

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИФОРМИ І ВИДИ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ
В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ЗОВНІШНЬО-ТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН
FORMS AND TYPES OF FREE TRADE AREAS
IN THE SYSTEM OF MODERN FOREIGN TRADE RELATIONS

Виявлено відмінності між угодами про вільну торгівлю та іншими регіональними угодами. З'ясовано роль СОТ у регулюванні міжнародної торгівлі. Систематизовано сфери регулювання зон вільної торгівлі в межах СОТ та поза мандатом організації. Наведено характерні етапи розвитку та поглиблення угод на прикладі різних країн. З'ясовано сутність правил походження товарів та режиму найбільшого сприяння в рамках СОТ.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, інтеграція, міжнародна угода, режим найбільшого сприяння, Світова організація торгівлі.

Виявлені различия между соглашениями о свободной торговле и другими региональными соглашениями. Выяснена роль ВТО в регулировании международной торговли. Систематизированы сферы регулирования зон свободной торговли в рамках ВТО и за мандатом организации. Приведены характерные этапы развития и углубления договоров на примере разных стран. Выяснено

сущность правил происхождения товаров и режима наибольшего благоприятствования в рамках ВТО.

Ключевые слова: зона свободной торговли, интеграция, международное соглашение, режим наибольшего благоприятствования, Всемирная торговая организация

The differences between Free Trade Agreements and other regional agreements are revealed. The role of the WTO in the regulation of international trade has been clarified. The scope of regulation of free trade areas within the WTO and outside the mandate of the organization is systematized. The characteristic stages of development and deepening of agreements on the example of different countries are presented. The essence of the rules of origin of goods and the most favored-nation regime within the framework of the WTO is determined.

Key words: free trade area, integration, international agreement, most favored nation, world trade organization.

УДК 339.9

Дербеньова Я.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Сучасна торгівля розвивається в умовах глобалізації та регіоналізації світогосподарських зв'язків. Характерною рисою розвитку торговельних відносин у ХХІ столітті є зростання ролі та вагомості міжнародних торговельних угод.

Держави розглядають торговельні угоди, як невід'ємну частину загальної стратегії розвитку регіонів і окремих країн на основі лібералізації та поглиблення взаємозв'язків. Проте, зараз перед країнами стоїть завдання не тільки створити ефективні торговельні угоди, але і знаходити нові поглиблені форми, враховуючи вимоги сучасного бізнес-середовища міжнародного та національного рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи вивчення суті зон вільної торгівлі закладені в працях таких іноземних авторів, як: С. Байер (S. Baier) та Дж. Бергstrand (J. Bergstrand) у праці «Економічні детермінанти зон вільної торгівлі», Гросман і Хелпман (G. Grossman, E. Helpman) у публікації «Політика угод про зону вільної торгівлі», а також Р. Болдуїн (R.E. Baldwin), Дж. Равенхіл (J. Ravenhill). Серед вітчизняних авторів, які присвятили наукові праці тематиці зон вільної торгівлі, їх сутності, ефектам та економічному змісту, наступні: О.І. Шнирков (наукові статті та розділ в монографії «Еконо-

мічна асоціація України з європейським союзом»), В.І. Муравйов (статті та монографії щодо правових аспектів функціонування зон вільної торгівлі, зокрема, і в ЄС), А.С. Філіпенко у статтях «Теорія міжнародної економічної інтеграції» та «Передумови і чинники формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС».

Постановка завдання. Метою статті є виявлення сучасних форм зон вільної торгівлі, регуляторних аспектів їх функціонування, сформульованих в ГАТТ/СОТ; з'ясування світових тенденцій у формування зон вільної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після нотифікації угоди між Монголією та Японією у червні 2016 року, на сьогодні не залишилося жодної країни-члена СОТ, яка б не брала участь у міжнародних торговельних угодах. Їх кількість щороку зростає і у 2017 складає 440 чинних, нотифікованих у СОТ торговельних угод, 52% з яких – це зони вільної торгівлі [1].

У ХХІ столітті метою створення зон вільної торгівлі є надання стимулів торгівлі шляхом скорочення митних тарифів, збільшення стабільних торговельних потоків і за рахунок цього досягнення більш високого рівня взаємозв'язку економік.

У системі сучасних зовнішньоторгівельних відносин існує декілька відмінностей між угодами про

вільну торгівлю та іншими регіональними угодами і перша – це ступінь економічної інтеграції. Традиційні зони вільної торгівлі зосереджують увагу на врегулюванні таких аспектів міжнародної взаємодії, як: скасування тарифів у взаємній торгівлі; усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі; розробці правил визначення країни походження товару. Вони усувають транскордонні бар'єри міжнародного руху товарів. Така неглибока, проста зона вільної торгівлі обмежується зовнішньоторговельними аспектами руху товарів. Регіональні угоди, створені до 1995 року, торкалися лише торгівлі товарами і набували форми здебільшого зон вільної торгівлі і рідше митних союзів та були пов'язані з лібералізацією торгівлі [2].

Після створення СОТ і поширення багатосторонніх торгових угод у сфері послуг і торгових аспектів прав інтелектуальної власності, нові ЗВТ також прагнуть охопити ці положення з регуляторної точки зору. Окрім того, нові торгові угоди за участі ЄС або США розширюють межі регуляторних аспектів СОТ і включають захист інвестицій, конкурентну політику, трудові норми, охорону навколишнього середовища. Х. Хорн і П. Мавроїдіс [2] розподіляють такі угоди на дві категорії: «СОТ плюс» (WTO+) і «СОТ екстра» (СОТ-Х). Перша категорія відповідає тим положенням ЗВТ, які підпадають під нинішній мандат СОТ, в якому сторони мають двосторонні зобов'язання, що виходять за рамки тих, які вони взяли на багатосторонньому рівні. З іншого боку, категорія СОТ-Х включає в себе ті положення, які стосуються питань, що лежать за межами ниніш-

нього мандата СОТ, наприклад, зобов'язання з трудових стандартів (табл. 1).

Таким чином, інша риса ЗВТ – це поглиблення і ускладнення угод. Л. Баччіні та А. Дюр систематизували дані щодо інтеграційних угод і запропонували систему індексів глибини і гнучкості угод [3]. Глибина охоплення угод демонструє їх ускладнення і розширення за рахунок таких семи складових угоди, як: зниження тарифів, державні закупівлі, конкуренція і права інтелектуальної власності, торгівля послугами, інвестиції, стандарти. До 1970-х років угоди про зону вільної торгівлі охоплювали лише положення щодо зниження тарифів та торгівлю товарами і послугами. Вже з 1980-х договори значно поглиблюються і включають спільні стандарти, умови закупівель і конкуренції. Такі торговельні блоки, як: найбільші країни Європи, США, Японія започаткували інтеграційні процеси у виробництві, торгівлі, сфері послуг, транскордонних прямих інвестиціях, фінансах. Однією з найглибших ЗВТ є НАФТА (1992 рік), ЄАВТ-Україна (2010), двосторонні угоди США та Австралії з іншими розвиненими країнами [4].

У 2000-х роках більшість укладених угод є угодами про вільну торгівлю між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. При цьому вони охоплюють найширше коло питань міжнародних відносин між країнами – від тарифного регулювання до захисту прав інтелектуальної власності. У той же час середній індекс гнучкості перевищує 5, що свідчить про високий рівень під-

Таблиця 1

Сфери регулювання поглиблених зон вільної торгівлі

СОТ +	СОТ екстра		
Зона вільної торгівлі промисловими товарами	Антикорупційне регулювання	Громадянська оборона	Нелегальна імміграція
Зона вільної торгівлі сільськогосподарськими товарами	Політика в області конкуренції	Інноваційна політика	Заборонені наркотики
Експортні мита	Захист прав споживачів	Культурне співробітництво	Промислове співробітництво
Санітарні та фітосанітарні заходи	Захист даних	Діалог щодо економічної політики	Інформаційне суспільство
Технічні бар'єри в торгівлі	Закони з охорони навколишнього середовища	Освіта та навчання	Відмивання грошей
Державні торговельні підприємства	Інвестиції	Енергетика	Ядерна безпека
Антидемпінгові і компенсаційні заходи	Рух капіталу	Фінансова допомога	Політичний діалог
Державна допомога	Регулювання ринку праці	Захист здоров'я	Державне управління
Державні закупівлі	Права інтелектуальної власності	Соціальні питання	Регіональне співробітництво
Інвестиційні заходи пов'язані з торгівлею (ТРИМС)	Права людини	Статистика	Дослідження і технологія
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)	Зближення законодавства	Оподаткування	Малі та середні підприємства
Торгівля послугами (ГАТС)	Аудіо- та відеопродукти	Тероризм	Надання віз і притулку

Джерело: складено автором за даними [2]

готовленості до різних шляхів розвитку національних ринків та міжнародної торгівлі.

Індекс гнучкості показує, наскільки угода дає можливість учасникам подолати непередбачувані події в майбутньому, не порушуючи чинних її умов [5]. Індекс коливається в межах 0-8, згідно наявності таких положень:

1) домовленість між сторонами щодо тлумачення положень ГАТТ/СОТ щодо гарантій.

2) умови подовження чи розширення захисних мит, що відрізняються від зазначених у положеннях ГАТТ/СОТ.

3) умови використання захисних заходів протягом перехідного періоду.

4) положення, що дозволяє увести захисні заходи щодо продукції поза принципом найбільшого сприяння.

5) дозвіл тимчасового призупинення скорочення мит.

6) положення щодо дозволу незначних демпінгових заходів: а) згідно умов ГАТТ/СОТ, б) поза вимогами ГАТТ/СОТ.

7) розробка спільної політики щодо субсидій.

Друга різниця між угодами про ЗВТ та іншими регіональними угодами – це наявність правил походження (Rules of Origin) лише в угодах про вільну торгівлю. Ці правила необхідні для того, щоб переконатися, що торгові преференції надаються саме тій країні, в якій зроблені ці товари. Тому угоди про ЗВТ включають в себе режими походження товарів, які передбачають систему положень і процедур для визначення країни походження товарів.

Комерційний обмін товарами відбувається з продуктами, які цілком отримані або вироблені в країні-експортері, або в їх виробництві використовувалися компоненти з третіх країн. Для експортних товарів з імпорнтними компонентами необхідно визначити умови, тип і кількість імпорнтних компонентів, які можуть міститися в цих товарах, щоб товар міг уважатися зробленим всередині даної країни або регіону, по відношенню до якої

надано преференції. Загальний підхід, прийнятий у більшості країн, полягає в тому, що походження товару визначається тим місцем, де була здійснена його остання значна трансформація. «Значна» або «істотна» трансформація визначається, як така трансформація, яка надає товару його істотних, найбільш значущих риси.

Також правила походження необхідні, щоб треті сторони не користувалися пільгами зони вільної торгівлі. Це може відбутися, коли імпорнт проходить через країну з найнижчим тарифом і перевантажується іншим країнам-членам. Це явище зазвичай називають відхиленням торгівлі (trade deflection). З кожним новим учасником нові правила походження повинні бути предметом переговорів. Це наслідок різних порівняльних переваг галузі та різних факторів виробництва. Якщо угода про вільну торгівлю передбачає перехід в більш економічно інтегровану структуру, таку як митний союз, першим кроком є гомогенізація зовнішнього тарифу. Такий розвиток зв'язків тягне за собою додаткові механізми координації і кооперації між країнами [6].

Характерним для ЗВТ також є те, що вони є дискримінаційними угодами через створений ними преференційний тарифний режим. Хоча режим найбільшого сприяння (mostfavoured-nation, РНБ) є наріжним каменем багатосторонньої торгівельної системи, партнери в двосторонніх чи регіональних торгівельних угодах свідомо ним нехтують. Член СОТ порушує принцип РНБ, коли надає пільгові умови товарам (послугам), що походять з однієї чи декількох країн, однак, СОТ дозволяє деякі винятки. РНБ є базовим принципом СОТ і визначається Статтею I ГАТТ 1994 (для торгівлі товарами), а також в статті II ГАТС (для торгівлі послугами). Згідно з принципом найбільшого сприяння (недискримінації) будь-які преференції (переваги, пільга, привілеї, імунітет) на імпорнтний продукт поширюються на продукт, що походить із будь-якої країни-учасниці або призначається для неї. Принцип носить безумовний характер і застосовується в повному обсязі [7]. Зміст принципу найбільшого

Таблиця 2

Приклади зон вільної торгівлі

Назва	Рік	Модель угоди за розвитком країн	Глибина охоплення	Індекс гнучкості
Сальвадор-Нікарагуа	1951	Південь-Південь	1	0
Центральноамериканська зона вільної торгівлі (CAFTA)	1958	Південь-Південь	1	1
Карибська асоціація вільної торгівлі (CARIFTA)	1965	Південь-Південь	1	2
Економічне співтовариство країн Західної Африки (ECOWAS)	1975	Південь-Південь	1	0
США-Канада	1988	Північ-Північ	3	5
Північно-американська зона вільної торгівлі (NAFTA)	1992	Північ-Південь	7	6
Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC)	1996	Південь-Південь	2	4
Австралія-Сінгапур	2003	Північ-Південь	7	3
Корея-Турція	2012	Південь-Південь	4	6

Джерело: складено автором за даними [5]

сприяння в міжнародній торгівлі включає в себе такі елементи:

1) має на меті забезпечити за однією державою, яка домовилася з іншою державою, таке ж сприятливе становище (щодо торгівлі), яким користуються на її території інші держави;

2) надає абсолютне право на отримання всіх пільг, привілеїв, якими користуються треті держави;

3) зазвичай має безумовний характер (тобто не обумовлюється отриманням від держави-контрагента якої-небудь зустрічної еквівалентної поступки).

Стаття 1 Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. встановлює, що країни-учасниці мають надавати одна одній безумовний режим найбільшого сприяння. Це положення поширюється на експортні, імпорتنі й транзитні торговельні операції, на міжнародні платежі за експортними й імпорнтними операціями. Режим найбільшого сприяння поширюється на мита та будь-які збори, стягнуті у зв'язку із зовнішньоторговельними операціями. З іншого боку, положення про режим найбільшого сприяння поширюється (разом із національним режимом) на внутрішні податки та збори, на внутрішні правила й закони, які регулюють купівлю та продаж товарів на внутрішніх територіях країн-учасниць. Режим найбільшого сприяння, сформульований у Статті 1 Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, має незаперечний характер, тому країни, які вступили до Світової організації торгівлі, зобов'язані застосовувати цю норму в повному обсязі щодо всього кола операцій із зовнішньої торгівлі товарами.

Висновки з проведеного дослідження. Об'єктивною причиною створення зон вільної торгівлі є процеси, що проходять у світовій економіці, і характеризуються інтернаціоналізацією виробництва, та, як наслідок, прискорення формування регіональних торговельно-економічних утворень та угруповань. Традиційні зони вільної торгівлі зосереджені на зовнішньоторговельних аспектах руху товарів і керуються фундаментальними нормами СОТ такими, як правила походження товарів та режим найбільшого сприяння. У той час, як нова генерація торгових угод провідних країн світу розширює межі регуляторних аспектів СОТ і включає захист інвестицій, конкурентну політику, трудові

норми, охорону навколишнього середовища. Відповідно, розподіляють такі угоди на дві категорії: «СОТ плюс» (WTO+) і «СОТ екстра» (СОТ-Х), тобто ті, що підпадають під нинішній мандат СОТ, і які включають положення з питань за межами норм СОТ. Окрім того, відповідаючи на вимоги сучасного бізнес-середовища, угоди не лише розширюють сфери регулювання, але і підвищують ступінь деталізації сценаріїв розвитку торговельних відносин. Відповідно до цього науковцями були розроблені індекси гнучкості та глибини охоплення угод. У подальшому доцільним є вивчення світового досвіду функціонування та з'ясування ефективності поглиблених та розширених угод про зону вільної торгівлі на прикладі окремих угруповань країн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Figures on Regional Trade Agreements notified to the GATT/WTO and in force. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>
2. Horn H., Mavroidis P.C., Sapir A. Beyond the WTO? An anatomy of au and US preferential trade agreements. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/bp_trade_jan09.pdf
3. Dur A., Baccini L., Elsig M. The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database / Andreas Dur, Leonardo Baccini and Manfred Elsig. Review of International Organizations. – Vol. 9(3). – 2014. – P. 353-375.
4. World Trade Organization. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm
5. Flexibility Measure: The Design of Trade Agreements (DESTA). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.designoftradeagreements.org/>
6. Baier S.L., Bergstrand J.H., Egger P. and P.A. McLaughlin. Do economic integration agreements actually work? Issues in understanding the causes and consequences of the growth of regionalism / S.L. Baier. World Economy. – Vol. 31(4). – 2008. – P. 461-497.
7. Negotiating free-trade agreements: a guide. Australian Government. Department of Foreign Affairs and Trade. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dfat.gov.au/>