

**Тернопільський національний економічний університет**  
**Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин**  
**ім. Б. Д. Гаврилишина**

**Міждисциплінарна курсова робота**

на тему:

**«ПОЛІТИКА ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ  
КРАЇН У ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ НА ПРИКЛАДІ  
УКРАЇНИ»**

Студент(ка) 4 курсу, групи МЕЄЕ-41

**Гринів В.М.**

Галузь знань: 0305 Економіка і підприємництво

Напрямок підготовки: 6.030503 Міжнародна економіка

Фахове спрямування: Міжнародна економіка

Керівник:

д.е.н., професор

**Савельєв Є. В.**

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів \_\_\_\_\_ Оцінка ECTS \_\_\_\_\_

Члени комісії:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Тернопіль – 2017

## ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Проблема захисту національних економічних інтересів в контексті економічної безпеки країни.....	5
1.1 Захист національних економічних інтересів і свобода зовнішньої торгівлі: особливості та тенденції сучасного розвитку .....	5
1.2 Роль стандартизації та сертифікації у захисті економічних інтересів України .....	13
Розділ 2. Практичні аспекти політики захисту національних економічних інтересів в Україні.....	15
2.1 Аналіз особливостей застосування політики захисту національних економічних інтересів на прикладі фармацевтичної галузі України.....	15
2.2 Аналіз підходів до проблеми захисту вітчизняного товаровиробника .....	19
Розділ 3. Світовий досвід захисту національних економічних інтересів.....	24
Висновки .....	33
Список використаних джерел: .....	35

## Вступ

Тема моєї курсової роботи - «Політика захисту національних економічних інтересів країн у глобальній торговельній системі». Я вважаю, що це досить **актуальне питання** на сьогоднішній день, тому що будуючи державну політику у напрямку стимулювання та захисту національних економічних інтересів країни тим самим втрачають ту частину попиту на національну продукцію, що формується за рахунок експорту. Відбувається зниження рівня зовнішньоекономічної безпеки держав, що виявляється не тільки через скорочення експортної та імпоротної квоти, але і завдяки змінам рівня захисту світових ринків від національного експорту. Отже проблема захисту національних економічних інтересів наразі є актуальною. Оскільки саме ця політика може спричинити торговельні війни, які негативно відображаються на світовій торгівлі в цілому і можуть стати перешкодою подальшого відновлення світової економіки.

Таким чином **основною метою** курсової роботи є дослідження результативності захисту національних економічних інтересів в Україні.

**Основними завданнями** моєї наукової роботи будуть:

- дослідити проблеми захисту національних економічних інтересів в контексті економічної безпеки країни;
- проаналізувати практичні аспекти політики захисту національних економічних інтересів;
- запропонувати напрямки оптимізації політики захисту національних економічних інтересів;

**Предметом** курсового дослідження є теоретичні та прикладні проблеми пов'язані із політикою захисту національних економічних інтересів держави.

**Об'єктом** дослідження є політика держави щодо захисту національного виробника в Україні.

**Методи дослідження.** Для розв'язання визначених завдань, досягнення мети використовувався комплекс взаємодоповнюючих методів дослідження:

методи системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, методи порівняльного аналізу, методи прямого структурного аналізу.

Вагомий внесок у проблему дослідження питань захисту національних економічних інтересів зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені як Балаян М.О, Бандурко П.П., Вергун С.В., Гаєвський Р.О., Кириченко О.А., Соколенко С. І., Соснін О.М. та ряд інших.

Курсова робота складається з трьох розділів в яких послідовно розглядається необхідність та наслідки політики захисту національних економічних інтересів в Україні.

## **Розділ 1. Проблема захисту національних економічних інтересів в контексті економічної безпеки країни**

### **1.1 Захист національних економічних інтересів і свобода зовнішньої торгівлі: особливості та тенденції сучасного розвитку**

У класичному розумінні політика захисту національних економічних інтересів країн або протекціонізм трактується як "державна політика, спрямована на заохочення вітчизняної економіки, її захист від іноземної конкуренції, на розширення зовнішніх ринків". В історичному розрізі політика захисту національних економічних інтересів країн широко застосовувалася на етапі початкового нагромадження капіталу, оскільки сприяла прискореному розвитку промисловості та концентрації капіталів.

Органічною складовою зовнішньоекономічної політики є політика зовнішньоторговельна, що можна визначити як курс дій урядових і владних структур, використання таких принципів, методів та інструментів впливу на розвиток торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів.

Зміст, структура та напрями зовнішньоторговельної політики визначаються такими складовими:

- експорт та імпорт (товарна і регіональна структури, обсяг співвідношення, динаміка);
- мито і митні податки (елементи митного тарифу - товарної класифікації тарифу, структура тарифу, методи визначення країни походження товару, види та рівень ставок митний склад та рівень митних податків);
- кількісні обмеження (види, контингенти, рівень);
- нетарифні методи регулювання (технічні бар'єри, адміністративні формальності, валютно-кредитне регулювання тощо);
- підтримка національного експорту (фінансова-кредитна, податкова, валютно-кредитна, організаційно-технічна тощо) [1].

Щодо зазначених складових прийнято також говорити планування відповідної державної політики щодо експорту, кількісних обмежень, підтримки національного виробника - експортера тощо.

Національний рівень характеризується розгалуженою системою інструментів регулювання міжнародної торгівлі, які застосовуються при реалізації зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політик. За економічною природою, цілями і впливом на структуру, обсягом та динамікою зовнішньої торгівлі вони поділяються на дві великі групи: протекціоністські та ліберальні, або фритредерські. Відповідно до цього в міжнародних торговельних економічних відносинах прийнято виокремлювати два типи зовнішньоторговельних політик - протекціоністську та ліберальну. (рис. 1.1).

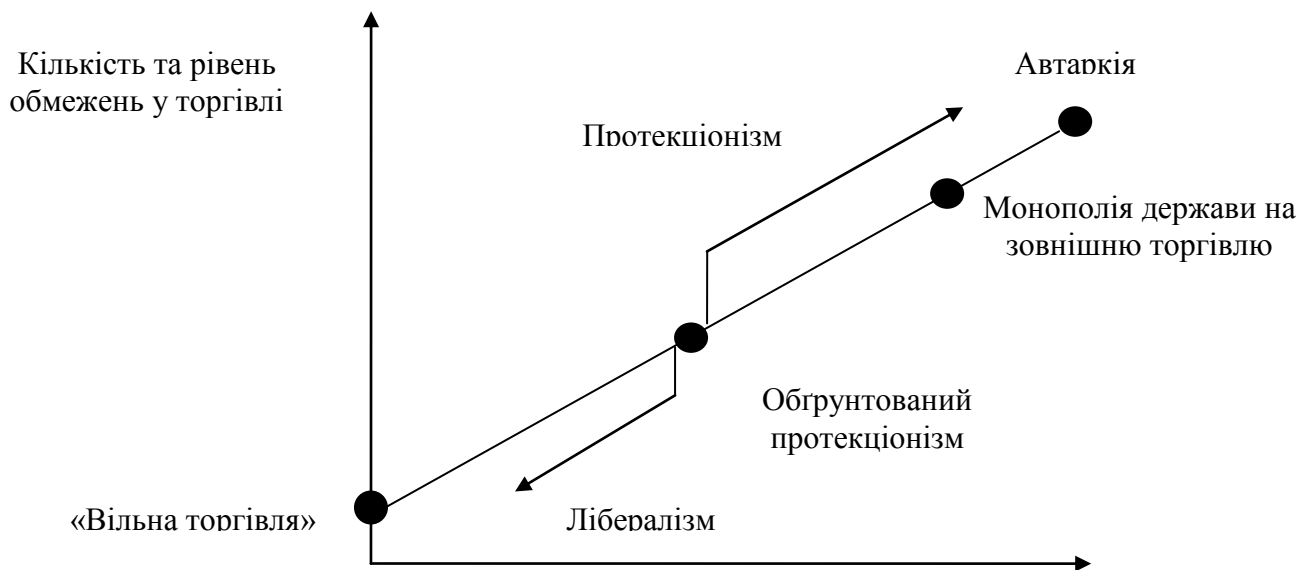


Рис. 1.1. Типи зовнішньоторговельних політик держав [27]

Першими теоретиками і практиками протекціонізму були меркантилісти (від італ. mercante - торговець, купець) У. Стаффорд, Т. Мен, А. Серра (Великобританія), Г. Скарuffі, А. Монкретьєн (Франція), які обґрунтовували необхідність активного втручання держави в зовнішню торгівлю та господарське життя з метою захисту вітчизняної промисловості, купців торговців від іноземної конкуренції та вимагали цього від своїх урядів. Система протекціонізму, яка передбачала високе мито, адміністративне обмеження

імпорту та фінансову підтримку молодих галузей національної економіки, була характерна для розвинутих країн у XVI-XVIII ст. За політики протекціонізму сформувалась промисловість Великобританії, стабільні позиції на світовому ринку посіли індустрії Німеччини, США, Франції та деяких інших країн.

Протекціонізм як державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції протягом історії розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин еволюціонував від простих державних заходів до складних систем регулювання торгівлі, що застосовуються інтеграційними угрупованнями. Тому економічну, політичну організаційну сутність сучасного протекціонізму доцільно розглянути в контексті його основних форм. (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Систематизація форм протекціонізму [17]

Кожна країна для регулювання зовнішньої торгівлі, а саме експортних та імпорتنих потоків товарів і послуг, застосовує певну кількість торговельних обмежень, як тарифних, так і нетарифних. Ці обмеження, в свою чергу, характеризуються певним рівнем (розміром) - мінімальним, середнім або максимальним. Оскільки в світі немає жодної країни, яка б не використовувала протекціоністські інструменти в торгівлі, то прийнято вважати, що для кожної національної економіки існує рівень обґрунтованого протекціонізму (оптимальна кількість обмежень торгівлі у поєднанні з прийнятним їх рівнем). Таким чином, обґрунтованим можна вважати такий рівень захисту внутрішнього ринку, який, з одного боку, не входить у протиріччя з національними інтересами та імперативами національної безпеки, а з іншого - забезпечує нормальний, неускладнений доступ конкурентоспроможних зарубіжних товарів та послуг на ринок даної країни.

Зменшення кількості та рівня обмежень у зовнішній торгівлі, як порівняно з початковою точкою обґрунтованого протекціонізму, так і в цілому прийнято називати процесом лібералізації зовнішньої торгівлі. І навпаки, їх збільшення, як до межі обґрунтованого протекціонізму, так і вище неї, свідчить про посилення протекціоністських тенденцій у зовнішньоторговельній політиці держави.

Крайнім проявом протекціонізму є автаркія (від гр. *autarkeia* - самовдоволення) - політика відособлення, країни від економіки інших країн з метою створення замкнутого, національного господарства, що відзначається самозабезпеченням. Автаркія призводить до скорочення економічних зв'язків з іншими країнами, відмови від використання переваг міжнародного розподілу праці і формування замкнутої економіки. Політику автаркії важко здійснювати протягом тривалого часу внаслідок того, що відсутність зарубіжної конкуренції призводить до гальмування прогресивних структурних змін в економіці, науково-технічного прогресу, процесів підвищення якості та розширення асортименту продукції. Крім того, обов'язковою умовою автаркії є наявність на території країни різноманітних ресурсів, особливо палива та сировини,



потенційна забезпеченість продовольством, а також підтримка населенням такої державної політики. У світовій практиці частіше зустрічається не повна, а часткова автаркія, тобто політика, спрямована на досягнення незалежності від зовнішніх поставок окремих товарів або послуг. Необхідність досягнення такої незалежності обґрунтовується, як правило, політичними і військовими аргументами. Незважаючи на те, що в чистому вигляді автаркія існувала тільки за натурального господарства в період докапіталістичних формацій, історичний досвід усіх країн показує, що обсяги і жорстокість заходів, регулюючих зовнішньоекономічну діяльність, перебувають у зворотній залежності від рівня і темпів соціально-економічного розвитку країн.

Монополія держави на зовнішню торгівлю та інші види зовнішньоекономічної діяльності являє собою виключне право держави здійснювати зовнішньоекономічні зв'язки через соціально вповноважені на це органи (єдиним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності є держава). Державна монополія зовнішньої торгівлі була введена в радянській Росії Декретом про націоналізацію зовнішньої торгівлі в 1918 р., а аналогічний принцип організації зовнішньоекономічних зв'язків - зафіксований у Конституції СРСР та конституціях інших соціалістичних країн. Такий рівень протекціонізму відповідав одночасно і вимогам централізованої системи управління народними господарствами соціалістичних країн, і їх політичним інтересам.

Протекціонізм виник як державна політика і тривалий час його інструменти застосовувались тільки національними урядами. Розвиток інтеграційних процесів зумовив появу протекціонізму, який провадять інтеграційні угруповання стосовно третіх країн, тобто за кількістю суб'єктів. Так, країни ЄС вже на початку 90-х років мали єдину зовнішньоторговельну політику з неприхованими елементами колективного протекціонізму. В таких випадках протекціонізм називається або наднаціональним (за назвою типу міжнародної організації, що керує інтеграційним угрупованням), або колективним (за ознакою кількості суб'єктів протекціоністських заходів) чи

просто протекціонізмом інтегральних угруповань. У разі застосування інструментів протекціонізму одним суб'єктом - державою - протекціонізм набуває форми державного, або національного.

За об'єктом захисту протекціонізм поділяється на селективний (захисний), наступальний (агресивний) і тотальний (суцільний).

Об'єктом захисту селективного протекціонізму є окремі (вибіркові) галузі національної економіки, що потребують захисту. До них традиційно в світовій економіці належать сільське господарство (існує навіть спеціальний термін - аграрний протекціонізм), сфера послуг, молоді галузі національної економіки.

При наступальному (або агресивному) протекціонізмі захищаються не найменш розвинуті та уразливі виробництва, навпаки, ті галузі економіки, які за умов протекціоністських заходів здатні вже сьогодні або найближчим часом здійснити наступ (агресію) на відповідні світові товарні ринки. Комбінацією, селективного і наступального є протекціонізм тотальний (суцільний), коли майже рівномірно захищаються всі галузі національної економіки.

Історично першим і тривалий час основним інструмент протекціонізму в торгівлі був митний тариф (його структура, ставки мита, метод визначення країни походження товару тощо). Такий протекціонізм називається тарифним і в чистому вигляді в сучасних зовнішньоторговельних політиках майже не застосовується. Політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції може ґрунтуватися також на вжитті нетарифних заходів таких як ліцензування і квотування, "добровільне" обмежені експорту, встановлення мінімальних імпорتنих цін, застосування високих імпорتنих податків і механізму імпорتنих депозитів адміністративних формальностей і технічних бар'єрів тощо. Такий тип протекціонізму буде називатися нетарифним.[26]

Нетарифними за походженням є ще два типи в протекціонізмі неопротекціонізм і так званий прихований протекціонізм. Неопротекціонізм - це обмеження на міжнародну торгівлю, що вводять країни на доповнення до традиційних (тарифних) обмеження небажаного імпорту товарів. До неопротекціоністських, як правило, належать заходи додаткового тиску на

експортера товарів/послуг у дану країну, такі як "добровільне" обмеження експорту, технічні бар'єри, адміністративні формальності, "впорядкування" торговельних угод. Про прихований протекціонізм доречно говорити тоді, коли важко відокремити заходи внутрішньої економічної політики від протекціонізму, тобто національні зарубіжні суб'єкти господарської діяльності ставляться в однакову ситуацію, але внаслідок різного рівня економічного розвитку країн, різниці в конкурентоспроможності товарів зарубіжними партнерами ці заходи сприймаються як протекціоністські. Засоби нетарифного, прихованого та неопротекціонізму ефективно використовують індустріально розвинуті країни, захищаючи внутрішні ринки від небажаного за асортиментом або обсягами імпорту товарів чи послуг з менш розвинутих країн. Зрозуміло, що жодна зовнішньоторговельна політика не може ґрунтуватися тільки на нетарифних заходах. На практиці кожна країна застосовує змішаний протекціонізм як поєднання тарифних і нетарифних методів та інструментів впливу на процес досягнення національних торговельно-економічних інтересів. За спрямованістю заходів протекціонізм можна поділити на два типи:

- обмежувальний (імпортний) - як система інструментів і методів прямого та непрямого обмеження імпорту;
- стимулюючий (експортний) - як система інструментів і методів відкритого та завуальованого стимулювання національного виробництва, особливо експортного.

Різноманітні заходи протекціоністської політики (митні тарифи, квоти, антидемпінгові санкції тощо) широко застосовуються розвинутими країнами і сьогодні, у чому вже пересвідчилася й Україна (антидемпінгові процеси проти українських металургів в США і Мексиці, жорстке обмеження імпорту українського текстилю в Європу тощо). За підрахунками фахівців МЗЕЗТоргу, з 1992 р. українські підприємства втратили від антидемпінгових санкцій 1-1,5 млрд. дол. США. На осінь 1999 р. 13 країн світу за 26 товарними групами здійснювали проти України понад 100 антидемпінгових розслідувань. Всупереч вимогам економічної безпеки України світові фінансові організації й іноземні

торговельні партнери нав'язують їй такий безпрецедентно лібералізований режим зовнішньої торгівлі, який в умовах кризи внутрішнього ринку відкладає на невизначений термін повноцінну участь країни у європейському і світовому поділі праці.

Як засоби протекціонізму розглядаються також класичні важелі економічного регулювання - політика валютних курсів та облікових ставок. Проте конкуренція як основа ринкової економіки існуватиме завжди, лише зміщуючись з міждержавного на міжкорпоративний рівень.

Протекціонізм на сучасному етапі слід розглядати як державну економічну стратегію у вигляді комплексу взаємопов'язаних, обґрунтованих і реалістичних заходів, що сформовані на якісно нових принципах. На думку авторів, стратегію економічного протекціонізму доцільно розуміти як комплекс заходів щодо забезпечення засобами держави рівноправної конкуренції на внутрішньому ринку України. [25; с. 254]

Відповідно до цього принципу стратегія економічного протекціонізму спрямована на такі заходи: не створювати для виробників "тепличні" умови, але забезпечувати нормальні можливості для господарської діяльності та рівноправної конкуренції; забезпечити термінове відновлення місткості внутрішнього ринку; припинити практику невиконання державою зобов'язань перед власним населенням та підприємствами; забезпечити реалізацію факторних переваг України; враховувати у практичній діяльності соціально-економічні та політичні особливості України [3; с. 35-37].

## **1.2 Роль стандартизації та сертифікації у захисті економічних інтересів України**

Одним з ключових елементів забезпечення національної економічної безпеки є система технічного регулювання доступу продукції на внутрішній ринок. Розвиток цієї системи належить до компетенції Держстандарту України. Останнім часом у світі підвищується роль стандартизації і сертифікації у проведенні заходів, спрямованих на забезпечення національної безпеки, зокрема, якості експорту, захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища, або запобігання шахрайським діям. Угода про технічні бар'єри в торгівлі СОТ визначає, що для досягнення згаданої вище мети, жодній країні не повинні створюватись перепони і вона може встановлювати такий рівень захисту, який вважає за потрібний. При цьому, слід враховувати, що інші захисні механізми національних економік, передбачені угодами СОТ, такі як тарифні та кількісні обмеження буде застосовувати все складніше, оскільки існує домовленість між країнами СОТ щодо зниження середньозваженого рівня тарифів до рівня 4-5% і заборони кількісних обмежень після 2005 року. Результати третьої міжміністерської конференції країн-членів СОТ у грудні 1999 року у м. Сієтл (США) підтвердили тенденцію зростання значення нетарифного регулювання, в першу чергу, технічного, у глобальній торгівлі. Було також відзначено, що лібералізація торгових режимів служить інтересам лише найбільш економічно розвинених країн і потужних національних корпорацій. Україна має врахувати досвід Сієтлу при визначенні умов приєднання до СОТ [11; с. 19].

Існуюча система стандартизації та сертифікації, створена з метою реалізації права України як суверенної держави на національне технічне регулювання, відповідає меті та принципам ГАТТ/СОТ, міжнародних настанов ISO/IEC та європейських норм серії EN 45000. Українська система технічного регулювання (стандартизації та сертифікації) докладно аналізувалась в ході складних переговорів з Світовим Банком (СБ) щодо виконання умов кредитної угоди про позику на розвиток підприємств (EDAL). На основі всебічного

аналізу експерти СБ прийшли до висновку, що українська система стандартизації та сертифікації створена з метою реалізації права України як суверенної держави на національне технічне регулювання, відповідає цілям та принципам ГАТТ/СОТ, положенням настанов міжнародних організацій з стандартизації та європейським нормам.

Законодавчою базою створення національної системи сертифікації є Декрет Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію та сертифікацію” від 10 травня 1993 року, підписаний прем’єр-міністром України Л.Д. Кучмою, яким Держстандарт визначений як національний орган з сертифікації, а також більше 30 законів і законодавчих актів України, в яких встановлені вимоги до сертифікації окремих видів продукції [12; с.26].

Національна система технічного регулювання визнана країнами - торговими партнерами України, які уклали з нею угоди у відповідності з положеннями статті 6 Угоди про технічні бар’єри в торгівлі, якими передбачена співпраця в галузі взаємного визнання результатів робіт з сертифікації [21].

Реформування національних систем стандартизації, сертифікації та акредитації спрямоване на підтримку вітчизняного виробництва та захист конституційних прав громадян на споживання безпечної та якісної продукції і базується на прагненні України до інтеграції у світову економіку, реалізацію Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу.

Нинішня ситуація вимагає скоординованої роботи і підвищення ефективності усіх структур, відповідальних за економічну безпеку держави.

## **Розділ 2. Практичні аспекти політики захисту національних економічних інтересів в Україні**

### **2.1 Аналіз особливостей застосування політики захисту національних економічних інтересів на прикладі фармацевтичної галузі України**

Проведення державою політики захисту національних економічних інтересів політики у відношенні місцевих виробників саме по собі не є якимось особливим явищем - така практика реально існує в більшості індустріально розвинутих країн світу. Проблема полягає в іншому: найчастіше в результаті застосування заходів, основною метою яких є захист українського виробника, у програші залишається вітчизняний споживач.

Розглянемо на прикладі фармацевтичної галузі України практику застосування заходів захисту вітчизняного виробника фармпродукції. В останні роки в державному регулюванні вітчизняного фармацевтичного ринку одним із пріоритетів став захист українського виробника медикаментів. Видано більш 40 постанов уряду, у яких так чи інакше враховані інтереси національної фарміндустрії.

При цьому засоби регулювання ринку можна умовно розділити на три категорії - *тарифні засоби*, що безпосередньо приводять до підвищення вартості імпортованих лікарських препаратів, *нетарифні обмеження* на ввіз закордонних лікарських засобів і власне стимулювання вітчизняного виробництва медикаментів шляхом надання податкових і інших пільг, залучення інвестицій (останнє в нас практично не використовується) і ін.

Існуюча політика введення митних тарифів на імпортні медикаменти прямо корелює з високим ступенем концентрації української фарміндустрії. Держава як би супроводжує процеси розширення номенклатури великих національних виробників шляхом підвищення митних тарифів і зборів на імпортні аналоги препаратів, які випускаються ними, що автоматично знижує цінову конкурентноздатність медикаментів, що поставляються з-за кордону [5; с. 20].

Уведення всіляких нетарифних обмежень на імпорт створює конкурентні переваги усім без винятку українським підприємствам. До таких обмежень, зокрема, можна віднести необхідність одержання листа-узгодження на імпорт медикаментів в Україну, обов'язкове страхування відповідальності фірм-імпортерів перед третіми особами (споживачами лікарських засобів), а також дискримінаційну у відношенні закордонних виробників вартість експертизи імпортованих лікарських засобів у процесі їхньої реєстрації в нашій країні. Ці й інші міри створюють численні адміністративні і фінансові перешкоди для впровадження закордонних препаратів на фармацевтичний ринок України.

На обов'язковому страхуванні і вартості експертизи варто зупинитися більш докладно. Страхування відповідальності перед споживачами - це, безумовно, необхідна міра, однак поки в Україні немає даних ні про один випадок страхового відшкодування по цьому виді солідарної відповідальності. До того ж у відношенні препаратів вітчизняного виробництва такий механізм зовсім не передбачений.

Перевага серед інструментів державного регулювання мір, спрямованих на обмеження імпорту, привело до того, що в кінцевому рахунку постраждали саме українські споживачі медикаментів. Це обумовлено рядом причин, серед яких можна виділити наступні: змушене збільшення витрат населення на придбання медикаментів. У результаті введення тарифних і нетарифних обмежень витрати, що згодом закладаються в ціну лікарських препаратів закордонного виробництва, значно зростають. У той же час досить часто виникають ситуації, коли вітчизняний виробник нового лікарського засобу може лише частково задовольнити загальну потребу ринку в ньому, - а держава вже "поспішає" захистити український завод новим підвищенням митних тарифів. Такі протекціоністські міри сприяють тому, що високоякісні імпортовані препарати середньої цінової групи переходять у категорію більш дорогих. Як наслідок, знижується економічна доступність лікарських препаратів для населення. А з урахуванням невисокого рівня доходів більшості жителів України це приводить до скорочення споживання лік. [29]



Ситуація ускладнюється і внаслідок недостатнього фінансування витрат на придбання лік для населення з засобів бюджетів усіх рівнів. Так, за даними досліджень, проведених у рамках програми TACIS, у 2010 р. з державного бюджету на закупку медикаментів було виділено 0,40 долара США в розрахунку на одного жителя України. Відповідно всю іншу частину вартості (річний рівень витрат на душу населення в 2010 році склав за різними оцінками 6-8 доларів США) споживач повинний оплачувати самостійно [2; с. 36-45].

Крім того, надмірний захист вітчизняного виробника може негативно позначитися на якості українських лікарських препаратів. Тверда конкуренція на фармацевтичному ринку є безсумнівним благом для споживача, оскільки в кінцевому рахунку сприяє підвищенню якості препаратів і зниженню цін на них. В умовах штучного обмеження державою конкуренції ці процеси на українських підприємствах можуть сповільнитися.

І це далеко не повний перелік негативних наслідків, до яких може привести протекціоністська політика, основний вектор якої спрямований у бік захисту інтересів виробника, а не споживача.

Заходи для захисту вітчизняного ринку лікарських засобів Україні безумовно необхідні. Однак для того, щоб ці міри в підсумку виявилися вигідні саме покупцю, необхідно змістити акценти вітчизняного протекціонізму у фарміндустрії від твердого обмеження конкуренції в інтересах національної фармацевтичної промисловості до стимулювання виробництва недискримінаційним шляхом.

Насамперед, державі необхідний діючий аналітичний механізм оцінки реального ринкового потенціалу національних фармацевтичних виробників. Якщо кілька українських заводів здатні спільними зусиллями задовольнити 80-90% потреби ринку у визначеному препараті, то має сенс уводити розумні тарифні обмеження, у протилежному випадку подібні міри принесуть більше шкоди, чим користі, всім учасникам ринку, крім самого виробника .

Крім того, недискримінаційний протекціонізм припускає введення пільг у сфері оподаткування, експортних гарантій, зовнішньоекономічних валютно-

фінансових операцій, інвестицій і т.д. Зокрема, у Росії фармацевтичні підприємства одержують пільги по податку на прибуток при виробництві життєво важливих лікарських засобів. Мова може йти також про звільнення від оподаткування прибутку, що реінвестується у виробництво, про дозвіл увозити без обкладання ПДВ устаткування, матеріалів які використовуються для впровадження інноваційних технологій і розвитку виробництва, пільговому оподаткуванні прибутку від експорту фармацевтичної продукції і т.д. Усі ці міри не нові, світова практика підтвердила їхню ефективність і вигоду як для виробника, так і для споживача [4; с. 7-13].

## 2.2 Аналіз підходів до проблеми захисту вітчизняного товаровиробника

В цьому параграфі наведено думки з приводу вітчизняної політики щодо захисту виробника які були висловлені рядом українських практиків і науковців на „круглому столі” що було проведено Українським незалежним центром політичних досліджень у м. Києві [6; с. 79-83]. Тут наведено найбільш цікаві на нашу думку фрагменти доповідей, які ілюструють загальний настрій конференції. Висловлювання наведено у відповідності до оригіналу щоб не порушувати цілісності матеріалу.

*Соскін Олег Ігоревич, директор Інституту трансформації суспільства:*

„Тема, яку ми обговорюємо, є надзвичайно важливою і цікавою. Різні є думки і з приводу того, чи відбулася лібералізація торгівлі в Україні чи ні, чи потрібно підтримувати національного товаровиробника чи не треба. Передусім я хотів би зупинитися на такому базовому понятті, як торгівля. Торгівля - це перетікання вироблених продуктів праці із сфери виробництва в сферу реалізації. І кінцевою точкою торгівлі є знаходження саме того, хто споживає цей продукт праці. Тільки-но знайдеться той, хто споживає цей продукт праці, він в умовах ринку, а не соціалізму, перетворюється на товар.

Таким чином, говорити про те, що потрібно захищати національного товаровиробника, - це повний теоретичний і категоріальний нонсенс. Тому що як тільки виробник став товаровиробником, його вже не потрібно захищати, бо продукт праці тільки тоді стає товаром, коли він знайшов свого покупця. Якщо він не знайшов свого покупця і споживача, то немає і товаровиробника. Це - абсолютна істина. Існування терміна "захист і підтримка національного товаровиробника", введеного в період правління певних урядів з 1995 року, свідчить про те, що до влади в Україні прийшли абсолютно безграмотні у теоретичному плані люди.

Ми повинні підтримувати не національного товаровиробника, а національного споживача. А національний споживач голосує за той чи інший продукт праці своїми грошима. Гроші - це теж товар. Отже, слід підтримувати того виробника, хто виробляє гроші. Бо якщо він не виробляє гроші як

загальний еквівалент, який є товаром над усіма товарами, то тоді такий виробник не потрібен, оскільки процес відтворення може існувати тільки за рахунок грошей.

Україна сьогодні стикнулася із величезною проблемою, оскільки в зовнішній, формальній економіці вона грошей немає. Вони всі знаходяться або в задзеркаллі, або в тіньовій економіці, або вивезені за кордон.

Що ж можна тут вдіяти? Потрібно з'єднати три частини економіки - паразитарну державну економіку, яка працює не на товар, а на те, щоб задовольняти потреби певних осіб, і тому на сьогоднішній день нічого не виробляє; здорову й ефективну неформальну економіку, так звану тіньову, яка на сьогоднішній день працює якраз за законами ринкового середовища. І ще нам потрібно підняти на поверхню третю частину економіки, так звану бартерну, яка виступає в натуральній формі. Там продукт праці не приймає грошової форми. Оце і є три економіки, які сьогодні існують в Україні. Питання полягає в тому, яким чином їх об'єднати. Об'єднати можна одним шляхом - за допомогою повної лібералізації всієї підприємницької діяльності в Україні, а не тільки торгівлі.

Не треба підтримувати національного товаровиробника. Потрібно, щоб податки платив той, хто купує. І він, сплачуючи податок, буде вирішувати, потрібен йому цей продукт праці чи не потрібен.

Слід ввести експортне мито на сировину. Сировину вивозити по низьких цінах немає сенсу, і країна, яка не може переробляти її, є взірцем безладдя на державному рівні.

Слід зняти всі перешкоди для розвитку підприємництва, а для цього треба встановити повідомчий принцип реєстрації підприємства. Якщо я хочу створити приватне підприємство, я зайду в нотаріальну контору або зі своїм партнером, або сам і зареєструю його там, а потім відправлю повідомлення і копію статуту в районний суд і в податкову інспекцію.

Податкова адміністрація ліквідується. Тільки в 6 країнах, з яких 4, що розвиваються, існує об'єднання податківців з поліцейськими силами. Це повне безглуздя.

Слід зняти всі перепони для інвестиційної діяльності. Відомо, що кредити у всьому світі коштують від 5% до 15% річних залежно від того, якою є країна - стабільною чи нестабільною. У нас сьогодні ви не знайдете цих кредитів нижче за 25%. Навіть зарубіжні фонди, які у нас працюють, підняли рівень до 25% річних, щоб отримати річні кредити на інвестиційний чи ще якийсь проект.

*Власюк Олександр Степанович, зав. відділом системного моделювання та оцінки стану національної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень:*

Отже, захист національного товаровиробника - це наша провідна концепція, яка зараз стала дуже актуальною саме тому, що вибори на носі, потрібно щось сказати людям, щоб вони дали кілька зайвих голосів. Наскільки вона ефективна? Чи знає світова практика прецеденти, коли б країна, яка здійснювала цю концепцію чи концепцію лібералізації торгівлі, досягала чогось вартого уваги? Ні, не знає. Ніколи країна, яка ґрунтувалася чи то на концепції лібералізації торгівлі, чи то на концепції захисту національного товаровиробника, не досягала нічого достойного в цьому світі. Прикладом цього може бути Туреччина. Поки вона сповідувала захист національного товаровиробника, в неї справи йшли дуже погано. Але тільки-но вона перейшла на концепцію підвищення конкурентоспроможності національної продукції, почалися зрушення на краще.

Отже, ці дві концепції, лібералізація і підтримка, визначальними для забезпечення нашого сталого економічного розвитку бути не можуть. Проте як засіб певної підтримки на певному етапі економічного зростання вони обов'язково повинні застосовуватися. Взагалі підтримка національного товаровиробника - це, скажімо так, завуальована назва традиційної світової стратегії, яка називається протекціонізмом.

Зараз не прийнято вголос говорити про державний протекціонізм, а прийнято говорити про захист національних економічних інтересів, захист національного товаровиробника і т. ін. Проте протекціонізм у всіх країнах світу використовується на повну потужність. Світова практика знає близько 800 видів різних нетарифних обмежень, які тим чи іншим чином регулюють близько 60% зовнішньої торгівлі. Наприклад, немає більш захищеного ринку, ніж продовольчий ринок США. Немає більш захищеного ринку, ніж продовольчий ринок Європи. Чому ж ті самі європейські країни і США не пускають нас на ринки чорних металів? Усі країни захищають свій ринок тими чи іншими способами. І нам від цього відходити не можна.

Слід зважати й на те, що сам по собі в чистому вигляді протекціонізм має багато негативних сторін. По-перше, ми обмежуємо доступ на внутрішній ринок ефективного виробника і стимулюємо тим чи іншим чином неефективного. Внаслідок цього завжди зростає ціна на товар, за що в кінцевому підсумку розплачується споживач. Ми викривляємо тим чи іншим чином ефективність галузей, тобто створюємо штучні умови для переливу капіталу у фактично нерентабельні галузі. На цьому фоні інші галузі недоотримують кошти на реінвестування, а отже, не підвищують якість своєї продукції, втрачають іноземні ринки. Проте, з іншого боку, національні кошти йдуть до національного товаровиробника, що є основним. Вирівнюється конкуренція, оскільки інші країни використовують повний комплекс заходів для підтримки і просування своїх товарів на наш ринок, а ми за допомогою протекціонізму повинні стримувати цей процес. Ми якимось чином запобігаємо демпінгу. Врешті-решт, залишається відкритим і питання, чи можна таким чином захистити нову галузь. Отже, підтримка вітчизняного виробника має і позитивні, і негативні сторони, а використання засобів для цього - це вже прерогатива наших органів виконавчої влади. Шановний пан Соскін говорив, що потрібна максимальна лібералізація торгівлі. Проте всі присутні розуміють, що в умовах повної лібералізації торгівлі однозначно виграє сильна стабільна економіка, яка має простір для маневру. Ми ж можливостей для маневру не

маємо. Наша економіка не є сильною і стабільною, ми в прориві по всіх параметрах. Отже, у нас повна лібералізація торгівлі призведе до того - а фактично, вже призвела до того, що ми перетворилися на сировинний придаток. І всі закордонні радники нам здебільшого радять саме це: розвивайте своє сільське господарство, розвивайте свою харчову промисловість, не лізьте у високі технології, вам там немає чого робити. Продавайте сировину на зовнішній ринок і в такій іпостасі ви нас цілком влаштовуєте. Пан Соскін це саме нам проповідував. З іншого боку, ринок має бути більш-менш регульованим. Держава має використовувати максимум можливого для підтримки виробника, але не доводячи це до абсурду.”

### **Розділ 3. Світовий досвід захисту національних економічних інтересів**

У будь-якої країни у довільний проміжок часу існують інтереси різних регіональних, соціальних або об'єднаних за типом діяльності груп, які мають у деяких випадках протилежну направленість. Під впливом цих груп урядом і парламентом можуть прийматися ті чи інші рішення, які можуть призвести до важких наслідків для суспільства взагалі. Найбільш суперечливим питанням є захист інтересів вітчизняного виробника, з іншого боку – на законодавчому рівні надзвичайно рідко можна зустріти вирішення проблеми захисту вітчизняного споживача, хоча для деяких видів продукції більшість є споживачами, а виробники складають тільки незначну частину від споживачів. У простішому випадку захист вітчизняного виробника визначає, за винятком прямих заборон на імпорт тих чи інших товарів, підвищення цін імпортованих товарів за рахунок митних зборів до рівня цін вітчизняного виробника. Це дозволяє вітчизняному виробнику зберегти попит на свій продукт на внутрішньому ринку [7; с.36].

Споживач змушений сплачувати за цей продукт підвищену ціну. Це не єдиний шкідливий наслідок існування “захисту”. Якщо ціни вітчизняного виробника вищі від світових, то одним з пояснень цього є використання для виробництва застарілої технології і знос обладнання, що не дозволяє використовувати енергозберігаючі та інші заходи. Оплата праці на Україні менша, ніж у більшості торговельних партнерів, звідси випливає, що різниця в оплаті праці, як у деяких розвинених країнах, є головною причиною введення обмежень на імпорт. Введення митних зборів на імпортований товар закріплює становище, коли немає сенсу проводити модернізацію виробничого процесу. Неможливо придбати нове обладнання і скоротити адміністративний апарат, якщо прибуток можна отримати без цих заходів. Отже, існування митних бар'єрів можливе на деякому обмеженому проміжку часу, який можна вважати достатнім для виконання технічного переобладнання підприємства. Важко



зробити оптимізаційну модель, яка б урахувала інтереси як виробника, так і споживача [10; с. 1, 5].

Всі заходи уряду, які впливають на торговельну практику країн-партнерів, поділяють на 3 групи в залежності від ступеню негативного впливу на торговельних партнерів і позначають відповідними кольорами - зеленим, бурштиновим та червоним. В кожному виді митно-тарифних та нетарифних заходів на практиці можна виділити такі, що належать до червоної, бурштинової або зеленої групи. Відповідно, заходи зеленої групи є повністю легітимними і їх застосування не обмежується, а заходи бурштинової та червоної групи перешкоджають здійсненню торговельних операцій, тобто обмежують імпорт і можуть викликати санкції з боку експортерів або СОТ. Найпопулярніші заходи «кризового протекціонізму» та їх основні характеристики наведено у таблиці 3.1.

Під час кризи 2008р. відбулось збільшення кількості дозволених заходів захисту і, що особливо важливо, відкрито дискримінаційних, які мають великий охопту по кількості країн, що потенційно можуть відчувати шкоду. Найактивніше використовувались антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. В 2008 році, вперше, після поступового зниження 2001-2007 років, спостерігалось збільшення кількості антидемпінгових розслідувань. Взагалі, дослідження довели, що існує від'ємна кореляція між кількістю антидемпінгових розслідувань та динамікою зростання ВВП [23]. Також, в період рецесії збільшується частка результативних розслідувань в загальній кількості ініційованих.

Субсидування є найчастотнішим антикризовим захисним заходом серед розвинених країн. Якщо виключити із аналізу антидемпінгові розслідування, то всі антикризові захисні заходи розвинених країн можна віднести до субсидій та іншої підтримки, а у країн, що розвиваються, субсидії складають лише 30 відсотків від загальної кількості застосовуваних захисних заходів [24; с. 42-45]. Особливістю субсидування під час кризи є використання здебільшого прямої фінансової допомоги, що належить до червоної групи заходів. За рік з

листопада 2008 по листопад 2009 року у світі зафіксовано 90 випадків державного субсидування червоної групи, 80 з них запровадили країни Європейського Союзу.

Таблиця 3.1

Кількість найпопулярніших заходів дискримінації імпортерів, що застосовувались урядами держав під час кризи (з листопада 2008 року по листопад 2009 року)

	Вид обмежувального заходу	Кількість застосованих заходів	Кількість дискримінаційних заходів (червона група)	Кількість країн, яким дискримінаційний захід наносить шкоду	Кількість тарифних ліній, що підлягають дискримінаційному заходу	Кількість секторів, що підлягають дискримінаційному заходу
1	державне субсидування	97	90	174	200	22
2	експортні субсидії	18	14	145	220	18
3	антидемпінгові, компенсаційні та захисні розслідування	184	54	107	316	32
4	політика «купуй національне»	27	12	133	368	27
5	санітарні та фітосанітарні заходи	15	10	17	24	7
6	експортні податки та обмеження	18	6	146	269	18
7	заборона імпорту	10	6	34	119	21
8	інші нетарифні заходи	24	11	109	270	29
9	тарифні заходи	82	38	117	472	35

Складено за даними Незалежного моніторингу політики, що впливає на світову торгівлю ГТА [22].

Найменш розвинуті країни світу взагалі не запровадили жодного заходу державного субсидування.

Об'єкти кризового протекціонізму відрізняються від об'єктів докризового протекціонізму не лише величиною та кількістю застосувань захисних заходів по відношенню до тих самих найменш ефективних секторів економіки. Необхідно зауважити, що до загального захисту сировинного експорту

металургійної та хімічної промисловості, потужно використовується захист високотехнологічної продукції. До лідерів кризового захисту належать основні метали, транспортне обладнання, спецтехніка, основні хімічні речовини. Саме ці сектори відрізняються найбільшим коефіцієнтом дискримінаційних заходів по відношенню до загальної їх кількості (від 0,57 до 0,96).

В докризовий період розвинені країни активно стимулювали створення правил світової торгівлі, спрямованих на поступову лібералізацію. Країни, що розвиваються, навпаки, відстоювали право на захист національного виробництва, що не витримувало конкуренції з розвиненими країнами. Зміни, викликані діями урядів по подоланню світової економічної кризи, кардинально поміняли місцями прибічників та опонентів протекціонізму. Тепер, країни, що розвиваються, зацікавлені в зменшенні протекціоністських бар'єрів з боку розвинених країн з огляду на дві обставини. По-перше, менш розвинені країни були поставлені в умови поступової лібералізації економіки під контролем СОТ і вже відчутно лібералізували власні економіки. По-друге, інтереси експортерів в сучасних економіках значно важливіші для таких держав, ніж інтереси галузей, що конкурують з імпортом.

Отже, можна виділити наступні риси «кризового протекціонізму» у співвідношенні з протекціонізмом в умовах стабільного розвитку: по-перше, він є масовим, по-друге, його заходи здебільшого є відкрито дискримінаційними; по-третє, він наносить більшу шкоду менш розвиненим країнам, які об'єктивно мають менші фінансові можливості для підтримки власних економік; по-четверте, його дуже важко зупинити, оскільки країни-лідери світової економіки не зацікавлені у зниженні захисту національних виробників і, відповідно, бойкотують лібералізаційні домовленості СОТ. Сучасна криза, таким чином, викликала нову хвилю протекціонізму, але вже іншого характеру в порівнянні з тарифним протекціонізмом часів «великої депресії»: активно зростають методи прихованого нетарифного протекціонізму задля стимулювання внутрішніх виробників, інвестицій та зайнятості і, разом з цим, стрімко зростає використання легальних у СОТ протекціоністських заходів. Світова економіка,

скерована правилами та нормами СОТ, сьогодні демонструє тарифний протекціонізм не збільшенням рівня митно-тарифного захисту, а призупиненням його зниження. Також, його можна простежити у призупиненні практично всіма країнами світу розширення преференційних режимів для нових країн [15; с. 149-158].

Сучасний сплеск протекціоністських тенденцій, викликаний підвищенням необхідності захисту національних виробників, безумовно торкнувся і України. Збільшення перешкод для українського експорту як для традиційної його частини, так і для високотехнологічних товарів призводить до зниження економічної безпеки держави. Спектр заходів, що перешкоджають українському експорту, є досить широким: від заходів загальної дії, що дискримінують імпорт усіх країн без виключення, до заходів, що є чітко спрямовані проти конкретної товарної групи саме українського експорту.

За кількістю, масштабністю та дієвістю заходів наших торговельних партнерів українську економіку можна вважати однією з найбільш уражених від кризового протекціонізму серед багатьох країн світу, що виявляється у скороченні величини експорту більш ніж удвічі (на 53,8%), і падінні промислового виробництва майже на 40% [16; с. 65-72].

Найпоширенішим засобом захисту українських торговельних партнерів від українського експорту є пряме підвищення імпортного мита. Загальна кількість тарифних заходів, що вплинули на український експорт, склала 15 (рис. 3.1). З них тільки 2 віднесено до бурштинової групи, всі інші - до червоної. Більшість заходів (8) імплементувала Росія, яка декілька разів збільшувала імпортне мито на термін від 6 до 9 місяців на транспортні засоби, деякі види пластмас та металевої продукції, рис та деякі злакові культури, автомобілі, певні механізми та інше. Білорусь на 9 місяців захистила виробництво тракторів за допомогою підвищення імпортного мита до 25% на нові трактори та до 50% на ті, що вже використовувались. Бразилія повернула імпортні мита на деякі види сталевих продукції, що не використовувались з

2005 року. Індія збільшила мито на базові метали. Індонезія захистила митом всі товари, що виробляються на його території.

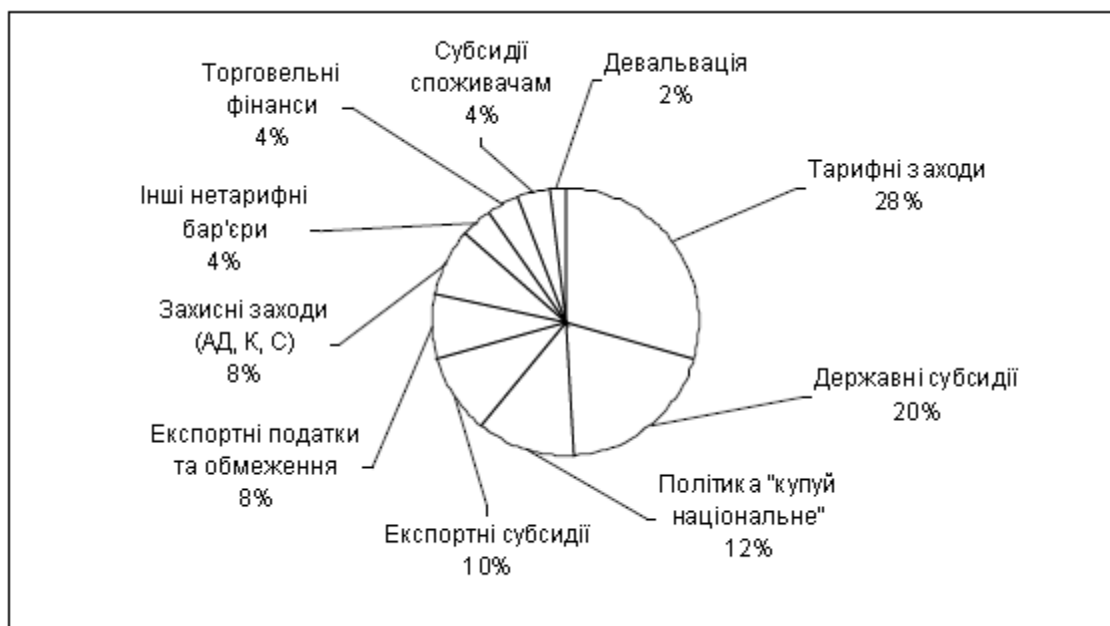


Рис. 3.1. – Види захисних заходів, що застосовуються торговельними партнерами проти України під час світової кризи

Складено за даними Незалежного моніторингу політики, що впливає на світову торгівлю ГТА [20].

Три з чотирьох антидемпінгових заходів теж ввела проти України Росія: 25 вересня 2009 року введено антидемпінгове мито на синтетичне волокно з України в розмірі 11,6% на чотири роки; 17 червня 2009 року розпочато антидемпінгове розслідування проти українського металопрокату; 14 травня 2009 року розпочато антидемпінгове розслідування стосовно імпорту продукції із заліза та сталі відносно групи країн, до якої теж входить Україна. Четвертий антидемпінговий захід у вигляді попереднього мита на сталевий прокат у 14,7% для компаній Азовсталь та Метінвест Груп та 20,2% для інших підприємств впровадила 6 вересня 2009 року проти України Канада.

Українську економіку у великій мірі торкнулися заходи державного субсидування, яких за період кризи було дев'ять. До них належать польська програма державної підтримки для компаній, що зазнали фінансових труднощів, що запроваджується з метою забезпечення економічної безпеки та захисту національних виробників. Програма французького уряду по підтримці

виробників фруктів та овочів, які постраждали від стрімкого падіння цін на 17,6% з серпня 2008 по серпень 2009 року. 8 вересня 2009 року 16 країн-членів ЄС прийняли програму захисту виробників молочної продукції, що полягає у збільшенні їх субсидування. Італія, в межах програми по спасінню компанії Антоніо Мерлоні, що виробляє обладнання, гарантувала їй кредитну лінію на 68 млн євро терміном на 6 місяців. Аналогічним чином Польща рятує свою найбільшу фармакологічну компанію "POLFA" і виділяє їй 3,6 млн євро займу.

Експортні субсидії, що наносять шкоду українській економіці, застосовуються Швейцарією, Індією та країнами ЄС. Швейцарія збільшила на 25% експортні субсидії для виробників породистої рогатої худоби. Індія застосувала додаткові стимули для виробників на експорт текстильної та шкіряної продукції на суму 67 млн доларів США, а також розширила можливості повернення податків при експорті продукції.

На національну економіку великий вплив здійснюють також збільшення експортних податків у країнах-імпортерах. З огляду на енергозалежність України від Росії велику шкоду національній промисловості нанесло збільшення експортного мита на сиру нафту з боку Росії та Білорусі на 39%. Також Росія збільшила експортне мито на лісоматеріали.

Країни активно використовують програми «купуї національне» для підтримки національних виробників. Чутливими для України є відповідні програми, що застосовуються урядом Китаю, Росії, Сполучених штатів Америки, Франції, Іспанії.

Треба зауважити, що проти України спрямовані і деякі інші захисні заходи, що не входять в перелік найчастіше застосовуваних у світовій практиці. До них, по-перше, належить девальвація національної валюти у країнах-торговельних партнерах.

По-друге, негативну дію на український експорт мають субсидії споживачам, що застосовують країни-партнери. Наприклад, в серпні 2009 року Білорусь застосувала захід підтримки споживачів через надання їм позик на купівлю деяких національних товарів на 16 місяців. До таких товарів належать

ті, що традиційно експортуються до Білорусі з України. В березні 2009 року Росія таким самим чином вирішила підтримувати національну автомобільну галузь терміном на 45 місяців.

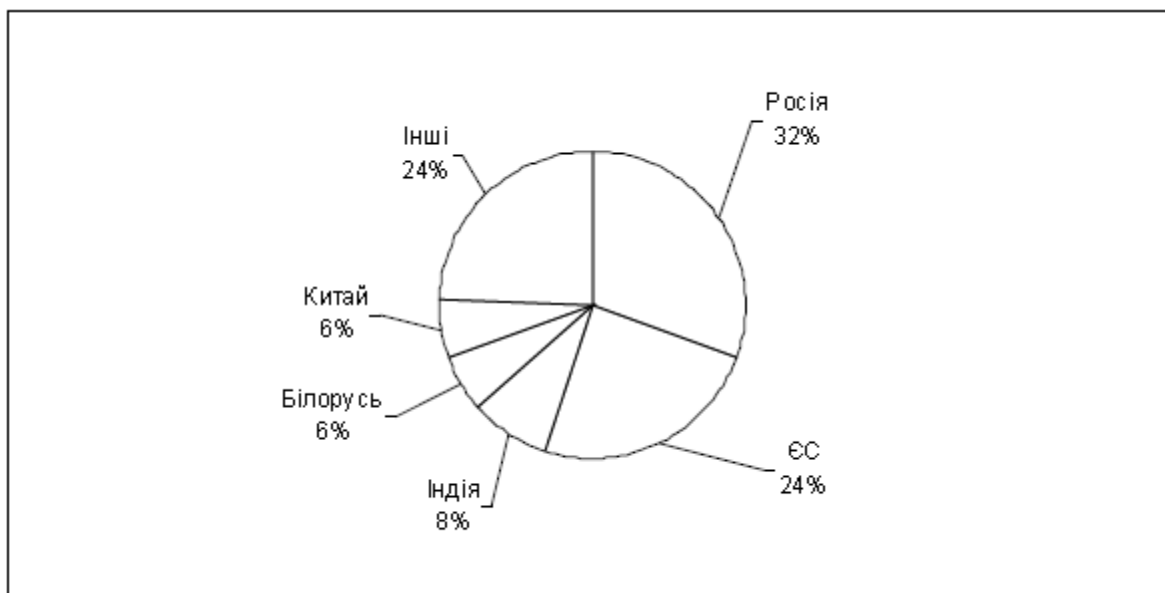


Рис. 3.2. – Країни, що застосовують дискримінаційні захисні заходи проти України  
Складено за даними Незалежного моніторингу політики, що впливає на світову торгівлю ГТА [20].

По-третє, фінансові заходи, що застосовуються Бразилією та Індією, також обмежують торговельні інтереси України. Банк Індії в межах державної програми боротьби з кризою запровадив пільгове кредитування інвестицій в окремих галузях економіки на термін до 270 діб зі зниженням ставки по кредиту від 2 до 7% від нормального її рівня. Бразилія підтримує малі та середні підприємства з загальним річним доходом до 60 млн реалів та працюючих на експорт за допомогою кредитування в межах фінансової експортної програми “POLFA” на яку виділено 130 млн доларів США.

Аналіз походження захисних заходів, що перешкоджають економіці України, дозволяє виділити двох «лідерів» за кількістю імплементованих ними заходів: Росію та країни ЄС (рис. 3.2). Цікавим виявляється той факт, що саме на ці країни припадає більша частка української зовнішньої торгівлі. Заходи Індонезії, Кенії, Бразилії, Японії не відіграють відчутної дії на економіку

України з огляду на незначну їх частку в зовнішній торгівлі нашої країни та відсутність жорсткої конкуренції з їх товарами на світових ринках.

ЄС використовувала проти України виключно нетарифні заходи економічного характеру, що базуються головним чином, на субсидуванні національного виробництва та експортерів.

Кризовий захист більшою мірою вплинув на країни з переважно сировинним експортом, ринки збуту якого традиційно є найбільш захищеними. Болючість захисних дій для українського експорту визначається тим фактом, що торговельні партнери, на які припадає велика частка українського імпорту не є членами СОТ і, відповідно, мають «розв'язані руки» в контексті застосування захисних заходів. Їх заходи є простими і через те дієвими. Інша частка українських торговельних партнерів, навпаки, є розвинутими країнами.



## Висновки

Базуючись на наведеному у курсовій роботі матеріалі можна констатувати, що у будь-якої країни у довільний проміжок часу існують інтереси різних регіональних, соціальних або об'єднаних за типом діяльності груп, які мають у деяких випадках протилежну направленість. Під впливом цих груп урядом і парламентом можуть прийматися ті чи інші рішення, які можуть призвести до важких наслідків для суспільства взагалі. Найбільш суперечливим питанням є захист інтересів вітчизняного виробника, з іншого боку – на законодавчому рівні надзвичайно рідко можна зустріти рішення проблеми захисту вітчизняного споживача, хоча для деяких видів продукції більшість є споживачами, а виробники складають тільки незначну частину від споживачів. У простішому випадку захист вітчизняного виробника визначає, за винятком прямих заборон на імпорт тих чи інших товарів, підвищення цін імпортованих товарів за рахунок митних зборів до рівня цін вітчизняного виробника. Це дозволяє вітчизняному виробнику зберегти попит на свій продукт на внутрішньому ринку.

Споживач змушений сплачувати за цей продукт підвищену ціну. Це не єдиний шкідливий наслідок існування “захисту”. Якщо ціни вітчизняного виробника вищі від світових, то одним з пояснень цього є використання для виробництва застарілої технології і знос обладнання, що не дозволяє використовувати енергозберігаючі та інші заходи. Оплата праці на Україні менша, ніж у більшості торговельних партнерів, звідси випливає, що різниця в оплаті праці, як у деяких розвинених країнах, є головною причиною введення обмежень на імпорт. Введення митних зборів на імпортований товар закріплює становище, коли немає сенсу проводити модернізацію виробничого процесу. Неможливо придбати нове обладнання і скоротити адміністративний апарат, якщо прибуток можна отримати без цих закладів.

Українське виробництво, що перебуває в кризовому стані, все одно не буде налаштоване на підвищення ефективності. Захисні кроки, які мають виконувати

роль "парасольки", мають бути запроваджені лише на обмежений час і паралельно із заходами щодо стимулювання національного виробництва.

Для нації, яка претендує на гідне місце на світовій арені, мають бути передбачені механізми зосередження національного контролю за найбільш прибутковими та перспективними напрямками, від розвитку яких залежить не тільки інфраструктурне забезпечення національного бізнесу, а й його налаштування на більш ефективну роботу за рахунок нововведень, нових джерел розвитку тощо. Останні мають бути передбачені в стратегії державного розвитку як необхідна складова підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому. Необхідне перелаштування економічної моделі на принципи ефективності та конкурентоспроможності, на дотримання національних економічних інтересів, а основне спрямування зовнішньоекономічної політики має полягати у всебічному стимулюванні національного виробництва та створенні внутрішніх умов його розвитку, принаймні не гірших, ніж в іноземних конкурентів.

### Список використаних джерел:

1. Бугайчук Тетяна Василівна, Методи і область застосування державної підтримки вітчизняного виробника: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 - організація управління, планування і регулювання економікою.-18.10.2001.- К.ІКНЕУ, 2013.- 17 с.
2. Булана О.О., Теоретичні засади вдосконалення державної підтримки підприємств у країнах з перехідною економікою //Наукові праці НДФІ, 2014.- №2.- С. 36-45.
3. Валентина Перепелична, Протекціоністська політика США: [тарифна політика СІЛА та державні закупівлі] //Державні закупівлі України, 2012. -№2.- С. 35-37.
4. Гаврилюк О. В., Стратегії мінімізації негативних наслідків кризи //Регіональна економіка, 2012. -№2.- С. 7-13.
5. Глубіш Леся Ярославівна, Організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності).-16.09.2009.- Львів:ЛНАУ, 2009.- 20 с.
6. Галенко О. І., Проблеми протекціоналізму на ринку зерна в Україні //Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 2012. -№2.- С. 79-83.
7. Губенко Василь Іванович, Механізм зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу : лібералізація і протекціонізм: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 - економіка сільського господарства і АПК.- 28.10.2004.- Миколаїв:МДАУ, 2004.- 36 с.
8. Горюнов Д., Вторая мировая торговая : [протекционизм-популярный инструмент экономической политики во время кризиса] //Эксперт. Украинский деловой журнал, 2013. -23-29 марта (№11).-С. 24-27.
9. Грищенко А.А., Міжнародна координація розвитку національних економік як умова попередження глобальних фінансово-економічних криз //Актуальні проблеми економіки, 2014.-№9.- С. 3-10.
10. Глібчук Уляна, Уроки культурного протекціонізму : [перекладацька справа в

- Україні] // Молодь України, 2012 . -6-9 березня (№25).- С. 1., 5.
11. Грищенко А. А., Умови реалізації національних економічних / інтересів України в регулятивній системі СОТ // Актуальні / проблеми економіки, 2012. -№9.- С. 19-27.
  12. Диденко Н.И., Международная торговля й развитие .2012 -№1 .-С.26-47.
  13. Костенко Світлана, Правові проблеми державних інтервенцій в аграрному секторі економіки // Юридична Україна, 2013 .-№ 1,- /С. 71-75.
  14. Ковальчик Р., Інвестиції у важку промисловість Донецько-придніпровського району до 1914 р.: інноваційний розвиток в умовах державного протекціонізму // Український історичний журнал, 2010 .-листопад-грудень (№6) .- С. 73-89.
  15. Мельничук Г.С., Теоретичні основи бюджетно-податкового механізму захисту вітчизняних товаровиробників // Наукові праці НДФІ, 2014.-№2.- С. 149-158.
  16. Мельничук А.Ю., Напрями посилення позицій продукції агропромислового комплексу на зовнішніх ринках // Актуальні проблеми економіки, 2015 .-№4 .- С. 65-72.
  17. Морозов О. В., Протекціонізм в українських губерніях „наприкінці ХІХ - на початку ХХ століття // Вісник Академії митної служби України. Серія "Економіка", 2014 .-№2 .- С. 104-
  18. Новый протекционизм в Европе // Экономика й управление в зарубежных странах, 2012 .-№9.- С.3-13./Круглень О., Застосування політики протекціонізму в сучасному світі/ О. Круглень, А. Блінов; // Журнал європейської економіки, 2013. - червень (№2).- С. 159-175. -Ъ
  19. Наслідки протекціонізму в державних закупівлях // Державні закупівлі України, 2012. -№11.- С. 30-32.
  20. Незалежний моніторинг політики, що впливає на світову торгівлю/ ГТА [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.globaltradealert.org/about>.
  21. Обухов Н., Фритредеры й протекционисты: уроки истории // Экономист, 2015.-№11.- С. 67-74.
  22. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. - Режим

доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

23. Протекціонізм у державних закупівлях //Державні закупівлі України, 2012. - №11.- С. 30-32.
24. Савченко Ганна, Правові питання протекціоністської політики держави щодо розвитку сільськогосподарського виробництва //Підприємство, господарство і право, 2014.-№2.-С. 42-45.
25. Самнер У., Протекционизм, или теория происхождения богатства от непроизводительного труда.- Челябинск: Социум, 2012.- 254 с .- ("Русский тариф")
26. Фінансова думка України:у 3-х т.Т. 3:Хрестоматія, ч. 1/ ІЮрій С., В. Львовчкін С., М. Федосов В., ІЮхименко П.;за наук. ред. В. М. Федосова. - К.:Кондор, 2015.- 471 с.
27. Фостик Богдан Володимирович, Протекціоністська політика України в умовах членства в СОТ:автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 - світове господарство і міжнародні економічні відносини. - 30.01.2014.-К.:КНУ, 2011.- 21 с.
28. Цедилин Л., Российский протекционизм: проблема институционального наследия //Вопросы экономики, 2012.-№ 1.- С. 96-114.
29. Шевченко Н.О., Механізм залучення недержавних інституцій в формування політики лібералізму та протекціонізму ринку аграрної продукції //Економіка та держава, 2015.-№5.- С. 158-160.