

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«НЕЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА В СОТ»

**(на матеріалах Асоціації «Український національний комітет Міжнародної
Торгової Палати (ICC Ukraine)» м. Київ)**

Студентки II курсу, 1м групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права, спеціальності 051
«Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Канарової Анастасії
Андріївни

_____ *підпис*

Науковий керівник
д.е.н., завідувач
кафедри світової економіки

Дугінець
Ганна Володимирівна

_____ *підпис*

Гарант освітньої програми
к.е.н., професор кафедри
світової економіки

Кудирко Людмила
Петрівна

_____ *підпис*

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	6
1.1. Сутність та роль неекономічних методів в системі нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі країн-членів СОТ	6
1.2. Класифікація та механізм використання неекономічних методів регулювання міжнародної торгівлі в умовах СОТ	11
Висновки до розділу 1	16
РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ НЕЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН	17
2.1. Світова практика використання неекономічних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в рамках членства в СОТ	17
2.2. Регіональні торговельні угоди як неекономічний регулятор зовнішньоекономічної діяльності між країнами-членами СОТ	22
Висновки до розділу 2	28
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ НЕЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	29
3.1. Місце неекономічних методів регулювання у торговельно-економічному співробітництві між Україною та ЄС	29
3.2. Шляхи покращення використання неекономічних регуляторів для розвитку вітчизняної економіки	36
Висновки до розділу 3	44
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	49

ВСТУП

Актуальність обраної теми. На сучасному етапі розвитку міжнародних торговельних відносин національні економіки світу стали більш тісно пов'язані одна з одною. Підтвердженням цього є прагнення більшості країн світу лібералізувати власну торговельно-економічну діяльність та долучитися до системи міжнародної торгівлі на правах членів Світової організації торгівлі. Саме тому СОТ вважається однією з найпотужніших міжнародних структур, яка діє як форум для проведення переговорів, врегулювання суперечок та огляду торговельної політики держав-членів.

Крім того, оскільки міжнародна торгівля залишається основною рушійною силою розвитку національної економіки кожної держави, вона потребує ефективного регулювання з боку міжнародних організацій. Таким чином, вже протягом 70-ти років від початку діяльності системи ГАТТ/СОТ її основною метою залишається лібералізація світових торговельних відносин за допомогою тарифних та нетарифних методів. Серед зазначених інструментів важливе місце займають неекономічні регулятори зовнішньоекономічної діяльності між країнами-членами СОТ. Отже, в умовах поширення «вільної торгівлі» вивчення методів регулювання світової торгівлі СОТ, зокрема неекономічних, є актуальним із точки зору розуміння ефективності торговельної політики держав.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження та аналіз неекономічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності між країнами-членами СОТ у контексті глобалізації та лібералізації міжнародного ринку.

Реалізація поставленої мети передбачає розв'язання таких **завдань**:

- визначити сутність та роль неекономічних методів в системі нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі країн-членів СОТ;
- класифікувати існуючі неекономічні регулятори міжнародної торгівлі в умовах СОТ;

- дослідити світовий досвід використання регіональних торговельних угод та торговельних режимів в системі зовнішньоекономічних відносин;
- розглянути регіональні торговельні угоди як неекономічний регулятор зовнішньоторговельної діяльності між країнами-членами СОТ;
- проаналізувати практику застосування методів неекономічного регулювання у торговельно-економічному співробітництві між Україною та ЄС;
- виявити основні проблеми сфери неекономічного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України;
- дослідити шляхи покращення використання неекономічних регуляторів для розвитку вітчизняної економіки.

Об'єктом дослідження є процес регулювання міжнародної торговельної системи багатостороннім механізмом СОТ.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти використання неекономічних методів регулювання торговельних відносин між країнами-членами СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що обрана проблематика знайшла певне висвітлення у вітчизняних та зарубіжних науковців. Останнім часом було опубліковано ряд наукових праць, що стосуються аналізу нетарифних методів регулювання СОТ системи міжнародної торгівлі, серед яких і неекономічні регулятори. Зокрема, варто відзначити науковий доробок вітчизняних авторів: Довгаль О. А. [25], Дербеньової Я.В. [24], Пугачевської К.С. [50-51] Мельник Т.М. [37], Осики С.Г. [49] та інших. Питанням дослідження неекономічних методів регулювання у торговельно-економічному співробітництві між Україною та ЄС займалися вітчизняні вчені Андрійчук В. Г. [14], Герасим Ю. Й. [21], Дугієнко Н. О. [27], Коссе Д. Д. [33], Дугінець Г. В. [28], Власюк Т. О. [19] та інші.

Крім того, питання узгодженості норм і правил СОТ та преференційних торговельних угод останні роки розглядається в офіційних публікаціях та звітах експертів СОТ, де зазначено про наявність певної розбіжності між врегулюванням

торговельно-економічних відносин зі сторони СОТ і існуючим механізмом реалізації регіональних торговельних угод [65; 67; 68].

Варто зауважити, що досліджуване питання потребує перегляду майже кожного року, оскільки щодня відбуваються зміни в перебігу зовнішньоекономічних процесів, проте за останні 5 років вітчизняними або іноземними науковцями не було проведено жодного комплексного аналізу неекономічних методів регулювання СОТ, а отже, нині існує необхідність повноцінного розгляду даного питання в сучасному вимірі.

Методи дослідження. У проведеному дослідженні застосовувались діалектичний та системний підходи до вивчення економічних процесів. Також у процесі роботи використовувались такі методи економічних досліджень, як системно-структурний, абстрактно-логічний, порівняльний і балансовий, експертних оцінок тощо.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Науково-практична новизна отриманих результатів полягає в обґрунтуванні існуючих теоретико-методичних основ та прикладних аспектів використання неекономічного регулювання світової торгівлі в рамках СОТ.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення дипломного дослідження оприлюднено у збірнику наукових статей студентів денної та заочної форми навчання «Світова економіка» (м. Київ, КНТЕУ, 2020 р.) [27].

Структура і обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота викладена на 56 сторінках комп'ютерного тексту і складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 69 найменувань. Містить 3 таблиці та 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність та роль неекономічних методів в системі нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі країн-членів СОТ

В процесі інтеграції світових господарських зв'язків, одним із головних факторів, що впливає на розвиток економіки окремої країни, є зовнішньоторговельна діяльність. Кожна держава проводить власну зовнішньоекономічну політику, вступаючи у різноманітні міжнародні торговельні відносини, що вимагає від неї узгоджувати свої дії з діями інших держав шляхом прийняття певних рішень щодо регулювання та упорядкування зовнішньоторговельних відносин.

В сучасних умовах поряд з традиційними митно-тарифними методами широкого використання здобули і неекономічні регулятори міжнародних торговельних відносин. Варто зазначити, що під неекономічними методами розуміють такі правові інструменти, які регламентують порядок участі країни в зовнішньоторговельних операціях з іншими державами. До них, зокрема, відносяться торговельні угоди та правові режими.

Перш за все, варто зазначити, що зовнішньоторговельні відносини між країнами базуються на принципі недискримінації та забезпечуються шляхом запровадження режиму найбільшого сприяння (РНС) або національного режиму (НР) [9].

Національний режим забороняє країнам-учасникам СОТ піддавати дискримінації імпортовані товари на внутрішньому ринку держави. З приводу цього у статті III Генеральної угоди з тарифів і торгівлі читаємо: «...внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного

регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист для вітчизняного виробництва» [9].

В свою чергу, стаття XVII ГАТС визначає застосування національного режиму в торгівлі послугами та зобов'язує кожну країну-члена СОТ «...надати послугам і постачальникам послуг будь-якого іншого члена щодо всіх заходів, які торкаються поставки послуг, режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає таким самим своїм послугам або постачальникам послуг» [10].

Про національний режим зазначено і в статті III ТРІПС, за якою «кожний член повинен надати підданим інших членів режим не менш сприятливий, ніж той, який він надає своїм підданим щодо захисту інтелектуальної власності» [58].

Щодо режиму найбільшого сприяння, то він є фундаментальним принципом правової системи СОТ і полягає у тому, що країни-учасниці СОТ повинні застосовувати єдиний тариф до всіх товарів та послуг, незалежно від країни-імпортера чи країни-експортера, жодна країна не повинна встановлювати особливі торгові переваги для інших країн СОТ або проводити по відношенню до них дискримінацію. Згідно з принципом найбільшого сприяння одна держава надає іншій (зокрема, її юридичним та фізичним особам) такі ж сприятливі умови для співпраці та розвитку, що й іншим державам, їх юридичним та фізичним особам, з якими вона здійснює торговельні відносини [9].

Крім того, за режиму найбільшого сприяння рівень митних платежів, накладених на імпортні товари певної країни, не повинен перевищувати аналогічні збори, що стягуються з будь-якої іншої країни, яка здійснює операцію імпорту. Тобто, даний режим передбачає лише рівний, недискримінаційний формат відносин з державами-партнерами та заперечує будь-які претензії чи пільги по відношенню до них.

Проте варто зауважити, що оскільки режим найбільшого сприяння - це договірний режим, то сторони самостійно визначають умови його застосування. Як приклад, режим найбільшого сприяння може охоплювати усю сферу економічних

відносин між державами, або поширюватись лише на окремі сфери взаємодії країн (торгівля, мореплавство, митне оподаткування тощо).

Про застосування загального режиму найбільшого сприяння у статті I Генеральної угоди з тарифів і торгівлі зазначено наступне: «Щодо мит та митних зборів будь-якого роду, накладених на імпорту чи експорту, або у зв'язку з ними, або накладених на міжнародні платежі за імпорту чи експорту, а також стосовно методу стягнення таких мит і зборів та всіх правил і формальностей у зв'язку з імпортом та експортом, ... будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються будь-якою стороною, що домовляється, відносно будь-якого товару, що походить з будь-якої іншої країни чи призначений для будь-якої іншої країни, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, що походить із території всіх інших сторін чи призначений для території всіх інших сторін» [9].

Положення режиму найбільшого сприяння у сфері торгівлі послугами передбачені у статті II ГАТС, за якою кожна країна повинна надавати не менш сприятливий режим для послуг і постачальників послуг іншої країни, аніж той, який вона надає для таких самих послуг або постачальників послуг будь-якої третьої держави [10].

Аналогічне твердження стосується і відносин між країнами з приводу захисту інтелектуальної власності, де РНС висвітлюється в статті IV ТРІПС [58].

Варто зазначити, що на період укладання ГАТТ 1947, яка власне першою і проголосила вище зазначені торговельні режими, у світі вже існувала практика підписання дво- або багатосторонніх угод, які надавали особливий, пільговий режим торгівлі між державами. Як приклад, можна навести Бенілюкс або Лівано-Сирійський митний союз, які відзначались низкою специфічних торговельних правил для країн-учасників такої угоди.

На перший погляд, умови даних договорів суперечать принципу недискримінації в частині РНС, проте ГАТТ та ГАТС передбачають ряд винятків з РНС, завдяки яким не виникає порушень цього принципу.

Крім того, стаття XXIV ГАТТ є правовою базою для підписання угод в сфері торгівлі товарами у вигляді створення зони вільної торгівлі або митного союзу,

коли пільги, що надаються в рамках цих утворень, не поширюються на країни, що не беруть участі в СОТ [9].

Таким чином, до винятків, зазначених вище, можна віднести підписання певних торговельних угод, про що зазначено у статті XXIV ГАТТ: «Сторони визнають бажаність поширення свободи торгівлі шляхом розвитку через укладення добровільних угод, тіснішої інтеграції між економіками країн, які є сторонами таких угод. Вони також визнають, що метою митного союзу чи зони вільної торгівлі повинне бути сприяння торгівлі між їх складовими територіями, а не підвищення бар'єрів у торгівлі інших сторін з такими територіями.

5. Відповідно, положення цієї Угоди не повинні перешкоджати у відношеннях між територіями сторін утворенню митного союзу чи зони вільної торгівлі або укладенню тимчасової угоди, необхідної для утворення митного союзу або зони вільної торгівлі...» [9].

Зауважимо, що основною метою включення цієї статті у склад ГАТТ було сприяння багатосторонньої лібералізації міжнародної торгівлі якнайшвидшими темпами. Таким чином, зниження торговельних бар'єрів між країнами-учасниками певною мірою вдалось досягнути через укладання дво- або багатосторонніх угод про створення зони вільної торгівлі або митного союзу, які в ГАТТ отримали назву регіональних торговельних угод (РТУ).

Варто зазначити, що пункт 5 статті XXIV ГАТТ 1947 також визначає умови, яких повинні дотримуватися країни-члени економічних угруповань. Головна умова РТУ – це сприяння регіональних об'єднань країн подальшій лібералізації та розвитку міжнародної торгівлі у світі, а не тільки конкретних держав, що підписали між собою угоду, зокрема:

1. Мита та інші засоби регулювання торгівлі, які застосовуються до країн, що не є членами регіонального угруповання, не повинні перевищувати той рівень, що існував до підписання РТУ, тобто нові домовленості не повинні призводити до створення нових торговельних бар'єрів у торговельних відносинах з іншими державами.

2. Мита та інші засоби регулювання торгівлі, які застосовуються до країн-членів РТУ та впливають на взаємну торгівлю, повинні бути скасовані та зведені до нуля [9].

Аналогічні правила та вимоги, пов'язані з укладанням РТУ, в галузі торгівлі послугами передбачені в статті V ГАТС [10].

Крім того, поряд з РТУ широкого розповсюдження набуло укладання преференційних угод, які також діють як винятки з РНС. Преференційні угоди становлять собою офіційну письмову домовленість між країнами, за якою розвинені держави надають пільги у вигляді більш низьких ставок мита для імпортерів країн, що розвиваються. Головна мета надання преференцій – підтримка в нарощуванні експорту і зростання конкурентоспроможності товарів країн, що розвиваються.

Генеральна система преференцій (ГСП) була запроваджена Рішенням ГАТТ від 28 листопада 1979 року про диференційований та більш сприятливий режим, взаємність і повнішу участь країн, що розвиваються. Відповідно до даного документа, країнами-членами ГАТТ дозволялось надання розвиненими державами преференційного митно-тарифного режиму для країн, що розвиваються, в рамках Генеральної системи преференцій.

Крім того, в рамках ГАТТ також розглядалось питання преференційних угод між країнами, які розвиваються, що згодом дозволило запровадити Глобальну систему взаємних преференцій, розповсюджену тільки у взаємній торгівлі країн, що розвиваються. Ця система дозволяє країнам, що розвиваються, стягувати пільгові мита та знижувати деякі тарифні бар'єри, не створюючи при цьому зону вільної торгівлі або митний союз. Застосування таких преференцій в свою чергу дозволяє країнам збільшити надходження від експорту та сприяє економічному розвитку держав.

1.2. Класифікація та механізм використання неекономічних методів регулювання міжнародної торгівлі в умовах СОТ

Сьогодні практика багатосторонньої координації міжнародної торгівлі у рамках СОТ, окрім регулювання тарифів та усунення нетарифних бар'єрів, також потребує вирішення питання про ефективне використання неекономічних методів регулювання світової торгівлі в рамках СОТ.

Варто зазначити, що єдиної прийнятої у всьому світі класифікації заходів регулювання торгівлі в рамках СОТ (в тому числі і неекономічних) не існує. Певні варіанти класифікації пропонують ГАТТ/СОТ, Міжнародна торговельна палата, ЮНКТАД, Міжнародний банк реконструкції та розвитку тощо, проте жоден з існуючих варіантів не був офіційно затверджений.

Саме тому на рисунку 1.1 пропонуємо розглянути класифікаційну схему неекономічних методів регулювання торгівлі за видами, складену автором на базі дослідженого матеріалу.

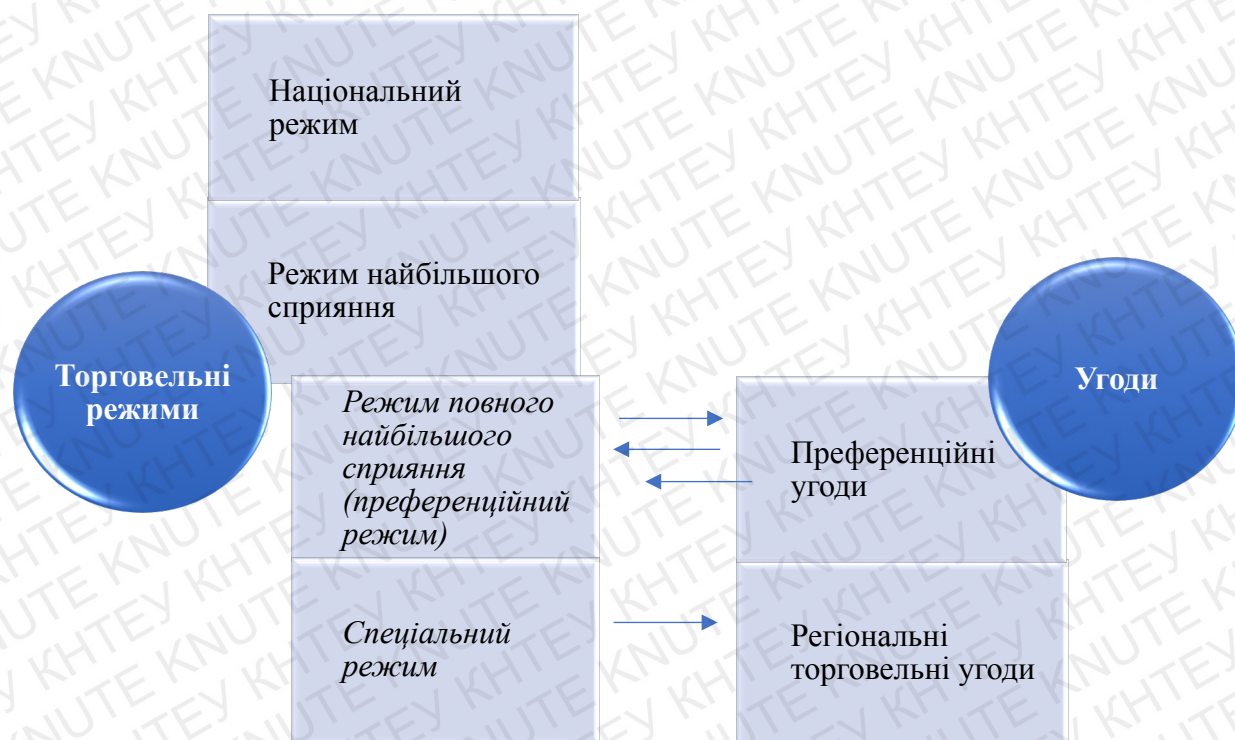


Рис. 1.1. Класифікація неекономічних методів регулювання торгівлі СОТ (розроблено автором)

Як вже було зазначено раніше, одним із засобів неекономічного регулювання торговельних відносин є торговельні режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності на території держави. Варто зазначити, що в правовій системі СОТ існують два основних торговельних режими, які забезпечують недискримінаційні зовнішньоекономічні відносини між країнами-членами СОТ: національний режим та режим найбільшого сприяння [9].

Оскільки регулювання міжнародних торговельних відносин забезпечує, насамперед, національне законодавство, на яке мають вплив міжнародні норми з торговельних питань, зокрема офіційні документи СОТ, пропонуємо більш детально розглянути класифікацію режимів на прикладі України як країни-члена СОТ.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» на території України запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

- «національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;
- режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської

діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

- спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон згідно із статтею 24 цього Закону, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України відповідно до статті 25 цього Закону» [25].

Говорячи про національний режим, варто зазначити, що його переважно надають розвинені країни зі стабільною економікою, які не бояться можливої економічної інтервенції зі сторони країни-партнера. У такому випадку держава, що надає національний режим, не погоджує особливих правил для ведення господарської діяльності іноземними компаніями.

Режим найбільшого сприяння, в свою чергу, є важливим елементом механізму створення необхідних прав та обов'язків для реалізації зовнішньоторговельних відносин між країнами. Крім того, як спеціальний договірний принцип міжнародного економічного права, РНС діє на багатосторонній основі і означає однакове неупереджене ставлення до усіх держав-членів СОТ.

Проте варто зазначити, що ГАТТ передбачає ряд винятків з правил щодо режиму найбільшого сприяння, серед яких регіональна інтеграція (спеціальний режим) та Генеральна система преференцій (преференційний режим). Обидва зазначених режими пропонуємо віднести до підвидів РНС.

Щодо спеціального режиму, то він застосовується державами у ході процесу регіональної інтеграції шляхом укладання регіональних торговельних угод (про створення зони вільної торгівлі, митного союзу тощо). В рамках такого договору здійснюється лібералізація торгівлі між державами всередині регіону, проте торговельні бар'єри щодо інших країн поза межами регіону не втрачають свою силу дії. Таким чином, як вже було зазначено раніше, укладання РТУ суперечить принципу недискримінації торгівлі, проте при дотриманні певних умов статті

XXIV ГАТТ регіональна інтеграція може бути дозволена як виняток з режиму найбільшого сприяння [9].

Крім того, не зважаючи на той факт, що взаємність – це один із ключових принципів у міжнародних торговельних відносинах, РНС може надаватися як на взаємній основі, так і без. У випадку, коли передбачається виняток з принципу взаємності, йдеться про режим повного найбільшого сприяння або преференційний режим, який надається країнам, що розвиваються.

Поза тим, зазначені торговельні режими також доцільно буде класифікувати за об'єктами зовнішньої торгівлі: для товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної власності.

З цього приводу варто зазначити, що згідно із Законом № 360-V від 16.11.2006 статтю 7 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» доповнено частиною, в якій зазначаються діючі правові режими для товарів, що імпортуються з держав-членів СОТ. Поряд з цим, жодних пояснень стосовно застосування НР та РНС для іноземних послуг та об'єктів інтелектуальної власності нова частина статті 7 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» не містить. Таким чином, законодавець доповнив статтю новими умовами, замість консолідації існуючих та нових норм щодо НР та РНС, що дещо ускладнило трактування статті [25].

Окрім торговельних режимів до неекономічних методів регулювання торгівлі також відносяться дво- або багатосторонні угоди. Повертаючись до класифікаційної схеми, зображеної на рисунку 1.1, можемо зазначити, що угоди як один із методів регулювання торгівлі в рамках СОТ бувають двох видів: регіональні торговельні угоди та преференційні угоди. Крім того, важливим є той факт, що торговельні режими є наслідком підписання певної угоди: преференційний режим застосовується після укладання преференційної угоди, а спеціальний режим – результат підписання регіональних торговельних угод.

Щодо класифікації угоди як одного з методів регулювання торговельних відносин, то перш за все, варто зазначити, що будь-яку угоду можна класифікувати за наступними критеріями:

- за кількістю учасників (двосторонні та багатосторонні);

- за географічним принципом (країн Європи, Азії, Америки тощо);
- за регіональним принципом (міжрегіональні та внутрішньорегіональні).

Більш того, за формами економічної інтеграції регіональні торговельні угоди також поділяються на угоди про зону вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та монетарний союз.

Крім зазначених вище критеріїв, експерти СОТ також класифікують угоди за статусом, правовим забезпеченням тощо. Пропонуємо також розглянути розподіл угод за об'єктами зовнішньої торгівлі: з приводу торгівлі товарами, послугами, об'єктами інтелектуальної власності.

Більш того, за формами економічної інтеграції регіональні торговельні угоди також поділяються на угоди про зону вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та монетарний союз.

Отже, сьогодні глобалізація світової торгівлі супроводжується формуванням нових та розширенням діючих торговельних об'єднань, а також посиленням регіональної інтеграції шляхом підписання дво- та багатосторонніх регіональних торговельних угод, які розглядаються державами як додатковий зовнішньоторговельний фактор економічного розвитку.

Крім цього, можемо стверджувати, гальмування темпів зростання світової торгівлі та необхідність пошуку компромісу у рамках переговорів на Доському раунді СОТ посилює поширення регіональної торговельної інтеграції між державами-учасницями СОТ. Регіоналізація міжнародної торгівлі, щонайменше викликає занепокоєння серед провідних міжнародних інститутів та дослідницьких центрів, оскільки поки що відсутні фундаментальні дослідження з питань того, чи сприяють регіональні преференційні угоди зростанню добробуту у світовому та національному вимірах, чи може регіоналізм прискорити завершення Доського раунду переговорів СОТ і яку роль відіграватиме система правил СОТ у XXI столітті.

Висновки до розділу 1

У ході дослідження було встановлено, що вже багато десятиліть в рамках СОТ існує досить ефективна система регулювання міжнародної торгівлі за допомогою неекономічних методів, кожен з яких відповідає принципу недискримінації. Основні положення неекономічних регуляторів торгівлі товарами та послугами, а також захисту прав інтелектуальної власності, закладені в статтях ГАТТ, ГАТС та ТРІПС відповідно.

Крім того, отримані результати дають змогу стверджувати, що сьогодні діють два типи неекономічних регуляторів міжнародної торгівлі – торговельні режими (режим найбільшого сприяння, національний режим, спеціальний режим, преференційний режим) та дво- або багатосторонні угоди (РТУ, преференційні угоди), які забезпечують недискримінаційні зовнішньоекономічні відносини між країнами-членами СОТ.

Також важливим є той факт, що торговельні режими є спеціальними договірними принципами міжнародного права і застосовуються внаслідок підписання певної угоди: національний режим і режим найбільшого сприяння надаються після укладання угоди про членство в СОТ, преференційний режим – після підписання преференційної угоди, а спеціальний режим – після укладання регіональних торговельних угод.

РОЗДІЛ 2

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ НЕЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

2.1. Світова практика використання неекономічних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в рамках членства в СОТ

Як зазначалось раніше, вже протягом 70-років від початку діяльності системи ГАТТ/СОТ основною метою діяльності організації залишається лібералізація світових торговельних відносин. Досягнення цієї цілі, перш за все, передбачає максимальне зниження або скасування ставок мита та інших торговельних бар'єрів, і переважно у тих сферах діяльності, де тарифні ставки, а отже і власне доступ до ринків не відповідають тенденціям вільної торгівлі.

Крім того, з метою прискореної лібералізації торговельних відносин широкого розповсюдження набула практика використання неекономічних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в рамках членства в СОТ. З цього приводу варто додати, що торговельні режими (режим найбільшого сприяння та національний режим) є фундаментальними принципами СОТ та надаються для усіх країн-членів СОТ без виключення.

Проте ГАТТ передбачає ряд винятків з правил щодо РНС, серед яких регіональна інтеграція (спеціальний режим) та Генеральна система преференцій (преференційний режим). Оскільки обидва режими надаються на основі підписання певного виду договору (регіональної торговельної угоди та преференційної угоди відповідно), пропонуємо надалі розглянути більш детально практику використання даних видів угод.

Перш за все, підписання угоди в рамках СОТ є багатоаспектним процесом і залежить від низки факторів, серед яких можна виділити наступні:

- необхідність підтримки регіональних переваг у конкурентній боротьбі, збереження та оптимальний захист національних ринків і господарських зв'язків;

- підвищення конкурентних позицій національних підприємств через здешевлення використовуваних імпортованих ресурсів і виробничих складових;
- зниження транзакційних і транспортних витрат, використання більш дешевих факторів виробництва, наявних у партнерських країнах, задля забезпечення конкурентоспроможного експорту, а також зростання внутрішнього платоспроможного попиту, що веде до суспільного добробуту;
- можливості вберегтися від недобросовісної конкуренції на внутрішніх ринках держав-партнерів зі сторони інших регіональних угруповань;
- розширення можливостей національного середнього бізнесу, зокрема на територіях торговельних партнерів;
- зменшення історичних і культурних протистоянь через поживлення торгівлі і взаємне економічне проникнення на ринки партнерів тощо [25;38].

Останні десятиліття спостерігається активізація інтеграційних процесів на регіональному рівні, що пояснюється географічною близькістю та наявністю тісних зовнішньо-економічних зв'язків між державами. Так, станом на зараз у світі налічується більше 20 регіональних інтеграційних економічних угруповань, кожне з яких має свої певні особливості формування та розвитку.

Варто зазначити, що міжнародна інтеграція зазвичай характеризується послідовним проходженням кожної форми економічної інтеграції – від найпростішої (зона вільної торгівлі) до найскладнішої (економічний і валютний союз), але не всі регіональні угруповання розвиваються і трансформуються з однієї форми в іншу.

Більш детально пропонуємо розглянути характеристику форм економічної інтеграції у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика основних форм економічної інтеграції [36, с.180]

Форма економічної інтеграції	Вільна торгівля і відміна мит	Єдині тарифи квоти для зовнішніх партнерів	Вільний рух факторів виробництва	Гармонізація економічної політики	Запровадження спільної валюти та єдиної валютної політики
Зона вільної торгівлі	+				
Митний союз	+	+			
Спільний ринок	+	+	+		
Економічний союз	+	+	+	+	
Економічний і валютний союз	+	+	+	+	+

Найпоширенішими формами економічної інтеграції сьогодні вважаються зона вільної торгівлі (Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)), митний союз (Об'єднаний ринок країн Південного конусу (МЕРКОСУР)) та економічний союз (Європейський союз (ЄС)) [44].

Перелічені інтеграційні угруповання здійснюють найбільший вплив на торговельні відносини на міжнародній арені та станом на 2019 рік виробляють більше половини світового ВВП (56,91% від світового ВВП): НАФТА (28,6%), АСЕАН (3,7%), МЕРКОСУР (3,2%) та ЄС (21,4%) (табл.2.2).

Аналіз економічних показників наведених угруповань свідчить, що економічно найпотужнішою зоною вільної торгівлі є НАФТА, оскільки до її складу входять високорозвинені США (табл.2.2). За рівнем інтеграційних процесів найбільш розвиненим регіональним об'єднанням вважається ЄС, оскільки співтовариство має власну систему органів регулювання, спільне громадянство для держав-членів, а також єдину валюту у межах союзу, що відноситься до числа світових резервних валют.

Таблиця 2.2

**Макроекономічні показники розвитку найбільших
світових об'єднань у 2019 році [66]**

Показник	ВВП, млрд.дол	Частка в світовому ВВП,%	ВВП на душу населення, дол	Населення, млн.людей	Експорт, млрд.дол	Імпорт, млрд.дол
ЄС	18318,3	21,4	35590,2	514,7	5 980,1	5 740,5
НАФТА	24543,3	28,6	49373,0	497,1	2 562,1	3 435,1
МЕРКОСУР	2740,2	3,2	9292,0	294,9	333	260,7
АСЕАН	3173,5	3,7	4803,2	660,7	1 395,3	1 284,3
Світ	85693,3	100%	11110,2	7 713	18 578,1	18 305,6

Крім того, у ході аналізу географічної структури експорту зазначених угруповань було встановлено, що найбільшу частину власної продукції ЄС експортує до країн Європи завдяки розвиненій системі внутрішньої торгівлі всередині об'єднання та високому ступені взаємозалежності країн-членів ЄС. Даний факт також підтверджують статистичні данні географічної структури експорту НАФТА (50,0% експорту здійснюється у Північну Америку) та АСЕАН (66,9% експорту здійснюється до країн Азії) [66].

Також останні десятиліття широкого поширення набуває тенденція укладання міжрегіональних РТУ, значну увагу створенню яких приділяють ЄС, ЄАВТ, країни Південно-Східної Азії, США, Канада, які мають на меті досягти найбільшого ефекту від участі в таких формах інтеграції в сучасних економічних умовах. Як приклад, можна привести створення у 2016 році Транстихоокеанського партнерства (ТТП) - зони вільної торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні між 12 країнами-учасниками. Дана угода передбачає покращення умов для торгівлі та інвестицій, запровадження механізму вирішення спірних питань між учасниками, взаємодію у сферах, що не входять до компетенції СОТ тощо.

На противагу ТТП з 2012 року тривають переговори щодо створення у Східній Азії Всебічного регіонального економічного партнерства, що дозволить

сформувати найбільшу у світі зону вільної торгівлі (так звану «зону вільної торгівлі +»). У дане об'єднання мають намір увійти 10 країн АСЕАН та 6 держав, з якими в АСЕАН вже підписані угоди про вільну торгівлю (Китай, Японія, Південна Корея, Індія, Австралія й Нова Зеландія). Наразі угода ще не підписана і тривають переговори між країнами-учасниками.

Безумовно, основними гравцями ринку світової торгівлі сьогодні виступають регіональні торговельні угруповання, до яких входять переважно високорозвинені країни. Проте не дивлячись на той факт, що африканські країни значно поступаються в економічному розвитку, існує необхідність лібералізувати міжнародну торгівлю між ними шляхом укладення ряду РТУ, таких як Східноафриканське співтовариства (ЕАС), Спільний ринку для Східної і Південної Африки (COMESA), Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC), тристороння Угода про вільну торгівлю (ТФТА).

Крім того, ведеться процес ратифікації Угоди про створення Африканської зони вільної торгівлі, яка об'єднає 28 держав від Каїра до Кейптауна та стане найбільшою торговою угодою з моменту створення СОТ. Зазначена РТУ має пожвавити розвиток внутрішньорегіональної торгівлі, шляхом розширення виробництва і торгівлі за рахунок продукції з доданою вартістю, що у свою чергу спричинить трансформацію економіки, створення добре оплачуваних робочих місць і дозволить подолати бідність [67].

Як бачимо, сьогодні практично всі країни світу залучені в інтеграційні процеси, деякі навіть беруть участь у десятках дво- або багатосторонніх угод, спрямованих на активізацію зовнішньоекономічної взаємодії з іноземними партнерами. Наприклад, США, окрім членства в НАФТА, є також учасниками більше 10 діючих РТУ: Колумбією, Республікою Корея, Оманом, Перу, Австралією, Центральноамериканської зони вільної торгівлі (ЦАФТА), Чилі, Сінгапуром, Ізраїлем тощо [67].

Безперечно, наявність широкої мережі РТУ, в тому числі з розвиненими державами та блоками, переважно служить свідченням стабільності та надійності країни як зовнішньоекономічного партнера. Яскравим прикладом тут виступають

невеликі експортоорієнтовані країни, такі як Сінгапур та Чилі, значний відсоток експорту яких реалізується завдяки механізму РТУ або преференційних угод.

Таким чином, можемо стверджувати, що нотифікуючи РТУ, СОТ відкриває можливості для прискореного впровадження нових правил регулювання міжнародної торгівлі. Не зважаючи на той факт, що РТУ і правила СОТ мають однакову мету (лібералізація світової торгівлі), СОТ надає такий рівень лібералізації, на який погоджуються усі члени організації, а РТУ забезпечують максимально можливий для конкретного складу учасників.

Крім того, за наявної конфігурації світового простору міжнародна торгівля поступово переходить до формату дворівневого регулювання: перший рівень - принципи, норми і правила СОТ, другий – міжнародна дисципліна СОТ, яка буде доповнюватися двосторонніми чи багатосторонніми угодами, а також сферами взаємодії, регулювання яких сьогодні не входить до компетенції світової торговельної системи. Саме тому із поширенням РТУ очікується прискорення лібералізації та формування нових правил в рамках міжнародної торговельної системи в цілому.

2.2. Регіональні торговельні угоди як неекономічний регулятор зовнішньоекономічної діяльності між країнами-членами СОТ

На сучасному етапі розвитку міжнародних торговельних відносин національні економіки світу стали більш тісно пов'язані одна з одною. Підтвердженням цього є прагнення більшості країн світу лібералізувати власну торговельно-економічну діяльність та долучитися до системи міжнародної торгівлі на правах членів Світової організації торгівлі. Саме тому СОТ вважається однією з найпотужніших міжнародних структур, яка діє як форум для проведення переговорів, врегулювання суперечок та огляду торговельної політики держав-членів.

Крім того, оскільки міжнародна торгівля залишається основною рушійною силою розвитку національної економіки кожної держави, вона потребує

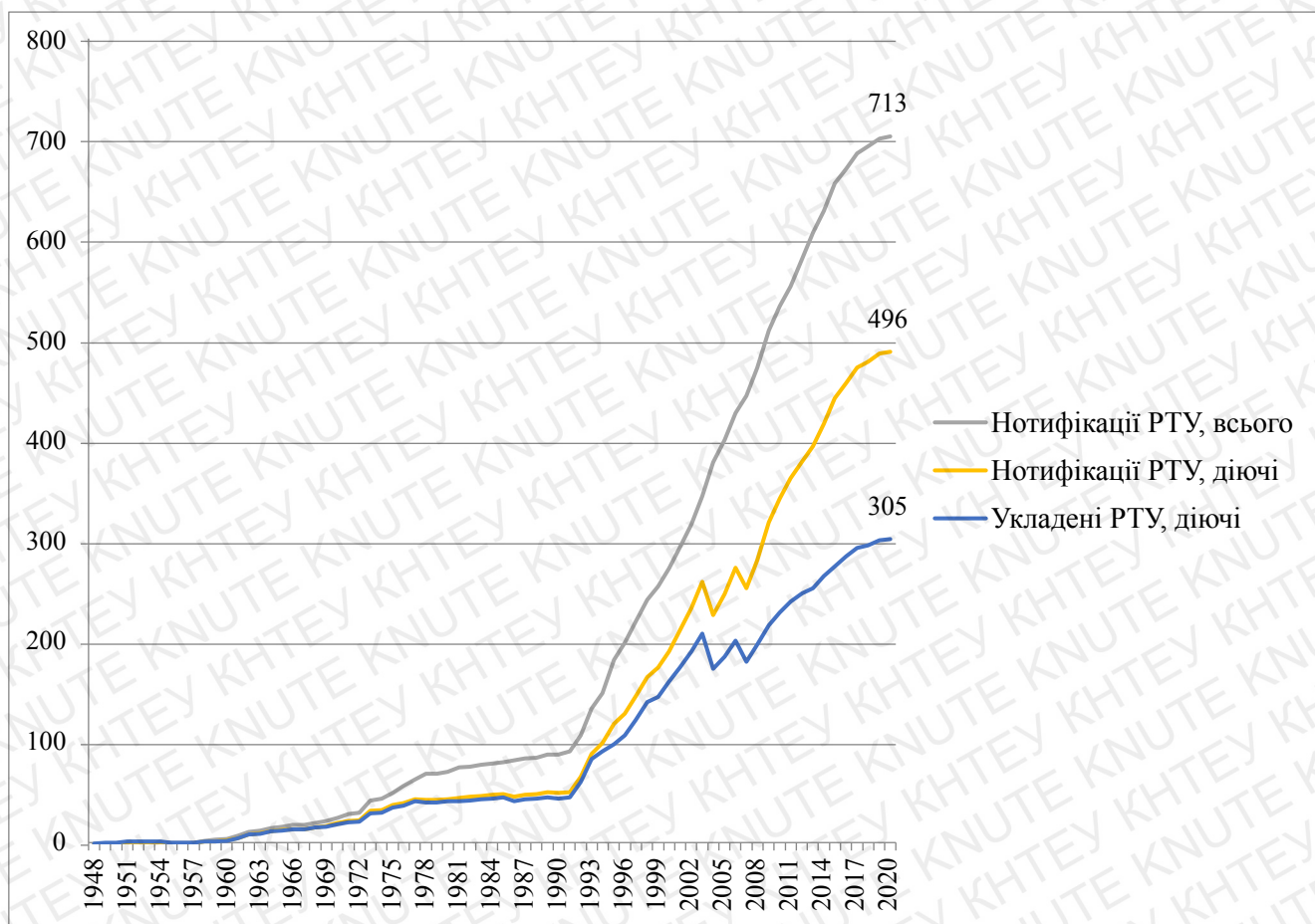
ефективного регулювання з боку міжнародних організацій. Таким чином, вже протягом 70-ти років від початку діяльності системи ГАТТ/СОТ її основною метою залишається лібералізація світових торговельних відносин за допомогою тарифних та нетарифних методів. Серед зазначених інструментів важливе місце займають регіональні торговельні угоди як неекономічний регулятор зовнішньоекономічної діяльності між країнами-членами СОТ.

Сьогодні в умовах лібералізації міжнародної торговельної системи поширена практика регіональної економічної інтеграції, яка здійснюється шляхом підписання РТУ між країнами-членами СОТ. Варто зазначити, що щорічно кількість таких угод, як і частка преференційної торгівлі в загальному обсязі світових торговельних відносин, помітно зростає. Перш за все, це явище пов'язано з наявністю відкритих протиріч між учасниками світової торгівлі та втратою їх впевненості в можливості врегулювати торговельні відносини з боку багатостороннього механізму СОТ, що наразі підтверджує напружена ситуація на Дохійському раунді торговельних переговорів, розпочатому у 2001 році.

На думку Довгаль О.А., істотні зміни характеру міжнародної торгівлі сьогодні підштовхують «...світову спільноту до подальшої лібералізації обміну та уніфікації національних заходів регулювання торгівлі», оскільки зобов'язання у межах ГАТТ/СОТ перешкоджають прагненням учасників зовнішньоекономічних відносин розвиватися швидшими темпами [25, с. 16].

Таким чином, з початку 90-х років ХХ ст. у світі посилюється процес укладення двосторонніх, регіональних, а потім і трансконтинентальних торговельних угод. Крім того, сучасні РТУ вважаються більш складними і комплексними, оскільки у багатьох випадках вони встановлюють певні регулюючі режими, які виходять за рамки угод СОТ за сферами взаємодії. З цього приводу варто зауважити, що в публікаціях експертів СОТ здійснюється умовний розподіл РТУ на дві групи: «СОТ плюс» (WT0+), в яких країни-члени узгоджують преференції в галузях, регламентованих правилами СОТ, та «СОТ екстра» (СОТ-Х), в яких учасники домовляються про дії у сферах, що не входять до компетенції СОТ [68].

У цілому станом на листопад 2020 року за час існування багатосторонньої торговельної системи в Секретаріат ГАТТ/СОР надійшло 713 нотифікацій щодо укладення РТУ, 496 з яких відносяться до числа діючих. Крім того, за даними СОР наразі нараховується 305 діючих укладених РТУ (рис.2.1.) [67].



**Рис. 2.1. Динаміка кількості РТУ за період 1948-2020 рр.
(станом на листопад 2020 р.) [67]**

У ході аналізу нотифікацій РТУ за об'єктом торгівлі було встановлено, що на початку 1990-х рр. спостерігалось зростання активності в формуванні регіональних економічних угруповань. Проте, як бачимо на графіку, досягнувши найвищого показника у 2009 році, кількість нотифікацій РТУ щорічно починає зменшуватись. Загалом, за останнє десятиліття було створено 107 нотифікації РТУ з торгівлі товарами та 80 нотифікацій РТУ з торгівлі послугами (рис.2.2.) [67].

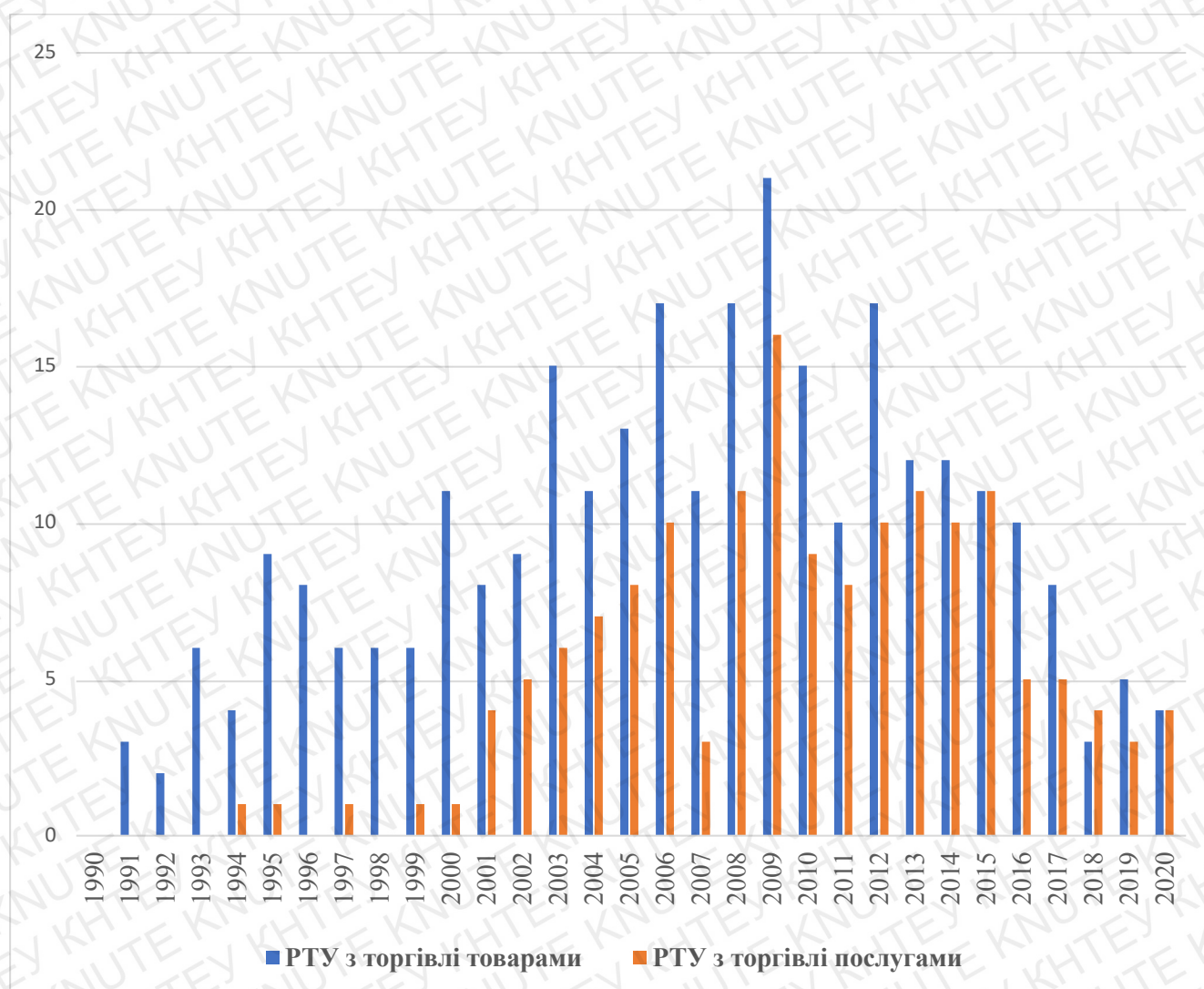


Рис.2.2. Динаміка виникнення діючих нотифікацій РТУ за об'єктом торгівлі у 1990-2020 р. (станом на листопад 2020 р.) [67]

З приводу розподілу діючих нотифікацій РТУ за географічним принципом варто зазначити, що станом на листопад 2020 року найбільшу частку в світі займають РТУ, укладені в Європі (102 РТУ), Східній Азії (93 РТУ) та Південній Америці (66 РТУ) (рис.2.2).

Крім того, саме досвід Європи, де успішно здійснювалося просування шляхом економічної інтеграції, в останні десятиліття підштовхнув країн-членів СОТ до випереджаючої лібералізації торгівлі шляхом укладання РТУ (рис.2.3.) [67].

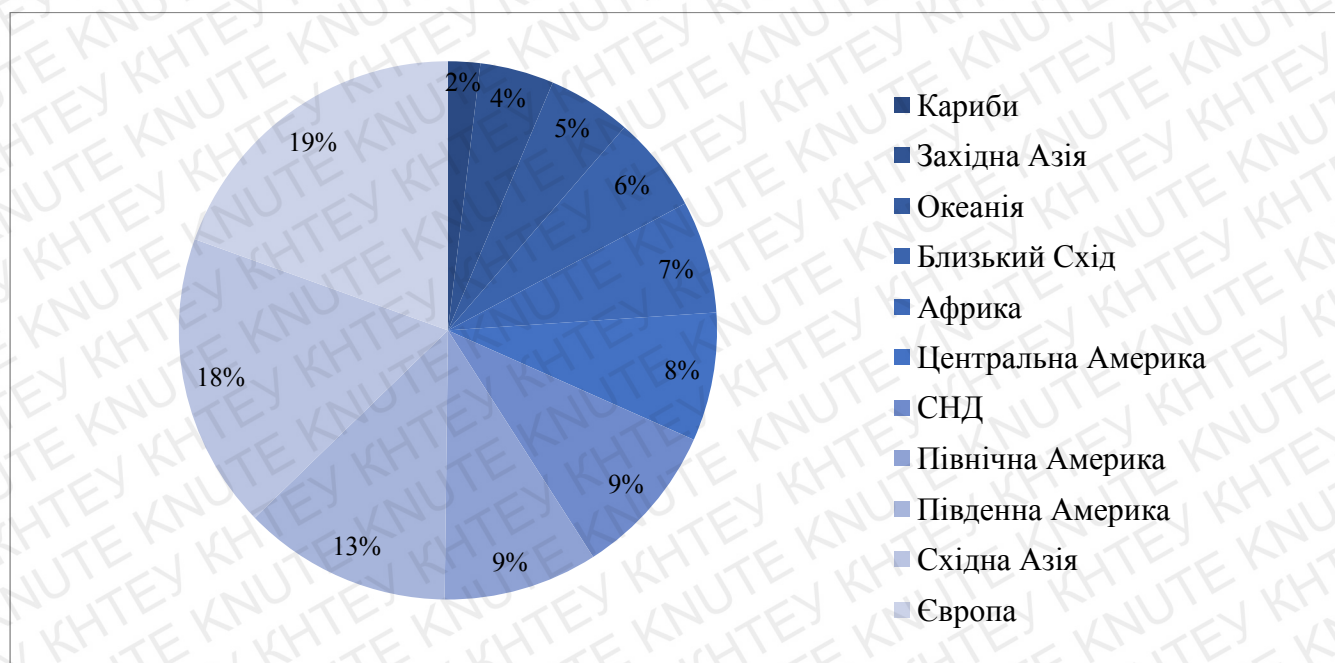


Рис. 2.3. Розподіл діючих нотифікацій РТУ за регіонами станом на листопад 2020 р., % [67]

Варто зазначити, що експертами СОТ також здійснюється розподіл діючих нотифікацій РТУ за формою економічної інтеграції. Станом на листопад 2020 року у світі найбільше зафіксовано регіональних угод з приводу заснування зони вільної торгівлі (274 РТУ), а найменше – торговельних угод про преференційну торгівлю (з неповним охопленням товарної номенклатури) (28 РТУ) (табл.2.3) [67].

Таблиця 2.3

Класифікація діючих нотифікацій РТУ за формою економічної інтеграції (станом на листопад 2020 р.) [67]

Форма економічної інтеграції	Кількість РТУ
Митний союз	30
Преференційна торгівля (з неповним охопленням товарної номенклатури)	28
Зона вільної торгівлі	274
Економічна інтеграція	164
Всього	496

Крім того, світовий досвід демонструє, що найбільш успішними вважаються інтеграційні об'єднання країн з високим рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, що дозволяє їм отримувати необхідні економічні ефекти від взаємного доповнення власних економічних потенціалів. Для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, використання таких переваг дозволяє підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в умовах загострення світової конкуренції.

Варто додати, що кожна четверта угода виходила за межі торговельних питань, тобто містила питання про регулювання торгівлі послугами, обмін інвестиціями та робочою силою, охорону інтелектуальної власності, митного, санітарного та фітосанітарного регулювання, конкурентної політики, доступу до ринку держзакупівель, кооперації, врегулювання спорів й т. ін. та відома як «угода про поглиблену зону вільної торгівлі».

З економічної точки зору, ЗВТ+, у першу чергу, передбачатиме перехід на єдині ринкові принципи організації та функціонування ринків та гармонізацію горизонтальних спільних економічних політик, за необхідністю – узгодження правил торгівлі в окремих секторах економіки (сільському господарстві, металургійній та ін. галузях). Більш того, на думку деяких вчених, «поглиблення» зовнішньоторговельної інтеграції відбувається одночасно із політичними, законодавчими та соціальними змінами вкраїні, узгодженням процесу вироблення спільної політики.

Отже, багато років СОТ вважається ключовим регулятором міжнародних торговельних відносин, який здійснює нагляд за багатосторонньою світовою системою торгівлі. Проте сьогодні неможливість вирішення спірних питань в рамках Дохійського раунду та зростання кількості укладених регіональних торговельних угод похитнули впевненість світової спільноти у змозі СОТ здійснювати ефективне регулювання міжнародних торговельних відносини.

Висновки до розділу 2

Таким чином, підсумовуючи вище викладене, можемо дійти висновку, що останні десятиліття спостерігається активізація інтеграційних процесів на регіональному рівні. Так, станом на зараз у світі налічується більше 20 регіональних інтеграційних економічних угруповань, кожне з яких має свої певні особливості формування та розвитку.

Було встановлено, що найпоширенішими формами економічної інтеграції сьогодні вважаються зона вільної торгівлі (Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)), митний союз (Об'єднаний ринок країн Південного конусу (МЕРКОСУР)) та економічний союз (Європейський союз (ЄС)). Більш того, отримані результати свідчать, що перелічені угруповання здійснюють найбільший вплив на торговельні відносини на міжнародній арені та станом на 2019 рік виробляють майже половину світового ВВП.

Крім того, було визначено, що посилення лібералізації торгівлі в рамках СОТ супроводжується активізацією економічної інтеграції шляхом укладання регіональних торговельних угод. Так, у цілому за час існування багатосторонньої торговельної системи в Секретаріат ГАТТ/СОТ надійшло 713 нотифікацій щодо укладання РТУ, 496 з яких відносяться до числа діючих. Більш того, за даними СОТ наразі нараховується 305 діючих укладених РТУ.

Отримані результати дають також змогу стверджувати, що укладання РТУ дозволяє створити більш сприятливі умови для прискореної лібералізації міжнародної торгівлі, ніж у випадку з багатосторонньою торговельною системою. Однак РТУ нерідко мають здатність встановлювати певні регулюючі режими, які виходять за рамки договорів СОТ, тому сьогодні перед Світовою організацією торгівлі постає завдання ефективного регулювання відносин між державами з метою реалізації принципу недискримінаційної торгівлі в світі.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ НЕЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

3.1. Місце неекономічних методів регулювання у торговельно- економічному співробітництві між Україною та ЄС

На сучасному етапі розвитку міжнародних торговельних відносин правила та принципи СОТ регулюють понад 90% обсягів світового товарообороту. Тому й не дивно, що членство в цій організації є обов'язковою умовою для держав, які мають наміри інтегруватися у світове господарство, і Україна в даному випадку не є виключенням. Станом на листопад 2020 року Світова організації торгівлі налічує 164 країни учасниці, що дає змогу стверджувати, що більшість держав проголошує відкритість торговельних відносин і об'єднує спільними умовами, нормами і правилами міжнародної торгівлі [68].

Що стосується України, то шлях її вступу до СОТ розпочався у листопаді 1993 року і лише 16 травня 2008 року згідно з процедурами СОТ Україна стала 152-им офіційним членом цієї організації. Вхідження України в СОТ відбувалося досить нелегко, оскільки фактично всі економічні тренди в Україні за декілька місяців після вступу до СОТ зазнали змін внаслідок світової фінансової та економічної кризи. Тому доцільним вважається відокремлювати наслідки світової кризи від наслідків приєднання до СОТ. Як приклад, у 2009 році загальні обсяги імпорту в країну зменшилися майже вдвічі за рахунок девальвації гривні на 50% протягом останніх місяців 2008 року та на початку 2009 року [17].

Вступ України до СОТ відкрив значні перспективи для розвитку національної економіки та вихід її на новий рівень. З моменту офіційного приєднання до СОТ Україна отримала значні переваги у сфері міжнародної торгівлі, зокрема одержання режиму найбільшого сприяння в торговельному просторі всіх країн-учасниць СОТ, зниження торговельних бар'єрів для доступу

українських товарів на іноземні ринки та отримання офіційного статусу переговорного процесу із формування зони вільної торгівлі з ЄС.

Крім того, протягом 12 років членства в СОТ Україна на ряду з іншими країнами-учасницями бере участь у створенні нових правил регулювання торговельно-економічної сфери у рамках багатосторонніх торговельних переговорів за для максимального задоволення власних торговельних інтересів.

Більш того, Україна як країна-учасниця СОТ здобула право на використання механізму врегулювання суперечок в рамках СОТ, що дає змогу ефективно та справедливо вирішити виниклі торговельні спори з країнами-партнерами. Так, позивне для України рішення мали певні питання з приводу недотримання країнами-партнерами договірних положень угод, дискримінаційного оподаткування та ліцензування певних вітчизняних товарів. Саме тому, використання цього механізму дозволяє Україні й надалі оперативно забезпечувати постачання власної продукції на іноземні ринки.

Однак, окрім переваг від членства в СОТ, для України існують певні негативні наслідки, такі як зобов'язання знизити імпордне мито, потреба запровадити нові норми безпеки та якості товарів, посилення конкуренції на внутрішньому ринку тощо. Крім того, впровадження змін, хоч і поступове, уже здійснило негативний вплив на стан національних товаровиробників у таких сферах, як сільське господарство, легка промисловість та автомобілебудування.

Як бачимо, за останні 12 років Україна вже здобула значний досвід функціонування в умовах посиленої лібералізації торгівлі, проте держава все ще залишається на шляху досягнення основної мети – членство в ЄС. Власне про це читаємо у Законі України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики»: «Основні пріоритети зовнішньої політики України – це... забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» [24].

Варто додати, що в умовах лібералізації світової торгівлі тенденція до розширення економічної відкритості та формування регіональних інтеграційних об'єднань набула досить широкого розповсюдження, оскільки створення таких

торговельних союзів спрощує доступ до ринків країн-партнерів та забезпечує максимально сприятливі умови для торгівлі між державами-членами угруповання. Україна в даній ситуації не є виключенням, оскільки держава мала наміри приєднатися до ЄС ще до набуття членства в СОТ, що в свою чергу «відкрило нові двері» перед країною та створило усі необхідні передумови для подальшої реалізації цієї мети.

Як відомо, Україна активно розпочала вести переговори щодо підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2007 р., а вже 16 травня 2008 р. Україна стала 152-м офіційним членом Світової організації торгівлі, що дозволило додати до переговорного процесу питання з приводу створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та країнами-членами ЄС [48].

Переговорний процес тривав приблизно 5 років, доки 19 грудня 2011 року під час саміту Україна-ЄС було оголошено про завершення переговорів та укладання Угоди про асоціацію [48].

Варто зазначити, що Угоди про асоціацію з ЄС відносяться до групи зовнішніх, укладених відповідно до «змішаної зовнішньої компетенції» ЄС, оскільки окрім ЄС обов'язково вимагається залучення усіх країн-членів. Принцип підписання даного виду угод закріплений в рішенні Суду ЄС у справі *Demirel*, згідно з яким Угода про асоціацію передбачає «формування особливих відносин з країною не членом, яка зобов'язана, принаймні в певних межах, брати участь у системі ЄС» [30].

Вже у березні 2012 року в Брюсселі було розпочато парафування Угоди про асоціацію з ЄС, підписання якої могло відбутися вже на початку 2013 року. Проте через велику технічну перерву, у ході якої сторони займалися вирішенням поточних питань, політичну частину Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка складається з Преамбули, Статті I та Розділів I, II та VII, було підписано 21 березня 2014 року. Згодом, 27 червня 2014 року у ході саміту ЄС Президент України Петро Порошенко підписав економічну частину Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що включає Розділи III, IV, V, VI, додатки та протоколи [48].

16 вересня 2014 року Верховна Рада України та Європейський парламент в режимі телемосту одночасно ратифікували Угоду про асоціацію з ЄС, а Президент України того ж дня підписав Закон «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони». Угода про асоціацію з ЄС набула чинності 1 вересня 2017 року [48].

Варто зауважити, що до набрання чинності даної угоди ЄС запровадив для України режим автономних торговельних преференцій, тобто в односторонньому порядку було скасовано імпорتنі мита, які за даними з сайту Міністерства закордонних справ стосуються 94,7% від усього обсягу промислових товарів та 83,4% сільськогосподарських товарів та харчової продукції, що імпортуються ЄС з України (терміном дії до 1 січня 2016 року) [48].

Зрештою, поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ+), яка передбачалася Угодою про асоціацію з ЄС, почала свою дію 1 січня 2016 року. Варто додати, що за Угодою зона вільної торгівлі між Україною та ЄС значно ширша за змістом і передбачає не лише спрощення торгівлі товарами між сторонами, а й лібералізацію торгівлі послугами та режимів іноземного інвестування, поступове відкриття для України ринків державних закупівель ЄС, встановлення нових правил з приводу певних аспектів конкурентної політики, зокрема державної допомоги, а також використання актуальних норм і правил захисту прав інтелектуальної власності.

Крім того, відповідно до тексту Угоди зона вільної торгівлі буде формуватися протягом 10 років з моменту набрання чинності даного документу. Зокрема, вона передбачає виконання наступних зобов'язань:

- відміна обома сторонами імпорتنих мит на переважну більшість імпортованих товарів на ринки один одного;
- створення сторонами Угоди найсприятливіших умов для ведення торгівлі послугами;

- встановлення правил визначення походження товарів, що є однією з умов надання торговельних преференцій;
- гармонізація Україною власних технічних регламентів, санітарних норм, заходів щодо безпеки харчових продуктів тощо відповідно до європейських;
- підвищення з боку України захисту прав інтелектуальної власності;
- формування інституційних та правових передумов для прощидії корупційним схемам;
- встановлення Україною правил Європейського союзу щодо державних закупівель, що з часом надасть Україні доступ до ринку держзакупівель ЄС тощо [56].

Варто зазначити, що особливістю ЗВТ+ між Україною та ЄС вважається формування комплексного плану дій з адаптації норм та правил у дотичних до торгівлі сферах до відповідних стандартів ЄС. Даний процес надасть можливість скасувати нетарифні бар'єри між сторонами та відкрити повноцінний доступ українським товарам та послугам до внутрішнього ринку ЄС і навпаки, що дозволить українській економіці поступово інтегруватися до економіки Європейського Союзу.

Як відомо, для уникнення юридичних колізій існує необхідність сформувати єдине законодавче поле, а саме гармонізувати українське законодавство із законодавством ЄС. Наближення законодавства України до норм ЄС дозволить українським компаніям швидко та безперешкодно виходити на європейські ринки, знизить кількість перевірок підприємств-експортерів, відмінить ліцензування та сертифікації переважної більшості видів діяльності, спростить ведення бухгалтерського обліку, зменшить рівень корупції в країні тощо.

Більш того, адаптація українських виробників до європейських стандартів дозволить посилити торговельні зв'язки з ЄС та підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на європейському ринку, що надасть можливість українській економіці згодом вийти на новий рівень. Проте

окрім перелічених переваг від створення ЗВТ+ існують також певні ризики та недоліки для вітчизняної економіки.

В першу чергу, варто зазначити, що за статистичними даними Держкомстату за період 2017-2019 років, сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг мало від'ємне значення, зокрема у 2019 році цей показник був негативним у сумі 3,7 млрд дол., але покращилось на 2,5 млрд дол. відносно показника 2018 року. Дещо схожий стан має і сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг з країнами ЄС: за останні три роки цей показник має негативний результат і у 2019 році зріс до 4,5 млрд.дол. Як бачимо, виникає диспропорція в експортно-імпортних операціях з країнами ЄС, яка протягом останніх років супроводжується зростанням від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів і послуг [15].

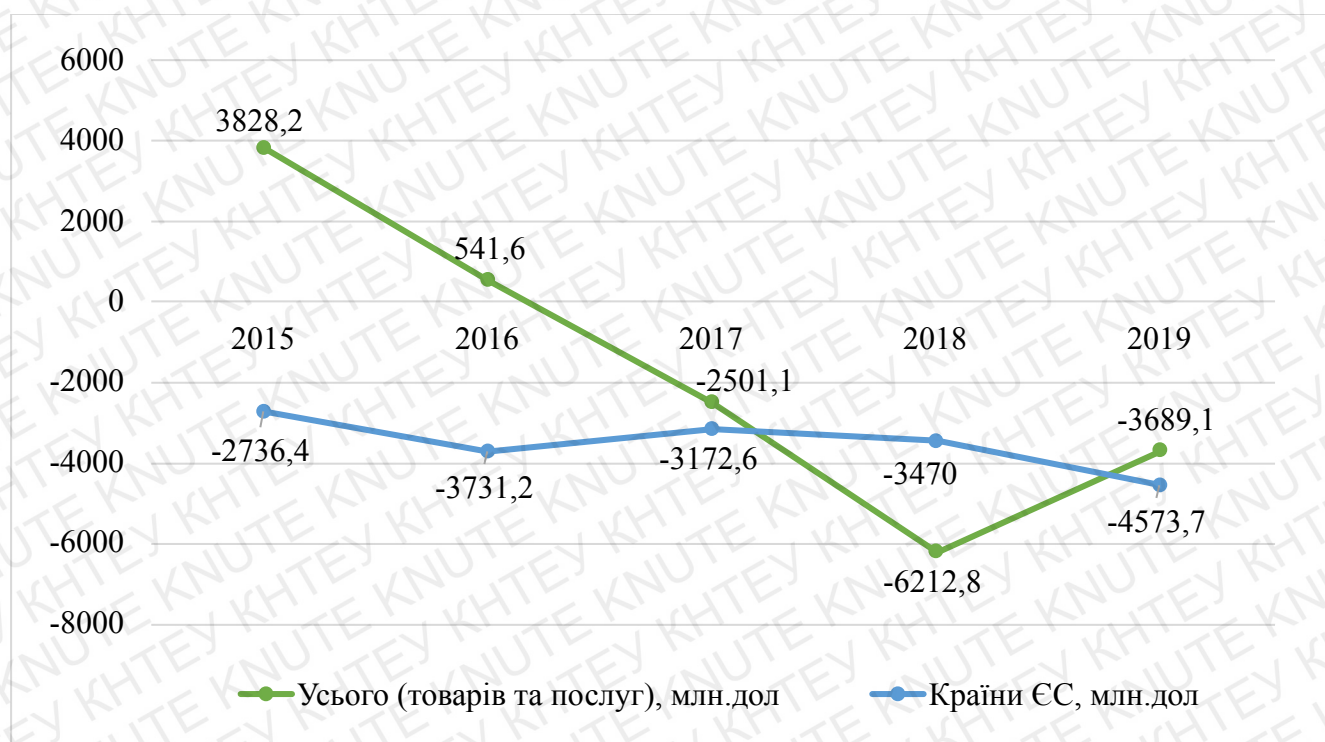


Рис.3.1. Динаміка експорту України за період 2015-2019 рр., млн.дол [15]

Ці данні дозволяють стверджувати, що відкритий доступ до українського ринку спричиняє зростання імпорту з країн ЄС та поступове заповнення вітчизняного ринку європейською продукцією, яка більш конкурентоспроможна. Крім того, як наслідок, в довгостроковій перспективі вітчизняний ринок може перетворитися на відкритий ринок збуту продукції, виробленої країнами ЄС. Таким чином, актуальним постає питання пошуку компромісних рішень при формуванні

зони вільної торгівлі. Зокрема враховуючи різний рівень економічного розвитку України та держав-членів ЄС, доцільним вважається використання принципу асиметричності зобов'язань сторін, що надасть Україні змогу ефективно адаптувати торгівлю з країнами ЄС до умов вільної торгівлі.

По-друге, аналізуючи товарну складову експорту української продукції до ЄС, можна стверджувати, що останні роки Україна виступає постачальником сировини та напівфабрикатів на територію Європи. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС ця тенденція ще більше посилилась, і крім того, відкритість ринків Європи та наміри ЄС скасувати експортні мита на українську сировину та напівфабрикати можуть спричинити закріплення за Україною сировинної спеціалізації вітчизняної продукції для експорту [15].

По-третє, серед факторів, які ускладнюють торгівлю України з ЄС, також можна виділити високі вимоги європейських стандартів та технічних регламентів (сертифікація, санітарні та фітосанітарні норми, екологічні вимоги тощо) до імпортованої продукції. Скасування ввізного мита ще не означає, що імпортований товар відповідає стандартам ЄС, а розібратися та задовольнити усі вимоги щодо дотримання необхідних європейських норм – завдання досить складне.

Крім того, процес гармонізації та адаптації до європейських стандартів відбувається поступово, проте вимагає додаткових витрат в рамках модернізації виробництва на вітчизняних підприємствах. Проте компанії, які підлаштовуються до вимог стандартів ЄС, матимуть можливість розширити ринок збуту та зменшити витрати на сертифікацію власних товарів, оскільки норми та стандарти ЄС є однаковими для усіх країн-членів, що дозволяє не проходити сертифікацію в кожній державі окремо.

Таким чином, можемо стверджувати, що поступова інтеграція України в єдиний внутрішній ринок ЄС відкриває нові можливості для розвитку економіки держави, лише при виконанні всіх необхідних умов, що ставляться перед державою з боку ЄС, та ефективному управлінні ризиками, які виникають в процесі створення ЗВТ+.

3.2. Шляхи покращення використання неекономічних регуляторів для розвитку вітчизняної економіки

Для реалізації переваг членства в глобальній торговельній системі, необхідною є структурна адаптація до пріоритетів світової економіки, формування з цією метою адекватної інноваційної та інвестиційної стратегії. Більш того, переваги вільного доступу на ринки, які надає членство в СОТ, більшою мірою стосуються ринків з переважно ціновою конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції і стандартизованих масових готових виробів. Тому виникає необхідність використання більш широкого арсеналу заходів економічної політики, зокрема інвестиційної та інноваційної, які б впливали на прискорення інновацій у секторах потенційних конкурентних переваг української економіки.

Для того, щоб система заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України працювала відповідно до міжнародних стандартів та була дієвою, потрібно забезпечити її ефективне функціонування через гармонізацію економічної, інституційної та законодавчої складових. Оскільки найсерйознішими внутрішніми перепонами для міжнародної торгівлі є: загальна ускладненість регулювання (зокрема, численні дозволи, реєстрації, ліцензії, технічні регулювання) та поганий контроль за його впровадженням, а також пов'язані з ними корупція; зволікання і висока вартість виконання всіх нормативних вимог, що потребує багато часу й коштів; непередбачуваність та корупція на митниці.

Тіньова економіка у сфері нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі зумовлює виникнення багатьох інших складних проблем, зокрема спотворює та викривлює показники міжнародної торгівлі, негативно впливає на розвиток конкуренції між національними виробниками, спричиняє нелегальні імпорتنі потоки у країну, зазвичай, неякісної продукції, викликає торгово-політичні суперечності між країнами тощо. Все це потребує подальшого вдосконалення законодавчої, управлінської, інформаційної та процедурної бази, яка визначає використання інструментів нетарифного регулювання у зовнішньоторговельній політиці України.

Для дієвої системи нетарифного регулювання товарного обміну в Україні не обов'язково скасовувати всі нетарифні заходи, достатньо провести реформування системи нетарифного регулювання згідно правил СОТ та гармонізувати нетарифні заходи з міжнародними, насамперед, з європейськими. Прагнення поліпшити застосування вже існуючих нетарифних заходів означає перегляд наслідків їх впливу на економіку. Однак не завжди дані про вплив нетарифних заходів є прозорими. Тому для прозорості даних необхідно, щоб при зборі даних приватний сектор бізнес-одиниць взаємодіяв з державними компетентними органами, наприклад, за круглим столом, єдине вікно, де буде зазначатись позитивний і негативний вплив нетарифних заходів на всьому шляху поставки товарів. Відповідальний орган за огляд зібраної інформації про нетарифні заходи повинен проаналізувати їх недоліки та переваги і надати рекомендації щодо збереження, зміни або усунення нетарифних заходів. Остаточну відповідь можна буде отримати після відображення результатів наступних завдань: визначити проблему; встановити мету застосування урядом аналізованого нетарифного заходу; чітко і лаконічно проаналізувати нетарифний захід; проаналізувати вплив нетарифного заходу на економіку за методом «втрати -вигоди»; встановити хто несе втрати та вигоди від застосування нетарифного заходу, наприклад, фірми малого бізнесу чи фірми середнього та великого бізнесу; експортери чи імпортери товарів-субститутів; зробити оцінку впливу інших доступних нетарифних заходів на економіку при збереженні однакового рівня захисту; врахувати адміністративні, інформаційні та часові перешкоди тощо; описати процес проведених консультацій під час огляду; презентувати загальну оцінку, включаючи висновки і рекомендації щодо збереження, зміни або усунення нетарифних заходів.

До прийняття остаточного рішення, відповідний орган має проінформувати всіх зацікавлених сторін про винесені на розгляд суттєві факти, які є підставою для рекомендацій відносно аналізованого нетарифного заходу. Згідно звіту нетарифні заходи можуть залишитись без змін, бути зміненими на інші. Компетентний орган на основі остаточного звіту може рекомендувати залишити нетарифний захід, змінити його або взагалі усунути.

Для вдосконалення системи нетарифного регулювання товарного обміну в Україні, в першу чергу, необхідно забезпечити прозорість та передбачуваність регуляторного середовища для суб'єктів господарювання. Для цього необхідно:

- на законодавчому рівні чітко надати визначення поняттям «нетарифне регулювання», «нетарифні заходи», «нетарифні бар'єри» та згідно оновленої класифікації нетарифних заходів в рамках СОТ надати перелік всіх нетарифних заходів, які застосовуються в Україні;

- створити сайт для уповноваженого органу, на якому обов'язково мають розміщуватись і оновлюватись статистичні дані про всі нетарифні заходи, які застосовуються щодо експорту та імпорту; формуватись щорічні звіти з використання нетарифних заходів, які потрібно буде надавати в СОТ для перевірки відповідності правилам СОТ. Для достовірної статистики експортери та імпортери обов'язково повинні подавати дані про кількість і види нетарифних заходів, з якими вони зіткнулись в процесі постачання товарів. В свою чергу, уповноважений на те державний орган, звичайно, також має фіксувати кількість нетарифних заходів, які застосовуються до експорту та імпорту. В результаті виникнення розбіжностей між державними і приватними статистичними даними, обов'язково у звіті мають бути пояснення таких причин. Звіт з нетарифного регулювання повинен містити не лише кількість застосування нетарифних заходів, а й показники ефективності застосування нетарифних заходів, які нададуть відповідь на наступні питання: яка мета застосування нетарифних заходів, чи вдалось вирішити проблему за допомогою застосування нетарифних заходів, як застосування нетарифних заходів вплинуло на торгівлю, економіку та добробут країни в кількісному та якісному вимірі;

- встановити нові методи аналізу і порівнянь нетарифних заходів, які змогли б показувати чому використовуються саме ті, а не інші нетарифні заходи, і яким чином.

Поряд з цим нагальною проблемою є усунення та гармонізація технічних бар'єрів в торгівлі для забезпечення вільного доступу української продукції на ринки країн-членів ЄС. В першу чергу, для цього необхідно: прийняти національні

стандарту під пріоритетні напрямки промислової продукції, передбачені Угодою про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА); оновити і модернізувати засоби та обладнання випробувальних лабораторій для забезпечення проведення належного рівня оцінки відповідності прийнятих в Україні технічних регламентів; скоротити терміни реєстрації сертифікатів відповідності в Реєстрі державної системи сертифікації; удосконалити діяльність інституцій у сфері стандартизації, оцінки відповідності, акредитації, метрології відповідно до існуючої практики ЄС; побудувати систему комунікацій між бізнесом і владою для вирішення проблем в сфері технічного регулювання та необхідно, щоб представники малого та середнього бізнесу брали участь в процесі розробки технічних регламентів.

В сфері санітарного та фітосанітарного регулювання необхідно забезпечити підготовку стратегії наближення законодавства у сфері здійснення санітарних та фітосанітарних заходів до законодавства ЄС відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Для цього необхідно: удосконалити систему контролю безпечності харчових продуктів в Україні через приведення існуючої системи у відповідність до стандартів ЄС та інших міжнародних стандартів, залучаючи приватний сектор та представників громадськості; сприяти подальшому проведенню інституційної реформи української системи контролю безпечності харчових продуктів; узгодити законодавство України у сфері безпечності харчових продуктів із законодавчою базою ЄС, включаючи виконання вимог щодо електронних та інших нормативних документів, стандартів у нових інформаційних системах з безпечності харчових продуктів; провести навчання для співробітників органів державного контролю, ветеринарів, персоналу митної служби та інших державних служб, діяльність яких пов'язана зі сферою безпечності харчових продуктів; створити національну систему управління даними та швидкого обміну інформацією для харчових продуктів та кормів, яка б мала характеристики, подібні до RASFF (Системи швидкого оповіщення про харчові продукти та корми); оптимізувати мережу національних референс-лабораторій та лабораторій офіційного контролю, забезпечити відібрані лабораторії новим устаткуванням,

програмним та технічним забезпеченням; створити національні системи управління даними та інформаційні системи для лабораторій, органів державного контролю, а також отримання та обробки даних про імпорт та експорт; модернізувати та вдосконалити навчальну програму для контролюючих органів та систему безперервного професійного розвитку.

Для формування та реалізації ефективної політики державної підтримки експорту необхідно:

- створити окремий державний орган, який виконуватиме функцію з організації сприяння експорту щодо міжнародного досвіду;
- розробити національну експортну стратегію, включаючи підтримку експортерів (особливо суб'єктів малого та середнього підприємництва) та механізми її реалізації у формі програмного документа про пріоритети експортної діяльності на відповідний період;
- основними векторами розвитку системи державної підтримки експорту в Україні мають стати: використання бюджетних форм підтримки національних експортерів, а саме: кредитно-страхова підтримка розвитку високотехнологічних та інноваційних експортоорієнтованих виробництв; надання податкових пільг виробникам-експортерам високотехнологічної продукції; розробка і фінансування програм розвитку пріоритетних експортоорієнтованих проектів в рамках спеціально створених фондів; адміністративно-організаційна підтримка національних виробників; ухвалення міждержавних документів щодо координації єдиних принципів страхування ризиків, здійснення валютного і експортного контролю;
- розробити механізм і програми цільового фінансування маркетингових досліджень пріоритетних і перспективних напрямів розвитку експорту, а також створити робочу групу кваліфікованих експертів та науковців, доручити їй проведення детального аналізу існуючого стану зарубіжних ринків, зовнішньоекономічної діяльності України в цілому і по галузях, секторах окремо, встановлення заходів, що заважають її здійсненню, причин втрати ринків;

- створити Агентство по підтримці експортерів та фонд підтримки експорту, який би своїми фінансами допомагав просуванню на зовнішній ринок української промислової продукції, надавав експортерам технічну, консультаційну та інформаційну допомогу, а також сприяв у проведенні виставок і ярмарків;
- вдосконалити державну систему кредитування та страхування експорту, в тому числі механізмів страхування експортних і кредитних ризиків;
- надати кредитно-страхову підтримку розвитку високотехнологічних та інноваційних експортоорієнтованих виробництв та податкові пільги виробникам-експортерам високотехнологічної продукції;
- створити сприятливі умови для організації двосторонніх і багатосторонніх торговельно-промислових палат, бізнес-центрів і представництв у країнах ЄС та СНД;
- сприяти розвитку консалтингової інфраструктури, насамперед, компаній що надаватимуть інформаційні послуги експортерам, у тому числі збиратимуть інформацію про ділову репутацію підприємств;
- розробити програму надання експортерам банківських гарантій, необхідних для участі в тендерах, та їх кредитування на пільгових умовах чи створення можливостей тимчасового використання для цього державних (бюджетних) коштів на умовах їх повного повернення.
- створити державне експортне кредитне агентство (ЕКА) з регіональними представництвами в кожному обласному центрі країни, що сприяє економічному зростанню та просуванню комерційних інтересів на зарубіжних ринках, використовуючи комерційно-орієнтовані заходи.

Для забезпечення ефективного функціонування системи державного гарантування експорту в Україні необхідно: вдосконалювати законодавчу базу (в частині віднесення на собівартість продукції підприємств-експортерів страхових внесків); нарощувати обсяги державних гарантій за мінімізації участі держави у фінансуванні проектів (контрактів), активніше залучати приватних інвесторів для фінансування під державні гарантії (досвід ECGD, Великобританія); встановити порядок надання державних гарантій на трирічний бюджетний період з

можливістю їх корегування при ухваленні закону про бюджет на відповідний рік; переглядати і розширювати щорічно перелік іноземних держав, в які спрямовується експорт промислової продукції та надається державна гарантійна підтримка; працювати над спрощенням механізмів і процедури надання гарантій, зменшувати перелік необхідних документів і скорочувати терміни їх розгляду; розглянути можливість першочергового надання кредитів на виробництво експортної продукції з тривалим циклом виробництва, включаючи закупівлю сировини і матеріалів, які не виробляються в Україні; раціонально розподіляти ризики між усіма учасниками проекту (держава має відповідати тільки за ті ризики, які вона контролює), що сприятиме їх мінімізації й спонукатиме приватних інвесторів до більш виваженої поведінки; сприяти розвитку консалтингової інфраструктури, насамперед, компаній, що надаватимуть інформаційні послуги.

З огляду на те, що Антидемпінговий кодекс України було прийнято до вступу України у СОТ, існує потреба у вдосконаленні антидемпінгового регулювання, в першу чергу шляхом:

- спрощення порядку порушення антидемпінгової процедури та приведенні його положень до вимог Антидемпінгового кодексу СОТ;
- удосконалення інформаційного забезпечення механізму антидемпінгового регулювання повинно розпочинатись із удосконалення веб-сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у тій його частині, що стосується антидемпінгових та інших захисних процедур, взявши за основу веб-сайт ЄС: створення архіву антидемпінгових процедур незалежно від результатів завершення розслідування; формування власного case-studies; більш повна інформаційна наповненість та законодавча відповідність структурі створення Повідомлень Міжвідомчої комісії України.

Для вирішення процедурних проблем, що також сприятиме формуванню ефективної системи нетарифного регулювання в Україні необхідно: спростить діловодство та документообіг під час митного оформлення, використовуючи сучасні технології при оформленні документів та широку комп'ютеризацію митної

служби; спростити рух товарів шляхом запобігання застосуванню кількісних обмежень, поступового скасування ліцензування імпорту та послідовного скасування і запобігання застосуванню нових дискримінаційних заходів; забезпечити прозорість і передбачуваність митних дій; стандартизувати та спростити вантажні митні декларації та підтверджувальні документи; мінімальний необхідний митний контроль для забезпечення дотримання правил; використовувати методи управління ризиками та контролю на основі аудиту; уникати дублювання (наприклад, офіційне визнання результатів контролю, який здійснюється приватним сектором стосовно якості та безпеки продукції замість офіційних перевірок; визнання в регіональних або двосторонніх угодах результатів експортного контролю замість додаткового проведення імпортного контролю тощо); визнавати ділові практики (наприклад, визнання комерційних документів (накладних тощо) замість офіційних документів, дозвіл митного очищення товарів усередині країни замість створення «вузьких місць» у портах і прикордонних пунктах) використання електронних інформаційних систем, концепції єдиного вікна, електронних митних систем, веб-сайтів та інформаційних порталів; стандартизація (наприклад, застосування штрих-кодів, стандартів для визначення місця, електронних стандартів для обміну інформацією між комп'ютерами тощо); обмін досвідом (наприклад, розробка посібників і керівництв щодо втілення на практиці тощо).

Таким чином, всі пріоритетні напрями удосконалення нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України, доречно систематизувати в групи залежно від ключових функцій нетарифного регулювання, зокрема:

- **протекціоністської** – для захисту стратегічно важливих галузей в Україні (наприклад, сільського господарства) необхідним є саме своєчасна та селективна протекція. Поряд з цим важливим є посилення аналітичного забезпечення міжнародних торговельних переговорів, що сприятиме розвитку міжнародної торгівлі і веденню міжнародного бізнесу;

- **стимулюючої** – для сприяння експорту товарів необхідно анулювати або реформувати нетарифні заходи, які негативно впливають на обсяги, товарну та

регіональну структури експорту; створити засновану на результативному використанні легітимних у СОТ інструментів нетарифного регулювання, інтегрованої (державно-громадської) системи підтримки зовнішньої торгівлі;

- **фіскальної** – для прозорого поповнення дохідної частини бюджету необхідно викоринити корупційні явища в митних органах, нецивілізоване лобіювання галузевих та корпоративних інтересів та детінізувати торговельні потоки;

- **контролюючої** – забезпечення прозорості заходів торговельної політики, в першу чергу нетарифних, можливо лише на основі повної комп'ютеризації системи управління зовнішньоторговельною діяльністю; для контролю якості товарів треба створити систему аналізу дієвості застосування нетарифних заходів та підвищити рівень їх наукового обґрунтування;

- **екологічної** – для захисту навколишнього середовища, тварин, рослин та життя і здоров'я громадян в першу чергу, потрібно удосконалити систему контролю відповідності товарів, що імпортуються, технічним нормам та стандартам, санітарним та фітосанітарним вимогам та розширити практику застосування протекціоністських заходів щодо життя людини, тварин та збереження рослин.

Висновки до розділу 3

Таким чином, підсумовуючи вище викладене, можемо стверджувати, що вступ України до СОТ відкрив значні перспективи для розвитку національної економіки та дозволив зробити великий крок на шляху до вступу в ЄС – підписання у 2014 році Угоди про асоціацію, яка передбачає протягом 10 років формування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ+).

Було встановлено, що поступова інтеграція України в єдиний внутрішній ринок ЄС відкриває нові можливості для розвитку економіки держави, лише при виконанні всіх необхідних умов, що ставляться перед державою з боку ЄС, та ефективному управлінні ризиками, які виникають в процесі створення ЗВТ+.

Проте окрім переваг від створення ЗВТ+ існують також певні ризики та недоліки для вітчизняної економіки, зокрема, диспропорція в експортно-імпорتنих операціях з країнами ЄС, закріплення за Україною сировинної спеціалізації вітчизняної продукції для експорту, високі вимоги європейських стандартів та технічних регламентів до імпоротної продукції, недешевий процес гармонізації та адаптації виробництва на вітчизняних підприємствах до європейських стандартів тощо.

Також, базуючись на результатах дослідження, було встановлено, що для України існує необхідність структурної адаптації до пріоритетів світової економіки, формування ефективної інноваційної та інвестиційної стратегії задля реалізації переваг членства в глобальній торговельній системі. Виходячи з цього, автором було запропоновано пріоритетні напрями удосконалення державного регулювання зовнішньої торгівлі України, які було систематизовано у групи залежно від ключових функцій регулювання: протекціоністську, стимулюючу, фіскальну, контролюючу та екологічну.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Як вже було зазначено раніше, сьогодні Світова організація торгівлі залишається ефективним регулятором міжнародних торговельних відносин, який здійснює нагляд за багатосторонньою світовою системою торгівлі, сприяє відкритій та ліберальній торговельній політиці держав-членів.

Поруч з цим, вже багато десятиліть в рамках СОТ існує досить ефективна система регулювання міжнародної торгівлі за допомогою неекономічних методів, кожен з яких не суперечить основоположному принципу недискримінації. Більш того, дослідження сутності неекономічних регуляторів та проведення їх класифікації дає змогу стверджувати, що існують два типи неекономічних методів регулювання міжнародної торгівлі – торговельні режими (національний режим, режим найбільшого сприяння, спеціальний та преференційний режими) та торговельні угоди (регіональні торговельні угоди та преференційні угоди).

Крім того, важливим є той факт, що торговельні режими є спеціальними договірними принципами міжнародного права і застосовуються внаслідок підписання певної угоди: національний режим і режим найбільшого сприяння надаються після укладання угоди про членство в СОТ, преференційний режим застосовується після підписання преференційної угоди, а спеціальний режим – результат укладання регіональних торговельних угод.

У ході дослідження також було встановлено, що з початку 90-х років ХХ ст. під впливом глобалізаційних процесів у світі посилюється процес укладання двосторонніх, регіональних та трансконтинентальних торговельних угод в рамках СОТ. Проте не зважаючи на той факт, що РТУ і правила СОТ мають спільну мету лібералізувати світову торгівлю, СОТ надає такий рівень лібералізації, на який погоджуються усі члени організації, а РТУ забезпечують максимально можливий для конкретного складу учасників.

Аналіз статистичних даних стосовно регіональних торговельних об'єднань дає змогу стверджувати наступне:

- найвпливовішими економічними угрупованнями на міжнародній арені вважаються НАФТА, АСЕАН (зони вільної торгівлі), ЄС (економічний союз), МЕРКОСУР (митний союз), які станом на 2019 рік виробляють більше половини світового ВВП (56,91% від світового ВВП);
- за період 1947-2020 рр. в Секретаріат ГАТТ/СОТ надійшло 713 нотифікацій щодо укладення РТУ, 496 з яких відносяться до числа діючих. Крім того, за даними СОТ наразі нараховується 305 діючих укладених РТУ;
- досягнувши найвищого показника у 2009 році, кількість нотифікацій РТУ щорічно починає зменшуватись;
- найбільшу частку в світі займають РТУ, укладені в Європі (102 РТУ), Східній Азії (93 РТУ) та Південній Америці (66 РТУ);
- у світі найбільше зафіксовано регіональних угод з приводу заснування зони вільної торгівлі (274 РТУ), а найменше – торговельних угод про преференційну торгівлю (28 РТУ).

Більш того, отримані результати дослідження демонструють, що за наявної конфігурації світового простору міжнародна торгівля поступово переходить до формату дворівневого регулювання: перший рівень - принципи, норми і правила СОТ, другий – міжнародна дисципліна СОТ, яка буде доповнюватися двосторонніми чи багатосторонніми угодами, а також сферами взаємодії, регулювання яких сьогодні не входить до компетенції світової торговельної системи. Саме тому із поширенням РТУ очікується прискорення лібералізації та формування нових правил в рамках міжнародної торговельної системи в цілому.

При розгляді питання застосування неекономічних методів регулювання у торговельно-економічному співробітництві між Україною та ЄС було встановлено, що переломними для євроінтеграційного процесу України стали дві події: вступ до СОТ у 2008 році та підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році., що дозволило у 2016 році розпочати створення ЗВТ+.

Отримані статистичні данні також свідчать, що існує низка недоліків після формування ЗВТ+, зокрема, диспропорція в експортно-імпортних операціях з

країнами ЄС, закріплення за Україною сировинної спеціалізації вітчизняної продукції для експорту, високі вимоги європейських стандартів та технічних регламентів до імпоротної продукції, недешевий процес гармонізації та адаптації виробництва на вітчизняних підприємствах до європейських стандартів тощо.

Таким чином, базуючись на результатах дослідження, було встановлено, що для України існує необхідність структурної адаптації до пріоритетів світової економіки, формування ефективної інноваційної та інвестиційної стратегії задля реалізації переваг членства в глобальній торговельній системі. Виходячи з цього, автором було запропоновано конкретні заходи удосконалення державного регулювання зовнішньої торгівлі України у сферах нетарифного регулювання товарообміну, державної підтримки експорту, державного гарантування експорту, антидемпінгового регулювання, санітарного та фітосанітарного регулювання тощо. Також, на думку автора, запропоновані напрями покращення нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України доцільно систематизувати в групи залежно від ключових функцій регулювання, зокрема: протекціоністську – для захисту стратегічно важливих галузей, стимулюючу – для сприяння експорту товарів, фіскальну - для прозорого поповнення дохідної частини бюджету, контролюючу – для забезпечення прозорості заходів торговельної політики, екологічну - для захисту навколишнього середовища.

Отже, підсумовуючи вище викладене, можна дійти висновку, що укладання РТУ дозволяє створити більш сприятливі умови для прискореної лібералізації міжнародної торгівлі, ніж у випадку з багатосторонньою торговельною системою. Однак РТУ нерідко мають здатність встановлювати певні регулюючі режими, які виходять за рамки договорів СОТ, тому сьогодні перед Світовою організацією торгівлі постає завдання ефективного регулювання відносин між державами з метою реалізації принципу недискримінаційної торгівлі в світі. Таким чином, доцільним вважається подальше вивчення питання встановлення транспарентного механізму розвитку РТУ, який дасть змогу гармонізувати процес багатостороннього регулювання міжнародних торговельних відносин в умовах зростаючої регіоналізації торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аврамчук Л. А. Євроінтеграція України як шлях до макроекономічної стабільності / Л. А. Аврамчук, К. С. Лозоцька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. - 2016. - Вип. 249. - С. 9-17.
2. Андрійчук В. Г. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін / В. Г. Андрійчук, І. І. Іванов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 13. – С. 4–15.
3. Артёмов І.В. Європейська інтеграція України: стан, проблеми, перспективи: зб. наук. статей. Книга 1. – Ужгород: ПП «АУТДОР – ШАРК», 2014.- 380 с.
4. Балажентіс А. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС / А. Балажентіс, О.М. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2018. – №1. – С. 32-62.
5. Біла С. О. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризику «неопротекціонізму» / С. О. Біла // Стратегія розвитку України. - 2017. - № 1. - С. 11-16.
6. Вербицька Г. Л. Особливості міжнародних економічних відносин України та ЄС / Г. Л. Вербицька // Економічний простір. – 2019. – № 141. – С. 65-75.
7. Власюк Т.О. Особливості зовнішньоторговельних відносин України з ЄС: ризику та потенційні стимули / Т.О. Власюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 86-90.
8. Гейць В. М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію /ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О.Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Шинкарук Л.В. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 102 с.

9. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_264.
10. Генеральна угода про торгівлю послугами. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text.
11. Герасим Ю. Й. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті угоди про асоціацію України та ЄС / Б. Й. Герасим // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3 (80). – С. 58–65.
12. Гужва І. Ю. Механізм вирішення торговельних суперечок в СОТ: теоретичні аспекти і сучасна практика в Україні та світі / І. Ю. Гужва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 13. - С. 8-13.
13. Дахно І. І. Міжнародна торгівля [Текст] : Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – 3-ге вид., доп. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 295с.
14. Дербеньова Я.В. Сутність і зміст зон вільної торгівлі в сучасних міжнародних відносинах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2017. - №25. - с.16-19.
15. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі / О. А. Довгаль // Бізнес Інформ. - 2014. - № 5. - С. 76-80.
17. Договір про заснування Європейської Спільноти (Договір про заснування Європейського економічного співтовариства). - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_017#Text.
18. Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/981_019.
19. Дончак Л. Г. Україна у світовій організації торгівлі (СОТ): реалії та перспективи / Л. Г. Дончак, Г. Якубенко // Materiali X mezinarodni vedecko —

- prakticka konference “Moderni vymoženosti vědy – 2014”. – Dil 2. Ekonomické vědy: Praha. Publishing House “Education and Science”. – P. 3-6.
20. Дугієнко Н. О. Нетарифне регулювання як засіб захисту внутрішнього ринку країн ЄС та України / Н. О. Дугієнко, Д. О. Анікеєва // Інноваційна економіка. - 2014. - № 5. - С. 17-21.
21. Дугінець Г. В. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС: реалії і перспективи / Г. В. Дугінець, В. В. Тронько // Економічний часопис-XXI. - 2015. - № 155. - С. 10-13.
22. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / Під ред. І. Бураковського та В. Мовчан // Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – К., 2014. – 140 с.
23. Журавльова І. О. Україна і Копенгагенські критерії інтеграції до ЄС / І. О. Журавльова // Європейська інтеграція в контексті сучасної геополітики : зб. наук. ст. за матеріалами наук. конф., м. Харків, 24 трав. 2016 р. – Харків, 2016. – С. 349–354.
24. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text>.
25. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/250-17>.
26. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/250-17>.
27. Канарова А.А. Регіональні торговельні угоди неекономічний регулятор зовнішнь-економічної діяльності між країнами-членами СОТ / А.А. Канарова // Світова економіка / World Economy: зб. наук. ст. студ. ден. та заоч. форм нав. / відп. ред. Г.В. Дугінець. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. Ч.1. – с. 29-34.

28. Кирилюк Ю. В. Особливості імплементації економічної частини угоди про асоціацію України з ЄС / Ю. В. Кирилюк // Чотириохрівневе забезпечення соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграційних процесів (держава, регіон, галузь, підприємство) : монографія/за заг. ред. В. Ф. Савченка, Т. Л. Шестаковської. – Чернігів, 2016. – С. 67–83.
29. Князь Тетяна. Напрями досягнення копенгагенських критеріїв членства в ЄС для України [Текст] / Тетяна Князь // Управління соціально-економічним розвитком в умовах глобалізації : зб. тез наук.-практ. конф. [м. Івано-Франківськ, 31 трав. 2016 р.] / редкол. : Г. І. Ляхович, Л. І. Михайлишин, І. В. Пилипів [та ін.] : відп. за вип. Г. І. Ляхович. - Івано-Франківськ : ІФННІМ ТНЕУ, 2016. - С. 127-130.
30. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу з протоколами та деклараціями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06#Text.
31. Коссе Д. Д. Режим найбільшого сприяння в економіці України / Д. Д. Коссе // Історико-політичні студії. - 2016. - № 2. - С. 84-93.
32. Лиськова Л.М. Аналіз динаміки торговельно-економічних відносин Україна-ЄС: ефекти після підписання угоди про асоціацію // Молодий вчений. – 2016. – №12. – С. 848-852.
33. Манаєнко І.М. Тенденції торговельно-економічної співпраці України та ЄС / І.М. Манаєнко, Д.О. Путіліна // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Вип. 3. – С. 10-14.
34. Мариніна С.В. Сутність, проблеми та перспективи розвитку форм міжнародної економічної інтеграції / С.В. Мариніна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 5–6. – С. 40–47.
35. Мельник Т.М. Нетарифне регулювання у країнах ЄС та Україні / Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // Вісн. КНТЕУ. – 2014. – № 2. – С.15–28.
36. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / [І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.

37. Назарова В. Правові режими зовнішньоторговельної діяльності / В. Назарова, В. Поєдинок // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. - 2011. - Вип. 86. - С. 63-67.
38. Огіда П. П. СОТ: нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі та їх наслідки / П. П. Огіда // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2014. - Вип. 118(2). - С. 211-217.
39. Осацька Ю.Є. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку / Ю.Є. Осацька, О.М. Зінченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12 (39). – С. 814–816.
40. Осипчук М.Д. Тенденції та особливості нетарифного регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах / М. Д. Осипчук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. - 2013. - Т. 18, Вип. 3(3). - С. 8-11.
41. Панкова А. Ю. Актуальні питання щодо інтеграції України до Європейського союзу / А. Ю. Панкова, А.С.Вайновська // Економічний простір: Збірник наукових праць. - №115. – 2016. – С.32-40.
42. Панфілова О. Є. Особливості проведення Дохійського раунду переговорів у багатосторонній торговельній системі СОТ / О. Є. Панфілова // Митна справа. - 2015. - № 3. - С. 16-21.
43. Панченко В. Г. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн у стимулюванні економічного зростання [Текст] / В. Г. Панченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 4. – С. 27-32.
44. Пасмор М. С. Торгово-економічна складова регіональних економічних процесів в умовах глобалізації / М. С. Пасмор, В. О. Бабенко, В. І. Сідоров // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 31-37.
45. Патица Н. І. Світова організація торгівлі (СОТ) і розвиток економік країн нових членів/ Н. І. Патица // Економіка та держава. – 2012. - №4. –С. 25-29.
46. Печенка О. І. Аналіз наслідків вступу України до СОТ / О. І. Печенка, Н. Ф. Соболева, Ю. Г. Соколовська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2012. - Вип. 1(2). - С. 195-202.

47. Право Світової організації торгівлі – стрижень міжнародного торговельно-економічного права (у міжнародних угодах і правозастосувальних актах) : навч. посіб. у 3 т. Т. 2 / С. Г. Осика, О. О. Бакалінська, А. О. Гришко. – Ч. 1. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 792 с.
48. Про Угоду про асоціацію Україна – ЄС. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes/pro-ugodu-pro-asociaciyu-ukrayina-yes>.
49. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі від 5 лютого 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_049.
50. Пугачевська К.С. Глобальні торговельні регулятори: роль та функції / К.С. Пугачевська // Вісник Мукачівського державного університету. – 2017. – №23.
51. Пугачевська К.С. Сучасні тенденції лібералізації зовнішньої торгівлі / К.С. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3 (68). – С.70–77.
52. Рибаківа Т.О. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та Європейським Союзом в рамках створення зони вільної торгівлі / Т.О. Рибаківа // Економічний вісник університету. – 2017. – Вип. 32. – С. 185-193.
53. Романенко В.А. Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи / В.А. Романенко, Л.В. Лебедева // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 9. – С. 71-77.
54. Ситник Н.С. Сучасний стан розвитку торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом / Н.С. Ситник, Г.І. Юркевич // Молодий вчений. – 2018. – 2. – С. 417-420.
55. Статистичний збірник «Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2017 році». – К.: Державна служба статистики, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/06/zb_ES_18.pdf.

56. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
57. Угода про заснування Світової організації торгівлі. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_342.
58. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text.
59. Ямковий В.І. Гармонізація законодавства України з правом Європейського Союзу як один з етапів його адаптації до європейських правових стандартів / В.І. Ямковий // Правовий часопис Донбасу. — 2018. — № 2. — С. 33-39.
60. Bossche P. The Law and Policy of the World Trade Organization / Peter Van den Bossche, Warner Zdouc // Text, Cases and Materials. — 3rd edition, United States of America by Cambridge University press, New York and University printing house, Cambridge, United Kingdom. — 2013. — 1045 p.
61. Doing Business 2019: Training for Reform. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.
62. Emerson M. Deepening EU-Ukrainian Relations [Електронний ресурс] / M. Emerson, V. Movchan // Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels Institute for Economic Research and Policy Consulting (IER), Kyiv; Rowman & Littlefield International, London. — 2016.
63. Index of Economic Freedom 2019. The Heritage Foundation. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ueff.org/images/UEFF/content/indices/heritage/heritage_index_2019.pdf.
64. Pamela J. Smith. Global Trade Policy: Questions and Answers. 1st edition, Wiley Blackwell, USA. — 2014. — 347 p.

65. Regional trade agreements. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.
66. United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://unctad.org/>.
67. WTO Regional Trade Agreements Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.
68. WTO World Trade Report 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep19_e.pdf.
69. Yatsenko O. Realization of the potential of the Ukraine—EU free trade area in agriculture / O. Yatsenko, V. Nitsenko, N. Karasova, H.S.Jr. James, J.L. Parcell // Journal of International Studies. – 2017. – p. 258-277.