*. Поглиблення торгівлі звичайно породжує протидію з боку національних підприємств, що конкурують на внутрішньому ринку. Водночас, компанії країн-партнерів, які здобувають вигоду від переорієнтації торгівлі в рамках зони вільної торгівлі, також протидіятимуть подальшій глобальній лібералізації торгівлі. Таким чином, переорієнтація торгівлі виявляє тенденцію до збільшення протидії подальшої лібералізації торгівлі всередині економічного утворення, тому ЗВТ скоріше задовольнить протекціоністські інтереси, ніж МС.

Справді, ефект безбілетника постає центральним питанням в аналізі впливу РТУ на характеристики лобювання. За визначенням, чим більше регіональна одиниця, на яку поширюється спільна (централізована) торгова політика, тим більше кількість суб'єктів, що отримують переваги від торгової політики. Водночас, чим ширше потенційний розмір зацікавленої групи, тим більше спокуси для кожного члена групи користуватися вигодою, не докладаючи власних зусиль. Таким чином, тим менше вірогідність успіху групи впливу. Така система аргументації походить від вже згадуваної олсенівської логіки колективних дій. Загострюючи увагу на впливі розміру групи на забезпечення суспільними благами з боку приватних груп, теорія М.Олсена припускає, що більший розмір групи передбачає більший рівень ефекту безбілетника і, таким чином, нижчий обсяг надання суспільного блага. Відповідно до моделі зацікавленої групи, яка ґрунтується на логіці колективних дій М.Олсена, рівень протекціонізму знаходиться в наступних кореляційних зв'язках: (1) негативно до кількості компаній в індустрії; (2) позитивно до коефіцієнту промислової концентрації; (3) позитивно до географічної концентрації. Обґрунтування можна підсумувати наступним чином: особа робитиме внесок у надання суспільного блага, тільки якщо (передбачувані) переваги будуть перевищувати витрати на такі дії. По мірі зростання обсягу групи, вартість колективної дії (у сенсі використання ефективних організаційних схем з доцільними засобами заохочення та механізмами контролю, що забезпечать участь членів групи) збільшується. Одночасно відносна цінність внеску кожного члена групи в рамках колективної дії зменшується. Тобто, ефект безбілетника зростає з розміром групи, тому що вірогідність добровільного надання суспільного блага менше залежить від індивідуального внеску. По мірі збільшення «безбілетників», з одного боку, підвищується ризик того, що суспільне благо взагалі не буде вироблено, з іншого боку, зростає навантаження на активних членів групи.

Крім того, якщо вигоди від колективної дії розрізняються у різних членів групи, то, за висловом М.Олсена, існує систематична тенденція «експлуатації» меншини більшістю [13]. Отже, висока варіативність розподілу інтересів в групі підвищує шанс створення суспільного блага, тому що цілком вірогідна ситуація, коли якнайменш один член групи матиме інтерес зробити внесок до створення суспільного блага. Така логіка міркувань підтверджується працями Г. Марвела і Р.Е. Еймса [17], які дійшли подібних висновків при аналізі невеликих груп. Слід звернути увагу на той факт, що окреслена аргументація вчених, що ґрунтується на варіативності переваг в групі, формально відрізняється від аргументу, що базується на розмірі групи. Проте, ці дві концепції пов'язані між собою таким чином, що великі групи не тільки більш схильні до проблеми безбілетника (аргумент розміру), але й вони також більш сприйнятливі до підвищеної різноманітності інтересів членів групи у порівнянні з невеликими групами (аргумент варіативності). Більше того, на відміну від олсенівської інтерпретації, ряд досліджень яскраво продемонстрували, що надання суспільного блага може підвищуватися з розміром групи.

Наприклад, Дж. Чемберлін [18] та М. Макгір [19] доводять на прикладі стандартних товарів (суспільні та приватні блага), що неконкурентна природа суспільного блага припускає компенсування зменшення індивідуального внеску до суспільного блага збільшенням розміру групи. Цей ефект обумовлений еластичністю позитивного прибутку суспільних та приватних благ, оскільки надлишок колективних переваг від інших внесків створює позитивний прибуток; додаткові члени групи не скорочують переваги для існуючих членів групи, адже у споживанні суспільного блага відсутня конкуренція. Аналіз, проведений Дж. Айхбергером та Д. Келсі [20], продемонстрував, що РТУ можуть сприяти скороченню ефекту безбілетника серед прихильників протекціонізму у випадках, коли лобісти домагаються протекціонізму заради зниження невизначеності навколо регіонального інтеграційного процесу або коли лобістська діяльність демонструє зменшення віддачі від масштабу. В більш широкому сенсі, загальноприйняте припущення, що суспільні блага малоймовірно надаватимуться на добровільних засадах через наявність проблеми безбілетника, що особливо актуально для великих груп) піддавалося сумніву багатьма авторами. Зокрема, Е.Брюейкер [21] вважає, що гіпотезу про ефект безбілетника можна послабити навіть для великих груп. Він запропонував слабкий варіант ефекту безбілетника на противагу сильному варіанту, який переважає в традиційній літературі. Згідно з *сильним варіантом*, суспільне благо надано не буде; *слабкий варіант* стверджує, що проблема безбілетника призведе до недостатнього надання (або парето-оптимального рівня) суспільного блага.

Висновок. Загальний висновок, який виникає з цих різних підходів, полягає в тому, що суспільне благо може бути надане добровільно. Ефект безбілетника може здаватися найбільш вірогідним наслідком створення РТУ, втім існує багато прикладів, коли проблеми безбілетника легко долаються. Очевидно, що регіональна інтеграція збільшує потенційний розмір груп впливу, внаслідок чого відносна частка кожного окремого члена зацікавленої групи знижується по мірі розширення регіону, тому зменшення сили лобювання кожної окремої компанії може зумовити необхідність появи більш формальної організації та розвитку нових структур зацікавлених груп. Дану тезу яскраво ілюструє наступний приклад. Розглянемо просту ситуацію, коли до початку регіональної інтеграції крупна компанія або група компаній, зосереджених на одній території, виступає в якості основної групи, що зацікавлена в протекціонізмі в рамках конкретної індустрії національного рівня, дозволяючи іншим (невеликим) компаніям в країні виконувати функцію безбілетника. Згідно з аргументом про послаблення преференцій, після регіональної

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

інтеграції крупна компанія (група компаній) відчуває послаблення свого впливу. Водночас, якщо індустрія в цілому бажає отримати (підтримувати) протекцію на регіональному рівні, єдиним ефективним засобом впливу на регіональну торгову політику може стати розвиток організації або асоціації. Невеликі компанії фактично втрачають стимул до ефекту безбілетника, що суперечить ефекту послаблення переваг, адже вони більше не можуть покладатися на лобістські дії кількох великих компаній для отримання протекції індустрії. Таким чином, транснаціональні групи впливу можуть стати більш ефективними у формуванні торгової політики на регіональному рівні, ніж їхні гірше організовані колеги на національному рівні.

Теоретичну підтримку такого аргументу можна знайти у відомій «моделі арифмометра», яку запропонував Р.Кейвс [22] ще у 1976 р. У протилежність до олсенівської моделі зацікавлених груп, що припускає здатність до ефективного лобювання лише з боку невеликих, територіально сконцентрованих груп, яким під силу стримувати наслідки так званої «проблеми безбілетника», модель арифмометра стверджує, що індустрія, яка складається з багатьох, територіально розсіяних компаній, може мати перевагу в лобюванні завдяки природному відстоюванню місцевих інтересів. Модель однозначно визнає важливість взаємних політичних послуг або дещо символічно - обмін голосами, ґрунтуючись на припущенні, що мета уряду – максимізувати свої шанси на повторне обрання. Цілком природно, що ряд питань неможливо вирішити поодинокі, тому формування коаліційної більшості в результаті взаємних поступок та обоюдної підтримки серед членів коаліції стає основним предметом діяльності законодавчих органів.

Якщо галузь, яка домагається протекції, сконцентрована в одному районі, вона не в змозі зібрати достатню політичну підтримку в інших районах для забезпечення коаліційної більшості з метою рішення питань. Уряд, що спрямований на отримання максимальної кількості переваг, не реагуватиме адекватно на локально інспіровані протекціоністські настрої, адже такі кроки загрожуватимуть втраті його популярності та прихильності виборців в більшій кількості районів. Така логіка аргументації нагтовхує на припущення про те, що лише територіально розосереджена індустрія може отримати більше політичної підтримки, адже виборці в більшій кількості районів будуть зацікавлені в захисті цієї індустрії. Модель арифмометра припускає, що вірогідним впливом РТУ буде збільшення потреби в протекціонізмі на регіональному рівні за умови, якщо індустрія не зосереджена тільки в одній країні, але розсіяна в усьому регіоні. Крім того, слабка індустрія, яка не в змозі отримати політичну підтримку в кожній країні-учаснику, може скоординувати зусилля на регіональному рівні для тиску на централізований орган влади.

Альтернативний варіант демонструє припущення, згідно до якого індустрія може бути добре організована та впливова в одній країні, але не впливати на ситуацію в інших. В такому разі регіональна інтеграція може забезпечити імпульс для розвитку організованого лобі в інтересах цієї індустрії в рамках різних країн-учасників. Цей феномен можна назвати «поширенням переваг», або ефектом демонстрації, який суперечить раніше розглянутому ефекту «послаблення переваг». Такий феномен пояснюється різними факторами. На регіональному рівні успішні ланки індустрії можуть отримати переваги від лобістської діяльності завдяки досвіду, структурі та вмінню знаходити вихід зі складного становища. Такі успішні ланки національної індустрії можуть діяти в якості лідерів групи тиску на регіональному рівні, намагаючись привернути увагу до можливостей лобювання та залучення до цього процесу менш політично активних представників індустрії. Хоча деякі з вказаних елементів не виступають надто чутливими до існування регіональної інтеграції, потреба в кооперації національних зацікавлених груп в торговельному блоці однозначно стимулює процес, коли переваги рівномірно розповсюджуються в рамках регіону. Типовою ілюстрацією зазначеного виступає сільськогосподарське лобі в ЄС, зокрема, надзвичайно високоорганізоване лобі в ряді великих країн, таких як Франція, чий вплив розповсюджується на всю територію Союзу.

Ефект демонстрації значно підсилюється ефектом масштабу [23, с. 197], наочним та реальним прикладом високого потенціалу якого в інтерпретації Р. Фіндлея є саме вплив установи, що визначає політичний курс, в країнах, що розвиваються. Попри те, що обмежений обсяг окремого внутрішнього ринку стримує вплив національного промислового лобі, перспективи розвитку регіонального ринку можуть забезпечити підтримку на вищому рівні. Звісно, ефект масштабу в лобюванні приймає багато форм. Серед іншого, авторський колектив вчених у складі К. Мерфі, А. Шлейфер та Р. Вішні [24] приходять до висновку, що економічна діяльність, пов'язана з ренто утворюючими факторами виробництва, часто показує зростаючу прибутковість. Серед причин даного феномену – сама по собі технологія виробництва та взаємодія лобювання та виробничої діяльності. Розвиток інституцій ЄС, формування та реалізація зовнішньоторговельних правил і процедур, а також поява груп тиску та промислових асоціацій на рівні Союзу обумовили появу фіксованих витрат в економічній діяльності, що не пов'язана зі створенням матеріальних цінностей. Процвітання професійних лобістів, промислових асоціацій на рівні ЄС зумовлюють зростаючу прибутковість від ефекту масштабу в лобюванні.

Самим фактом свого існування РТУ можуть підвищити попит на протекціонізм всередині країни. Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та безумовно негативно на інші, отже галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватися до реалізації інструментів протекціонізму в якості компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих внаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торгових відомств на прояви протекціонізму. Фактично в період несприятливих ситуацій та економічної кризи постраждали галузі промисловості звичайно прагнуть протекціонізму, а в більш загальному сенсі – підтримки уряду - більш виражено, ніж в інших випадках.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Schiff M. Multilateral Trade Liberalization, Political Disintegration, and the Choice of Free Trade Agreements versus Customs Unions [Electronic resource] / M. Schiff // World Bank Policy Research Working Paper. – 2000. - No. WPS2350. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/19/000094946_00063005311738/Rendered/PDF/multi_page.pdf
2. Crawford J-A. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements [Electronic resource] / J-A. Crawford, R.V. Fiorentino. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
3. Bhala R. International trade law: Interdisciplinary theory and practice / R. Bhala. – [3rd ed.]. – New York: Lexis Nexis, 2008. – 1685 p.
4. Puig G.V. Regional Trade Agreements and the Neo-Colonialism of the United States of America and the European Union: A Review of the Principle of Competitive Imperialism / G.V. Puig, O. Ohiocheoya // Liverpool Law Rev. – 2011. – Vol. 32. – P. 225–235
5. Aaken V. Prudence or discrimination? Emergency measures, the global financial crisis and international economic law / V. Aaken, J. Kurtz // Journal of International Economic Law. – 2009. – Vol. 12(4). – P. 859–894
6. Bauer P.T. Equality, the third World and economic delusion / P.T. Bauer. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – 304 p.
7. Lima'o, N. Preferential versus multilateral trade liberalization: Evidence and open questions / N. Lima'o // World Trade Review. – 2006. – Vol. 5(2). – P. 155–176.
8. Bhagwati J. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends / J. Bhagwati, A. Panagariya // American Economic Review. – 1996. – Vol. 86(2). – P. 82–87.
9. Bilal S. Why Regionalism May Increase the Demand for Trade Protection / S. Bilal // Journal of Economic Integration. 1998. – Vol. 13(1). – P. 30–61.
10. Rodrik D. The New Regionalism: A Country Perspective / D. Rodrik, J. Melo, A. Panagariya // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.159-193.
11. Magee S.P. Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium / S.P. Magee, W.A. Brock, L. Young. – Cambridge: Cambridge University Press, 1989. – 460 p.
12. Panagariya A. A Political – Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions [Electronic resource] / A. Panagariya, R. Findlay. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1994/03/01/000009265_3961006015730/Rendered/PDF/multi0page.pdf
13. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Cambridge: Harvard University Press, 1965. – 176 p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

14. Sinclair P. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs [Electronic resource] / P. Sinclair, D. Vines // Regional Trading Blocs in the World Economic System // J.A. Frankel, E. Stein, S.-J. Wei. – Mode of access: <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>
15. Lavergne P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis / P. Lavergne. – Toronto: Academic Press Canada, 1983. – 210 p.
16. Krueger A.O. Free Trade Agreements Versus Customs Unions / A.O. Krueger // Journal of Development Economics. – 1997. – Vol. 54. – No. 1. – P. 169-187.
17. Marwell G. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem? / G. Marwell, R.E. Ames // American Journal of Sociology. – 1979. – Vol. 84(6). – P. 1335-1360.
18. Chamberlin J. Provision of Collective Goods as a Function of Group Size / J. Chamberlin // American Political Science Review. – 1974. – Vol. 68. – P. 707-716.
19. McGuire M. Group Size, Group Homogeneity, and the Aggregate Provision of a Pure Public Good Under Cournot Behavior / M. McGuire // Public Choice. – 1974. – Vol. 18. – P. 107-126.
20. Eichenberg J. Free Riders Do Not Like Uncertainty [Electronic resource] / J. Eichenberg, D. Kelsey. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/bir/birmec/96-14.html>
21. Brubaker E.R. Free Ride, Free Revelation, or Golden Rule? / E.R. Brubaker // Journal of Law and Economics. – 1975. – Vol. 18. – P. 147-161.
22. Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure / R.E. Caves // Canadian Journal of Economics. – 1976. – Vol. 9(2). – P. 278-300.
23. Fin Findlay R. Discussion / R. Findlay // New Dimensions in Regional Integration / J. Melo, A. Panagariya (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1995. – Ch.6. – P.193-199.
24. Murphy K.M. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // American Economic Review. – 1993. – Vol. 83(2). – P. 409-414.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В НАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЯХ

Ромін Д.О., аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Ромін Д.О. Особливості розвитку інформаційних технологій в національних компаніях.

Теоретичні та практичні завдання формування ефективної інформаційної економічної моделі за умов модифікації систем міжнародної спеціалізації, різкого загострення конкурентної боротьби на світових ринках, яка пов'язана із прагненням країн зберегти за собою капіталомісткі види виробничої діяльності, зумовлюють важливість та значущість дослідження проблематики інформатизації не тільки на глобальному та державному рівнях, а й на корпоративному. В статті описуються основні тенденції становлення та розвитку інформаційних технологій та ефективність їх впровадження як в зарубіжних компаніях, так й в національних. Розглядаються основні фактори підвищення конкурентоспроможності національних підприємств за рахунок використання ІТ та створення потужної інформаційної корпоративної інфраструктури. На особливу увагу, також, заслуговує стратегічне планування інформаційного забезпечення підприємства в умовах кризового та посткризового становища та шляхи його реалізації.

Ключові слова: інформаційні технології, глобалізація, інформатизація суспільства, конкурентоспроможність компанії.

Ромин Д.А. Особенности развития информационных технологий в национальных компаниях.

Теоретические и практические задачи формирования эффективной информационной экономической модели в условиях модификации систем международной специализации, резкого обострения конкурентной борьбы на мировых рынках, которая связана со стремлением стран сохранить за собой капиталоемкие виды производственной деятельности, обуславливают важность и значимость исследования проблематики информатизации не только на глобальном и государственном уровнях, но и на корпоративном. В статье описываются основные тенденции становления и развития информационных технологий и эффективность их внедрения как в зарубежных компаниях, так и в национальных. Рассматриваются основные факторы повышения конкурентоспособности национальных предприятий за счет использования ИТ и создания мощной информационной корпоративной инфраструктуры. Особого внимания, также, заслуживает стратегическое планирование информационного обеспечения предприятия в условиях кризисного и посткризисного положения и пути его реализации.

Ключевые слова: информационные технологии, глобализация, информатизация общества, конкурентоспособность компании.

Romin D. Features of development for information technology in national company.

Theoretical and practical problems of forming an effective information model for the economic conditions of the modification of international specialization, sharp increased competition in world markets, which is associated with aspirations to retain capital productive activities determine the importance and significance of the research issues of information not only on the global and national levels, but also at corporate. The paper describes the main trends in the formation and development of information technologies and their effective implementation both in foreign companies alike and national. The main factors increasing the competitiveness of domestic enterprises through the use of IT and building a strong corporate information infrastructure. Special attention also deserves strategic planning of information support businesses in crisis and post-crisis situation and ways to implement it.

Keywords: information technology, globalization, information society, competitiveness of the company.

Існуючі підходи підвищення конкурентоспроможності компанії на національному, регіональному та глобальному рівнях можуть і повинні базуватися на сучасних інформаційних технологіях. ІТ набувають стратегічної ваги, а інформаційна інфраструктура тісно пов'язується зі структурою бізнес-процесів компанії. За таких умов впровадження інформаційних систем управління перетворюється на стратегічну альтернативу, яка безпосередньо впливає на утримання та посилення конкурентних переваг підприємства в інформаційному суспільстві. Питання підвищення ефективності діяльності підприємства у сучасному розумінні тісно пов'язано із управлінням інформаційних систем і технологій. Даний процес можна розглядати у трьох векторах управління ІТ:

- управління ІТ на фінансовому рівні, тобто оцінка витрат на їх впровадження в національних компаніях;
- безпосередньо внутрішньокорпоративний ІТ – менеджмент;
- координація на ринку ІТ постачальників та споживачів інформаційних продуктів за рахунок аналізу макро та мікросередовищ та побудови ефективної маркетингової стратегії.

Інформаційні технології є одним з найважливіших елементів діяльності компанії та відіграють визначальну роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності на будь – яких рівнях. У зв'язку з цим очевидним є необхідність управління ІТ у корпоративному - фінансовому секторі. Як правило, вони представляють одну з п'яти найкрупніших статей витрат компанії, але як показують більшість досліджень у середньому 10 -25% з них використовуються неефективно. Вивчення еволюції форм та методів оцінки витрат та управління ІТ за останні роки дозволили виділити ряд концептуальних підходів, поява та розвиток яких обумовлюється часовими межами та накопиченим досвідом їх використання.