

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА
ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ФІНАНСІВ, ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ТУРИЗМУ
Спеціальність 292 - „Міжнародні економічні відносини”

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

«Регулювання міжнародної торгівлі: міждержавні та наднаціональні механізми»

601-ФМ

КМР

Розробила студентка гр. 601-ФМ

___ . ___ 2024 р. _____ С.С. Давидович

Керівник кваліфікаційної роботи

___ . ___ 2024 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

Консультанти

із глобальної економіки

___ . ___ 2024 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

із міжнародної економічної політики

___ . ___ 2023 р. _____ Л.М. Титаренко

із управління ЗЕД

___ . ___ 2024 р. _____ А.А. Буряк

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та туризму

_____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

___ . ___ . _____ р.

Полтава, 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	6
1.1. Сутність та наукові теорії міжнародної торгівлі	6
1.2. Підходи до міждержавного регулювання та підтримки міжнародної торгівлі.....	16
1.3. Принципи та особливості торговельної системи СОТ.....	31
Висновки до розділу 1.....	40
РОЗДІЛ 2. МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ТА МІЖДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	41
2.1. Зарубіжний досвід сприяння розширенню національного експорту.....	41
2.2. Переваги, ефекти та застереження щодо створення зон вільної торгівлі.....	60
2.3. Напрями підтримки вітчизняних експортерів в Україні.....	69
Висновки до розділу 2.....	86
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	88
3.1. Шляхи та інструменти активізації міжнародної торгівлі на міждержавному рівні.....	88
3.2. Напрями удосконалення регулювання міжнародної торгівлі в системі СОТ.....	95
3.3. Сучасний стан, проблеми та перспективи функціонування ЗВТ між Україною та країнами світу.....	109
Висновки до розділу 3.....	119
ВИСНОВКИ.....	120

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	
.....124	
ДОДАТКИ.....	135

ВСТУП

Міжнародна торгівля являє собою специфічні економічні операції, які здійснюються між країнами. В умовах прискорення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій у світовій економічній системі країни повинні докладати зусиль для формування власних вигідних позицій у міжнародному поділі праці.

Стимулювання експорту в сучасних умовах є важливим напрямком торгової політики багатьох розвинених країн, а в останні роки – і тих, що розвиваються, в яких створена система державної підтримки та сприяння національному експорту, за роки свого існування довела свою ефективність. Практично всі держави, включаючи США, країни ЄС, Японію, Україну, здійснюють цільові програми всебічного сприяння експортерам шляхом створення для них сприятливих торгово-політичних і економічних умов.

Важливою передумовою ефективного функціонування світового товарного ринку є розгалужена ринкова інфраструктура, тобто система установ та організацій, які створюють сприятливі умови для руху товарів і послуг. До таких установ відносяться міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери, міжнародні аукціони, міжнародні виставки та ярмарки.

Сучасний протекціонізм в основному укладається в рамки правил багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі і, отже, носить легітимний характер. Подальше полегшення світового торгового обміну можливо за рахунок секторальної його лібералізації шляхом прийняття угод з обмеженим числом учасників на майданчику СОТ і формуванням регіональних торгових угод нового типу поза цього майданчика.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні теоретичних засад і практичних механізмів регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному

і наднаціональному рівнях та визначенні перспективних напрямів його розвитку.

У кваліфікаційній роботі було поставлено та вирішено такі завдання:

- 1) вивчити сутність та наукові теорії міжнародної торгівлі;
- 2) розглянути підходи до міждержавного регулювання та підтримки міжнародної торгівлі;
- 3) охарактеризувати принципи та особливості торговельної системи СОТ;
- 4) проаналізувати зарубіжний досвід сприяння розширенню національного експорту;
- 5) узагальнити переваги, ефекти та застереження щодо створення зон вільної торгівлі;
- 6) визначити напрями підтримки вітчизняних експортерів в Україні;
- 7) виявити шляхи та сучасні інструменти сприяння активізації міжнародної торгівлі на міждержавному рівні;
- 8) окреслити проблеми наднаціонального регулювання міжнародної торгівлі та визначити напрями реформування СОТ;
- 9) визначити сучасний стан, проблеми та перспективи функціонування ЗВТ між Україною та країнами світу.

Об'єктом дослідження є міжнародна торгівля. Предметом дослідження є теоретичні підходи та практичні механізми регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному і наднаціональному рівнях.

Інформаційною базою дослідження при написанні роботи були українські та міжнародні законодавчі і нормативно – правові акти, наукові доробки вітчизняних та зарубіжних вчених (монографії, фахові статті, матеріали науково-практичних конференцій), а також інтернет – ресурси за обраною темою.

У даній роботі для досягнення поставленої мети використовуються такі методи: узагальнення, аналізу та синтезу, системний підхід, порівняльний аналіз та ін.

Наукова новизна: визначено дієві механізми державної підтримки національного експорту, а також регулювання міжнародної торгівлі на міждержавному і наднаціональному рівнях.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність та наукові теорії міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля являє собою економічні операції, які здійснюються між країнами. Серед предметів, якими зазвичай торгують, є товари народного споживання, такі як телевізори та одяг; капітальні товари, такі як машини; сировина та продукти харчування. Інші транзакції включають послуги, такі як туристичні послуги та платежі за закордонні патенти. Міжнародним торговим операціям сприяють міжнародні фінансові платежі, в яких важливу роль відіграють приватна банківська система та центральні банки торгових країн [65].

Імпорт – це товари та послуги, вироблені в іноземній країні та куплені вітчизняними резидентами. Це включає в себе все, що поставляється в країну, навіть якщо це іноземна дочірня компанія вітчизняної фірми. Якщо споживач знаходиться всередині кордонів країни, а постачальник – за її межами, то товар або послуга є імпортом.

Експорт – це товари та послуги, які виробляються в країні та продаються за її межами. Сюди входить будь-яка інформація, що постачається від вітчизняної компанії до її закордонного філії чи філії.

Проаналізуємо в загальних рисах основні теорії міжнародної торгівлі. Передусім, проведемо аналіз порівняльних переваг. Британська школа класичної економіки почалася як реакція проти невідповідностей

меркантилістичної думки. Адам Сміт був засновником цієї школи 18 ст.; його відомий твір "Багатство націй" (1776 р.) частково є антимеркантилістичним трактатом [65]. У своїй книзі Сміт наголосив на важливості спеціалізації як джерела збільшення обсягу виробництва. Він трактував міжнародну торгівлю як особливий тип спеціалізації: у світі, де виробничих ресурсів не вистачає і людські бажання не можуть бути повністю задоволені, кожна нація повинна спеціалізуватися на виробництві товарів, яке особливо добре підготовлено; у процесі торгівлі експортується частина цієї продукції, залучаючи в обмін інші товари, які країна не може так легко виробити. Сміт не розширював ці ідеї дуже сильно, але інший економіст-класик, Девід Рікардо, розробив на їх основі принцип порівняльної переваги.

Представимо наочно теорію порівняльних переваг. Зазвичай спочатку окреслюється теорія порівняльної переваги, як ніби то задіяні лише дві країни та лише два товари, хоча принципи жодним чином не обмежуються такими випадками. Знову ж таки для наочності, собівартість продукції зазвичай вимірюється лише з точки зору робочого часу та зусиль. Наприклад, вартість одиниці тканини може бути приведена до двох годин роботи. Дві країни будуть називатися А і В; і два вироблені товари, вино та тканина. Час робочої сили, необхідний для виробництва одиниці товару в будь-якій країні, є таким: собівартість продукції (робочий час) країна А та країна В відповідно - вино (1 од.) 1 година, 2 години; тканина (1 шт.) 2 години та 6 годин. Порівняно з країною А країна В є продуктивно неефективною. Таким чином, країна А має абсолютну перевагу у виробництві як вина, так і тканини, оскільки вона є більш ефективною у виробництві обох товарів. Відповідно, абсолютна перевага А, здавалося б, пропонує висновок про те, що країна В не могла би конкурувати з країною А, і справді, що якщо торгівля між ними буде відкрита, країна В буде конкурентоспроможною. Рікардо, який зосереджувався головним чином на витратах на працю, наполягав на тому, що цей висновок помилковий. Найважливішим фактором є те, що недолік

країни В менш виражений у виробництві вина, коли його працівники вимагають лише вдвічі більше часу для однієї одиниці, ніж робітники в А, а у виробництві сукна, в якому необхідний час в три рази більше. Це означає, що Рікардо помітив, що країна В матиме порівняльну перевагу у виробництві вина. Обидві країни отримуватимуть прибуток з точки зору реального доходу, який вони отримують, якщо країна В спеціалізується на виробництві вина, експортуючи частину своєї продукції в країну А, а якщо країна А спеціалізується на виробництві сукна, експортуючи частину своєї продукції в країну В. Парадоксально. Хоча це може здатися, для країни А краще залишати виробництво вина в країні В, незважаючи на те, що працівники компанії А можуть виробляти вино однакової якості за половину часу, коли працівники В можуть це зробити.

На більш пізньому етапі історії теорії порівняльних переваг англійський філософ та політичний економіст Джон Стюарт Мілл показав, що визначення точного співвідношення ціни після продажу було проблемою попиту та пропозиції [65]. При кожному можливому проміжному співвідношенні (в межах 1: 2 та 1: 3) країна А хотіла б імпортувати певну кількість вина та експортувати певну кількість тканини. При такому ж можливому співвідношенні країна В також бажає імпортувати та експортувати певну кількість тканини та вина. Однак для будь-якого проміжного співвідношення, взятого випадковим чином, експортно-імпорتنі кількості товару для країни А навряд чи буде відповідати величинам країни В. Зазвичай, буде лише одне проміжне співвідношення, при якому кількість відповідає; це кінцевий торговий коефіцієнт, при якому обмінні кількості стабілізуються. Дійсно, як тільки вони стабілізуються, в обміні товарами більше прибутку немає. Однак, навіть якщо такий прибуток усунутий, проте немає жодної причини, чому виробники компанії країни А хочуть припинити продавати частину своєї тканини в країну В, оскільки віддача там така ж хороша, як і отримана від внутрішніх продажів. Крім того, будь-яка помилка

в обсягах експорту та імпорту знову надасть можливості отримання прибутку.

У цьому простому прикладі, виходячи з витрат на оплату праці, результат - повна (і нереальна) спеціалізація: вся робоча сила країни А перейде на виробництво тканин, а країна В - на виробництво вина. Більш досконалі моделі порівняльних переваг визнають витрати виробництва, крім праці (тобто витрат на землю та капітал). У таких моделях частина виноробної галузі країни А може вижити і ефективно конкурувати з імпортом, як і частина тканинної галузі країни В. Моделі можуть бути розширені іншими способами - наприклад, за рахунок залучення більше двох країн чи продуктів, додавання транспортних витрат або розміщення ряду інших змінних, таких як умови праці та якість продукції. Однак суттєві висновки випливають із елементарної моделі, що використовується вище, так що ця модель, незважаючи на свою простоту, все ще надає обґрунтований контур теорії. Слід зазначити, що навіть найбільш розроблені моделі порівняльних переваг продовжують покладатися на певні спрощення припущень, без яких основні висновки не обов'язково виконують.

Охарактеризуємо теорію Гекшера-Оліна. Простіше кажучи, країни з багатими природними ресурсами, як правило, матимуть порівняльну перевагу в продуктах, що використовують ці ресурси. Пов'язане, але набагато більш тонке твердження висловили два шведські економісти, Елі Хекшер та Бертіл Олін. Робота Оліна була побудована на роботі Гекшера. Визнаючи його ідеї, описані в його книзі про переломний шлях, "Міжрегіональна та міжнародна торгівля" (1933 р.), Охлін був лауреатом Нобелівської премії з економіки в 1977 році [25].

Теорія Гекшера-Оліна зосереджена на двох найважливіших факторах виробництва: праці та капіталу. Деякі країни відносно добре забезпечені капіталом; типовий працівник має багато техніки та обладнання, які надають допомогу у роботі. У таких країнах рівень заробітної плати зазвичай високий; як результат, витрати на виробництво трудомістких товарів (таких як

текстиль, спортивні товари та проста побутова електроніка), як правило, дорожчі, ніж у країнах з потужною робочою силою та низькими ставками заробітної плати. З іншого боку, товари, які потребують великого капіталу та лише невеликої кількості робочої сили (наприклад, автомобілі та хімікати), як правило, є порівняно недорогими в країнах з великим та дешевим капіталом. Таким чином, країни з великим капіталом, як правило, мають змогу виробляти капіталомісткі товари порівняно недорого, експортуючи їх для оплати імпорту трудомістких товарів.

У теорії Гекшера-Оліна важлива не абсолютна кількість капіталу; скоріше, це сума капіталу на одного працівника. Невелика країна, як Люксембург, має набагато менше капіталу, ніж Індія, але Люксембург має більше капіталу на одного працівника. Відповідно, теорія Гекшера-Оліна передбачає, що Люксембург буде експортувати в Індію капіталомісткі товари та імпортувати трудомісткі продукти взамін.

Незважаючи на свою правдоподібність, теорія Гекшера-Оліна часто не відповідає фактичним моделям міжнародної торгівлі. Як пояснення того, що країни насправді експортують та імпортують, воно набагато менш точне, ніж більш очевидна і прямої теорія природних ресурсів.

Одне раннє дослідження теорії Гекшера-Оліна було проведено Василем Леонт'євим, американським економістом з походження. Він зауважив, що США відносно добре наділені капіталом. Відповідно до теорії, США повинні експортувати капіталомісткі товари та імпортувати трудомісткі товари. Він встановив, що насправді відбувається навпаки: експорт в США, як правило, більш трудомісткий, ніж той тип продукції, який імпортують США. Оскільки його висновки були протилежними тим, які передбачала теорія, вони відомі як парадокс Леонт'єва [25].

Технологічний розвиток також може забезпечити певну торговельну перевагу. Розвинені країни - особливо США, Японія та країни Західної Європи - були основними експортерами високотехнологічних товарів, таких як комп'ютери та точні машини.

Одним з важливих аспектів технології є те, що вона може швидко змінюватися. Це, мабуть, найбільш очевидно в галузі комп'ютерів, де продуктивність зросла, а витрати різко впали з початку 1960-х років. Такі швидкі зміни представляють кілька проблем. Для країн, які не входять до першої позиції, виникає питання, чи варто імпортувати високотехнологічну продукцію чи намагатися увійти до кола найбільш передових країн. Для країн, що займали технологічне лідерство в минулому, завжди існує ймовірність, що їх обійдуть новачки. Це сталося у другій половині 20 століття, коли Японія технологічно просунулася у виробництві автомобілів до того, що могла поставити під сумнів автомобільне лідерство Північної Америки та Європи. Японія швидко стала головним світовим виробником автомобілів, і до кінця 20 століття корейські автовиробники намагалися наслідувати японський приклад з агресивним експортом автомобілів.

Технологічний прогрес також зміцнює глобальну торгівлю в загальному розумінні: електронна комерція, наприклад, зменшила вплив географічної відстані, сприяючи швидким, ефективним зв'язкам у реальному часі між бізнесом та приватними особами у всьому світі. Дійсно, ще наприкінці ХХ століття інформаційні технології - галузь, яка ледве існувала 20 років тому, перевищувала загальну світову торгівлю сільським господарством, автомобілями та текстилем.

Незалежно від того, що теорія порівняльних переваг може свідчити про переваги необмеженої торгівлі, всі країни певною мірою втручаються в міжнародні транзакції. Тарифи можуть бути запроваджені на імпорт - в деяких випадках вони роблять настільки дорогими, що повністю перешкоджають введенню товару, що займається цим товаром. Квоти можуть обмежувати допустимий обсяг імпорту. Державні субсидії можуть пропонуватись для заохочення експорту. Експорт грошового капіталу може бути обмежений або заборонений. Інвестиції іноземців у вітчизняне обладнання та обладнання можуть бути таким же стриманим [51].

Ці втручання можуть бути просто результатом врахування особливих інтересів, оскільки окремі групи страждають внаслідок імпортової конкуренції. Або уряд може встановити обмеження, оскільки його спонукають враховувати фактори, які порівняльна перевага відкладає. Цікаво відзначити, що в частині товарів та послуг загальна модель втручання слідує старій меркантилістичній настанові про відмову від імпорту та заохочення експорту.

Компанія, яка опинилася забороненою на привабливому зовнішньому ринку за тарифами або квотами, може мати змогу подолати бар'єр, просто створивши виробничий завод у цій іноземній країні. Ця політика іноземних рослинних інвестицій сильно розширилася після Другої світової війни, і американські компанії взяли на себе керівництво, інвестуючи, зокрема, в Західну Європу, Канаду, Азію та Південну Америку. Промисловість інших розвинених країн пішла за подібною схемою, і багато іноземних компаній заснували підприємства в межах США, а також в інших регіонах світу.

Уряди країн, що отримують ці нові інвестиції, опиняються в амбівалентному становищі. Створення нових заводів із іноземною власністю може означати більше, ніж просто створення нових можливостей зайнятості та нового виробничого потенціалу; це також може означати впровадження нових технологій та передових методів управління бізнесом. Але уряд, який вітає подібні вигоди, також повинен очікувати скарг на "іноземний контроль", аргумент, який неминуче буде наполягати вітчизняними власниками старих рослин, які побоюються нової конкуренції, яку не можна заблокувати тарифами. Це є актуальною проблемою для багатьох урядів, особливо в частині залучення інвестицій американських фірм, і це головна скарга фахівців, які розглядають глобалізацію як форму економічної експлуатації. Деякі країни, такі як Великобританія та Канада, були ліберальними у своїй політиці прийому; інші, зокрема Японія, наклали жорсткі обмеження для заводів із іноземною власністю [51].

Розглянемо сучасну торговельну політику. Сьогодні існує багато способів контролю та підтримки міжнародної торгівлі. Методи варіюються від угод між урядами - двосторонніми чи багатосторонніми - до більш амбітних спроб економічної інтеграції через наднаціональні організації, такі як Європейський Союз (ЄС) [25].

Двосторонній торговий договір, як правило, включає широкий спектр положень, що регулюють умови торгівлі між договірними сторонами. Сюди входять положення, що регулюють митні збори та інші збори на імпорт та експорт, комерційні та фіскальні інструменти регулювання, режим транзиту товарів, бази митної оцінки, адміністративні формальності, квоти та різні законодавчі положення. Більшість двосторонніх торговельних угод, явно чи неявно, передбачають взаємність, поводження з найбільшою перевагою та «національне поводження» з нетарифними обмеженнями на торгівлю.

У торговельній угоді сторони роблять взаємні поступки, щоб організувати свої торгові відносини на основі, яку кожна вважає справедливою. Принцип взаємності надзвичайно старий, і в тій чи іншій формі його можна знайти, принаймні неявно, у всіх торговельних угодах. Однак концесії можуть бути в різних сферах. Наприклад, в англо-французькій угоді 1860 р. Франція зобов'язалася знизити мита до 20 відсотків до 1864 р. Натомість Британія надала безмитний імпорт всієї французької продукції, крім вина та спиртних напоїв. Принцип взаємності передбачає лише те, що прибуток від зовнішньої торгівлі розподіляється справедливо.

Економічне життя не стоїть на місці. За останнє десятиліття тенденції, які раніше намітилися, ще поглибилися і прийняли різноманітні форми. Проаналізуємо, яким чином наростаючі процеси цифровізації перетворюють міжнародну торгівлю, як під дією нової реальності цифрової економіки змінюється поведінка компаній на глобальних товарних ринках.

Цифрова трансформація зачіпає насамперед мережеву конкуренцію як базову економічну середу міжфірмових взаємодій. Традиційно в економічній теорії прийнято концепцію "невидимої руки" Адама Сміта, яка віддає пріоритет вільної конкуренції як керуючому принципом економічного життя. І хоча серед економістів ведуться дискусії з приводу оптимального ступеня конкуренції і державного втручання, всі фахівці визнають, що конкуренція - це хаотичний рух, випадкове блукання. Однак у міру спостереження за розвитком цифрових ефектів в області сільовізації в сучасній економіці з'являються роботи, які ставлять під сумнів це ключове положення.

Французькі дослідники показали [73], що мережева цифрова конкуренція на ринку проміжних товарів породжує особливу структуру економіки - безмасштабну мережу, яка представляє собою зв'язний граф, де число зв'язків, що виходять з будь-якого одного вузла, не хаотично (як в масштабованій мережі), а підпорядковується статичному закону розподілу.

У безмасштабній мережі фірми розподіляються по ній відповідно до ступеня свого опору зовнішньому конкурентному тиску. В результаті відбувається кластеризація економічної активності: найсильніші фірми зтягують в орбіту свого впливу більш різноманітні за кількістю і якістю зв'язку, ніж інші, і стають домінуючими вузлами [57]. Так як мова йде про багатофакторні виробничі і розподільні мережі, таке мережеве домінування поширюється і за межами традиційно продуктового ринку.

Новітні статистичні дані та дослідження дозволяють стверджувати, що в другому десятилітті XXI ст. цифровізація світової торгівлі стала одним з найважливіших чинників відновлення її динаміки, різко знизилася в результаті глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. Розглянемо, як і наскільки процес цифровізації впливає на основні показники світової торгівлі, які нові тренди формуються в зв'язку з поширенням електронних форм організації і здійснення транскордонних експортно-імпортних операцій.

Світова торгівля продовжує грати виключно важливу роль в економічному розвитку будь-якої країни, окремого регіону і світу в цілому, а чистий експорт як і раніше є одним з найважливіших драйверів сукупного попиту. Дане положення знайшло чергове підтвердження в недавньому дослідженні ЮНКТАД, проведеному на основі застосування моделі глобальної політики ООН (United Nations Global Policy Model) (табл. 1.1).

За прогнозами СОТ, за рахунок зниження витрат і збільшення продуктивності цифрові технології здатні забезпечити додатковий приріст міжнародної торгівлі в розмірі до 34% до 2030 р. Дослідження, проведені відносно компаній країн ЄС, що використовують канали електронної комерції для ведення бізнесу, продемонстрували зростання ефективності діяльності онлайн-експортерів не тільки за рахунок скорочення витрат, але також за рахунок більш успішної політики управління запасами. Мало того, онлайн-діяльність таких компаній дуже позитивно впливає на продаж поза Інтернету в рамках моделі O2O (online to offline).

Таблиця 1.1

Драйвери сукупного попиту в країнах світу, 2020 – 2021 рр., % [95, с.14]

Країни	Попит з боку держави (внутрішній) (G)	Приватний попит (внутрішній) (C + I)	Зовнішній попит (NX)
Країни, де основним драйвером є зовнішній попит:			
- Великобританія	-0,5	0,1	2,1
- Німеччина	-0,1	0,9	1,5

- Італія	-0,2	0,8	1,4
- Індія	1,5	2,9	3,2
- Франція	0,4	0,7	1,1
- Японія	-0,9	0,8	1,6
Країни, де основним драйвером є приватний внутрішній попит:			
- Австралія	1,0	1,3	0,5
- Аргентина	0,3	3,0	1,2
- Бразилія	-1,0	1,5	1,3
- Канада	0,7	1,6	0,2
- Китай	1,9	2,5	2,4
- США	0,7	1,2	0,8
Країни, де основним драйвером є державний внутрішній попит:			
- Саудівська Аравія	2,6	-3,5	1,0
- ПАР	0,7	0,5	0,2

Таким чином, нові порівняльні переваги здатні додатково активізувати міжнародний товарообіг. Завдяки широкомасштабному впровадженню цифрових технологій в світовій торгівлі формуються принципово нові тенденції як на стороні пропозиції, так і на стороні попиту.

У першому випадку відбуваються такі зміни, як заміна відносно дорогих ресурсів дешевшими, зниження значення низьких витрат на робочу силу як глобальної конкурентної переваги, залучення до процесу виробництва раніше незадіяних ресурсів і т.п. У другому випадку відзначаються значні зрушення в структурі споживчого та інвестиційного попиту, все більш привабливими для клієнтів стають ресурсозберігаючі технологічні рішення, а також продукти, вироблені з їх застосуванням і т. п.

В результаті "... основа порівняльних переваг перетворюється не завдяки заходам державної політики, які можуть лише прискорити зміни, а під дією ринкового механізму відносних цін, підштовхує до заміщення відносно дорогих ресурсів і технологій більш економічними" [69, с. 133].

Цифрові технології допомагають і більш активному залученню країн, що розвиваються, в світову торгівлю, зокрема - нарощування експорту товарів і послуг з них. Сказане повною мірою відноситься, наприклад, до

Китаю, досить стурбованому уповільненням динаміки своєї економіки. Як свідчить міжнародна статистика, КНР в значній мірі пройшла стадію export-led growth і основним драйвером сукупного попиту там уже став внутрішній приватний попит [95]. Проте китайці як і раніше відводять значну роль зовнішнім джерелам зростання, зокрема інтенсивно розвивають канали e-commerce в цілях активізації збуту в цілому, в тому числі і для стимулювання експорту товарів за кордон. На частку електронної комерції в Китаї припадає майже 17% роздрібних продажів, в той час як в США показник становить всього лише 9%. Китай сьогодні є одним з найбільших експортерів цифрових товарів і послуг в світі.

У десятку країн з найбільшими інтернет-ринками входять Південна Корея та Індія. Досить динамічно розвивається електронна торгівля в Бразилії, в тому числі її міжнародна складова.

1.2. Підходи до міждержавного регулювання та підтримки міжнародної торгівлі

У сучасному світі підтримка зовнішньої торгівлі перетворилася у невід'ємну частину економічної політики всіх розвинених держав. Програми державної підтримки експорту стають важливою частиною державних програм розвитку, особливо в тих країнах, які розглядають експорт як двигун економіки країни. Під системою державної підтримки експорту розуміється система інститутів, заходів і механізмів, які у взаємодії фактично або потенційно сприяють підвищенню експорту, активності на рівні компаній, галузі або всієї національної економіки. Під інститутами розуміється державні та недержавні організації та установи, які забезпечують сприятливі умови для розвитку експорту.

На сьогоднішній день в світі склалася цілісна багаторівнева система інститутів, що забезпечують сприятливі умови для розвитку зовнішньої торгівлі. З організаційної точки зору дана система при наявності

відмінностей, властивих кожній конкретній країні, побудована за схожим принципом і має такий вигляд (Додаток Б).

Торгівля є одним з центральних ланок у системі соціально-політичної та економічної стабільності будь-якої країни. Будучи однією з найдавніших форм міжнародних відносин на державному рівні, вона протягом історії зазнала значних змін кількісного (збільшення абсолютних обсягів товарообігу, учасників, асортименту) і якісного (форми і технології торгівлі) характеру. Змінювалося також і ставлення до торгівлі, її значимість і роль для держави. В результаті цієї «еволюції» на сьогоднішній день вона є одночасно обов'язковим елементом економічного життя країни, що задовольняє внутрішній попит, який приносить самий основний дохід державі і сприяє успішному розвитку національної і світової економіки. У той же час це гостре політичне питання, супроводжуваних постійними дискусіями щодо основоположних принципів розвитку торгівлі, значущості її окремих учасників і впливу на світову економіку.

Незважаючи на активні процеси глобалізації, міжнародного поділу праці та лібералізації торгівлі, до яких закликають розвинені країни і міжнародні організації, майже всі країни в тому чи іншому обсязі застосовують різні механізми захисту національного ринку і виробників, якої підтримки експортних галузей і підприємств. Простежується прямо пропорційна залежність: чим сильніша економічно розвинена країна, чим вона активніше бере участь в міжнародній торгівлі, тим більшого колу інструментів і обсягом фінансування державної підтримки експорту вона використовує.

Підвищена увага до проблеми розвитку торгівлі створює необхідність якісного та комплексного регулювання даних інституцій. Беручи до уваги відмінності на рівні економічного розвитку окремих країн, активне застосування інструментів стимулювання експорту здатне створювати ситуації порушення конкуренції на світовому ринку. Основним регулятором на світовій арені, який запобігає подібні прояви і сприяє створенню

справедливих економічних можливостей для окремих країн, виступає Світова організація торгівлі (СОТ).

Для підтримки експорту по всьому світу використовується цілий набір інституцій, спрямованих, по-перше, на підтримку експортного виробництва товарів, по-друге, на стимулювання, просування продукції на зовнішні ринки. Дешеві та довгострокові кредитні ресурси часто є вирішальним фактором у визначенні конкурентоспроможності товарів та послуг для експорту до країн, що розвиваються.

В умовах посилення конкуренції на світовому товарному ринку приватні іноземні інвестиції є важливим інструментом завоювання нових швидкозростаючих ринки, що розвиваються. Ці ринки пов'язані з високими комерційними та політичними ризиками, ефективна державна фінансова підтримка експортних операцій та іноземних інвестицій вже давно є об'єктивною необхідністю. Починаючи з першої половини ХХ століття, в розвинених країнах склалася комплексна багаторівнева система закладів та спеціальностей, організації, що надають підтримку національному експорту, серед яких є наступні основні форми [25]:

1. Державний орган (департамент при уряді). Наприклад, у Великобританії Департамент з Експортних кредитних гарантій (ECGD) є міністерським урядом департаменту, спеціального відомства підлеглого Міністерству бізнесу та інновацій. У деяких країнах, що розвиваються, кошти на підтримку експортного кредитування розподіляються безпосередньо через центральний банк або міністерства торгівля або промисловість.

2. Державні фінансові установи. Підтримка експорту в багатьох країнах надається через автономні організації, що належать державі. Це може бути експортно-імпортний банк (ексімбанк), експортний кредит або страхове агентство (ECA або ESA).

3. Приватні компанії як агент.

У деяких країнах держава надає фінансову підтримку. Експорт за спеціальними правилами через певні розділені приватні компанії, такі як французьке агентство COFACE, німецький Ейлер Гермес або голландський Атрадій. Такі агентства проводять аналіз ризиків та видають страхові поліси від імені та за рахунок держави, водночас держава бере на себе всі відповідні ризики.

Експортно-кредитні агентства, що діють як уряд, функціонують в рамках спеціальних законодавчих актів, що чітко визначають їх повноваження та обов'язки. Правові межі здійснення власних приватних операцій експортно-кредитного агентства визначаються законодавством у сфері банківської та страхової діяльності відповідних країн. Головною метою експортних агентств є координація діяльності держави з фінансового стимулювання експорту для підвищення ефективності зовнішньої торгівлі. Джерело їх фінансування - державні субсидії, а також запозичення на міжнародному ринку позичкових капіталів. Основним завданням експортно-кредитних агентств є покриття Ризиків "країни", що означає фінансові, економічні та соціально-політичні ризики, що перешкоджають нормальному розвитку економічних відносин з певною країною.

Угода або договір про вільну торгівлю – це угода згідно з нормами міжнародного права щодо формування зони вільної торгівлі між державами, що співпрацюють [79].

Торгові угоди укладаються, коли дві або більше країн узгоджують умови торгівлі між собою. Вони визначають тарифи та мита, які країни накладають на імпорт та експорт. Усі торгові угоди впливають на міжнародну торгівлю.

Види торгових угод бувають, як правило, односторонні, двосторонні або багатосторонні. Одностороння торгова угода відбувається, коли країна вводить торговельні обмеження, і жодна інша країна не відповідає взаємністю. Країна також може в односторонньому порядку послабити торговельні обмеження, але це трапляється рідко, оскільки це поставило б

країну в не вигідне конкурентне становище. Сполучені Штати та інші розвинені країни роблять це лише як вид іноземної допомоги, щоб допомогти ринкам, що розвиваються, зміцнити стратегічні галузі, які занадто малі, щоб бути загрозою. Це сприяє зростанню економіки ринків, що розвиваються, створюючи нові ринки для експортерів США [74].

Двосторонні угоди охоплюють дві країни. Обидві країни погоджуються послабити торговельні обмеження, щоб розширити ділові можливості між ними. Вони знижують тарифи і надають один одному привілейований торговий статус. Угода зазвичай зосереджена навколо ключових захищених або субсидованих державою вітчизняних галузей. Для більшості країн це автомобільна, нафтова або харчова промисловість. Наприклад, адміністрація США ще за часів Обама вела переговори про найбільшу у світі двосторонню угоду, Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство з Європейським Союзом [61].

Багатосторонні торгові угоди – це угоди між трьома і більше країнами, є найважчими для переговорів. Чим більша кількість учасників, тим складніші переговори. За своєю природою вони складніші за двосторонні угоди, оскільки кожна країна має свої потреби та запити.

Після переговорів багатосторонні угоди є дуже потужними. Вони охоплюють більшу географічну територію, що дає більшу конкурентну перевагу підписантам. Усі країни також надають одна одній статус найбільшого сприяння, надаючи найкращі умови взаємної торгівлі та найнижчі тарифи [85].

На тлі послаблення конкуренції між країнами в 1980-х рр. зріс інтерес до угод про зони вільної торгівлі (ЗВТ), що тоді мали регіональний характер. Новий акцент був зроблений на розширення ринків збуту, економічну інтеграцію та, як це відбувалось у Західній Європі, на подолання політичних протиріч. Оскільки угоди про ЗВТ уникали підвищень торгових бар'єрів щодо третіх країн, вони не вважалися протекціоністськими. Післявоєнне занепокоєння вірогідністю створення торгових блоків і торгових заборон

спонукало країни до дії: підписання Єдиного європейського акту (Single European Act) в 1986 р., торгові угоди між ЄС та країнами Східної Європи після розпаду СРСР, створення ЗВТ між США та Канадою і пізніше формування НАФТА; прагнення створення ЗВТ між Америками та створення Азійсько-Тихоокеанської Ради як попередника іншої масштабної зони вільної торгівлі.

У західному регіоні Канада була першою країною, що підтримала США в переговорах щодо ЗВТ. Її мотивами були незадоволеність характером зростання канадської промисловості, загрозою введення нових заходів торговельного захисту з боку США. Інші країни, як розвинені, так і ті, що розвиваються, підтримували політику відкритої торгівлі як частину своїх стратегій розвитку. Чилі, Мексика, Сінгапур почали активно простувати переговори щодо ЗВТ як інструмент реалізації світової політики вільної торгівлі. На цьому етапі почав діяти «ефект доміно»: країни, що залишилися за межами ЗВТ, відчували труднощі з переорієнтацією економічних зв'язків, скороченням обсягів торгівлі. Таким чином, як зазначає Р. Болдуїн (R. Baldwin), країни, що не мали первинного інтересу до торговельних угод, вимушені до них долучитися через потенційні негативні економічні наслідки від неприєднання [60]. В умовах нової хвилі двосторонніх і регіональних угод, що створили складну систему торговельних угод між країнами і мали деякі відхилення від правил СОТ, норми СОТ залишалися визначальними у глобальному регулюванні торговельних відносин.

Приклади угод про зону вільної торгівлі у XX та XXI ст. наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Глибина охоплення і типи угод про вільну торгівлю у XX і XXI столітті

Назва	Рік створення	Глибина угоди (0-7)	Вид угоди	Модель угоди за розвитком країн
Центральноамериканська зона вільної торгівлі (CAFTA)	1958	1	Багатостороння	Південь-Південь

Європейська асоціація вільної торгівлі (EFTA)	1960	2	Багатостороння	Північ-Північ
Карибська асоціація вільної торгівлі (CARIFTA)	1965	1	Багатостороння	Південь
Економічне співтовариство країн Західної Африки (ECOWAS)	1975	1	Багатостороння	Південь
Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC)	1996	2	Багатостороння	Південь
Європейська асоціація вільної торгівлі – Мексика	2001	7	Багатостороння з третьою стороною	Північ-Південь
Центральноамериканська Угода про вільну торгівлю (CAFTA) – Домініканська Республіка	2004	6	Багатостороння	Північ
Угода про Транс-Тихоокеанське стратегічне економічне партнерство (TPSEP)	2005	6	Багатостороння	Північ
Європейська асоціація вільної торгівлі – Україна	2010	7	Багатостороння з третьою стороною	Північ
Австралія-Японія	2014	7	Двостороння	Північ-Північ

Джерело: складено автором за даними [81; 98]

У XX столітті однією із перших ЗВТ була Центральноамериканська зона вільної торгівлі (регіональна угода між США і п'ятьма країнами Центральної Америки: Гватемали, Сальвадору, Гондурасу, Нікарагуа і Коста-Ріка), укладена в 1958 р. Впродовж 1960–1990-х рр. угода про вільну торгівлю ЄАВТ була обмежена лише товарами. З набуттям чинності угоди про вільну торгівлю ЄАВТ з Мексикою (2001), а також із Сінгапуром (2003), ЄАВТ перейшла до нового покоління угод про вільну торгівлю, що охоплюють торгівлю послугами поряд з іншими областями, як інвестиції та державні закупівлі, про що свідчить індекс глибини охоплення угоди. Глибина охоплення угод демонструє їх ускладнення і розширення в сучасних умовах, за рахунок таких семи складових угоди як зниження тарифів, державні закупівлі, конкуренція і права інтелектуальної власності, торгівля послугами, інвестиції, стандарти [10].

У XXI столітті відбулися дві ключові зміни в міжнародних торговельних процесах. СОТ втрачає центральну роль у лібералізації прикордонних бар'єрів в торгівлі. У післявоєнні роки центральним у торговій

лібералізації було взаємне зниження тарифів між індустріальними країнами в межах ГАТТ на базі принципу найбільшого сприяння. На початку ХХІ століття лібералізація торгових бар'єрів стала здебільшого односторонньою (для країн, що розвиваються), тоді як розвинені країни зосереджують увагу на врегулюванні внутрішніх законів, що перешкоджають інтеграції ринків товарів, послуг та інвестицій. Таким чином, зменшується роль багатосторонніх переговорів у зниженні торгових бар'єрів і зростає роль двосторонніх міждержавних економічних відносин, нових багатосторонніх угод про вільну торгівлю (УВТ). Наприклад, в Азійському регіоні у 2000 та 2015 рр. кількість двосторонніх угод про вільну торгівлю, нотифікованих у СОТ становила 9 та 96 відповідно, а багатосторонніх угод, містячи міжрегіональні – 5 та 38 відповідно [70]. Окрім того, світова економіка вже не є біполярною з лідерами США та ЄС, і рівнозначної ваги набувають Китай, Бразилія, Індія та інші країни. І оскільки глобалізація не втрачає темпів просування, СОТ зберігає своє значення, але більше як багатостороння установа з контролю за дотриманням норм, принципів і правил торгівлі.

Розглядаючи другий підхід до суті зони вільної торгівлі (як регіональні угоди), слід визначити поняття самого регіоналізму. Регіоналізм описаний у Словнику термінів торговельної політики, як «дії урядів щодо лібералізації або сприяння торгівлі на регіональній основі, іноді через зони вільної торгівлі або митні союзи».

У контексті СОТ регіональні торгові угоди (РТУ) можуть бути укладеними між країнами, які не обов'язково належать до однієї географічної області. Також ці угоди поглиблюються за змістом, оскільки положення СОТ стосуються конкретних умов лібералізації торгівлі з РТУ [99].

Усі РТУ в СОТ об'єднує те, що вони є взаємними (reciprocal) торговельними угодами між двома або кількома партнерами. Вони включають в себе угоди про вільну торгівлю і митні союзи, нотифіковані відповідно до статті XXIV: 7 ГАТТ 1994 та пункту 2 (с) Дозвільної клаузули (Enabling Clause, що офіційно називається «Рішення про диференційоване і

більш сприятливе ставлення, взаємність та більш повну участь країн, що розвиваються» прийняте в межах ГАТТ 1979 року), й угоди про економічну інтеграцію відповідно до статті V: 7 ГАТС.

Прискореному розвитку зон вільної торгівлі як складових процесу регіоналізації, сприяють множинність і складність інтересів країн різних регіонів, нерівномірний розвиток і різна економічна вага і відповідно пріоритети в багатосторонніх переговорних процесах. Вони є поширеним засобом лібералізації і альтернативою глобалізації. Такі угоди укладаються між так званими «натуральними торгівельними партнерами» (natural trade partners), під якими розуміються сусідні країни, що мають порівняльний рівень економічного розвитку, та багатосторонні торговельні угоди між країнами одного регіону.

Члени СОТ зобов'язані нотифікувати в організації регіональні торгові угоди, в яких вони беруть участь. Багато країн – членів СОТ продовжують переговори щодо нових двосторонніх та багатосторонніх РТУ. Наприклад, переговори в Азіатсько- Тихоокеанському регіоні щодо Трансокеанського Партнерства (Trans-Pacific Partnership Agreement) в яких залучено 12 сторін; в Азії між членами АСЕАН і шістьма іншими країнами-членами СОТ, з якими АСЕАН має чинні угоди (Регіональна угода про всеосяжне партнерство, RCEP); Тихоокеанський альянс в Латинській Америці між Чилі, Колумбією, Мексикою і Перу. Такі багатосторонні угоди, після набрання чинності, можуть зменшити так званий “spaghetti bowl” або нагромадження РТУ, особливо якщо вони замінюють існуючі двосторонні угоди і виробляють загальні правила (наприклад, для правил походження), які повинні застосовуватися всіма сторонами угоди [99].

Моніторинг створення, діяльності та ліквідації регіональних інтеграційних об'єднань держав здійснюється підрозділом СОТ – Комітетом із регіональних торговельних угод. Його статистика свідчить, що починаючи з середини 90-х рр. світова економіка характеризується відчутним зростанням числа регіональних торгових угод. Станом на 2019 р. у СОТ було

нотифіковано 625 торгових угод, із яких реально функціонують 419 [99]. Більшість таких угод – це зони вільної торгівлі: з чинних угод на них припадають 90%, а на митні союзи-10%. Загалом бажання країн утворити РТУ було викликано їх прагненням стимулювати економічне зростання за рахунок надання членам поліпшеного доступу до ринків, використання ефекту масштабу, залучення прямих іноземних інвестицій на об'єднаний ринок, ефектів переливу технологій.

Однією з найбільших багатосторонніх угод є Угода США-Мексико-Канадська (USMCA, раніше Північноамериканська угода про вільну торгівлю або NAFTA) між США, Канадою та Мексикою. На її прикладі розглянемо ефекти для країни (США).

Протягом перших двох десятиліть угоди регіональна торгівля зросла з приблизно 290 мільярдів доларів у 1993 році до понад 1,1 трильйона доларів у 2016 році. Критики не погоджуються щодо чистого впливу на економіку США, але за деякими оцінками чиста втрата внутрішніх робочих місць через угоду становить 15000 на рік [83].

Центр досліджень економічної політики (CEPR) кидає виклик статті в *Financial Times* Адама С. Позена, президента інституту міжнародної економіки Петерсона, з переліком знайомих денонсацій торгових угод [83]. У блозі стверджується, що торгові угоди з Мексикою та іншими країнами з низьким рівнем доходу збільшують безробіття в США, пригнічують заробітну плату та сприяють торговельному дефіциту. Пост звинувачує Позена у «магічному мисленні», посилаючись на переваги та обмежену шкоду Північноамериканської угоди про вільну торгівлю та інших торгових пактів.

Аргументи Позена, багато з яких взяті зі стратегії NAFTA 20 років, є його власними. Але CEPR поділяє багато його поглядів. Як відомо всім, лібералізація торгівлі та глобалізація створюють переможців і переможених. Але твердження про великі чисті та системні збитки для всіх американських працівників, висунуті CEPR, не підтверджується доказами. Позен не

претендує на «чудовий вплив» на економіку США, як стверджує CEPR. Він стверджує, що докази підтверджують висновок, що прибутки від NAFTA, які широко розповсюджені, значно перевищують втрати, які є дуже концентрованими і не такими великими.

Серед претензій, оцінених NAFTA в 20 pp. Policy Brief, є те, що торговельні угоди збільшують безробіття в США, сприяючи торговельному дефіциту та заміщенню виробництва вдома діловими фірмами, які перебувають у офшорах. Проте історично склалося так, що зростання торгового дефіциту відповідає не зростанню безробіття, а скоріше падінню безробіття.

Крім того, в галузях збільшення торгівлі має чистий ефект скорочення менш ефективних фірм і розширення більш ефективних фірм. В результаті зміщення робочих місць є болючим для постраждалих працівників, але країна в цілому отримує вигоду завдяки нижчим цінам, вищій продуктивності та краще оплачуваним робочим місцям. Невеликі чисті зміни в зайнятості відбуваються в короткостроковому періоді, але підвищення продуктивності в США, як правило, з часом призводить до зростання зайнятості та зростання національного доходу для всієї економіки.

За підрахунками фахівців, з моменту введення в дію NAFTA менше 5 відсотків американських працівників, які втратили роботу через значні звільнення (наприклад, коли великі заводи закриваються), можна пояснити зростанням імпорту з Мексики. За підрахунками для приблизно 200000 з 4 мільйонів людей, які щорічно втрачають роботу за цих обставин, втрати робочих місць можна пояснити зростанням імпорту з Мексики, і майже така ж кількість нових робочих місць створювалася щорічно завдяки зростанню експорту США до Мексики. Чиста річна втрата робочих місць, можливо, становить приблизно 15000. На кожне втрачене робоче місце згідно з цим визначенням економіка США отримала близько 450000 доларів США завдяки підвищенню продуктивності робочої сили, більш широкому

асортименту товарів і послуг та нижчим цінам на касі для домашніх господарств.

Крім НАФТА, глобалізація проявляється в інвестиціях, а також в торгівлі. Дослідження Ліндсі Олденські та Теодора Морана показують, що коли транснаціональні корпорації (ТНК), що базуються в США, інвестують за кордон, розширюючи свої продажі або працевлаштування за кордоном, середній статистично значущий вплив є як у збільшенні зайнятості, так і інвестицій вдома. Як зазначає Позен, Олденські та Моран (2014) виявили, що в середньому на кожні 100 робочих місць американських виробничих транснаціональних корпорацій, створених на мексиканських заводах, у їхній діяльності в США було додано майже 250 робочих місць.

Стверджуючи, що Олденський і Моран хочуть, щоб Сполучені Штати «субсидували експорт робочих місць», CEPR викривляє аргумент, який просто полягає в тому, що коли американські транснаціональні компанії приймають бізнес-рішення інвестувати за кордон, вони покращують свою продуктивність, дозволяючи їм наймати працівників. Примусове використання неконкурентоспроможної практики для ТНК, незалежно від того, чи вони переміщують більше чи менше виробництва за кордон, матиме негативні наслідки для економіки США.

У блозі CEPR стверджується, що торгівля робить тиск на зниження заробітної плати низькокваліфікованих працівників, ставлячи їх «в пряму конкуренцію низькооплачуваним працівникам у країнах, що розвиваються, одночасно захищаючи своїх лікарів, юристів та інших високооплачуваних фахівців» [83]. Фахівці заперечують твердження про значний тиск з боку НАФТА на заробітну плату низькокваліфікованих в США. Дослідження, узагальнені відомими науковцями Autor and Hanson (2014), показують, що зростання імпорту з Китаю справді чинило помірний та локалізований тиск на зниження заробітної плати в конкуруючих галузях (близько 3 відсотків базової заробітної плати) і збільшив темпи звільнень - наслідки дещо компенсуються за допомогою Trade Adjustment Assistance (ТАА) та

соціального страхування від інвалідності (SSDI). Масштаб і джерело цих негативних впливів далекі від загальної війни проти працівників, що виникає в результаті торгівлі, описаної CEPR. Процитовані дослідження не знайшли чітких доказів значного зниження рівня заробітної плати робітників нижчої кваліфікації в США з боку мексиканської конкуренції.

Конкретні випадки конкуренції з імпорту з Мексики, що призвели до зниження заробітної плати на заводах у США, існують, а також випадки загрози переїзду до Мексики, на яку посилаються компанії, намагаючись збільшити важелі впливу на переговорах про заробітну плату. Однак такі твердження не є доказом того, що мексиканський імпорт загалом пригнічував зростання середньої заробітної плати в США за останні два десятиліття. Наприклад, аналіз Autor et al (2013) виявив, що імпорт із торгових партнерів Мексики та Центральної Америки не вплинув на заробітну плату в США. В іншому нещодавньому дослідженні McLaren і Nakobyan (2010) виявили, що сині комірці в регіонах, уразливих до NAFTA, спостерігали в середньому повільніше зростання заробітної плати, але вплив NAFTA на промисловість США в цілому та середніх працівників був незначним. У будь-якому випадку, вплив на заробітну плату в США від розширення торгівлі з Мексикою вже мав стати очевидним, але ми знаємо, що це не так, і постійний розрив у заробітній платі між порівнянними працівниками в Сполучених Штатах і Мексиці коливався, але в гіршому випадку залишається незмінним (наприклад, Gandolfi, Halliday, and Robertson (2014) і Robertson (2006)).

Безумовно, головним негативним наслідком глобалізації є торговий баланс. Критики NAFTA часто називають більший торговий дефіцит США як наслідок торгових пактів. Скептики повторюють вчення меркантилістів минулої епохи про те, що експорт - це добре, тому що він підтримує роботу вдома, а імпорт - це погано, тому що нібито замінює продукти, які могли б виготовляти американські робітники. Такі ідеї неодноразово виявилися помилковими.

Тим не менш, блог CEPR охоплює цей помилковий світогляд, стверджуючи, що Сполучені Штати зазнали «великої втрати попиту через торговельний дефіцит» і що, імпортуючи на 500 мільярдів доларів на рік більше, ніж експортуючи, Сполучені Штати «створюють попит у Канаді, Європейському Союзі, Мексиці та інших країнах, а не в Сполучених Штатах» [83]. У дописі CEPR робиться висновок, що торговий дефіцит у розмірі 500 мільярдів доларів «у поєднанні зі стандартним коефіцієнтом 1,5 означає 750 мільярдів доларів втраченого річного виробництва (приблизно 4,5 відсотка ВВП). Це, в свою чергу, дасть близько 6 мільйонів робочих місць. Цього майже достатньо, щоб повернути країну до повної зайнятості».

Це твердження ставить негативний акцент там, де йому не місце. Як зазначено вище, торговельний дефіцит зростає саме в той час, коли в Сполучених Штатах максимальна зайнятість, тому що споживачі можуть купувати більше імпортованих товарів. Більше того, прив'язка торговельного дефіциту до торговельних угод суперечить доказам НАФТА, які включають той факт, що між країнами немає кореляції між розміром їх торгового дефіциту та обсягом торгівлі, охопленої преференційними угодами.

Найважливішим є те, що звинувачення в торговельному дефіциті не враховує фундаментальну економічну реальність, згідно з якою фіскальна та монетарна політика є тим, що гарантує, що потенційні прибутки від ефективної торгівлі перетворюються на фактичний приріст виробництва. Торгівля покращує основний потенціал національної економіки, але повна зайнятість чи ні, залежить від руху сукупного попиту, що є однією з цілей макropolitики. На економіку може вплинути торговий дефіцит, але цей дефіцит можна компенсувати за допомогою політики повної зайнятості вдома (Gagnon 2014).

Експорт та імпорт товарів і послуг покращують довгострокові економічні показники за допомогою ряду каналів (за результатами Bradford, Grieco, and Hufbauer (2005)). Серед них [83]:

1) Порівняльні переваги. Аналіз Рікарда вчить, що вільна торгівля дозволяє країнам з різною структурою витрат спеціалізуватися на експорті товарів, які вони відносно ефективно виробляють, та імпортувати продукти, які виробляють менш ефективно. Обмін дозволяє збільшити споживання продуктів без збільшення ресурсів або технологічних можливостей країни.

2) Економія на масштабі. Вона є результатом поширення постійних витрат на більший обсяг виробництва, а економія обсягу - результатом застосування кращих методів до більш широкого спектру продукції. Завдяки спеціалізації більш вільна торгівля сприяє як масштабу, так і розмаху.

3) Технологічні побічні ефекти. Міжнародна торгівля та інвестиції прискорюють поширення нових методів виробництва та розподілу між країнами, підвищуючи продуктивність у всьому світі.

4) Відбір та сортування. Імпортна конкуренція зменшує розміри менш ефективних фірм і заохочує більш ефективні фірми розвиватися у вузько визначеній галузі. Важливим результатом є зростання середньої галузевої продуктивності.

5) Монопольна влада. Імпортна конкуренція також стримує монопольну владу на користь домашніх споживачів і промислових покупців.

Сполучені Штати мають ще одну багатосторонню регіональну торговельну угоду: ЗВТ Домініканської Республіки та Центральної Америки (CAFTA-DR). Ця угода з Коста-Рікою, Домініканською Республікою, Сальвадором, Гватемалою, Гондурасом і Нікарагуа скасувала мита на понад 80% експорту нетекстильних товарів США.

Загалом, США наразі мають 14 торгових угод з 20 різними країнами.

Прикладами багатосторонніх регіональних торгових угод є також: Європейський Союз (ЄС), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) та ін.

1.3 Принципи та особливості торговельної системи СОТ

Беручи до уваги відмінності на рівні економічного розвитку окремих країн, активне застосування інструментів стимулювання експорту здатне створювати ситуації порушення конкуренції на світовому ринку. Основним регулятором на світовій арені, який запобігає подібні прояви і сприяє створенню справедливих економічних можливостей для окремих країн, виступає Світова організація торгівлі (СОТ).

Діяльність Світової організації торгівлі головним чином спрямована на створення таких умов міжнародної торгівлі, при яких кожен її учасник мав би можливість в повній мірі отримати вигоди експортно-імпоротної діяльності та надати в свою чергу вигоду і іншим країнам членам. СОТ для досягнення поставлених завдань сформувала ефективну систему взаємодії країн на міжнародному рівні, ключовим елементом якої став режим найбільшого сприяння (РНБ), спрямований на встановлення рівних умов здійснення операцій для всіх учасників. Багаторічна торгова і політична практика створили цілий комплекс заходів щодо захисту національного ринку і місцевих виробників, а також експорту. СОТ не могла залишити дані елементи світової торгівлі без уваги [99].

В рамках СОТ є окрема угода, яка регламентує використання державних субсидій і компенсаційних заходів. У даній угоді, як і в багатьох інших, що регламентують протекціоністську і стимулюючу політики держав, спочатку говориться, що СОТ не визнає і протистоїть різним заходам, які надають додаткові переваги одним країнам-учасникам і створюють труднощі для інших в міжнародній торгівлі. Проте далі йде цілий ряд обмежень, які роблять інструмент державної підтримки експорту дієвим навіть в рамках СОТ. Так, стаття 1 Угоди, визначаючи субсидію, підкреслює, що вона має місце в разі, якщо фінансове сприяння уряду або будь-якої системи підтримки цін або доходів дають додаткову (не комерційну) вигоду одержувачу. СОТ визнає, що уряди можуть надавати субсидії національному виробнику, переслідуючи різні торгово-політичні мети. Система СОТ регулює тільки ті випадки субсидування, які спотворюють умови конкуренції

в міжнародній торгівлі. Необхідно підкреслити, що положення цієї угоди відносяться до промислової продукції; порядок субсидування сільськогосподарської продукції прописаний в Угоді про сільське господарство. Угода розділяє промислові субсидії, що надаються урядами, на заборонені і допустимі [99].

Стало звичайною практикою порівнювати категорії субсидій щодо Угоди з сигналами світлофора. Заборонені субсидії називають червоними субсидіями, допустимі, але субсидії з «покаранням», в тих випадках, коли в результаті субсидування експорт завдає шкоди, - жовтими, допустимі і безкарні субсидії – зеленими.

До заборонених субсидій (так званий, «червоний кошик») відносяться експортні субсидії та субсидії, спрямовані на заохочення використання місцевих товарів по відношенню до імпортованих. Додаток I до Угоди призводить приблизний перелік експортних субсидій [100]:

- 1) прямі експортні субсидії;
- 2) програми, що допускають утримання валюти, або будь-яка інша практика, яка включає виплату премій при експорті;
- 3) внутрішні транспортування і фрахт при експортних відвантаженнях, що надаються або встановлюються на більш пільгових умовах у порівнянні з перевезеннями на внутрішньому ринку;
- 4) повне або часткове звільнення від сплати, зменшення або відстрочка прямих податків або відрахувань на соціальне страхування, які сплачуються чи повинні сплачуватися промисловим або торговими підприємствами у зв'язку з експортом;
- 5) спеціальні відрахування, прямо пов'язані з експортом або обумовлені показниками експорту, які перевищують відрахування, представлені у відношенні виробництва для внутрішнього споживання, які застосовуються при розрахунку бази прямого оподаткування;

б) зменшення або повернення імпорتنих зборів понад ті, які стягуються з імпортованих матеріалів, спожитих у виробництві експортного товару (з нормальними поправками на відходи);

7) надання урядом (або спеціальними установами, що контролюються урядами) програм гарантування або страхування експортних кредитів, програм страхування або гарантування від збільшення витрат на експортовані товари або програм страхування або гарантування валютних ризиків за привілейованими ставками, недостатніх щоб покрити довгострокові операційні видатки та збитки за цими програмами;

8) надання урядом (або спеціальними установами) експортних кредитів за ставками, нижчими, які вони фактично повинні сплачувати за використані кошти.

Допустимі субсидії (так званий «жовтий кошик») прийнято розділяти на дві категорії: карані і некарані. До караних субсидій відносяться ті випадки субсидування, коли імпорт субсидованих товарів приводить до негативного впливу на торгівлю в країні що імпортує. Внаслідок чого країна-імпортер має право вжити заходів у відповідь з метою виправлення становища.

Таким чином, ми бачимо, що СОТ, враховуючи величезний практичний досвід розвитку торговельних відносин, розробила комплексну і якісну систему регулювання системи підтримки експорту. Однією з головних проблем залишається доказ приналежності субсидії до тієї чи іншої групи, необхідність застосування зворотних заходів. В таблиці Б.2 наведено зобов'язання країн-членів СОТ щодо скорочення експортних субсидій.

Антидемпінгові заходи спрямовані проти недобросовісного демпінгового імпорту. Порівняно з компенсаційними та захисними, антидемпінгові заходи найбільш активно застосовуються на міжнародній торговельній арені.

Компенсаційні заходи - спрямовані проти імпорту, який отримує конкурентні переваги від заборонених або оспорюваних субсидій.

Традиційно, зважаючи на специфіку проведення антисубсидаційних розслідувань, кількість запроваджених компенсаційних заходів протягом 2016-2021 років у світі була значно меншою порівняно з кількістю введених антидемпінгових заходів

Захисні заходи - захищають від різкого, раптового, значного зростання імпорту, обумовленого непередбачуваними обставинами; застосовуються щодо імпорту товару незалежно від країни походження. Кількість відповідних заходів, введених протягом 2016-2021 років, є найменшою порівняно з антидемпінговими та компенсаційними. Історично члени СОТ в переважній більшості використовували саме антидемпінгові заходи для захисту внутрішнього ринку.

Спори викликають досить великий набір заходів стимулювання експорту нефінансового характеру, який майже ніяк не регламентується, незважаючи на те, що він здатний створити вагомні конкурентні переваги для виробників. В першу чергу мова йде про виставково

ярмаркову діяльність, маркетингової та консультативної допомоги торгово-промислових палат і діяльності агентств розвитку малих і середніх підприємств. В цілому ж існуюча система вирівнює умови для країн у впровадженні їх зовнішньоторговельної діяльності. Підвищена увага з боку СОТ до спірних питань дозволяє сподіватися, що з часом їх буде з'являтися все менше, а система обмежень стане ефективною для всіх учасників міжнародних торгових відносин.

Розглянемо роль СОТ у торгових угодах. Коли домовленості виходять за межі регіонального рівня, їм потрібна допомога. На цьому етапі втручається Світова організація торгівлі. Цей міжнародний орган допомагає вести переговори та забезпечувати виконання глобальних торгових угод. Наразі СОТ забезпечує виконання Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. Світ майже отримав більшу вільну торгівлю від наступного раунду, відомого

як Торгова угода раунду Дохи. У разі успіху Доха знизила б тарифи для всіх членів СОТ [85].

Раунд переговорів у Досі тривав і зривався більше десяти років, і причини їх провалу складні. Багато питань залежали від двох найпотужніших економік - США та ЄС. Обидва чинили опір зниження сільськогосподарських субсидій, що зробило б ціни на експорт продовольства нижчими, ніж у багатьох країнах, що розвиваються. Низькі ціни на продукти харчування призвели б до втрати багатьох місцевих фермерів. Відмова США та ЄС скоротити субсидії, серед інших проблем, прирєкла Дохійський раунд.

Невдача в Досі дозволила Китаю закріпитися на світовій торгівлі. Вона підписала двосторонні торгові угоди з десятками країн Африки, Азії та Латинської Америки. Китайські компанії отримують права на розробку в країні нафти та інших товарів. Натомість Китай надає позики та технічну чи бізнес-підтримку.

Угоди СОТ є тривалими та складними, оскільки вони є юридичними текстами, що охоплюють широкий спектр діяльності. Вони займаються: сільським господарством, текстилем та одягом, банківською діяльністю, телекомунікаціями, державними закупівлями, промисловими стандартами та безпекою продуктів, правилами санітарії на харчових продуктах, інтелектуальною власністю та багато ін. Але в усіх цих документах є ряд простих фундаментальних принципів. Ці принципи є основою багатосторонньої торгової системи.

Детальніше розглянемо принципи торговельної системи [85].

По-перше, торгівля без дискримінації.

1. Режим найбільшого сприяння (РНС): однакове ставлення до інших. Згідно з угодами СОТ, країни зазвичай не можуть здійснювати дискримінацію між своїми торговими партнерами. Надайте комусь особливу послугу (наприклад, нижчу ставку митного збору на один з їхніх продуктів), і ви повинні зробити те ж саме для всіх інших членів СОТ.

Цей принцип відомий як режим найбільшого сприяння (РНС). Це настільки важливо, що це перша стаття Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка регулює торгівлю товарами. РНС також є пріоритетом у Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС) (стаття 2) та Угоді про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) (стаття 4), хоча в кожній угоді цей принцип розглядається дещо по-різному. Разом ці три угоди охоплюють усі три основні сфери торгівлі, якими займається СОТ.

Допускаються деякі винятки. Наприклад, країни можуть укласти угоду про вільну торгівлю, яка поширюється лише на товари, якими торгують всередині групи, дискримінуючи товари ззовні. Або вони можуть надати країнам, що розвиваються, особливий доступ до своїх ринків. Або країна може поставити бар'єри проти продуктів, які вважаються нечесною торгівлею з певних країн. А в сфері послуг країнам дозволяється, за обмежених обставин, дискримінувати. Але угоди допускають такі винятки лише за суворих умов. Загалом РНС означає, що щоразу, коли країна знижує торговий бар'єр або відкриває ринок, вона має робити це для тих самих товарів чи послуг від усіх своїх торгових партнерів - багатих чи бідних, слабких чи сильних.

2. Національний режим: однакове ставлення до іноземців і місцевих жителів. Імпортовані товари та товари місцевого виробництва мають бути однаковими - принаймні після того, як іноземні товари вийдуть на ринок. Те саме має стосуватися іноземних та внутрішніх послуг, а також іноземних та місцевих торгових марок, авторських прав та патентів. Цей принцип «національного режиму» (надання іншим такого ж ставлення, як і власним громадянам) також міститься у всіх трьох основних угодах СОТ (стаття 3 ГАТТ, стаття 17 ГАТС і стаття 3 ТРИПС), хоча знову ж таки принцип у кожному з них обробляється по-різному.

Національний режим застосовується лише після того, як продукт, послуга або об'єкт інтелектуальної власності виходять на ринок. Таким чином, стягнення мита на імпорт не є порушенням національного режиму, навіть якщо на продукти місцевого виробництва не стягується еквівалентний податок.

По-друге, більш вільна торгівля: поступово, шляхом переговорів.

Зниження торговельних бар'єрів є одним із найбільш очевидних засобів заохочення торгівлі. До таких бар'єрів належать митні збори (або тарифи) та заходи, такі як заборона на імпорт або квоти, які вибірково обмежують кількість. Час від часу також обговорювалися інші питання, такі як бюрократія та політика обмінного курсу.

Відкриття ринків може бути вигідним, але воно також вимагає коригування. Угоди СОТ дозволяють країнам вносити зміни поступово, шляхом «прогресивної лібералізації». Країнам, що розвиваються, зазвичай дається більше часу на виконання своїх зобов'язань.

По-третє, передбачуваність через обов'язковість і прозорість.

Іноді обіцянка не піднімати торговельний бар'єр може бути настільки ж важливою, як і зниження його, оскільки обіцянка дає підприємствам чіткіше уявлення про їхні майбутні можливості. Завдяки стабільності та передбачуваності заохочуються інвестиції, створюються робочі місця, а споживачі можуть сповна насолоджуватися перевагами конкуренції - вибором та нижчими цінами. Багатостороння торгова система – це спроба урядів зробити бізнес-середовище стабільним і передбачуваним.

У СОТ, коли країни погоджуються відкрити свої ринки для товарів або послуг, вони «зв'язують» свої зобов'язання. Для товарів ці прив'язки становлять верхню межу ставок митних тарифів. Іноді країни оподатковують імпорт за ставками, нижчими за зв'язані ставки. Часто це відбувається в країнах, що розвиваються. У розвинених країнах фактично нараховані та зв'язані ставки, як правило, однакові.

Країна може змінити свої зобов'язання, але лише після переговорів зі своїми торговими партнерами, що може означати компенсацію їм збитків у торгівлі. Одним із досягнень Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів було збільшення обсягів торгівлі за певними зобов'язаннями. У сільському господарстві зараз 100% продукції мають зв'язані тарифи. Результат усього цього: значно вищий ступінь безпеки ринку для трейдерів та інвесторів.

Система намагається покращити передбачуваність і стабільність також іншими способами. Один із способів - перешкодити використанню квот та інших заходів, що застосовуються для встановлення обмежень на кількість імпорту - адміністрування квот може призвести до більшої бюрократії та звинувачень у недобросовісній грі. Інший - зробити правила торгівлі країн максимально чіткими та публічними («прозорими»). Багато угод СОТ вимагають від урядів розголошувати свою політику та практику публічно в країні або повідомляючи СОТ. Регулярний нагляд за національною торговельною політикою через Механізм огляду торговельної політики забезпечує додатковий засіб заохочення прозорості як на внутрішньому, так і на багатосторонньому рівні.

По-четверте, сприяння чесній конкуренції.

СОТ іноді називають інститутом «вільної торгівлі», але це не зовсім точно. Система допускає тарифи та, за обмежених обставин, інші форми захисту. Точніше, це система правил, присвячена відкритій, чесній і неспотвореній конкуренції.

Правила про недискримінацію - РНС та національний режим - розроблені для забезпечення справедливих умов торгівлі. Це також стосується демпінгу (експорт за ціною, нижчою собівартості, щоб отримати частку ринку) та субсидій. Питання складні, і правила намагаються встановити, що є справедливим, а що несправедливим, і як уряди можуть реагувати, зокрема, стягуючи додаткові імпорتنі мита, розраховані для компенсації шкоди, заподіяної несправедливою торгівлею.

Багато інших угод СОТ спрямовані на підтримку чесної конкуренції: наприклад, у сільському господарстві, інтелектуальній власності, послугах. Угода про державні закупівлі ("багатостороння" угода, оскільки її підписують лише декілька членів СОТ) поширює правила конкуренції на закупівлі тисячами державних установ у багатьох країнах, і так далі.

По-п'яте, заохочення розвитку та економічних реформ.

Система СОТ сприяє розвитку. З іншого боку, країни, що розвиваються, потребують гнучкості щодо часу, який вони витрачають на виконання угод системи. А самі угоди успадковують попередні положення ГАТТ, які передбачають спеціальну допомогу та торгові поступки для країн, що розвиваються.

Понад три чверті членів СОТ є країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Протягом семи з половиною років Уругвайського раунду понад 60 із цих країн самостійно реалізували програми лібералізації торгівлі. У той же час країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою були набагато більш активними та впливовими в Уругвайському раунді переговорів, ніж у будь-якому попередньому раунді, і ще більше в поточному порядку денному в Досі.

Наприкінці Уругвайського раунду країни, що розвиваються, були готові взяти на себе більшість зобов'язань, які вимагаються від розвинених країн. Але угоди давали їм перехідні періоди для адаптації до більш незнайомих і, можливо, складних положень СОТ - особливо для найбідніших, «найменш розвинених» країн. У рішенні міністрів, прийнятому наприкінці раунду, говориться, що розвинені країни повинні прискорити виконання зобов'язань щодо доступу на ринок товарів, що експортуються найменш розвинутими країнами, і вимагає збільшення технічної допомоги для них. Зовсім недавно розвинені країни почали дозволяти безмитний і неквотований імпорт майже всіх товарів із найменш розвинених країн. З усього цього СОТ та її члени все ще проходять процес навчання. Нинішня програма розвитку Дохи включає занепокоєння країн, що розвиваються, з приводу труднощів, з якими вони стикаються під час виконання угод Уругвайського раунду.

Висновок до розділу 1

Отже, під системою державної підтримки експорту розуміється система інститутів, заходів і механізмів, які у взаємодії фактично або потенційно сприяють підвищенню експорту, активності на рівні компаній, галузі або всієї національної економіки. Під інститутами розуміється державні та недержавні організації та установи, які забезпечують сприятливі умови для розвитку експорту.

Таким чином, узагальнимо наслідки торгових угод між країнами.

У торгових угод є плюси і мінуси. Знявши тарифи, вони знижують ціни на імпорт і виграють споживачі. Проте страждають деякі вітчизняні галузі. Вони не можуть конкурувати з країнами з нижчим рівнем життя. В результаті вони можуть припинити свою діяльність, а їхні працівники постраждають. Торгові угоди часто змушують йти на компроміс між компаніями та споживачами. З іншого боку, деякі вітчизняні галузі виграють. Вони

знаходять нові ринки для своєї безмитної продукції. Ці галузі ростуть і наймають більше працівників. Ці компроміси є предметом нескінченних дискусій серед економістів.

СОТ сформувала ефективну систему взаємодії країн на міжнародному рівні, ключовим елементом якої став режим найбільшого сприяння, спрямований на встановлення рівних умов здійснення операцій для всіх учасників.

РОЗДІЛ 2

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ТА МІЖДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Зарубіжний досвід сприяння розширенню національного експорту

Розглянемо зарубіжний досвід підтримки національних експортерів на прикладі Швейцарії та Німеччини.

Швейцарська Конфедерація є високорозвиненою індустріальною країною з диверсифікованою економікою, інтенсивним сільським господарством і входить в число головних світових фінансових і банківських центрів. При майже повній відсутності корисних копалин і власної паливно-сировинної бази країна займає 1 місце в світі за індексом глобальної конкурентоспроможності економіки. Крім того, згідно з дослідженням Європейської Комісії, Швейцарія має найвищий в Європі рівень розвитку інноваційної сфери, що дозволяє швейцарським компаніям утримувати лідируючі позиції в різних секторах світових ринків [72].

Економіка Швейцарії характеризується високою експорто-орієнтованістю. Частка експорту товарів і послуг в ВВП країни стабільно перевищує 50%. З огляду на таку високу залежність економіки країни від експорту, уряд Швейцарії приділяє особливу увагу питанням зовнішньоекономічної політики, в якій центральне місце займають заходи сприяння розвитку національного експорту

В Швейцарії сформувалася чітка і ефективна система підтримки національних експортерів, заснована на приватно-державному партнерстві. При цьому роль держави зводиться до забезпечення сприятливих рамкових умов здійснення ЗЕД, розробці стратегічної політики в сфері підтримки експорту і контроль над її реалізацією. У той час як безпосередня координація дій і реалізація оперативних заходів знаходяться в компетенції напівдержавних і неурядових організацій.

Провідним урядовим органом Швейцарії, що відповідає за вироблення стратегії в області підтримки експортерів і здійснює контроль над її реалізацією, є Державний секретаріат економіки СЕКО - структурний підрозділ Федерального департаменту (міністерства) економіки Швейцарії. Пріоритетними напрямками політики уряду в сфері підтримки національних експортерів є [72]:

1. Забезпечення максимально вільного доступу швейцарським компаніям на світові ринки, в тому числі шляхом розширення мережі угод про вільну торгівлю як на двосторонній основі, так і між Європейською асоціацією вільної торгівлі і третіми країнами;
2. Удосконалення механізмів підтримки національних експортерів;
3. Забезпечення конкурентоспроможності швейцарського експорту на тлі зміцнення курсу національної валюти (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Показники зовнішньої торгівлі Швейцарії за 2015-2020 рр. [93]

Показник / Рік	2015	2016	2017	2018	2020
Обсяг експорту (млрд. дол. США)	332,1	285,2	279,2	298,5	294,9

Обсяг імпорту (млрд. дол. США)	298,4	252,5	243,8	266,2	265,4
ЗТО (млрд. дол. США)	630,5	537,7	522,9	564,6	560,3
Сальдо торговельного балансу (млрд. дол. США)	33,7	32,7	35,4	32,3	29,5

З метою диверсифікації географічної структури експорту та зниження залежності економіки країни від кон'юнктури на ринку країн-членів ЄС (близько 60% від загального експорту) Швейцарія послідовно проводить політику щодо розвитку зовнішньоекономічного співробітництва з країнами, що не входять в ЄС.

З початку 90-х років Швейцарія в рамках ЄАВТ і на двосторонній основі активно проводить переговори за угодами про вільну торгівлю з країнами, що не входять в ЄС. При виборі партнерів по укладанню угод про вільну торгівлю Швейцарія приділяє особливу увагу тому, якими привілеями в даних країнах користуються основні конкуренти Швейцарії на світовій арені: ЄС, США і Японія. На сьогоднішній день у Швейцарській Конфедерації діють 25 угоди про вільну торгівлю (двосторонні і в рамках ЄАВТ), що охоплюють більше 50 країн світу. У 2011 р вступили в силу угоди про вільну торгівлю з Колумбією і Перу, підписані і проходять процедуру ратифікації угоди про вільну торгівлю з Україною, Чорногорією і Гонконгом.

У розвиток роботи по розширенню мережі угод про вільну торгівлю в січні 2011 р. було розпочато переговори в рамках ЄАВТ щодо укладення відповідної угоди з Індією і Бразилією, Таїландом та Індонезією, розпочаті переговори на двосторонній основі з Китаєм (рис. 2.1).

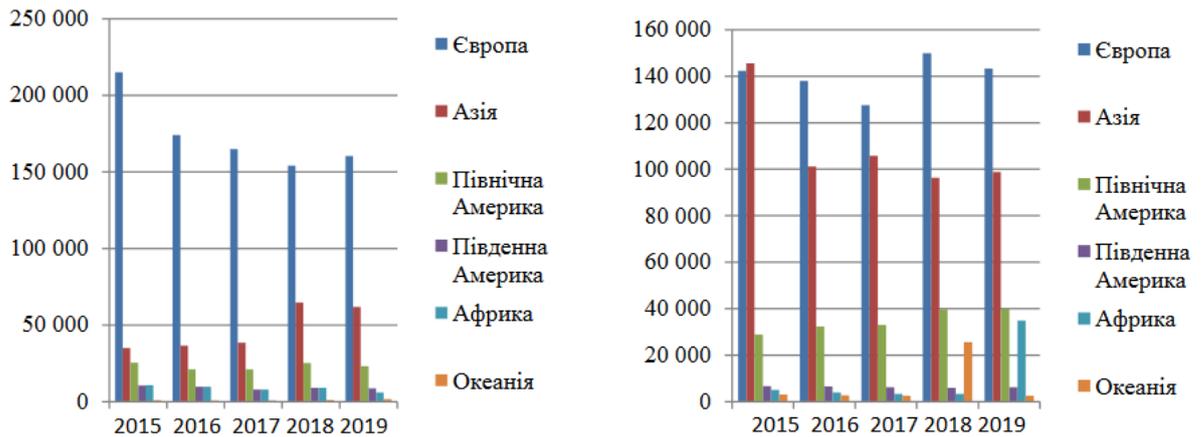


Рис. 2.1 Імпорт та експорт Швейцарії за регіонами за 2015–2019 рр. [93]

На стадії підготовки знаходяться переговори з В'єтнамом і країнами Центральної Америки (Коста-Ріка, Нікарагуа, Сальвадор, Гватемала, Гондурас і Панама). Крім того, в рамках ЄАВТ підписано декларації про співпрацю з економічним об'єднанням південно-африканських країн - МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай), Монголією, Малайзією, Панамою.

Укладені угоди за своїм змістом поділяються на так звані угоди першого покоління (охоплюють лише торгівлю товарами і питання захисту інтелектуальної власності) і угоди другого покоління (включають також положення щодо торгівлі послугами, інвестицій і розміщення державних замовлень). До останніх відносяться угоди з Чилі, Радою з співпраці країн Перської затоки, Мексикою, Сінгапуром, Південною Кореєю і Японією. Оскільки стани ЄАВТ не дотримуватися єдиної сільськогосподарської політики, а також практикують заходи жорсткого аграрного протекціонізму, в угоди, укладені між ЄАВТ і третіми країнами, не включаються положення щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією (регулюється окремими двосторонніми угодами) (рис. 2.2).

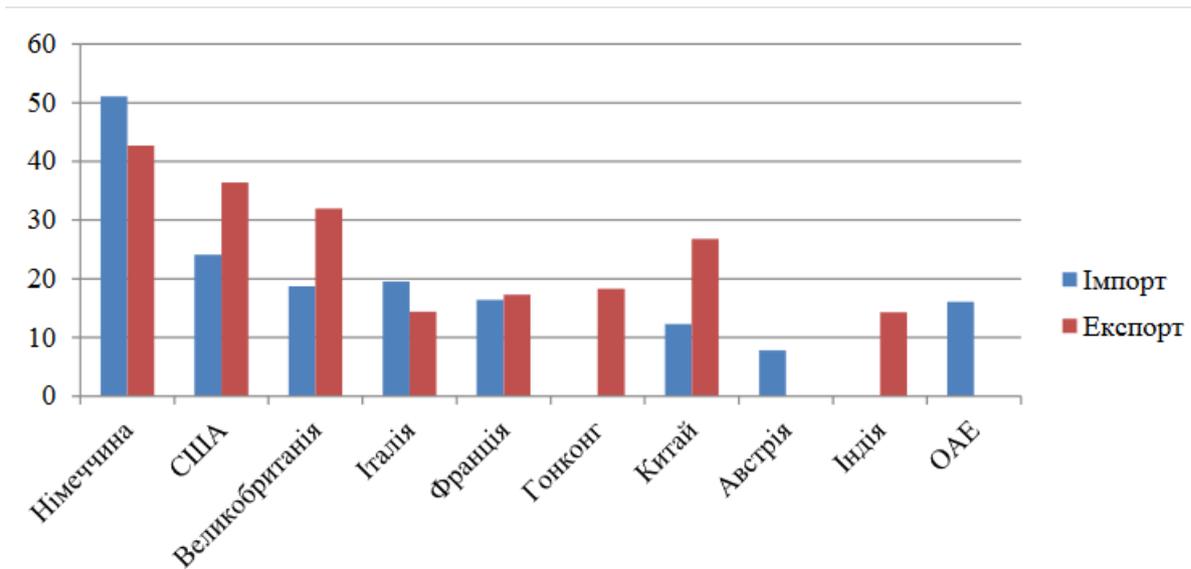


Рис. 2.2 Ключові партнери Швейцарії у міжнародній торгівлі (2020 р.) [72]

У 2011 р. уряду Швейцарії довелося зіткнутися з проблемою зміцнення національної валюти, викликаній нестабільною ситуацією на валютних і фінансових ринках на тлі боргової кризи в Єврозоні. Наслідком зростання курсу швейцарського франка до основних світових валют євро і долара стало уповільнення темпів розвитку економіки Швейцарії і зниження конкурентоспроможності національних експортерів через зростання вартості швейцарських експортних товарів. В особливо скрутному становищі опинилася сфера туристичних послуг. У цій ситуації з метою протидії негативній тенденції урядом Швейцарії в серпні 2017 р. було прийнято рішення про введення фіксованого курсу франка до євро на рівні 1,2 франка за євро (рис. 2.3).

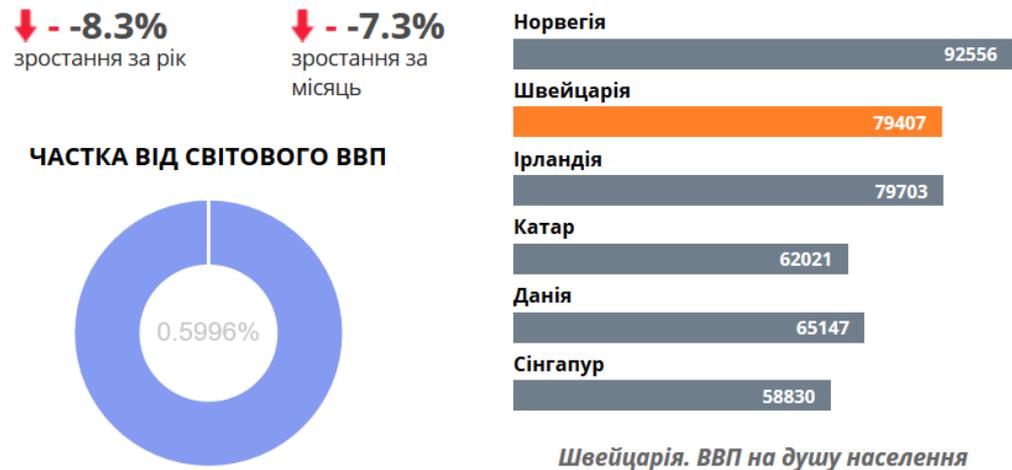


Рис. 2.3 Аналіз економіки Швейцарії [96]

Крім того, з метою протидії негативному впливу на економіку посилення швейцарського франка, а також підтримки національних експортерів урядом Швейцарії прийнятий пакет антикризових заходів (Massnahmenpaket-2011), на реалізацію якого передбачено виділення фінансових коштів у розмірі 870 млн шв. франків. Основні напрямки державної підтримки (табл. 2.2):

1. Збільшення фонду страхування по безробіттю (500 млн франків);
2. Стимулювання науково-дослідницької діяльності і трансферту технологій (212,5 млн франків);
3. Підтримка туристичного сектора (100 млн франків);
4. Додаткова підтримка експорту сільгосппродукції за рахунок компенсування різниці цін на сировину в Швейцарії та ЄС, обумовленої зміною валютного курсу (10 млн франків);
5. Компенсація втрат національних перевізників, які забезпечують експортні товаропотоки, а також регіональні пасажирські перевезення (46,5 млн франків).

Таблиця 2.2

Прямі іноземні інвестиції у Швейцарію [95]

Прямі іноземні інвестиції	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2020 р.

Внутрішній потік (млн. дол. США)	65,2	79,5	81,9	48,3	41,0
Запас (млн. дол. США)	789,6	881,8	886,7	987,5	1059,8
Кількість зелених інвестицій	65	78	85	126	137

Як вже зазначалося вище, Швейцарська Конфедерація є європейським лідером в області розвитку інновацій, що багато в чому обумовлює провідні позиції швейцарських експортно-орієнтованих компаній на світових ринках, в

зокрема в таких орієнтованих в майбутнє сферах, як енергоефективність, точне машинобудування, біо- і нано-технології, медицина і фармацевтика. В зв'язку з цим в центрі уваги політики в сфері підтримки експорту знаходиться стимулювання інноваційної діяльності національних експортерів. Так, в рамках фінансової підтримки на стимулювання науково-дослідницької діяльності і трансферу технологій безпосередньо на підтримку швейцарських експортно-орієнтованих інноваційних підприємств виділено 100 млн франків. Ці кошти будуть розподілятися через швейцарську Комісію з технологій та інновацій (Kommission für Technologie und Innovationen), діяльність якої координується Федеральним департаментом (Міністерством) економіки Швейцарії.

Метою заходів є підтримка в короткостроковій і середньостроковій перспективі інноваційної активності підприємств-експортерів, прискорення виведення інноваційних продуктів на ринок, запобігання «пробуксовки» інноваційних проектів і забезпечення конкурентоспроможності швейцарського експорту в несприятливих зовнішньоекономічних умовах в зв'язку з ростом курсу національної валюти.

Слід зазначити, що, якщо раніше фінансова підтримка НДДКР обмежувалася етапом комерціалізації результатів досліджень до безпосереднього виходу на ринок, то в нових умовах підприємства можуть

розраховувати на поширення держпідтримки також на заходи по виведенню інноваційних продуктів на ринок, включаючи оптимізацію продуктів і виробничих процесів для серійного випуску продукції. одночасно передбачається можливість повного покриття проектних витрат, пов'язаних з діяльністю науково-дослідних організацій, визнаних Комісією з технологій та інновацій (КТИ), і які виступають в якості партнерів при реалізації інноваційних проектів.

У відповідності зі спеціальною програмою, затвердженою урядом і Парламентом Швейцарії в жовтні 2017 р, основними критеріями при виділенні фінансової підтримки підприємствам є [67]:

- здійснення експортної діяльності, а також субконтрактинг, тобто поставка продуктів / послуг підприємствам-експортерам;
- здійснення інноваційного проекту спільно з науково-дослідною установою, визнаним з боку КТИ, або наявність планів щодо спільної реалізації;
- реалізований або планований проект з випуску інноваційного продукту може бути втілений в короткостроковій перспективі і його виведення на ринок розглядається протягом 18 місяців;
- здійснюваний або планований інноваційний проект пов'язаний з високим фінансовим ризиком, проте, в разі успіху, він може дати значний позитивний ефект протягом 24-36 місяців і стати базою для подальших НДДКР в даній сфері.

Крім того, в разі якщо здійснення проекту вимагає в короткостроковій перспективі розширення наявної дослідницької бази, уповноважені НДІ можуть залучати додаткові дослідницькі ресурси, включно з приватними науковими організаціями, конструкторськими та інженерними бюро. Підприємства можуть розраховувати також на підтримку з боку КТИ і Федерального інституту з інтелектуальної власності в питаннях, пов'язаних з патентним захистом, в частині отримання актуальної інформації про наявних патентних правах в конкретній сфері.

Одним з найважливіших елементів державної політики в сфері підтримки національних експортерів Швейцарії є успішно функціонує система страхування експортних ризиків. За надання послуг страхування діяльності експортерів і різних фінансових інститутів в Швейцарії несе головну відповідальність, Швейцарська організація страхування експортних ризиків (SERV).

Дана структура працює під управлінням уряду Швейцарії, в обов'язки якого входить встановлення бюджету SERV і розміру максимального покриття за страховими виплатами, а також визначення основних напрямків діяльності організації на чотирирічну перспективу. Діяльність SERV включає в себе страхування експорту споживчих товарів і засобів виробництва, закордонних будівельних та інженерних робіт та інших видів послуг як для малого і середнього бізнесу, так і для великих корпорацій.

Швейцарське страхування експортних ризиків пропонує страховки для національних експортерів і має на меті покриття наступних видів ризиків:

1. Політичні ризики (пов'язані з тими чи іншими діями або бездіяльністю влади країни-імпортера, які можуть вплинути на успішне виконання контракту);
2. Ризики, пов'язані зі зміною курсів і умов конвертації національних валют;
3. Ризики делькредере (або звичайні торговельні ризики, пов'язані з невиконанням або частковим невиконанням контрактних зобов'язань покупцем внаслідок неплатоспроможності);
4. Ризики, пов'язані з настанням форс-мажорних обставин. даний вид страхування застосовується тільки до обставин, які настали після підписання контракту і про настання яких неможливо було припускати на момент укладення контракту.

Федеральна рада Швейцарії відповідним рішенням від 12 жовтня 2017 встановив ставки для перерахованих вище нових страхових продуктів.

Зокрема, для страхування кредитів під виробництво ставка покриття була підвищена з 80% до 95%, для бондовими гарантій ставка збільшена з 95% до 100% [67].

Отже, як висновок можна сказати, що в цілому слід розуміти, що досвід функціонування системи підтримки експортерів Швейцарії міг би бути корисний при вдосконаленні наявних і формуванні нових механізмів та інститутів підтримки національних експортно-орієнтованих підприємств в Україні. Особливий інтерес у цьому зв'язку становить швейцарський приклад розбудови інституцій підтримки, заснованих на тісній взаємодії між приватними і державними структурами. Так, зокрема, можна було б розглянути можливість створення подібного інституту в формі асоціації за участю держави і приватного бізнесу або в формі само регулятивної організації, що має бюджет, необхідний для субсидування зовнішньоекономічної діяльності акредитованих компаній на основі порядку компенсації понесених витрат (по оволодінню іноземними мовами і навичками маркетингу і продажів, щодо участі в міжнародних заходах та проведення піар-акцій, щодо використання послуг по захист прав інтелектуальної власності та інших послуг, необхідних для захисту українського бізнесу на іноземних ринках). Крім того, з метою фокусування державних ресурсів, що виділяються на підтримку українського високотехнологічного експорту на найбільш конкурентоспроможних і перспективних напрямках, представляється можливим розглянути доцільність створення за «швейцарською схемою» спеціалізованих експортних платформ. Зокрема, в основу переліку таких платформ могли б бути покладені пріоритетні напрями модернізації економіки України, позначені вищим керівництвом країни: енергоефективність, медичні і фармацевтичні технології і техніка, ядерні технології, космічна галузь, телекомунікації та інформаційні технології. Також практичний інтерес представляє вивчення досвіду функціонування

державної системи страхування експортних ризиків Швейцарії з точки зору налагодження роботи українського Агентства зі страхування експортних кредитів, яке почало свою діяльність в кінці 2017 р.

Федеративна республіка Німеччина є однією з провідних економік світу і входить в трійку найбільших країн-експортерів товарів на світові ринки. За підсумками 2014 р. позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу Німеччини досягло нового рекордного значення, склавши з торгівлі товарами 217 млрд Євро, що відповідає 7,5% ВВП країни [90]. Цей результат в черговий раз підтвердив найвищу конкурентоспроможність німецького експорту - основного фактору успіху німецької економічної моделі.

Уряд Німеччини традиційно розглядає зовнішню торгівлю і інвестиції в закордонні ринки як найважливіші передумови для економічного зростання, зайнятості і високого рівня життя в країні. «Ступінь відкритості» економіки Німеччини (імпорт плюс експорт товарів і послуг по відношенню до ВВП) склала в 2013 р. 94,9%, за цим показником вона лідирує серед країн «Великої сімки». Сьогодні кожне друге робоче місце в Німеччині безпосередньо або побічно пов'язане з експортною діяльністю, одночасно близько однієї третини обороту німецьких компаній досягається за рахунок зовнішньої торгівлі. Експортна квота Німеччини становить понад 50% від ВВП країни, при чому найбільший внесок в розвиток національного експорту вносять такі високотехнологічні галузі, як автомобілебудування, машинобудування, хіміко-фармацевтична галузь і електротехніка, на які припадає більше половини експорту країни. В цілому за часткою експорту високотехнологічної продукції на світовий ринок Німеччина посідає третє місце після Китаю і США. Для порівняння частка України в 34 рази менше. Запорукою успіху німецьких експортерів є не тільки висока якість товарів з етикеткою «Зроблено в Німеччині», а й комплексна державна політика, спрямована на створення сприятливих умов для підприємницької діяльності як в країні, так і можливостей для німецької торгівлі

і інвестицій за кордоном. В рамках цієї політики особлива увага приділяється стимулювання інноваційної активності національних експортерів та сприяння трансферу результатів наукових досліджень в промисловість через розвиток національної інфраструктури підтримки інновацій (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Видатки на інновації в Німеччині, млрд. євро [93]

Показники	2016 р.	2018 р.	2020 р.
Витрати на інновації	158,8	160,5	170,0
Приріст до попереднього року	2,0%	1,1%	5,9%

З огляду на передові позиції Німеччини як світового експортера, її досвід в частині підтримки національних учасників ЗЕД, заслуговує пильної уваги з точки зору вивчення можливостей його використання при вдосконаленні системи підтримки експорту в Україні. В даному контексті метою нашого дослідження є висвітлення основних напрямків, інститутів і діючих програм державної підтримки експорту в Німеччині. Німецька модель підтримки експорту є прикладом ефективної взаємодії між державою і бізнесом. При чому останній, в особі національних галузевих об'єднань, німецьких зовнішньоторговельних палат за кордоном і провідних концернів, є активним учасником процесу формування та вдосконалення зовнішньоекономічної стратегії, а також розробки і реалізації конкретних заходів підтримки.

На чолі цієї системи знаходиться Федеральне міністерство економіки і технології Німеччини. Даний орган наділений широкими повноваженнями при формуванні та реалізації національної політики в області економіки і зовнішньоекономічної діяльності. Так, міністерство розробляє і реалізує національну економічну політику, що включає в себе зовнішньоекономічне, торгове, енергетичну і промислову політику, політику в області інновацій, телекомунікацій та політику щодо розвитку малого та середнього підприємництва та ін.

Зовнішньоекономічний блок міністерства включає, зокрема, департаменти, що займаються розробку зовнішньоекономічної та торговельної політики, в тому числі питання захисту інтелектуальної власності, митно-тарифної політики. Окремі департаменти займаються питаннями експортної підтримки і залучення іноземних інвестицій, виділенням економічної допомоги країнам, що розвиваються, а також забезпеченням контролю за експортом військового обладнання, товарів і технологій подвійного призначення тощо. Міністерство відіграє провідну роль у прийнятті рішень з питань експортного кредитування та страхування, а також страхування німецьких інвестицій за кордон, надає фінансову підтримку участі національних виробників у міжнародних виставках, що проводяться за кордоном.

Найважливішим елементом державної підтримки експорту в Німеччині виступають заходи фінансового характеру, перш за все, кредитування, страхування та уявлення державних гарантій. Рішення з цих питань приймає Міністерський комітет. До фінансових заходів стимулювання експорту належать також: звільнення експортерів від сплати податку на додану вартість; субсидування (пряме і приховане) деяких галузей промисловості.

В рамках наданих Федеральним урядом повноважень консорціум самостійно приймає рішення про надання страхового покриття. Рішення щодо стратегічних питань і по страховому покриттю великих експортних угод приймає так званий Міжміністерський комітет (Interministerieller Ausschuss (IMA), провідним федеральним міністерством в складі якого є Федеральне міністерство економіки і технологій (BMWі).

Страхове покриття в разі ненадходження платежу, пов'язане з політичними ризиками або форс-мажорними обставинами (наприклад, заборона або обмеження на переказ коштів з країни-імпортера, заборона на поставку в країну імпортера товару, що експортується, конфіскація або знищення товарів, що експортуються внаслідок тих чи інших політичних подій, природних катаклізмів), становить до 95% збитків. Для економічних

ризиків (наприклад, банкрутство / неплатоспроможність імпортера, відмова імпортера з яких-небудь причин оплачувати постачання) страхове покриття становить 85% збитку.

Відповідно для кожного виду покриття встановлена певна норма участі страхувальника (експортера) у відшкодуванні збитків. Така франшиза може складати, наприклад, для політичних ризиків - 5%, для комерційних ризиків - 15%, для страхування банківських кредитів і виробничих кредитів - 5% 7. Всього в 2013 р. в рамках механізму експортних кредитних гарантій через «Ойлер-Гермес» було надано близько 28 млрд євро. При цьому основними

одержувачами зазначених коштів були малі і середні підприємства. Близько 80% всіх виданих гарантій доводилося на країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою. В цілому можна говорити про ефективність програми

надання державних гарантій, маючи на увазі той факт, що вже 15 років доходи від цієї діяльності перевищують виплати за страховими випадками. Так, в 2013 р. сума виплат по страхових випадках склала 232,5 млн євро, доходи бюджету досягли 580,9 млн євро (зростання - 50%) [79] .

Спеціальними державними інститутами фінансування німецького експорту є Банк розвитку KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) і Товариство кредитування експорту АКА (Ausfuhrkredit GmbH). В рамках державної фінансової підтримки національного експорту зазначеними інститутами надаються пільгові кредити, ставки за якими встановлюються відповідно до Угоди про офіційно підтримуваних експортних кредитах, розробленого країнами-членами ОЕСР. Банк KfW був заснований після II Світової війни в 1948 році у Франкфурті і в даний час являє собою банківську групу з балансовими капіталом в 465 млрд євро і кількістю працівників близько 5,4 тис. чоловік. KfW на 80% належить Федерації, на 20% - федеральним землям. Крім надання експортних кредитів в компетенцію KfW входить: участь у програмах приватизації державного майна, фінансування інфраструктурних

проектів, сприяння розвитку економіки регіонів Німеччини, кредитування малого і середнього бізнесу, співпраця з країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою. Суспільство кредитування експорту АКА надає пільгові експортні кредити, послуги з рефінансування, поділу ризиків, а також надає послуги з проведення експортних операцій. Примітно, що засноване в 1952 р. суспільство АКА є консорціум з 19 найбільших фінансових

інститутів Німеччини, які мають щільну мережу представництв у всіх регіонах

країни. Це, з одного боку, дозволяє залучити кредитні ресурси комерційних банків, а з іншого - значно полегшити доступ МСП до експортного фінансування, так як експортери ведуть діалог безпосередньо з «домашніми» банками.

Ще одним важливим інструментом державного стимулювання експорту є надання гарантій Федерального уряду Німеччини для прямих німецьких інвестицій за кордоном. Прямі німецькі інвестиції за кордоном дають можливість підвищити конкурентоспроможність німецького бізнесу та німецької економіки в цілому, оскільки:

1. Означають переміщення німецького капіталу в країни з більш вигідними умовами виробництва (наприклад, більш дешевою робочою силою);
2. Сприяє відкриттю і використанню джерел сировини і напівфабрикатів;
3. Відкривають для німецьких товарів і послуг нові ринки збуту;
4. Створюють умови для політичного і економічного розвитку странреципієнтів в напрямку, сприятливому для німецького бізнесу.

В якості додаткових заходів фінансової підтримки можна розглядати кошти, що виділяються в рамках федеральних і регіональних програм з розвитку регіонів. Наприклад, програми підтримки нових федеральних земель, які передбачають прямі дотації виробничим перед-

підприємствам при інвестиціях в основний капітал і формуванні фонду заробітної плати. При цьому найбільші обсяги підтримки отримує малий і середній бізнес, в тому числі експортоорієнтованості. Так дотації на зазначені вище мети можуть досягати 35% для малих підприємств і 25% - для середніх. Крім того, держава бере на себе витрати, пов'язані з отриманням експертних консультацій з виробничих питань, навчанням персоналу, проведенням

НДДКР, а також витрат, пов'язаних з виведенням на ринок інноваційної продукції, включаючи патентовані.

Окремо слід згадати про стимулювання національних експортерів через підтримку участі німецьких підприємств в міжнародних виставках, яка здійснюється Федеральним міністерством економіки і енергетики і Федеральним міністерством продовольства і сільського господарства. сукупні

річні бюджети зазначених відомств на ці цілі становить близько 37 млн євро. Тільки в 2014 р в рамках Федеральної програми виставково-ярмаркової діяльності була передбачена державна підтримка на 276 виставкових заходах, з яких близько половини присвячена ринкам, що розвиваються країн Південно-східної і Центральної Азії.

Формування щорічної програми виставкової діяльності здійснюється за безпосередньої участі галузевих спілок, німецьких торгових палат і диппредставництв за кордоном. Сприяння виставково-ярмаркової діяльності на федеральному рівні доповнюється регіональними ініціативами, які поширюються на заходи, де федеральне фінансування не передбачено. Концепція підтримки виставково-ярмаркової діяльності має на меті забезпечити максимально пільгові умови, перш за все, для малих і середніх підприємств за рахунок зниження витрат, пов'язаних з їх участю в виставках.

За інформаційно-консультаційну підтримку національних експортерів на федеральному рівні відповідає Німецька організація зі сприяння торгівлі та інвестицій - Germany Trade and Invest, яка була утворена в 2009 р. в

формі товариства з обмеженою відповідальністю (GmbH) шляхом об'єднання функцій Федерального відомства із зовнішньоекономічних зв'язків і Організації по залученню інвестицій (Invest in Germany).

Залежно від правових умов в кожній конкретній країні ЗТП можуть бути організовані у формі двосторонніх торгових палат (наприклад, Українсько-Німецька зовнішньоторговельна палата (www.russland.ahk.de/ru) або у формі представництв і делегацій німецької економіки. Функціями ЗТП є [62]:

1. Представництво зовнішньоекономічних інтересів німецької економіки, за дорученням уряду Німеччини;
2. Представництво інтересів підприємств та організацій, які є членами ЗТП. Членами ВТП є крім підприємств галузеві і професійні об'єднання і асоціації, регіональні ТПП та ін .;
3. Надання послуг підприємствам щодо виходу і роботі на зарубіжних ринках.

Свою діяльність німецькі ЗТП здійснюють в тісній взаємодії з Федеральним міністерством економіки і технологій Німеччини, Торгово-промисловою палатою Німеччини, галузевими спілками, виставковими товариствами, земельними асоціаціями та регіональними інститутами розвитку ЗЕД.

Безпосередньо в країні перебування німецькі ЗТП взаємодіють з диппредставництвами Німеччини і Організацією сприяння німецькому експорту та залученню інвестицій в економіку Німеччини Germany Trade and Invest ВТП надає компаніям-членам численні безкоштовні послуги:

1. Надання актуальної інформації про економіко-політичної ситуації в країні перебування;
2. Сприяння в пошуку галузевої інформації;
3. Надання довідкової інформації про економічні та юридичних зміни, що стосуються податкового та трудового законодавства, митного регулювання, умов імпорту і експорту товарів і послуг;

4. Сприяння при пошуку послуг адвокатів, аудиторів, перекладачів
5. Оцінка і просування проектів, що знаходяться на ранній стадії розробки;
6. Сприяння у вирішенні платіжних і логістичних питань;
7. Надання інформації про виставково-ярмаркових заходах.

Спектр платних послуг, що надаються ВТП німецьким підприємствам через зареєстроване для цих цілей юридична особа включає, зокрема:

1. Консалтинг в області ринку і асортиментної політики, кон'юнктурні і маркетингові дослідження;
2. Надання комерційної інформації про компанії і підбір партнерів;
3. Підтримка виставково-ярмаркової діяльності;
4. Проектний консалтинг і супровід проектів, консалтинг в області правових і митних питань;
5. Акредитація представництв і реєстрація юридичних осіб;
6. Професійне навчання і підвищення кваліфікації, пошук персоналу;
7. Посередництво у встановленні контактів і організації ділових зустрічей

Отже як висновок можна виділити ряд особливостей німецької моделі підтримки експорту, які представляють інтерес з точки зору їх обліку при вдосконаленні державної системи підтримки експорту України. Як видно, відмінною рисою системи підтримки експорту Німеччини є відсутність вираженого центрального державного управління, характерного для багатьох розвинених країн. Навпаки, з огляду на федеральне пристрій Німеччини, поряд з федеральними структурами, активну участь в сприяння національним експортерам приймають регіони і підприємницькі асоціації. Така синергія забезпечує різноманітність механізмів і послуг з підтримки ЗЕД, що сприяє орієнтованості на конкретні потреби бізнесу і

адресності державної підтримки. Функції по розробці і реалізації політики в області розвитку національного експорту Німеччини перебувають у віданні єдиного органу - Федерального міністерства економіки та енергетики, яке наділене широкими повноваженнями при формуванні та реалізації національної політики в області економіки і зовнішньоекономічної діяльності, включаючи питання промислової та інноваційної політики, розвитку малого і середнього підприємництва. Таке зосередження компетенцій в рамках одного міністерства, на наш погляд, є запорукою ефективності реалізації національної зовнішньоекономічної стратегії і забезпечує ефективну координацію та розвиток усіх елементів системи підтримки експорту, з урахуванням її потенціалу та завдань підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Пріоритетним напрямком підтримки національних експортерів, поряд з заходами фінансового характеру, є інформаційно-консультаційний супровід підприємств при виході і роботі на зарубіжних ринках. У рамках цієї роботи забезпечується отримання експортерами необхідного мінімуму знань і умінь у ЗЕД, що дозволяє зняти психологічний бар'єр при ухваленні рішення про початок експортної діяльності, а також сприяє економії засобів і часу при виході на нові зарубіжні ринки. Ця функція реалізується через спеціалізоване державне агентство Germany Trade and Invest. Послуги, що надаються підприємствам, здійснюються на безоплатній основі. Крім інформаційної підтримки, що надається державній GTAI, підприємства отримують відповідну інформаційно-консультаційну допомогу з боку підприємницьких об'єднань, перш за все, по лінії зовнішньоторговельних промислових палат.

Зіставляючи можливості з інформаційного забезпечення, які мають сьогодні експортери з розвинених країн і українські підприємства, доводиться

визнати, що в Україні цей напрям є одним з вузьких місць. Сьогодні, до жаль, доводиться констатувати, що існуюча в Україні єдина інформаційна

Інтернет-платформа не відповідає в повній мірі потребам експортерів, як в частині наявності актуальної інформації, включаючи дані по конкретним закордонним галузевим ринкам, так і рекомендації для початківців і досвідчених експортерів.

На відміну від інших розвинених країн Німеччина не підтримує роботу спеціалізованого державного агентства з просування експорту, як, наприклад, британський UK Trade & Investment або французьке UBIfrance, які мають значний штат співробітників і представництва за кордоном. Найважливішою опорою німецького бізнесу за кордоном є мережа зовнішньоторговельних палат за кордоном (ЗТП), які діють у всіх країнах, що представляють інтерес для німецької економіки. Мета діяльності ЗТП, яка субсидується державою і координується з диппредставництвами Німеччини за кордоном, полягає в представленні інтересів німецького бізнесу та наданні конкретних організаційних та інформаційно-консультаційних послуг німецьким компаніям при виході і роботі на зарубіжних ринках. З огляду на позитивний німецький досвід підтримки експортерів на зарубіжних ринках через мережу зовнішньоторговельного палат, можна було б розглянути можливість державної підтримки розвитку мережі представництв ТПП України в окремих перспективних країнах з ринками. Ці представництва могли б, наприклад, вирішувати завдання надання доступних платних послуг українським учасникам ЗЕД, так як діючі в даний час Торгпредства України за кордоном в силу свого дипломатичного статусу не можуть надавати послуги на комерційній основі. Останнє, що необхідно відзначити при характеристиці німецької системи підтримки експорту, це наявність спеціальних програм і адресних заходів, орієнтованих на підтримку чи постачальників малого і середнього бізнесу, які роблять доступними послуги з підтримки ЗЕД для широкого кола підприємств МСБ.

Звісно ж, що облік наведеного досвіду державної підтримки експорту в Німеччині може підвищити ефективність національної системи

підтримки експорту України і дозволить українським виробникам більш активно просувати вітчизняну промислову продукцію на зовнішні ринки.

2.2. Переваги, ефекти та застереження щодо створення зон вільної торгівлі

Вільна торгівля означає безперешкодний обмін між особами через політичні кордони. Це міжнародний (або міжрегіональний) еквівалент внутрішніх вільних ринків. У вільній торгівлі будь-яка фізична або приватна організація може укласти угоди, на відміну від того, щоб уряд укладав одну угоду для всіх (що буде добре для одних і погано для інших). Між вільною торгівлею та заборонаю торгівлі існує багато ступенів керованої торгівлі. Керована торгівля включає всі види обмежень, накладених політичними органами, такі як тарифи (також звані мита), антидемпінгові правила та нетарифні бар'єри, такі як квоти («добровільні» або відверто обов'язкові). Угоди про вільну торгівлю, такі як Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), правила Світової організації торгівлі (СОТ) або запропоноване Транстихоокеанське партнерство (ТТП) - частково є вільною торгівлею, частково керованою торгівлею.

Більшість сучасних економістів виступають за вільну торгівлю. Навіть економісти, яких зазвичай вважають лівими, як правило, виступають проти протекціонізму. Наприклад, Пол Кругман, відомий лауреат Нобелівської премії з економіки 2008 року та оглядач *New York Times*, також є співавтором провідного підручника з міжнародної торгівлі, який широко захищає вільну торгівлю. Кругман та його співавтори підсумовують аргументи щодо вільної торгівлі («стандартний погляд більшості міжнародних економістів») наступним чином: [86]:

- витрати на відхід від вільної торгівлі є досить великими;
- політичний процес зруйнує спроби відхилення від вільної торгівлі.

Проте заперечення проти вільної торгівлі також необхідно розглянути.

Наприклад, серед американців побоювання щодо вільної торгівлі включають наступне:

1. Американці не можуть конкурувати з дешевими іноземними виробниками.
2. Вільна торгівля шкодить Сполученим Штатам.
3. Вільна торгівля викликає торговий дефіцит.
4. США втрачають свої заводи.
5. Вільна торгівля знищує робочі місця.
6. Вільна торгівля знижує заробітну плату в багатих країнах.
7. Вільна торгівля несправедлива.

До цих страхів треба ставитися серйозно. Багато з них датуються піднесенням меркантилістського мислення в Європі 16 століття. Пропагований бізнесменами та державними правителями, меркантилізм був схожий на сучасний протекціонізм.

Після більш ніж семи десятиліть двопартійної прихильності лібералізації торгівлі, економіка США сьогодні, можливо, більш відкрита для світової торгівлі та інвестицій, ніж будь-коли в нашій історії.

У книзі «Що не так з протекціонізмом?» П'єр Лем'є написав важливі тези для нашого часу і на десятиліття вперед [86]. Ця книга спирається на більш ніж два століття економічного мислення та досвіду, зібравши найновіші дані та приклади, щоб висвітлити ключові торговельні проблеми сьогодення, такі як торговий дефіцит, вільна торгівля проти «чесної» торгівлі та виробництво в глобальній економіці. Робота Лем'є систематично і справедливо розглядає найпоширенішу критику, яку ми чуємо сьогодні від тих, хто хоче обмежити свободу американців брати участь у міжнародній торгівлі для взаємної вигоди. Серед найбільш поширених критиків торгівлі є історія, яку розповіли певні політичні лідери та експерти, що імпорт

віднімається від валового внутрішнього продукту США і що торговий дефіцит гальмує зростання. Лем'є робить ставку на те, що ми можемо сприяти економічному зростанню, скорочуючи імпорт і припиняючи торговельний дефіцит. Імпорт, за визначенням, не є частиною валового внутрішнього продукту, оскільки виробляється за межами країни. Імпорт віднімається з остаточного розрахунку ВВП лише тому, що він уже був врахований як частина загального споживання, інвестицій та державних видатків, але потім його потрібно вилучити, щоб переконатися, що те, що не включено до ВВП, не враховується.

Всупереч тому, що говорять, імпорт є позитивним для мільйонів американських споживачів і підприємств. Імпорт приносить користь вітчизняним виробникам, які покладаються на глобальні ланцюги постачання сировини, комплектуючих і основних засобів, щоб конкурувати на світових ринках. Лем'є показує, що торговий дефіцит обумовлений надлишком інвестиційного капіталу, що надходить у Сполучені Штати. Цей постійний надлишок інвестицій не є символом провалу та занепаду, а насправді є позитивною ознакою відносного здоров'я економіки США. «Американський дефіцит поточного рахунку значною мірою є відображенням того факту, що іноземці хочуть інвестувати в Америку, - пише Лем'є, додаючи, - дефіцит поточного рахунку не є причиною американського занепаду, а, навпаки, наслідком зростання і привабливості Америки для інвесторів» [86].

Деякі політичні лідери та експерти говорять, що вільна торгівля має бути чесною торгівлею. Тут знову Лем'є визначає умови аргументу, щоб показати, що немає нічого несправедливого в тому, щоб дозволити виробникам конкурувати через міжнародні кордони, щоб поставляти споживачам кращу продукцію за нижчими цінами.

Несправедливим є державний захист невеликої меншості вітчизняних галузей за рахунок мільйонів споживачів: вільна торгівля є справедливою торгівлею. Аргумент справедливої торгівлі зазвичай є виправданням для особливих інтересів або для державної влади. Справедливо дозволити кожній

фізичній чи приватній особі досягти власних угод. Навіть якщо внутрішній протекціонізм може надавати перевагу деяким людям у їхніх країнах ціною шкоди іноземцям, а особливо бідним іноземцям, він не виглядає морально прийнятним.

Деякі політичні лідери та експерти говорять нам, що Америка втрачає свою виробничу базу. Спираючись на найновіші дані та дослідження, Лем'є показує, що робочі місця у виробництві зникли не тому, що вона виробляє менше продукції, а тому, що виготовляє більш сучасні продукти ефективніше. Американці зберегли свою порівняльну перевагу у виробництві більш технологічно складної продукції, тоді як країни з нижчою заробітною платою, такі як Китай, виробляють більш трудомісткі, низькотехнологічні товари, такі як взуття, одяг та меблі.

Тим часом ланцюжки поставок дозволили працівникам у різних країнах розподіляти завдання, а американці постачали високоякісні компоненти, програмне забезпечення та інтелектуальну власність для продуктів, які збирають працівники в менш розвинених країнах. Передбачуваний результат вільної торгівлі полягає в тому, що американці виробляють більше тих товарів, які дають їм порівняльні переваги, в той час як виробляють менше товарів, які відіграють переваги інших, менш розвинених країн. У той час як американські виробничі компанії перемістилися вгору по ланцюжку створення вартості, вони також стали більш продуктивними, виробляючи більше доданої вартості за меншу кількість робочих годин.

Критики вільної торгівлі нарікають на скорочення кількості виробничих робітників, ігноруючи при цьому довгострокове зростання реального виробництва. Лем'є слушно робить висновок: «Американське виробництво «занепало» головним чином у тому сенсі, що воно стало більш продуктивним» [86]. Лем'є демонструє, що торгівля – це не кількість робочих місць, а якість робочих місць, доступних американським робітникам. Немає доказів того, що торгівля зменшує загальну кількість робочих місць в економіці. Фактично, кількість робочих місць протягом

десятиліть зростала відповідно до чисельності населення працездатного віку. Торгівля дійсно сприяє «відтоку» на ринку праці, але найбільшим джерелом витіснення робочих місць є технології. Як зазначає Лем'є, «торгівля може нагадувати технологічний прогрес, який знищує робочі місця в деяких секторах, але створює еквівалентну чи більшу кількість робочих місць в інших частинах економіки» [86].

Окрім створення нових та кращих робочих місць, торгівля забезпечує більший вибір, якість та доступні ціни для працівників, коли вони витрачають свою зарплату. Нижчі ціни особливо важливі для домогосподарств з низькими доходами, оскільки, як пояснює Лем'є, «люди з нижчим бюджетом витрачають пропорційно більше на товари міжнародної торгівлі, такі як промислові та сільськогосподарські товари».

Деякі політичні лідери та експерти говорять, що Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) та інші торгові угоди, які підписав уряд США, є «односторонніми» і «катастрофічними», які необхідно переглянути або припинити. Хоча ці угоди не завжди досконало виконуються і зазвичай містять компроміси, вони, як правило, стримують уряди, щоб їхні громадяни могли користуватися більшою свободою брати участь у взаємовигідній торгівлі через міжнародні кордони.

Як зауважує Лем'є, правила Світової організації торгівлі та правила конкретних угод про вільну торгівлю, як-от НАФТА, корисні як спосіб зв'язати руки національним урядам і уникнути торговельних війн, які нікому не приносять користі. СОТ і угоди про вільну торгівлю можна розглядати як засоби, які подібно до того, щоб зробити національний уряд нездатним піддатися привабливості внутрішніх шукачів ренти та ознак протекціонізму. Мало того, що економічні аргументи вільної торгівлі набагато сильніші, ніж економічні аргументи протекціонізму, етичні аргументи вільної торгівлі також набагато сильніші, ніж етичні аргументи протекціонізму. Подібно до економіки протекціонізму, етика протекціонізму є непов'язаною – факт стає зрозумілим завдяки економічному розумінню.

Зростаюча риторика щодо введення тарифів та обмеження свободи міжнародної торгівлі відображає відродження старих аргументів, які залишаються живими в значній мірі тому, що переваги вільної міжнародної торгівлі часто розсіяні та важко помітні, тоді як переваги захисту окремих груп від іноземної конкуренції є часто миттєві й помітні. Ця ілюзія підживлює поширене уявлення про те, що вільна торгівля завдає шкоди економіці. Це також схиляє терези на користь особливих інтересів, які шукають захист від іноземної конкуренції. В результаті уряд країн вводить тисячі тарифів, квот та інших бар'єрів для торгівлі.

Обмеження зовнішньої торгівлі занадто часто завдають шкоди тим самим людям, яких вони прагнуть захистити: споживачам і виробникам. Торговельні обмеження зменшують вибір того, що споживачі можуть купувати; вони також підвищують ціни на все, від одягу та продуктів до матеріалів, які виробники використовують для виготовлення повсякденних товарів. Більше того, споживачі з низькими доходами зазвичай несуть непропорційну частку цих витрат. Торгові угоди збільшують свободу торгівлі і не призводять до втрати суверенітету; вони є невід'ємною частиною ширших міжнародних відносин і не є новими.

Розглянемо реалії і переваги вільної торгівлі на прикладі США.

Вільна торгівля підвищує процвітання американців і громадян усіх країн-учасниць, дозволяючи споживачам купувати більше продуктів кращої якості за нижчих витрат. Це стимулює економічне зростання, підвищення ефективності, збільшення інновацій та більшу справедливість, яка супроводжує систему, засновану на правилах.

Ці переваги збільшуються у міру зростання загальної торгівлі – експорту та імпорту [63]:

- Вільна торгівля розширює доступ до товарів вищої якості за нижчими цінами. Здешевлення імпорту, особливо з таких країн, як Китай та Мексика, послабило інфляційний тиск у Сполучених Штатах. Ціни утримуються більш ніж на 2 відсотки на кожен 1 відсоток частки ринку за рахунок імпорту з

країн з нищим рівнем доходу, таких як Китай, що залишає американцям більше доходу, щоб витратити на інші продукти.

- Вільна торгівля означає більше зростання. Принаймні половина імпорту США не є споживчими товарами, вони є вихідними для американських виробників. Звільнення торгівлі знижує витрати на імпортні ресурси, тим самим зменшуючи виробничі витрати підприємств і сприяючи економічному зростанню.

- Вільна торгівля покращує ефективність та інновації. З часом вільна торгівля взаємодіє з іншими ринковими процесами, щоб перемістити працівників і ресурси на більш продуктивне використання, дозволяючи ефективнішим галузям процвітати. Результатом є вища заробітна плата, інвестиції в такі речі, як інфраструктура, і більш динамічна економіка, яка продовжує створювати нові робочі місця та можливості.

- Вільна торгівля стимулює конкурентоспроможність. Вільна торгівля дійсно вимагає від американських компаній і працівників адаптуватися до мінливих вимог світового ринку. Але ці коригування мають вирішальне значення для збереження конкурентоспроможності, а конкуренція стимулює довгострокове зростання.

- Вільна торгівля сприяє справедливості. Коли всі дотримуються однакової системи, заснованої на правилах, стає менше можливостей для країн-учасниць перекошувати торгові переваги в бік привілейованих сторін. За відсутності такої системи потужніші і більші галузі та галузі з кращими зв'язками можуть легше отримати несправедливі переваги, такі як податкові та регуляторні лазівки, які захищають їх від конкуренції.

Але є і певні міфи щодо вільної торгівлі, які слід оцінити реально [63].

Міф 1: більше експорту означає більше багатства.

Реальність: саме загальний рівень торгівлі – експорту та імпорту – найбільш точно відображає процвітання Америки. Процвітання визначається широтою та різноманітністю того, що американці можуть споживати. Зростання експорту збільшує багатство лише тому, що він дозволяє

американцям купувати більше імпорту і дає неамериканцям більше стимулів інвестувати в Америку, допомагаючи економіці США зростати. Обмеження імпорту погіршує становище американців.

Бідніші американці більше страждають від тарифів, ніж люди з вищими доходами. Вони не тільки витрачають більшу частину свого доходу на споживчі товари, багато товарів, які вони споживають, підлягають вищим тарифам, ніж дорожчі товари того ж типу.

Наприклад, на імпортні дешеві кросівки може стягуватися мито до 60 відсотків, тоді як на чоловічі шкіряні туфлі – 8,5 відсотка. Аналогічно, звичайні склянки обкладаються податком у розмірі майже 30 відсотків, тоді як дорогі кришталеві стакани обкладаються податком у розмірі 3 відсотків.

Міф 2: вільна торгівля означає, що робочі місця переміщуються за кордон.

Реальність: вільна торгівля не створює нових робочих місць, але протекціонізм також не створює. Вільна торгівля може зменшити кількість робочих місць у неефективних галузях, але вона звільняє ресурси для створення робочих місць в ефективних галузях, підвищуючи загальну заробітну плату та покращуючи рівень життя. Протекціонізм, навпаки, намагається захистити робочі місця, які ринок не витримає, за рахунок більш інноваційних галузей.

Значна частина змін у робочій силі є результатом не вільної торгівлі, а інновацій. Нові технології, такі як програми для мобільних пристроїв, витіснили вражаюче різноманіття продуктів, включаючи радіоприймачі, камери, будильники, калькулятори, компакт-диски, DVD-диски, столярні рівні, рулетки, магнітофони, монітори артеріального тиску, кардіографи, ліхтарики та картотеки.

Використання протекціоністської політики для «збереження» робочих місць коштує величезних витрат, оскільки можливості скорочуються, а витрати на вхідні ресурси збільшуються для галузей, що знаходяться нижче за течією.

Міф 3: обмеження торгівлі допомагає американцям.

Реальність: єдиними вигодами від торговельних обмежень є неефективні фірми та спеціальні інтереси, які лобіюють цей захист від конкуренції.

Незважаючи на те, що протягом багатьох десятиліть отримували захист від іноземної конкуренції, великі фірми постійно залишають сталеливарну промисловість США через високі постійні витрати та конкуренцію з боку менших фірм. Тарифи на сталь збільшують витрати в металургійних галузях, де працюють майже 13 мільйонів американців, порівняно зі 140000 американців, зайнятих у металургійній промисловості.

Інші країни часто мстяться митами США. Тарифи на сонячні панелі китайського виробництва в період з 2012 по 2015 рік привели до того, що Китай ввів мита на американський полікремній, підвищив вартість сонячного обладнання та зменшив можливості працевлаштування в обох країнах.

Міф 4: торговельний дефіцит США шкідливий для американців.

Реальність: торговельний дефіцит США, як правило, корисний для американців.

Дефіцит торгівлі - це не борг. Зростаючий торговий дефіцит, незважаючи на його оманливу назву, корисний для економіки. Зазвичай це сигнал того, що глобальні інвестори впевнені в економічному майбутньому Америки. Дефіцит торгівлі США може бути більшим, ніж був би інакше, якби торговий партнер вирішив утримувати ціну своєї валюти штучно на низькому рівні, але така практика шкодить торговому партнеру, а не Сполученим Штатам.

Торговий дефіцит Америки збільшується щоразу, коли неамериканці вирішують збільшити суму, яку вони інвестують у Сполучені Штати. Долари, які залишають Сполучені Штати як частину торгового дефіциту, мають повернутися як «профіцит рахунку капіталу» - тобто чисті інвестиційні фонди, що надходять у Сполучені Штати. Більше інвестицій означає розширення існуючих підприємств, більше нових підприємств, вищу

продуктивність працівників і більше видів діяльності, що підвищують результати, таких як дослідження та розробки, що сприяє процвітанню.

Так звані «маніпуляції з валютою» з боку торгового партнера не шкодять американській економіці. Наприклад, нижча ціна юаня робить китайські товари дешевшими для американських споживачів, надаючи реальну вигоду для Сполучених Штатів. Однак збереження ціни юаня на нижчому рівні за допомогою монетарної політики не знижує реальну вартість ресурсів і продукції, що експортується китайським народом, який також стикається з вищими цінами на американський імпорт. Недооцінений юань - якщо вважати, що ця занижена оцінка реальна - приносить користь американцям за рахунок китайців.

Міф 5: торгові угоди вимагають відмови від суверенітету.

Реальність: торгові угоди підвищують свободу.

Національні держави регулярно ратифікують договори з низки питань, включаючи права людини, поводження з ув'язненими та територіальні води, а також міжнародну торгівлю та фінансові операції. Така співпраця є основою міжнародного публічного права. Торгові угоди є особливо цінними, оскільки містять положення, які допомагають урядам уникнути найгіршої шкоди, яку протекціонізм може завдати їхньому народу.

- Пункти про «найбільшого сприяння» та «національний режим» Генеральної угоди з тарифів і торгівлі вимагають, щоб країни однаково ставилися до всіх торговельних партнерів і не проводили дискримінацію між вітчизняними та імпортними товарами. Ця вимога взаємності допомагає урядам запевнити, що вигоди від торгівлі будуть доступні для всіх.

2.3. Напрями підтримки вітчизняних експортерів в Україні

В умовах прискорення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій у світовій економічній системі країни повинні докладати зусиль для формування власних вигідних позицій у міжнародному поділі праці. Це

можливо реалізувати за рахунок оптимізації сфери зовнішньоекономічної діяльності держави. У цей час важливим завданням є максимально швидке та ефективно виведення з кризового стану експортної сфери України.

Такі системні проблеми значною мірою пояснюються слабкою позицією держави у сфері підтримки та забезпечення розвитку економічної системи в цілому та, зокрема, експортного потенціалу економічних агентів України. Сучасні економічно розвинуті держави регулюють експортну діяльність з метою запобігання неузгодженості у цій сфері, використовуючи прямі та непрямі методи впливу. Позитивними наслідками коректного державного впливу є зростання вартості експорту, що обумовлює збільшення надходжень іноземної валюти до державного бюджету та зростання рівня зайнятості. Наприкінці березня 2017 р. фахівцями Міністерства економічного розвитку та торгівлі було представлено проект Експортної стратегії України на 2017-2021 рр., що можна розглядати першим кроком до посилення експортного потенціалу нашої держави. Безумовно, у ній було багато позитивних моментів. Так, метою дорожньої карти визначено «розвиток експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках» [12].

Експортна стратегія України на 2017-2021 рр. містила низку дискусійних питань. Комплексного вивчення потребують сучасні економіко-правові та організаційні умови розвитку українського експорту задля забезпечення передумов ефективного входження України у світову систему господарських зв'язків.

Експортна стратегія України є необхідним кроком з розвитку експортного потенціалу України. Сьогодні, в умовах повномасштабної війни, проблема розвитку експортного потенціалу України залишається вкрай актуальною.

З жовтня 2023 року у Києві відбувся масштабний економічний захід - конференція "Майбутнє українського експорту", який об'єднав стейкхолдерів від держави та бізнесу з метою обговорення стратегії зовнішньої торгівлі

України [49]. Склад запрошених учасників конференції підбирався з таким прицілом, щоб гості заходу могли поставити гострі запитання безпосередньо тим представникам держави, від яких залежить планування та реалізація державної експортної політики.

Відповідно, запрошеними учасниками конференції стали представники українських компаній та підприємств, яких без перебільшення можна вважати флагманами вітчизняного бізнесу, що вже сьогодні успішно працюють на експорт, без сумніву має і своє бачення експортної стратегії держави, і багато запитань до представників влади.

Серед учасників конференції: Юлія Свириденко, перша віцепрем'єрка - міністерка економічного розвитку; Олександр Кубраков, віцепрем'єр-міністр з відновлення України - міністр розвитку громад, територій та інфраструктури; Данило Гетманцев, голова Комітету ВРУ з питань фінансів, податкової та митної політики; Руслан Гашев, голова правління Експортно-кредитного агентства; Геннадій Чижиков, голова Торгово-промислової палати України; Андрій Ремізов, Директор Офісу з розвитку підприємництва та експорту та ін.

За даними Держмитслужби, у січні-серпні 2023 року основні показники зовнішньої торгівлі товарами були наступними [49]:

- експорт товарів - 24,5 млрд дол. (зменшився на 4,5 млрд дол. або на 15% до аналогічного періоду 2022 року);
- імпорт товарів – 41,1 млрд.дол. (збільшився на 6,5 млрд дол. або на 19%);
- товарооборот – 57,5 млрд дол. (збільшився на 2,1 млрд дол. або на 3%).
- дефіцит торгівлі – 16,6 млрд дол. (збільшився на 11 млрд дол. або у 3 рази).

Топ-3 товарні групи за обсягом експорту [49]:

- агросировина й продовольчі товари – 14,6 млрд дол. (зростання на 1,2 млрд дол. або на 9% проти 8 місяців 2022 року);

- метали та вироби з них – 2,7 млрд дол. (зменшення на 2 млрд дол або на 43%);
- машини, устаткування, транспорт – 2,1 млрд дол.(зменшення на 0,9 млрд дол або на 30%).

Топ-3 товарні групи за обсягом імпорту [49]:

- машини, устаткування, транспорт – 12,3 млрд дол.(зростання на 29% або на 2,7 млрд дол. до аналогічного періоду 2022 року);
- продукція хімпрому – 7,4 млрд дол. (зростання на 18% або на 1,1 млрд дол.);
- паливно-енергетичні товари – 7,1 млрд дол. (зменшення на 18% або на 1,6 млрд дол.).

За підсумками 2023 року в Україні зросли обсяги експорту та склали майже 100 млн тон товарів. Це на 112 тисяч тон більше, ніж у 2022 році. Втім, у вартісному вимірі показник впав на 18,7% або 35,8 млрд доларів [50].

Попри загальний спад експорту українських товарів, позитивні тенденції спостерігаються на ринку меблів. Торік у порівнянні з 2022 роком обсяги зросли на 11%, а грошові надходження на 7%. Також минулого року Україна в 1,7 раза більше експортувала цукру.

Втім, за більшістю експортних статей українська економіка у 2023 році втратила у виручці. Наприклад, наймасовіший за обсягом експортний товар – кукурудза при фізичному зростанні на 5% у грошах приніс на 16,8% менше, ніж роком раніше. Минулого року з України вивезли 26,2 млн тон цієї зернової культури.

“Надходження від експорту торік сягнули одного з найнижчих показників за останнє десятиліття. Це очікуваний та об’єктивний результат, який став наслідком проблем в логістиці. Наразі ми поволі їх розв’язуємо. Запустили альтернативний коридор у Чорному морі, розвиваємо річкові перевезення на Дунаї, тривають перемовини із польською стороною щодо розблокування кордону. Завдяки цьому у грудні – вперше за друге півріччя ми експортували на понад 3 млрд доларів. Також в грудні ми вперше з

березня експортували більш як 10 млн тон”, – зазначила Перший віцепрем’єр-міністр України – Міністр економіки Юлія Свириденко [50].

За її словами, спільними зусиллями українського Уряду та міжнародних партнерів зростає й експорт морським транспортом. У грудні в порівнянні з листопадом цей показник збільшився на третину та склав 7 млн 340 тисяч тон вантажів.

Загалом за 2023 рік морем Україна вивезла майже на 1 млн тон більше, ніж торік. Крім зерна, цим шляхом експортуються й інші товари, у тому числі метал. Після запуску альтернативного морського коридору зріс експорт виробів цієї групи. Так, у грудні в порівнянні з листопадом зріс показник вивезення напівфабрикатів на 40% та прокату плоского на 45,3%.

Натомість експорт автомобільним транспортом й далі скорочується. Головна причина – польське блокування кордонів. У грудні в порівнянні з листопадом показник впав на 18,3%. Але за підсумками року втрати незначні – лише -0,7%. Щоб розв’язати цю проблему, тривають перемовини на всіх рівнях.

У той самий час Україна наростила експорт контейнерними перевезеннями – +86% залізничним транспортом і +36% автомобільним. Зараз це найбільш ефективний вид транспорту для продукції з доданою вартістю.

На відміну від експорту, імпорт у грошовому вимірі торік зріс та склав 62,2 млрд доларів. Найбільше Україна завозила паливо на 7,8 млрд доларів, “різне” (те, що не афішується) на 3,7 млрд доларів, лікарські засоби на 1,7 млрд доларів, БПЛА на 681 млн доларів. Також у топ позиціях імпорту – автомобілі, добрива та засоби захисту рослин.

Крім того, Юлія Свириденко зауважила, що торік в Україні спостерігався значний дефіцит торгівлі товарами на суму 26,4 млрд доларів. Його спричинили два ключові фактори – проблеми в логістиці і потреби оборони у 2023 році. Тож у 2024 році Уряд продовжить працювати над тим, щоб посилити експортну логістику системами ППО та пошуком нових

шляхів вивезення товарів і послуг. А також сприятиме локалізації в Україні підприємств ВПК [50].

Норвезький економіст Е. Райнерт свого часу обґрунтував, що багаті країни стали багатими не завдяки вільній торгівлі, а завдяки поєднанню державного втручання, протекціонізму і стратегічних інвестицій. У процесі доопрацювання та реалізації державної програми підтримки національного експорту слід враховувати висновок вченого про те, що вільна торгівля вигідна країні тільки за умови порівнянного рівня розвитку країн, які торгують, у разі великої різниці у розвитку вільна торгівля збагачує розвинену країну, вганяючи бідну все глибше в бідність. У процесі державного регулювання особливу увагу слід приділяти підтримці українського експорту (рис. 2.4).

МЕРЕЖА ІНСТИТУЦІЙ ІЗ ПІДТРИМКИ ТОРГІВЛІ



Рис. 2.4 Мережа інституцій із підтримки торгівлі [8]

В науці існує пояснення взаємозв'язку між загальним економічним розвитком країни та наявністю (експортом) власної сировини. Такий феномен носить назву «ресурсне прокляття». Проблема «прокляття ресурсів» обумовлюється нездатністю держави, що живе переважно за рахунок природних багатств, отримувати оптимальний прибуток від їх продажу і

забезпечувати необхідні умови для ефективного економічного зростання [67]. Основним результатом є обмежений потенціал ефективного розвитку сучасних конкурентоспроможних виробництв експортної продукції зі значною доданою вартістю.

Наслідками існування феномену «ресурсне прокляття» є [94]:

- розвиток корупції, існування якої обумовлюється бажанням отримання доступу до сировини;
- низький рівень конкурентоспроможності інших секторів економіки, що обумовлюється обмеженістю фінансування їх розвитку;
- нестабільність бюджетних надходжень від експорту сировини, що пов'язано з коливаннями світових цін і змінами геополітичної ситуації тощо.

Ресурсне прокляття не є неминучою долею всіх країн, багатих на природні ресурси, а загрожує лише тим з них, де слабкі інститути і не проводиться правильна макроекономічна політика, що дозволяє ефективно розпорядитися доходами від виробництва ресурсів [72]. Це є безумовно актуальним для сучасного етапу розвитку України. Збереження тенденції збільшення обсягів експорту сировини у довгостроковій перспективі буде знижувати рівень конкурентоспроможності економіки нашої країни.

Сировинна структура експорту, неефективні інститути, слабка демократія, наявність корупції – все це відповідає проявам «ресурсного прокляття» в Україні. Для запобігання подальшого посилення кризового стану економіки України, однією з причин якої є сировинна спрямованість експорту (рис. 2.5), необхідно передбачити комплекс заходів для вирішення цієї проблеми.



Рис. 2.5 Сировинна спрямованість експорту [23]

Держава повинна використовувати сучасні інструменти підтримки створення нових сучасних потужностей виробництва високотехнологічних товарів для реалізації на світових ринках, зокрема ринках розвинених країн. Необхідна активна політика стимулювання зростання, що передбачає перерозподіл надлишкових експортних доходів. Для цього треба володіти розвинутою системою економічних, політичних і громадських інститутів, що забезпечитимуть прийняття рішень у процесі взаємодії держави, бізнесу та суспільства.

Важливо вже зараз переглянути пріоритети розвитку економіки від ресурсорієнтованої до ресурсозберігаючої. Тобто першочерговим є розробка і впровадження реальних програм розвитку високотехнологічних виробничих комплексів, на розвиток яких повинні йти кошти від реалізації ресурсів.

Для ефективної нейтралізації «ресурсного прокляття» в експортній сфері України необхідна реалізація комплексу таких заходів з боку держави:

- підтримка створення нових та розвитку існуючих високотехнологічних галузей та/або виробництв;
- підтримка розвитку інфраструктури і сфери освіти задля забезпечення потреб розвитку сфери високотехнологічного виробництва;

- нормативно-правове та організаційне забезпечення розвитку фінансової системи з метою оптимізації процесу формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів у економічній системі в цілому, та її експортній сфері.

Для розвитку експортоорієнтованих виробництв необхідні фінансові ресурси. Фінанси самих експортерів досить часто є вкрай обмеженими. Тому держава, принаймні на першому етапі, повинна підтримувати національних експортоорієнтованих виробників, включаючи Експортно-кредитне агентство (ЕКА) [35]. Агентство створено у формі публічного акціонерного товариства, в якому не менше 50 % статутного капіталу плюс одна акція належить державі в особі Кабінету Міністрів України. Основними завданнями діяльності ЕКА є захист українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів); впровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі та механізмів підтримки експорту шляхом страхування, перестраховування та гарантування тощо

Визначимо основних торговельних партнерів України у 2023 р. (за 8 місяців) [9].

Топ -5 країн за обсягом експорту (44% всього експорту товарів):

- Польща – 3,4 млрд дол. (13,7%);
- Румунія – 2,6 млрд дол. (10,6%);
- Китай – 1,8 млрд дол. (7,3%);
- Туреччина – 1,8 млрд дол. (7,3%);
- Німеччина – 1,3 млрд дол. (5,2%).

Топ -5 країн за обсягом імпорту (47% всього імпорту товарів):

- Китай – 6,5 млрд дол. (15,7%);
- Польща – 4,4 млрд дол. (10,6%);
- Туреччина – 3,4 млрд дол. (8,2%);
- Німеччина – 3,2 млрд дол. (7,8%);
- США – 1,8 млрд дол. (4,4%).

На нашу думку, в наступній Експортній стратегії слід розробити механізми взаємодії Експортно-кредитного агентства України та бізнесу та визначити, які ще інститути слід включити в систему фінансової підтримки українського експорту.

В стратегії слід деталізувати та обґрунтувати джерела фінансування заходів, передбачених у проекті, оскільки фінансовим інструментам забезпечення розвитку експортного потенціалу України приділено замало уваги. Зокрема, в стратегії відсутні інструменти використання переваг державно-приватного партнерства, механізм якого активно використовується у економічно розвинутих державах. Підвищення інноваційного рівня експортного потенціалу повинно стати пріоритетним напрямком розвитку експортної сфери. Це дозволить отримати мультиплікативний ефект, забезпечивши можливість експортувати продукцію з високою доданою вартістю, створювати додаткові робочі місця, тощо.

Отже, як висновок можна сказати, що Експортна стратегія України є кроком з реформування сфери зовнішньоекономічної діяльності України. Однак, експортна стратегія - це сукупність правил прийняття актуальних, адекватних та ефективних рішень всіма економічними агентами-учасниками експортної діяльності задля підвищення рівня конкурентоспроможності експортного потенціалу України на міжнародному рівні. Якість та ефективність розробленої стратегії можна визначити тільки в процесі її реалізації на практиці. Тобто після затвердження Експортної стратегії слід ретельно спланувати тактичні заходи та контролювати процес їх втілення на практиці. Активна співпраця уряду України, підприємств реального сектору економіки, венчурного капіталу та науковців забезпечить розробку і впровадження нових напрямків розвитку вітчизняного експортного потенціалу. Задля отримання бажаних результатів необхідно чітко визначити права та обов'язки кожного учасника експортної діяльності, включаючи опосередкованих. Слід посилити відповідальність усіх економічних агентів

за результати реалізації експортної стратегії, що є предметом подальших дослідження.

Активна участь України у процесах міжнародної економічної інтеграції ставить перед державою низку першочергових завдань щодо імплементації національної економічної політики відповідно до визнаних у світі стандартів, принципів і норм, зокрема поміж країн - членів СОТ і ЄС, розроблених з метою забезпечення вільної торгівлі, захисту конкуренції та рівних умов ведення бізнесу. Упровадження в Україні міжнародних ефективних інструментів регулювання різних сфер економічної діяльності, зокрема експортної, формує нові можливості для пришвидшення економічного зростання нашої країни.

Країни, які діють за узгодженими правилами, досягають ліпших економічних і соціальних результатів, мають більше можливостей для захисту своїх національних інтересів. Виважена та поміркована інтеграція України в зовнішньоторговельні інституції як рівноправного члена є одним із резервів економічного зростання найближчим часом, які слід активно задіяти в нашій країні як інструмент політики захисту національних інтересів. Розвиток і державна підтримка експорту в країнах ЄС розглядається як складник політики захисту національних інтересів держави.

Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС Україна має виконати низку зобов'язань та адаптувати власні правові акти і процедури, зважаючи на європейські правила та принципи. Це стосується й питань надання державної допомоги та підтримки суб'єктів господарювання. Незастосування цих правил поставить вітчизняних виробників у нерівні конкурентні умови порівняно з компаніями країн ЄС.

Слід зазначити, що нормативи й правила країн ЄС встановлюють певні вимоги та обмеження щодо застосування країнами - членами ЄС державної допомоги та підтримки. Так, відповідно до Консолідованої версії договору про ЄС і договору про функціонування ЄС (2010/C83/01), т. зв. Лісабонського договору, у ст. 107 зазначається, що допомога, яку в будь-якій

формі надає держава-член чи яку надано за рахунок державних ресурсів, що спотворює або загрожує спотворити конкуренцію, надаючи переваги певним суб'єктам господарювання або виробництву певних товарів, є несумісною з внутрішнім ринком тією мірою, якою вона впливає на торгівлю між державами - членами [1].

Правила державної допомоги ЄС спрямовані на врівноваження позитивних наслідків вибіркового субсидування, завдяки якому суб'єкти господарювання одержують переваги, а саме сприяння розвитку певних видів діяльності, територіям із низьким рівнем розвитку, окремим проектам, які становлять спільний інтерес, і збереженню культурної спадщини, з негативними наслідками цієї підтримки, що полягають у спотворенні умов конкуренції.

Держава, яка надає ефективну підтримку, що стимулює розвиток нових технологій і сприяє виходу підприємств на нові зовнішні ринки, має всі ознаки сучасної розвиненої держави. При цьому витрати бюджету на таку підтримку компенсуються зростанням доходів від діяльності суб'єктів господарювання, підтриманих державою, розширюється інфраструктура, збільшуються інвестиції. Поряд із цим допомога може бути й надмірною, необґрунтованою та неефективно використовуватися. Це може призвести до негативних наслідків, зокрема до втрат бюджету, економічно невиправданого поліпшення фінансового стану окремих учасників ринку, зниження ділової активності, що можна вважати наслідками спотвореної економічної конкуренції.

Починаючи з 2008 р. Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ) та, відповідно, має виконувати зобов'язання, взяті при вступі до цієї організації. У СОТ встановлено багатосторонні правила міжнародної торгівлі, згідно з якими країни-члени можуть здійснювати торговельні відносини між собою за умов чесної конкуренції. Базові правила СОТ спрямовані на забезпечення принципу недискримінації та були розроблені з метою створення вільних і справедливих умов для конкуренції. Важливе

значення в системі правових норм СОТ мають норми щодо застосування державної підтримки та субсидій.

З метою обмеження тих субсидій, які мають негативний вплив на міжнародну торгівлю та конкуренцію, у 1994 р. було прийнято Угоду про субсидії та компенсаційні заходи (далі - Угода), яка є обов'язковою для всіх країн - членів СОТ. Цією угодою встановлено загальні правила надання субсидій для виробництва промислових товарів, а також визначено процедуру захисту країн - членів СОТ, якщо вони зазнали негативного впливу від субсидій, уведених іншими країнами [99]. У широкому розумінні субсидія - це будь-яка державна підтримка у вигляді фінансових засобів, товарів та послуг, що надаються державою на пільгових умовах, а також будь-яка підтримка доходу чи ціни, яка прямо чи опосередковано призводить до зростання експорту будь-якого товару з території країни або до зменшення імпорту товару на її територію.

Угодою передбачається диференційований підхід до використання різних субсидій, зокрема обмежується використання лише адресних субсидій, які спотворюють вільну конкуренцію, деформують розподіл ресурсів в економіці та завдають шкоди торгівлі. При цьому застосування неадресних субсидій дозволяється й не обмежується в межах правил СОТ. Наприклад, неадресною вважається субсидія, яка надається на основі об'єктивних критеріїв та не створює переваги для окремих підприємств чи галузей відносно інших. Керуючись цим, уряди країн - членів СОТ активно використовують цей інструмент для вирішення економічних і соціальних проблем.

Поряд із цим Угодою визначаються й заборонені субсидії, які надаються урядом або органами місцевої влади з метою отримання економічної вигоди виробниками товарів і послуг у вигляді фінансового сприяння розвитку експорту (експортні субсидії) або з метою використання вітчизняних товарів замість імпортних (імпортозамінні субсидії), оскільки вважається, що вони завдають шкоди інтересам інших країн - членів СОТ.

Згідно з вимогами СОТ відповідні країни повинні відмовитися від усіх заборонених субсидій [85].

За принципами СОТ податкові пільгові режими також вважаються субсидіями, оскільки вони спричиняють втрати бюджетних надходжень і становлять вигоду для їх одержувачів порівняно з іншими підприємствами, які не отримують таких пільг. Відповідно до норм ЄС і СОТ є можливим надання податкових пільг суб'єктам господарювання, але у їх використанні існують особливі правила. Зокрема, використання податкових пільг можна застосовувати з метою підтримки інвестиційних проектів, однак використовувати їх для покриття поточних витрат підприємств забороняється.

Крім того, норми СОТ детально врегульовують випадки, пов'язані із застосуванням податкових пільг для підприємств, що провадять експортну діяльність. Так, не вважається субсидією звільнення товару, що експортується, від мит і податків (або зменшення таких мит і податків) за умови, що величина звільнення не перевищує суми мит і податків, якими обкладається аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання. Також допускається звільнення від сплати або зменшення непрямих податків та імпорتنих зборів на товари або послуги, що використовуються у виробництві експортних товарів, якщо величина таких звільнень не перевищує величину таких податків, що справляються в разі виробництва та реалізації подібних товарів на внутрішньому ринку. Але будь-які інші податкові пільги чи преференції для суб'єктів господарювання для виробництва товарів, що мають адресну спрямованість, відносяться до категорії заборонених і дають підстави країнам - членам СОТ вживати захисні заходи щодо таких країн.

Якщо проаналізувати вимоги СОТ, то слід констатувати, що вони абсолютно не виключають можливості субсидування діяльності національних виробників, пов'язаної з потенційними зовнішніми викликами та провалами ринку, якщо це є важливим для підвищення конкурентоспро-

можності вітчизняних виробників. Однак така державна підтримка можлива лише за умови, що субсидія не є адресною, не надається окремим підприємствам чи галузям і прямо не пов'язана з показниками зростання експорту.

Для того, щоб не дискримінувати експортерів, Угода передбачає можливість повернення непрямих податків і на товар, що експортується, і на виробничі ресурси й комплектуючі, у т. ч. енергію, бензин, мастила, каталізатори, які використовуються у виробництві експортних товарів. Дозволено нормами СОТ також експортні кредити, кредитування поставок товарів, запровадження системи кредитного страхування за ставками, еквівалентними міжнародним. Отже, будь-який механізм, що створює для вітчизняних експортерів рівні з іноземними конкурентами умови на міжнародних ринках, є легітимним.

У зв'язку з тим, що вимоги та принципи ЄС і СОТ не дозволяють використовувати одні інструменти стимулювання вітчизняного виробництва, проте дозволяють інші, існує необхідність пошуку та розроблення ефективних програм і механізмів надання державної допомоги в межах загальноприйнятих міжнародних норм. З одного боку, норми СОТ і ЄС не забороняють надання державної підтримки національним виробникам, зокрема експортерам, а з іншого - створюють умови для використання лише дозволених відповідними угодами видів державної допомоги. Таким чином, при прийнятті відповідних рішень необхідно оптимально оцінювати вплив державної допомоги на загальний економічний ефект, а також суспільні наслідки. Слід аналізувати переваги і втрати від надання державної допомоги в контексті досягнення стійкого економічного зростання держави.

В усіх країнах з ефективною системою державної підтримки експорту через дозвалені та апробовані інструменти (зокрема страхування, кредитування та гарантування експорту) уряди відіграють важливу роль у розвитку експорту й визначають шляхи доступу до таких програм підтримки через уповноважену установу [8]. Метою використання названих фінансових

інструментів є надання гарантій того, що будь-який ризик з боку іноземного покупця буде покритий значною мірою державою, а не експортером, банком або фінансовою установою, що є стороною зовнішньоторговельної угоди. Зобов'язуючись відшкодувати збитки експортних страхувальників, створюються умови, за яких у національних виробників виникають певні конкурентні переваги на міжнародному ринку, оскільки експортні кредити надаються банками на більш вигідних умовах, наприклад більший термін, нижчі ставки, найлояльніші умови погашення кредиту тощо.

Практика застосування у країнах ЄС страхування політичних (некомерційних) ризиків експортної діяльності доводить, що це природно є функцією уряду, оскільки тільки він має комплекс можливостей для вирішення проблем компенсації збитків з боку урядів інших країн, через міжнародні клуби кредиторів, міжнародні організації, міжнародні арбітражні інстанції тощо. Приватний фінансовий сектор, навіть теоретично, неспоможний забезпечити весь спектр політичних ризиків.

Комерційний інтерес будь-якої компанії полягає передусім в отриманні прибутку. Тому приватні страхові та кредитні компанії застосовують вищі ставки при страхуванні та кредитуванні експорту й не завжди готові це робити. Головна мета уряду будь-якої країни при організації основ зовнішньої торгівлі полягає в розширенні й розвитку національного експорту, а також захисті національних інтересів. Уряд має більше ресурсів і більшу зацікавленість у стимулюванні експорту, ніж приватний сектор. Названі чинники спонукали країни ЄС та інші розвинені країни створювати спеціалізовані уповноважені установи - Експортно-кредитні агентства (далі - ЕКА).

ЕКА у 1934 р. об'єдналися в неформальне об'єднання - Міжнародний союз страховиків кредитів та інвестицій (Вегпе ипіоп). Діяльність союзу спрямована на розроблення умов міжнародної торгівлі кредитування та узгодженість дій при страхуванні експортних кредитів, обмін досвідом та відповідною інформацією. Учасником Бернського союзу можуть бути тільки

такі страхові компанії та агентства, які займаються безпосередньо страхуванням експортних кредитів [72].

За інформацією Вегпе Іпіоп, страхування експортних кредитів у 2013 р. становило 1,9 трлн дол. США, причому обсяги експорту й інвестицій, покриті ЕКА, членами Бернського союзу, збільшилися приблизно на 4 %, передусім завдяки зростанню короткострокового експортного страхування кредитів. У 2013 р. члени Бернського союзу підтримали 10 % обсягів міжнародної торгівлі. Загалом страхових виплат від початку глобальної фінансової кризи 2008 р. члени Бернського союзу виплатили експортерам й інвесторам як компенсацію втрат через неплатежі покупців та інших боржників на суму понад 24 млрд дол. США.

Програми розвитку експорту країн, що створили ЕКА, мають на меті обмеження ризиків для експортерів і поліпшення умов їх кредитування, досягаючи при цьому збільшення обсягів експорту. Зростання експорту підвищує платіжний баланс країни, стимулює розвиток промислового сектору й суміжних галузей, а також сприяє зростанню зайнятості населення. Також ці програми сприяють комерційним банкам мінімізувати ризики, збільшити обсяг та кількість кредитів у тих нішах, де банки не можуть самостійно або не зацікавлені брати участь, тим самим створюючи умови для стабілізації й розвитку банківської системи загалом. Крім того, державні програми дають змогу створювати лояльні, більш вигідні умови для реальної та потенційної вартості експортних кредитів, гарантій та страхування експорту.

Для заохочення зростання експорту уряд може надавати необхідну підтримку вітчизняним зовнішньоекономічним компаніям різними засобами (передусім це фінансові інструменти). Але держава може ефективно допомагати суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, надаючи їм різноманітні послуги - від надання інформації про наявні можливості на світових ринках до спеціалізованої допомоги при складанні та здійсненні програм маркетингу з продажу їхньої продукції за кордон. Цю діяльність

реалізують організації сприяння розвитку торгівлі, які концентрують більшу частину своєї роботи на стимулюванні експорту виробленої в країні продукції, в заохоченні зростання продажів такої продукції за кордоном та у просуванні на нові зовнішні ринки. Широко застосовується стимулювання експорту у спосіб організації торговельних ярмарків і виставок, налагодження активної роботи двосторонніх торговельних комісій. Важливу роль у просуванні експорту на світові ринки відіграють дипломатичні представництва та їх економічні підрозділи.

При цьому вельми важливим питанням у країнах ЄС вважається наявність ефективних механізмів координації роботи, пов'язаних і торгівлею. Адже в більшості урядів є безліч установ, відповідальних за різні види діяльності у сфері зовнішньої торгівлі, а також широкий спектр стратегій, програм і процедур, що впливають на показники зовнішньої торгівлі. Тому завжди чітко встановлюються правила взаємодії між усіма інституціями, пов'язаними зі стимулюванням і розвитком експорту.

Зазначимо, що в Україні тривалий час державна підтримка експорту розглядалася дещо в іншому аспекті, здебільшого як субсидування окремих галузей і виробників. Державними структурами здійснювалося лобіювання пільг, преференцій, податкових «канікул» тощо на користь наближених до влади представників великого приватного бізнесу, що значно вплинуло на формування незбалансованої товарно-географічної структури і зовнішньої торгівлі загалом, і експорту зокрема.

Основою формування принципів і стандартів СОТ і ЄС у частині зовнішньої торгівлі є забезпечення вільної недискримінаційної торгівлі, захисту конкуренції та рівних умов ведення бізнесу для економічних суб'єктів усіх країн-членів. Тому участь України в СОТ і підписання Угоди про асоціацію з ЄС визначає головним завданням узгодження державної політики підтримки експорту відповідно до визнаних у світі інструментів і механізмів.

На відміну від головних торговельних конкурентів, Україна не має власної системи державної фінансової підтримки експорту й тому не може стимулювати достатньою мірою розвиток експорту, зокрема високотехнологічної продукції, що робить товари вітчизняної промисловості неконкурентоспроможними на світових ринках і не дає можливості підприємствам потужно використовувати експортне кредитування та страхування на території України.

Першим етапом цих змін має бути прийняття на основі міжнародних вимог і правил рамкового закону щодо запровадження в Україні системи державної підтримки експорту, на підставі якого потрібно створити власну ЕКА та інтегрувати її найближчим часом у відповідні міжнародні інституції. Для цього слід вибрати найоптимальнішу модель системи державної підтримки в Україні, оцінити її економічну доцільність і визначити способи правового забезпечення.

Висновки до розділу 2

Розглянуто зарубіжний досвід підтримки національних експортерів на прикладі Швейцарії та Німеччини.

В Швейцарії сформувалася чітка і ефективна система підтримки національних експортерів, заснована на приватно-державному партнерстві. При цьому роль держави зводиться до забезпечення сприятливих рамок умов здійснення ЗЕД, розробці стратегічної політики в сфері підтримки експорту і контроль над її реалізацією. У той час як безпосередня координація дій і реалізація оперативних заходів знаходяться в компетенції напівдержавних і неурядових організацій.

Уряд Німеччини традиційно розглядає зовнішню торгівлю і інвестиції в закордонні ринки як найважливіші передумови для економічного зростання, зайнятості і високого рівня життя в країні. Німецька модель підтримки експорту є прикладом ефективної взаємодії між державою і

бізнесом. При чому останній, в особі національних галузевих об'єднань, німецьких зовнішньоторговельних палат за кордоном і провідних концернів, є активним учасником процесу формування та вдосконалення зовнішньоекономічної стратегії, а також розробки і реалізації конкретних заходів підтримки.

Отже, як висновок можна сказати, що в цілому досвід функціонування системи підтримки експортерів Швейцарії та Німеччини міг би бути корисний при вдосконаленні наявних і формуванні нових механізмів та інститутів підтримки національних експортно-орієнтованих підприємств в Україні.

Державна політика щодо підтримки експортної діяльності в Україні потребує докорінних змін у підходах та інструментах, у правилах застосування. Упровадження ефективних механізмів у політиці зовнішній торгівлі дасть змогу сформувати нові можливості для розвитку економіки України в умовах асоційованого членства в ЄС. Захист національних інтересів вітчизняних виробників об'єктивно має стати в нашій країні основною ідеологією здійснення політики державної підтримки експорту.

РОЗДІЛ 3

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Сприяння активізації міжнародної торгівлі на міждержавному рівні

Відсутність помітного прогресу в переговорах Дохійського раунду закономірно підводило членів СОТ до висновку щодо преференційних двосторонніх, регіональних і трансконтинентальних торгових угод, дозволених ГАТТ (ст. XXIV). Ці угоди (про зони вільної торгівлі, митні союзи, угоди інтеграційного типу) передбачають ліквідацію у взаємній торгівлі товарами всіх або переважної частини імпорتنих мит, включають в себе положення про лібералізацію умов торгівлі послугами, захисту прав інтелектуальної власності, правилах здійснення інвестицій і державних закупівель, регулювання електронної торгівлі і т.д., що часто виходять за рамки компетенції СОТ.

Головний мотив, що спонукає національні уряди брати участь в РТУ, заключається в забезпеченні своїм ТНК умов для швидкої і ритмічної транскордонної поставки напівфабрикатів, вузлів і деталей в рамках торгівлі в середині фірми, переміщення товарів в ланцюжках доданої вартості, максимальне зниження або повне усунення тарифних і нетарифних бар'єрів на перспективних для них зовнішніх ринках, що дало б компаніям можливість зменшення торгових витрат.

Станом на початок 2021 р. учасниками регіональних торгових угод були всі без винятку члени багатосторонньої торговельної системи. Число таких угод, нотифікованих в СОТ, досягло 669, з них 455 вступили в силу, а 284 реально діяли [103]. В принципі, РТУ переслідують ту ж мету, що і СОТ, - лібералізацію міжнародного обміну товарами і послугами в інтересах прискорення економічного розвитку. Однак СОТ забезпечує тільки такий

рівень лібералізації, на який готові йти всі 164 її члена, а РТУ - максимально можливий для конкретного і обмеженого складу учасників.

Найбільший вплив на процес розповсюдження розроблених поза майданчиком СОТ регулятивних новацій надаватимуть мегарегіональні торгові угоди (МРТУ), в яких встановлюються нові правила не тільки в областях, що відносяться до компетенції СОТ (угоди СОТ +), але і в тих пов'язаних з торгівлею сферах, які угодами СОТ не охоплюються (угоди СОТ-Х). До числа таких угод відноситься в першу чергу Всеосяжне і прогресивне транстихоокеанське партнерство (ВПТТП), підписане на початку березня 2018 р. 11 країнами, які брали участь у формуванні транстихоокеанського партнерства (ТТП) в складі 12 країн. Угоду про ТТП підписали Австралія, Бруней, В'єтнам, Канада, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур, США, Чилі і Японія. Після виходу США з ТТП, яке більшістю експертів було визнано еталоном торгових угод нового типу, решта учасників визнали за необхідне зберігати його в модифікованому вигляді з урахуванням особливостей переговорних позицій сторін в ході вироблення положень, зафіксованих в остаточній редакції документа.

Нова угода являє собою перероблений текст угоди про ТТП-12. Вона передбачає розтягнути з часом обнуління імпорتنих мит практично на всю номенклатуру взаємопоставляємих товарів, уніфікацію санітарних і фітосанітарних заходів, правил захисту інтелектуальної власності, лібералізацію урядових закупівель, введення норм регулювання електронної торгівлі, діяльності державних торгових підприємств. Окремі положення колишньої угоди, що стосуються найбільш складних зобов'язань, заморожені на випадок можливого повернення США і винесені в додаток. У найбільшій мірі замороження торкнулося зобов'язання стосовно прав інтелектуальної власності, на прийняття яких деякі країни йшли у відповідь на полегшення доступу на американський ринок. Це стосується, зокрема, захисту даних клінічних випробувань лікарських засобів, дії патентів, авторських прав, захисту від злому цифрових носіїв. Також перенесені в додаток правила

здійснення інвестицій, діяльності поштових монополій, можливості апеляційних жалоб щодо телекомунікаційних послуг і деякі інші.

Очікувалося, що підписання угоди про ТТП-12 дасть імпульс прискоренню формування інших МРТУ - Всеохоплюючого регіонального економічного партнерства (ВРЕП) і Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства (ТТІП), переговори про які були розпочаті в 2012-2013 рр. Однак до кінця 2017 року в переговорах по першому з них учасники все ще продовжували обговорювати найбільш гострі питання, пов'язані з доступом на ринки товарів і послуг, захистом прав інтелектуальної власності та механізмом вирішення спорів. Ясності щодо строків завершення переговорів до сих пір немає. Переговори про ТТІП після виходу США з ТТП-12 припинені, хоча обидві сторони час від часу заявляють про важливість досягнення домовленостей щодо заявленої раніше тематиці. Учасниками ВРЕП є всі країни АСЕАН, Австралія, Індія, Китай, Республіка Корея, Нова Зеландія і Японія (формат АСЕАН + 6, всього 16 країн). АСЕАН має окремі угоди про зони вільної торгівлі з кожною з перерахованих країн, що не входять в асоціацію. Учасники ТТІП - ЄС і США.

Очевидно, що ні протидіючі створенню регіональних і трансрегіональних торгових угруповань, СОТ дає простір взаємного зниження торгових бар'єрів в зацікавлених в цьому країнах, формуванню на їх територіях порівняно однорідного інституціонального середовища. Тому чим більше буде рости число таких угод, тим значніше будуть поширюватися відмінні від норм СОТ нові правила регулювання економічного обміну, що безсумнівно полегшить і прискорить їх впровадження на глобальному рівні.

Угода або договір про вільну торгівлю – це угода згідно з нормами міжнародного права щодо формування зони вільної торгівлі між державами, що співпрацюють [79]. Торгові угоди укладаються, коли дві або більше країн узгоджують умови торгівлі між собою. Вони визначають тарифи та мита, які країни накладають на імпорт та експорт. Усі торгові угоди впливають на міжнародну торгівлю.

Види торгових угод бувають, як правило, односторонні, двосторонні або багатосторонні. Одностороння торгова угода відбувається, коли країна вводить торговельні обмеження, і жодна інша країна не відповідає взаємністю. Країна також може в односторонньому порядку послабити торговельні обмеження, але це трапляється рідко, оскільки це поставило б країну в не вигідне конкурентне становище. Сполучені Штати та інші розвинені країни роблять це лише як вид іноземної допомоги, щоб допомогти ринкам, що розвиваються, зміцнити стратегічні галузі, які занадто малі, щоб бути загрозою. Це сприяє зростанню економіки ринків, що розвиваються, створюючи нові ринки для експортерів США [74].

Двосторонні угоди охоплюють дві країни. Обидві країни погоджуються послабити торговельні обмеження, щоб розширити ділові можливості між ними. Вони знижують тарифи і надають один одному привілейований торговий статус. Угода зазвичай зосереджена навколо ключових захищених або субсидованих державою вітчизняних галузей. Для більшості країн це автомобільна, нафтова або харчова промисловість.

Багатосторонні торгові угоди – це угоди між трьома і більше країнами, є найважчими для переговорів. Чим більша кількість учасників, тим складніші переговори. За своєю природою вони складніші за двосторонні угоди, оскільки кожна країна має свої потреби та запити. Після переговорів багатосторонні угоди є дуже потужними. Вони охоплюють більшу географічну територію, що дає більшу конкурентну перевагу підписантам. Усі країни також надають одна одній статус найбільшого сприяння, надаючи найкращі умови взаємної торгівлі та найнижчі тарифи [85].

На тлі послаблення конкуренції між країнами в 1980-х рр. зріс інтерес до угод про зони вільної торгівлі (ЗВТ), що тоді мали регіональний характер. Новий акцент був зроблений на розширення ринків збуту, економічну інтеграцію та, як це відбувалось у Західній Європі, на подолання політичних протиріч. Оскільки угоди про ЗВТ уникали підвищень торгових бар'єрів щодо третіх країн, вони не вважалися протекціоністськими. Післявоєнне

занепокоєння вірогідністю створення торгових блоків і торгових заборон спонукало країни до дії: підписання Єдиного європейського акту (Single European Act) в 1986 р., торгові угоди між ЄС та країнами Східної Європи після розпаду СРСР, створення ЗВТ між США та Канадою і пізніше формування НАФТА; прагнення створення ЗВТ між Америками та створення Азійсько-Тихоокеанської Ради як попередника іншої масштабної зони вільної торгівлі.

У західному регіоні Канада була першою країною, що підтримала США в переговорах щодо ЗВТ. Її мотивами були незадоволеність характером зростання канадської промисловості, загрозою введення нових заходів торговельного захисту з боку США. Інші країни, як розвинені, так і ті, що розвиваються, підтримували політику відкритої торгівлі як частину своїх стратегій розвитку. В умовах нової хвилі двосторонніх і регіональних угод, що створили складну систему торговельних угод між країнами і мали деякі відхилення від правил СОТ, норми СОТ залишалися визначальними у глобальному регулюванні торговельних відносин.

У ХХ столітті однією із перших ЗВТ була Центральноамериканська зона вільної торгівлі (регіональна угода між США і п'ятьма країнами Центральної Америки: Гватемали, Сальвадору, Гондурасу, Нікарагуа і Коста-Ріка), укладена в 1958 р. Впродовж 1960–1990-х рр. угода про вільну торгівлю ЄАВТ була обмежена лише товарами. З набуттям чинності угоди про вільну торгівлю ЄАВТ з Мексикою (2001), а також із Сінгапуром (2003), ЄАВТ перейшла до нового покоління угод про вільну торгівлю, що охоплюють торгівлю послугами поряд з іншими областями, як інвестиції та державні закупівлі, про що свідчить індекс глибини охоплення угоди. Глибина охоплення угод демонструє їх ускладнення і розширення в сучасних умовах, за рахунок таких семи складових угоди як зниження тарифів, державні закупівлі, конкуренція і права інтелектуальної власності, торгівля послугами, інвестиції, стандарти [10].

У ХХІ столітті відбулися дві ключові зміни в міжнародних торговельних процесах. СОТ втрачає центральну роль у лібералізації прикордонних бар'єрів в торгівлі. У післявоєнні роки центральним у торговій лібералізації було взаємне зниження тарифів між індустріальними країнами в межах ГАТТ на базі принципу найбільшого сприяння. На початку ХХІ століття лібералізація торгових бар'єрів стала здебільшого односторонньою (для країн, що розвиваються), тоді як розвинені країни зосереджують увагу на врегулюванні внутрішніх законів, що перешкоджають інтеграції ринків товарів, послуг та інвестицій. Таким чином, зменшується роль багатосторонніх переговорів у зниженні торгових бар'єрів і зростає роль двосторонніх міждержавних економічних відносин, нових багатосторонніх угод про вільну торгівлю (УВТ). Наприклад, в Азійському регіоні у 2000 та 2015 рр. кількість двосторонніх угод про вільну торгівлю, нотифікованих у СОТ становила 9 та 96 відповідно, а багатосторонніх угод, містячи міжрегіональні – 5 та 38 відповідно [70]. Окрім того, світова економіка вже не є біполярною з лідерами США та ЄС, і рівнозначної ваги набувають Китай, Бразилія, Індія та інші країни. І оскільки глобалізація не втрачає темпів просування, СОТ зберігає своє значення, але більше як багатостороння установа з контролю за дотриманням норм, принципів і правил торгівлі.

Розглядаючи другий підхід до суті зони вільної торгівлі (як регіональні угоди), слід визначити поняття самого регіоналізму. Регіоналізм описаний у Словнику термінів торговельної політики, як «дії урядів щодо лібералізації або сприяння торгівлі на регіональній основі, іноді через зони вільної торгівлі або митні союзи».

У контексті СОТ регіональні торгові угоди (РТУ) можуть бути укладеними між країнами, які не обов'язково належать до однієї географічної області. Також ці угоди поглиблюються за змістом, оскільки положення СОТ стосуються конкретних умов лібералізації торгівлі з РТУ [99].

Усі РТУ в СОТ об'єднує те, що вони є взаємними (reciprocal) торговельними угодами між двома або кількома партнерами. Вони

включають в себе угоди про вільну торгівлю і митні союзи, нотифіковані відповідно до статті XXIV: 7 ГАТТ 1994 та пункту 2 (с) Дозвільної клаузули (Enabling Clause, що офіційно називається «Рішення про диференційоване і більш сприятливе ставлення, взаємність та більш повну участь країн, що розвиваються» прийняте в межах ГАТТ 1979 року), й угоди про економічну інтеграцію відповідно до статті V: 7 ГАТС.

Прискореному розвитку зон вільної торгівлі як складових процесу регіоналізації, сприяють множинність і складність інтересів країн різних регіонів, нерівномірний розвиток і різна економічна вага і відповідно пріоритети в багатосторонніх переговорних процесах. Вони є поширеним засобом лібералізації і альтернативою глобалізації. Такі угоди укладаються між так званими «натуральними торгівельними партнерами» (natural trade partners), під якими розуміються сусідні країни, що мають порівняльний рівень економічного розвитку, та багатосторонні торговельні угоди між країнами одного регіону.

Члени СОТ зобов'язані нотифікувати в організації регіональні торгові угоди, в яких вони беруть участь. Багато країн – членів СОТ продовжують переговори щодо нових двосторонніх та багатосторонніх РТУ. Наприклад, переговори в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні щодо Трансокеанського Партнерства (Trans-Pacific Partnership Agreement) в яких залучено 12 сторін; в Азії між членами АСЕАН і шістьма іншими країнами-членами СОТ, з якими АСЕАН має чинні угоди (Регіональна угода про всеосяжне партнерство, RCEP); Тихоокеанський альянс в Латинській Америці між Чилі, Колумбією, Мексикою і Перу. Такі багатосторонні угоди, після набрання чинності, можуть зменшити так званий “spaghetti bowl” або нагромадження РТУ, особливо якщо вони замінюють існуючі двосторонні угоди і виробляють загальні правила (наприклад, для правил походження), які повинні застосовуватися всіма сторонами угоди [99].

Моніторинг створення, діяльності та ліквідації регіональних інтеграційних об'єднань держав здійснюється підрозділом СОТ – Комітетом

із регіональних торговельних угод. Його статистика свідчить, що починаючи з середини 90-х рр. світова економіка характеризується відчутним зростанням числа регіональних торгових угод. Станом на 2019 р. у СОТ було нотифіковано 625 торгових угод, із яких реально функціонують 419 [99]. Більшість таких угод – це зони вільної торгівлі: з чинних угод на них припадають 90%, а на митні союзи-10%. Загалом бажання країн утворювати РТУ було викликано їх прагненням стимулювати економічне зростання за рахунок надання членам поліпшеного доступу до ринків, використання ефекту масштабу, залучення прямих іноземних інвестицій на об'єднаний ринок, ефектів переливу технологій.

3.2. Особливості регулювання міжнародної торгівлі в системі СОТ

На даний час основні інститути системи глобального управління вже функціонують. Вони створювалися в кінці Другої світової війни і в перші роки після неї за найактивнішої участі США і виявилися здатні виконувати покладені на них обов'язки і при ослабленні лідера. Створення міжнародної торгової організації також спочатку передбачалося архітекторами післявоєнного устрою світу, хоча по ряду причин в 1947 р. учасники переговорів обмежились укладенням Генеральної угоди по тарифам і торгівлі (ГАТТ), яке в наступні роки було доповнено безліччю інших угод, що утворюють систему регулювання міжнародної торгівлі. У 1995 році почала діяти власне міжнародна організація - СОТ, яка, правда, вже незабаром після свого створення зіткнулася з цілим рядом проблем, вирішити які не вдається до теперішнього часу.

В результаті діяльності ГАТТ / СОТ за останні більше, ніж 70 років помітно знизилися тарифні бар'єри і скоротилися масштаби застосування нетарифних заходів в міжнародній торгівлі. Світова криза 2008 - 2009 рр. призвела до посилення використання більшістю країн протекціоністських

заходів. Новий імпульс їм дає кардинальна зміна торгової політики США, що грали до останнього часу помітну роль в просуванні процесів відкриття національних економік. Американська адміністрація почала використовувати заходи торгової політики, що виходять за рамки її зобов'язань в СОТ, по відношенню до країн, торговий баланс з якими негативний. Те ж саме в якості відповіді США зробив Китай, який отримав серйозні втрати через американські обмеження. Виниклий торговий конфлікт може викликати ланцюгову реакцію, привести до цілої низки війн в міжнародній торгівлі і поставити під сумнів ефективність діяльність СОТ.

Чи здатна СОТ стримати посилення протекціоністського акценту в торговельній політиці країн-членів? Чи можливо продовження лібералізації торгівлі за допомогою перевіреного часом інструмента - багатосторонніх переговорів, які приводять до прийняття нових правил регулювання, обов'язкових для всіх учасників СОТ? Розглянемо ці питання.

Після закінчення Другої світової війни торгова політика більшості країн носила переважно протекціоністський характер, середній рівень митного оподаткування імпорту в країнах - лідерах світової торгівлі становив від 20 до 30% [100, с. 124]. З підписанням ГАТТ рівень протекціонізму в міжнародній торгівлі почав знижуватися.

В ході переговорів Уругвайського раунду ГАТТ (1986-1994 рр.) його учасники домовились про чергове, восьме за рахунком тарифне пом'якшення і, що ще більш важливо, сформували розгорнуту систему норм і правил регулювання торгівлі товарами і послугами, захисту інтелектуальної власності, застосування нетарифних заходів та пов'язаних з торгівлею інвестиційних заходів, а також виробили процедури врегулювання торговельних суперечок і проведення регулярних оглядів торгової політики країн - членів СОТ. Результатом стало зниження на третину усіма державами ввізних мит, а також їх "зв'язування", тобто прийняття зобов'язань не підвищувати їх в майбутньому в односторонньому порядку. Розвинені країни зобов'язалися "зв'язати" 97% загальної кількості мит, країни, що

розвиваються, - 73% (рівні "зв'язування" в більшості держав помітно вище, ніж реально застосовані ставки мит по режиму найбільшого сприяння).

Завдяки реалізації членами СОТ цих домовленостей, середній рівень митного оподаткування в міжнародній торгівлі, по даним ЮНКТАД, знизився стосовно сировинних товарів з 2,1% (до Уругвайського раунду) до 0,8%, напівфабрикатів - з 5,4 до 2,8, готових виробів - з 9,1 до 6,2% відповідно [100, с. 119]. Документи раунду, включаючи зобов'язання країн-членів за рівнями бар'єрів на шляху доступу іноземних товарів і послуг на їх ринки, до сих пір є правовою основою багатосторонніх правил регулювання зовнішньої торгівлі.

За останні два десятиліття в результаті обнуління більшості імпорتنих мит учасниками регіональних торгових угод (РТУ) і виконання зобов'язань розширеної угоди СОТ щодо інформаційних технологій (так зване ІТА-2, 2015р.) середній рівень митного обкладання в міжнародній торгівлі знизився до 9%, або приблизно на 15 п.п. [96, с. 2-3]. Більше половини сумарного обсягу торгівлі взагалі не обкладається митом, ще приблизно на 30% встановлені мита не вище 5%, мита вище 20% діють трохи більше 1% товарів [100, с. 79]. Якщо ретроспективно оцінювати рівні торговельних бар'єрів в більшості країн світу, можна констатувати поступовий дрейф національних торгових режимів від жорсткого протекціонізму до більшої відкритості економіки.

Сучасна багатостороння торговельна система дуалістична за характером: з одного боку, вона націлена на подальшу лібералізацію торгівлі, а з іншого, виступає в ролі охоронця протекціонізму: без використання інструментів протекціоністського захисту чутливих секторів своєї економіки багато учасників міжнародної торгівлі обійтися об'єктивно не можуть. При цьому рівень протекціонізму в торговельній політиці окремо взятих країн визначається вже не рішеннями виключно національних урядів, як це було до середини минулого століття, а є результатом багатосторонніх переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі.

Протягом останнього десятиліття СОТ постійно веде моніторинг запровадження обмежувальних заходів країнами-членами, в першу чергу державами G20. Дані цього моніторингу дають підставу констатувати нарощення протекціонізму в світовій торгівлі в ході глобальної кризи і в посткризовий період. За цей час тільки країни G20 використали в регулюванні торгівлі товарами в цілому одну тисячу шістсот сімдесят одну обмежувальну міру, охопивши ними близько 5% усього світового імпорту. Інтенсивність застосування протекціоністських заходів проте дещо знижується: в 2011 р. "двадцятка" вводила в середньому 9 обмежень на місяць, в 2015р. - 8, в 2016 р. - 5 [88, с. 3, 26].

Не можна не відзначити, що переважна частина обмежень була введена відповідно до норм СОТ, що встановлюють правила застосування заходів захисту ринку (антидемпінгових і компенсаційних мит, захисних заходів), а також технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів, що мають на меті охорону здоров'я людей, тварин і рослин. За той же період в орган по вирішенню суперечок СОТ надійшло 149 позовів про порушення окремими країнами положень багатосторонніх угод, тобто під сумнів була поставлена правомірність застосування трансформаційних змін всього близько 12% обмежувальних заходів [64]. Іншими словами, більшість протекціоністських заходів вважалось легітимними.

Зниження тарифних і нетарифних бар'єрів залишається одним з головних напрямків діяльності СОТ. Однак багатосторонні переговори Дохійського раунду, розпочатого в 2001 р., зайшли в глухий кут, виходу з якого не видно. Учасники переговорів ніяк не можуть подолати найгостріші розбіжності.

Країни, що розвиваються, продовжують наполегливо вимагати повернення в документи організації положень про диференційований і більш сприятливий режим для них, зміщення на їх користь балансу поступок по діючим угодами, зниження бар'єрів в торгівлі таким чином, щоб воно відкривало ширшу дорогу їх експорту, а також серйозного скорочення

державної підтримки сільського господарства в розвинених країнах. Останні ж, зі свого боку, не йдуть на помітне зниження рівня підтримки власних сільгоспвиробників, вимагають від країн, що розвиваються, таких поступок, які помітно полегшили б доступ своїх промислових товарів на їх ринки, наполягають на включенні в програму переговорів питань, які виходять за межі сфер регулятивної діяльності СОТ (торгівля і конкуренція, торгівля та інвестиції, гласність при проведенні урядових закупок), проти чого активно виступають країни, що розвиваються.

При таких протиріччях членам СОТ вдалося досягти консенсусу тільки по одному пункту затвердженої програми переговорів - прийняття нової багатосторонньої угоди про полегшення торгівлі, яке вступило в силу в 2017р. За іншими пунктами програми – по сільському господарству, торгівлі промисловими товарами і послугами, правилам застосування антидемпінгових заходів, регіональних торговельних угод - якогось істотного прогресу досі немає.

За відсутності значущих результатів на багатосторонніх переговорах закономірно постало питання про доцільність їх продовження. Десята міністерська конференція СОТ (Найробі, грудень 2015 р.) була змушена визнати, що єдність в питанні про подальшу долю Дохійського раунду у країн-учасниць відсутня. Частина членів організації висловила повну підтримку завершення переговорів по іншим невирішеним питанням. Інша частина на чолі з США відмовилася підтримати мандат раунду, вважаючи за необхідне пошук нових підходів до прийняття рішень, оскільки консенсус в якості головного принципу їх затвердження себе більше не виправдовує. Наступна 11-а конференція міністрів (Буенос-Айрес, грудень 2017 р.), зіткнувшись з розбіжністю поглядів розвинених і країн, що розвиваються, на практику застосування протекціоністських заходів, навіть не змогла прийняти підсумкову декларацію, залишивши долю Дохійського раунду "за кадром". Імовірність досягнення домовленостей щодо нових багатосторонніх угод, таким чином, прагне до нуля.

Аналіз документів останніх конференцій міністрів підводить до висновку, що СОТ крок за кроком віддаляється від переговорної практики ГАТТ, яку вона довгий час вважала найкращою. Проявляється це у відмові, по-перше, від пакетного методу прийняття рішень і, по-друге, від принципу "все обов'язково для всіх".

При пакетному підході рішення учасниками переговорів можуть прийматися тільки одночасно з усіх питань порядку в зведеному вигляді і у взаємній ув'язці. Але вже в ході 8-ї конференції міністрів (2011 р.) члени СОТ погодилися зняти акцент з активізації переговорів по всіх напрямках, позначеним в Дохійській програмі, і зосереджують увагу в першу чергу на тих питаннях порядку, щодо яких досягнення консенсусу найбільш ймовірно.

Внаслідок зміни підходу до переговорного процесу теми наступних зустрічей стали визначатися конференціями міністрів з урахуванням ступеня готовності тієї чи іншої угоди, а програма раунду в цілому відійшла на другий план. Так, Балійська конференція (2013 р.) поставила на чільне місце остаточне узгодження тексту угоди про полегшення торгівлі, підготовку декількох угод про торгівлю сільськогосподарською продукцією (про так звану експортну конкуренцію) і торгових преференціях для найменш розвинених країн (НРК) [87, с. 8-9]. Надалі члени СОТ змогли домовитися про скасування експортних субсидій в торгівлі продукцією сільського господарства (розвиненими країнами - з грудня 2015 року, країнами, що розвиваються - до кінця 2018 р.), а також про менш жорстких вимогах до НРК щодо застосування правил походження товарів і поставок послуг на ринки інших держав.

Принцип "все обов'язково для всіх" на початку закладений в правову конструкцію СОТ. Він говорить, що положення всіх багатосторонніх угод і домовленостей мають бути імplementовані в національне законодавство і строго дотримуватися країнами-членами. Але це не поширюється на угоди з обмеженим числом учасників. До числа їх відносяться, зокрема, угоди про торгівлю цивільною авіатехнікою та урядові закупівлі.

Прагнучі вийти з глухого кута, в якому опинився Дохійський раунд, члени СОТ прийшли до розуміння неминучості зміщення акценту з прийняття багатосторонніх угод на підготовку угод з обмеженим числом учасників, зацікавлених в лібералізації на тому чи іншому напрямку торгівлі. Ця своєрідна тактика малих кроків приносить результати: в 2015 р. прийнято розширену угоду по інформаційним технологіям, в якому бере участь 81 країна. Угодою було передбачено, що його учасники ліквідують до 2019 р. 89% всіх тарифних мит на товари, пов'язані з інформаційно-комунікаційними технологіями, а до кінця 2022 р. остаточно скасують мита на них.

Продовжуючи лінію на досягнення плурілатеральних домовленостей, частина членів СОТ на 11-й міністерській конференції визнала за необхідне почати переговори про підготовку угоди по електронній торгівлі (42 учасники), створити платформу для обговорення питання про спрощення порядку здійснення інвестицій (43 члена СОТ), створити неформальну робочу групу по мікро-, малим і середнім підприємствам (ММСП), задачею якої поставлено визначення горизонтальних (загальних для всіх) недискримінаційних заходів, що сприяють вбудові ММСП в міжнародну торгівлю (60 членів СОТ). Також намічено продовжити переговори по внутрішньому регулюванню торгівлі послугами на базі вже підготовленого до СОТ тексту (близько 60 країн) і по рибальським субсидіям з метою узгодження правил, що забороняють надання таких субсидій, які сприяють незаконному, нерегульованому промислу і надлишковому вилову біоресурсів. За обома останніми напрямками переговори завершено в 2019 р.

Відображенням кризових процесів, що мають місце в світовій економічній системі, став застій в багатосторонніх торгових переговорах в рамках Дохійського раунду. Неможливість вирішити окремі питання в переговорах свідчить про певні проблеми у функціонуванні СОТ, яка служить віддзеркаленням кризи глобалізації. Необхідність реформування цієї організації вже протягом ряду років широко обговорюється на міжнародних форумах і на сторінках аналітичних видань. У листопаді 2018 р актуальність

такого завдання отримала підтвердження на саміті G20. Дійсно, правова база СОТ потребує кардинального оновлення. З моменту створення організації укладено лише дві нових великих угоди, поза правовим полем залишаються актуальні проблеми розвитку транснаціонального бізнесу.

На початку ХХІ ст. розвиток глобалізації, який відбувався високими темпами в останні десятиліття ХХ ст., сповільнився, що знайшло відображення в динаміці міжнародної торгівлі. У другій половині ХХ ст. вона росла приблизно в 1,5 рази швидше виробництва. У 1990-ті роки показник еластичності торгівлі до доходу (відношення темпів приросту обороту світової торгівлі до темпів приросту світового ВВП), як правило, був вище 2-х, в "нульові" роки ХХІ ст. він в більшості випадків перебував в інтервалі від 1,5 до 2, а в 2011-2016 рр. не досяг і 1. У 2017 році темпи приросту світової торгівлі і світового ВВП повернулися до звичного співвідношення: торгівля знову стала зростати швидше виробництва - коефіцієнт еластичності підвищився до 1,5, наблизившись до середнього значення [101]. Проте вартісний обсяг світового товарного експорту в цей період залишався нижче рівня 2014 р. Після 2018 р. зростання світової торгівлі знову сповільнилося. Якщо основним учасникам торгової війни, що розгортається на сучасному етапі, не вдасться продовжити з великими труднощами досягнутого перемір'я, то висока ймовірність подальшого зниження темпів зростання фізичного обсягу міжнародного товарообігу в подальшому.

Уповільнення міжнародної торгівлі, загострення міждержавних протиріч і сплеск протекціонізму - все це дало привід говорити про кризовий період у розвитку глобалізації. В ряді країн спостерігається помітний крен суспільних настроїв в сторону ізоляціонізму. При цьому глобалізація оголошується джерелом економічних і соціальних проблем, вирішення яких ізоляціоністи пов'язують зі зменшенням залученості своєї країни в світову економіку.

Зрозуміло, глобалізація, як і, наприклад, науково-технічний прогрес, не можуть бути однаково вигідними для всіх і несуть з собою певні витрати, але навряд чи це може служити достатньою підставою для відмови від них. І те, і інше відображає об'єктивні тенденції світового розвитку. Загальмувати пов'язані з ними процеси в окремо взятій країні цілком можливо, але повернути назад у всьому світі – не реально і не доцільно.

Неприйняття глобалізації сьогодні спостерігається не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинених країнах, де в програші виявилися менш кваліфіковані робітники, які зіткнулися з падінням доходів і скороченням робочих місць. В результаті багато хто закликає до більшого протекціонізму або звинувачують іммігрантів. Але відповідь не в деглобалізації, а в тому, щоб переосмислити міжнародні договори, щоб знизити напруженість і допомогти людям пристосуватися [89].

Новий міжнародний договір повинен відповідати на виклики не тільки глобалізації, а й технічного прогресу, наприклад, автоматизації та цифровізації виробництва, які скорочують кількість робочих місць, що потребують виконання рутинних операцій. Договір повинен охопити широке коло питань, пов'язаних з нерівним отриманням вигод від глобалізації між країнами і всередині країн, включаючи забезпечення зайнятості, майнове розшарування, розподіл податкового тягаря і соціальних благ. Всі ці питання прямо або побічно пов'язані з перебудовою міжнародного економічного порядку (МЕП).

Під міжнародним економічним порядком фахівці розуміють систему міждержавної економічної взаємодії, що включає як самі ці правила, так і механізми, що забезпечують їх встановлення і виконання. У анархічної за своєю природою міжнародній системі, яка не має єдиного органу управління, ключовою проблемою стає мотивування самостійних і формально рівноправних суб'єктів до дотримання вироблених норм. Відповідно до теорії гегемоністської стабільності, умовою стабільності в сучасному світі є міжнародний економічний порядок, заснований на гегемонії однієї

лідуючої держави. Теорія взаємозалежності, навпаки, бачить запоруку стабільності в більш-менш рівномірно розподілених між державами економічній взаємозалежності і співпраці.

Критики теорії гегемоністської стабільності справедливо вказують на наявність ряду умов, що обмежують її застосування, і можливість колективної дії країн, зацікавлених в збереженні безперешкодного товарообміну. З ослабленням країни-гегемона співробітництво з метою підтримки міжнародного економічного порядку може не тільки не зменшитися, але, навпаки, стати більш тісним і привести до кращих результатів [90, с. 612]. Однак для того, щоб колективна дія здійснилася і була успішною, слід дотримуватися певних умов.

На нашу думку, при аналізі еволюції МЕРП можуть бути затребувані обидві концепції, тим більше що в обох випадках мова йде про переважний, а не винятковий вплив. У будь-якій ситуації присутні як співпраця, так і спроби нав'язування всім волі більш-менш вираженого одноосібного лідера або коаліції країн.

Теорія гегемоністської стабільності добре пояснювала причини встановлення ліберального міжнародного економічного порядку після Другої світової війни. Тоді МЕРП відображала інтереси США, чії корпорації і банки займали домінуючі позиції. Одночасно ліберальний МЕРП сприяв поглибленню господарської взаємозалежності, що вимагало посилення узгодженості заходів зовнішньої і внутрішньої економічної політики.

У той час як Сполучені Штати, спираючись на свою міць, вносили в міжнародний режим зміни, що огорожували економіку країни від зовнішніх шоків, їх партнери вчилися використовувати переваги взаємозалежності і підвищували адаптивність своїх економічних систем, приводячи їх у відповідність з новими реаліями [75, сс. 140-145]. Поєднання стабільності і гнучкості, здатності швидкого реагування на зміни зовнішніх умов служили найважливішою складовою економічної сили [75, сс. 61-62]. При цьому

економіка США неухильно ставала слабкіше, тоді як економіка інших країн, навпаки, зміцнювалася.

Таким чином, міжнародний економічний порядок, заснований на гегемонії, запрограмований як на ослаблення лідера, так і на створення передумов для переходу до іншого режиму - режиму, який спирається на взаємозалежність. Правда, такий перехід не може відбутися без труднощів, тимчасової втрати "якості", майже неминучої, але тимчасової дестабілізації в світовій торгівлі та фінансах.

Сьогодні простежуються очевидні паралелі з періодом Великої депресії, яку Ч. Кіндлбергер пов'язував з неготовністю нового лідера США прийти на зміну Великобританії і взяти на себе ті функції, які вона вже не в змозі була виконувати. Йдеться про підтримку відкритості ринку, здатного прийняти надлишки продукції, виробленої в інших країнах; здійснення контрциклічної політики довгострокового кредитування і забезпеченні короткострокової ліквідності в періоди криз (функція кредитора останньої інстанції); підтримці стабільних курсів валют і координації економічної політики. Замість цього верх взяв курс на "розорення сусіда", що вилився в посиленні протекціонізму, девальваціях валют і інші заходи, які сприяли виживанню за чужий рахунок. Світ вступив в смугу затяжної і глибокої економічної кризи. Існує побоювання, що "пастка Кіндлбергер" може спрацювати і в нинішній ситуації, якщо ні США, ні Китай не зможуть або не захочуть взяти на себе підтримання стабільності МЕР.

Які ж загрози для системи міжнародної торгівлі? Поточний раунд багатосторонніх торговельних переговорів СОТ в Досі з самого початку переслідували невдачі. Його відкриття було перенесено з 1999-го на 2001 рік, величезні зусилля потрібні були для узгодження порядку денного, вирішення кожного питання давалося з великими труднощами, а результати переговорів виявилися дуже скромними. В даний час переговори фактично зайшли в глухий кут - їх учасники не можуть дійти згоди відносно подальшого обговорення. З приходом в Білий дім попереднього президента до

невирішених стратегічних питань додалися гострі проблеми торгової політики.

Сьогодні торговий протекціонізм стає серйозною перешкодою для глобального зростання. Експерти Всесвітнього економічного форуму назвали загострення політичних і економічних протиріч між державами головними загрозами для розвитку світової економіки в наступні роки [93]. У числі загроз цього ряду - криза інституційної основи системи міжнародної торгівлі, СОТ.

Протягом 2018-2020 рр. на зустрічах членів СОТ в різних складах обговорювалися питання реформування організації. Серед безлічі проблем організації особливу заклопотаність викликають недотримання авторських прав, порушення країнами термінів повідомлення про застосовані торгово-політичні заходи, а також використання спеціального та диференційного режимів відносно країн, що розвиваються, котрі при цьому займають досить міцне, іноді домінуюче становище на світовому ринку [55]. На думку Сполучених Штатів, в своєму нинішньому вигляді правова база СОТ не забезпечує їм достатнього захисту від несправедливих торговельних практик і перш за все від примусу іноземних інвесторів до трансферу технологій, підтримки державних підприємств, субсидіювання промислових підприємств.

На думку ЄС, витоки нинішньої кризи базуються на неефективності діючої системи СОТ, з моменту створення якої пройшло більше 25 років. "Світ за цей час змінився, а СОТ - ні" [102]. Заручившись підтримкою ряду країн, Європейська комісія в 2018 р. запропонувала свою концепцію модернізації СОТ. Основну увагу в ній приділено вдосконаленню правової основи організації, виконанню вимог щодо прозорості та нотифікації заходів торговельної політики, забезпечення роботи системи вирішення спорів. Підкреслюється необхідність постійного контролю за субсидуванням і діяльністю державних підприємств, усунення бар'єрів на шляху переміщення товарів, послуг та інвестицій, дотримання заборони на примус до передачі

технологій. Брюссель поділяє невдоволення Вашингтону привілейованим статусом в організації ряду країн, що розвиваються, і незадовільним захистом інтелектуальної власності.

У листопаді 2018 р. ЄС, підтриманий КНР, Індією і низкою інших країн, висунув розгорнуті пропозиції щодо реформування Апеляційного органу - невід'ємного елемента системи вирішення спорів СОТ. Раніше його робота була поставлена під загрозу через протидію з боку Сполучених Штатів, які блокували призначення нових суддів.

Тим часом питання про систему вирішення спорів надзвичайно важливе. Для МЕР, заснованій на взаємній підтримці, особливе значення має механізм забезпечення виконання країнами взятих на себе зобов'язань. Його ефективність багато в чому залежить від способу встановлення факту порушення і накладення відповідальності. У СОТ такі завдання вирішуються за допомогою унікальної системи вирішення спорів. Її значення виходить за рамки торгової системи, накопичений досвід, можливо, буде використовуватися і в інших ланках глобального управління.

Поки ж все чіткіше проявляється необхідність реформування СОТ, що обумовлено крім іншого її нездатністю запропонувати рішення, що задовольняють учасників глобальних ланцюжків вартості (ГЛВ). Одним з перешкод став діючий в СОТ принцип консенсусу [81]. Справа в тому, що далеко не всі члени організації в рівній мірі зацікавлені в сприянні розширенню таких ланцюжків. Багато країн готові брати участь у вирішенні проблем ГЛВ лише в обмін на надання поступок з інших питань. В умовах, що склалися, досягнення всеосяжного компромісу виявляється практично неможливим. Вихід бачиться в створенні необхідних інститутів на регіональному рівні, що видається цілком логічним, оскільки ГЛВ формуються перш за все в рамках великих регіонів світу, де і зосереджені зусилля по укладанню мегарегіональних торгових угод (МРТУ).

Іноді створення МРТУ трактують як загрозу існуванню СОТ. Однак, на нашу думку, феномен МРТУ свідчить не про кризу, а про гнучкість

багатосторонньої торговельної системи, її здатності розвиватися. В даному випадку ми можемо спостерігати перехід від багатосторонньої системи регулювання до багаторівневої (глобальний, регіональний і двосторонній) [81]. Критично важливою стає гармонізація норм, діючих на трьох її рівнях. Ця проблема може бути вирішена, оскільки всі нові (як двосторонні, так і багатосторонні) торгові угоди між країнами - членами СОТ розробляються з урахуванням діючих норм організації.

Можливі й інші сценарії вирішення проблеми. Один з них - включення правил регіональних угод в оновлену нормативну базу СОТ. Згідно з другим сценарієм, поряд з існуючою СОТ може бути створена нова організація, яка буде вирішувати питання, що виходять за рамки традиційного порядку торгових переговорів [59]. Не можна виключити і третій сценарій: розпад правової системи міжнародної торгівлі і укладання великої кількості не узгоджених і таких, що суперечать одна одній двосторонніх угод.

Принцип консенсусу залишається одним з основних гальм на шляху розвитку СОТ. Не менш обтяжливим виявляється і принцип пакетного прийняття рішень, зафіксований у відомій формулі "не узгоджено нічого, поки не узгоджено все". Перехід до прийняття рішень на основі більшості або кваліфікованої більшості, якщо і вдасться здійснити, то лише по обмеженому колу питань. Виходом могло б стати використання плюрілатеральних угод, в яких беруть участь не всі члени СОТ, а лише зацікавлені країни. Досвід використання такого роду угод в СОТ є (це угоди про державні закупки, торгівлю цивільною авіатехнікою, інформаційними технологіями). Ряд нових угод на цій основі (по послугах, інвестиціях, екологічних товарах) розробляється в даний час. Згодом їх число, ймовірно, буде рости.

Важливим напрямком реформування інститутів глобального управління стало розширення кола учасників обговорення за рахунок недержавних організацій і бізнесу, що узгоджується з основними положеннями теорії комплексної взаємозалежності. Зрозуміло, інтереси

національного бізнесу і споживачів і сьогодні складають основу переговорної позиції членів СОТ. Однак існуюча система не змогла врахувати інтереси бізнесу, наприклад, в полегшенні функціонування глобальних ланцюжків вартості. Потрібні нові канали взаємодії основних груп інтересів і, що особливо важливо, забезпечення гласності у функціонуванні цих механізмів.

3.3 Сучасний стан, проблеми та перспективи функціонування ЗВТ між Україною та країнами світу

На даний час Україна має зону вільної торгівлі з 47 країнами. Ми підписали 18 угод про вільну торгівлю. Країни, які уклали угоду про вільну торгівлю, створюють єдину зону, яка дозволяє компаніям з цих держав простіше і швидше торгувати одна з одною. Завдяки таким угодам скасовуються митні збори та податки, кількісні обмеження та інші торговельні бар'єри. Також угоди про вільну торгівлю можуть включати умови щодо захисту інвесторів, інтелектуальної власності, прав споживачів тощо.

Україна вже підписала договори про створення ЗВТ з ЄС, Великобританією, Туреччиною та Європейською асоціацією вільної торгівлі, яка об'єднує митні території чотирьох європейських країн, що не вступили до Європейського Союзу, зокрема, Республіки Ісландія, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегії та Швейцарської Конфедерації. Ми також маємо угоди про вільну торгівлю з Канадою, Молдовою, Грузією, Ізраїлем, Чорногорією, Північною Македонією тощо. Але спрощення торгівлі не завжди призводить до збільшення її обсягів.

Найбільш широка зона вільної у нас з Європейським Союзом. У рамках угоди відбувається значне законодавче зближення – Україні потрібно привести багато своїх законів у відповідність до норм ЄС і відповідати цим нормам.

Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і нових технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, вихід на світові ринки, особливо на ринок ЄС. Таким чином, співпраця з Європейським Союзом означає для України можливість отримати значні економічні вигоди, які в кінцевому рахунку, будуть сприяти економічному зростанню держави і підвищенню рівня життя її населення.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС є міжнародно-правовим документом, який на договірно-правовому рівні закріплює перехід відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

Дорожню карту та першочергові пріоритети становлення та розвитку України як члена європейської сім'ї було визначено Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [42], схваленою Указом Президента України №5/2015 від 12 січня 2015 року. У Документі було зазначено, що ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, Україна отримала інструмент та дороговказ для внутрішніх перетворень, а виконання вимог цієї Угоди дає можливість Україні в подальшому стати повноцінним членом ЄС [4].

Важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ). Нею передбачено суттєву лібералізацію торгівлі (усунення тарифів чи квот) між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази.

Робота над створення ЗВТ, серед іншого, полягала у [4]:

- скасуванні Україною та ЄС ввізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного;
- запровадженні правил визначення походження товарів, які є одним із елементів застосування торговельних преференцій;

– приведенні Україною своїх технічних регламентів, процедур, санітарних та фітосанітарних заходів та заходів щодо безпеки харчових продуктів у відповідність з європейськими, завдяки чому українські промислові товари, сільськогосподарська та харчова продукція не потребуватимуть додаткової сертифікації в ЄС;

– встановленні сторонами найбільш сприятливих умов доступу до своїх ринків послуг;

– запровадженні Україною правил ЄС у сфері державних закупівель, що дозволить поступово відкрити для України ринок державних закупівель ЄС;

– спрощенні митних процедур та попередженні шахрайства, контрабанди, інших правопорушень у сфері транскордонного переміщення вантажів;

– посиленні Україною захисту прав інтелектуальної власності.

Створення ЗВТ між Україною та ЄС відбувалося поступово, передбачений термін був 10 років. Результатами запровадження ЗВТ між Україною та ЄС стала більш тісна економічна інтеграція, створення практично таких же умов для торгівлі між Україною та ЄС, що мають місце у торгівлі всередині Союзу, покращення інвестиційного клімату та прозорі правила ведення бізнесу в Україні, збільшення вибору, підвищення безпечності та якості товарів, зниження цін для українських споживачів, можливість доступу українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринків третіх країн у зв'язку з переходом на прийняті в усьому світі стандарти.

Ще до набрання чинності Угодою про асоціацію Європейський Союз запровадив для України режим автономних торговельних преференцій – одностороннє (з боку ЄС) скасування ввізних мит, яке стосувалося 94,7% від усього обсягу промислових товарів та 83,4% сільськогосподарських товарів та харчової продукції, що імпортуються Євросоюзом з нашої держави (терміном дії до 1 січня 2016 року) [4].

Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС у 2014 році. Починаючи з 1 січня 2016 р. умови торгівлі між Україною та ЄС регламентуються положеннями розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціації між Україною та ЄС (в період з 1 січня 2016 р. по 31 серпня 2017 р. в режимі тимчасового застосування, з 1 вересня 2017 р. Угода про асоціацію набула чинності в повному обсязі) [68]. Але не відповідність законів європейським стандартам, взаємовиключення окремих законів, відсутність пріоритетності політики європейської інтеграції у діяльності Уряду, неефективність механізмів інтеграції – все це негативно впливало на результативну співпрацю України та Європейського Союзу та значно уповільнювало інтеграцію України у ЄС.

Дев'ять років тому українські експортери де-факто почали вести вільну торгівлі з країнами ЄС. Хоча формально тимчасове застосування розділу IV Угоди про асоціацію розпочалося лише 1 січня 2016 року. Проте з кінця квітня 2014 року Європейський Союз запровадив автономні торгові преференції, які відкрили ринок ЄС для українських товарів на тих самих умовах, що й у рамках глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі [14].

Угода про вільну торгівлю між ЄС та Україною – це широкомасштабна за змістом торговельна угода, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС [5]. Тому є доцільним проаналізувати торговельну співпрацю України з країнами ЄС після започаткування ЗВТ+.

З вересня 2017 року діє зона вільної торгівлі між Україною і Євросоюзом. У 2016 році експорт товарів становив 13 млрд 496,3 млн доларів, а імпорт – 17 млрд 140,8 млн доларів. У перший рік роботи ЗВТ ці показники зросли до 17 млрд 533,4 млн доларів і 20 млрд 799,4 млн доларів

відповідно. У 2018–2019 роках експорт і імпорт товарів між Україною та ЄС були приблизно на одному рівні. У 2020 році експорт товарів знизився до 18 млрд 604,9 млн доларів, а імпорт – до 23 млрд 859,7 млн доларів [9].

За результатами 2021 року питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС склала 39,0% від загального обсягу торгівлі України, а у 2020 році питома вага становила – 38,8%. Зовнішньоторговельний оборот у 2020 р. склав 46,3 млрд доларів (зниження склало 9,0%), а у 2021 р. – 62,5 млрд доларів (зростання становило 34,9%) [36].

Взаємна торгівля сільськогосподарською продукцією між Україною і Європейським Союзом – з врахуванням Великої Британії – у 2021 р. становила 12,6 млрд. доларів. Це найвищий показник за часів дії Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Крім того, додатне сальдо становило 4,2 млрд. доарів. Головними європейськими партнерами для України залишились Нідерланди, Польща, Німеччина, Іспанія, Італія, Франція, а також Велика Британія і Бельгія, які протягом останніх років міцно закріпились у цьому списку. Ці країни утворюють 82% сумарного вітчизняного торговельного обороту агропродовольством з Європейським Союзом.

У 2021 р. Україна імпортувала аграрної продукції з країн–членів ЄС на суму близько 4,2 млрд. доларів. Це майже на 19% більше ніж 2020 року. В імпорті сільськогосподарської продукції до України з ЄС відносно значну частку (8%) у вітчизняному імпорті з ЄС зайняли молокопродукти. Їх завезли з-за кордону на суму 335 млн доларів, що на 20% перевищило показник 2020 р. При цьому обсяги зарубіжних закупівель різних сирів збільшилися з 207 млн доларів у 2020 р. до 251 млн доларів у 2021 р. [9].

Торгівля з ЄС у 2022 – 2023 рр. [9]:

- Експорт до країн ЄС у січні-серпні 2023 склав 15,7 млрд дол., що становить 63,6% всього експорту. Проти аналогічного періоду минулого року експорт в ЄС скоротився на 12% (або на 2,1 млрд дол.).

- Імпорт з країн ЄС у січні-серпні 2023 - 21,1 млрд дол., що складає 51,3% всього імпорту за звітний період. Порівняно з аналогічним періодом минулого року імпорт з ЄС зріс на 26% (+4,4 млрд дол.).

- Сальдо торгівлі з країнами ЄС у січні-серпні 2023 зменшилося на 5,4 млрд дол. (проти зростання на 1,1 млрд дол. за 8 місяців 2022 року).

Рада Європейського Союзу у травні 2022 р. ухвалила рішення, яке дозволяє тимчасову лібералізацію торгівлі та інші торговельні поступки щодо певних українських товарів [15]. Це означає, що протягом одного року ввізне мито на весь український експорт до Європейського Союзу не сплачуватиметься.

У Брюсселі зазначили, що загарбницька війна росії проти України мала руйнівний вплив на виробничі потужності країни, транспортну інфраструктуру та вихід до Чорного моря, а також на її ширші можливості торгівлі з рештою світу. Рішення діяло протягом одного року та призупинило, зокрема:

– усі тарифи згідно з Розділом IV Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, встановлені глибокою та всеосяжною зоною вільної торгівлі (ПВЗВТ), які ще не були лібералізовані. Призупинення охоплювало, зокрема: промислову продукцію, що підлягало поступовому скасуванню до кінця 2022 року, фрукти та овочі, а також сільськогосподарську продукцію та перероблену сільськогосподарську продукцію, що підлягала тарифним квотам,

– стягнення антидемпінгових мит на імпорт з України,

– застосування загальних правил імпорту щодо імпорту походженням з України.

Відмітимо, що досить глибока співпраця відбувається і в Україні з Європейською асоціацією вільної торгівлі, яка об'єднує 4 європейські країни, що не є частиною ЄС [18].

Також слід зауважити, що світова організація торгівлі – це основа ЗВТ. Україна приєдналася до неї у 2008 році. У СОТ та ЗВТ одна й та сама мета – спростити торгівлю між країнами. Але СОТ – це міжнародна організація, а угода про вільну торгівлю – регіональний документ. Багато ЗВТ діють за правилами СОТ.

Всі члени СОТ повинні дотримуватися її правил, але країнам не заборонено встановлювати між собою міцніші торговельні зв'язки. При цьому є одна важлива умова: не створювати перешкод для торгівлі між собою та третіми країнами. Тобто якщо країна є членом СОТ, вона не може підвищувати тарифи для іншої держави-члена. Діє принцип: або для всіх, або ні для кого.

Генералізована система преференцій – це "молодша сестра" ЗВТ. Деякі країни створюють генералізовані системи преференцій, щоб допомагати державам, що розвиваються. Торговельні режими такого роду визначають, які товари можуть ввозитись без мита або за зниженими ставками з конкретної країни. Наприклад, Україна включена до списку країн для преференцій США та Японії.

Інколи одностороннє надання преференцій переходить у глибшу співпрацю. Наприклад, з Туреччиною та Канадою у нас спочатку теж були торговельні стосунки в рамках системи преференцій, а зараз – угоди про вільну торгівлю.

Але підписання договорів про ЗВТ із якомога більшою кількістю країн не повинно стати самоціллю уряду. Бо важлива не кількість договорів, а їх зміст. Наприклад, угода між Україною та ЄС не скасовує всі мита на експорт з України до Європейського Союзу, а лише встановлює обсяг безмитної торгівлі (квоти), і вони насправді невеликі. А той обсяг товарів, який перевищує квоту, продавався з митами. Хоч Україна і вела постійно перемовини про збільшення квот, але можна точно сказати – Євросоюз скасує їх повністю лише якщо Україна вступить до нього, бо він захищає

внутрішній ринок. А Україна занадто незначна у світовому масштабі, щоб диктувати умови Європейському союзу, який дає майже 16% світового ВВП.

Україна за останні роки значно розширила список країн, з якими діє угода про зону вільної торгівлі. Одними з останніх договорів, які набули чинності 1 січня 2021 р., – з Ізраїлем та Великою Британією. Проаналізуємо, як змінювався експорт та імпорт товарів з країнами, які уклали з Україною угоду про ЗВТ (додаток В).

ЗВТ між Україною та Канадою працює від серпня 2017 р. Після початку дії угоди, в 2018 році експорт товарів зріс до 78,1 млн, імпорт – до 333,1 млн. У 2019 р. експорт зріс до 85,5 млн доларів, а імпорт впав майже вдвічі – до 194, 7 млн доларів. За минулий рік експорт між Україною та Канадою знизився до 81,3 млн доларів [16].

Ще з 1996 року працює ЗВТ між Україною та Грузією. Експорт товарів свого пікового значення досяг в 2011 році – 657,6 млн доларів, а обсяги імпорту найбільшими були в 2013 році – 217,9 млн доларів. Торік експорт та імпорт були на рівні 366,4 млн і 135,4 млн доларів.

Зона вільної торгівлі між Україною та Чорногорією функціонує з 2013 року. Перші кілька років на обсягах торгівлі це не позначилося, а в 2016 – 2017 експорт і імпорт почали зростати, потім показники знову знизилися.

1 січня 2021 року Угода між Україною та Великою Британією набула чинності [17].

Кількість нелібералізованих тарифних ліній для експорту до Сполученого Королівства та України наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Кількість нелібералізованих тарифних ліній для експорту до Сполученого Королівства та України [17]

Рік	Сполучене Королівство			Україна	
	Мито	Вхідна ціна	Тарифна квота	Мито	Тарифна квота
2021	163	27	364	603	73

2023	0	27	364	262	73
2026	0	27	364	242	73

Кількість тарифних квот, які будуть відкриті для України становить 36 (+4 додаткові), а для Сполученого Королівства – 3 (+2 додаткові). Нульові тарифні квоти встановлюються британською стороною додатково до наданих в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Торгові відносини України та Британії мають тривалу та успішну історію. В 2021 році товарообіг між Україною та Великою Британією зріс майже на 57% і склав 2,2 млрд доларів. Причому, особливо активізувався експорт (+ 62%), який досяг обсягу в понад 1 млрд доларів [17].

У травні 2022 р. Україна та Велика Британія юридично закріпили скасування ввізних мит і тарифних квот в двосторонній торгівлі, підписавши відповідну угоду. Вона може бути продовжена за домовленістю між сторонами на новий термін.

Завдяки скасуванню ввізних мит і тарифних квот в український бізнес в перспективі мала змогу збільшити експорт товарів з високою доданою вартістю. Йдеться, в першу чергу, про борошно, зерно, молочну продукцію, м'ясо птиці та напівфабрикати, томатну пасту, мед, кукурудзу, пшеницю, соки, гриби, цукор тощо. Саме ці товари Україна традиційно експортує до Великої Британії. Таким чином, це не лише сприятиме розвитку українського виробництва, але й збільшить надходження валютної виручки, зміцнить економіку України.

3 лютого 2022 р., під час візиту президента Реджепа Ердогана до Києва, підписано Угоду про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною. Підготовка угоди про вільну торгівлю між країнами тривала понад десятиліття – через намагання обох забезпечити собі максимально комфортні умови.

Попри всі перестороги, торгівля між нашими країнами весь цей час розвивалась. Зокрема, за даними Держмитниці, 2021 року товарообіг між

Україною та Туреччиною зріс на 52%, до 7,38 млрд. доларів. Україна експортувала до Туреччини товарів на 4,14 млрд доларів, імпортувала на 3,23 млрд доларів [11].

Лєвова частина українського експорту за 2021 рік – метали та зернові. Це майже 2 млрд доларів та 1 млрд доларів відповідно. Натомість турки завозили до нас текстиль, продукцію машинобудування, пальне, цитрусові та овочі (частка турецьких томатів на нашому ринку склала 16%).

Нові умови торгівлі, які в разі ратифікації договору про ЗВТ парламентами набудуть чинності 1 січня 2023 року, відкривають для українського бізнесу можливості експортувати в Туреччину за нульовими ставками не лише сировину – зернові чи брукхт, але й понад 10 тисяч інших товарних позицій.

ЗВТ передбачала, що Туреччина фактично відкриває 95,6% свого ринку для нових товарів з України, а ми зі свого боку – 99,6%. При цьому перелік товарів, які наша країна може постачати без мита, складається з понад 10 тис. позицій, Туреччина Україні – 9,5 тис. І це крім українських зернових та олійних, які зараз становлять 25% нашого експорту до Туреччини. При цьому турки знизили тут номінальні ставки мита з майже 30% (які могли виставляти за тарифами СОТ) до 10%. Щоправда, і ми зменшили аналогічні мита з 5% до 0,5%. У Мінекономіки переконують, що зернові та олійні, вилучені з угоди де-юре, в разі збереження режиму вільної торгівлі де-факто не будуть обкладатись цим митом. Ця тенденція збережеться на наступні роки через попит на зернові. Україна зберігає право застосовувати мито на брукхт до Туреччини, натомість Туреччина лише частково відкриває внутрішній ринок.

Загалом, з урахуванням винятків Україна отримала додаткові можливості експорту 1348 позицій своїх товарів до Туреччини (до тих 10 тис., які без мита), а турки – 616. У Мінекономіки зазначають, що домогосподарства України за рахунок усіх факторів (зниження цін, збільшення доходів за рахунок підвищення прибутковості експорту тощо)

можуть отримати зростання своїх доходів аж на 2,6%, а країна загалом матиме зростання ВВП на 2,2% шляхом зниження тарифів та інших бар'єрів між двома країнами.

За 5 років Україна планувала збільшити товарообіг між країнами на 1,5 млрд. доларів, до 10 млрд. доларів, збільшити наш експорт на 313 млн. доларів, заощадити митних платежів наших експортерів на 370 млн. доларів. Також Україна очікує, що Туреччина збільшить квоти на іншу, крім зернових, аграрну продукцію [11].

До укладення ЗВТ під дію додаткових мит, які встановлювала Туреччина рішенням уряду, потрапили українські виробники текстилю і кондитерських виробів, особливо у 2020-2021 роках, тож угода містить чітке положення, що Туреччина не застосовуватиме такі мита на українську продукцію. Також очікується, що ЗВТ спростить автомобільні перевезення між країнами. При цьому Туреччина домоглася певних поступок: вантажівки з України зможуть заїжджати порожніми та повертатися з товарами, що досі було заборонено.

ЗВТ з Туреччиною є частиною загальної експортної стратегії України. Українські виробники завдяки ЗВТ з Туреччиною отримають й непрямі зиски, серед яких – можливість реекспорту та безмитного продажу товарів, значна частина яких має турецьку складову, в інші країни, з якими у нас діє зона вільної торгівлі – у ті самі країни Євросоюзу.

Висновки до розділу 3

Всі члени СОТ повинні дотримуватися її правил, але країнам не заборонено встановлювати між собою міцніші торговельні зв'язки. При цьому є одна важлива умова: не створювати перешкод для торгівлі між собою та третіми країнами.

Головний мотив, що спонукає національні уряди брати участь у регіональних торговельних угодах, заключається в забезпеченні своїм ТНК умов для швидкої і ритмічної транскордонної поставки напівфабрикатів, вузлів і деталей в рамках торгівлі в середині фірми, переміщення товарів в ланцюжках доданої вартості, максимальне зниження або повне усунення тарифних і нетарифних бар'єрів на перспективних для них зовнішніх ринках, що дало б компаніям можливість зменшення торгових витрат.

На даний час Україна має зону вільної торгівлі з 47 країнами. Ми підписали 18 угод про вільну торгівлю. Країни, які уклали угоду про вільну торгівлю, створюють єдину зону, яка дозволяє компаніям з цих держав простіше і швидше торгувати одна з одною. Завдяки таким угодам скасовуються митні збори та податки, кількісні обмеження та інші торговельні бар'єри. Також угоди про вільну торгівлю можуть включати умови щодо захисту інвесторів, інтелектуальної власності, прав споживачів тощо.

Можна зробити висновок, що створена необхідна нормативно-правова база для інтеграції України до Європейським Союзом.

ВИСНОВКИ

В умовах поглиблення процесів глобалізації світової економіки конкуренція виробників з різних країн за нові і існуючі ринки все більше загострюється. В ХХІ столітті присутність на міжнародних ринках як і раніше залишається важливим фактором забезпечення позитивних темпів економічного зростання країни, створює належні передумови її інтеграції в сучасну систему світогосподарських зв'язків. В силу цього однією з найважливіших задач для країни є нарощування її експортного потенціалу, що неможливо без реалізації державою системи інструментів підтримки національних експортерів.

Аналіз міжнародного досвіду з підтримки і стимулювання зовнішньоторговельної діяльності, зокрема, експорту, показує, що таке сприяння здійснюється досить ефективно в багатьох розвинених країнах Америки, Європи та Азії. Однак найбільшої досконалості державна підтримка експорту досягла в США. В основному система заходів, спрямована на нарощування експортного потенціалу країни і її територіально-адміністративних одиниць, передбачає використання різноманітних інструментів щодо стимулювання експорту: інформаційно-консультаційні, організаційно-комунікаційні, фінансово-страхові, інституційні. При цьому для досягнення стратегічних економічних цілей державами часто використовується зовнішньоторговельна діяльність. Тому експорт має різну спрямованість. Універсальні напрямки призначені для реалізації на міжнародному ринку диверсифікованого товарної пропозиції і задоволення потреб глобальних покупців. Галузеві - для просування продукції певних галузей, які отримали статус експортоорієнтованих з державною підтримкою. Географічні напрямки підтримують зовнішньоекономічні зв'язки з близькими країнами сусідами або з подібною моделлю економічного розвитку.

В цілому слід розуміти, що досвід функціонування системи підтримки експортерів Швейцарії міг би бути корисний при вдосконаленні наявних і формуванні нових механізмів та інститутів підтримки національних експортно-орієнтованих підприємств в Україні. Особливий інтерес у цьому зв'язку становить швейцарський приклад розбудови інституцій підтримки, заснованих на тісній взаємодії між приватними і державними структурами. Крім того, з метою фокусування державних ресурсів, що виділяються на підтримку українського високотехнологічного експорту на найбільш конкурентоспроможних і перспективних напрямках, представляється можливим розглянути доцільність створення за «швейцарською схемою» спеціалізованих експортних платформ. Зокрема, в основу переліку таких платформ могли б бути покладені пріоритетні напрями модернізації

економіки України, позначені вищим керівництвом країни: енергоефективність, медичні і фармацевтичні технології і техніка, ядерні технології, космічна галузь, телекомунікації та інформаційні технології. Також практичний інтерес представляє вивчення досвіду функціонування державної системи страхування експортних ризиків Швейцарії з точки зору налагодження роботи українського Агентства зі страхування експортних кредитів, яке почало свою діяльність в кінці 2011 р.

Можна виділити ряд особливостей німецької моделі підтримки експорту, які представляють інтерес з точки зору їх обліку при вдосконаленні державної системи підтримки експорту України. Відмінною рисою системи підтримки експорту Німеччини є відсутність вираженого центрального державного управління, характерного для багатьох розвинених країн. Навпаки, з огляду на федеральне пристрій Німеччини, поряд з федеральними структурами, активну участь в сприянні національним експортерам приймають регіони і підприємницькі асоціації. Така синергія забезпечує різноманітність механізмів і послуг з підтримки ЗЕД, що сприяє орієнтованості на конкретні потреби бізнесу і адресності державної підтримки. Функції по розробці і реалізації політики в області розвитку національного експорту Німеччини перебувають у віданні єдиного органу - Федерального міністерства економіки та енергетики, яке наділене широкими повноваженнями при формуванні та реалізації національної політики в області економіки і зовнішньоекономічної діяльності, включаючи питання промислової та інноваційної політики, розвитку малого і середнього підприємництва. Таке зосередження компетенцій в рамках одного міністерства, на наш погляд, є запорукою ефективності реалізації національної зовнішньоекономічної стратегії і забезпечує ефективну координацію та розвиток усіх елементів системи підтримки експорту, з урахуванням її потенціалу та завдань підвищення конкурентоспроможності економіки країни. Пріоритетним напрямком підтримки національних експортерів в Німеччині, поряд з заходами

фінансового характеру, є інформаційно-консультаційний супровід підприємств при виході і роботі на зарубіжних ринках.

Сучасна багатостороння торговельна система дуалістична за характером: з одного боку, вона націлена на подальшу лібералізацію торгівлі, а з іншого, виступає в ролі охоронця протекціонізму: без використання інструментів протекціоністського захисту чутливих секторів своєї економіки багато учасників міжнародної торгівлі обійтися об'єктивно не можуть. При цьому рівень протекціонізму в торговельній політиці окремо взятих країн визначається вже не рішеннями виключно національних урядів, як це було до середини минулого століття, а є результатом багатосторонніх переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі. Зниження тарифних і нетарифних бар'єрів залишається одним з головних напрямків діяльності СОТ. Протягом останнього десятиліття СОТ постійно веде моніторинг запровадження обмежувальних заходів країнами-членами, в першу чергу державами G20.

Останніми роками країни-члени СОТ активно укладають преференційні двосторонні, регіональні і трансконтинентальні торгові угоди, дозволені ГАТТ (ст. XXIV). Ці угоди (про зони вільної торгівлі, митні союзи, угоди інтеграційного типу) передбачають ліквідацію у взаємній торгівлі товарами всіх або переважної частини імпорتنих мит, включають в себе положення про лібералізацію умов торгівлі послугами, захисту прав інтелектуальної власності, правилах здійснення інвестицій і державних закупівель, регулювання електронної торгівлі і т.д., що часто виходять за рамки компетенції СОТ.

Іноді створення мегарегіональних торгових угод (МРТУ) трактують як загрозу існуванню СОТ. Однак, на нашу думку, феномен МРТУ свідчить не про кризу, а про гнучкість багатосторонньої торговельної системи, її здатності розвиватися. В даному випадку ми можемо спостерігати перехід від багатосторонньої системи регулювання до багаторівневої (глобальний, регіональний і двосторонній рівні). Критично важливою стає гармонізація норм, діючих на трьох її рівнях. Ця проблема може бути вирішена, оскільки

всі нові (як двосторонні, так і багатосторонні) торгові угоди між країнами - членами СОТ розробляються з урахуванням діючих норм організації. Можливі й інші сценарії вирішення проблеми. Один з них - включення правил регіональних угод в оновлену нормативну базу СОТ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г., Іванов Є. І. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3. С. 4–15.

2. Бураковский І., Мовчан В., Кузяків О. та ін. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації: Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту. Інститут

економічних досліджень та політичних консультацій. Київ : ІЕД, 2016. 50 с.

3. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв. Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. 2015. Т. 64. Вип. 51. С. 53–59.

4. Відносини Україна – ЄС. *МЗС України*. Available at: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-relations>

5. Вплив зони вільної торгівлі з ЄС на розвиток ринку сільськогосподарських товарів в Україні. Available at: <https://www.epravda.com.ua/press/2021/07/17/627151/>

6. Галасюк В. Індустріальні парки: міфи та реалії. Available at: <http://www.segodaya.ua/opinion/galasukcolumn/ndustrialn-parki-mfi-ta-real-762486.html>.

7. Геєць В. М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію. ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України ; за ред. В. М. Гейця, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук. Київ : ІЕП НАН України, 2015. С. 3–101.

8. Дерев'янка О.В. Експортна стратегія України за умов глобалізації світового ринку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / О. В. Дерев'янка; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2016. 20 с.

9. Державна служба статистики України. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.

10. Дербеньова Я.В. Особливості формування зон вільної торгівлі у ХХ та ХХІ столітті. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 22. Частина 1. 2017. С. 24 – 27.

11. Децик О. ЗВТ з Туреччиною: ризики та перспективи для України. Available at: https://lb.ua/economics/2022/02/03/504598_zvt_z_turechchinoyu_riziki.html

12. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2021. Available at:

<http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=e6ab10fa-0ad9-4fe4-b8be32f570693b64&title=EksportnaStrategiiaUkrainiDorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

13. Ерік С. Райнерт. Як багаті країни забагатили... і чому бідні залишаються бідними. К.: Темпора, 2015. 444 с.

14. Експорт спростовує міфи: що показала торгівля України з ЄС у 2017-2020 роках. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2021/03/13/7078607/>

15. ЄС скасував на рік всі мита і квоти на експорт з України. *Економічна правда*. 24 травня 2022. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/24/687396/>

16. ЗВТ України з іншими державами: як змінювався експорт та імпорт товарів. *Слово і діло*. 15 червня 2021. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2021/06/15/infografika/ekonomika/zvt-ukrayiny-inshymy-derzhavamy-yak-zminyuvavsya-eksport-ta-import-tovariv>

17. Інформація щодо угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю та стратегічне партнерство між Україною та Сполученим королівством Великої Британії та Північної Ірландії, 28.12.2020. *Департамент міжнародної співпраці у сфері економіки, торгівлі та сільського господарства*. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=abfb9436-0d38-4a01-b9c7-0fccb08fc6a8&title=>

18. Карта дня: з якими країнами Україна має зону вільної торгівлі (та як ще можна спростити торгівлю між країнами). 17 лютого 2020. Available at: <https://businessviews.com.ua/economy/id/karta-dnja-z-jakimi-krajnami-ukrajina-maje-zonu-vilnoji-torgivli-ta-jak-sche-mozhna-sprostiti-torgivlju-mizh-krajnami-2088/#:~:text=>

19. Квоти на експорт зерна в Україні: недіючі, неефективні та непрозорі / Крамон С., Райзер М. Консультативна робота №10. *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій*, 26 листопада 2016

року. Available at: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/Agriculture_dialogue/2016/AgP_P10_ukr.pdf.

20. Кібік О.М. Організаційно-правові передумови інтенсифікації експортної діяльності в Україні / О.М. Кібік, О.П. Подцерковний, В.О. Котлубай, Ю.В. Хаймінова та ін. Наукові праці НУ «Одеська юридична академія»: зб. наук. праць. Одеса, 2015. № 17. С. 62–96.

21. Кібік О.М., Котлубай В.О., Хаймінова Ю.В. та ін. Стратегічні інструменти державної підтримки розвитку експортного потенціалу України. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 58. С. 31–37.

22. Котлубай В.О. Розвиток стратегічних напрямів зовнішньоторговельної політики України. Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: зб. матер. II всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених, присвяченої 50-річчю створення факультету управління та бізнесу ХНАДУ (26 жовтня 2016 року). Харків, ХНАДУ, 2016. С. 549-551.

23. Кутідзе Л. С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізми реалізації: монографія. Запоріжжя : ЗНУ, 2015. 318 с.

24. Ляхова О., Урванцева С. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. Економічний часопис-XXI. 2015. № 1-2. С. 23–26.

25. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Іксарова Н. О. та ін. Зовнішня торгівля України: XXI століття : монографія ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 600 с.

26. Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством аграрної політики та продовольства України і суб'єктами господарювання – експортерами зерна від 10 жовтня 2011 року. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN68362.html

27. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи. К. : ПРООН, 2012. 43 с.

28. Навроцька Н. А. Конкурентоспроможність української економіки

в умовах глобалізації. Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право». Вип. 2, т. 1. 2015. С. 278–285.

29. Ніколайчук С. Монетарна політика НБУ: цілі та логіка останніх рішень щодо облікової ставки. Національний банк України. К., 15 січня 2018 р. 32 с.

30. Політика сприяння експорту МСП в Україні : проект для обговорення на круглому столі «Політика сприяння експорту МСП в Україні» 29 берез. 2016 р. Київ : Інститут економічних досліджень і політичних консультацій, 2015. 52 с.

31. Про затвердження обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 квітня 2008 р., та порядку видачі ліцензії: Постанова Кабінету Міністрів № 1179 від 26 вересня 2007 р. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1179-2007-%D0%BF>

32. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та обсягів квот у 2008 році: Постанова Кабінету Міністрів № 1411 від 29 грудня 2007 р. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1411-2007-%D0%BF>

33. Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 30 червня 2011 р., і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот: Постанова Кабінету Міністрів № 938 від 4 жовтня 2010 р. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/938-2010-%D0%BF>

34. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України від 20.12.2016 за № 1792-19. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.

35. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та

здешевлення кредитування експорту: Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII. Відомості Верховної Ради. 2017. № 4. Ст.43.

36. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Available at: <http://faostat.fao.org/>

37. Проект USAID–Перехідна підтримка сільськогосподарської політики. Оцінка ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур. Available at: http://amdi.org.ua/docs/Analytics/Export_prices_policy_note.pdf

38. Про індустріальні парки: Закон України від 26.06.2012 № 5018-VI. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page2>.

39. Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг): Декрет Кабінету Міністрів від 12 січня 1993 р. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KMD93006.html

40. Про вивізне мито в 1993 році: Декрет Кабінету Міністрів. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3-93>

41. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

42. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

43. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / В.О. Точилін; за ред. В.О.Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. К., 2012. 552 с.

44. Скрипник А. Паритетний принцип визначення експортних квот на пшеницю / А. Скрипник, Т. Зінчук. Економіка України: політико-економічний журнал. 2012. № 2. С.10.

45. Софіщенко І.Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 10. С. 52–57.

46. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі. *Інститут економічних досліджень і політичних консультацій*. Available at: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2022/UKTPI_No4_Trade%22.pdf.

47. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторов та ін.; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. К., 2012. 56 с.

48. Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К. : КНТЕУ, 2007. 210 с.

49. Український експорт: представники держави та бізнесу обговорять стратегію у Києві. *Економічна правда*. 21 вересня 2023. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/09/21/704593/>

50. У 2023 році Україна збільшила експорт меблів та цукру, а імпортувала передусім – паливо, ліки та БПЛА. *Міністерство економіки України*. 04.01.2023. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/u-2023-rotsi-ukraina-zbilshyla-eksport-mebliv-ta-tsukru-a-importovala-peredusim-palyvo-liky-ta-bpla>

51. Фінансові послуги України: В 6 т. Т. 4: Енциклопедичний довідник: Наукове видання. К.: Укрбланковидав, 2012. 754 с.

52. Шаров О.М., Соколов Б.В. Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні. Аналітична записка Інституту стратегічних досліджень при Президентові України. 10.12.2012. Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>.

53. Шевчук О.М., Созанський Л.Й., Татарин Н.Б. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності України в сучасних умовах. Наукові записки національного університету “Острозька академія”. Серія: Економіка. 2014. Вип. 27. С. 8–13.

54. Яценко О.М., Невзгляд Н.Г., Невзгляд А.Г. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3. С. 39–48.

55. 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. *The Office of the United States Trade Representative (USTR)*. March 2020. Available at: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/>
56. Auty R.M. *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. London; New York: Routledge, 2015. – 272 p.
57. Anghel M., Toroczka Z., Bassler K., Korniss G. *Competition-Driven Network Dynamics: Emergence of a Scale-Free Leadership Structure and Collective Efficiency*. The American Physical Society, 2004, vol. 92, pp. 1-4.
58. Bown Ch., Irwin D. What Might a Trump Withdrawal from the World Trade Organization Mean for US Tariffs? *Policy Brief*. November 2018. Available at: <https://piie.com/publications/policy-briefs/what-might-trump-withdrawal-world-trade-organization-mean-us-tariffs>
59. Baldwin R. WTO 2.0: Global Governance of Supply-Chain Trade. *CEPR Policy Insight*. 2019 (64), December. Available at: https://cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight64.pdf.
60. Baldwin R. Multilateralizing Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade. *The World Economy*, 2006. 518 p.
61. Bilateral Investment Treaties. *Office of the United States Trade Representative*. Available at: <https://www.congress.gov/116/meeting/house/109716/witnesses/HHRG-116-FA14-Wstate-BromundT-20190626.pdf>
62. Chauffour J., Saborowski C., Soylemezoglu A. Trade Finance in Crisis. Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies? *The World Bank*. Poverty Reduction and Economic Management Network International Trade Department. January 2018. 21 p.
63. Donald J. Boudreaux, Nita Ghei. The Benefits of Free Trade. *Addressing Key Myths*, May 23, 2018. Available at: https://www.mercatus.org/publications/trade-and-immigration/benefits-free-trade-addressing-key-myths?utm_source=ad_link&utm_

medium=google&utm_campaign=premium_research

64. Dispute Settlement. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

65. Encyclopedia Britannica. Available at: <https://www.britannica.com/topic/Smoot-Hawley-Tariff-Act>

66. European Confederation of International Trading Houses. Available at: <http://www.citha.eu>.

67. Ezell S.J. Understanding the Importance of Export Credit Financing to U.S. Competitiveness. *The IT&IF*. June 2017. 18 p. Available at: [https://www.itif.org/files/2011"export"credit"financing.pdf](https://www.itif.org/files/2011).

68. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/>

69. Freund C., Weinhold D. The Internet and International Trade in Services. *American Economic Review*, 2002, no. 92(2), pp. 236-240.

70. Free trade agreements. *Asia regional integration center*. Available at: <https://aric.adb.org/fta-trends-by-geographic-area-wto-plurilateral>

71. G'orecki I. Analysis of agricultural and food production in the context of global trade and enlargement of European Union. *Problemy rolnictwa S'wiatowego*. Warszawa: S G G W, P. 17-29.

72. Global Value Chains: Challenges, Opportunitiens, and Implication for Policy. *OECD, WTO, WB*, 2014. Available at: http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf.

73. Gualdi S., Mandel A. On the Emergence of Scale-Free Production Networks. *Journal of Economics Dynamics and Control*, 2016, vol. 73, pp. 61-77.

74. Generalized System of Preferences (GSP): Overview and Issues for Congress. *Congressional Research Service*. Page 2. Available at: <https://ustr.gov/trade-agreements/bilateral-investment-treaties>

75. Ilgen Th. *Autonomy and Interdependence: US - Western European Monetary and Trade Relations*. Totowa, 1985. 166 p.

76. Keohane R., Nye J. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Boston, Little, Brown, 1977. 275 p.
77. Keohane R. *After Hegemony: Cooperation and Discord in World Political Economy*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1984. 312 p.
78. Krasner S. D. *State Power and the Structure of International Trade*. *World Politics*, 1976, vol. 28, no. 3, pp. 317-347.
79. Kimberly Amadeo, Eric Estevez. *Free Trade Agreements: Their Impact, Types, and Examples. How Trade Agreements Lower Prices*. Updated May 29, 2021. Available at: <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-types-and-examples-3305897>
80. Kletzner L. *Imports, Exports and Jobs: What Does Trade Mean for Employment and Job Loss*. Kalamazoo, MI: *W.E. Upjohn Institute for Employment Research*, 2016. 221 p.
81. Lombaerde Ph., eds. *Multilateralism, Regionalism and Bilateralism in Trade and Investment: 2016 World Report on Regional Integration*. *United Nations University Series on Regionalism*. Springer, 2017. 277 p.
82. Mohan S. *How important are tariffs and nontariff measures for developing countries' agricultural processed products exports?* 35 p. Available at: https://cepr.org/sites/default/files/2486_MOHAN%20exports.pdf.
83. *NAFTA Rejoinder: The US Effects Are Clearly Positive for Most Workers (Part II)*. *Peterson Institute for International Economics*. Available at: <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/nafta-rejoinder-us-effects-are-clearly-positive-most-workers>
84. *Producer and Consumer Support Estimates (OECD Database 1986–2018)*. *Organisation for economic cooperation and development*. Available at: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MON2012TSE_EE
85. *Principles of the Trading System*. *World Trade Organization*. Available at: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm
86. Pierre Lemieux, Donald J. Boudreaux, Daniel Griswold. *What's*

Wrong with Protectionism? *Answering Common Objections to Free Trade*, August 27, 2018. Available at: <https://www.mercatus.org/publications/trade-and-immigration/whats-wrong-protectionism>

87. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). *WTO*. Available at: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

88. Report on G20 Trade Measures. Geneva, *WTO*, June 30, 2017. 107 p. Available at: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/17th-Report-on-G20-Trade-and-Investment-Measures.pdf>

89. Shafik N. A New Social Contract. *Finance & Development*, December 2018, vol. 55, no. 4, pp. 4-8. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2018/12/pdf/lse-a-new-social-contract-shafik.pdf>

90. Snidal D. The Limits of Hegemonic Stability Theory. *International Organization*, vol. 39, no. 4, 1985, pp. 579-614.

91. Sobolev D. Grain and Feed Update. *Global Agricultural Information Network. USDA Foreign Agricultural Service*. 10/12/2017. 19 p.

92. The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets. Available at: <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>.

93. The Global Enabling Trade Report 2020; The Global Enabling Trade Report 2019; The Global Enabling Trade Report 2018. *World Economic Forum*. Available at: <http://www.scribd.com/doc/30982200/Global-Enabling-Trade-Report>.

94. The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy. *World Economic Forum*. Geneva : WEF, 2016. 36 p.

95. Trade and Development 2021. Power, Platforms and Free Trade Delusion. New York, Geneva, *UNCTAD*, 2021. 132 p.

96. Trade and Tariffs. Geneva, *WTO*, 2020. 8 p. Available at: https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/wto_20_brochure_e.pdf

97. The Global Risks Report 2018. Geneva, *World Economic Forum*, 2018. 68 p. Available at: <http://reports.weforum.org/global-risks-2018>
98. UNCTAD. Available at: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
99. World Trade Organization. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm
100. World Trade Report 2021. The WTO and Preferential Trade Agreements: from Co-existence to Coherence. Geneva, *WTO*, 2021. 251 p. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report21_e.pdf
101. World Trade Statistical Review 2020. *World Trade Organization*. Geneva, 2020. 209 p. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts20_toc_e.htm
102. WTO Modernisation - Introduction to Future EU Proposals. 18 September 2018. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157331.pdf.
103. World Tariff Profiles 2021. *WTO, ITC, UNCTAD*. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/tariff_profiles_e.htm

Додатки

Додаток А

Davydovych Sofiia. Regulation of international trade: interstate and supranational mechanisms. Qualification work for master's degree in specialty 292 "International Economic Relations". Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic National University, Poltava, 2024.

The qualification work contains 135 pages, 6 tables, 5 figures, a bibliography of 103 titles, 3 appendices.

Key words: international trade, export, WTO, free trade zone, regulation.

The purpose of the qualification work is to study the theoretical foundations and practical mechanisms of regulation of international trade at the interstate and supranational levels and to determine promising directions for its development.

The object of research is international trade.

The subject of the research is theoretical approaches and practical mechanisms of regulation of international trade at the interstate and supranational levels.

The work examines the essence and scientific theories of international trade; approaches to interstate regulation and support of international trade are considered; the principles and features of the WTO trade system are characterized; the foreign experience of promoting the expansion of national exports was analyzed; advantages, effects and caveats regarding the creation of free trade zones are summarized; directions of support for domestic exporters in Ukraine are defined; the ways and modern tools of promoting the activation of international trade at the interstate level have been identified; the problems of supranational regulation of international trade are outlined and directions for reforming the WTO are determined; the current state, problems and prospects of the functioning of the Free Trade Agreement between Ukraine and the countries of the world are defined.

In the conditions of the deepening processes of globalization of the world economy, the competition of manufacturers from different countries for new and existing markets is increasingly intensifying. In the 21st century, the presence on

international markets still remains an important factor in ensuring positive rates of economic growth of the country, creates proper prerequisites for its integration into the modern system of global economic relations. Due to this, one of the most important tasks for the country is to increase its export potential, which is impossible without the implementation by the state of a system of tools to support national exporters.

An analysis of international experience in supporting and stimulating foreign trade activities, in particular, exports, shows that such assistance is carried out quite effectively in many developed countries

America, Europe and Asia. However, state support for exports reached the greatest perfection in the USA. Basically, the system of measures aimed at increasing the export potential of the country and its territorial-administrative units involves the use of various tools for stimulating exports: informational and consulting, organizational and communication, financial and insurance, institutional. At the same time, foreign trade activities are often used by states to achieve strategic economic goals. Therefore, exports have different orientations. Universal directions are designed to implement a diversified product offer on the international market and meet the needs of global buyers. Sectoral - to promote the products of certain industries that have received the status of export-oriented with state support. Geographical directions support foreign economic relations with close neighboring countries or with a similar model of economic development.

In general, it should be understood that the experience of the Swiss exporter support system could be useful in improving existing and forming new mechanisms and institutions for supporting national export-oriented enterprises in Ukraine. Of particular interest in this connection is the Swiss example of the development of support institutions based on close interaction between private and state structures. In addition, in order to focus state resources allocated to support Ukrainian high-tech exports on the most competitive and promising directions, it seems possible to consider the feasibility of creating specialized export platforms according to the "Swiss scheme". In particular, the list of such platforms could be

based on the priority areas of modernization of the economy of Ukraine, indicated by the top leadership of the country: energy efficiency, medical and pharmaceutical technologies and equipment, nuclear technologies, the space industry, telecommunications and information technologies. It is also of practical interest to study the experience of the operation of the state system of export risk insurance in Switzerland from the point of view of improving the work of the Ukrainian Export Credit Insurance Agency, which began its activities at the end of 2011.

It is possible to single out a number of features of the German export support model that are of interest from the point of view of their accounting in the improvement of the state system of export support of Ukraine.

A distinctive feature of Germany's export support system there is a lack of pronounced central state administration, characteristic of many developed countries. On the contrary, given the federal device of Germany, along with federal structures, active participation in assistance to national exporters is accepted by regions and business associations. Such synergy provides a variety of mechanisms and services with the support of foreign trade, which helps to focus on the specific needs of business and the targeting of state support. Functions for the development and implementation of policy in the field of the development of national exports of Germany are entrusted to a single body - the Federal Ministry of Economy and Energy, which is endowed with broad powers in the formation and implementation of national policy in the field of economy and foreign economic activity, including issues of industrial and innovation policy, development of small and medium-sized enterprises. In our opinion, this concentration of competences within one ministry is a guarantee of the effectiveness of the implementation of the national foreign economic strategy and ensures effective coordination and development of all elements of the export support system, taking into account its potential and the tasks of increasing the competitiveness of the country's economy. The priority area of support for national exporters in Germany, along with measures of a financial

nature, is informational and consulting support for enterprises when entering and working on foreign markets.

The modern multilateral trade system is dualistic in nature: on the one hand, it is aimed at further liberalization of trade, and on the other, it acts as a protector of protectionism: many participants in international trade objectively cannot do without the use of protectionist protection tools for sensitive sectors of their economy. At the same time, the level of protectionism in the trade policy of individual countries is no longer determined solely by the decisions of national governments, as it was until the middle of the last century, but is the result of multilateral negotiations on the liberalization of international trade. The reduction of tariff and non-tariff barriers remains one of the main directions of WTO activity. Over the past decade, the WTO has been constantly monitoring the implementation of restrictive measures by member countries, primarily the G20 states.

In recent years, WTO member countries have been actively concluding preferential bilateral, regional, and transcontinental trade agreements permitted by the GATT (Article XXIV). These agreements (on free trade zones, customs unions, integration-type agreements) provide for the elimination of all or the majority of import duties in mutual trade in goods, include provisions on the liberalization of the terms of trade in services, protection of intellectual property rights, rules for making investments and public procurement, regulation of electronic trade, etc., which often go beyond the competence of the WTO.

Sometimes the creation of mega-regional trade agreements (MRTAs) is interpreted as a threat to the existence of the WTO. However, in our opinion, the MRTU phenomenon does not indicate a crisis, but the flexibility of the multilateral trade system, its ability to develop. In this case, we can observe a transition from a multilateral system of regulation to a multi-level one (global, regional and bilateral levels). Harmonization of norms operating at its three levels becomes critically important. This problem can be solved, since all new (both bilateral and multilateral) trade agreements between WTO member countries are developed taking into account the current norms of the organization. Other scenarios for

solving the problem are also possible. One of them is the inclusion of the rules of regional agreements in the updated regulatory framework of the WTO.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Багаторівнева система інститутів підтримки національних експортерів

Назва інституції	Характеристика
1	2
Федеральне міністерство	Грає ключову роль в координації діяльності державної підтримки експорту і захисту інтересів національних компаній за кордоном, а також створення умов для розширення міжнародного економічного співробітництва; забезпечення економічних інтересів за кордоном і просуванні товарів і послуг на ринки зарубіжних країн. Для рішення цих завдань використовується як апарат всередині країни, так і можливості представництв за кордоном.
Державні фінансові відомства та установи	Один з головних елементів системи підтримки експорту. Вони вирішують питання фінансування експорту та страхування експортних кредитів, а також інвестування.
Недержавні організації з можливою участю держави	Здійснюють заходи щодо підтримки експортерів за дорученням і під гарантії держави.
Спеціальні установи	Центри в країні і зарубіжних державах по просуванню експорту.
Об'єднання національних експортерів на федеральному рівні	Виступають як сполучна ланка між приватним сектором і державою.
Регіональні державні та недержавні структури	Включають регіональні галузеві союзи і торгові палати.

Таблиця Б.2

Зобов'язання країн-членів СОТ щодо скорочення експортних субсидій

Країни-члени	Експортні субсидії			Розподіл експортних субсидій за окремими товарами
	Базов.	Кінц.	Скорочення, %	
Європейський Союз	13274	8496	36	Яловичина (19%), пшениця (17%), фуражне зерно (13%), масло (13%), інші молочні продукти (10%)
Австрія	1235	790	36	Живі тварини (45%), пшениця (14%), яловичина (13%), сир (12%)
США	929	594	36	Пшениця (61%), сухе незбиране молоко (14%)
Мексика	748	553	26	Цукор (76%), хлібопродукти (21%)
Фінляндія	708	453	36	Масло (25%), фуражне зерно (22%), інші молочні продукти (13%)
Швеція	572	366	36	Свинина (21%), пшениця (21%), фуражне зерно (17%)
Канада	567	363	36	Пшениця (47%), фуражне зерно (18%)
Швейцарія	487	312	36	Інші молочні продукти (65%)
Південна Африка	319	204	36	Фрукти та овочі (24%), хлібопродукти (14%), пшениця (13%), цукор (10%)
Туреччина	157	98	37	Фрукти та овочі (36%), пшениця (23%)
Нова Зеландія	133	0	100	Інформація відсутня
Норвегія	112	72	36	Сир (54%), свинина (19%), масло (12%)
Австралія	107	69	36	Інші молочні продукти (32%), сухе незбиране молоко (27%), сир (25%), масло (16%)

Додаток В

Вплив зон вільної торгівлі між Україною та країнами світу на динаміку торгівлі товарами [16]

