

Філіпов Олег

аспірант

*Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут
міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
<https://orcid.org/0009-0003-3506-0273>*

Еволюція теоретичних підходів до міжнародної торгівлі: наукові школи, парадигми та інтеграційні перспективи

Анотація. У статті представлено комплексний історико-теоретичний аналіз еволюції основних підходів до розуміння природи та механізмів функціонування міжнародної торгівлі. Узагальнено наукові дискусії щодо сутності, напрямів і детермінант розвитку зовнішньоторговельних відносин, починаючи з меркантилізму й закінчуючи сучасними концепціями цифрової глобалізації. Виокремлено та охарактеризовано основні теоретичні парадигми: класичну, неокласичну, монетаристську, інституційну, структурну (марксистську), еволюційну, неомеркантилістську та цифрову школи. Продemonстровано їх внесок у формування аналітичного апарату дослідження міжнародної торгівлі, а також виявлено внутрішню логіку переходу від однієї теоретичної моделі до іншої. Окрему увагу приділено розвитку неоінституційного підходу та моделі конкурентних переваг Портера, які враховують сучасні умови глобальної конкуренції. Доведено, що поява нових форм взаємодії – цифрової торгівлі, транснаціонального обміну даними, е-контрактів – стимулює перегляд традиційних теорій та потребує розробки нових підходів. Проаналізовано взаємозв'язок теоретичних положень з практикою міжнародної економічної політики та діяльністю міжнародних організацій. Встановлено, що теорії міжнародної торгівлі не лише відображають етапи еволюції економічної думки, але й безпосередньо впливають на формування зовнішньоекономічної стратегії держав. Зроблено висновок, що сучасна система міжнародної торгівлі є результатом синтезу різноманітних теоретичних підходів, кожен з яких дозволяє інтерпретувати окремі аспекти глобального обміну. Запропоновано концептуальну рамку для подальших досліджень, яка базується на поєднанні інституціонального, еволюційного та цифрового підходів до аналізу міжнародної торгівлі.

Ключові слова: зовнішньоторговельні відносини; теорії міжнародної торгівлі; наукові школи; теоретичні парадигми; етапи еволюції.

Актуальність теми статті зумовлена низкою взаємопов'язаних теоретичних, практичних та глобалізаційних чинників. По-перше, у XXI столітті суттєво трансформувалась парадигма світової торгівлі: відбулося зміщення акценту з обміну матеріальними товарами до торгівлі цифровими активами, послугами, інтелектуальним продуктом, що потребує переосмислення класичних і неокласичних теорій у світлі сучасних реалій. По-друге, загострення геоекономічної конкуренції, відновлення протекціоністських практик, торговельні війни та перегляд міжнародних торговельних режимів (зокрема Brexit, санкційна політика, нові регіональні союзи) висвітлюють необхідність оновлення теоретичних основ формування зовнішньоторговельної політики. По-третє, фрагментація глобального ринку та посилення ролі регіональних інтеграційних об'єднань (ЄС, USMCA, RCEP) актуалізують питання дослідження історії, логіки та ефективності теорій економічної інтеграції. По-четверте, в науковій площині й досі відсутня універсальна теорія, яка б системно пояснювала природу, механізми та наслідки міжнародної торгівлі в умовах трансформації світової економіки, що зумовлює потребу в комплексному аналізі та типологізації теоретичних шкіл, моделей і парадигм. Нарешті, практична значущість теми полягає в тому, що результати дослідження можуть бути використані для розробки стратегій зовнішньоекономічної політики, адаптації до цифрової глобалізації, підвищення міжнародної конкурентоспроможності та гармонізації участі країн у світовій торговельній системі. Усе це свідчить про високу актуальність теми, яка охоплює широке коло наукових і практичних викликів у сфері сучасних міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз останніх досліджень за тематикою статті засвідчує високу увагу наукової спільноти до проблематики трансформації торговельних теорій у відповідь на глобальні економічні зрушення, цифровізацію та регіоналізацію. Останні праці охоплюють історичний розвиток теорій (від класичних до сучасних), а також їхню практичну релевантність для

формування торговельної політики. Значну частину сучасної наукової літератури становлять праці, що розглядають нову теорію торгівлі, засновану на концепціях монополістичної конкуренції та ефектів масштабу (П.Кругман, Е.Хелпман, К.Ланкастер) [1, 2]. У працях М.Меліца (2003), Г.Грубеля та П. Ллойда (1975) досліджено механізми внутрішньогалузевої торгівлі, яка пояснює значну частку обміну між схожими розвиненими країнами [2, 3]. Інша частина літератури зосереджена на інституційних аспектах міжнародної торгівлі. Праці Р.Коуза, Д.Норта, М.Портера сформували неоінституційний підхід, що підкреслює значення трансакційних витрат, прав власності та інституційної якості як детермінант зовнішньоторговельної активності країн [3]. Модель конкурентних переваг націй Портера стала підґрунтям для розробки стратегій національної конкурентоспроможності [1, 4]. Цифровізація стала поштовхом для виникнення новітніх підходів – так званої цифрової глобалізаційної парадигми. Дослідження Р.Болдвіна, К.Лопес-Гомеса та С.Лунда фокусуються на торгівлі цифровими послугами, платформами та даними як новому типі міжнародної економічної взаємодії [2, 4]. У зв'язку з цим змінюється й аналітичний апарат – класичні моделі доповнюються показниками цифрової мобільності, інтелектуального капіталу та даних. Особливої уваги заслуговують теоретичні дослідження інтеграційних процесів у працях Б.Баласси, Я.Тінбергена, П.Самуельсона та Р.Балдвіна. Ці автори не лише заклали основу формалізованого аналізу митних союзів і спільних ринків, але й зробили значний внесок у теорію інтеграційної вигоди та синергії в межах регіональних блоків [4, 5]. Українські науковці (А.Голіков, І.Матюшенко, О.Довгаль, С.Циганов, А.Філіпенко, В.Харламова та інші) активно адаптують зарубіжні теоретичні концепції до національного економічного контексту, зокрема аналізуючи інтеграційні процеси України в межах Угоди про асоціацію з ЄС, зміни в структурі зовнішньої торгівлі, формування інституційної конкурентоспроможності тощо [5, 6]. Таким чином, наукова дискусія довкола теорій міжнародної торгівлі розвивається у напрямі мультипарадигмального підходу, що поєднує класичні, інституційні, еволюційні, неомеркантилістські та цифрові підходи до пояснення складних процесів глобального обміну. Це свідчить про наявність не лише академічного, а й прикладного інтересу до подальшого переосмислення теоретичних засад зовнішньоекономічної політики в умовах цифрової трансформації світової економіки.

Мета статті полягає у всебічному історико-теоретичному аналізі еволюції підходів до міжнародної торгівлі, зокрема у виявленні ключових наукових шкіл, парадигм та моделей, що формували сучасне розуміння зовнішньоторговельних відносин, а також у визначенні їхнього впливу на формування торговельної політики держав і інтеграційних об'єднань в умовах глобалізації та цифрової трансформації економіки.

Викладення основного матеріалу. Наукові дискусії щодо напрямків та шляхів розвитку міжнародної торгівлі почалися ще з 70-х рр. XVIII ст., що отримало своє вираження в низці теорій, які дозволяють систематизувати шляхи розвитку міжнародної торгівлі. Аналіз наукової літератури показав, що існують розбіжності у їх визначенні різними теоріями [1-6, 7]. Наразі все ще не існує єдиної теорії, яка б пояснила, чому країни торгують, які вигоди вони отримують та як формувати торговельну політику.

Проведене дослідження дозволило виділити наступну типізацію основних теорій міжнародної торгівлі: класичні теорії; неокласичні теорії міжнародної торгівлі; сучасні теорії міжнародної торгівлі; теорії економічної інтеграції.

Найбільш відомими у дослідженнях проблем міжнародної торгівлі є наукові теорії, що сформували відповідні школи: меркантилізм, класична економічна школа, неокласична школа, монетаристська (неоліберальна) школа, інституційна та неоінституційна школи, структурна (марксистська) школа, еволюційна школа, неомеркантилізм (стратегічна торгівля), цифрова глобалізаційна школа (табл. 1) [1-5, 8, 9-22]. Ці школи мають потужний потенціал щодо формування науково-теоретичного дослідження міжнародної торгівлі на основі сприйняття та переосмислення базових ідей, в межах яких розвиваються сучасні теоретичні парадигми міжнародної торгівлі.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних наукових шкіл та етапів розвитку теорій міжнародної торгівлі

№	Наукова школа	Основна теорія (або теорії)	Ключові ідеї / постулати	Основні представники
1	2	3	4	5
1	Меркантилізм	Активне торговельне сальдо	Експорт має перевищувати імпорт; золото = багатство держави	Т.Манн, А.Монкретєн, Ж.Б. Кольбер, Дж.Кері, Дж. Де Малінс,
2	Класична економічна школа	Абсолютна перевага, порівняльна перевага	Спеціалізація сприяє продуктивності; вигода від обміну навіть при абсолютній перевазі в одного	А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.Міль, Д.С. Міль, Р.Торренс, Дж.Вінер, Д.Ірвін

1	2	3	4	5
3	Неокласична школа	Теорема Хекшера-Оліна, факторні пропорції	Країна експортує ті товари, у виробництві яких використовує надлишкові фактори виробництва	Е.Хекшер, Б.Олін, П.Самуельсон, В.Слорпер, Г.Хаберлер, Дж.Ванек, К.Ароу, Г.Дебрю, Р.Джонс
4	Монетаристська (Неоліберальна) школа	Теорія монетарної рівноваги платіжного балансу. Теорія оптимальних валютних зон. Вашингтонський консенсус: дерегуляція, приватизація, лібералізація торгівлі та інвестицій. Trade openness = economic efficiency	Макроекономічна стабільність через контроль грошової маси = фундамент для ефективної міжнародної торгівлі. Лібералізація зовнішньої торгівлі – інструмент стимулювання економічного зростання. Мінімальне державне втручання в зовнішню торгівлю. Замість обмежень – відкрита економіка, ліберальні торговельні режими, зняття мит і дерегуляція	М.Фрідман, Г.Джонсон, Р.Манделл, Д.Бхагваті, Р.Дорнбуш, Дж.Френкель
5	Інституційна школа	Торгівля як соціально-інституційний феномен, що залежить від норм, культури, права	Еволюція інститутів, роль традицій, звичаїв, права.	Д.Норт, О.Вільямсон, Е.Остром, Д.Родрік, Т.Веблен, Дж.Коммонс, У.Мітчелл
6	Неоінституційна школа	Торгівля як залежна від трансакційних витрат, прав власності, інституційної якості	Трансакційні витрати, ефективність контрактів, структура стимулів	Р.Коуз, Д.Норт, О.Вільямсон, А.Левченко, Е.Хелпмен
7	Структурна (марксистська) школа	Теорія нерівного обміну, залежності	Міжнародна торгівля – засіб експлуатації країн «Півдня» країнами «Півночі»	К.Маркс, В.Ленін, С.Аміна, І.Валерстейн, А.Емануел, Е.Пребіш, Р.Франк
8	Еволюційна школа	Еволюційна теорія змін у фірмах та технологіях	Оптимізаційне раціональне поведіння економічних агентів і миттєву рівновагу ринку	Й.А. Шумпетер, Р.Нельсон, С.Вінтер, К.Перес, К.Фрімен, С.Меткалф, Дж.Кантвел
9	Неомеркантилізм (стратегічна торгівля)	Теорія стратегічної торгівлі	Держави активно підтримують «свої» галузі на зовнішніх ринках	Г.-Ж.Чанг, Д.Родрік, Е. Райнгарт, Р. Райх, М. Лінд, Р. Ваде, Т. Вайс
10	Цифрова глобалізаційна школа	Теорія даних, електронної торгівлі	Товари – не лише матеріальні об'єкти, а й цифрові потоки, дані, сервіси.	Р. Балдвін, С. Ландо, К.Гіллман, К.Лопес-Гомес, Р.Аткінсон, А.Хуссейн, С.Чой, В.Керр, аналітики McKinsey Global Institute

Джерело: складено автором за даними: [1-5, 8]

Однією з перших систем поглядів на світову торгівлю був меркантилізм з другої половини XVII ст. [4-6, 8]. Меркантилісти (Т.Манн, А.Монкретьєн) вважали, що багатство країни вимірюється запасами золота і срібла, а тому для процвітання держава повинна експортувати більше, ніж імпортувати [2, 3, 8]. Для цього пропонувалося всіляко заохочувати експорт готової продукції та

обмежувати імпорт (особливо готових товарів) через мита та інші бар'єри [1, 6]. Меркантилізм розглядає торгівлю як гру з нульовою сумою: виграв однієї країни (аккумуляція золота) за рахунок втрат іншої [1, 6]. Для забезпечення торговельної переваги держави активно втручалися в економіку та воювали монополії, надавали субсидії експортерам, колоніями як джерелами дешевої сировини та ринками збуту, запроваджували протекціонізм (наприклад, високі мита на імпорт) [5, 6]. Такий підхід сприяв утворенню великих колоніальних імперій (Британія, Франція, Іспанія тощо), які прагнули контролювати торгівлю і накопичувати багатства.

Водночас із занепадом меркантилістських ідей, що акцентували на позитивному сальдо торгівлі та втручанні держави, в економічній думці утверджується новий підхід – класична економічна школа, яка сформулювала принципи свободи торгівлі та порівняльних переваг як основи ефективного міжнародного обміну [1-3]. Ключовими представниками класичної економічної школи були А.Сміт, Д.Рікардо, Т.Мальтус, Ж.-Б. Сей, Дж.Мілль (друга половина XVIII – перша половина XIX ст.) [6, 9, 10]. Вони вважали, що ринок має здатність до саморегулювання, а економічна свобода та конкуренція ведуть до ефективного розподілу ресурсів.

Вважається, що поворотним моментом став 1776 рік, коли Адам Сміт у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» піддав критиці меркантилізм. Він запропонував концепцію абсолютної переваги, яка доводила, що багатство нації визначається не запасом золота, а рівнем розвитку виробництва і споживання. Так, на відміну від меркантилістів, А. Сміт бачив торгівлю як взаємовигідну (positive-sum game), де всі сторони можуть отримати виграв у вигляді вищого рівня життя. Він відстоював мінімальне втручання держави в торгівлю (принцип *laissez-faire*), вважаючи, що ринки самі визначають, у виробництві яких товарів країна найефективніша. Тобто, Сміт закликав до лібералізації торгівлі – скасування обмежень і тарифів, що стримують обмін [2, 3, 9].

Подальший розвиток класичних ідей пов'язаний з ім'ям Давида Рікардо, він розширив теорію Сміта, показавши, що торгівля взаємовигідна навіть тоді, коли одна країна має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів, а інша не має жодної. Рікардо математично довів, що головне – альтернативна вартість виробництва товару (втрачені можливості виробництва іншого), і що країни повинні експортувати товари, які вони продукують відносно дешевше, а імпортувати ті, що виробляють відносно дорожче. Обмеження класичних теорій Сміта і Рікардо полягали в тому, що вони розглядали лише один фактор виробництва (праця) і не давали відповіді на запитання, чому саме цими товарами країна має торгувати. Ці питання стали відправною точкою для розвитку неокласичних теорій [2].

Загальним засновником неокласичної школи (кінець XIX ст.-XX ст.) був Альфред Маршалл [2, 5], а у сфері зовнішньої торгівлі: Елі Хекшер та Бертіл Олін [2-6, 11]. На початку XX ст. економісти Елі Хекшер і Бертіл Олін доповнили рікардіанську модель, включивши до аналізу два фактори виробництва – працю і капітал (згодом також землю). Вони висунули теорію факторних пропорцій (модель Хекшера-Оліна), сутність якої полягала в тому, що зовнішня торгівля виникає через різницю в наділеності факторами виробництва (капіталом, працею, землею). Країна експортує ті товари, у виробництві яких переважає її відносно дешевший (або надлишковий) фактор. Це формалізовано в моделі Хекшера-Оліна: країна з надлишком капіталу експортує капіталомісткі товари; країна з надлишком робочої сили – працеемкі товари [11].

Згідно з теоремою Столпера-Самуельсона, сформульованою в 1941 році Полом Антоні Самуельсоном та Вольфгангом Столпером, відкриття торгівлі підвищує попит (і ціну) на відносно надлишковий фактор та знижує на відносно дефіцитний [2, 4]. Вона стверджує, що будь-яка подія, яка змінює відносні ціни товарів, підвищує реальний дохід фактора, інтенсивно зайнятого у виробництві товару, ціна на який зростає, і знижує реальний дохід фактора, інтенсивно зайнятого у тій галузі, де ціни падають. Ще одним розширенням моделі Хекшера-Оліна є запропонована П.А. Самуельсоном так звана теорема вирівнювання цін на фактори [12]: за умов вільної торгівлі вартість праці і капіталу зрівнюється між країнами, бо торгівля товарами заміщує мобільність факторів. Інакше кажучи, зарплати та ставки прибутку в двох торговельних державах будуть тенденційно вирівнюватися, якщо виконуються припущення моделі (однакова технологія, відсутність транспортних витрат тощо).

Треба відзначити, що модель Хекшера-Оліна довго вважалася фундаментом теорії торгівлі [2, 4, 11, 12]. Емпірична перевірка цієї моделі виявила цікаві парадокси, найбільш відомими серед них були: парадокс Леонтьєва (1953 р.), парадокс Скітовського (1958 р.), парадокс Ліндера (1961 р.), парадокс Тініненена (1962 р.) (табл. 2) [4, 13]. Так у 1953 р. Василь Леонтьєв, дослідивши структуру експорту й імпорту США (на той час найбільш капіталонасиченої країни), дійшов несподіваного висновку: американський експорт виявився більш трудомістким, а імпорт – більш капіталомістким, ніж передбачала модель Хекшера-Оліна. Це було протилежно прогнозу теорії факторних пропорцій, через що результат назвали «парадоксом Леонтьєва» [6, 13]. Можна стверджувати, що парадокс Леонтьєва спонукав до розширення моделі Хекшера-Оліна – включення додаткових факторів (праця різної кваліфікації, природні ресурси), врахування впливу державної політики, споживчих переваг тощо. В цілому ж, подальші дослідження підтвердили тенденцію: країни схильні

експортувати товари, що інтенсивно використовують їхні відносно абундантні ресурси (з урахуванням кваліфікації та технологій), як і передбачає модель Хекшера-Оліна [13].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика відомих парадоксів, що виявлені під час емпіричної перевірки моделі Хекшера-Оліна

Назва парадокса	Автор, рік	Сутність парадокса	Особливості, наслідки
Парадокс Леонтьєва	В. Леонтьєв, 1953	США – капіталонадлишкова країна – насправді експортувала працесмі товари та імпортувала капіталомісткі	Суперечить основному передбаченню моделі Хекшера-Оліна; викликав перегляд припущень моделі
Парадокс Скитовського	Т. Скитовський, 1958	Дві країни можуть мати однакові факторні пропорції, але різні моделі торгівлі через технології	Підкреслює важливість технологічних відмінностей, яких не враховує базова модель
Парадокс Ліндера	С. Ліндер, 1961	Країни з подібним рівнем доходу і попиту частіше торгують одна з одною, незалежно від факторної наділеності	Спростовує ідею, що тільки фактори виробництва визначають структуру торгівлі; акцент на попиті
Парадокс Тініненена	Я. Тініненен, 1962	Країни, які експортують сировину, мають факторну структуру, яка не відповідає теорії факторних пропорцій	Проблема асиметрії між торгівлею промисловими та сировинними товарами

Джерело: складено автором за даними: [2-4, 13]

Таким чином, представники неокласичної школи, зробили значний крок уперед у порівнянні з класичною економічною школою: вони пояснили структуру торгівлі через фактори виробництва та висвітили розподільчі ефекти торгівлі [4, 13]. Встановили, що хоча торгівля загалом підвищує добробут нації, вона створює внутрішніх переможців і переможених, що має враховуватися при формуванні політики (наприклад, через механізми компенсації тим, хто втрачає) [4, 13]. \

Однак, реальні торговельні патерни до середини ХХ ст. вимагали подальших пояснень – зокрема, чому значна частка світової торгівлі відбувається між схожими розвиненими країнами і часто внутрішньогалузево (наприклад, обмін автомобілями між Німеччиною та Францією), що виходило за рамки моделей порівняльних витрат. Це привело до виникнення сучасних теорій міжнародної торгівлі, наприклад в рамках Монетаристської (Неоліберальної чи Чиказької) школи економіки (з 1950-х рр., під впливу – 1970-1990 рр.) [13-15]. Ідейне підґрунтя представників цієї школи (М.Фрідман, Г.Джонсон, Р.Манделл, Д.Бхагваті) бере початок у працях класичної та неокласичної шкіл.

Джонсон Г. [13, 15] в своїй теорії монетарної рівноваги платіжного балансу стверджує, що дисбаланс платіжного балансу країни є наслідком монетарних (грошових) факторів, а не лише структурних чи торговельних. І якщо грошова маса в країні перевищує попит на неї, то виникає дефіцит платіжного балансу, а якщо грошова маса менша – надлишок. В основі побудованої моделі покладено: неокласичну рівновагу ринку грошей; припущення гнучких цін і мобільного капіталу; припущення автоматичного пристосування за допомогою валютного курсу [13, 15].

Отже, теорія монетарної рівноваги платіжного балансу зіграла ключову роль у формуванні макроекономічного підходу до аналізу зовнішньоекономічної рівноваги у відкритих економіках [2, 6]. Вона вплинула на МВФ, Світовий банк та політику макростабілізації в країнах, що розвиваються. Теорія Джонсона не пояснює структуру торгівлі, але доповнює неокласичні теорії, як інструмент аналізу платіжного балансу і торгівлі у короткостроковому періоді. Її вважають частиною монетаристської школи, але вона має самостійну евристичну цінність [2, 6].

Значний внесок у розвиток теоретичних основ валютної інтеграції, яка безпосередньо впливає на зовнішньоторговельну діяльність країн, зробив Р.Манделл, запропонувавши у 1961 році теорію оптимальних валютних зон [2, 6, 13]. Її сутність полягає в обґрунтуванні економічних умов, за яких групі країн доцільно запровадити спільну валюту або підтримувати жорсткий валютний курс. На відміну від традиційного підходу, який визначав валютну зону переважно за географічними або політичними критеріями, теорія Манделла запропонувала економічні параметри як визначальні [2, 6]. До сильних сторін цієї теорії слід віднести її новаторський підхід до аналізу валютної інтеграції, що не обмежується лише аналізом торговельних потоків. Вперше обмінний курс і валютна координація були вписані в загальний контекст макроекономічної політики відкритої економіки [2, 6]. Слід відзначити, що теорія Манделла стала теоретичним підґрунтям для створення Європейського валютного союзу, в тому числі Єврозони, оскільки вона дозволила визначити, наскільки ефективною буде спільна грошово-кредитна

політика для різних держав-членів. Окрім того, теорія дала можливість оцінювати вартість втрати автономної монетарної політики у відкритих економіках [6, 13]. Водночас теорія Манделла має і низку обмежень. Насамперед це надмірна абстрактність та ідеалізація ключових припущень, зокрема щодо мобільності праці, яка на практиці значно обмежена мовними, культурними та правовими бар'єрами. Також теорія не враховує політичних чинників, що є критично важливими при ухваленні рішень про створення валютного союзу. Брак централізованих фінансальних механізмів у більшості реальних валютних зон знижує ефективність компенсаційних заходів у разі асиметричних економічних шоків. Крім того, значна різниця в рівнях розвитку країн-членів може призвести до структурних дисбалансів і напружень, як це продемонструвала європейська криза 2008-2012 рр. [2, 4, 13].

Таким чином, теорія оптимальних валютних зон Р.Манделла не тільки сформувала основу для сучасної аналітики валютної інтеграції, а й істотно вплинула на концептуальне осмислення зовнішньоторговельної політики. Вона дозволила розглядати валютну стабільність і обмінні курси як один із ключових факторів довгострокової конкурентоспроможності на світових ринках. Теорія також стимулювала подальші дослідження у сфері валютної конвергенції, зон вільної торгівлі та валютно-фінансового федералізму в межах регіональних інтеграційних об'єднань [2, 13].

Ще одним видатним представником Монетаристської школи економіки вважається Джагдіш Бхагваті [1, 2, 4]. Оригінальним внеском Бхагваті є теорія «другої найкращості», згідно з якою у разі внутрішніх ринкових викривлень певні обмеження в торгівлі можуть тимчасово мати позитивний ефект [1, 2, 4]. Водночас він наголошує, що подібні втручання мають бути винятком, оскільки на практиці державна політика часто потрапляє у пастку протекціонізму. Серед переваг його підходу – це поєднання теоретичної строгості з емпіричними доказами користі відкритих ринків. Дослідження Бхагваті доводять, що відкритість економіки позитивно корелює з підвищенням продуктивності та зростанням ВВП. Він рішуче критикує протекціонізм як чинник втрати ефективності, зниження конкурентоспроможності та викривлення структури економіки [2, 6]. Разом із тим, підхід Бхагваті не позбавлений обмежень. Його моделі ґрунтуються на ідеальних припущеннях і потребують адаптації для країн із нестабільними інституціями. Також лібералізація торгівлі може призводити до соціальних диспропорцій, які теоретик розглядає переважно другорядно [1-4]. Загалом, праці Дж.Бхагваті стали важливою інтелектуальною опорою для формування неоліберального підходу до зовнішньоторговельної політики. Його концепція відіграла ключову роль у розробці ідеології відкритих ринків у межах Вашингтонського консенсусу, вплинула на політику СОТ, МВФ і Світового банку, а також заклала основи для інтеграції торгівлі у ширший контекст глобалізаційних процесів [2, 6].

Інституційна школа економіки виникла наприкінці XIX – на початку XX століття в США як реакція на надмірну абстрактність і формалізм неокласичної економічної теорії (О.Вільямсон, Д.Коммонс, У.Мітчелл, К.Дуглас, Д.Родрік тощо) [2, 4, 16]. Її основоположники заклали ідеологічне підґрунтя для аналізу економічних явищ через призму соціальних, правових, культурних та історичних інституцій, що формують поведінку економічних агентів. Можна стверджувати, що цей підхід змінив фокус уваги з виключно ринкових сил на структурні умови, в яких функціонує економіка [2, 6, 13]. Одним із перших кроків до формування інституційного підходу в аналізі торгівлі була критика формальних моделей, що ігнорують роль звичаєвого права, традицій, норм поведінки, державних структур [1, 4, 6, 17]. Веблен у [17] стверджував, що споживання й економічна поведінка формуються культурно-інституційним середовищем. Коммонс, своєю чергою, ввів поняття «транзакцій як правового акту», розглядаючи торгівлю як інституційно організовану систему взаємодії [4, 6]. На відміну від неоінституціоналізму, класична інституційна школа не оперує формальними моделями й не зводить інститути до трансакційних витрат. Натомість вона використовує описовий, міждисциплінарний, еволюційний підхід, поєднуючи економіку з правом, соціологією, історією. Це дозволяє аналізувати торгівлю не лише як економічну категорію, а як комплексний соціально-економічний процес, що змінюється у часі залежно від розвитку інститутів [2, 6, 13].

Таким чином, попри те, що інституційна школа поступово втратила панівні позиції в економічній науці в середині XX ст., її положення знову набули актуальності в контексті глобалізації, економічної нерівності, інституційного розриву між країнами [2, 6, 13]. Багато ідей класичних інституціоналістів було успадковано і трансформовано в неоінституціональній теорії, однак саме класична школа заклала фундамент для розгляду торгівлі як інституційно детермінованого явища.

Отже, неоінституційна школа економіки (Р.Коуз, Д.Норт, Дж.Вільямсон, А.Алчіан, Г.Демсец, А.Дарон, А.Левченко, Е.Хелпмен) виникла у середині XX століття як еволюційне продовження класичної інституціональної традиції, зокрема поглядів Т.Веблена та Дж.Коммонса, з метою подолання надмірної абстрактності неокласичної моделі [2, 6]. Водночас неоінституціоналізм зберіг аналітичну строгість, математизацію та мікроекономічну логіку, яка дозволила формалізувати роль інститутів у реальному функціонуванні ринкових економік. Ідейним засновником неоінституційного підходу вважається Рональд Коуз, який запровадив концепцію трансакційних витрат – витрат, пов'язаних з укладанням, контролем та забезпеченням виконання контрактів [6, 13]. Його подальші праці заклали

підґрунтя для переосмислення ролі інститутів у забезпеченні економічної ефективності. Значного розвитку ці ідеї набули у працях Олівера Вільямсона, який досліджував межі фірми, структуру контрактів та механізми управління економічними відносинами з урахуванням асиметрії інформації та інституційних обмежень [3, 5]. Дуглас Норт, у свою чергу, переніс аналіз інституцій на макрорівень, обґрунтувавши, що економічне зростання та успішна участь у міжнародній торгівлі залежать не лише від ресурсів і технологій, а передусім – від інституційної якості: прав власності, верховенства права, передбачуваності правил гри, ефективності політичних структур [16]. Неоінституційна школа також акцентує увагу на ролі міжнародних організацій (СОТ, МВФ, ОЕСР), які виступають як інституційні «стабілізатори», що зменшують глобальні трансакційні витрати, стандартизують правила торгівлі, забезпечують арбітраж та прозорість. У цьому сенсі неоінституціоналізм значно поглибив уявлення про багаторівневу природу міжнародної торгівлі – як взаємодії не лише економічних агентів і держав, а й комплексної мережі формальних і неформальних інститутів [2, 13].

Одним із представників неоінституційних ідей в теорії міжнародної торгівлі був Майкл Портер, який розвинув мікроекономічний підхід до розуміння міжнародної торгівлі [18, 19]. Його діамантова модель конкурентних переваг не базується на класичній чи неокласичній концепції факторів виробництва. Замість цього вона фокусується на: інноваціях, стратегіях підприємств, якісній інфраструктурі, конкуренції та рольових кластерах. Модель Портера узгоджується з неоліберальною школою в таких аспектах як: підтримка відкритої торгівлі; мінімізація ролі держави у прямому втручанні; наголос на конкуренції, ефективності та ринкових механізмах [6, 18]. Отже, модель конкурентних переваг М.Портера – це приклад «неоінституціонального мікроекономічного підходу», що органічно поєднується з неоліберальними поглядами, але не є частиною жорсткого монетаризму [2, 6, 13, 18].

На відміну від класичної інституційної школи, неоінституціоналізм застосовує формалізований, економетричний інструментарій, активно використовує моделювання, розрахунок інституційних індексів (наприклад, Doing Business, Economic Freedom Index, Rule of Law Index), що дозволяє порівнювати якість інституційного середовища та прогнозувати зовнішньоторговельну поведінку країн. Неоінституційна школа сформулила аналітичну основу для дослідження інституційної конкурентоспроможності країн у глобальному середовищі [4, 6, 13].

Таким чином, неоінституціоналізм став важливою складовою сучасної парадигми міжнародної торгівлі. Його теоретичні положення дозволяють зрозуміти, чому відкритість не завжди веде до зростання, чому країни з однаковими умовами досягають різних результатів у торгівлі, а також як інституційні реформи здатні підвищити зовнішньоекономічну ефективність. Завдяки своїй аналітичній гнучкості та міждисциплінарному характеру, неоінституціоналізм інтегрувався у сучасну економічну політику, зокрема у стратегії розвитку міжнародної конкурентоспроможності, сталого розвитку та інституційного вирівнювання в межах інтеграційних об'єднань [2, 6, 13].

Наступною, розглянемо структурну (або марксистську) школу (К.Маркс, Ф.Енгельс, В.Ленін, А.Г. Франк, С.Амін, Ф.Е. Кардозу, І.Валлерстайн, Е.Гобсбаум), яка є частиною ширшої критичної традиції політичної економії, яка акцентує увагу на соціальних конфліктах, нерівності, експлуатації та асиметрії розвитку між країнами [1-4, 19, 20]. Вона базується на ідеях Карла Маркса, який вважав, що зовнішньоторговельні процеси є похідними від глибших суперечностей капіталістичної системи. Основна ідея полягає в тому, що міжнародна торгівля слугує інструментом посилення економічної залежності, нерівного обміну та глобального поділу праці, вигідного передусім розвиненим капіталістичним країнам [4, 13]. Згодом ці положення лягли в основу теорії імперіалізму (Гобсон, Гільфердінг, Ленін), яка пояснювала експансію торгівлі як продовження боротьби за ринки збуту, ресурси та сфери впливу [2, 13]. У XX столітті марксистська традиція знайшла новий поштовх у вигляді теорії залежності (dependency theory), що була сформульована в 1960-1970-х рр. здебільшого латиноамериканськими та європейськими економістами (А.Г. Франк, Ф.Е. Кардозу, С.Амін, Т.Сантуш) [3, 4, 13, 19]. Вони розглядали міжнародну торгівлю як форму системної експлуатації, що призводить до периферійної залежності країн, що розвиваються, від «центру» (розвинених капіталістичних держав). Основний посыл – зовнішня торгівля не стимулює розвиток, а відтворює структурну нерівність, обмежуючи індустріалізацію, технологічне оновлення та економічну автономію периферії [13, 19].

Інституційним продовженням цих ідей стала школа світ-системного аналізу, заснована І. Валлерстайном, який запропонував поділ світової економіки на центр, напівпериферію та периферію. У цій моделі міжнародна торгівля є механізмом перерозподілу доданої вартості на користь центру, що закріплює глобальну ієрархію [20].

У прикладному аспекті структурна школа дала поштовх до формування стратегій імпортозаміщення, протекціонізму, розвитку національної промисловості, які застосовувалися у 1950-1980 рр. в багатьох країнах Латинської Америки, Африки та Азії [2, 6]. Водночас вона зазнавала критики за надмірну ідеологізацію, недооцінку ролі внутрішніх інституцій і брак формалізованих моделей [2, 13].

Попри це, в умовах сучасної кризи глобалізації, зростання регіональних диспропорцій і неоколоніальних практик, марксистський підхід знову набуває популярності як альтернатива неоліберальному консенсусу [6, 13]. Його значення полягає не стільки в побудові моделей, скільки в проблематизації структури світової економіки та викритті нерівноправного характеру глобальної взаємодії [2, 13].

На зміну критичному баченню глобальної торгівлі, притаманному структурній школі, прийшли підходи еволюційної економіки, які зосереджуються на процесах технологічних змін, інновацій та довгострокової адаптації країн до викликів світового господарства. Еволюційна школа економіки (Й.А. Шумпетер, Р.Нельсон, С.Вінтер, К.Перес, К.Фрімен, С.Меткалф) як цілісний науковий напрям виникла в 1980-х роках, після виходу праці Нельсона і Вінтера (1982), однак її філософські й методологічні засади було закладено ще у працях Й.Шумпетера на початку XX століття [13, 21]. Погляди її представників були альтернативою неокласичній теорії, яка передбачає оптимізаційне раціональне поведіння економічних агентів і миттєву рівновагу ринку. У межах міжнародної торгівлі еволюційна школа запропонувала нове бачення динаміки конкурентоспроможності, ролі інновацій, технологічних змін та процесів адаптації в глобальному середовищі [13, 21].

У контексті міжнародної торгівлі еволюціоністи стверджують, що конкурентоспроможність країн формується не лише через порівняльні переваги ресурсів, як у моделях Рікардо чи Хекшера-Оліна, а насамперед через накопичення знань, інституційне навчання, розвиток технологій, внутрішні інноваційні кластери та стратегічні взаємодії між фірмами і державами [2, 6, 13]. Саме тому еволюційна школа близька до підходів М.Портера (модель конкурентних переваг націй) та нової теорії торгівлі Кругмана, оскільки враховує внутрішньогалузеву торгівлю, ефекти масштабу, різноманітність товарів та роль національної інноваційної системи [2, 6, 13]. Еволюційна школа також взаємодіє з неоінституціоналізмом, оскільки визнає ключову роль інститутів у підтримці процесів навчання та еволюційної стабільності [6, 13]. Водночас вона заперечує універсальність торговельної лібералізації, віддаючи перевагу диференційованим стратегіям розвитку, які враховують історичну специфіку країн [2, 13].

Таким чином, еволюційна школа економіки зробила вагомий внесок у переосмислення міжнародної торгівлі як процесу технологічної та інституційної коєволюції, а не лише обміну товарами [2]. Її підходи є надзвичайно важливими в умовах глобальних трансформацій, конкуренції за інтелектуальні ресурси, цифровізації світової економіки та зміни парадигм виробництва [6, 13].

Продувжуючи історичний огляд основних наукових шкіл розвитку теорій міжнародної торгівлі, варто зупинитися, на ще одній – неомеркантилізм (Г.-Ж. Чанг, Д.Родрік, Е.Райнгарт, Р.Райх, М.Лінд) [2-5, 22]. Вона є сучасною інтерпретацією та адаптацією традиційного меркантилізму до умов індустріалізованої, глобалізованої економіки [2-5]. Він виник як реакція на домінування ліберальних та неокласичних концепцій торгівлі, які стверджують, що вільна торгівля завжди приносить взаємну вигоду [2, 3, 6]. На відміну від класичної теорії порівняльних переваг, неомеркантилізм розглядає зовнішню торгівлю не лише, як інструмент максимізації споживчого добробуту, а як засіб посилення національної економічної сили, стратегічної автономії та зайнятості [1, 6].

Ідейні витоки неомеркантилізму простежуються ще у працях Фрідріха Ліста (XIX ст.), який закликав до захисту національної промисловості в Німеччині через тимчасовий протекціонізм [13]. Проте, як окрема течія в економічній думці неомеркантилізм сформувався у другій половині XX століття, коли країни Азії, зокрема Японія, Південна Корея та Тайвань, застосували політики, спрямовані на активну державну участь у розвитку експортоорієнтованої промисловості, захисту стратегічних секторів, а також акумуляції торговельних та валютних резервів [2, 6]. У своїй суті неомеркантилізм виходить з того, що міжнародна торгівля не є нейтральною – вона створює структуру вигод і втрат, які не розподіляються автоматично рівномірно. Тому держави повинні: контролювати імпорту, щоб не знищити внутрішнє виробництво; просувати експорт через субсидії, експортно-кредитні агентства та дипломатичну підтримку; накопичувати позитивне сальдо торговельного балансу для підвищення валютної стабільності та національного суверенітету; використовувати зовнішню торгівлю як інструмент економічного зростання, технологічного прориву та створення робочих місць [2, 4].

Таким чином, неомеркантилізм залишається впливовим напрямом у теорії міжнародної торгівлі та економічній політиці, який акцентує увагу на стратегічній ролі держави, національному виробництві, торговельному балансі й структурних пріоритетах розвитку, відсуваючи на другий план універсальні моделі порівняльних переваг і гіпотетичні вигоди від лібералізації [2, 4, 6].

Поряд із неомеркантилістськими ідеями, які акцентували увагу на державному протекціонізмі й активній зовнішньоторговельній політиці, розвиток глобальної економіки в умовах цифровізації обумовив формування нових теоретичних підходів, що знайшли своє відображення в рамках цифрової глобалізаційної школи. Цифрова глобалізаційна школа (Р.Болдвін, С.Ланд, К.Гіллман, К.Лопес-Гомес, Р.Аткінсон, А.Хуссейн, С.Чой, В.Керр) є новітнім підходом у теорії міжнародної торгівлі, який сформувався на початку XXI століття під впливом радикальних змін у глобальному економічному

середовищі, пов'язаних із цифровізацією, платформізацією, трансформацією ланцюгів доданої вартості та глобальним зростанням торгівлі даними й послугами [3, 13, 23]. Цей напрям не є класичною школою у філософському сенсі, проте він становить окрему парадигму, що переглядає традиційні уявлення про міжнародну торгівлю в умовах цифрової економіки [1, 2, 23].

Формування цифрової глобалізаційної школи припадає на післякризовий період 2008-2010 років, коли, з одного боку, спостерігалось уповільнення класичної товарної глобалізації, а з іншого – бурхливе зростання цифрових потоків, які охоплюють хмарні обчислення, електронну комерцію, дистанційні послуги, онлайн-платформи та транснаціональний обмін даними [2, 23]. Центральна ідея цієї школи полягає в тому, що основним фактором конкурентоспроможності та міжнародної інтеграції стає не лише виробництво товарів, а здатність до генерації, обробки, монетизації та транснаціонального переміщення цифрових активів та інтелектуального капіталу. У цій парадигмі торгівля все більше набуває нематеріального характеру, що вимагає перегляду методології вимірювання експорту, конкурентоспроможності та зовнішньоекономічної політики [13, 23].

Таким чином, цифрова глобалізаційна школа відкриває новий вимір у теорії міжнародної торгівлі, де провідну роль відіграють дані, інновації та платформи, а не лише товари й ресурси [23]. Її сильні сторони – в адаптації до сучасності, а слабкі – у нестачі формалізованих механізмів і регуляторної бази [4, 6, 13, 23]. Це вимагає оновлення економічної політики, статистики та міжнародних правил торгівлі.

Погляди представників цифрової глобалізаційної школи значно розширили уявлення про міжнародну торгівлю в умовах цифрової економіки, однак водночас важливим кроком в еволюції теоретичних підходів стало виникнення і розвиток «нової» теорії міжнародної торгівлі, що запропонувала альтернативне пояснення торговельних процесів у глобалізованому світі. Так, у 1970-1980 роках з'явилися моделі, які дістали назву «нової» теорії міжнародної торгівлі (П.Кругман, Е.Гелпман, К.Ланкастер). «Нова» теорія міжнародної торгівлі формувалася в межах неокейнсіанської школи, яка доповнила неокласичні підходи реалістичними припущеннями про імперфектну конкуренцію та ефекти масштабу [1, 4, 6]. Її поява стала революцією в міжнародній торгівлі, заклавши основи сучасного розуміння глобалізації, кластеризації виробництва, ролі транснаціональних компаній і внутрішньогалузевих потоків. А мотивом було пояснення тих явищ, які не вкладалися в класичні моделі порівняльних переваг – передусім, великий обсяг торгівлі між схожими розвиненими країнами і значну частку внутрішньогалузевої торгівлі (коли країни одночасно імпортують і експортують товари однієї галузі, наприклад, автомобілі). «Нова» теорія торгівлі наголошує на ролі зростаючої віддачі від масштабу (economies of scale) та диференціації продукту в міжнародній торгівлі [2].

У контексті розвитку «нової» теорії торгівлі закономірним наступним кроком стало формування теорії внутрішньогалузевої торгівлі, яка поглибила пояснення торговельних процесів між подібними країнами, враховуючи диференціацію продукту та імперфектну конкуренцію. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі (Intra-industry Trade) (П.Кругман, К.Ланкастер, Е.Хелпман, Г.Грубель, П.Ллойд, М.Меліц, Т.Брюнер) виникла у 1970-1980 роках як відповідь на неспроможність класичних моделей міжнародної торгівлі пояснити значні обсяги торгівлі подібною продукцією між розвиненими країнами [1-4]. Її засновниками вважаються Пол Кругман, Келвін Ланкастер, Елханан Хелпман, які вперше застосували до міжнародної торгівлі моделі монополістичної конкуренції, диференціації продукту та економії на масштабі. Основна ідея теорії полягає в тому, що країни можуть одночасно експортувати й імпортувати схожі товари однієї галузі (наприклад, автомобілі чи фармацевтичну продукцію), оскільки споживачі цінують різноманіття, а виробники отримують вигоди від масштабів. Внутрішньогалузева торгівля є типовою для країн із подібним рівнем розвитку, технологій та попиту [1-4]. Сильними сторонами теорії є: можливість пояснити реальні торговельні потоки між розвиненими країнами; врахування сучасної структури попиту та ролі продуктивності фірм; узгоджується з моделями глобальних ланцюгів доданої вартості [2, 6]. А слабкими – обмежене застосування до країн, що розвиваються; недостатньо пояснює політичні або інституційні фактори; не охоплює асиметрії розвитку чи ролі державної політики [2, 6].

Таким чином, теорія внутрішньогалузевої торгівлі суттєво доповнила традиційні підходи, розширивши пояснення природи сучасної торгівлі у світі з глобальними ланцюгами та диференційованими ринками, але потребує синтезу з інституціональними, технологічними й гео економічними аспектами [6].

І, отже, теорія економічної інтеграції є міждисциплінарною, а її розвиток відбувався під впливом різних шкіл – від неокласики (Дж.Вайнер, Р.Баласса, П.Самуельсон, Я.Тінберген), яка надала формальні моделі митного союзу, до цифрової парадигми (Р.Болдвін, С.Лунд, Р.Аткінсон), що переосмислює торгівлю у XXI столітті. Кожна школа привнесла уявлення про механізми, обмеження та умови ефективної інтеграції на основі своїх принципів [1-5]. Міжнародна торгівля відбувається не лише між окремими країнами, а й в рамках торговельних блоків та інтеграційних об'єднань. Економічна інтеграція – це процес усунення бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, капіталу і праці між групою країн та

вироблення спільної торговельної політики щодо зовнішнього світу [1, 2]. На відміну від простої двосторонньої угоди, інтеграція передбачає інституційне узгодження економічної політики та певну наднаціональну координацію. Теорію економічної інтеграції заснував Ян Тінберген і Бела Баласса у 1960-х рр. Баласса виділив етапи інтеграції (форми інтеграційних об'єднань) за зростаючим ступенем взаємної залежності [2, 3]. З теоретичного погляду, економічна інтеграція – це баланс між розширенням ринку та втратою автономії. Якщо переваги (економічне зростання, торгівля, інвестиції) переважають ризики (нерівномірний розподіл вигод, необхідність спільних рішень), країни просуваються до глибших форм інтеграції. В цілому, досвід ЄС підтвердив більшість теоретичних передбачень: мало місце значне створення торгівлі (внутрішньоевропейська торгівля зросла швидше, ніж з рештою світу), хоча були й випадки відхилення торгівлі (наприклад, перехід Британії на більш дорогу агропродукцію з ЄЕС замість дешевшої з Австралії після вступу до ЄЕС у 1973 р.). Регіональні блоки стали важливою частиною світової економіки – понад половину світової торгівлі нині відбувається в рамках тих чи інших преференційних угод.

Історичний розвиток теорій міжнародної торгівлі безпосередньо вплинув на формування торговельної політики держав та діяльність міжнародних економічних організацій. Сьогодні можна побачити співіснування різних теоретичних підходів на практиці, оскільки країни, укладаючи торговельні угоди чи впроваджуючи заходи, керуються як прагненням до вигод від спеціалізації, так і міркуваннями захисту національних інтересів [2]. Аналіз практичного застосування ключових теорій міжнародної торгівлі наведено у таблиці 3 [1-6, 13, 23].

Таблиця 3

Практична реалізація теоретичних підходів до міжнародної торгівлі у світовій економіці

Теорія (школа)	Сфери практичного застосування	Приклади
Класична та неокласична теорії (Сміт, Рікардо)	ГАТТ (1947), СОТ, політика лібералізації торгівлі, численні ЗВТ	СОТ, ЄС, NAFTA, RCEP, USMCA, політика зниження тарифів
Меркантилізм / Немеркантилізм	Політика торговельного балансу, експортні субсидії, контроль імпорту, валютна маніпуляція, протекціоністські заходи	Китайська стратегія експортного зростання, мита США на сталь (2018), валютне регулювання
Теорія Хекшера-Оліна (факторні переваги)	Спеціалізація країн за факторними ресурсами (експорт сировини, високотехнологічні товари), торговельні конфлікти через різницю у наділах факторів	Експорт нафти з країн Затоки, імпорт Німеччиною текстилю, захист агросектору ЄС
Теорема Столпера-Самуельсона	Внутрішня політика перерозподілу (профспілки, програми перекваліфікації тощо)	Фонд адаптації до глобалізації в ЄС, програми перекваліфікації у США
Нова теорія торгівлі	Промислова політика з акцентом на економію масштабу: розвиток ІТ, стратегічні галузі в Азії	Airbus, Agiane, південнокорейське кораблебудування, електроніка Тайваню
Теорія конкурентних переваг (Портер)	Створення кластерів, стратегічна роль держави (Сінгапур, Південна Корея, Фінляндія), підтримка інновацій	Кластери в Сінгапурі (біотехнології), Nokia у Фінляндії, чеболі в Південній Кореї
Теорії економічної інтеграції	Оцінка ефектів створення/відхилення торгівлі; угоди ЗВТ; приклад України (Угода з ЄС vs Митний союз)	Асоціація Україна-ЄС, митний союз ЄАЕС, дослідження ефектів створення/відхилення торгівлі
Інституційна школа	Узгодження норм і стандартів у межах СОТ, ЄС, OECD; гармонізація правових режимів у регіональних блоках; створення інституцій для моніторингу та вирішення торговельних спорів	Арбітраж у межах NAFTA, OECD Regulatory Policy Committee
Еволюційна школа	Підтримка інноваційних екосистем, технологічне оновлення через глобальні ланцюги доданої вартості; адаптаційна політика країн щодо структурних змін в торгівлі	Ланцюги доданої вартості у сфері високих технологій, модернізація експортного сектору В'єтнаму
Цифрова глобалізаційна школа	Розвиток електронної комерції, цифрових платформ; регулювання транскордонного обміну даними; цифрові угоди про торгівлю	DEPA (Нова Зеландія – Сінгапур – Чилі), цифрові угоди в межах CPTPP, транснаціональні платформи (Amazon, Alibaba)

Джерело: складено автором за даними: [1-6, 13, 23]

Підсумовуючи, держави використовують теорії міжнародної торгівлі як керівництво, але реальна політика – це завжди компроміс. Теорія каже, що загальна вигода максимальна при повній лібералізації, але з урахуванням перерозподілу. Практика показує, що країни підтримують вільну торгівлю, поки вигоди від неї відчутні більшістю, і можуть відступати, якщо політичні витрати (наприклад, безробіття в окремих галузях) стають занадто великими. Міжнародні організації намагаються стримувати надмірний протекціонізм, проте і вони еволюціонують – так, СОТ залучає в свій дискурс питання «справедливої торгівлі», екологічних та соціальних стандартів, які раніше виходили за межі чистої теорії порівняльних переваг [2, 4, 5, 13]. Отже, сучасне світове господарство – це поєднання глобалізації (поясненої класичними і неокласичними теоріями) та регіоналізації (теорії інтеграції), а також конкуренції національних систем (сучасні теорії конкурентних переваг). Різні теоретичні школи допомагають зрозуміти різні зрізи цієї складної картини.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження встановлено, що зовнішньоторговельні відносини становлять складну інтеграційну категорію, що виникла на перетині економічної, правової та політичної наук. Їх сутність полягає не лише у процесах обміну товарами й послугами через державні кордони, а й у формуванні системи економічних, правових та інституційних зв'язків між різнонаціональними суб'єктами в умовах глобальної взаємозалежності. Сучасне трактування зовнішньоторговельних відносин відображає як традиційні форми обміну матеріальними благами, так і новітні прояви взаємодії у сфері цифрової економіки, послуг і транснаціональних даних. Історико-теоретичний аналіз еволюції підходів до розуміння зовнішньоторговельних відносин продемонстрував, що протягом розвитку економічної думки від класичної політичної економії до сучасних теорій цифрової глобалізації сутність цієї категорії зазнавала суттєвих змін. Первісне сприйняття міжнародної торгівлі як нульової суми обміну ресурсами поступово еволюціонувало в напрямі визнання взаємовигідної взаємодії, розширення сфери торгівлі на нематеріальні активи та усвідомлення критичної ролі інституційних чинників у формуванні міжнародної конкурентоспроможності країн.

References:

1. Filipenko, A.S. (2007), *Svitova ekonomika: pidruchnyk*, Lybid, Kyiv, 638 p.
2. Sidenko, V.R. (2018), *Mizhnarodna torhivlia ta ekonomichna bezpeka*, NISD, Kyiv, 234 p.
3. Kozak, Y., Zayets, M. and Prytula, N. (2016), *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny, navchalnyi posibnyk*, TOV.PLUTON, Odesa, 352 p.
4. Krugman, P., Obstfeld, M. and Melitz, M. (2018), *International Economics: Theory and Policy*, 11th ed., Pearson, 798 p.
5. Golikov, A.P. and Dovgal, O.A. (2015), *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: pidruchnyk*, KhNU imeni V.N. Karazina, Kharkiv, 464 p.
6. Mochernyi, S.V. (2002), *Ekonomichna teoriia: posibnyk*, Akademiia, Kyiv, 655 p.
7. Gilpin, R. (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton, 435 p.
8. Mun, T. (1664), *England's Treasure by Forraign Trade*, London, 96 p.
9. Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, W.Strahan and T.Cadell, London, 587 p.
10. Ricardo, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, John Murray, London, 584 p.
11. Heckscher, E. (1919), «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income», *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. 21, pp. 497–512.
12. Samuelson, P.A. (1948), «International Trade and the Equalisation of Factor Prices», *The Economic Journal*, Vol. 58, No. 230, pp. 163–184.
13. Blaug, M. (2001), *Ekonomichna teoriia v retrospektyvi*, Osnovy, Kyiv, 670 p.
14. Friedman, M. (1953), «The Case for Flexible Exchange Rates», *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 157–203.
15. Johnson, H.G. (1972), «Money, Balance-of-Payments Theory, and the International Monetary Problem», *International Finance Section*, Princeton University, Princeton, No. 91, 44 p.
16. North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 152 p.
17. Veblen, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class*, Macmillan, New York, 400 p.
18. Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 875 p.
19. Cardoso, F.H. and Faletto, E. (1979), *Dependency and Development in Latin America*, University of California Press, Berkeley, 240 p.
20. Wallerstein, I. (1974), *The Modern World-System*, Academic Press, New York, Vol. 1, 410 p.
21. Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, 255 p.
22. Rodrik, D. (2011), *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, W. W. Norton & Company, New York, 368 p.
23. Girman, A.P. and Torianik, J.I. (2021), *Mizhnarodni ekonomichni ta suspilni vidnosyny: stan, problemy, perspektyvy rozvytku*, monohrafiia, Porohy, Dnipro, 487 p.

Filipov O.

The evolution of theories of international trade: scientific schools, paradigms, and integration prospects

Abstract. The article presents a comprehensive historical and theoretical analysis of the evolution of major approaches to understanding the nature and mechanisms of international trade. It summarizes academic discussions on the essence, directions, and determinants of foreign trade development, from mercantilism to modern concepts of digital globalization. The main theoretical paradigms are identified and characterized: classical, neoclassical, monetarist, institutional, structural (Marxist), evolutionary, neo-mercantilist, and digital schools. Their contributions to shaping the analytical framework of international trade research are examined, along with the internal logic behind the transition from one model to another. Special attention is given to the development of the neo-institutional approach and Porter's model of competitive advantages, which reflect current conditions of global competition. It is shown that the emergence of new forms of interaction – such as digital trade, transnational data exchange, and e-contracts – requires a revision of traditional theories and the development of new ones. The interrelation between theoretical concepts and practical international economic policy and the activities of global institutions is analyzed. It is established that trade theories not only reflect the stages of economic thought evolution but also significantly influence states' external economic strategies. The conclusion emphasizes that the modern international trade system is the result of a synthesis of various theoretical schools, each offering a lens for interpreting different facets of global exchange. A conceptual framework is proposed for further research based on the integration of institutional, evolutionary, and digital approaches.

Keywords: foreign trade relations; theories of international trade; scientific schools; theoretical paradigms; stages of evolution.

Стаття надійшла до редакції 22.01.2025.