

**Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

**Факультет економіки та інформаційних технологій**

# **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)  
спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

**на тему  
«ГЛОБАЛЬНА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ  
МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ»**

*Здобувача вищої освіти* заочної форми  
навчання

\_\_\_\_\_ Пальчик Катерини Андріївни  
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

***Науковий керівник***

\_\_\_\_\_ кандидат економічних наук, доцент  
(вчений ступінь, наукове звання (доцент, професор))

\_\_\_\_\_ Штань Марина Володимирівна  
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

***Завідувач кафедри міжнародних  
економічних відносин***

\_\_\_\_\_ кандидат економічних наук, доцент  
(вчений ступінь (к.е.н., д.е.н.), наукове звання)

\_\_\_\_\_ Костюк Валентин Романович  
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	- 3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	- 6
1.1. Теоретичні засади дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації.....	- 6
1.2. Ретроспектива розвитку системи міжнародної торгівлі.....	- 21
1.3. Методичний апарат дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішню торгівлю країни.....	- 39
Висновки до розділу 1.....	- 45
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ..	- 48
2.1. Трансформація системи міжнародної торгівлі на основі регіональних торговельних угод.....	- 48
2.2. Подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі на основі регіональних торговельних угод.....	- 68
2.3. Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі під час вирішення зовнішньоторгівельних протиріч.....	- 77
Висновки до розділу 2.....	- 82
РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	- 86
3.1. Засади регулювання зовнішньоторгівельного сектора України в умовах СОТ.....	- 86
3.2. Влив глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України.....	- 105
3.3. Пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоторгівельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації ЄС.....	- 119
Висновки до розділу 3.....	- 125
ВИСНОВКИ.....	- 129
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	- 132

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Глобальна інституціоналізація та інтенсифікація міжнародної торгівлі – взаємопов’язані процеси, які є характерними для сучасного етапу розвитку світового господарства. Ключовим провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі є СОТ. Тому членство в СОТ може розглядатися як «зовнішній якір» для розбудови інституційного середовища у межах відповідних «правил гри» – нормативно-правових актів і прийнятих у суспільстві «типів поведінки». Десятирічний досвід членства України в СОТ дозволяє зробити оцінку впливу глобальної інституціоналізації на розвиток зовнішньоторговельного сектора країни. Усе це обумовлює актуальність досліджуваної теми.

**Аналіз останніх публікацій і досліджень.** Методологічні основи аналізу розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті процесу глобальної інституціоналізації закладено в працях таких авторів, як П. Бергер, К. Ванграсстек, Т. Вайс, Т. Веблен, Р. Вілкінсон, Х. Віпфлі, У. Гамільтон, І. Дженсен, Т. Еггертсон, К. Ейрс, С. Ізабел, Дж. Коммонс, В. Коул, В. Ліпов, Т. Лукман, С. Монтаназ, Д. Норт, А. Осай-Овусу, Р. Ріхтер, М. Сухорукова, Дж. Ходжсон, Х. Фролов, Е. Фуруботн, Х. Хан, М. Холлерер.

Найбільш повно теоретичні та практичні аспекти аналізу особливостей глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі розкрито в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Дж. Андерсон, Д. Акемоглу, А. Бабецька-Кухарчук, К. Ванграсстек, Е. ван Вінкуп, Ф. Вільгельмсон., А. Грайф, С. Джонс, Д. Драцбург, С. Евенетт, Дж. Лі, Дж. Квін, Р. Кокс, Д. Маркуліер, Л. Мартін, І. Мельниковська, Р. Метьюз, О. Морель, М. Олсон, І. Осгуд, А. Осай-Овусу, М. Петерссон, Д. Пьязоло, А. Розе, К. Родрік, Дж. Трейо-Метьюз, Б. Сіммонс, С. Черновіц, П. Уїлльямс, Р. Холл, Р. Швейкарт.

Серед вітчизняних дослідників, що займаються дослідженням місця України в процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, слід відзначити О. І. Амошу, С. В. Беренду, А. П. Голікова, Н. І. Гончаренко, Л. І. Григорову-Беренду, О. А. Довгаль, М. О. Дукха, О. М. Зелінську, О. А. Іващенко, Н. А. Казакову, М. О. Кизима, В. В. Ліпова, М. Ю. Лісовського, А. Ю. Ляшенко, Н. С. Науменко, Ю. В. Макогона, І. Ю. Матюшенка, В. Т. Пятницького, Н. В. Резнікову, І. В. Тимошенкова, С. А. Циганова, С. О. Якубовського.

Водночас, дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі

показало, що недостатньо вивченим залишається кількісний вплив глобальної інституціоналізації та пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС, що й обумовило вибір теми кваліфікаційної роботи, її мету та завдання.

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є поглиблення теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробка науково-практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямків розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ.

Відповідно до мети дослідження в роботі поставлені й вирішені такі завдання:

- систематизувати теоретичні засади дослідження розвитку міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації;
- проаналізувати ретроспективу розвитку системи міжнародної торгівлі;
- узагальнити та обґрунтувати методичний апарат дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі;
- дослідити трансформацію системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ;
- визначити місце регіональних торговельних угод у процесі подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі;
- проаналізувати особливості вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ у контексті глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі;
- визначити засади регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ;
- здійснити кількісну оцінку впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України;
- обґрунтувати пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС.

**Об'єктом дослідження** є процес розвитку системи міжнародної торгівлі.

**Предметом дослідження** є особливості глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі в процесі її розвитку.

**Наукова новизна** здобутих результатів полягає в поглибленні теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробці науково-практичних рекомендацій щодо розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ.

**Практичне значення отриманих результатів дослідження** полягає в тому, що викладені автором у магістерській роботі теоретичні положення та практичні рекомендації є базисом для формування напрямів і пріоритетів розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС.

**Структура кваліфікаційної роботи** складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел. Загальний обсяг тексту роботи складає 140 сторінок, 25 рисунків, 31 таблиця, список використаних джерел – 136 посилань.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

#### 1.1. Теоретичні засади дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації

Заснування Світової організації торгівлі (СОТ) у 1994 році на основі ГАТТ – Генеральної угоди з торгівлі та тарифів свідчить про наявність значного історичного дискурсу щодо регулювання сучасної системи міжнародної торгівлі на глобальному рівні. Деперсоніфікація політичних та економічних відносин стала логічним наслідком глобалізації усіх сфер суспільного життя. З цією особливістю сучасного етапу пов'язаний розквіт інституціоналізму. Цей міждисциплінарний напрямок відійшов від ідеалізування раціональності кожного окремого індивіда та визнав, що він за А. Смітом «... невидимою рукою направляється до цілі, яка зовсім не входила до його намірів» [45] не тільки і не стільки ринком, але іншими конструктами на національному і міжнародному рівнях.

Міждержавні та, звісно, наднаціональні міжнародні організації є саме такими конструктами, які виступають провайдерами правил гри в глобальному інституційному середовищі. Ці правила гри зумовлюють стратегію держав-членів. Провідною в торговельній сфері міжнародною організацією є СОТ.

Система міжнародної торгівлі включає велику кількість односторонніх, двосторонніх, регіональних та багатонаціональних правил та угод між різними країнами, тобто міжнародних інституцій. Тому її розвиток безпосередньо пов'язаний із глобальною інституціоналізацією системи міжнародної торгівлі на чолі з СОТ. Це визначає взаємний вплив системи міжнародної торгівлі й розвитку зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ.

В англійській традиції можна визначити два підходи до тлумачення сутності СОТ. По-перше, її характеризують терміном «organization» для підкреслення ролі країн-членів, по-друге, складним для перекладу поняттям «institution». Причому якщо на офіційному порталі СОТ ці терміни вживаються у побутовому значенні, тобто вони входять в один синонімічний ряд, то в наукових публікаціях зазвичай підкреслюється двоїста сутність СОТ і вивчається її організаційно-інституційна структура в Нортівській традиції.

Отже, правильне тлумачення сутності СОТ ґрунтується на відокремленні категорій «organization» і «institution». Якщо «організацію» в інституціональному аналізі розуміють як сукупність гравців, то, то зміст другої категорії трактується по-різному, а українською перекладається двома термінами – «інститут» й «інституція». Саме щодо їх сутності іде дискусія у вітчизняній науці. Невизначеність основного терміна призводить до їх контекстуального розуміння, а також необхідності надання їх авторського розуміння в усіх роботах, які оперують поняттями інституціоналізму, та плутанині риторичі державних діячів і публіцистичних статтях. Натомість в англійській традиції є тільки один термін «institution», змістовне наповнення і співвідношення якого з поняттям «organization» (тобто «організація») і актуалізує наше дослідження СОТ.

Підходи вітчизняних вчених щодо співвідношення термінів «інститут» та «інституція» можна класифікувати наступним чином:

1. Синонімізація термінів «інститут» та «інституція», тобто ототожнювання їх внутрішнього змісту та похідних від них прикметників (інституціональний, інституційний, інститутський).

2. Визнання різного змістового наповнення за поняттями «інститут» та «інституція» і закріплення свого похідного прикметника за кожним іменником – «інституційний» та «інституціональний» тощо. Остання підкреслює, що «...поняття «інститут» й «інституція» не тотожні, вони співвідносяться як частка, і ціле, оскільки інституції не завжди можуть бути трансформовані на інститути, але при цьому будуть існувати в суспільстві». Проте в її визначенні залишається незрозумілим, яке поняття є часткою, а яке цілим.

3. Вживання лише одного терміна «інституція» [53] або «інститут» [28] у всіх значеннях та тільки одного прикметника, що є похідним від нього. Зокрема Т.М. Лозинська [28] обстоює використання терміна «інститут», «під яким слід розуміти складну суспільну форму людської взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і правил у відповідній структурно-організаційній основі».

Найменш суперечливим є перший підхід, однак, як влучно відзначили О. Іншаков і Д. Фролов [52], «у науковій мові не може бути синонімів», що й відрізняє її від побутової, особливістю якої є образність і метафоричність.

Тому оскільки в англійській традиції використовується тільки термін «institution», то в українській мові правомірне вживання тільки одного поняття

– «інститут» чи «інституція». Проте слід зазначити, що праця Д. Норта [34], присвячена дослідженню «institution» та організацій, а не інституційних одиниць. Поняття «інституційна одиниця» або «institutional unit» у найбільш відомій науковій праці Д. Норта «Institutions, institutional change and economic performance» не зустрічається зовсім, натомість зустрічаємо термін «інституційне середовище» (institutional framework), «інституційна структура» (institutional structure), «інституційна матриця» (institutional matrix), «інституційна інфраструктура» (institutional infrastructure), «інституційні обмеження» (institutional constraints), «інституційна будова» (institutional makeup). Ці поняття в праці Д. Норта не стосуються організацій, які є сукупністю гравців, а є елементами глобальної інституціоналізації. Отже, за допомогою праці Д. Норта не можливо обґрунтувати доцільність вжитку терміну «інститут», а не «інституція». Практика ж слововживання, до якої апелює Т.М. Лозинська, також не може бути основою формування термінологічного апарату наукової мови, а розвиток будь-якого наукового напрямку не є можливим без однозначного визначення його ключових категорій. Для правильного перекладу потрібно звернутися до етимології слова «institution» й еволюції поглядів на його сутність як наукового терміна.

Ключове поняття інституціоналізму «institution» походить від латинського «institutio», яке прийшло в англійську мову з давньофранцузької на початку XVIII століття. Його первинне значення – це товариство чи організація, засновані для релігійних, освітніх та/або інших цілей. Латинський іменник «institutio» є похідним від дієслова «instituere» (утворювати, організувати, встановлювати, виховувати) і має декілька значень: пристрій, організація, заведений порядок, встановлення, установа; звичай, традиція; підприємство, намір, рішення, план; принцип, основоположення; створена річ, творіння [61].

Підручник з права відомого юриста Давнього Рима Гая, в якому було систематизовано всю сукупність відносин між людьми, мав назву саме «Інституції». У VI столітті на основі «Інституцій» за наказом імператора Юстиніана Трібоніаном та його учнями було сформульовано «Інституції Юстиніана» у чотирьох книгах, які не мали безпосередню юридичну силу, а студенти першого курсу вчилися за ними римському праву [60]. Тобто у латинській мові слово «institutio» (або «institutions» у множині) використовувалося для позначення сукупності неформальних правил («Інституції» Гая), а також формальних («Інституції Юстиніана»), що



суперечить поглядам вітчизняних учених – представників другого підходу, які вважають правильним паралельний вжиток двох термінів – «інститут» й «інституція».

Окрім слова «*institutio*», у латинській мові є інший деривативний від дієслова «*instituere*» іменник – «*institutum*». Відповідно до «Великого латинсько-російського словника» І.Х. Дворецького обидва іменника є повністю синонімічними [6]. Проте в англійську мову ці слова прийшли поступово. Так XIII-XIV ст. в англійській з'являється дієслово «*institute*» у його сучасному значенні. На початку XIX ст. це дієслово починає також використовуватися як іменник для перекладу інфінітива дієприкметника. Спочатку іменник «*institute*» англійською означав «коментар, роз'яснення, набір принципів, особливо законодавчих» [61].

Отже, в англійській мові як «*institute*», так і «*institution*» можуть використовуватися в значенні організації, проте перше слово зазвичай позначає науково-дослідний центр або окрему установу університету чи іншої організації, а друге є більш широким терміном. Отже, у сучасній англійській мові зазначені поняття не є абсолютними синонімами. Більш того економісти-інституціоналісти у своїх роботах вживають виключно поняття «*institution*».

Переважніша розповсюдженість вжитку слова «інститут» посприяла закріпленню у 1970-1980 роках у економічній науці варіанту перекладу російською мовою С. Сорокіної, яка наголошує в передумові до праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу» [46] на наявність двох понять – «інститут» та «інституція» та їх розділення в концепціях інституціоналістів. Але в праці Т. Веблена, як і його попередників, розкривається зміст тільки одного поняття – «*institution*». Проте зазначений підхід С. Сорокіної відбився на перекладах праць таких відомих інституціоналістів, як Д. Норт, Т. Еггертссон, Дж. Ходжсон, Е. Фуруботн і Р. Ріхтер, які в оригіналі присвячені саме інституціям (тобто «*institutions*»), а не інститутам (тобто «*institutes*»). Дотепер серед російських інституціоналістів прийнято перекладати «*institution*» як «інститут» («інститут» українською), чи паралельно вживати обидва терміни, розглядаючи один з них як більш широкий, або такий, що включає формалізовані правила.

У найвідоміших тлумачних словниках російської мови [25] немає терміну «інституція». Цей термін можна зустріти тільки у Великому енциклопедичному словнику, де інституціями називають елементарні підручники з давньоримського права, наприклад Гая, які систематизують

чинне право, а також офіційний збірник законів Юстиніана.

Схожа ситуація характерна і для української мови. Проте слід зазначити, що існує переклад І. Дзюби 2000 р. ключової праці Д. Норта, яка використовує саме термін «інституція» [34]. Саме цей переклад є, на нашу думку, більш правильним для засадничого поняття інституціоналізму – «institution». У Великому тлумачному словнику сучасної української мови під редакцією В. Буссела слово «інституція» має два значення: назва підручників римського цивільного права; установа, заклад, частина або підрозділ установи, закладу.

За В. Бусселом, інституційна система – це система побудови громадянського кодексу, згідно якої кодекс ділиться на три частини [8]. Термін «інститут», за словником під редакцією Тобто похідним від слова «інститут» або «інституціоналізм» є прикметник «інституціональний». Проте в українській мові, не зважаючи на переважне використання терміна «інститут», на рівні з ним вживається й похідний від іменника «інституція» прикметник «інституційний». Якщо спробувати вивести правило, то зазвичай від латинських іменників, які закінчуються на -um (наприклад, institutum) формуються прикметники з закінченням -іаль, а на -іо (наприклад, institution) – з закінченням -ій. Оскільки ми вважаємо більш правильним термін «інституція», то деривативним від нього є прикметник «інституційний».

Можна виділити декілька підходів до визначення змістовного наповнення терміну «інституція» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

### Підходи до визначення терміну «інституція»\*

Назва підходу	Визначення
Нормативний	Нав'язане ззовні правило, яке обмежує свободу людини та керує її поведінкою
Етичний	Етична позиція людини
Інформаційний	Знання, тобто інформаційний продукт
Еволюційний	Продукт еволюційного процесу природного відбору
Ігровий	Правила гри, які прийняті індивідами для взаємодії (еквілібріум стратегічних ігор)
Трансакційний	Обмеження, обумовлені трансакційними витратами
Конститутивний	Система конститутивних правил, які надають статуси та функції, наприклад грошам
Контрактний	Багатосторонні угоди між членами суспільства
Соціологічний	Соціальна взаємодія між індивідами
Організаційний	Організація, яка характеризується внутрішньою впорядкованістю і взаємодією складових соціального середовища

\*Складено автором за матеріалами [26].

О. Мазур [29], виокремлював два підходи до тлумачення інституцій:

1) комплексно-розширювальний (характерний для Т. Веблена і

представників «старого» інституціоналізму),

2) змістовно-детермінований (характерний для Д. Норта і представників неінституціоналізму).

Слід зазначити, що дискусія між цими двома напрямками зародилася в Давній Греції. У багатотомній праці «Політика» і роботи «Нікомахова етика» Аристотель обстоював думку, що існують закони загальні, які є неписаними і незмінними, і приватні, які є досягненими за домовленістю. Аристотель вказував, що закони, засновані на звичаї, мають більше значення й стосуються більш важливих справ, ніж писані закони. Таким чином, фактично не погоджуючись з вченням свого вчителя Платона про світ ідей, Аристотель хоч і не погоджується з даним вченням, але й не сприймає релятивістське вчення софістів, розвиток якого став основою теорії суспільного договору. Лекіфрон, імовірно, як і інші софісти, вважав, що закони встановлюються людьми, які переслідують свої власні інтереси, а не формуються природним шляхом із загального поняття про справедливість. Наразі існують обидва напрямки, хоча більшого поширення набув другий напрямок, що інституції – це продукт суспільного договору, оскільки якщо розглядати інституції як продукт суспільного договору, то в такому їх визначенні прихований більший потенціал розвитку.

Початковий інтерес економістів до інституцій виник і відновився у 1980-х р. у відповідності з теорією про конкурентну боротьбу науково-дослідних програм І. Лакатоса [27]. Неокласична теорія не могла пояснити поведінку реальних людей, тому з'явилася нагальна потреба у зміні панівної наукової парадигми.

Уперше термін «інституція» був використаний у 1918 р. У. Гамільтоном у журналі «The American Economic Review». На його думку, «...інституція – це мовний символ для опису групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Інституції встановлюють межі та форми людської діяльності. Світ звичаїв та звичок, до якого ми пристосовуємо наше життя, являє собою переплетення та безперервну тканину інститутів». У. Гамільтон вважає, що інституції – це фіксатори традицій і процедур, які віддзеркалюють загальну домовленість у суспільстві. Серед них держава, профспілки, звички, обряди тощо.

Першим економістом-інституціоналістом був Т. Веблена. На його думку, інституція – це «поширений образ поведінки» [9]. Представник

«старого» інституціоналізму у 1934 р. Дж. Коммонс вказував на наявність різних підходів до визначення інституцій. Він писав: «Мені здається, що інституція подібна будівлі, каркас якої зроблений з законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку. А іноді мені здається, що інституція – це сама поведінка мешканців» [111]. На думку Дж. Коммонса, суспільство є системою правових норм та інституцій. Учений визначає інституцію як колективні дії з контролю і розширення індивідуальної дії.

Антропологічна версія інституціоналізму виникла в роботах К. Поланьї. Він вважав економічні відносини історично випадковими і наполягав на їх вивченні в межах соціального контексту. Інституції таким чином інтегрують економіку. К. Поланьї трактує інституції широко, як ті, що об'єднують, стабілізують, структурують економічний процес. Він підкреслює важливість неекономічних інституцій, наприклад, релігії та уряду.

Сучасний інституціоналізм має два напрямки: представники першого розглядають інституції як правила вслід за Д. Нормом (або В. Хофелдом, який описував інституції як правила ще у 1913 р.), другі – як рівноваги вслід за Т. Вебленом, представником «старого» інституціоналізму. Неоінституціоналісти розуміють інституції як контекст, в якому діють актори. Сучасні послідовники «старого» інституціоналізму, зокрема, Дж. Ходжсон, вважають інституціями тільки норми, яких дотримуються. Е. Шоттер доповнює, наприклад, що «... інституції – це властивості рівноважного стану гри. Нам важливий не зміст правил, а те, як їх виконують гравці» [46].

Найбільшої популярності серед дослідників набув погляд Д. Норта, відповідно до якого «інституції, як і стандартні обмеження, описані економічною теорією, формують можливості, якими володіють члени суспільства. Організації створюються для того, щоб використовувати ці можливості, і залежно від розвитку організації замінюють інституції» [34]. За Д. Нормом, інституції – це правила гри, а не стратегія гравців, яку не можливо виміряти. Тому саме цей підхід використовується у інституційному аналізі діяльності національних установ та міжнародних організацій, зокрема СОТ.

Виділяють формальні та неформальні інституції [47]. Формальні інституції встановлюються та підтримуються свідомо та завдяки державному регулюванню. Неформальні інституції формуються спонтанно і є результатом суспільної взаємодії великої кількості «гравців», у кожного з яких є власні інтереси і стратегія (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Класифікація інституцій\***

За характером		
Формальні	Неформальні	
закони, конституції, хартії, конвенції, кодекси, інші міжнародні нормативно-правові-акти	система норм моралі, традиції, звичаї, соціальні стереотипи, історичне минуле культурна спадщина	
За способом виникнення		
Природні	Штучні	
на базі норм моралі завдяки поступовому розвитку	на базі людських зусиль з форсованого розвитку ідеальної моделі	
За ступенем охоплення		
Зовнішні	Внутрішні	Опосередковані
права власності, панування закону, свобода й обов'язковість договорів, запобігання шахрайству та насильству тощо, тобто основні правила гри	посередницькі і консалтингові фірми, організації для захисту інтересів груп (асоціації, союзи) спеціальні заходи зниження ризику, гарантії якості	закони про страйки, закони про відносини між робітником та роботодавцем, тобто формальні норми регулювання потенційно конфліктних ситуацій

\*Таблиця складена автором за матеріалами [47].

Принциповою відмінністю формальних і неформальних інституцій є спосіб їх затвердження. Так формальні інституції закріплюються зазвичай у законах, які є обов'язковими для виконання. Неформальні інституції – це індивідуальні угоди, що можуть змінюватися в кожній конкретній ситуації. Найчастіше неформальні інституції виконуються конкретними групами індивідів або притаманні певному сегменту ринку.

В умовах недостатньої розробки формальних інституцій або нездатності держави забезпечити дотримання законів неформальні інституції стають визначальними для регулювання національної економіки.

Також виділяють природні і штучні інституції [34]. Природні інституції – це «автоматична» реакція на зміни у світогосподарському житті. Виникнення, становлення та формування природних інституцій відбувається стихійно, без попереднього планування. Штучні інституції – це конструкти, які формуються індивідами відповідно до вигаданої ними ідеальної нормативної моделі. Вони передбачають зміни у своїй структурі залежно від зовнішніх умов.

Інституції також поділяють на внутрішні, зовнішні та опосередковані за сферою їх впливу [23]. До зовнішніх належать інституції, які встановлюють основні правила в економічній системі. Вони захищають права власності, протидіють насильству і шахрайству, гарантують виконання угод, панування закону. Зовнішні інституції, з одного боку, є похідним елементом державного

управління, а, з іншого, основою ринкової економіки. Внутрішні інституції – це інституції, які дозволяють індивідам пристосуватися до зовнішніх інституцій. Вони зароджуються в їх межах досить спонтанно, функціонують задля досягнення угод між суб'єктами за допомогою зниження ступеня ризику суспільних взаємодій і контролюються відразу державою та ринком. Опосередковані інституції – це формальні норми, необхідні для вирішення зовнішньоторговельних протиріч задля усунення можливості дестабілізації системи міжнародної торгівлі.

ГАТТ за своєю сутністю є саме інституцією. Теоретики неінституціоналізму зазначали, що безперешкодний обмін інформацією та вільна торгівля сприяють виникненню інституцій завдяки появі попиту на їх послуги, функціонування яких, у свою чергу, призводить до більш вільного обміну інформацією та збільшення обсягів торгівлі. У міжнародних економічних відносинах, як і в межах національного інституційного середовища окремих країн, формуються відповідні інституції (тобто норми, ціннісні характеристики та «правила гри» за Д. Нортон та/або «типи поведінки» за Т. Вебленом). Для свого ефективного функціонування у мультикультурному міжнародному середовищі вони потребують зовнішньої формалізованої структури управління – організацію. І це є цілком логічним, оскільки міжнародне середовище включає значну кількість країн, для яких прийнятними є різні правила. Тому «правила гри» починають впливати на міжнародне середовище тільки тоді, коли вони перетворюються на «типи поведінки», що забезпечує передбачуваність і стабільність зв'язків між країнами.

Інституційні напрацювання ГАТТ стали базою для заснування СОТ, яка є двоїстою за своєю сутністю. Інституційна й організаційна частина СОТ є невід'ємними та визначальними для розвитку сучасної системи міжнародної торгівлі. Функції СОТ повністю відповідають функціям Нортівської інституції, що дозволяє вирізняти не тільки СОТ-організацію, але й СОТ-інституцію.

Зазначена кореляція функціоналу СОТ та функцій класичної Нортівської інституції свідчить про існування двох невід'ємних сторін сучасної системи міжнародної торгівлі, які знаходяться у стані динамічного протистояння.

На рис. 1.1 наведено всі можливі варіанти співвідношення понять «інституція» і «організація» на основі діаграм Ейлера, а також місце в цих множинах ГАТТ і СОТ. Розглянемо кожний з них більш детально:

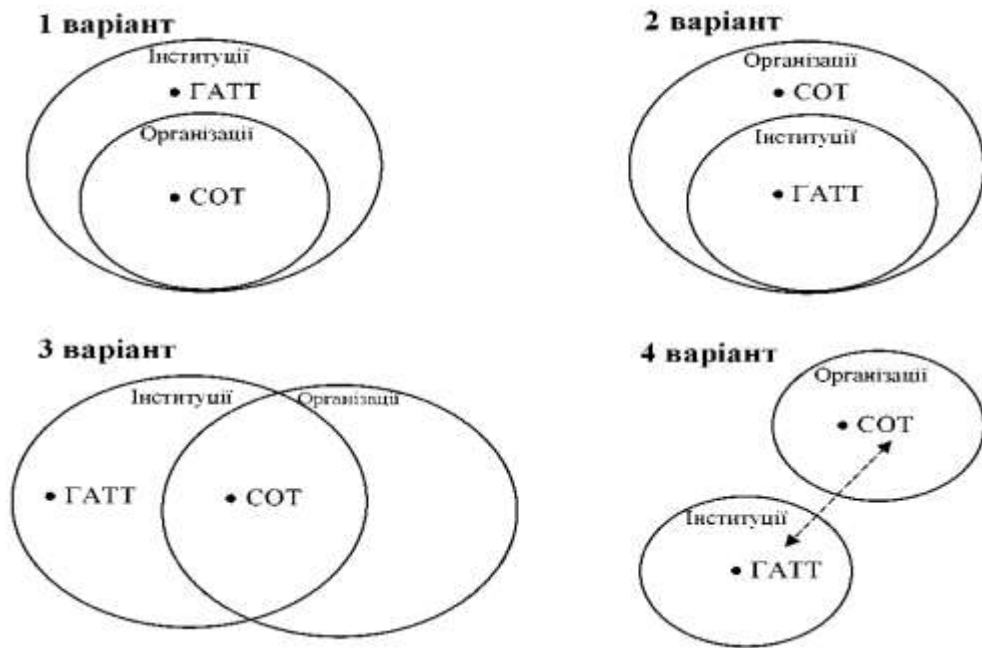


Рис. 1.1. Співвідношення понять «організація» та «інституція» на прикладі ГАТТ/СОТ. Розроблено автором.

1) Поняття «інституція» є ширшим за поняття «організація». Це твердження не є правильним, оскільки СОТ як організація-інституція є наступницею СОТ і вміщує в собі всі напрацювання ГАТТ як інституції.

2) Поняття «організація» є ширшим за поняття «інституція». Це твердження може бути правильним, що підтверджується включенням до множин ГАТТ та СОТ.

3) Поняття «організація» і «інституція» співвідносяться певним чином, але жодне з них за своїм змістовним наповненням не включає інше. Це твердження також може бути правильним, оскільки СОТ справді є організацією-інституцією, а ГАТТ – інституцією.

4) Множини «організації» та «інституції» не перетинаються. Це твердження не є вірним, оскільки СОТ включає в себе ГАТТ.

Міжнародну торгівлю регулює не тільки СОТ, а й її спряження з іншими організаціями (рис. 1.2). Структура взаємозв'язків усередині міжнародних організацій, що регулюють міжнародну торгівлю, показує, що «правила гри» встановлюються тільки спеціальними об'єднаннями ООН та міждержавними галузевими організаціями.

Отже, можна стверджувати, що міжнародним галузевим організаціям підприємств та кооперативним організаціям не притаманна інституційна складова.

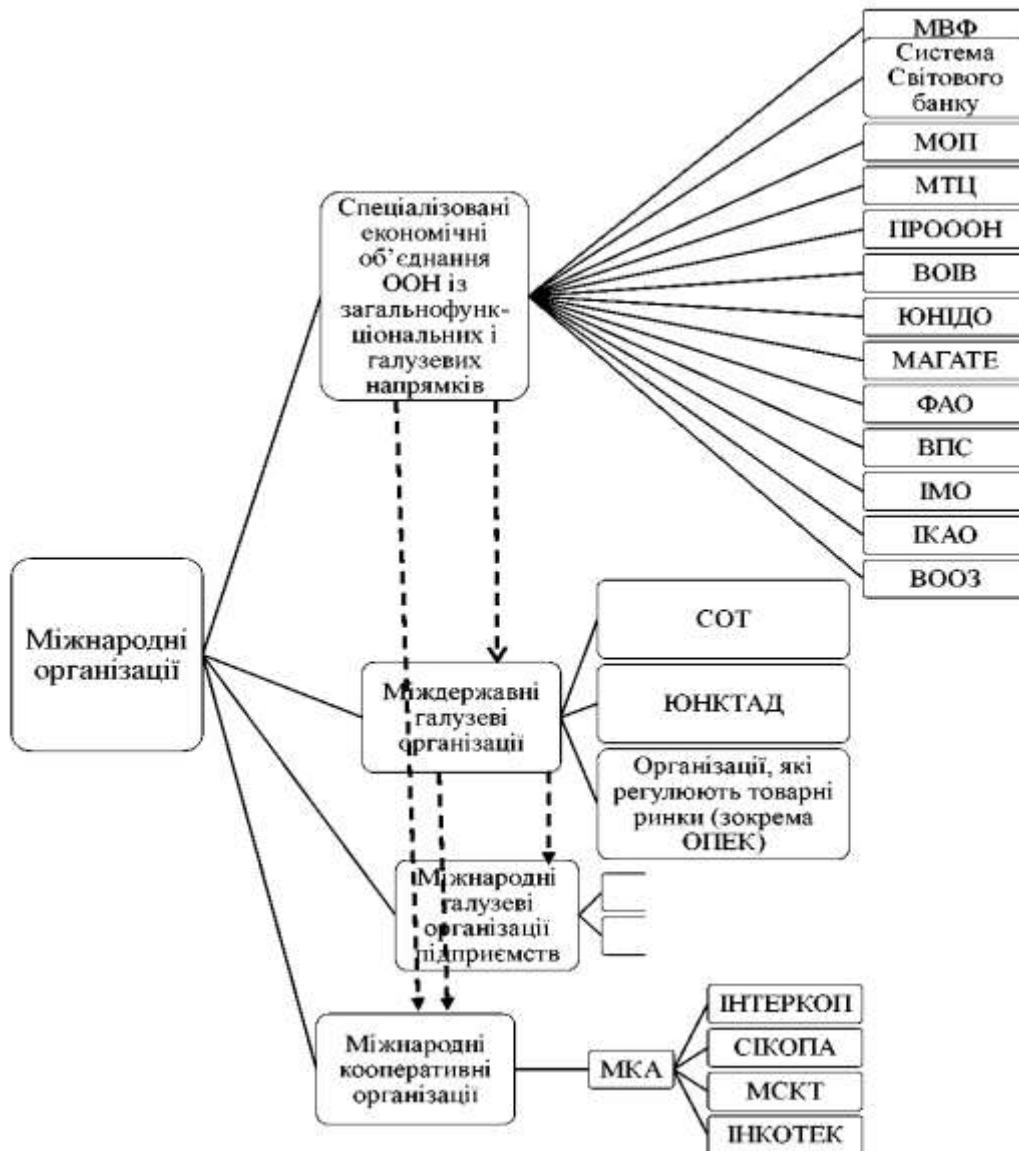


Рис. 1.2. Система міжнародних організацій, які сприяють розвитку системи міжнародної торгівлі. Розроблено автором на основі матеріалів [35; 114].

А це, у свою чергу, свідчить, що категорії «інституція» і «організація» співвідносяться. Тобто існують такі організації, які не є інституціями, а також такі інституції, що не є організаціями, але є й організації-інституції, до яких і належить СОТ.

Порівняно з ГАТТ з її зачатками організаційних механізмів примусу до виконання декларованих нею «правил гри», СОТ стала повноцінною організацією. Розширення сфери діяльності створило потребу у механізмі координації з системою міжнародних організацій (рис. 1.3) задля запобігання непослідовності та виникнення суперечливих ситуацій.



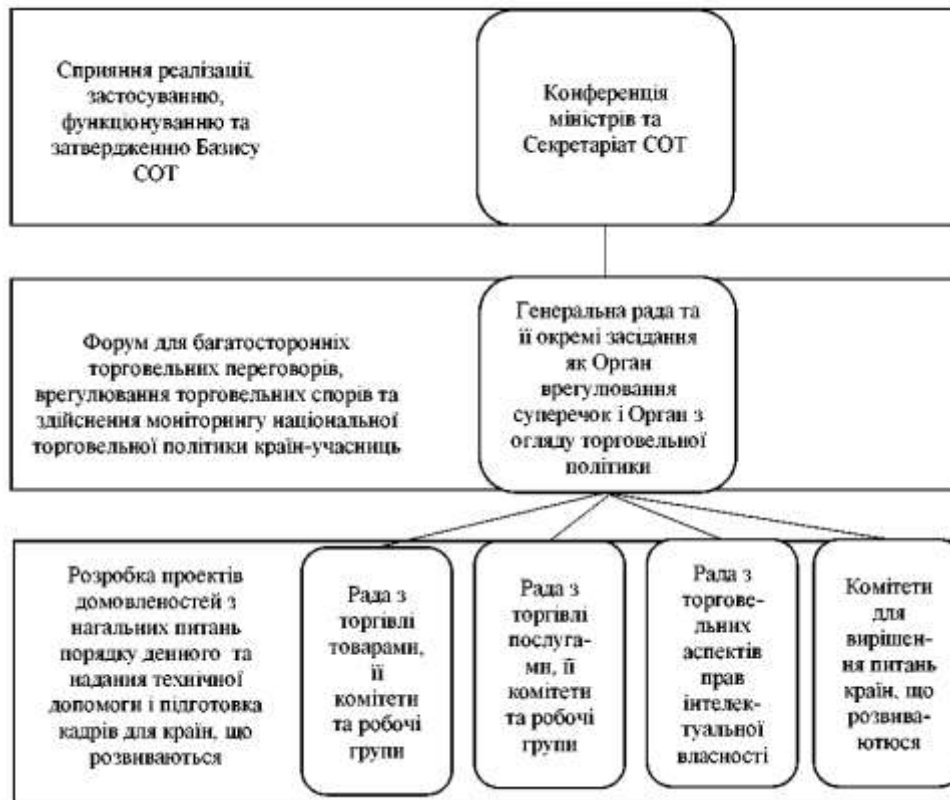


Рис. 1.3. Організаційно-функціональна структура інституційної складової СОР. *Складено автором.*

Організаційна складова СОР слугує механізмом примусу до «правил гри» в системі міжнародної торгівлі – «Базис СОР», оскільки СОР не має власних інтересів, а виражає інтереси країн-членів. Проте інколи інституційна частина приймає більш активну участь у формулюванні домовленостей, чим виходить за межі своїх повноважень щодо супроводження перемовин.

К. Ван Грасстек вказує те, що голови рад і комітетів керують СОР-організацією, а інституцією керує генеральний директор, його заступник і директори відділів. Структура СОР є симетричною, однак деякі ланки інституції й організації перетинаються. Міністерська конференція є вищим органом організації, проте Генеральна рада керує інституційною частиною СОР. Деякі підрозділи в СОР-інституції відповідають підрозділам організації. Наприклад, Відділенню огляду торговельної політики відповідає Орган огляду торговельної політики, а Відділення доступу до ринку супроводжує роботу Ради з торгівлі товарами. Секретаріат обслуговує всю організацію, наприклад, його Відділення з роботи з персоналом, перекладу документів та обробки інформації. Дві дзеркальні половини СОР завжди знаходяться у динамічному протистоянні, оскільки Секретаріат прагне відігравати активнішу роль, ніж того бажають члени.

Таким чином, підхід Д. Норта до визначення інституцій і їх впливу видається на сьогоднішній день досить перспективним, зокрема для характеристики двоїстої сутності СОТ, що визначає у сфері міжнародної торгівлі правила гри, але не відповідає за стратегію членів-гравців. Однак слід зважати і на підхід Т. Веблена, який мав на увазі під інституціями «типи поведінки», оскільки саме з синтезу визначень Д. Норта і Т. Веблена випливають можливості використання глобальної інституціоналізації, зокрема міжнародної торгівлі, для розвитку зовнішнього сектора країни та економічного зростання.

Наразі процеси глобалізації охоплюють усі сфери міждержавних відносин, поглиблення процесу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі є прикладом створення глобальної економічної системи. Проте як не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття інституції, так і не існує загальноприйнятого визначення глобальної інституціоналізації.

Процеси розбудови національного і глобального інституційного середовища відбуваються постійно. Слід зазначити, що однією з особливостей саме людського суспільства є сформована система інституцій, яка регулює відносини між різними суб'єктами.

Поняття глобальної інституціоналізації (інституалізації) з'явилося на початку ХХ ст. та зустрічається вже в працях М. Вебера і Т. Парсонса. Але його активний розвиток прийшовся на другу половину ХХ ст. та наразі використовується у понятійному апараті багатьох сфер, зокрема економічній. Інституціоналізація є процесом створення інституцій. Також у наукових працях зустрічається схожий за звучанням термін – інституалізація (похідне від терміну «інститут»). Проте ці терміни вживаються в працях економістів і соціологів як синоніми.

На думку М. Сухорукової, глобальна інституціоналізації розглядається в працях українських вчених у чотирьох аспектах [47]: загальноглобалізаційному аспекті (О. Білорус, Д. Лук'яненко, О. Богомолів, І. Єфіменко, Г. Колодко), в окремих сферах – політичній і соціально-економічній (О. Кілієвич, А. Гальчинський, О. Сохацька), інноваційній (А. Маслов, В. Базилевич, А. Чухно), соціально-комунікативній (Т. Топчій, В. Андрущенко, О. Сидоренко).

С. Фролов [52] трактує інституціоналізацію як процес визначення та закріплення правил, соціальних норм, ролей задля задоволення деякої суспільної потреби. Таким чином інституціоналізація, за С. Фроловим, – це

заміна спонтанної поведінки на передбачувану, стійку [22], яка передбачає низку етапів:

- виникнення в суспільстві потреби, яка може бути задоволена тільки за наявності спільних організованих дій;
- формулювання загальної мети;
- поява соціальних норм та образів поведінки під час стихійної соціальної взаємодії методом проб і помилок;
- формування процедур, пов'язаних з виконанням соціальних норм;
- інституціоналізація норм і процедур;
- встановлення системи важелів примусу і санкцій для виконання закріплених правил гри;
- формування системи статусів та ролей, які охоплюють усіх членів інституції.

Можна виділити п'ять етапів створення глобальних інституцій, яке повністю відповідає створення СОТ як провідної організації в системі міжнародної торгівлі (рис. 1.4).

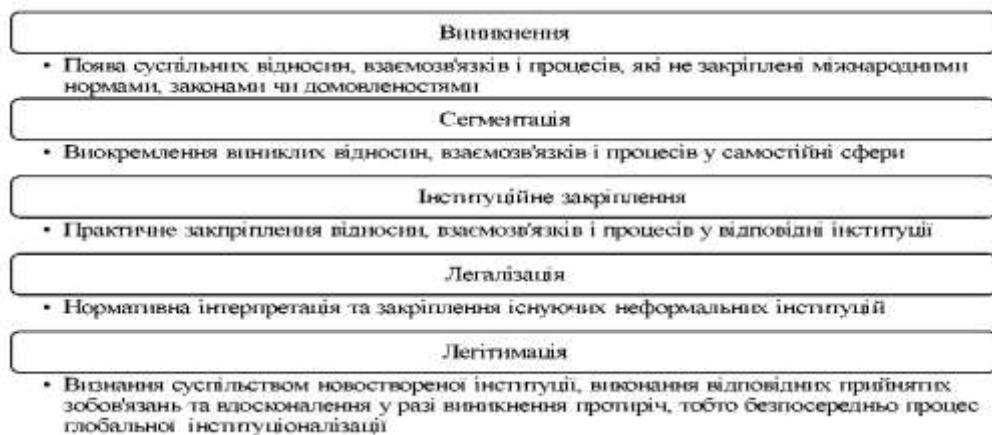


Рис. 1.4. Етапи створення глобальних інституцій. *Складено автором за матеріалами [102].*

На першому етапі глобальної інституціоналізації відбувається виокремлення процесів у відособлені сектори, які охоплюють низку операцій і процедур, характерних для певної діяльності. Отже, із внутрішніх ознак діяльності вони перетворюються на обов'язкові для всіх правила поведінки.

Другий етап пов'язаний з формуванням особливих професійно-корпоративних видів діяльності, які обслуговують відособлений сектор.

На третьому етапі розвиток отримують не тільки неформальні, а й формальні правила у відособлених секторах.

Для четвертого етапу характерне заснування інституцій-установ у формі

асоціацій, союзів, об'єднань, що контролюють і захищають діяльність учасників, вирішують зовнішньоторговельні протиріччя всередині власного інституційного середовища.

На п'ятому етапі відбувається інституціоналізація процедур і операцій, які регулюють обмін повноваженнями рівноправних учасників системи та всі аспекти взаємодії сторін.

Процесу глобальної інституціоналізації притаманні три ознаки. Перша – ступінь охоплення. За цією ознакою можна виділити національну і глобальну інституціоналізацію. Глобальна – охоплює всі сектори світової економіки, національна – тільки сектори національної економіки [17]. У межах СОТ відбувається як глобальна, так і національна інституціоналізація міжнародних економічних відносин. Друга ознака пов'язана з тим, хто є ініціатором глобальної інституціоналізації. За цією ознакою можна виділити спонтанну і декретовану інституціоналізацію. Декретована здійснюється державними органами країн, а спонтанна – юридичними особами без допомоги вищих власних органів. Третя ознака – напрямки. Декретована та спонтанна інституціоналізація можуть розвиватися у різних напрямках. Одним з таких напрямків є інституціоналізація системи міжнародної торгівлі.

Можна виокремити дві взаємозв'язані форми глобальної інституціоналізації. З одного боку, глобальна інституціоналізація проявляється у виникненні норм і принципів міжнародного права, з іншого, у заснуванні міжнародних організацій інституцій. Отже, глобальна інституціоналізація – це процес, що характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних торговельних відносин в глобальних умовах розвитку, наближенням «типів поведінки» до «правил гри», виникненням міжнародних організацій та/або інституцій на чолі з СОТ з метою лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торговельно-політичних відносин держав-членів. Тобто вона передбачає не тільки розробку формальних «правил гри», а й перетворення їх на неформальні «типи поведінки», прийняті у суспільстві.

СОТ, з одного боку, – це організація-інституція, яка є провайдером глобальної, регіональної, секторальної та галузевої інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Прикладом глобальної інституціоналізації в межах СОТ є багатосторонні угоди, дія яких розповсюджується на всіх членів СОТ. Регіональна інституціоналізація відрізняється насамперед географічно суворо окресленими масштабами своєї діяльності (регіональні торговельні угоди,

створені в межах СОТ, зокрема НАФТА, АТЕС, ЄС). Секторальна інституціоналізація може бути глобальною та регіональною і характеризується функціонуванням у різних сферах світової економіки. Прикладами є СОТ – у сфері міжнародної торгівлі, у валютній сфері – МВФ, МБРР, МФК, МАР, у кредитній – Лондонський та Паризький клуби тощо. Діяльність галузевої глобальної інституціоналізації спрямована на розвиток відповідних секторів світової економіки. Її прикладом у межах СОТ зазвичай є плюрилатеральні угоди, дія яких, на відміну від багатосторонніх, розповсюджується виключно на одну сферу та охоплює не всіх членів СОТ, а тільки їх частину. Сучасна система міжнародної торгівлі, в основі якої знаходиться СОТ зі своїми організаційно-інституційними особливостями, є предметом значного історичного дискурсу, без вивчення якого її розуміння є неповним.

Отже, систематизація теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі дозволила удосконалити теоретико-категоріальний апарат дослідження глобальної інституціоналізації шляхом авторського уточнення терміна «глобальна інституціоналізація» та доведення недоцільності використання двох термінів «інститут» та «інституція» у вітчизняних економічних дослідженнях та їх тотожності; трактування поняття «інституція» та «організація» на основі розгляду двоїстої сутності СОТ, яка є результатом глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, а саме організацією-інституцією за формою, в якій організаційна складова є провайдером подальшої глобальної інституціоналізації, а інституційна – сприяє розробці, втіленню та дотриманню нових «правил гри» та «типів поведінки».

## **1.2. Ретроспектива розвитку системи міжнародної торгівлі**

Процес глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі бере свій початок у ХІХ ст. Формування і розвиток інституцій, які є одночасно провайдером та результатом цього процесу, є логічним наслідком таких сучасних тенденцій світових політико-економічних процесів як транснаціоналізація та інтернаціоналізація національних економік. Глобальна інституціоналізація вже давно стала масовим, а не разовим явищем, а це дозволяє вважати, що вона має закономірний і незворотний характер.

Якщо розглядати процес розвитку системи міжнародної торгівлі в

контексті утворення ГАТТ/СОТ як лінійний процес, що може бути корисним для цілей дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, то в такому разі її початком можуть бути односторонні дії однієї країни зі зняття торгових бар'єрів в одному секторі, які можуть вилитися у двосторонні угоди між країнами одного регіону, що охоплювали багато секторів, а потім і приєднання багатьох країн з різних регіонів до багатосторонніх угод. Кульмінацією цього процесу й може розглядатися створення СОТ, членами якої є переважна більшість країн і яка інституціоналізувала широкий спектр питань, що прямо або опосередковано впливають на міжнародну торгівлю.

З одного боку, процес глобалізації призводить до інтенсифікації міжнародної торгівлі. Наразі майже у всіх країнах світу зовнішня торгівля з відносно ізольованого сектора економіки перетворилася у загальний елемент господарського процесу. З іншого, сприяє гомогенізації світу, у тому числі й умов господарської діяльності, тобто глобальної інституціоналізації форм міжнародних економічних відносин. Поглиблення міжнародного поділу праці на сучасному етапі призводить до необхідності впровадження єдиних основ міжнародної взаємодії, формування глобальної економіки зі світовою системою фінансових ринків та інституцій наднаціонального регулювання, зокрема у системі міжнародної торгівлі, націлених на усунення перешкод для руху ресурсів, товарів і послуг, тобто до змін у глобальному та національних інституційних середовищах, що, у свою чергу, призводить до зростання рівня взаємозалежності країн світу. Проте ані СОТ, ані ГАТТ не є вихідним пунктом у процесі глобальної інституціоналізації. СОТ і ГАТТ як послідовні ступені розвитку системи міжнародної торгівлі стали можливими тільки завдяки змінам у правовій, економічній та політичній сферах (табл. 1.3).

Після того, як світовою спільнотою було визнано переваги мирного вирішення протиріч, суверенітет кожної окремої держави, можливість підписання обов'язкових для всіх сторін-учасниць угод (*binding agreements*) можна говорити про початок глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Однак на практиці ця зміна послідовних етапів була більш складною: яскравим прикладом є відсутність консенсусу серед країн-членів СОТ на сучасному етапі, яка призводить до затягування лібералізації на Дохійському раунді перемовин, що триває вже на 13 років довше, ніж це планувалося. У таблицях 1.5, 1.6, 1.10, 1.13 надано оцінку впливу кожної з подій етапів

розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації («+» – позитивний, «-» – негативний).

Таблиця 1.3

**Передумови глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі\***

<b>Правова сфера</b>	<b>Економічна сфера</b>	<b>Політична сфера</b>
1625 р. - «Про закон війни та миру» Г. Гроція стає першою працею з міжнародного права, автор якої наполягає на свободі судноплавства	1748 р. - «Про дух закону» Ш. де Монтеск'є стає першою працею, що затверджує мирну природу міжнародної торгівлі	1814-1815 рр. - Віденський конгрес та створення Центральної комісії з навігації по Рейну, яка є першою регіональною торговою організацією
1648 р. - Вестфальський мир, який затвердив принцип суверенітету та юридичного рівноправ'я країн світу	1778 р. - публікація праці А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів», у якому вперше були опубліковані послідовні аргументи вільної торгівлі на основі теорії абсолютних переваг	1865 р. - створення першої міжнародної організації Міжнародного союзу електрозв'язку
1748 р. - праця Емера де Ваттеля знаменує собою перехід від природного до позитивного права, яке є основою сучасного міжнародного права	1791 р. - А. Гамільтон публікує «Дослідження мануфактур», в якому обґрунтовуються недоліки вільної торгівлі для країн, що розвиваються, бо в них немає абсолютних переваг перед розвиненими країнами	1899 р. - Гаазька мирна конференція, на якій народжується ідея вирішення зовнішньоторговельних протиріч у Міжнародному арбітражному суді
1795 р. - І. Кант пише про необхідність створення міжнародної організації в праці «До вічного миру»	1817 р. - Д. Рікардо публікує працю «Про принципи політичної економіки та оподаткування», у якій викладається теорія відносних переваг, яка може стати основою міжнародної торгівлі	1919 р. - створення Ліги Націй та Міжнародної організації праці

\*Таблиця складена автором.

Початок I етапу і перемогу сучасних концепцій у правовій, економічній і політичній сферах відзначає скасування протекціоністських «хлібних законів» в Англії (1846 р.) та угода Кобдена-Шевальє між Великобританією та Францією, яка вперше в історії зв'язувала дві країни через режим найбільшого сприяння (табл. 1.4).

Надалі глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі також не була гомогенною, бо ідеї ще не укоренилися в колективній свідомості світової спільноти, однак протекціоністські закони більш не відповідали вимогам часу, тому кожного разу суспільство поверталось до ідей вільної торгівлі. Сучасна система міжнародної торгівлі постала з руїн Другої світової війни, її створенню світ здебільшого зобов'язаний Великій Британії і США. У 1941 році було підписано Атлантичну хартію між двома країнами, яка стала основою налагоджування торговельних зв'язків між країнами, а в 1947 р. 23

країнами було прийнято перший документ, що інституціоналізував систему міжнародної торгівлі – ГАТТ.

Таблиця 1.4

**I етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі\***

Рік	Домовленості з трансформації системи міжнародної торгівлі	Вплив
1846	Парламент Англії скасовує протекціоністські хлібні закони, нав'язані меркантилістською доктриною	+
1860	Угода Кобдена-Шевальє між Великою Британією та Францією є першим з законів, які зв'язують європейські країни через режим найбільшого сприяння	+
1876	Обмеження існуючої системи двосторонніх угод виявляються, коли Франція, Німеччина й Італія підвищують тарифи у відповідь на подібні дії зі сторони Австро-Угорщини	-
1833	Прийняття Паризької конвенції з охорони промислової власності, яка стає частиною СОТ у зв'язку з її включенням до Угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (TRIPS)	+
1919	Створення Ліги націй	+
1927	Ліга націй намагається запровадити Женевську конвенцію щодо заборони експортних та імпорتنних обмежень, однак вона залишається не ратифікованою	-
1930	Конгрес США підписує протекціоністський закон Холі-Смута, після чого обмежувальні заходи приймаються в багатьох інших країнах	-
1933	На Лондонській економічній конференції не вдається розробити колективну стратегію боротьби з Великою Депресією	-
1934	У США приймають закон про взаємні торгові угоди, який стає зразком двосторонніх угод ГАТТ	+
1941	Підписання Атлантичної Хартії Великобританією та США, основою якої є налагоджування торговельних зв'язків між країнами для їх економічного процвітання	+
1945	Створення ООН на конференції в Сан-Франциско	+
1947	Завершення переговорів між 23 первинними учасниками Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ)	+
1948	ГАТТ як тимчасова заміна Міжнародній організації торгівлі (МОТ) набуває чинності, проте Гаванську хартію про МОТ так і не затверджують	+/-

\*Таблиця складена автором.

II етап глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі розпочався з підписання ГАТТ та завершився провалом існуючої системи міжнародної торгівлі на восьмому раунді перемов, присвяченого торгівлі послугами, інвестиціями та торговельним аспектам прав інтелектуальної власності (табл. 1.5).

Аналіз угод Уругвайського раунду свідчить, що питаннями, які регулювалися ГАТТ, займалися також більше 20 міжнародних організацій (табл. 1.6), що могло призвести до проблеми когерентності.

Учасники Уругвайського раунду перемовин ухвалили низку положень, призначених для вирішення зазначеної проблеми. Одним з них стала Декларація про внесок СОТ до досягнення більшої узгодженості глобальної



економічної політики, що увійшла до Уругвайського пакету домовленостей.

Таблиця 1.5

**II етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі\***

Рік	Домовленості з трансформації системи багатосторонньої торгівлі	Вплив
1949	Подальше зменшення тарифів, підписання ГАТТ 10 новими учасниками, розробка разом з ЮНЕСКО угоди про національні цінності під час другого (Аннесійського) раунду переговорів	+
1950	Президент США Трумен виключає Г аванську хартію про МОН, проводиться третій (Торкський) раунд переговорів	+/-
1954-1955	Конгрес США не погоджується на створення Міжнародної організації торгової кооперації як заміну ГАТТ	-
1956	Четвертий (Женевський) раунд не призводить до істотних змін у системі багатосторонньої торгівлі	-
1960-1962	П'ятий (Діллонський) раунд переговорів присвячено створенню митного союзу ЄЕС	+
1964	Створення ЮНКТАД у межах ООН як альтернативного переговорного форуму	+
1964-1967	Шостий (Кенедійський) раунд переговорів, на якому обговорюються подальші зменшення тарифів та обмеження нетарифних бар'єрів вільної торгівлі, однак США не ратифікує анти-демпінгові закони	+/-
1973-1979	У результаті сьомого (Токійського) раунду підписано декілька угод про зменшення тарифів та обмеження нетарифних бар'єрів вільної торгівлі	+
1975-1985	За ініціативою США створено Консультативну групу з 18 (пізніше 22) представників країн, яка стає виконавчим органом ГАТТ	+
1982	США не вдається переконати своїх партнерів розпочати новий восьмий раунд переговорів ГАТТ, який був би присвячений торгівлі послугами, інвестиціям та торговельним аспектам прав інтелектуальної власності	-

\*Таблиця складена автором.

Міністрами членів СОТ було визнано, що складнощі, витоки яких лежать не в торговельній площині, не можуть бути виправленими лише за допомогою заходів у торговельній сфері, і наголошено на важливості спільних зусиль з удосконалення глобальної економічної політики для ефективного впровадження досягнутих у межах Уругвайського раунду домовленостей. Розв'язання Дохійської кризи пов'язане з реформою СОТ і як організації, і як інституції.

Відповідно до Статті V Угоди СОТ у Генеральній Раді є повноваження «розробити необхідні механізми для ефективної співпраці з міжурядовими організаціями, чії функції пов'язані зі сферою діяльності СОТ».

Тому у 1996 році було введено статус спостерігача у СОТ, щоб заохотити міжнародні організації стежити за ходом перемовин у СОТ. Слід зауважити, що статус спостерігача міжнародні організації отримують не в СОТ, а в певному її органі, наприклад, Раді з торгівлі товарами.

**Сфери взаємодії СОТ з іншими організаціями у сфері розвитку системи міжнародної торгівлі\***

Угода	Інші міжнародні організації
Угода з сільського господарства	Спільний фонд з товарів ООН, ФАО, Міжнародна рада з зерна, Міжнародна організація з кави та інші міжнародні організації щодо груп товарів
Угода про впровадження статті VII ГАТТ	Всесвітня митна організація
Угода з правил походження товарів	
Угода про технічні бар'єри торгівлі	Міжнародна організація зі стандартизації, Міжнародна електротехнічна комісія
Угода з текстилю та одягу	Міжнародне бюро з текстилю та одягу
Угода щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності	ВООЗ, ВОІВ, Міжнародний союз з охорони нових сортів рослин
Угода щодо інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею	МВФ, Світовий банк, Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних суперечок
Рішення про заходи в інтересах найменш розвинених країн	Програма розвитку ООН, ЮНКТАД
ГАТС	ВООЗ, МОП, ЮНЕСКО, Всесвітня туристична організація, Міжнародний союз електрозв'язку
Домовленості про правила та процедури вирішення суперечок	Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок, Міжнародний суд ООН
Домовленості щодо платіжного балансу в ГАТТ	Світовий банк, МВФ

\*Таблиця складена автором.

МВФ і ЮНКТАД мають статус спостерігача у всіх органах. До того ж Орган вирішення суперечок (ОВС) не має повноважень надавати іншим міжнародним організаціям статус спостерігача, проте МВФ має право брати участь у роботі цього органу СОТ).

СОТ також може бути спостерігачем в інших організаціях, проте зазвичай вона надає перевагу організаціям, які розташовані в Європі, зокрема в Женеві. СОТ має статус спостерігача в 13 міжнародних організаціях зі штаб-квартирою у Женеві. Також СОТ співпрацює з міжнародними організаціями через їх представників, які входять до її персоналу, та за допомогою електронного обміну документами.

Слід зазначити, що міжнародні неурядові організації не беруть безпосередньої участі в прийнятті рішень протягом Міністерських перемовин СОТ, проте мають вплив на глобальну інституціоналізацію системи міжнародної торгівлі через перемовини у межах СОТ.

Заключний акт Уругвайського раунду торговельних перемовин, окрім переліків поступок у торгівлі товарами та послугами кожного із членів ГАТТ, включає такі багатосторонні угоди, рішення та міністерські декларації:

- ГАТТ та Протокол Уругвайського раунду ГАТТ;
- Угода про сільське господарство;
- Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів;
- Рішення щодо заходів, що стосуються негативних наслідків програми реформ на найменш розвинених країнах і країн, що розвиваються, які є нетто-імпортерами продовольства;
- Угода про текстиль і одяг;
- Угода про технічні бар'єри в торгівлі;
- Угода про торговельні аспекти інвестування;
- Угода про застосування статті VI ГАТТ (антидемпінгові заходи);
- Угода про застосування статті VII ГАТТ (оцінка митної вартості);
- Угода про передвідвантажувальну інспекцію;
- Угода про правила походження;
- Угода про процедури ліцензування імпорту;
- Угода про субсидії та компенсаційні заходи;
- Угода про захисні заходи
- Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС);
- Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності;
- Домовленість щодо правил і процедур вирішення суперечок;
- Рішення про досягнення більшої узгодженості у формуванні глобальної економічної політики;
- Угода про заснування СОТ.

У 1980-х роках представникам багатьох країн стала зрозумілою необхідність створення формальної організації, яка б стала наступницею інституції ГАТТ. Проте коли Канада та ЄС виступили з окремими ініціативами про створення Міжнародної торгової організації та Організації багатосторонньої торгівлі відповідно, багато країн мали свої сумніви, бо раніше Конгрес США так і не ратифікував угоду про Міжнародну торгову організацію, яка була їх ініціативою. Як результат, III етап був пов'язаний з пошуком оптимальної форми провідної інституції у сфері міжнародної торгівлі. Однак досягнення домовленостей у сфері сільського господарства дозволило у 1994 році прийняти рішення про створення якісно нової організації, повноваження якої б виходили за сферу діяльності ГАТТ (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

**III етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі\***

Рік	Домовленості з трансформації системи багатосторонньої торгівлі	Вплив
1990	Слідом за Канадою, США пропонує створення Організації багатосторонньої торгівлі, однак Брюссельська міністерська конференція такого рішення не ухвалила	+/-
1991	Закінчено розробку проекту заключного акту Уругвайського раунду, який включає створення Організації багатосторонньої торгівлі (МТО)	+
1992	США і ЄС досягають компромісу в галузі сільського господарства	+
1993	Канада, ЄС, Японія та США домовляються про угоди щодо доступу до ринку	+
1994	Підписано всі угоди, досягнені в межах Уругвайського раунду ГАТТ, у Марракеші, Марокко та утворення Світової організації торгівлі (СОТ) як єдиної інституції, яка регулює міжнародну торгівлю	+

*\*Таблиця складена автором.*

Початок функціонування у 1995 р. СОТ стало результатом поглиблення міжнародного поділу праці та глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі в межах ГАТТ. Правила системи багатосторонньої міжнародної торгівлі в межах СОТ, знижуючи невизначеність, зумовлюють більшу інформованість підприємств про зміни на зовнішніх ринках, пов'язаних з діяльністю інших суб'єктів. Крім того, оскільки раціональність суб'єкта залежить від ступеня його інформованості і здатності застосовувати надану інформацію у процесі прийняття рішення, правила виявляються умовою раціональності поведінки підприємств. Тільки тоді «правила гри» перетворюються на «типи поведінки», тобто за наявності важелів примусу – організаційної складової інституцій. Саме тому заснування «організації-інституції» СОТ відзначило початок нового етапу розвитку системи багатосторонньої торгівлі. Коли діючим суб'єктом, який встановлює для країн-учасників світової торгівлі спільні інтереси та норми, є «організація-інституція» – СОТ, то стає більш ймовірним, що будуть створені також й інші ефективні організації, інституції, «організації-інституції», які будуть сприяти розвитку світової торгівлі й усіх країн.

Таким чином, спряження СОТ та міжнародних організацій було покликано стати двигуном подальшої трансформації системи міжнародної торгівлі, без якої є неможливим подальший розвиток держав, поєднаних спільним ланцюгом руху ресурсів, товарів і послуг. СОТ стала провідною інституцією в системі міжнародної торгівлі, завдяки гарантіям якої вдалося підняти обсяги світового експорту товарів та послуг у 2017 р. до 27,01 трлн дол. США і забезпечити темпи зростання світової економіки на рівні 2,2% в часи рецесії і 5,5% в середньому за 23 роки існування організації [64]. Наразі

98,2% світової торгівлі припадає на країни-члени СОТ.

СОТ об'єктивно сприяє процесу інтенсифікації експорту товарів та послуг за рахунок глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі: за більш ніж піввікову історію ГАТТ/СОТ було розроблено систему правил і принципів міжнародної торгівлі, обов'язкових для всіх її 164 держав-учасниць. Конференція ООН з торгівлі та зайнятості затвердила ГАТТ у 1947 р. між 23-ма країнами. Тоді ГАТТ охоплювала 45 тис. тарифних поступок і розповсюджувалися на торгівлю, обсяг якої становив майже 10 млрд. дол. (1/5 світової торгівлі). Планувалося, що вона буде функціонувати з 1 січня 1948 року і до введення в чинність Статуту Міжнародної організації торгівлі – третьої у системі Бреттон-Вудської організації (разом із Світовим банком і МВФ). Однак цей етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі було завершено тільки 1 січня 1995 р., коли відповідно до рішень Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, який відбувався у 1986-1994 р. і в якому взяли участь 130 держав, розпочала свою діяльність СОТ, що стала новою ланкою у процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Саме з утворенням СОТ 01.01.1995 р. пов'язаний початок сучасного (IV) етапу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі і проблеми з завершенням Дохійського раунду в його межах, які змушують замислитись про створення прецеденту ухвалення рішень абсолютною більшістю, можуть ознаменувати початок нового етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі, в якому СОТ або/та регіональним торговельним угодам належить роль головних інституціоналізуючих сил.

У листопаді 2001 року у місті Доха члени СОТ домовились про початок нового раунду перемовин. Мандат раунду містить 21 тему [117]. Серед них:

- торгівля сільськогосподарськими товарами;
- доступ на ринок несільськогосподарських товарів;
- торгівля послугами;
- торгівля й інвестиції;
- захист прав інтелектуальної власності;
- вирішення зовнішньоторговельних протиріч;
- сприяння торгівлі;
- прозорість процедур державних закупівель;
- інструменти захисту торгівлі;
- торгівля і конкуренція;

- електронна торгівля;
- спеціальний та диференційований режим;
- торгівля та захист довкілля;
- технічна співпраця та розвиток спроможності країн;
- проблеми найменш розвинутих країн.

Серед основних питань, на вирішення яких спрямований Дохійський раунд, основними є такі [117]:

1. Сільське господарство (забезпечити більш вільний доступ до ринків, усунення експортних субсидій, зменшуючи підтримку національного виробника, вирішення проблем країн, що розвиваються, а також питань, поза торговельною сферою, зокрема продовольча безпека та розвиток сільських районів);

2. Доступ на ринки несільськогосподарської продукції (зменшити або, якщо можна, ліквідувати тарифи, зокрема високі тарифи, тарифні піки та тарифну ескалацію, встановлення більших тарифів на промислові товари, менших – на матеріали, а також обмеження нетарифних бар'єрів, зокрема на продукцію, яка має експортний потенціал у країнах, що розвиваються);

3. Послуги (поліпшення доступу до ринків і зміцнення правил на базі ініціативи національних урядів за двома напрямками:

- Двосторонні та/або багатосторонні (за участю тільки деяких членів СОТ) перемовини;

- Багатосторонні перемовини між усіма членами СОТ для глобальної інституціоналізації певних норм і правил).

4. Правила (уточнення і вдосконалення угод, що охоплюють антидемпінгові та компенсаційні заходи та субсидії, з урахуванням їх важливості для країн, що розвиваються);

5. Навколишнє середовище (перші перемовини в межах ГАТТ/СОТ з торгівлі та охорони навколишнього середовища розвиваються у двох напрямках:

- Більш вільна торгівля екологічними товарами (вітряними турбінами, сонячними панелями, енергозберігаючими технологіями);

- Природоохоронні угоди (поглиблення співпраці з секретаріатами екологічних міжнародних організацій і узгодження правил торгівлі та екологічних норм).

6. Багатосторонній реєстр вин і спиртних напоїв (полегшити захист вин і спиртних напоїв в країнах-учасниках).

7. Інші питання інтелектуальної власності (деякі країни-учасниці наполягають на створенні реєстру інших об'єктів прав інтелектуальної власності).

8. Вирішення зовнішньоторговельних протиріч (удосконалення та уточнення функціонування ОВС у межах СОТ).

Проте метою Дохійського раунду є не тільки лібералізація торгівлі, а й посилення глобального економічного зростання, що обумовлює надання пріоритету питанням країнам, що розвиваються. Країни із середнім і низьким рівнями доходів (з доходом вище середнього, нижче середнього та низьким доходом за методологією Світового банку або країни, що розвиваються) характеризуються високими темпами зростання обсягів ВВП, ВВП на душу населення та експорту товарів і послуг у 2000-2017 р. (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

**Темпи зростання ВВП, ВВП на душу населення та експорту країн з високим та середнім/низьким доходом\***

Зростання показників (%)		1960-ті	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	2010-2017
Країни з високим доходом	ВВП	9,77	14,03	7,90	5,01	4,91	2,18
	ВВП на душу населення	8,56	12,96	7,09	4,24	4,16	1,57
	Експорт товарів і послуг	13,84	19,32	7,73	6,77	7,62	4,52
Країни з середнім та низьким доходом	ВВП	11,30	13,78	5,48	4,36	12,25	7,34
	ВВП на душу населення	8,66	11,35	3,36	2,42	10,48	5,76
	Експорт товарів і послуг	7,35	22,14	5,79	7,71	14,11	6,93

\*Таблиця складена автором.

Темпи зростання ВВП, ВВП на душу населення та експорту країн з середнім та низьким доходом продовжують збільшуватися, у той час як темпи зростання обсягів ВВП, ВВП на душу населення та експорту країн з високим доходом, тобто найбільш розвинених країн, уповільнюються. Темп зростання у 2010-2017 р. обраних показників країн, що розвиваються, були у 2,85 рази більші, ніж розвинених країн.

Проте частка країн, що розвиваються, у світовому ВВП та експорті залишається значно меншою, ніж частка розвинених країн. З 1960-х р. вона зросла у середньому за образними показниками на 16,32% (табл. 1.9). Однак ВВП на душу населення країн з високим доходом практично у 10 разів більший, ніж тих, що розвиваються, а їх доля у світовому ВВП відповідає принципу Парето.

Таблиця 1.9

**Частка країн з високим та середнім/низьким доходом у світовому обсязі ВВП, ВВП на душу населення та експорту\***

Частка груп країн у світовому обсязі (%)		1960-ті	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	2010-2017
Країни з високим доходом	ВВП	81,76	81,71	82,13	84,29	79,15	65,67
	ВВП на душу населення	338,30	358,71	444,94	445,17	451,74	387,86
Частка груп країн у світовому обсязі (%)		1960-ті	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ті	2010-2017
Країни з середнім та низьким доходом	Експорт товарів і послуг	81,50	81,31	81,43	82,69	76,97	69,92
	ВВП	8,82	8,91	8,85	7,74	10,30	17,00
	ВВП на душу населення	18,50	18,35	18,73	16,80	22,23	36,85
	Експорт товарів і послуг	8,67	9,00	9,15	8,28	11,28	14,79

\*Таблиця складена автором.

Незважаючи на високі темпи зростання обсягів ВВП, ВВП на душу населення та експорту у 2000-2017 р. у країнах з середнім та низьким доходом, їх відносні показники залишаються у десятки разів нижчими за частку розвинених країн у світовому обсязі, тому цілком логічним і правильним для Дохійського раунду перемовин у межах СОТ було рішення зосередитися саме на них як на ринках з найбільшим потенціалом.

Очікувалося, що Дохійський раунд завершиться до 1 січня 2005 р., однак станом на кінець 2019 р. Дохійський раунд все ще триває. До цього часу члени СОТ не дійшли консенсусу з низки питань, серед яких більш за все зовнішньоторговельних протиріч викликають переговори щодо сільського господарства. Це пов'язано з прагненням країн, що розвиваються, затвердити для себе більше поступок від розвинутих країн. Дохійський раунд у межах ГАТТ/СОТ став початком IV етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі, який повинен створити систему більших можливостей для країн, що розвиваються (табл. 1.10).

Ключовим досягненням 9-ої Міністерської конференції СОТ стало ухвалення першої в історії СОТ плюрилатеральної Угоди про спрощення та сприяння торгівлі (ТФА – Trade Facilitation Agreement), метою якої є систематизація і спрощення митних процедур, наприклад, при обміні документами, збільшення транспарентності заходів контролю, сприяння підвищенню ефективності торгівлі, а також конкурентоздатності малого та середнього бізнесу. Вона стала центральним елементом «Балійського пакету», який ознаменував критичний крок на шляху відновлення довіри до СОТ не лише як переговорного форуму і регулятора, а й невід'ємної частини сучасної



багатосторонньої торговельної системи.

Таблиця 1.10

**IV етап глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі та його вплив на розвиток системи міжнародної торгівлі\***

Рік	Домовленості з трансформації системи багатосторонньої торгівлі	Вплив
1995	Початок функціонування СОТ	+
2002	Комітет з торговельних переговорів погоджує процедуру проведення переговорів і обирає головуєчих переговорних груп	+
2003	Строки переговорів щодо сільського господарства та послуг не виконуються	-
2004	Створено часткову основу для закінчення Дохійського раунду	+/-
2005	Дохійський раунд не закінчується, як спочатку планувалося. Шоста Міністерська конференція в Гонконгу розробляє угоду про усунення сільськогосподарських експортних субсидій, але інші суперечливі питання у сфері сільського господарства залишаються невирішеними	+/-
2006	Термін вирішення всіх суперечливих питань у сфері сільського господарства, визначений у Гонконгу, спливає. Генеральний секретар П. Ламі призупиняє переговори після того, як G6 заходить у глухий кут у сфері сільського господарства	-
2007	Генеральний секретар П. Ламі закликає до відновлення перемовин, однак після успіху перемовин у Делі, 04 не вдається виробити спільні рішення у Потсдамі	+/-
2008	Публікуються проекти рішень з сільського господарства. Женевська міністерська конференція практично завершує Дохійський раунд, однак США і Індія не знаходять консенсусу щодо захисних обмовок у сфері сільського господарства. Публікуються переглянуті проекти домовленостей	+/-
2011	Головуючі переговорних груп публікують звіти про стан перегляду домовленостей	+
3-7 грудня 2013 р.	Прийняття Балійського пакету рішень, спрямованих на спрощення і сприяння торгівлі, розширення плюрилатеральної угоди про інформаційні технології	+
2014	Генеральний секретар СОТ Р. Азеведу, виступаючи на черговому засіданні комітету СОТ з торговельних переговорів після саботування прийняття Балійських рішень Індією та країнами, що її підтримують, заявляє: «Сьогодні я більше не намагаюся попередити вас про те, що ми можемо опинитися в потенційно небезпечній ситуації, я хочу сказати, що ми в ній перебуваємо прямо зараз». Усвідомлення необхідності створення прецеденту ухвалення рішень абсолютною більшістю	-
15-19 грудня 2015 р.	Прийняття Найробського пакету рішень, які мають на меті спрощення і сприяння торгівлі, непідтвердження Дохійської програми розвитку, на чому наполягали країни, що розвиваються, розширення плюрилатеральної Угоди про інформаційні технології	+/-
2017	Набуття чинності Угодою про спрощення та сприяння торгівлі	+

\*Таблиця складена автором.

Станом на кінець 2019 р. до неї приєдналося 137 держав-членів СОТ.

Ще одне надбання, – Угода про спрощення торгівлі (ТФА), набула чинності 22 лютого 2017 р. після її ратифікації двома третинами від членства у СОТ. Очікується, що повна імплементація Угоди зменшить витрати на глобальну торгівлю в середньому на 14,3%. Прогнозується, що зниження торгових витрат для африканських країн та найменш розвинених країн (НРС)

буде найменшим. Крім того, за прогнозом експертів, Угода про спрощення торгівлі призведе зростання світового експорту до 2,7% на рік і ВВП – більш ніж 0,5% на рік. Уперше в історії СОТ вимога щодо імплементації Угоди була безпосередньо пов'язана зі спроможністю країни це зробити. Крім того, в Угоді зазначається необхідність надання допомоги країнам, що б вони могли досягти цього потенціалу.

«Балійський пакет» також містив низку рішень, поданих Генеральною радою в таких галузях, як електронна торгівля та скарги про порушення ситуації в галузі торгівлі інтелектуальною власністю. Під час Балійської міністерської конференції вдалося розширити плурilaterальну Угоду про інформаційні технології. Однак слід зазначити, що розширення Угоди про інформаційні технології не є однозначно позитивною подією для країн, що розвиваються. Електронна промисловість Китаю отримала значні вигоди від участі у ІТА-1, у той час успіхи Індії були пов'язані із значними витратами, що обумовлено відмінностями у структурі галузей електронної промисловості двох країн, національному інституційному середовищі та політичних підходах [16].

Проте 10-та Міністерська конференція, яка пройшла у Найробі 2015 р., повністю відійшла від підтримки країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн (НРК). Країни, що розвиваються на чолі з Індією, наполягали на підтвердженні Дохійської програми розвитку, але їх вимоги не були задоволені. Відсутність одностайності щодо підтвердження цих рішень продемонструвала значне відхилення від основного принципу прийняття рішень на основі консенсусу в СОТ.

«Найробіський пакет» охоплював три сфери [76]:

1. Сільське господарство (спеціальний механізм захисту для країн, що розвиваються, державне забезпечення харчової безпеки, конкуренції експорту).

2. Виробництво бавовни.

3. Питання, пов'язані з НРК (преференційні правила походження для найменш розвинених країн, здійснення преференційного режиму на користь послуг та постачальників послуг найменш розвинених країн та збільшення участі НРК у торгівлі послугами).

З шести пунктів так званого «Найробіського пакету» два були цікавими для НРС та країн, що розвиваються, зокрема Індії, – остаточне вирішення проблеми державного регулювання продовольчої безпеки та спеціальні

захисні заходи (SSM) для захисту фермерів від імпорту. Все, що було вирішено, полягає в тому, що країни-члени з країн, що розвиваються, матимуть право використовувати ці заходи, але вони повинні бути обговорені. Це означає, що у цій сфері не відбулося жодного прогресу з Міністерської конференції в Гонконгу, яка відбулася ще у 2005 р. «Найробський пакет» передбачив скасування всіх експортних субсидій: розвиненими країнами – до кінця 2015 р., тими, що розвиваються, – до кінця 2018 р., НРК – 2030 р. Причому було подовжено строк чинності статті 9.4 Угоди про сільське господарство, яка дозволяє країнам, що розвиваються, субсидіювати витрати на маркетинг, навантажувальні та відвантажувальні роботи, модернізацію й міжнародні перевезення в контексті експорту. Одним з найважливіших успіхів Найробійської міністерської конференції є розширення Угоди про інформаційні технології (ІТА-2). В огляді світової торгівлі 2017 р. ця подія описана як «найбільш успішна спроба лібералізації торгівлі під егідою СОТ з моменту утворення організації у 1995 році». Наразі ІТА-2 підписали 52 країни-члени СОТ. ІТА-2 закріпила зняття тарифів за 201 позицією, які охоплюють 1,3 трлн дол. США, тобто приблизно 7% світової торгівлі до 2024 р. Тарифи на 89% вартості торгівлі інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) повинні бути скасовані протягом трьох років, тобто до кінця 2019 р. Охоплені угодою товари становлять близько 97% світової торгівлі ІКТ. Слід відзначити, що це скорочення тарифів є найбільшим за 18 років функціонування СОТ. За словами генерального директора СОТ Р. Азеведу, зазначена угода демонструє можливість досягнення компромісу і є прикладом для подальших перемовин у межах системи СОТ і довгоочікуваного завершення Дохійського раунду перемовин.

Незважаючи на те, що країни, які розвиваються, наполягали на підтвердженні Дохійського порядку денного розвитку під час зустрічі в Найробі, деякі офіційні представники розвинених країн стверджували, що бажаний результат включає в себе розробку та вдосконалення нового порядку денного Дохійського раунду перемовин. На думку авторів, важливим і актуальним залишається звернути увагу на проблеми країн, що розвиваються, бо їх середньорічні темпи зростання ВВП та експорту товарів і послуг є більшими, ніж у розвинених країн, а їх частка у світових обсягах ВВП та експорту залишається малою, тому вони є ринками з більшим потенціалом для розвитку.

Як слабкі гравці на міжнародній арені, і з огляду на їхню велику

залежність від міжнародної торгівлі, НРК та країн, що розвиваються, зацікавлені в добре інституціоналізованій системі міжнародної торгівлі. Така система підвищує їхню здатність вести переговори, дозволяючи формувати ефективні коаліції для поглиблення своїх інтересів розвитку, чого неможна досягти шляхом двосторонніх переговорів. З точки зору НРК, перспектива підписання мегарегіональних угод традиційно була проблемою. До того ж ці угоди, як правило, є винятковими, і тому вони де-факто вилучають певні елементи з Дохійського раунду (наприклад, послуги), що в кінцевому підсумку зменшує можливості для НРК укладання компромісів для просування власних пріоритетів у таких сферах, як безпека продуктів харчування або доступ до ринку. З цих причин повернення СОТ до центру міжнародного торгового управління стало пріоритетом для країн, що розвиваються, і, можливо, Дохійський раунд – остання можливість досягти цього.

З системної точки зору, СОТ залишається єдиною платформою, за допомогою якої країни, що розвиваються, можуть впроваджувати свої інтереси в правилаторгівлі. Подальший відступ від основного принципу прийняття рішень на основі консенсусу в СОТ та збільшення кількості плюрилатеральних домовленостей за участі розвинених країн, не тільки має вплив на багатосторонню торговельну систему, а й позбавляє країни, що розвиваються, їх права впливати на характер торгівлі. Переваги для країн, що розвиваються, можуть бути сумнівними, але, незважаючи на всі виклики, нові сфери, закріплені угодами, означають більш комплексну інституціоналізацію торгівлі, отже, простіше розширення експорту НРК та країн, що розвиваються, якщо вони навчаються грати за правилами.

Отже, Дохійський раунд переговорів триває вже 16 років. Водночас, продовжується і IV етап глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Дата завершення Дохійського раунду переговорів неодноразово переносилась, що сприяло появі точки зору про провал політики багатосторонності в межах СОТ. Проте протягом останніх 15 років більшість членів СОТ уже лібералізували значну частину тарифів (табл. 1.11). І з цього боку Дохійський раунд був набагато успішним за попередні. Більш того, саме протягом нього членами СОТ стали такі великі економіки, як Китай і РФ.

Серед причин гальмування лібералізації міжнародної торгівлі на Дохійському раунді переговорів є наступні:

Таблиця 1.11

**Зниження тарифних ставок протягом Дохійського раунду**

Реґіон	Тарифні ставки, %				Зниження тарифних ставок, %	
	2001		2016		середні	середньо зважені
	середні	середньо зважені	середні	середньо зважені		
Південна Азія	20,77	18,36	11,70	10,13	43,67	44,83
Європа і Центральна Азія	5,36	4,14	3,94	3,01	26,49	27,29
Близький схід і Північна Африка	13,83	11,65	5,45	3,88	60,59	66,70
Східна Азія і Тихоокеанський реґіон	7,27	6,81	5,96	4,68	18,02	31,28
Центральна та Західна Африка	14,51	10,98	10,68	7,63	26,40	30,51
Латинська Америка і держави Карибського басейну	11,40	10,08	10,42	8,17	8,60	18,95
Північна Америка	4,50	1,86	2,91	1,62	35,33	12,90
<i>Світ</i>	<i>11,09</i>	<i>9,13</i>	<i>7,29</i>	<i>5,59</i>	<i>31,30</i>	<i>33,21</i>

\*Таблиця складена автором за матеріалами: [124].

1. Велика кількість членів СОТ, кожен з яких має власні зовнішньоторговельні інтереси. Проти 1947 року, початком функціонування ГАТТ, склад учасників СОТ зріс майже у 8 разів. Більш того, 78% членів СОТ наразі є країнами, що розвиваються. Їх інтереси щодо лібералізації торгівлі співпадають з тими, що відстоюються.

2. «Single Undertaking» (принцип консенсусу) дозволяє сторонам поступово знайти компроміс у всіх питаннях, але на практиці прийняття рішень «пакетом» пов'язане із величезною кількістю труднощів. Наразі компроміс у деяких сферах, наприклад, сільському господарстві, між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, не є можливим. Це призводить до гальмування Дохійського раунду.

3. Зміна паритету у середині СОТ. Час цілковитого домінування США і ЄС закінчився, усе більшу роль стали відігравати країни, що розвиваються, зокрема, Індія і Бразилія, зовнішньоекономічні інтереси яких не співпадають з розвиненими країнами Півночі та Заходу.

4. Зменшення впливу США на світову економіку. Це призвело до того, що СОТ залишилася без ключового гравця, який направляв би в необхідному руслі інших учасників системи міжнародної торгівлі [132]. В умовах незалежності жодна держава не може взяти на себе зобов'язання щодо забезпечення суспільних благ, які є необхідними для стабільного функціонування глобальної економіки та дієвого контролю над міжнародними інституціями, що вказує на необхідність «глобальної інституціоналізації світової економіки» [42].

5. Багато країн, що розвиваються, та найменш розвинені країни вважають лібералізацію нав'язаною і блокують усі нові угоди, гальмуючи Дохійський раунд переговорів.

6. Застосування особливого і диференційованого режиму до найменш розвинених країн поставило під питання рівноправність усіх членів системи СОТ. До того ж країни, що розвиваються, є дуже неоднорідною групою, що робить несправедливим застосування цього режиму одразу до всіх.

7. Після восьми раундів переговорів у межах СОТ тарифи на більшість товарних позицій були значно зменшені, а ті, які залишилися, є стратегічно важливими для певних країн.

8. Глобальна фінансова криза, міжнародний тероризм, екологічні проблеми висвітлили негативні риси процесу глобалізації і призвели до посилення протекціоністських тенденцій у міжнародні торгівлі.

9. Наявність глобальних і регіональних ланцюгів доданої вартості. Їх розгляд зазвичай відбувається в межах двосторонніх, регіональних та мегарегіональних угод, а не в межах безпосередньо всіх членів СОТ [94].

10. Країні більш обережно зв'язують себе обов'язками, оскільки розуміють силу Органу вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ.

Уругвайський раунд надав імпульс до розширення системи СОТ як за кількістю членів, так і в контексті сфер, які підпадають під її юрисдикцію. Проте це призвело до зменшення довіри до інституції, яка успішно управляла розвитком системи міжнародної торгівлі протягом останніх 50 років. До того ж зменшення тарифів має наразі значно менше значення за захист інтелектуальної власності та інвестицій, а також усунення нетарифних бар'єрів. Теоретично СОТ може інституціоналізувати і ці сфери, якщо буде реформовано механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч, проте на практиці краще з їх регулюванням справляються регіональні та мегарегіональні угоди в межах СОТ, зокрема такі, як Транстихоокеанське партнерство та Трансатлантичне торгове й інвестиційне партнерство.

Аналіз на основі позитивних та негативних зрушень під час чотирьох етапів глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі дозволяє стверджувати, що цілком імовірним є формування на V етапі дворівневої системи міжнародної торгівлі, яка, з одного боку, буде керуватися СОТ, а з іншого, різноманітними регіональними торговими угодами. Отже, на новому V етапі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі відбудеться реформування механізму вирішення зовнішньоторговельних

протирич у межах СОТ та/або формування дворівневої системи міжнародної торгівлі на чолі з СОТ та зрілими регіональними об'єднаннями.

### **1.3. Методичний апарат дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішню торгівлю країни**

За результатами систематизації теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі в контексті глобальної інституціоналізації, а також аналізу ретроспективи розвитку системи міжнародної торгівлі було встановлено, що СОТ відіграє ключову роль у глобальній інституціоналізації системи міжнародної торгівлі і, таким чином, впливає на зовнішньоторговельний сектор країн. Оперуючи вищевикладеним, до методичного апарату дослідження включено системний аналіз, економіко-математичні та статистичні інструменти, а також компаративний метод.

Важливість інституцій для економіки відзначав ще Т. Веблен [9]. Проте тільки в другій половині ХХ ст. з'явилися праці, в яких було зроблено спробу сформулювати вичерпне визначення інституції та якісно оцінити їх вплив. Підсумовуючи теоретичні висновки, Р. Метьюс у своїй праці наголошує на важливості інституцій, однак вказує, що оцінити їх вплив на економіку неможливе, оскільки вони є дуже складними конструктами. М. Олсон звертався до інституцій для пояснення різниці між бідними та багатими країнами. А. Грайф [133] зробив спробу якісно оцінити вплив інституцій на міжнародну торгівлю. На його думку, саме інституційні зміни визначають ефективність, обсяги та географічний розподіл торговельних потоків.

Першу спробу кількісної оцінки впливу інституцій на зовнішню торгівлю зробив Дж. Андерсон у 2000 р. [62]. Він розглядав різницю між реальними обсягами міжнародної торгівлі та прогнозованими й пояснював її існування впливом таких чинників, як розвиток інституцій, доступ до інформації, недосконале виконання контрактів, небезпека та недиверсифіковані ризики. Свої подальші дослідження Дж. Андерсон зосередив на вивченні якісного впливу неформальних інституцій [62]. Поступово інституційна складова буда включена до емпіричних моделей торгівлі, економічного зростання та інвестування. Дослідження вказують на значний вплив інституцій на економічні показники. Однак включення інституційних складових до емпіричних моделей має декілька обмежень. По-

перше, через складність, широке та часом абстрактне визначення інституційних складових, кількісна оцінка впливу глобальної інституціоналізації є складною. Більшість сучасних досліджень впливу глобальної інституціоналізації базується на індексах, які розраховуються провідними міжнародними організаціями, проте часто вони є суб'єктивними, політично заангажованими та/або охоплюють тільки короткий проміжок часу чи не всіх країни. По-друге, кілька інституцій, зазвичай мають вплив на економічний показник, що досліджується. До того ж вони впливають одна на одну [91]. По-третє, міжнародна торгівля, економічне зростання та інвестування також впливають на розвиток інституцій.

Вплив інституцій на економічне зростання набагато більш вивчений, ніж їх вплив на зовнішню торгівлю.

Е. Брезіс та Т. Вердір розглядали вступ до ЄС як зовнішній «якір», який стимулює розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни [83]. О. Бабецька-Кухарчук відзначає, що таким «якорем» може бути членство у ГАТТ/СОТ або навіть увесь процес його набуття [68]. Це означає, що розвиток системи міжнародної торгівлі відбувається у процесі розширення складу СОТ через трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-вступників.

В основі нашого аналізу – гравітаційне моделювання з урахуванням інституційних змінних. Це означає, що обсяг двосторонніх торгових потоків прямо пропорційний розмірам економік (їх «масам») і зворотно пропорційний відстані між ними та іншими торговими бар'єрами. Ми розглядаємо членство у СОТ та РТУ як «зовній якір» для трансформації національного інституційного середовища країн, оскільки СОТ безпосередньо впливає на трансформацію національного інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни та опосередковано на всі інші сфери.

У нашому дослідженні перехід від якісних до кількісних характеристик впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни здійснюється у такій послідовності:

- оцінка зовнішньоторговельного сектора країни;
- виокремлення чинників, які впливають на зовнішню торгівлю країни;
- якісна оцінка впливу глобальної інституціоналізації на зовнішньоторговельний сектор країни;
- виокремлення інституційних та фіктивних параметрів;
- побудова гравітаційної моделі;



- оцінка середнього за СОР або провідним РТУ рівня розвитку інституцій;

- оцінка впливу розбудови національного інституційного середовища на зовнішню торгівлю країни.

У гравітаційній моделі використовують такі параметри, як:

- двостороння торгівля (змінна «Торгівля») – на базі даних Світового банку;

- розмір ринку країни  $i$  – на базі даних Світового банку;

- відстань між двома країнами – на базі даних Калькулятора дистанцій [116];

- двостороння волатильність обмінного курсу на базі даних Конвертера історичних валютних курсів Onada [27];

- інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни  $i$ ;

- інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни  $j$ ;

- обидві країни є членами СОР.

Усі вищенаведені чинники сприяють зростанню двосторонньої торгівлі, тобто натурального логарифму експорту країни  $i$  з країни  $j$ . Розмір ринку країни  $i$  (та  $j$  відповідно) вимірюється як натуральний логарифм реального ВВП на душу населення за ПКС. Відстань тягне за собою не тільки транспортні витрати, але й культурні відмінності та історичні зв'язки,  $i$  вимірюється як відстань між капіталом країни  $i$  і капіталом країни  $j$ . Волатильність двостороннього обмінних курсів обчислюється як стандартне відхилення співвідношення місячного обмінного курсу до його середньорічного значення.

Для оцінки кількісного впливу глобальної інституціоналізації через розвиток національного інституційного середовища країн на зовнішньоторговельний сектор у контексті сучасних зрушень у системі міжнародної торгівлі з огляду на роль СОР у цьому процесі можна використовувати такі показники:

1. EBRD Transition Indicators – транзитивні індикатори Європейського банку реконструкції та розвитку. Перевагою використання цього індексу є те, що він включає 6 суб-індексів, на кожен з яких впливає членство у ГАТТ/СОР та РТУ та/або інтеграційних об'єднаннях [114]. Проте індекс охоплює тільки транзитивні економіки, тобто 34 країни. Ще одним недоліком його використання є те, що нещодавно його суб-індекси були скореговані у відповідності з новими сферами охоплення. Доступу до даних, на основі яких

будувалися дослідження впливу цих показників, зокрема, на зростання ВВП, немає, тому всі висновки не можуть бути перевіреними.

2. Heritage Foundation's Index of Economic Freedom – Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина». Основною перевагою використання цього показника є те, що він повністю охоплює всі сфери глобальної інституціоналізації на національному рівні. І СOT дійсно впливає прямо чи опосередковано на кожну з них. Проте слід відзначити, що перелік суб-індексів змінювався протягом періоду розрахунку, що призводило до корегування даних.

3. World Bank Governance Indicators – показники управління Світового банку. Їх основною перевагою є доступність і простота експорту в статистичні програми. Недоліком – відсутність суб-індексу торгівлі і зосередження на ефективності політичних інституцій, що призводить до того, що членство в СOT впливає на позиції в ньому тільки опосередковано.

4. Global Competitiveness Index, WEF – Індекс глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. Членство в СOT опосередковано впливає на кожен із 12 «стовпів», проте найбільший вплив може спостерігатися на інституції. Тому для цілей дослідження можна використовувати саме цей суб-індекс. Слід відзначити, що з виділенням інституційного суб-індексу пов'язані переваги використання цього показника. Індекс глобальної конкурентоспроможності є єдиним показником у вільному доступі, який виокремлює розвиток інституцій. Основним недоліком цього показника є те, що Всесвітній економічний форум зробив дуже незручним експорт даних за країнами та роками. Також недоліком є те, що він охоплює лише період з 2004 по 2017 р., тобто у два рази коротший, ніж попередні.

5. Global Enabling Trade Index, WEF – індекс залучення країн до торгівлі Всесвітнього торгового форуму. Основною перевагою його використання є те, що він охоплює саме інституції, які безпосередньо пов'язані із зовнішньоторговельним сектором країни. Проте в нього є декілька серйозних недоліків, зокрема охоплення тільки періоду з 2008 по 2016 р., публікація тільки раз на два роки. До того ж недоліком цього показника є те, що він охоплює виключно інституції, які впливають на зовнішню торгівлю країни, тобто не враховує все інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора.

6. World Bank Ease of Doing Business Index – індекс простоти ведення бізнесу Світового банку. Недоліками цього показника є те, що в ньому

глобальна інституціоналізація, зокрема і в контексті СОТ, враховується опосередковано, а також короткий період охоплення.

7. World Bank Logistics Performance Index – індекс ефективності логістики Світового банку. За своїми недоліками він схожий на індекс залучення кран до торгівлі Всесвітнього торгового форуму та індекс простоти ведення бізнесу Світового банку. Зокрема він не охоплює вплив членства у СОТ та глобальну інституціоналізацію системи міжнародної торгівлі.

8. Freedom in the World, Freedom House – показник свободи у світі міжнародної неурядової організації «Фрідом Хаус». Недоліком його використання для цілей дослідження є те, що він охоплює тільки політичні права та громадянські свободи.

9. Corruption Perception Index, Transparency International – індекс сприйняття корупції міжнародної громадської організації з боротьби з корупцією та дослідження питань корупції у світі «Трансперенсі Інтернешнл» [126]. Цей показник охоплює виключно зміни у прозорості механізмів управління країн. Проте слід відзначити, що членство в СОТ має значний вплив на зменшення розповсюдження корупційних практик.

10. KOF Index of Globalization – індекс глобалізації швейцарського економічного інституту «KOF» [134]. Цей індекс не підходить для оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішньоторговельний сектор країни, хоча і розраховується на основі показників у економічній, соціальній та політичній сферах. Однак його може бути використано для оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зростання ВВП.

Для оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора обох країн, ми використовуємо індекс економічної свободи (змінні «Inst»), який складається з 12 суб-індексів, що впливають на інституційні умови економічного зростання, Глобальний індекс конкурентоспроможності, а саме його інституційний «стовп» (змінна «GCI»), та індекс управління Світового банку, який складається з 6 суб-індексів (змінні «WGI»).

Для того, щоб оцінити вплив розвитку інституцій країни до середнього за членами СОТ або провідного РТУ рівня, ми розраховуємо середні за СОТ або РТУ показники інституційних параметрів. Також ми знаходимо різницю між параметрами РТУ та країни та знаходимо відсоток зростання експорту країни у результаті глобальної інституціоналізації.

На основі матеріалів, викладених у підрозділі 1.1 та 1.2, а також узагальнення і обґрунтування методичного апарату, ми пропонуємо

структурно-логічну схему дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішньоторговельний сектор країни (рис. 1.5), який включає: аналіз динаміки глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі; якісне та кількісне оцінювання зовнішньоторговельного сектора країни з урахуванням інституційних змінних; визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора країни в умовах членства в СОТ та РТУ.

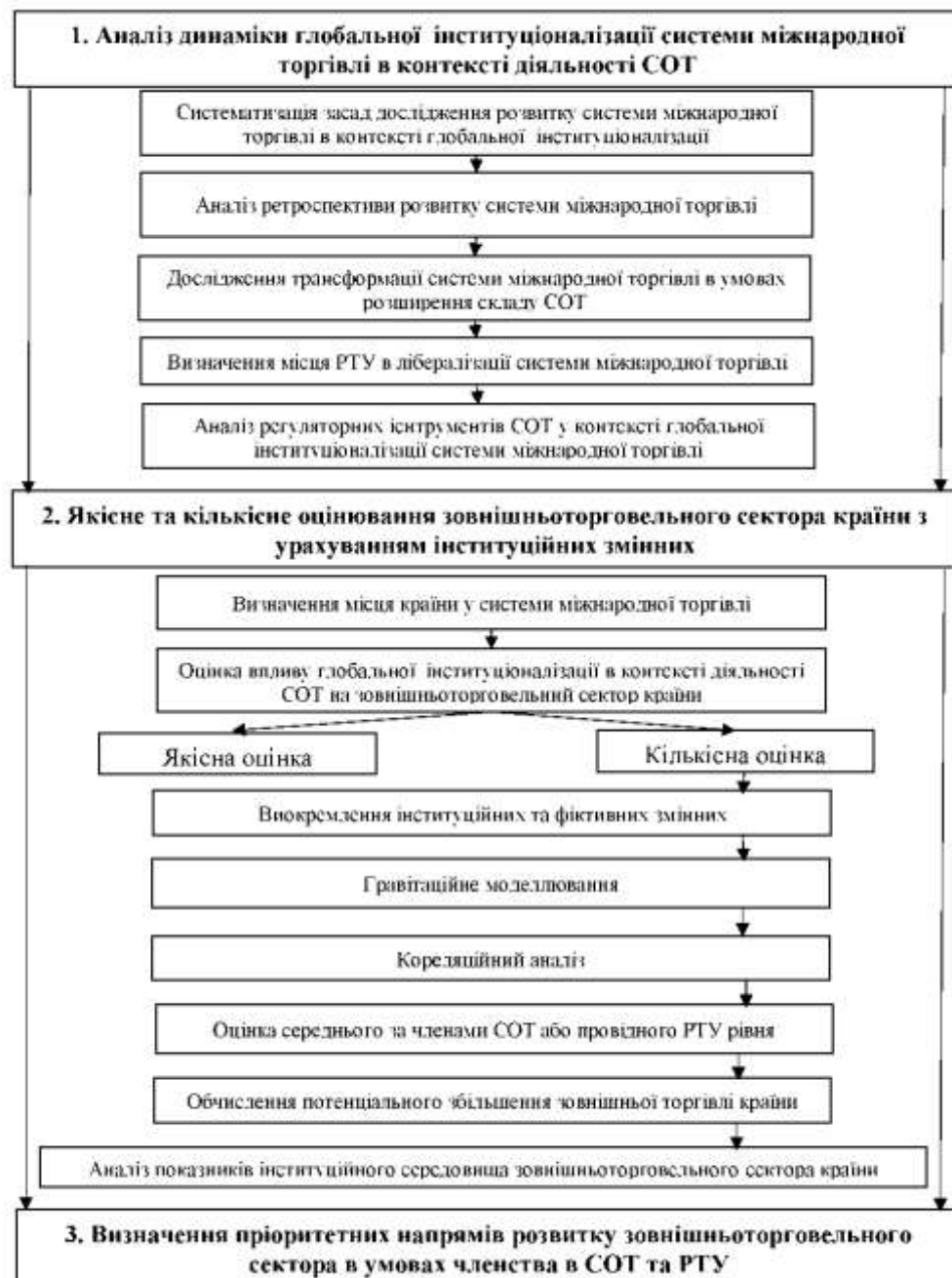


Рис. 1.5. Структурно-логічна схема дослідження впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішньоторговельний сектор країни. Розроблено автором.

Отже, запропонована структурно-логічна схема дослідження впливу

глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни дозволяє, зокрема, обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС.

Задля цього ми розглядаємо динаміку глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі; здійснюємо кількісну та якісну оцінку впливу глобальної інституціоналізації на зовнішньоторговельний сектор країни.

Побудова гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі країни з використанням інституційних параметрів дозволяє обчислити потенційні зміни експорту країни в результаті трансформації інституційного середовища за рахунок використання членства в СОТ та РТУ як «зовнішнього якоря» і визначити пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора країни.

### **Висновки до розділу 1**

1. Систематизація теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі довела відсутність консенсусу у вітчизняних дослідженнях щодо теоретико-категоріального апарату дослідження глобальної інституціоналізації. Наразі існує три підходи до визначення змістовного наповнення понять «інститут» та «інституція»: 1) їх синонімізація та паралельний вжиток; 2) їх розрізнення на основі кругів Ейлера; 3) використання тільки однієї категорії «інститут» або «інституція». Аналіз інституційної теорії, етимології і семантики терміна «institution», підходів до його визначення, а також двоїстої сутності СОТ дозволив удосконалити трактування спряження понять «інституція» і «організація» та довести недоцільність використання терміна «інститут» у зв'язку з синонімічністю поняття «інституція», яке більш точно відповідає засадничій категорії інституціонального аналізу – «institution», і може трактуватися через встановлені «правила гри» та прийняті в суспільстві «характерні типи поведінки».

2. З'ясовано, що двоїста сутність СОТ проявляється в тому, що вона одночасно є результатом і основним провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. На основі узагальнення підходів до глобальної інституціоналізації, виділення її етапів, ознак і форм було надано авторське визначення глобальної інституціоналізації, яка розглядається як процес, що характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних відносин, наближенням «типів

поведінки» до формальних «правил гри», появою міжнародних організацій та/або інституцій, які у своєму становленні проходять етап виникнення, сегментації, інституційного закріплення, легалізації та легітимації.

3. Аналіз ретроспективи глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі продемонстрував, що розвиток системи міжнародної торгівлі не є лінійним процесом. Позитивні зрушення у процесі побудови системи багатосторонньої торгівлі часто нівелювалися негативними, дії одних країн зі збільшення тарифів призводили до повернення старих обмежувальних практик. Автором було виокремлено три групи передумов (економічні, політичні та правові) створення сучасної системи багатосторонньої торгівлі та 4 етапи глобальної інституціоналізації, починаючи з середини ХІХ століття, що дозволило обґрунтувати проблеми та перспективи подальшої трансформації глобального інституційного середовища в межах Дохійського раунду перемовин і початку V етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі.

4. На основі аналізу місця плюрилатеральних угод про торгівлю інформаційними технологіями – ІТА-1 і ІТА-2 у СОТ, негативних і позитивних рис прийняття Найробського та Балійського пакету, рішень на міністерських конференціях СОТ, досвіду виникнення мегарегіональних торговельних угод поза межами СОТ було обґрунтовано причини гальмування лібералізації під час Дохійського раунду перемовин і передумови V етапу глобальної інституціоналізації міжнародної торгівлі. Він пов'язаний з такими зрушеннями: прийняття рішень у СОТ абсолютною більшістю та/або формування дворівневої системи міжнародної торгівлі, у якій провайдером подальшої глобальної інституціоналізації буде виступати не тільки СОТ, а й РТУ. На думку авторів, характер цих зрушень у глобальному інституційному середовищі є амбівалентним: з одного боку, вони сприяють більш комплексному охопленню сфер міжнародної торгівлі в межах СОТ, а з іншого, виключають країни, що розвиваються, які не змогли пристосуватися до існуючих «правил гри», з процесу прийняття рішень щодо подальшої глобальної інституціоналізації.

5. Узагальнення методичного апарату дозволило розробити структурно-логічну схему дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на основі системного аналізу, компаративного методу, економіко-математичного моделювання та статистичних інструментів; вона включає: 1) з'ясування динаміки глобальної інституціоналізації системи

міжнародної торгівлі; 2) якісне та кількісне оцінювання зовнішньоторговельного сектора країни з урахуванням інституційних змінних; 3) визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора країни в умовах членства в СОТ та РТУ.

6. Обґрунтування використання гравітаційного моделювання для якісної та кількісної оцінки зовнішньоторговельного сектора країни на його основі дозволяє оцінити вплив СОТ та РТУ на зовнішньоторговельний сектор України. Для вимірювання інституційного середовища зовнішньоторговельних секторів країн-партнерів було обрано Індекс економічної свободи, Глобальний індекс конкурентоспроможності ВЕФ (категорія «Інституції») та Індекс глобального управління Світового банку. Воно здійснюється у такій послідовності:

- оцінка зовнішньоторговельного сектора країни;
- якісна оцінка впливу чинників, зокрема трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в контексті членства України в системі СОТ на його потенційне зростання;
- виокремлення й оцінка чинників, які впливають на зовнішньоторговельний сектор країни;
- оцінка інституційних чинників;
- побудова гравітаційної моделі;
- оцінка середньоєвропейських інституційних параметрів;
- порівняння українських та середньоєвропейських інституційних показників;
- обчислення впливу наближення інституційних параметрів країни до рівня ЄС у контексті використання членства в системі СОТ та РТУ як «зовнішнього якоря», тобто глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, на потенційне зростання зовнішньої торгівлі країни;
- обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора країни.

## РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

### 2.1. Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ

Оскільки будь-яка держава або митна територія, що має повну автономію при проведенні своєї торговельної політики, має право приєднатися до СОТ на умовах, узгоджених між нею та членами СОТ, то в процесі приєднання до СОТ відбувається трансформація системи міжнародної торгівлі завдяки розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-вступника до СОТ. Наразі членами СОТ є 161 країна, зокрема 28 країн Європейського Союзу (ЄС), ЄС як єдине ціле, а також декілька митних територій. Відповідно до прийнятої на офіційному сайті СОТ термінології у дисертаційній роботі під країнами-членами СОТ маються на увазі всі члени СОТ, хоча деякі з них і не є країнами у звичайному розумінні цього терміну.

З 1995 до 2018 р. до СОТ приєдналися 36 нових країн-членів. Усі країни, які підписали Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), стали країнами-членами СОТ, окрім Югославії, яка припинила своє існування як цілісна держава (рис. 2.1).

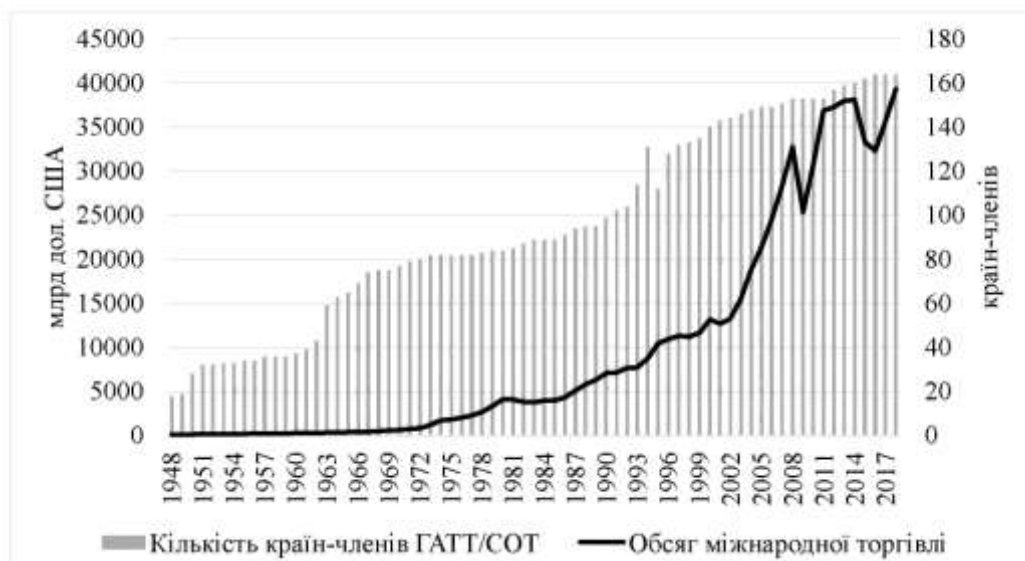


Рис. 2.1. Динаміка міжнародної торгівлі та розширення складу країн-членів ГАТТ/СОТ. Складено автором.

Статус спостерігача має ще 21 країна. Важливо розуміти, що всі вони (за



винятком Ватикану) зобов'язані почати переговори про вступ до СОТ в наступні 5 років після отримання статусу спостерігача. Тільки 15 держав не є ані членами, ані спостерігачами СОТ. Останніми до СОТ приєдналися у 2016 році Ліберія й Афганістан.

Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ відбувається через «Базис СОТ», який змінюється в результаті розширення складу СОТ. Під поняттям «Базис СОТ» ми маємо на увазі всі багатосторонні угоди й переліки поступок Заключного акту Уругвайського раунду перемовин і багатосторонні угоди, прийняті в СОТ, а також Протоколи вступу всіх держав, які приєдналися до СОТ до початку нового переговорного процесу.

Для отримання членства в СОТ, кожна держава бере на себе зобов'язання, які трансформують її інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, а також систему міжнародної торгівлі загалом. Вплив на інституційне середовище зовнішньої торгівлі країн-членів СОТ та систему міжнародної торгівлі обумовлений наявністю умов «СОТ-плюс» і «СОТ-мінус» у доповідях їх робочих груп. «СОТ-плюс» умови розширюють «Базис СОТ» для країни-вступника або діючих членів, «СОТ-мінус» – звужують його. Умови у доповідях робочих груп, які безпосередньо не впливають на систему міжнародної торгівлі, тобто трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора будь-якої країни є «СОТ-нейтральними».

Об'єктивно передбачається, що чим менше інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни відповідає правилам СОТ, тим довше вестимуться переговори і тим більше буде накладено зобов'язань на країну, тобто ширшою буде трансформація інституційного середовища її зовнішньоторговельного сектора. У таблиці 2.1 наведено перелік країн у хронологічному порядку за часом прийняття до СОТ. Для того, щоб проаналізувати трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн в межах вступу та членства в СОТ, було обрано Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина». На нашу думку, саме з цього моменту можна говорити про початок трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ. Слід зазначити, що Індекс економічної свободи розраховується на початку року на основі даних минулого року і тільки з 1995 року. Тому для кожної з країн у таблиці 2.1. відтворено три показники Індексу економічної свободи – у рік зустрічі робочої

групи, через рік після вступу до СОТ й у 2018 році.

Таблиця 2.1

**Тривалість вступу та членства в СОТ і якість інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни, на основі Індексу економічної свободи\***

Країна СОТ	Дата подачі заявки	Перша зустріч робочої групи	Дата набуття членства	Загальна тривалість процесу вступу (міс.)	Член СОТ (міс.)	Індекс економічної свободи		
						У рік зустрічі робочої групи	За рік після вступу до	2018
Киргизстан	Лютий 1996	Березень 1997	Грудень 1998	34	228	н/д	54,8	62,8
Йорданія	Січень 1994	Жовтень 1996	Квітень 2000	82	210	60,8	68,3	64,9
Грузія	Липень 1996	Березень 1998	Червень 2000	45	208	47,9	58,3	76,2
Албанія	Листопад 1992	Квітень 1996	Вересень 2000	104	207	53,8	53,4	64,5
Оман	Квітень 1996	Квітень 1997	Листопад 2000	55	206	64,5	67,7	61,0
Хорватія	Вересень 1993	Квітень 1996	Листопад 2000	86	206	48,0	50,7	61,0
Молдова	Листопад 1993	Червень 1997	Липень 2001	92	197	48,9	57,4	58,4
Вірменія	Листопад 1993	Січень 1996	Лютий 2003	87	188	42,2	70,3	68,7
Непал	Травень 1989	Травень 2000	Квітень 2004	179	176	51,3	51,4	54,1
Камбоджа	Грудень 1994	Травень 2001	Жовтень 2004	118	170	59,6	60,0	58,7
Саудівська Аравія	Червень 1993	Травень 1996	Грудень 2005	150	156	68,3	63,0	59,6
В'єтнам	Січень 1995	Липень 1998	Січень 2007	144	143	40,4	50,4	53,1
Тонга	Серпень 1995	Квітень 2001	Липень 2007	89	137	н/д	н/д	63,1
Україна	Листопад 1993	Лютий 1995	Травень 2008	174	126	39,9	48,8	51,9
Кабо-Верде	Листопад 1999	Березень 2004	Липень 2008	104	125	58,1	61,3	60,0
Чорногорія	Грудень 2004	Жовтень 2005	Квітень 2012	88	80	н/д	62,6	64,3
Самоа	Квітень 1998	Березень 2002	Травень 2012	160	79	н/д	57,1	61,5
Вануату	Червень 1995	Липень 1996	Серпень 2012	206	76	н/д	59,5	69,5
Лаос	Липень 1997	Жовтень 2004	Лютий 2013	177	70	42,0	51,2	53,6
Таджикистан	Травень 2001	Березень 2004	Березень 2013	142	69	48,7	52,0	58,3
Єммен	Квітень 2000	Листопад 2004	Червень 2014	170	54	50,5	53,7	н/д
Казахстан	Січень 1996	Березень 1997	Листопад 2015	118	37	н/д	63,6	69,1
Афганістан	Квітень 2003	Січень 2011	Липень 2016	159	29	н/д	48,9	51,3
Ліберія	Червень 2007	Липень 2012	Липень 2016	129	29	48,6	49,1	50,9

\*Складено автором.

Окрім цього, для аналізу впливу трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в результаті вступу та членства в СОТ ми використовуємо показник загальної тривалості процесу вступу до СОТ та показник тривалості членства в СОТ.

Набуття членства в СОТ є унікальним процесом для кожної держави, що пов'язано з особливостями процесу прийняття рішень в межах ГАТТ/СОТ. Немає ніяких обмежень на те, якими можуть бути ці умови. Будь-який діючий член може збільшити термін переговорів або заблокувати рішення щодо прийняття до організації нової держави, подовживши процес трансформації системи міжнародної торгівлі в процесі розширення складу СОТ. На тривалість процесу вступу впливають такі чинники, як: політична воля, розмір

економіки, нездатність або небажання відступити від центрального планування, необхідність технічної та фінансової допомоги.

Очевидно, що спостерігається явне подовження тривалості переговорів. І це є цілком логічним, оскільки «Базис СОТ» значно розширився в процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Тісний зв'язок між Індексом економічної свободи й тривалістю переговорів не спостерігається. Розрахований автором коефіцієнт кореляції між тривалістю процесу вступу та відносним показником зміни Індексу економічної свободи в період з першої зустрічі робочої групи до вступу до СОТ дорівнює  $-0,17$ . Так більш тривалий процес вступу до СОТ зумовлює менше зростання Індексу економічної свободи, що є цілком логічним, оскільки дозволяє країні-вступнику домогтися більше поступок від країн-членів СОТ. Індекс економічної свободи у 2018 р. є більшим у тих країн-членів СОТ, процес вступу яких був менш тривалим (коефіцієнт кореляції  $-0,44$ ). Також автором було розраховано коефіцієнт кореляції між тривалістю членства в СОТ та Індексом економічної свободи у 2018 р., який дорівнює  $0,31$ . Це свідчить про те, що вступ до СОТ може розглядатися як «зовнішній якір» для трансформації національного інституційного середовища країни-члена СОТ.

Найбільшою глибиною зобов'язань, тобто трансформацією зовнішньоторговельного сектора із країн-членів СОТ характеризуються країни, перша зустріч робочої групи зі вступу яких відбулася після 1994 року, відрізняється Казахстан – 1176 параграфів у доповіді робочої групи. Це пов'язано з тим, що з переліку країн у таблиці 2.2.

Казахстан є одним із найбільших експортерів і особливостями торгового режиму Казахстану до вступу до СОТ. Глибиною зобов'язань також відрізняються В'єтнам – 528 та Україна – 513, які також мають великі обсяги експорту та імпорту. Більшість країн зв'язала 100% своїх тарифів, окрім Киргизстану та Непалу. Зазвичай чим вищим є рівень економічного розвитку країни, тим меншим є середній зв'язаний тариф.

Так найбільший зв'язаний тариф встановлено у Вануату, обсяг ВВП у рік вступу до СОТ якої є найменшим з переліку. Проте найменший рівень зв'язаного тарифу характерний для Чорногорії та України, що є виключеннями з цього правила.

Таблиця 2.2

**Глибина трансформації зовнішньоторговельного сектора країни й темпи зростання зовнішньої торгівлі та ВВП окремих країн\***

Країни- члени СОТ	Обсяг у рік вступу, млрд. дол. США			Глибина зобов'язань, прийнятих за угодами вступу до СОТ (кількість параграфів)	Середній зв'язаний тариф, (охоплення, %)	Середньорічні темпи зростання у 2012-2017 р., %		
	ВВП	Експорт	Імпорт			ВВП	Експорт	Імпорт
Киргизстан	1,65	0,60	0,93	174	7,5 (99,9%)	7,98	4,38	6,89
Йорданія	8,46	3,54	5,80	249	16,3 (100%)	9,08	5,05	4,43
Грузія	3,06	0,85	1,31	181	7,4 (100%)	4,84	10,18	6,29
Албанія	3,48	0,56	1,35	168	6,9 (100%)	2,42	6,21	2,22
Молдова	1,48	0,64	0,99	238	7,0 (100%)	7,39	7,35	4,83
Оман	19,51	11,77	6,35	158	14,1 (100%)	7,04	6,58	7,46
Хорватія	21,77	7,62	8,59	226	5,0 (100%)	-0,43	3,26	1,06
Вірменія	2,81	0,98	1,53	219	8,5 (100%)	3,15	9,37	5,27
Непал	7,27	1,23	2,29	155	26,3 (99,4%)	9,58	5,93	12,77
Камбоджа	5,34	3,39	3,78	225	19,5 (100%)	9,97	13,25	13,41
Саудівська Аравія	32,85	19,20	87,65	316	11,2 (100%)	6,16	3,26	3,70
В'єтнам	77,41	54,59	65,78	528	11,5 (100%)	11,39	15,95	13,40
Тонга	0,30	0,04	0,18	189	17,6 (100%)	4,05	12,73	5,85
Україна	17,98	82,48	96,85	513	5,8 (100%)	0,31	1,52	2,99
Кабо-Верде	1,79	0,71	1,18	270	16,0 (100%)	1,98	5,32	2,56
Чорногорія	4,09	1,70	2,71	282	5,3 (100%)	3,32	3,40	1,60
Самоа	0,80	0,23	0,40	255	21,2 (100%)	4,71	4,63	3,85
Вануату	0,78	0,36	0,40	146	40,1 (100%)	5,35	5,57	12,40
Лаос	11,94	3,05	4,11	249	19,0 (100%)	15,07	17,83	21,21
Таджикистан	8,51	0,94	5,13	353	8,1 (100%)	7,75	-1,55	-1,42
Ємен	43,23	9,43	15,24	287	21,6 (100%)	4,71	-10,66	1,70
Казахстан	18,44	55,99	45,43	1176	6,4 (100%)	6,39	5,20	0,67
Афганістан	19,05	1,14	7,48	302	13,6 (100%)	7,67	3,63	18,99
Ліберія	3,28	0,37	1,42	333	26,7 (100%)	9,43	3,48	2,03

\*Складено автором.

За результатами аналізу впливу ВВП, експорту та імпорту на момент вступу країни до СОТ глибини зобов'язань на основі кількості параграфів, зокрема середнього зв'язаного тарифу – максимальної ставки, у межах якої країна-член СОТ може встановлювати свій діючий тариф, було встановлено, що глибина зобов'язань заснована на обсязі експорту (коефіцієнт кореляції – 0,72), а також на обсязі імпорту країни-вступника (0,54) та ВВП (0,35). Таким чином, чим більшою є частка країни у світовій торгівлі, тим більше претензій з боку країн-членів СОТ і більша глибина зобов'язань. Так зобов'язання Саудівської Аравії, частка якої у світовій торгівлі є досить значною, є у два рази вищою, ніж у невеликих країн з таким же рівнем розвитку. Обсяг ВВП, експорту та імпорту також впливають на кінцевий зв'язаний тариф. Чим вони

більші, тим меншим є зв'язаний тариф (коефіцієнт кореляції між ВВП та зв'язаним тарифом –  $-0,12$ ; експортом –  $-0,31$ , імпортом –  $-0,28$ ). Тобто більш розвинені країни мають зазвичай менший рівень середнього зв'язаного тарифу. Це означає, що глибина зобов'язань, зокрема кінцевий зв'язаний тариф, визначаються специфічними комерційними інтересами, розміром ринку й політичними інтересами. Така диференціація викликала критику та призвела до появи сумнівів щодо справедливості процедури прийому нових членів. Проте в результаті аналізу впливу глибини зобов'язань й зв'язаного тарифу на темпи зростання ВВП, експорту та імпорту було встановлено, що більша глибина зобов'язань не має суттєвого впливу на ВВП та експорт (коефіцієнти кореляції –  $0,03$  та  $-0,07$ ) та є одним з чинників зменшення імпорту ( $-0,22$ ).

В Угоді про заснування СОТ не міститься чіткий порядок отримання статусу члена СОТ. Однак цей процес є досить стандартизованим і передбачуваним (рис. 2.2).

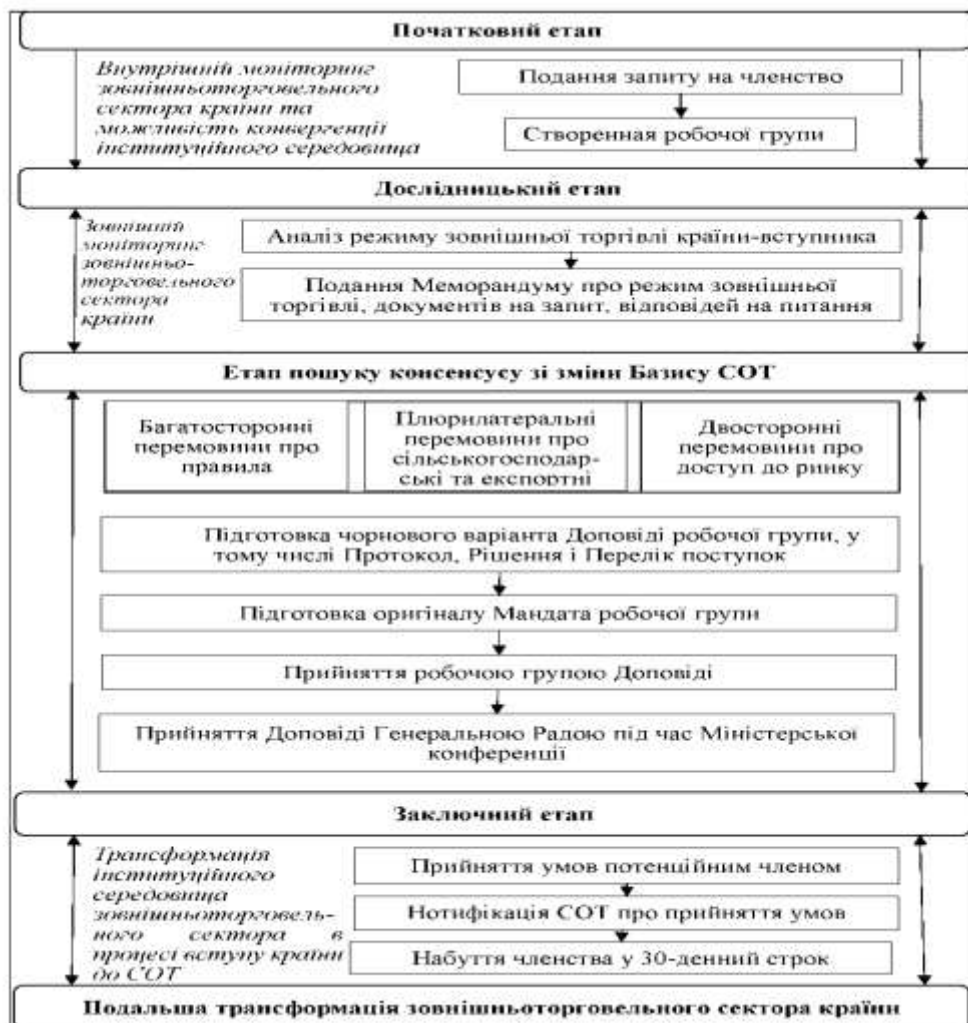


Рис. 2.2. Етапи трансформації зовнішньоторговельного сектора країни-вступника в СОТ. Складено автором.

Спочатку держава подає офіційну заяву про вступ до СОТ, Меморандум про режим зовнішньої торгівлі і Пропозиції з поступок до Генеральної ради. Після того як держава подала офіційну заяву про вступ до СОТ, збирається робоча група, до якої можуть увійти всі зацікавлені діючі члени організації. Вона збирає інформацію про торгове законодавство потенційного члена й уточнює різні аспекти, приділяючи особливу увагу ступеню приватизації економіки й прозорості державного регулювання. Зазвичай необхідною також є докладна інформація про субсидування сільського господарства, вимоги про охорону праці та техніки безпеки, сектор послуг та інтелектуальної власності.

Питання, які обговорюються вступником і робочою групою, не публікуються до підготовки остаточного варіанта Доповіді робочої групи. В останньому описується порядок дискусії, задані питання на основі Меморандуму і отримані відповіді. Заявник також або пояснює, чому його інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора відповідає «Базису СОТ», або бере на себе зобов'язання щодо його адаптації. Остаточний варіант Доповіді робочої групи зазвичай має значний обсяг і детально пояснює торговий, податковий й інвестиційний режими заявника. Однак сама по собі Доповідь робочої групи з приєднання країни до СОТ не трансформує систему міжнародної торгівлі. Формально набір зобов'язань міститься не в Доповіді, а в Протоколі вступу, де є відсилання до абзаців Доповіді. Протокол є стандартизованим документом, однотипним для кожного члена (деякі особливості є тільки в Протоколі Китаю, що містить додатковий опис зобов'язань), де в першому абзаці пояснюється процес вступу цієї держави до СОТ, у третьому – вказується, що всі перехідні періоди відраховуються від моменту створення СОТ. Другий абзац описує те, на що погоджується новий член. У ньому вказується, що Протокол включає зобов'язання, описані в Доповіді робочої групи. При цьому кожна країна-вступник бере не тільки всі зобов'язання, які взяли на себе діючі члени, а й свої власні. А сам Протокол стає частиною «Базису СОТ». На цьому етапі починають відбуватися безпосередні зміни національного інституційного середовища.

Кожна країна-член СОТ виробляє власний набір зобов'язань з надання доступу на свій ринок товарів і послуг, який є результатом двосторонніх переговорів з торговими партнерами і потім застосовується до бази режиму найбільшого сприяння. Для трансформації системи міжнародної торгівлі важливими в процесі розширення складу СОТ є ті, які виконують одну з трьох функцій:

- 1) Створення нового зобов'язання;
- 2) Повна або тимчасова відміна існуючих зобов'язань;
- 3) Заміна одного зобов'язання іншим, тобто зміна «Базису СОТ».

Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-члена СОТ розглядається лише в контексті взаємодії «Базису СОТ» і вступних зобов'язань з Доповіді робочої групи з її приєднання. Від того, як вони співвідносяться з «Базисом СОТ», тобто їх функціональної категорії, залежить те, як вони впливають на зовнішньоторговельний сектор країни (рис. 2.3).

Більшість умов Доповіді робочої групи з приєднання країни до СОТ є «СОТ-нейтральними» та надають додатковий контекст для тлумачення зобов'язань, але не трансформують інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора. «СОТ-нейтральні» умови не впливають на трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-члена СОТ. Проте є умови, які впливають на трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни, тобто є «СОТ-плюс» або «СОТ-мінус» умовами для нового або діючих країн-членів.

Усі пункти Доповіді робочої групи зі вступу до СОТ можна розділити на сім категорій залежно від їх функції у трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора:

- 1) Опис процедури приєднання до СОТ;
- 2) Опис торгового режиму;
- 3) Запевнення щодо виконання «Базису СОТ»;
- 4) Запевнення щодо виконання нових зобов'язань;
- 5) Пояснення тарифних поступок;
- 6) Доповнення поступок щодо доступу на ринок і рівня тарифів;
- 7) Заміна умов існуючого «Базису СОТ» до приєднання країни.

У процесі приєднання до СОТ країна повинна надати інформацію про свій торговий режим і законодавство в різних сферах. Робоча група опрацьовує її та формує список додаткових питань. Таким чином, доповідь робочої групи включає переважно перелік питань і відповідей. Умови категорії 1 та 2 носять описовий характер. У пунктах категорії 1 описуються питання, які були поставлені заявнику зацікавленими представниками робочої групи, а також ті документи, які були запитані і надані заявником. Категорія 2 дає уявлення про торговий режим потенційного члена СОТ. Фактично пункти з цієї категорії включають відповіді на задані робочою групою питання.

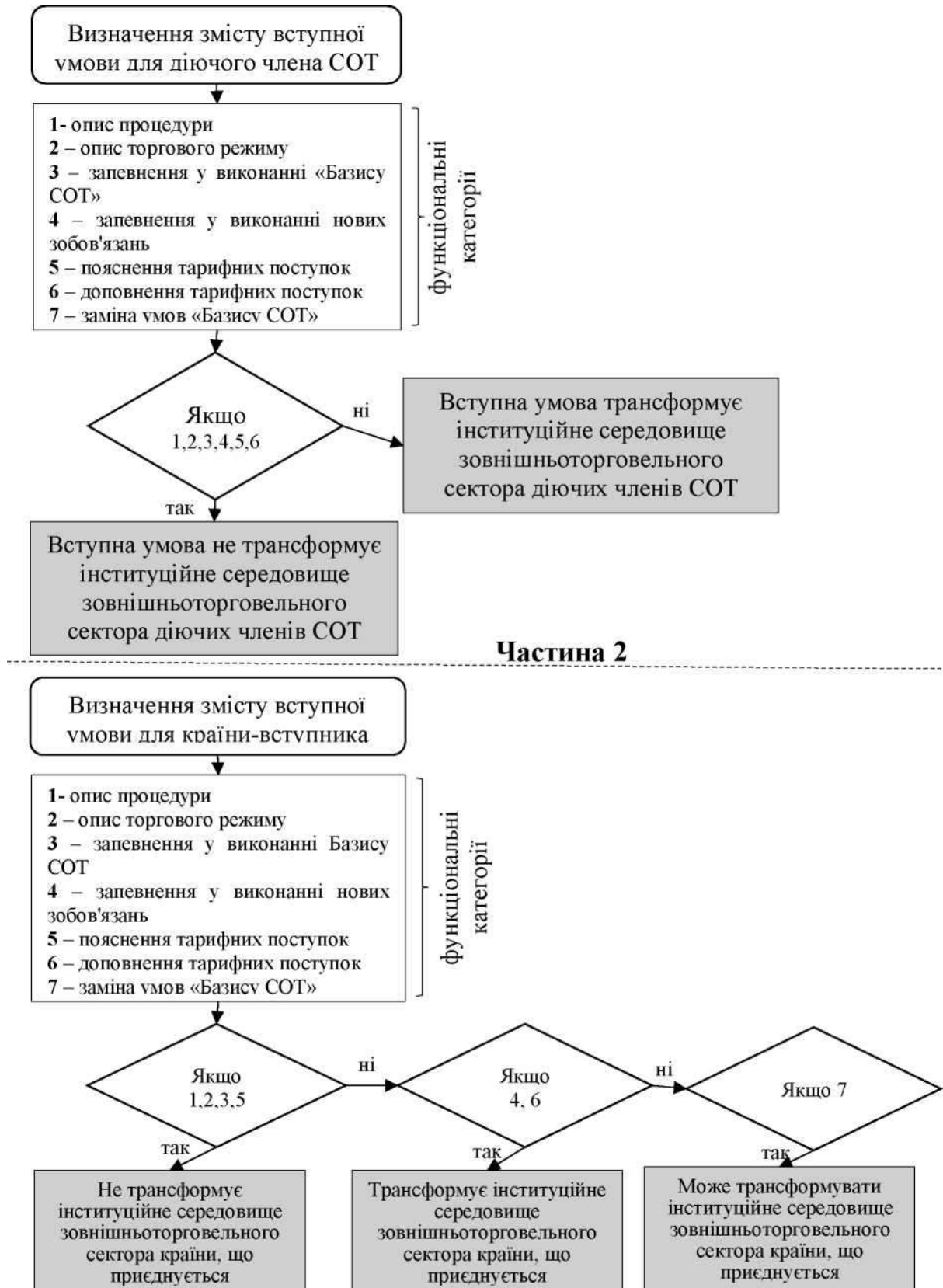


Рис. 2.3. Алгоритм визначення впливу членства в СОТ на розвиток зовнішньоторговельного сектора країни  
Складено автором за матеріалами: [10], [35], [99].

Однак слід розрізняти їх та запевнення (категорія 3 та 4), які пов'язані з майбутнім станом справ, а не сьогоднішнім. Найчастіше пункти описового характеру передують абзацам доповіді робочої групи, в яких містяться умови,



що належать до іншої функціональної категорії. Вони виконують дві основні функції: надають контекст для тлумачення зобов'язань, які можуть міститися в абзаці, в якому розташовані, а також пояснюють наміри сторін, що також може бути корисним під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч. Проте безпосередньо умови першої та другої категорії не трансформують систему міжнародної торгівлі.

Пункти категорії 3 та 4 є найбільш поширеними в Доповіді робочої групи. За характером свого взаємозв'язку з «Базисом СОТ» вони можуть бути нейтральними, «СОТ-плюс» і «СОТ-мінус» умовами. Саме запевненнями зазвичай закінчується кожен абзац доповіді робочої групи. «СОТ-плюс» і «СОТ-мінус» запевнення трансформують систему міжнародної торгівлі. Пункти категорії відрізняються посилавальним характером і є «СОТ-нейтральними», вони тільки підтверджують намір узгодити своє інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора відповідністю з «Базисом СОТ» без створення додаткових правил. У них міститься пряма вказівка на базове правило або групу правил. Наприклад, пункт 470 Доповіді робочої групи щодо вступу до СОТ України міститься саме таке запевнення. У ньому вказується, що представники держави погодилися і не збираються продовжувати перехідний період для Угоди про торговельні права інтелектуальної власності.

Пункти категорії 4 безпосередньо виражають те зобов'язання, яке бере на себе потенційний член. Воно може повторювати вже існуюче правило і бути відповідно нейтральним, а також, наприклад, подовжувати термін перехідного періоду і звужувати «Базис СОТ» («СОТ-мінус» умови), зменшувати його і розширювати «Базис СОТ» («СОТ-плюс» умови). При цьому потрібно враховувати, що деякі запевнення стосуються зобов'язань одноразового характеру. Якщо вони застосовуються до приєднання до СОТ, то вони є фактично «СОТ-нейтральними», оскільки не трансформують систему міжнародної торгівлі, а тільки пояснюють трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни. Що ж стосується обов'язкових дій одноразового характеру, то вони звужують «Базис СОТ» і є «СОТ-мінус» умовами, оскільки продовжують перехідний період для нового члена СОТ. Прикладом «СОТ-плюс» запевнення в Доповіді по Україні є пункт 216 [26]. У ньому представники держави погодилися класифікувати товари відповідно до Гармонізованої системи опису і кодування товарів, яка використовується в СОТ як основна товарна номенклатура зовнішньої торгівлі, хоча це і не є обов'язковим для всіх членів СОТ.

Категорія 5 є «СОТ-нейтральною» і не має впливу на трансформацію зовнішньоторговельного сектора, основна функція цих пунктів – надання контексту для застосування і тлумачення Переліку поступок. Вони більше схожі на пункти з категорії 1 та 2. Пункти категорії 6 встановлюють більший рівень ринкового доступу іноземних товарів і послуг, тобто розширюють «Базис СОТ». Як приклад може бути розглянутий пункт 240 Доповіді по Україні, який встановлює поступки з цілого ряду товарів і послуг. Однак іноді вони можуть просто повторювати зобов'язання по тарифах з Переліку поступок. У такому випадку вони повинні розглядатися як «СОТ-нейтральні» умови.

Категорія 7 включає пункти Доповіді робочої групи, які можуть замінити собою правила, які існують. Їх особливістю є те, що вони можуть впливати не тільки на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора потенційного члена СОТ, а й діючих членів. Найчастіше вони якраз і звужують «Базис СОТ» для останніх. Однак пункти категорії 7 можуть бути як «СОТ-мінус», так і «СОТ-плюс» умови для обох сторін. Наприклад, пункт 275 Доповіді щодо вступу України встановлює «СОТ-мінус» умову для діючих країн-членів СОТ, оскільки розширює спектр субсидій, у відповідь на які останні можуть ввести компенсаційні мита.

Як було зазначено раніше, ядром зобов'язань будь-якої країни-члена СОТ є перелік поступок щодо доступу товарів і послуг на свій ринок. Під час переговорів виробляється максимальний (зв'язуючий) імпорتنний тариф, а також можливий рівень сільськогосподарських субсидій. Що стосується сектора послуг, то всі потенційні члени СОТ обумовлюють обмеження для кожної сфери. Цей перелік поступок додається до Протоколу вступу до СОТ. Він є індивідуальним для кожної країни-члена СОТ, тому не може розглядатися як сукупність «СОТ-плюс» умов. Однак доповіді робочих груп деяких нових країн-членів можуть включати пояснення і доповнення тарифних умов, тобто, як і продемонструвала алгоритмізація, у системі СОТ є більше можливостей для розширення «Базису СОТ» саме для нових членів. Таким чином, не зважаючи на те, що загальний рівень зв'язаних та діючих тарифів зазвичай є нижчим у розвинених країн, проте загальний індекс обмеження торгівлі свідчить, що рівень захисту національного виробництва є набагато нижчим у країн, що розвиваються. Крім того, під час перемовин щодо нових питань або напрямків діяльності СОТ на порядку денному Міністерських конференцій країн-членів СОТ відбувається подальша

глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі. Причому особливістю системи міжнародної торгівлі в межах СОТ є те, що «Базис СОТ» безпосередньо впливає на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країн СОТ, оскільки «Базис СОТ» повинен обов'язково стати нормами національного права, тобто трансформувати інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора без будь-яких виключень, винятків та модифікацій.

Політика адаптації інституцій країни до інституцій розвинених країн, наприклад, у межах вступу до системи СОТ, передбачає «зовнішні» зобов'язання (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Основні обов'язки, які бере на себе країна-член СОТ, та їх вплив на інституційне середовище її зовнішньоторговельного сектора\***

Політика, яка регулює торгівлю товарами і послугами	Торгівля товарами	регулювання імпорту	Режими імпорту, митний кодекс, митні збори, тарифні квоти і вилучення, оподаткування імпорту, квоти, ліцензії, митна оцінка, правила походження, інші митні формальності, надзвичайні заходи (наприклад, антидемпінгові, компенсаційні та / або захисні заходи)
		регулювання експорту	Тарифи або податки на експорт, експортні обмеження, експортні субсидії, зони експортної переробки
		Заходи внутрішньої політики, яка впливає на торгівлю товарами	Податки і збори на імпорт, промислова політика, що включає субсидії, технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ), санітарні та фітосанітарні заходи (SPS), торгові заходи, пов'язані з інвестиціями (TRIMs), державні торговельні організації, вільні зони й особливі економічні зони, державні закупівлі, транзит, сільськогосподарська політика, торгівля цивільними літаками, текстиль. Права торгівлі (реклама і торгівля алкоголем і тютюном)
	Торгівля послугами	Горизонтальні зобов'язання, РНБ вилучення, повні або часткові зобов'язання в таких послугах: бізнес, зв'язок, будівництво, поширення, освіта, екологія, фінанси, охорона здоров'я, туризм, транспорт.	
	Права інтелектуальної власності, що стосуються торгівлі	Зобов'язання, передбачені в угоді TRIPS	
інше	Відсутність дискримінації, торгівля іноземною валютою й платежі, заходи платіжного балансу, інвестиційний режим, державна власність і приватизація, цінова політика		
Політика, що впливає на інші сфери суспільного життя	Структура і повноваження уряду; виконавча, законодавча і судова влади; застосування політики до питань, пов'язаних з СОТ; повноваження підпорядкованих органів влади; однакове застосування торгового режиму; судовий розгляд справ (у тому числі право на оскарження).		

\*Складено автором.

СОТ є «зовнішнім якорем» для трансформації національного інституційного середовища, безпосередньо впливаючи на торговельну свободу, а опосередковано – на всі інші сфери національного інституційного середовища. При цьому слід зазначити, що механістичне перенесення запозичених інституцій може виявитися малопридатними або неефективними

для країни.

Так зв'язування рівнів імпорتنих тарифів, обмеження нетарифних бар'єрів у торгівлі, прийняття правил надання субсидій і правил щодо інвестиційних заходів означають підвищення рівня передбачуваності політики, транспарентності і відсутність дискримінації. При цьому стратегія інституційних реформ, заснована на інтеграції у світову економіку, є стратегією поширення інституційних реформ на всі сфери суспільства цієї країни. Відтак, впровадження правил СОТ призводить до підвищення суспільної довіри до інституцій.

Країни-члени СОТ також можуть і за власним бажанням впроваджувати заходи, які можуть призвести до трансформації їх національного інституційного середовища, зокрема підвищувати ставки імпортного мита в межах зв'язаного рівня, зменшувати імпортні квоти або встановлювати нетарифні бар'єри у міжнародній торгівлі. У цьому випадку СОТ також може виступати «зовнішнім якорем» розбудови інституційного середовища, оскільки вся можлива трансформація може відбуватися тільки в межах «Базису СОТ». Проте країни-члени СОТ повинні дотримуватись процедури нотифікації інших членів або Секретаріату СОТ щодо цих заходів. Так, у СОТ передбачено нотифікації щодо таких сфер: сільське господарство; антидемпінгові заходи; платіжний баланс; митна оцінка; державні закупівлі; ліцензування імпорту; продукти інформаційних технологій; права інтелектуальної власності; регіональні торговельні угоди; правила походження; спеціальні захисні заходи; санітарні та фітосанітарні заходи; послуги; державні торговельні підприємства; субсидії та компенсаційні заходи; технічні бар'єри; текстильна галузь; торгівля та розвиток; інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею.

На основі заходів, які передбачають нотифікацію в СОТ, може відбуватися трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в умовах членства країни в СОТ «зсередини». Особливе місце серед них займають інструменти захисту внутрішнього ринку – антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. Ці інструменти зовнішньоторговельної політики часто розглядаються разом, оскільки тільки в межах цих заходів країни-члени СОТ мають право тимчасово істотно підвищити рівень тарифного захисту внутрішнього товарного ринку без модифікації своїх тарифних зобов'язань. Процедура введення заходів захисту внутрішнього ринку не є автоматичною, а їх використанню передують

розслідування. Причому кількість розслідувань не збігається з кількістю введених заходів за всіма трьома інструментами (рис. 2.4). Це пов'язано з тим, що багато країн-членів СОТ хочуть мати додатковий інструмент підвищення своєї конкурентоспроможності і тому можуть ініціювати розслідування з метою створення додаткових проблем і труднощів для імпортерів, а також з існуванням можливості зміни цін компаніями під час проведення розслідування.

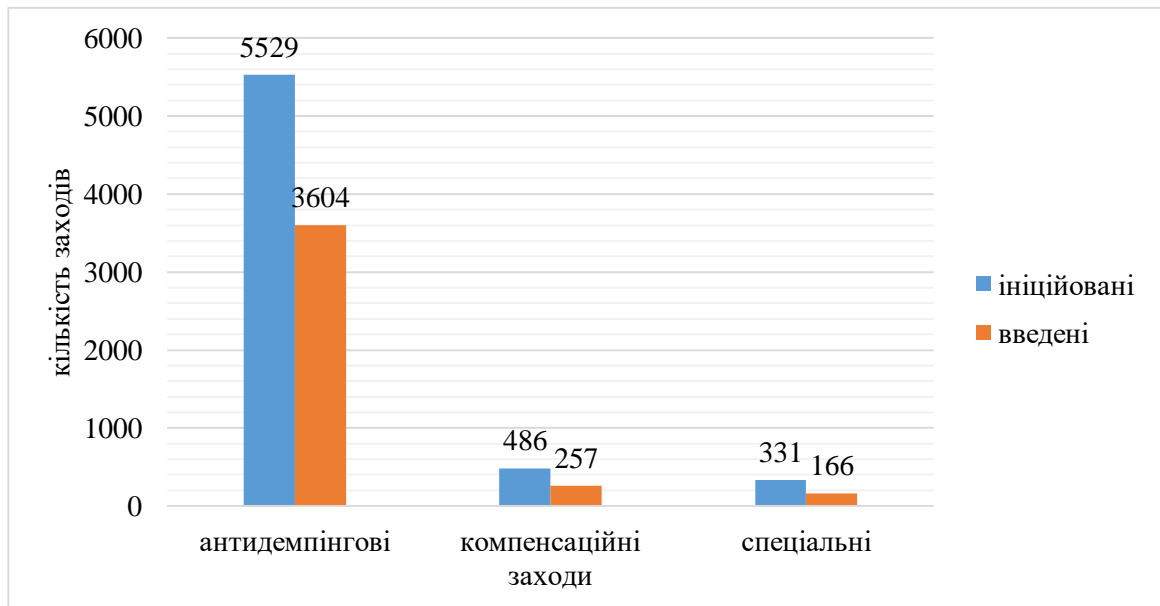


Рис. 2.4. Загальна кількість ініційованих і введених інструментів захисту внутрішнього ринку членами СОТ у 1995-2017 р. *Складено автором.*

Із запропонованих трьох видів інструментів захисту внутрішнього ринку у світовій практиці найбільшого поширення набули антидемпінгові заходи. Антидемпінгові заходи вводяться країнами з метою боротьби з недобросовісною конкуренцією, а саме з демпінгом. Теоретично демпінг – це продаж на зовнішньому ринку товару за ціною, нижчою існуючої на ідентичний продукт на внутрішньому ринку. За визначенням СОТ, демпінг полягає в тому, що товари однієї країни потрапляють на ринок іншої за ціною, нижчою за нормальну.

Крім встановлення факту демпінгу країною-експортером, для трансформації національного інституційного середовища на основі введення антидемпінгових заходів необхідно виконання наступних умов:

1) Демпінг повинен завдавати серйозної шкоди промисловості країни-імпортера, або становити загрозу такої шкоди, або перешкоджати створенню відповідної галузі в країні;

2) Обсяг демпінгових поставок повинен становити не менше 3% обсягу

імпорту;

3) Демпінгова маржа (різниця між існуючою і нормальної цінами) повинна бути більша, ніж 2% від нормальної ціни.

Тільки при доведенні всіх вищезазначених умов країна-член СОТ має права ввести антидемпінгове мито, що не перевищує демпінгову маржу для цього товару. З моменту утворення СОТ до кінця 2017 р. усього було ініційовано 5529 антидемпінгових розслідувань, при цьому введено 3604 антидемпінгових мит. Тобто більше третини всіх розслідувань було припинено або у зв'язку з підвищенням цін експортерів, або через брак доказів факту демпінгу та прийняття відповідного рішення органом розслідування не на користь національних виробників. З 1995 р. спостерігалось загалом підвищення кількості застосовуваних антидемпінгових мит, однак після 2001 р. простежувалася зворотна тенденція. Проте світова економічна криза 2008-2009 р. призвела до збільшення активності країн-членів СОТ щодо проведення антидемпінгових процедур. Найбільша кількість антидемпінгових заходів за період існування СОТ була застосована не розвиненими країнами, а Індією (таб. 2.4).

Таблиця 2.4

**Активність членів СОТ щодо антидемпінгових мит у 1995-2017 р.\***

Країна, що вводить мито	Кількість мит	% від загальної кількості	Країна, проти якої вводиться мито	Кількість мит	% від загальної кількості
Індія	656	11,87	Китай	926	16,75
США	427	7,72	Республіка Корея	262	4,74
ЄС	325	5,89	Тайбей, Китай	197	3,56
Бразилія	251	4,54	США	181	3,27
Аргентина	241	4,36	Японія	152	2,75
Китай	197	3,56	Таїланд	146	2,64
Туреччина	189	3,42	Індія	130	2,35
Австралія	151	2,73	Індонезія	130	2,35
Канада	145	2,62	РФ	122	2,21
ПАР	137	2,48	Бразилія	101	1,83

\*Складено автором.

Станом на 2017 р., вона ввела 656 антидемпінгових мит, у той час як США ініціювали тільки 427, а ЄС – 325. Крім того, досить часто вдаються до даного інструменту торговельної політики такі країни, як Бразилія, Аргентина, Китай, Туреччина, Австралія, Канада, ПАР. Антидемпінгове мито застосовується на так довго, наскільки це необхідно для нейтралізації шкоди від демпінгу. Воно також може бути оскаржене країною-експортером в Органі з вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. Серед країн-членів СОТ,

проти яких вводяться мита, перше місце посідає Китай – 16,75% від загальної кількості антидемпінгових мит введено саме для усунення демпінгу з Китаю. Слід відзначити, що більшість країн, які вводять антидемпінгові мита, є розвиненими країнами, а ті, проти яких їх вводять, – країнами, що розвиваються.

Наступний тип інструментів захисту внутрішнього ринку – компенсаційні заходи у відповідь на субсидіювання з боку країни-експортера. Угода про субсидії та компенсаційні заходи наразі включає два види субсидій:

- заборонені («червоний кошик») субсидії – експортні субсидії та субсидії на вміст місцевих компонентів;

- субсидії, які є підставою для вжиття заходів («жовтий кошик») – субсидії, які не є забороненими в СОТ, але можуть стати причиною для ініціювання процедури вирішення зовнішньоторговельних протиріч у межах СОТ та вжитку компенсаційних заходів.

До 2000 р. тимчасово чинною також була частина IV Угоди про субсидії та компенсаційні заходи – дозволені субсидії («зелений кошик»), характерною рисою яких є неспецифічність. Державна допомога на дослідницьку діяльність, фінансування регіонального розвитку в межах державних програм, сприяння адаптації національних виробників до нових вимог щодо захисту довколишнього середовища. Проте наразі Угода про субсидії та компенсаційні заходи не розглядає таку категорію субсидій, оскільки країнам-членам СОТ не вдалося досягти консенсусу щодо неї.

Субсидіювання може також відбуватися в межах Угоди про сільське господарство, яка встановлює 4 категорії сільськогосподарських субсидій:

- «зелений кошик» – заходи, які здійснюються на основі фінансованої з державного бюджету програми та не мають на меті підтримки цін виробників, а саме: наукові дослідження, боротьба із шкідниками, підготовка кадрів, послуги із розповсюдження знань і досвіду, інспекційні послуги, послуги з інфраструктурного забезпечення, а також утворення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, «незв'язана» підтримка доходів, програми страхування й забезпечення доходів, допомога у разі стихійних лих, сприяння структурним змінам, програми охорони довколишнього середовища і регіональної допомоги);

- «блакитний кошик» – виплати за програмами обмеження сільськогосподарського виробництва;

- «кошик розвитку» – інвестиційні субсидії, які надаються сільському

господарству у країнах, що розвиваються, зазвичай для сприяння диверсифікації для заміщення вирощування незаконних наркотичних культур;

– «жовтий кошик» – заходи, які підлягають скороченню, окрім тих, що перевищують мінімальний пороговий рівень, тобто є підставою для вжитку заходів.

Усі субсидії, які не є забороненими, можуть застосовуватися до тих пір, доки будь-яка країна-член СОТ не поставить під сумнів легітимність їх застосування і не доведе це. Компенсаційні мита можуть стягуватися тільки після розслідування, проведеного країною-імпортером. Воно повинно показати, чи була отримана субсидія, яким є її розмір, чи завдає субсидія шкоди національним виробникам, а також наявність причинно-наслідкового зв'язку між шкодою і субсидією. У разі якщо експортер хоче уникнути процедури розслідування, він може підвищити ціни. З моменту створення СОТ і до 2017 р. країнами-членами було ініційовано 486 розслідувань щодо товарів, які могли бути зроблені із застосуванням забороненої субсидії. Однак не всі вони привели до введення компенсаційних заходів. За цей же період їх число становило 257 – 53% від кількості розслідувань.

Основними країнами, які вдалися до компенсаційних заходів, були розвинені, перш за все США, ЄС і Канада. Країни, що розвиваються, за використанням цих заходів істотно відстають від розвинених (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Активність членів СОТ щодо компенсаційних мит у 1995-2017 р.\***

Країна, що вводить мито	Кількість мит	% від загальної кількості	Країна, проти якої вводится мито	Кількість мит	% від загальної кількості
США	122	47,47	Китай	84	32,68
ЄС	38	14,79	Індія	45	17,51
Канада	29	11,28	Республіка Корея	13	5,06
Австралія	15	5,84	ЄС	12	4,67
Мексика	11	4,28	Бразилія	10	3,89
Бразилія	8	3,11	Італія	10	3,89
Китай	7	2,72	Індонезія	9	3,50
Перу	6	2,33	США	9	3,50
ПАР	5	1,95	Туреччина	7	2,72
Нова Зеландія	4	1,56	Франція	6	2,33

\*Складено автором.

За період існування СОТ тільки 28 країн-членів вдалися до запровадження компенсаційних заходів. Менше використання компенсаційних мит обумовлено їх особливостями:

– на відміну від антидемпінгових і захисних заходів, які запроваджуються відносно компаній, у даному випадку оскаржуються дії



зарубіжних урядових органів, тому політична складова питання є більш значимою;

– на відміну від антидемпінгових, і захисних заходів, проведення розслідування, що стосується субсидій, передбачає глибоке вивчення різноманітних програм підтримки, які застосовуються іншими державами, що вимагає досвіду і залучення великої кількості ресурсів.

Так близько 20% зовнішньоторговельних протиріч між членами СОТ були пов'язані з Угодою про субсидії та компенсаційні заходи. Це підтверджує, що погляди країн-членів СОТ на використання одних і тих же заходів державної підтримки багато в чому різняться. При цьому переважна більшість країн-членів СОТ прагнуть надати додатковий захист своїм виробникам, використовуючи різноманітні інструменти й програми. Співвідношення числа зовнішньоторговельних протиріч до кількості введених інструментів захисту внутрішнього ринку перевищує 55%. Більше 60% зовнішньоторговельних протиріч були спробою оскаржити застосування існуючих програм субсидіювання, а також дій, які, на думку однієї зі сторін, субсидіями не були.

Спеціальні заходи є найменш використовуваними серед розглянутих інструментів підтримки вітчизняних виробників. Проте вони дозволяють національним виробникам отримати легітимний додатковий захист в умовах, коли вони втрачають конкурентоспроможність проти іноземних компаній, причому це відбувається не внаслідок отримання іноземними компаніями заборонених субсидій або цілеспрямованого демпінгу, а в результаті істотно більш низьких витрат іноземних компаній-конкурентів і зниження торгових бар'єрів (скасування або зниження мита, квот, тарифних квот). На практиці це означає, що країна може ввести обмеження імпорту у вигляді тарифної квоти або застосувати додаткове мито, розмір якого перевищить рівень зв'язування. Такі заходи повинні застосовуватися на тимчасовій і недискримінаційній основі і підлягати поступової лібералізації. Враховуються такі чинники, як зростання і обсяг імпорту; частка національного ринку, зайнятого імпортом; зміни в обсязі продажів, виробництва, продуктивності праці, використання виробничих фондів, прибутку і зайнятості в країні-імпортері. Причому враховуються не тільки абсолютні показники зростання імпорту, а й частка імпортованих товарів на ринку без зростання абсолютних показників. Цей підхід дає більше гнучкості в процесі доведення і розслідування отриманих збитків національних виробників від імпорту. Проте країни-члени СОТ можуть

вводити застосовувати спеціальні заходи тільки на тимчасовій основі, а також враховуючи режим найбільшого сприяння – у разі введення квот на імпортування кожна країна-імпортер зберігає за собою ту частку в імпорті, яка була в неї до встановлення обмежень.

Країнами-членами СОТ у період з початку існування організації по 2017 р. було введено 166 спеціальних заходів. На рис. 2.6 наведені країни-лідери з їх впровадження.

Таблиця 2.6

**Активність членів СОТ щодо спеціальних заходів у 1995-2017 р.\***

Країна, що ініціює застосування заходу	Кількість мит	% від загальної кількості	Країна, яка застосовує захід	Кількість мит	% від загальної кількості
Індія	43	12,99	Індія	21	12,65
Індонезія	27	8,16	Індонезія	17	10,24
Туреччина	23	6,95	Туреччина	16	9,64
Чилі	19	5,74	Чилі	9	5,42
Йорданія	18	5,44	Йорданія	9	5,42
Єгипет	13	3,93	Філіппіни	8	4,82
Україна	13	3,93	Єгипет	6	3,61
США	12	3,63	США	6	3,61
Філіппіни	11	3,32	Чеська Республіка	5	3,01
Чеська Республіка	9	2,72	Еквадор	5	3,01

\*Складено автором.

Таким чином 33% спеціальних заходів у системі СОТ застосовується такими країнами, як Індія, Індонезія та Туреччина. Більшість країн-лідерів із використання цього інструменту захисту національних виробників є країни, що розвиваються.

Останнім часом активність країн-членів СОТ щодо застосування спеціальних заходів помітно посилилася. Пов'язано це з прагненням допомогти національним виробникам подолати наслідки кризи. Розбіжності, які виникають щодо справедливості застосування країнами-членами СОТ спеціальних заходів, як і інші проблеми, підлягають вирішенню за допомогою механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ.

Аналіз фактичних даних про застосування заходів захисту внутрішнього ринку показує, що найбільшого поширення у світовій практиці отримали антидемпінгові мита. Пов'язано це з відносною легкістю проведення відповідного розслідування. За допомогою антидемпінгових мит відповідальні державні органи відновлюють «справедливі умови конкуренції» на основі судових процедур щодо іноземних компаній. При цьому політичні наслідки введення таких мит мінімальні. На відміну від цього використання захисних заходів стримується необхідністю надання компенсацій постраждалим

сторонам, а компенсаційних мит – більшою складністю процедур розслідування і політичними факторами.

У табл. 2.7 в узагальненому вигляді наведені напрямки, за якими членство в СОТ впливає на трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни.

Таблиця 2.7

**Вплив СОТ на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора\***

Вплив СОТ	Сфера застосування	Необхідні зміни інституційного середовища
Тарифи на імпорт	Державні доходи, промислова і митна політика	Пов'язані рівні тарифів для промислових і сільськогосподарських товарів
Збори і платежі за імпорт і експорт	державні доходи	Збори і платежі повинні бути обмежені до приблизної вартості наданих послуг
внутрішні податки	державні доходи	Внутрішні податки повинні бути однаковими для аналогічної вітчизняної та імпортової продукції
Кількісні обмеження на імпорт і експорт товарів	Сільськогосподарська і промислова політики	Кількісні обмеження заборонені
ліцензування імпорту	Сільськогосподарська і промислова політики	Ліцензування імпорту має бути прозорою, простою і зрозумілою процедурою
митна оцінка	митна політика	Застосування певних методів оцінки; заборона застосування мінімальних значень митної оцінки вартості товарів
Антидемпінгові, компенсаційні мита і захисні режими	Сільськогосподарська і промислова політики	Ухвалення спеціальних законів і нормативних актів, у тому числі створення спеціальних відповідальних органів
Субсидії на експорт	Сільськогосподарська і промислова політики	Експортні субсидії на промислові товари заборонені і зв'язані на нульовому рівні на сільськогосподарську продукцію
внутрішні субсидії	Сільськогосподарська і промислова політики	Застосування промислових субсидій підпорядковане конкретним правилам; Сільськогосподарські субсидії прив'язані до певних або мінімальних рівнів
Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)	Сільськогосподарська і промислова політики	Спеціальні закони і правила для покриття технічних регламентів, стандартів і систем оцінки відповідності, у тому числі прозорості та створення інформаційних центрів
Санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ)	Сільськогосподарська політики	Спеціальні закони і правила для покриття оцінки ризику та інших необхідних багатосторонніх правил, у тому числі прозорості та створення інформаційних центрів
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМС)	Сільськогосподарська, промислова та інвестиційна політики	ТРИМС заборонені
сектора послуг	Економічна і соціальна політики	Закони та правила, що стосуються доступу іноземних послуг до національного ринку
Права на інтелектуальну власність, пов'язані з торгівлею (ТРИПС)	Економічна і соціальна політика, і національні правові системи	Закони та нормативні акти повинні відповідати договору ТРИПС та його виконання в області авторського і суміжних прав, патентів, промислових зразків, географічних зазначень, товарних знаків, охорони сортів рослин, топографії інтегральних мікросхем, прихованої інформації тощо.

\*Складено автором.

Отже, інтерпретація трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ є неможливою без розуміння співвідношення «Базису СОТ» і Доповіді робочої групи щодо вступу кожної країни.

Будь-яка умова у Доповіді робочої групи належить до однієї із 7

функціональних категорій, що дозволяє на основі наведеного алгоритму визначити, чи впливає вона на трансформацію системи міжнародної торгівлі. Причому алгоритмізація довела, що у системі СОТ існує більше можливостей для значного розширення «Базису СОТ» для нових членів. Оскільки будь-яка нова країна-член СОТ погоджується на перелік поступок щодо доступу товарів і послуг на свій ринок, який може змінюватися в межах зв'язаної частини, а також з огляду на те, що при зміні «Базису СОТ» країни-члени мають адаптувати власне законодавство і нотифікувати про застосовані інструменти захисту національних виробників, можна стверджувати, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни відбувається не тільки у процесі вступу до СОТ, але й членства в організації.

## **2.2. Подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі на основі регіональних торговельних угод**

Зростання кількості регіональних торговельних угод (РТУ) протягом останніх 10 років, згідно з якими знімаються всі або переважна більшість бар'єрів у взаємній торгівлі між країнами-членами об'єднання, дозволяє говорити про посилення ролі РТУ у лібералізації міжнародної торгівлі. Це пов'язано з ускладненням та взаємопереплетінням господарських процесів країн світу. Посилення конкурентної боротьби за ринки збуту й джерела ресурсів обумовлюють необхідність кооперації територіально пов'язаних країн, оскільки вона дозволяє заощаджувати на митних платежах і бути об'єднаною силою проти спільних конкурентів на світовому ринку. У результаті виникає об'єктивна необхідність у подальшій лібералізації системи міжнародної торгівлі. Проте як було зазначено у 2.1, вступ до СОТ трансформує не тільки інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, що приєднується до системи, а й діючих членів. Нові рішення щодо подальшої глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі вимагають консенсусу всіх членів СОТ, що обумовлює можливість тільки мінімального рівня лібералізації в межах СОТ. У межах РТУ, створених під егідою СОТ, країни отримують практично максимальний рівень лібералізації в торгівлі між собою. Саме тому деякі з правил РТУ вже стали основою до угод у межах СОТ. Так уперше в РТУ були розглянуті такі питання, як міжнародна торгівля послугами, захист інтелектуальної власності та

інвестування, встановлення екологічних стандартів. Тобто РТУ також можуть розглядитися як провайдери глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

У 2006 році Генеральна рада сформулювала тимчасову процедуру створення РТУ, яка отримала назу «Механізм прозорості» (табл. 2.8), що за потреби може бути модифіковано для кожного конкретного випадку.

Таблиця 2.8

### Процедура створення РТУ\*

Етап	Послідовність дій
Раннє оголошення	Країни-члени СОТ, які беруть участь у перемовинах щодо РТУ, повинні проінформувати Секретаріат СОТ щодо їх початку. Сторони РТУ надають до Секретаріату відомості про РТУ в електронній формі. У листі міститься копія прес-релізу або адреса офіційного сайту, де інформація про створення РТУ може бути знайдена. До необхідних відомостей про РТУ належить зокрема його офіційна назва, сфера, дата підписання, передбачені терміни набуття чинності або тимчасового застосування, відповідні контакти і будь-яка інша відкрита інформація. Ці відомості також розміщуються на веб-сайті СОТ.
Нотифікація	Нотифікація РТУ проводиться перед ратифікацією РТУ сторонами, прийняттям рішення про застосування частин РТУ будь-яким учасником і до початку застосування преференційного режиму торгівлі між членами РТУ. Учасники повинні визначити, за якими пунктами нотифікується угода, та передати повний текст, пов'язані з ним графіки, протоколи, додатки, написані однією з офіційних мов СОТ в електронному вигляді з посиланнями на відповідні офіційні джерела. Нотифікація за статтями XXIV ГАТТ та V ГАТС - це обов'язок Комітету з регіональних торговельних угод, а Комітет з торгівлі та розвитку - займається виключно РТУ, створеними за Дозвільним застереженням.
Процедури для підвищення прозорості	Нотифікована РТУ має набути чинності протягом року. Секретаріат складає графік розгляду РТУ спільно з її сторонами. За 10 тижнів (або 20 - для країн, що розвиваються) учасники РТУ мають надати в електронному вигляді перелік термінів набуття чинності пунктів РТУ. Після нотифікації проводиться одна зустріч сторін РТУ. Усі подальші правки вносяться у письмовій формі. Усі відомості щодо РТУ перекладається на всі офіційні мови СОТ протягом наступних 8 тижнів. Щонайменше за 4 тижні до засідання Комітету з регіональних угод учасникам РТУ передається увесь перелік питань та коментарів, за 3 робочі дні - відповіді.
Інші нотифікації та звітність	Будь-які зміни в РТУ мають нотифікуватися якомога швидше в СОТ. Сторони надають відомості щодо змін, а також пов'язані з ними тексти, протоколи, графіки, додатки у електронному форматі однією з офіційних мов СОТ. Також учасники РТУ повинні передавати в СОТ короткий письмовий звіт щодо лібералізації в межах РТУ згідно встановленим планом.
Підготовка витягів	Відповідно до Статті 22(б) «Механізму прозорості» Секретаріат має готувати звіти з актуальною інформацією щодо РТУ.

\*Складено автором.

Таким чином, країни-члени СОТ можуть вступати до РТУ за умови виконання одного з трьох переліків правил:

- стаття XXIV ГАТТ – для РТУ з торгівлі товарами;
- Дозвільне застереження – для РТУ країн, що розвиваються;

– стаття V ГАТС – для РТУ з торгівлі послугами.

Це забезпечує недопущення дискримінації країн-членів СОТ. З одного боку, РТУ є винятком з цього принципу, оскільки вони нівелюють важливість принципу найбільшого сприяння, знижуючи тарифи для країн об'єднання. Проте вони мають на меті полегшення торгівлі між їх учасниками і не призводять до зростання бар'єрів для третіх сторін. У сучасному світі вони стають інструментом інтеграційного неопротекціонізму, тобто збільшення їх кількості вказує на витіснення політики ліберальної дерегуляції, так званою, селективною дерегуляцією [38]. Тобто РТУ стають усе більш ваговим провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі.

Відповідно до цих умов, РТУ мають охоплювати всю торгівлю між учасниками, якщо вони не знаходяться під Дозвільним застереженням. Члени СОТ, як і раніше сторони ГАТТ, зобов'язані нотифікувати РТУ, в яких вони беруть участь. Після нотифікації РТУ у 2016 р. між Монголією та Японією, усі члени СОТ стали задіяними в регіоналізації в межах СОТ. Деякі країни-члени навіть є учасниками більше 20 РТУ.

У період з 1948 по 1994 р., ГАТТ було отримано 124 нотифікації щодо створення РТУ, які охоплювали тільки торгівлю товарами, а з моменту початку функціонування СОТ, було нотифіковано більше 400 таких угод, які охоплюють також торгівлю послугами. Станом на травень 2018 р. в СОТ було нотифіковано 459 подібних угоди, з яких уже 287 набули чинності. Різне збільшення кількості у 2004 р. обумовлене гальмуванням Дохійського раунду, яке зменшило довіру до СОТ як до інституції, яка є провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, у 1992-1995 р. – проблемами заснування СОТ, у 2007 р. – розробкою тимчасового механізму створення РТУ.

Частка країн з Європи, Азії та Північної Америки становила 88% загальної міжнародної торгівлі товарами. Найбільш активно РТУ нотифікують у Європі, Східній Азії, Південній Америці та СНД.

Три чверті ратифікованих РТУ було створено на основі статті XXIV ГАТТ. За статистикою СОТ, 90% РТУ стосуються формування зон вільної торгівлі, і тільки 10% – до угод щодо митних союзів.

Велика кількість членів СОТ наразі бере участь у нових перемовинах щодо створення РТУ. Зазвичай більшість нових РТУ є, як і раніше, двосторонніми. Проте йдуть перемовини і щодо мегарегіональних угод. Серед них: – Транс-тихоокеанське партнерство (ТРП); – Всеосяжне регіональне

економічне партнерство (RCEP); Тихоокеанський альянс у Латинській Америці;

Тристороння Угода між Спільним ринком Східної та Південної Азії (КОМЕСА), Східноафриканською співдружністю (САС) та Співдружністю розвитку Півдня Африки (САДК).

Мегарегіональні угоди зменшують негативний вплив ефекту «spaghetti bowl», зокрема коли витісняють з часом існуючі двосторонні угоди і формують спільні правила для ряду країн (наприклад, для визначення походження товарів) [124].

Серед найбільших сучасних РТУ – ЄС, НАФТА і АСЕАН. Разом, станом на 2016 р. (наразі офіційна статистика СОТ за цими РТУ для 2017 р. не доступна), ці три РТУ забезпечують 56% світового експорту товарів (8,9 трлн дол. США) – рис. 2.5) і 58% світового імпорту товарів (9,5 трлн дол. США) – рис. 2.6.

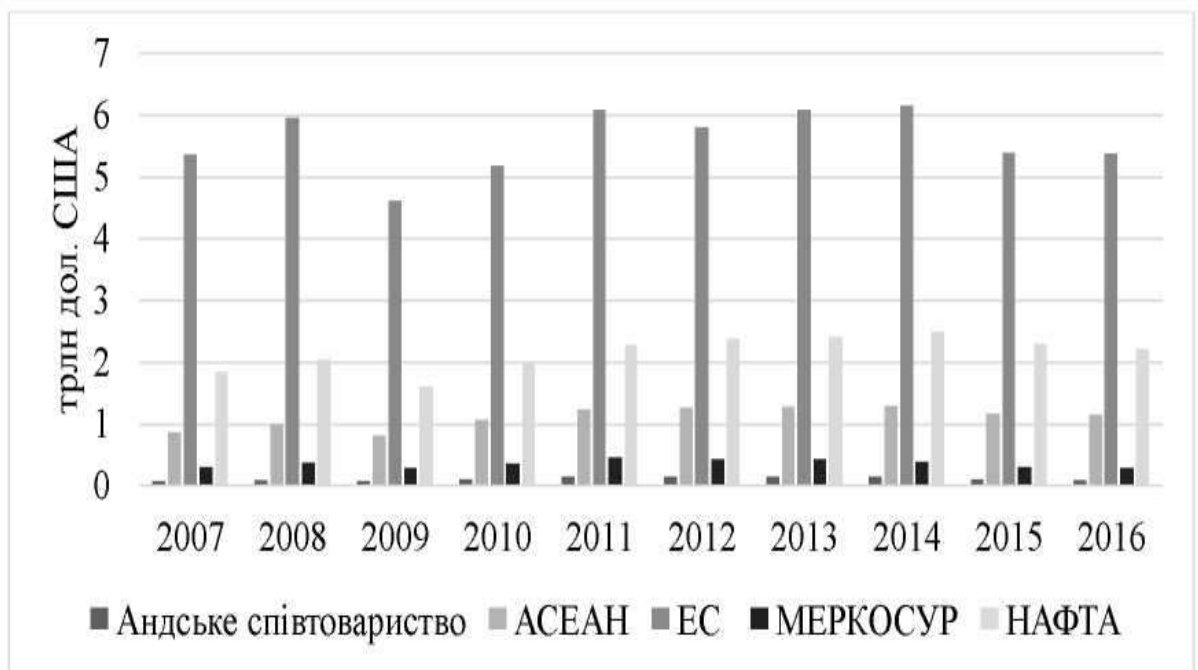


Рис. 2.6. Динаміка імпорту товарів провідними РТУ у 2007-2016 р.  
Складено автором.

Разом, станом на 2017 р., АСЕАН, ЕС та НАФТА забезпечують 67% світового експорту послуг (3,2 трлн дол. США) – рис. 2.7 і 58% світового імпорту послуг (2,6 трлн дол. США) – рис. 2.7.

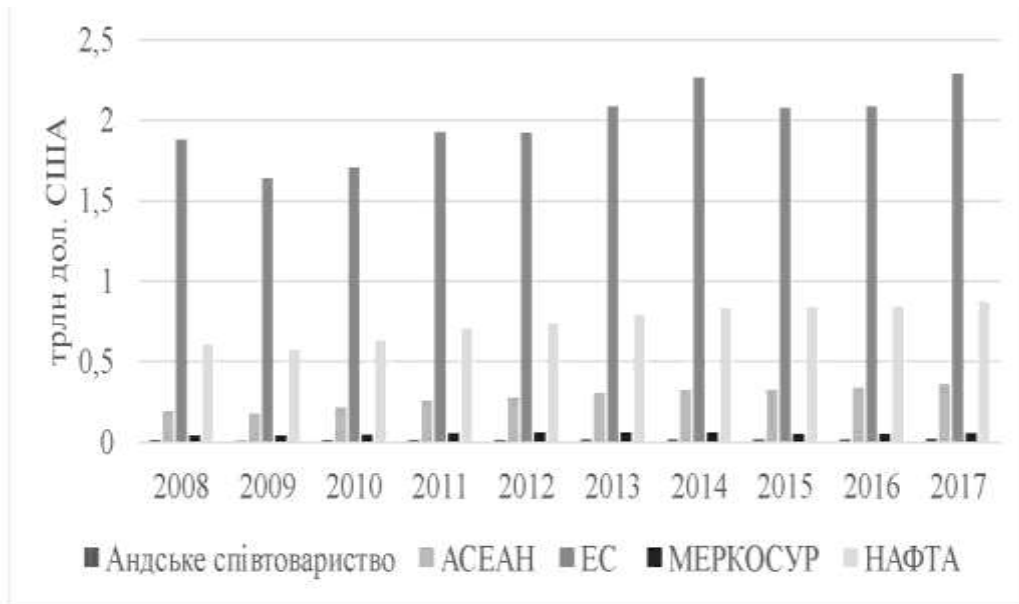


Рис. 2.7. Динаміка експорту послуг провідними РТУ у 2008-2017 р.  
Складено автором.

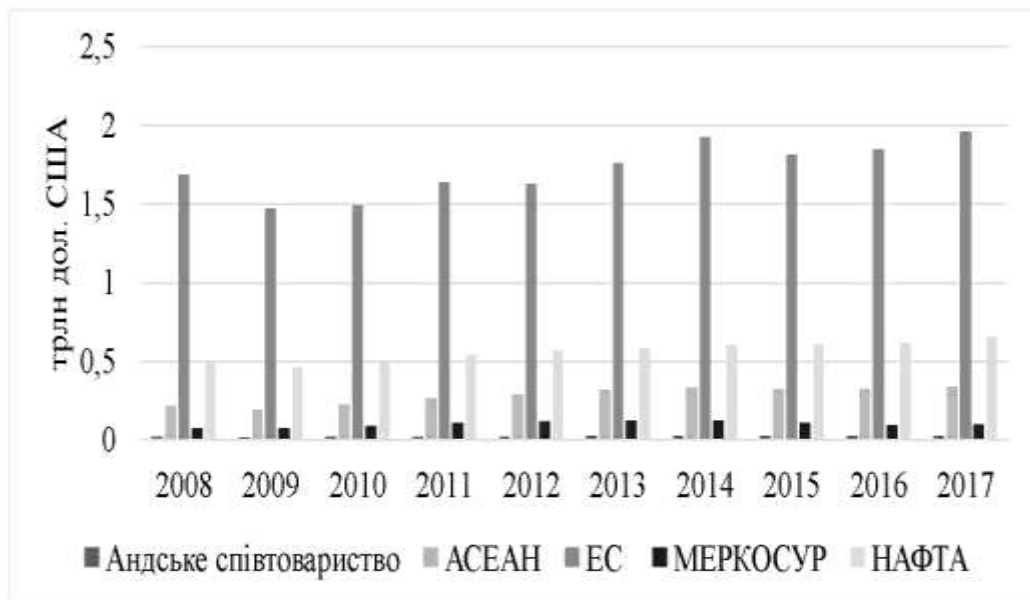


Рис. 2.8. Динаміка імпорту послуг провідними РТУ у 2008-2017 р.  
Складено автором.

Вартісний обсяг торгівлі товарами провідними РТУ у 2016 р. збільшився (рис. 2.9). Частка ЄС у світовому експорті товарів трохи збільшилася до 34% у відносному вираженні. Частка НАФТА у 2016 р. становила 14% від світового



експорту, АСЕАН – 7%.

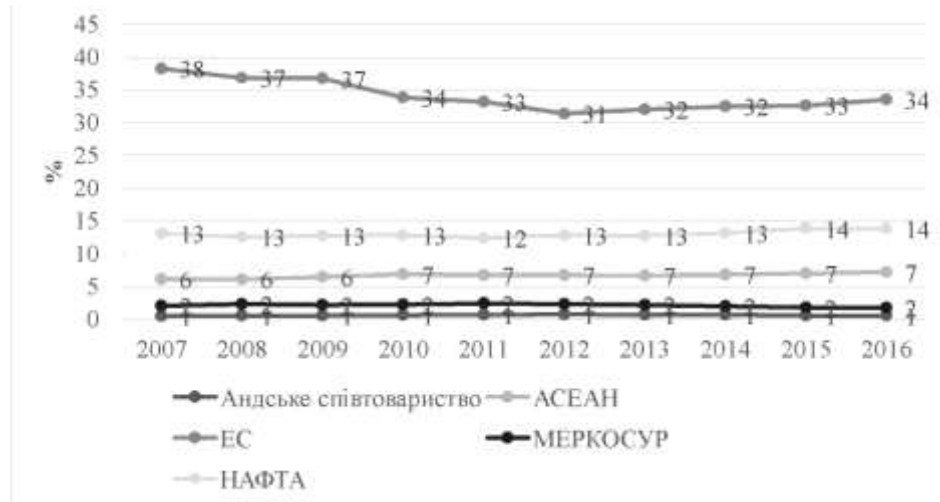


Рис. 2.9. Зміна частки експорту товарів провідних РТУ у світовому обсязі у 2006-2016 р. *Складено автором.*

За період з 2014 по 2016 р. темпи зростання торгівлі товарами були повільнішими, ніж у період з 2007 по 2009 р. через зниження темпів економічного розвитку внаслідок глобальної фінансової кризи 2008 р., падіння експортних й імпорتنих цін на товари у 2014-2015 р. МЕРКОСУР і Андське співтовариство також зазнали спаду в обсягах експорту товарів. Їх частка наразі складає 2% та 1% відповідно.

У 2016 році частка ЄС у світовому імпорті товарів збільшилася на 1% до 5,4 трлн дол. США. Частка країн НАФТА у 2016 році залишилася незмінною і становить 3,1 трлн дол. США, а АСЕАН – на 1% до 7% або 1,1 трлн дол. США (рис. 2.10).

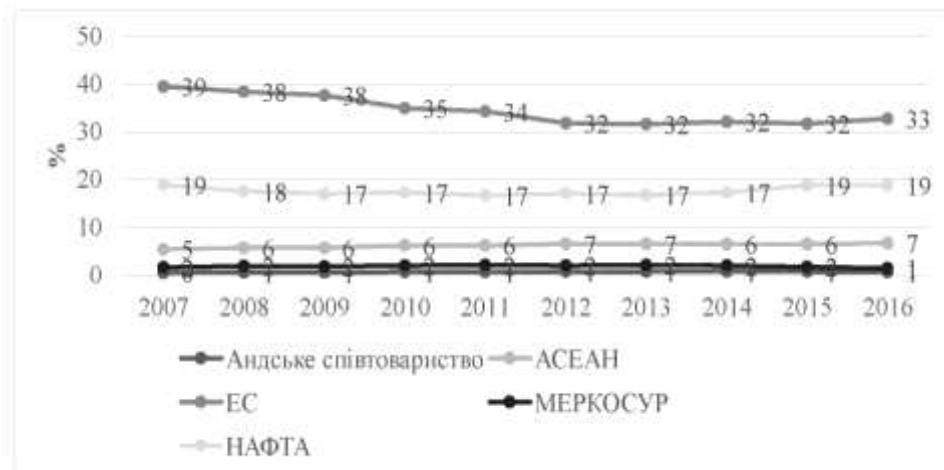


Рис. 2.10. Зміна частки імпорту товарів провідних РТУ у групованні у світовому обсязі у 2006-2016 р. *Складено автором.*

У 2017 р. частка ЄС у світовому експорті послуг не змінилася та наразі дорівнює 43% або 2,3 млрд дол. США. Частка країн НАФТА у 2015 р. також

не змінилася та становить 17% від світового обсягу або 0,9 трлн дол. США, як і АСЕАН – 7% світового обсягу або 0,4 трлн дол. США (рис. 2.11).

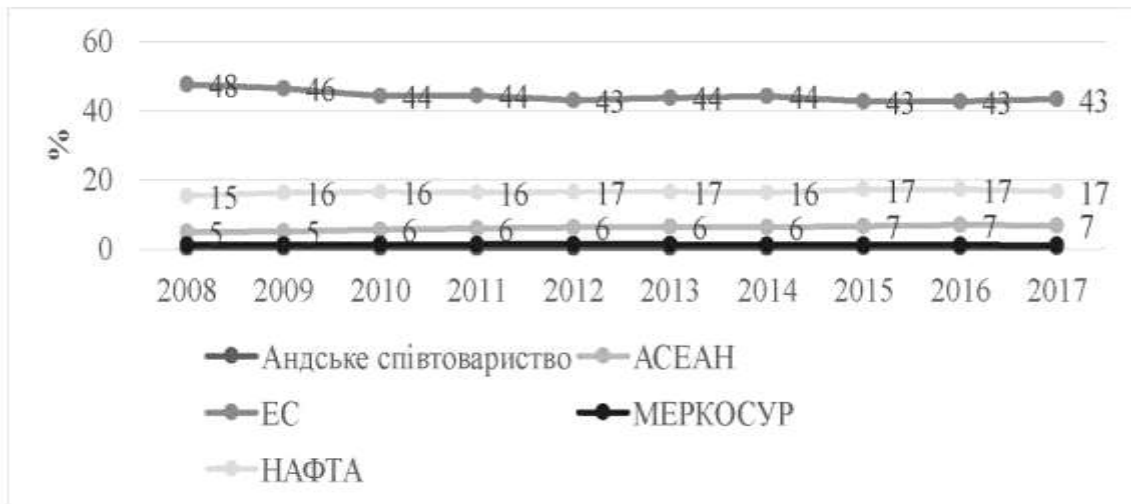


Рис. 2.11. Зміна частки експорту послуг провідних сучасних регіональних інтеграційних угруповань у світовому обсязі у 2008-2017 р. *Складено автором.*

Частка ЄС у 2017 році у світовому імпорті послуг не змінилася та дорівнює 39% або 2 млрд дол. США. Частка країн НАФТА у 2017 році також не змінилася і становить 13% від світового обсягу або 0,7 трлн дол. США, як і АСЕАН – 7% або 0,3 трлн дол. США (рис. 2.12).

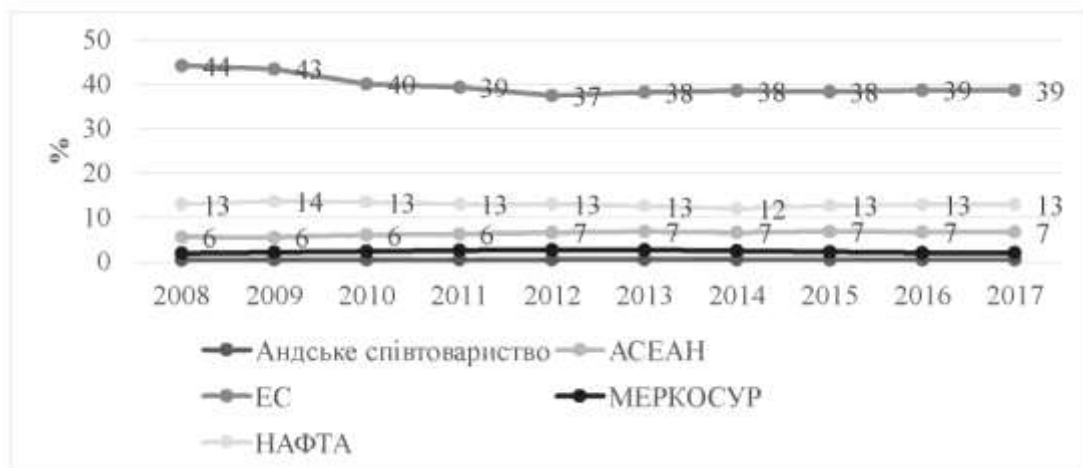


Рис. 2.12. Зміна частки імпорту послуг провідних сучасних регіональних інтеграційних угруповань у світовому обсязі у 2008-2017 р.

*Складено автором.*

Про роль РТУ у подальшій лібералізації системи міжнародної торгівлі в межах СОТ свідчить показник його зрілості. Показником якої є частка внутрішньо-регіональної торгівлі у загальному обсязі зовнішньої торгівлі країн РТУ. Проте в найбільших РТУ цей показник може значно різнитися (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Частка внутрішньорегіональної торгівлі у загальному обсязі зовнішньої торгівлі провідних РТУ, %\***

	2012	2013	2014	2015	2016
Андське співтовариство	9,39	7,68	7,66	7,17	7,48
АСЕАН	24,36	24,20	24,05	23,49	23,03
ЄС	61,99	62,39	63,33	63,56	64,34
МЕРКОСУР	14,15	14,28	13,52	13,54	14,63
НАФТА	40,07	40,81	41,54	40,75	40,27

*\*Таблиця побудована автором.*

Отже, для ЄС регіональна торгівля має вагомніше значення за торгівлю з рештою світу. У 2016 році частка внутрішньорегіональної торгівлі ЄС становила 64%. Таким чином воно є найбільш зрілим інтеграційним об'єднанням, подальша лібералізація в якому зробила більш вигідною внутрішньорегіональну торгівлю, ніж зовнішню торгівлю з іншими членами СОТ та рештою світу. Слід зазначити, що для ЄС також доступною є статистика щодо внутрішньої і позарегіональної торгівлі послугами. Згідно з нею, 38% експорту і 44% імпорту послуг ЄС є позарегіональним, що додатково характеризує це РТУ як зріле об'єднання, яке забезпечує подальшу лібералізацію системи міжнародної торгівлі. Для країн АСЕАН набагато важливішою є позарегіональна зовнішня торгівля, для НАФТА ринок угруповання є сферою збуту, але не джерелом купівлі необхідної продукції. Для трьох інших інтеграційні об'єднань, торгівля з рештою світу набагато важливіша за регіональну торгівлю, що пояснюється схожістю структур національних економік їх РТУ.

Після глобальної кризи для ЄС та НАФТА значення внутрішньорегіональної торгівлі знизилося, а для АСЕАН і МЕРКОСУР значно не змінилося (табл. 2.10).

Швидше за все, це пов'язано з тим, що розвинені країни постраждали від кризи значніше, ніж економіки, що розвиваються. Попит у них скоротився менше, ніж у розвинених країнах. Через зменшення власної купівельної спроможності ЄС і НАФТА були змушені активізувати збут продукції на ринки, що розвиваються.

До глобальної кризи провідні РТУ у сукупності за динамікою відставали від темпів зростання світу загалом.

Таблиця 2.10

**Темпи зростання обсягів внутрішньорегіональної та позарегіональної зовнішньої торгівлі провідних РТУ у 2007-2016 р., %\***

	<i>Усього</i>	<i>Внутрішньорегіональний</i>	<i>Позарегіональний</i>
<i>Експорт</i>			
Андське співтовариство	1,37	-0,36	3,07
АСЕАН	2,45	-0,03	4,91
ЄС	1,27	0,14	2,39
МЕРКОСУР	-1,63	-0,66	-2,59
НАФТА	3,45	3,36	3,54
<i>Усього за цими РТУ</i>	0,64	0,47	0,83
<i>Імпорт</i>			
Андське співтовариство	5,86	-0,10	11,82
АСЕАН	3,28	-0,53	7,07
ЄС	0,12	-0,46	0,64
МЕРКОСУР	0,19	-0,07	0,43
НАФТА	3,48	-3,13	10,05
<i>Усього за цими РТУ</i>	2,59	-0,85	6,01

\*Таблиця побудована автором.

Однак зараз подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі в межах РТУ набула вагомшого значення у світовій торгівлі. НАФТА характеризується найбільшим зростанням регіонального експорту, а позарегіонального – АСЕАН.

Отже, РТУ не є конкурентами СОТ, оскільки зазвичай вони навпаки сприяють розвитку системи міжнародної торгівлі. Вони дозволяють країнам встановити «правила гри», що виходять за межі можливого на багатосторонній основі рівня лібералізації. Причому багато з проблем Дохійського раунду перемовин СОТ можна вирішити за умови існування зрілих РТУ, які забезпечують подальшу лібералізації системи міжнародної торгівлі, що не є можливим у межах консенсусу всіх членів СОТ. Таким чином чим ширше будуть розповсюджуватися РТУ, тим більше будуть спрощуватися торговельні перемовини в межах СОТ. Аналіз внутрішньорегіональної та позарегіональної торгівлі провідних РТУ демонструє, що наразі тільки в ЄС забезпечено такий рівень подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі, який дає більшу вигоду торгівлі всередині об'єднання, ніж з рештою країн-членів СОТ. Це дозволяє стверджувати, що новий етап глобальної інституціоналізації, основою якого є формування дворівневої системи міжнародної торгівлі на чолі з СОТ та РТУ, ще не розпочався. І саме від лібералізації в межах СОТ наразі залежить збільшення зовнішньої торгівлі між країнами.

### **2.3. Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч**

Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора є перманентною та не закінчується вступом до СОТ та РТУ. Виникнення зовнішньоторговельних протиріч переважно обумовлені різним обсягом зобов'язань, які є наслідком членства в СОТ або їх порушень, тому їх вирішення обумовлює подальшу глобальну інституціоналізацію системи міжнародної торгівлі.

Міжнародне вирішення зовнішньоторговельних протиріч має таку ж довгу історію, як і власне міжнародні відносини. Стаття 33 Статуту ООН [52] включає до способів міжнародного вирішення зовнішньоторговельних протиріч переговори, запити, посередництво, примирення, арбітраж, судове вирішення, використання міжнародних та регіональних організацій для мирного врегулювання зовнішньоторговельних протиріч.

Посередництво використовувалося в давнину в Індії та в мусульманському світі. Багато прикладів арбітражу можна знайти в історії Стародавньої Греції, Китаю, мусульманського світу, середньовічній Європі й в папській практиці. Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч був включений до системи Ліги Націй як Постійна палата міжнародного правосуддя.

Угода ГАТТ включає статтю XXII щодо консультацій та статтю XXIII, у якій визначено порядок дій, який використовується в тому випадку, якщо спір не може бути врегульований шляхом консультацій. Поточна версія Угоди про вирішення зовнішньоторговельних протиріч була сформульована під час Уругвайського раунду ГАТТ торгових переговорів на базі майже 50-річного досвіду врегулювання торгових зовнішньоторговельних протиріч у ГАТТ.

У підсумку Уругвайського раунду було досягнуто «Домовленість про правила і процедури вирішення суперечок» (ДПВС), яка регламентує механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ. Стаття III ДПВС, що «ДПВС є центральним елементом, що гарантує безпеку багатосторонньої торговельної системи» [64], а швидке вирішення зовнішньоторговельних протиріч є необхідним для ефективного функціонування СОТ. ДПВС кодифікувала практику врегулювання спорів, що склалася в межах ГАТТ, уточнила і ввела багато нових процедур для захисту прав і зобов'язань країн-членів СОТ.

Отже, механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є основним інструментом для забезпечення відповідності (узгодження) торгових політик країн «Базису СОТ» і відповідно трансформації системи міжнародної торгівлі. Це співвідноситься з авторським уточненням глобальної інституціоналізації. Слід відзначити, що створення процедури й механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч, які виникають у торгових відносинах, – це одна з найважливіших функцій ГАТТ, що перейшли до СОТ. Йдеться про вирішення зовнішньоторговельних протиріч на рівні урядів країн, що домовляються.

Серед обставин, які можуть стати приводом для подання країною-членом СОТ запиту про консультації щодо вирішення зовнішньоторговельного протиріччя в СОТ:

- порушення РНБ у відношенні до її експортерів;
- порушення національного режиму у відношенні до її експортерів;
- застосування антидемпінгових, захисних або компенсаційних мит, які не відповідають принципам СОТ;
- використання в іншій країні заборонених субсидій;
- несвоєчасне опублікування повідомлення про намір ввести новий технічний регламент або процедуру оцінки відповідності й товари, що ними охоплюються, що призвело до фактичних торговельних втрат експортерів на ринку такої країни;
- перевірка імпортованих товарів іншою країною-членом СОТ проводиться занадто повільно або з застосуванням занадто ускладнених процедур, що створює переваги для вітчизняних товарів;

Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ (рис. 2.13) виконує низку функцій:

- посилює верховенство права і, таким чином, гарантує безпеку й стабільність багатосторонньої торговельної системи;
- забезпечує виконання прав і обов'язків країн-членів СОТ, оскільки ДПРС надає країнам можливість скасування заходів, які не відповідають «Базису СОТ»;
- пояснює існуючі положення угод СОТ, інтерпретуючи» терміни та правила «Базису СОТ»;
- сприяє швидкому вирішенню зовнішньоторговельних протиріч (наприклад, більшість звітів груп експертів публікується протягом 1 року після їх створення, у той час як ЄС суд загальної юрисдикції потребує 2-3 роки для

прийняття рішення).



Рис. 2.13. Механізм вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ  
Складено автором.

Основою цього механізму СОТ є Орган з вирішення зовнішньоторговельних протиріч (ОВС), який отримав право створювати спеціальні групи експертів для розгляду зовнішньоторговельних протиріч та підготовки рекомендацій; приймати доповіді спеціальних груп, здійснювати спостереження за виконанням їх рекомендацій, дозволяти припинення поступок та інших зобов'язань щодо тих країн, які порушують умови угод, що входять до системи СОТ. Групи експертів та Апеляційний орган несуть відповідальність за виконання однієї з основних функцій механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч, розглядаючи протиріччя країн-членів СОТ і готуючи доповіді, де забезпечується об'єктивна оцінка фактів, що стосується узгодженості торгової практики з «Базисом СОТ».

Функції ОВС згідно з домовленістю виконує Генеральна рада, яка має такі повноваження:

- створювати групи експертів та постійний Апеляційний орган;
- затверджувати звіти груп експертів та Апеляційного органу;
- здійснювати нагляд за виконанням постанов і рекомендацій;
- інформувати Ради та Комітети СОТ про хід розгляду зовнішньоторговельних протиріч;
- давати дозвіл на тимчасове незастосування поступок та інших зобов'язань за охопленими угодами.

Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі відбувається не тільки через адаптацію законодавства країн до нових «правил

гри», але і в процесі вирішення зовнішньоторговельних протиріч між членами СОТ. Оскільки «Базис СОТ» має пакетний характер, усі його положення пов'язані та взаємно доповнюють один одного. Розширення чи тлумачення будь-якої з діючих умов СОТ не тільки змінює цю конкретну умову, а може змінити й значення інших норм СОТ. Тому найважливішою функцією СОТ-інституції є нагляд за тим, як інтерпретуються відповідні положення чинного «Базису СОТ» під час розгляду зовнішньоторговельних протиріч. Інституціоналізація системи міжнародної торгівлі також пов'язана з уточненням змісту діючих норм і створенням прецедентів під час вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ.

Слід зазначити, що тільки 1/5 зовнішньоторговельних протиріч були офіційно вирішені, тобто врегульовані або припинені (відкликани або сторони прийшли до взаємної згоди рішення). Тим не менш, є багато інших випадків. Головними з них є вирішення протиріччя шляхом консультацій без будь-яких формальних процедур вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. Той факт, що в останні роки кількість зовнішньоторговельних протиріч поступово почала зменшуватися (табл. 2.11), тільки підтверджує пошук консенсусу з торговельних питань у межах ДПРС.

Таблиця 2.11

### Середня кількість зовнішньоторговельних протиріч протягом 1995-2017

р.

1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2017
39,4	28,9	16,3	19,5	14,3

\*Таблиця складена автором.

Усі етапи вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ є складовими трансформації системи міжнародної торгівлі.

За час існування ОВС вдалося досягти наступних успіхів:

– велика кількість розглянутих зовнішньоторговельних протиріч, причому в 90% випадків вони були ефективно вирішені усуненням обмежувальних заходів країною-імпортером, яка знайшла пролом в зобов'язаннях з СОТ.

– ефективне функціонування механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ, за допомогою якого вдалося вирішити багато двосторонніх протиріч і в той же час взяти до уваги інтереси всіх країн у межах в рамках багатосторонньої торговельної системи;

– забезпечення захисту прав країн, що розвиваються, нарівні з сильними розвиненими економіками;



– створення прецедентної бази для вирішення важливих неторгових питань, наприклад, у сфері захисту навколишнього середовища.

Наразі використання ДПРС є найбільш поширеним способом мирного вирішення зовнішньоторговельних протиріч у сфері міжнародної торгівлі, що застосовуються для забезпечення дотримання зобов'язань за цими угодами. Більше 500 випадків зовнішньоторговельних протиріч було заявлено у СОТ з моменту її заснування в 1995 році, 1/3 з них і досі знаходяться на етапі консультацій (рис. 2.14).

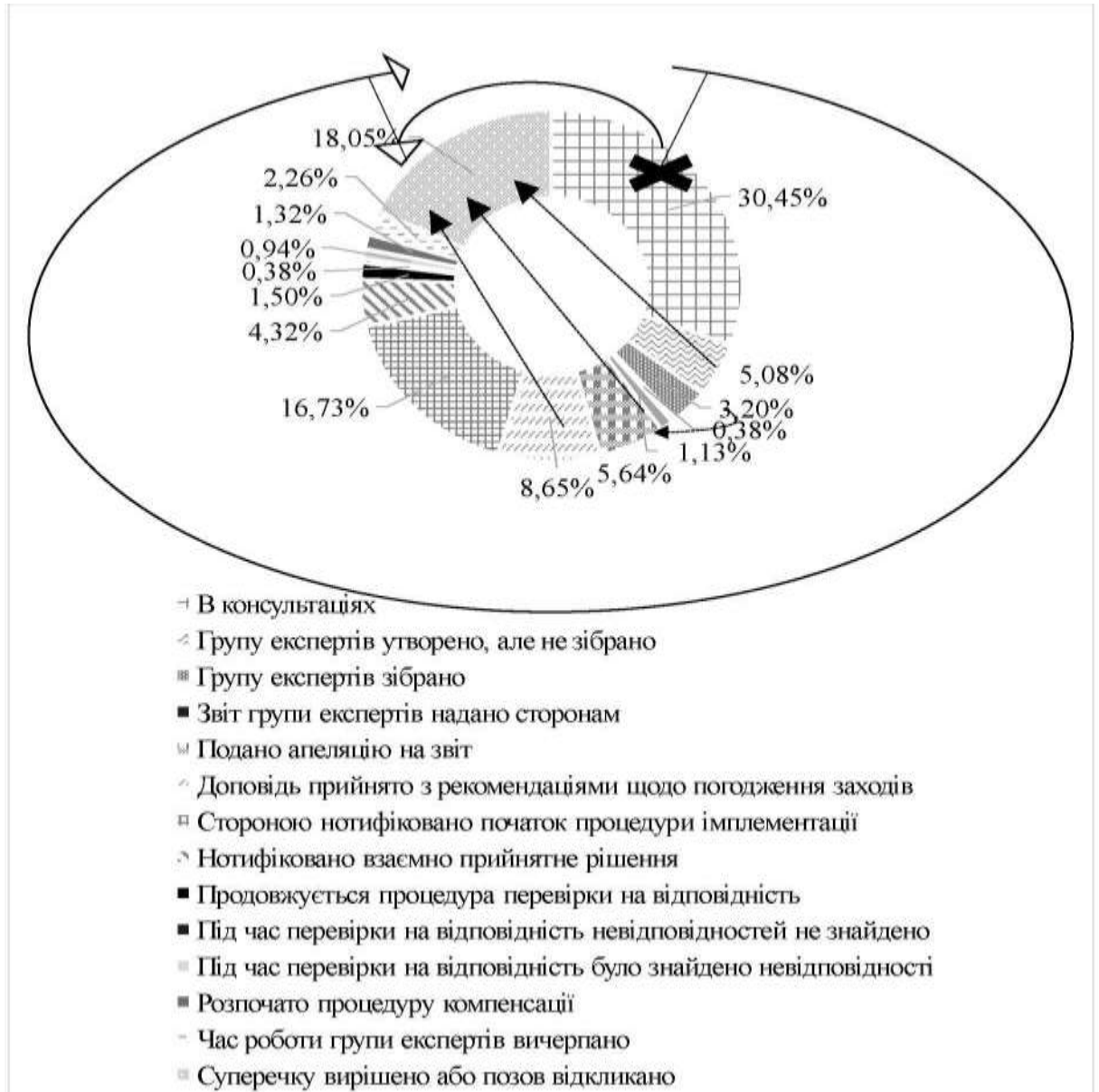


Рис 2.14. Питома вага зовнішньоторговельних протиріч у СОТ відповідно до ладу їх вирішення. *Складено автором.*

Серед слабких сторін механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ – наявність великого лагу, якщо протиріччя не вирішується на

етапі консультацій. Це особливо проявилось в межах Дохійського раунду, що призвело до зниження ефективності СОТ і зменшення довіри до неї серед країн-членів СОТ.

## Висновки до розділу 2

1. Трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ відбувається в межах глобальної інституціоналізації й оцінюється на основі зміни Індексу економічної свободи в процесі вступу та членства в СОТ. Зв'язок між Індексом

економічної свободи у 2018 році та тривалістю вступу країни до СОТ (коефіцієнт кореляції –  $-0,44$ ) доводить – довша тривалість вступу в СОТ обумовлює надання більшої кількості поступок, що перешкоджає повній трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-вступників. Наявність зв'язку між тривалістю членства в СОТ та Індексом економічної свободи ( $0,33$ ). Тому членство в СОТ може розглядатися як «зовнішній якір» – перелік «правил гри» та «типів поведінки», необхідних для трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-членів. Авторами було підтверджено припущення про існування зв'язку між ВВП ( $0,72$ ), експортом ( $0,54$ ) та імпортом ( $0,35$ ) країни і глибиною зобов'язань при вступі країни у СОТ: чим вищими є ці показники, тим більшою є глибина зобов'язань країни-члена СОТ. Розвиток зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ відбувається асиметрично на користь більш розвинених країн, на що вказує приклад обернено пропорційного зв'язку між зв'язаним тарифом та ВВП, експортом та імпортом країни ( $-0,12$ ;  $-0,31$ ;  $-0,28$  відповідно).

2. Дослідження трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ дозволило визначити, що умови в Доповіді робочої групи зі вступу країни до СОТ можуть бути класифіковані як «СОТ-плюс», «СОТ-мінус» та «СОТ-нейтральні», що обумовлює їх відповідний вплив на інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни. У результаті алгоритмізації процесу виокремлення «СОТ-плюс», «СОТ-мінус» та «СОТ-нейтральних» умов було встановлено, що трансформація системи міжнародної торгівлі в умовах розширення складу СОТ відбувається через наявність у Доповіді робочої групи зі вступу кожної нової країни-члена СОТ умов з окремих функціональних категорій. Такі функціональні категорії як

Запевнення у виконанні нових зобов'язань, Доповнення тарифних поступок обумовлюють трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни-вступника, а Заміна умов «Базису СОТ» – країни-вступника та діючих членів СОТ.

3. Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора в умовах вступу і членства країни в СОТ відбувається «ззовні» – на основі приведення

інституційного середовища у відповідність зі змінами у «Базисі СОТ» та «зсередини» шляхом використання членства в СОТ як «зовнішнього якоря», зокрема завдяки використанню інструментів захисту національних виробників. До інструментів захисту національних виробників у СОТ належать антидемпінгові мита, компенсаційні та спеціальні заходи, які встановлюються у відповідь на обмежувальні заходи торговельних партнерів. У дослідженні було з'ясовано, що найбільшого поширення у світовій практиці отримали антидемпінгові мита, що вказує на ключове значення антидемпінгових мит у трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини». Це пов'язано з певною легкістю проведення відповідного розслідування, їх однозначністю, а також мінімальним ризиком політичних наслідків. На відміну від цього використання спеціальних заходів стримується необхідністю надання компенсацій постраждалим сторонам, а компенсаційних заходів – більшою складністю процедур розслідування і політичними наслідками.

4. Створення РТУ на основі «механізму прозорості» в СОТ сприяє подальшій лібералізації системи міжнародної торгівлі, оскільки дозволяє країнам встановлювати у своїх відносинах правила і зобов'язання, які не вдається узгодити на багатосторонньому рівні в межах СОТ. Подальша лібералізація системи міжнародної торгівлі в межах РТУ може сприяти спрощенню завдань торговельних перемовин у межах СОТ, що означає прискорення лібералізації системи міжнародної торгівлі на Дохійському раунді переговорів.

5. Аналіз внутрішньорегіональної та позарегіональної торгівлі провідних РТУ дозволяє стверджувати, що новий етап глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, основою якого може стати формування дворівневої системи на чолі з СОТ та РТУ, ще не розпочався. Серед провідних РТУ тільки для ЄС внутрішньорегіональна торгівля є наразі більш важливою, ніж позарегіональна. Тому від лібералізації саме в межах СОТ, а не РТУ, поки

що залежить збільшення міжнародної торгівлі.

6. Вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є основою для запровадження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, оскільки вони забезпечують відповідність торгових режимів країн-членів СОТ принципам і правилам, встановлених «Базисом СОТ». У більшості випадків зовнішньоторговельні протиріччя вирішуються усуненням обмежувальних заходів торговельними партнерами, що демонструє можливість використання регуляторних інструментів СОТ для трансформації інституційних середовищ зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ «зсередини». З'ясовано, що низькі темпи лібералізації на Дохійському раунді призвели до зниження ефективності СОТ. Тому необхідним є збільшення участі ОВС у процесі консультацій, посилення ролі СОТ-інституції, а також розширення моніторингу за виконанням рішень щодо усунення обмежувальних заходів торговельними партнерами.

## РОЗДІЛ 3

### ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

#### 3.1. Засади регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ

Україна стала країною-членом СОТ у травні 2008 р. після 14,5 років переговорів. У процесі переговорів Україна трансформувала інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора шляхом імплементації норм «Базису СОТ» у національне законодавство. За період з 2002 по 2008 р. було прийнято 68 законопроектів, які безпосередньо пов'язані з підготовкою до вступу до СОТ. Найбільш продуктивним став 2006 р., коли чинності набули 22 законопроекти, пов'язані з гармонізацією законодавства України з «Базисом СОТ» (рис. 3.1).

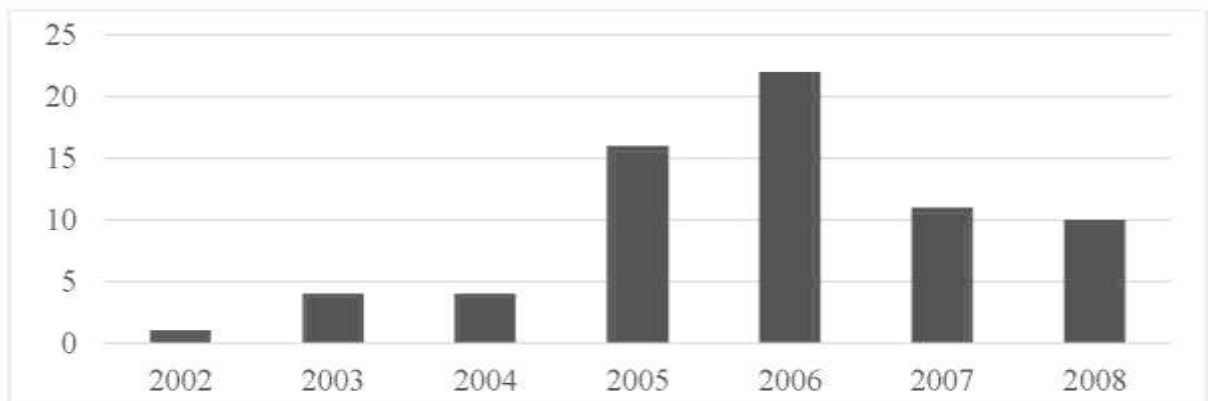


Рис. 3.1. Кількість законопроектів, прийнятих в Україні у зв'язку з імплементацією Базису СОТ за період в 2002-2008 р. *Складено автором.*

Таким чином, трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора шляхом гармонізації законодавства України із «Базисом СОТ» було завершено ще до вступу держави до СОТ. Режим найбільшого сприяння (РНС), який є основою функціонування СОТ, обумовив використання трьох видів ставок мита до імпортованих товарів, що переміщуються через митний кордон України:

- преференційні (особливі пільгові ставки, які включають звільнення від сплати, і застосовуються до товарів, що походять з країн-членів митних союзів, до яких входить й Україна, або відповідно до міжнародних договорів);
- пільгові (застосовуються до товарів, які мають походження з країн-членів СОТ; економічних союзів, що користуються РНС в Україні; для країн,

що розвиваються);

– повні (застосовуються до всіх товарів, країною походження яких є інші держави).

Ці ставки мита встановлюються Україною в межах зв'язаних тарифів, які були закріплені за всіма товарними групами у результаті вступу України до СОТ. Середній рівень зв'язаного тарифу на продовольчі товари в Україні є у 1,27 разу нижчим, ніж її середній діючий тариф до вступу в СОТ, а на непродовольчі – вищим у 1,14 разу (рис. 3.2).

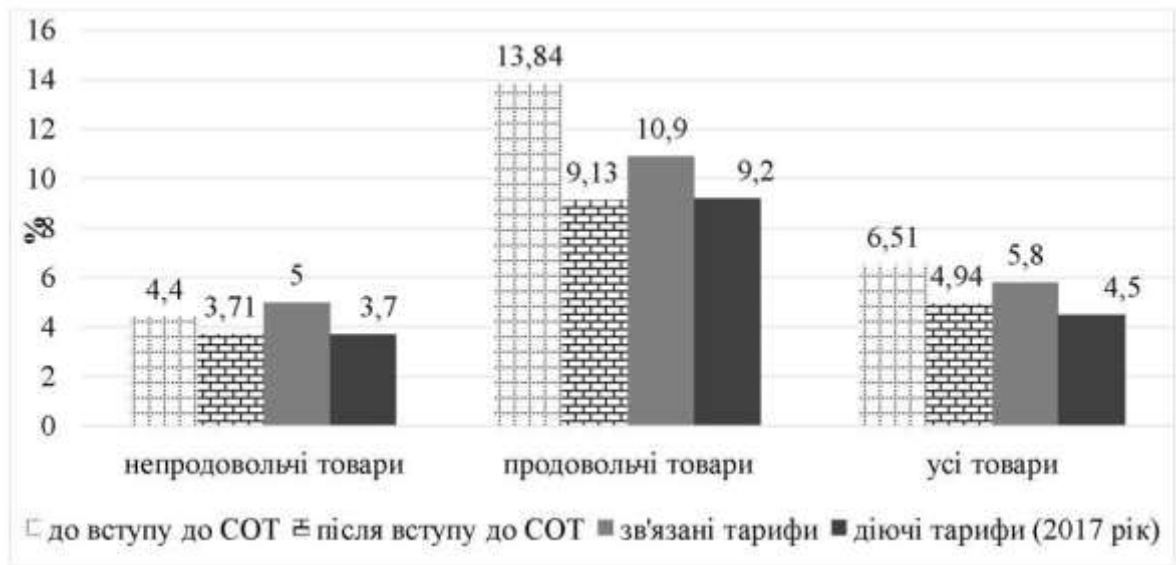


Рис. 3.2. Середні імпорتنі тарифи України. Складено автором.

У межах зв'язаного тарифу Україна зменшила свої діючі тарифні ставки на продовольчі товари (HS24-97) – у 1,5 разу, а на непродовольчі (HS01-24) – у 1,2. Проте для захисту своїх національних виробників Україна може максимально збільшити свої діючі тарифні ставки у 1,19 разу, а на непродовольчі – у 1,35 разу, що вказує на більші можливості захисту національних виробників непродовольчих товарів України за допомогою трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» в межах СОТ.

Найбільший середній рівень зв'язаного тарифу встановлено на такі товарні групи, як цукор та кондитерські вироби (19,4%), фрукти та овочі (12,6%), зернові та продукція з зернових (12,5%), одяг (11,3%), жири та олії (10,5%). Причому на цукор і кондитерські вироби, зернові та продукцію з зернових, а також одяг встановлено максимальні в межах зв'язаних діючі тарифні ставки. Проте частка в імпорті цих груп товарів є незначною – 2,5% від загального обсягу, що не дозволяє вважати ці галузі найбільш вразливими

у національній економіці України. Також вони не входять у топ-5 статей експорту України. Найбільша частка в імпорті України належить мінералам і металам (22,5% від загального обсягу імпорту), продукції хімічної промисловості (17,4%), механічні машини (12,1%). Проте вони входять у топ-5 товарних груп з найменшим середнім рівнем зв'язаного тарифу, що вказує на асиметричність митно-тарифного регулювання на користь інших країн-членів СОТ, а не України. Слід також зауважити, що в цих галузях в Україні є можливості для захисту власних виробників у межах трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини»: в середньому за цими товарними групами діючі тарифи може бути збільшено у 1,62 разу. Максимальні зв'язані тарифи встановлені на окремі категорії товарів у таких групах, як алкогольні та тютюнові вироби (57%), цукор і кондитерські вироби (50%), причому вони дорівнюють діючим тарифам на них, проте ці дві товарні групи разом становлять тільки 2% загального обсягу імпорту України, хоча неперероблений тютюн і є найбільш імпортованим до України товаром за його вартісним обсягом. Усе це свідчить про те, що перелік тарифів, який взяла на себе Україна, не відповідає її економічним інтересам.

Конференція з торгівлі та розвитку виділяє дві групи нетарифних бар'єрів: фітосанітарні заходи, які включають регуляції для захисту здоров'я населення, та технічні бар'єри, тобто всі інші регуляції. Проте жодна з організацій не вимірює вплив нетарифного регулювання на зовнішню торгівлю країни. Методи, які використовуються в дослідженнях для цього, можна умовно поділити на дві групи: на основі гравітаційного моделювання та на основі індексів провідних міжнародних організацій. У нашій роботі для оцінки нетарифного регулювання України як члена СОТ ми використовуємо адвалорні еквіваленти нетарифних бар'єрів Світового банку, які були розраховані лише один раз у 2009 р.; двосторонні витрати на міжнародну торгівлю Світового банку у 1995-2015 р., суб-індекс «Міжнародна торгівля» Індексу «Ведення бізнесу», який дозволяє оцінити час та витрати на експорт та імпорт у країні.

Рівень покриття імпорту України нетарифними бар'єрами товарних позицій склав 13,05%. Заходи захисту національних виробників у 2009 році не використовувалися. Середня еквівалентна адвалорна ставка нетарифних бар'єрів в Україні на імпорт продовольчих товарів складає 35,91%, непродовольчих – 45,69%. Це означає, що сектор продовольчих товарів у 1,29 разу більше захищений нетарифними бар'єрами в Україні, ніж сектор

непродовольчих товарів. Якщо оцінювати загальний рівень нетарифного захисту на основі еквівалентних адвалорних ставок, то для продовольчих товарів він складає 29,80%, а для непродовольчих – 314,80%. Найбільш захищеними нетарифним регулюванням в Україні є такі товари, як колготи та панчохи з інших текстильних матеріалів (HS611599) – 2,43%, обладнання для підготовки, дублення та обробки шкіри (HS845310) – 2,33%, станки, які можуть виконувати різні операції з обробки без зміни інструменту між цими операціями (HS846510) – 2,18%, станки з числовим програмним забезпеченням (HS846231) – 2,10%, морозильні шафи вертикального типу (HS841840) – 2,09%. Причому імпорт цих товарів не завдає шкоди національному виробництву аналогічних товарів, тому нетарифне регулювання в Україні не відповідає структурі національного виробництва.

Для порівняння розглянемо нетарифне регулювання ЄС на основі адвалорних еквівалентів нетарифних бар'єрів. Слід зазначити, що база розрахунків Світового банку включає тільки 11 з 28 країн ЄС – Австрію, Естонію, Фінляндію, Францію, Угорщину, Ірландію, Італію, Литву та Польщу. Середній рівень покриття імпорту ЄС склав 14,94%, що на 2% більше, ніж України. Причому в результаті аналізу показників рівня покриття імпорту ЄС за країнами цього РТУ було виявлено, що країни з більшим ВВП мають зазвичай більший рівень покриття імпорту нетарифним регулюванням, а також більші еквівалентні ставки нетарифних бар'єрів. Так, можна припустити, що середній рівень покриття імпорту ЄС нетарифним регулюванням та адвалорний еквівалент нетарифних бар'єрів є більшим за всіма країнами ЄС, проте в нас немає достатньо даних для того, щоб перевірити це припущення. Тому враховуємо показники тільки 11 країн ЄС. Адвалорна ставка, еквівалентна нетарифним бар'єрам, на імпорт продовольчих товарів становить 46,71%, тобто у 1,3 разу вища, ніж в Україні. Також на відміну від України, в ЄС у 2009 році використовувалися заходи захисту національних виробників – їх адвалорний еквівалент дорівнював 1,91%. Середня еквівалентна адвалорна ставка на імпорт непродовольчих товарів в ЄС – 37,99%, тобто в Україні захист сектора непродовольчих товарів є у 1,2 разу більшим. Проте загальний рівень захисту сектора продовольчих товарів у ЄС у 7,03 разів перевищує цей рівень в Україні, а сектор непродовольчих товарів в Україні тільки в 1,44 разу більш захищений, ніж в ЄС. Отже, це свідчить про те, що рівень нетарифного регулювання є більшим в ЄС, ніж в Україні.



Це твердження підтверджується аналізом двосторонніх витрат на міжнародну торгівлю ЄС та України (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Коефіцієнт двосторонніх витрат на міжнародну торгівлю ЄС та України\***

Показник двосторонніх	Продовольчі товари		Непродовольчі товари	
	Країни-члени СОТ	Решта світу	Країни-члени СОТ	Решта світу
2007 рік				
ЄС	296,85	300,28	215,79	222,53
Україна	287,69	284,01	239,33	235,71
2009 рік				
ЄС	281,33	290,33	224,89	234,75
Україна	254,87	250,69	260,88	257,84
2015 рік				
ЄС	244,10	248,18	186,29	193,49
Україна	215,36	212,58	205,74	197,62

\*Таблиця складена автором.

Рівень двосторонніх витрат на міжнародну торгівлю продовольчими товарами є вищим в ЄС, непродовольчими – в Україні. Причому тарифні витрати, а значить і рівень нетарифного регулювання, мали тенденцію до зменшення як в ЄС, так і в Україні, причому в Україні вони зменшувались більшими темпами, що пов'язано з вступом країни до СОТ у 2008 році. Проте якщо в ЄС рівень нетарифного регулювання є меншим у двосторонній торгівлі з країнами-членами СОТ, то для України – з рештою світу, що вказує на неповну трансформацію інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора у частині нетарифного регулювання.

Також дозволяє оцінити нетарифне регулювання ЄС та України суб-індекс «Міжнародна торгівля». Він вказує, що в Україні потрібно у 33 рази більше часу на оформлення документів при експорті й сама процедура є в 96 разів дорожчою, а митний контроль є коротшим і дешевшим, ніж в ЄС. Ще гірша ситуація спостерігається в імпорті. На оформлення документів та безпосередньо на митний контроль при імпорті потрібно у 8 та 46 разів відповідно більше часу, ніж в ЄС. Вартість митного контролю при імпорті в Україні та оформлення документів є у 2 та 40 разів вищою, ніж в ЄС. Це свідчить про необхідність реформування процедури митного контролю та оформлення документів в Україні в частині зменшення їх тривалості та вартості. Якщо оцінювати нетарифне регулювання України за суб-індексом «Міжнародна торгівля», то його рівень в Україні є вищим для експорту, ніж для імпорту.

Для оцінки рівня тарифного та нетарифного регулювання в країні може бути використаний Індекс обмеження торгівлі з урахуванням адвалорних еквівалентів нетарифних бар'єрів та діючих тарифів, розрахований Світовим банком. У результаті було обчислено, що рівень тарифного та нетарифного захисту національних виробників продовольчих товарів на момент розрахунку склав 8,8%, а непродовольчих – 20,9%, а в інших країнах відносно експорту України продовольчих товарів – 18,5%, непродовольчих – 5,4%. Тобто захист національних виробників в Україні був меншим у 2,1 разу, ніж у решти країн світу, а непродовольчих у 4 рази більшим, що обумовлено спеціалізацією України в міжнародному розподілі праці на непродовольчих товарах.

Частка непродовольчих товарів в експорті України у 2017 р. становила 59,08% або 25,66 млрд дол. США, продовольчих – 40,92% або 17,77 млрд дол. США (рис. 3.3).

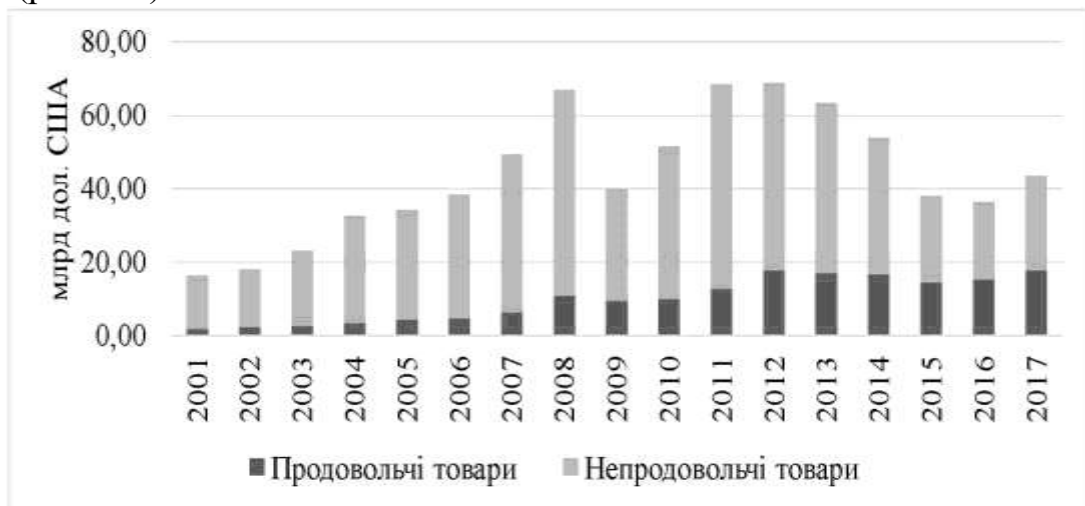


Рис. 3.3. Обсяги експорту України продовольчих та непродовольчих товарів у 2001-2017 р. *Складено автором.*

Проте слід відзначити, що з 2001 р. вона зменшилася на 29,07%, зокрема у період членства України в СОТ – на 24,75%. У середньому у 2001-2017 р. обсяг експорту України продовольчих товарів зростав на 17,12% щорічно, а непродовольчих – на 7,37%. У період членства в СОТ експорт України продовольчих товарів зростав на 13,46%, непродовольчих зменшувався на 0,69%. Це свідчить, що встановлення більшого рівня тарифного та нетарифного захисту сектора непромислових товарів у результаті вступу до СОТ зіграло свою роль у зміні відповідних показників. Чинником зменшення обсягів експорту та імпорту у 2008-2017 р. також була глобальна фінансова криза, макроекономічна нестабільність в Україні в результаті військових дій на Сході країни.

Частка продовольчих товарів в імпорті України становила у 2017 р. 83,27% або 41,17 млрд дол. США, непродовольчих – 16,73% або 8,27 млрд дол. США (рис. 3.4).

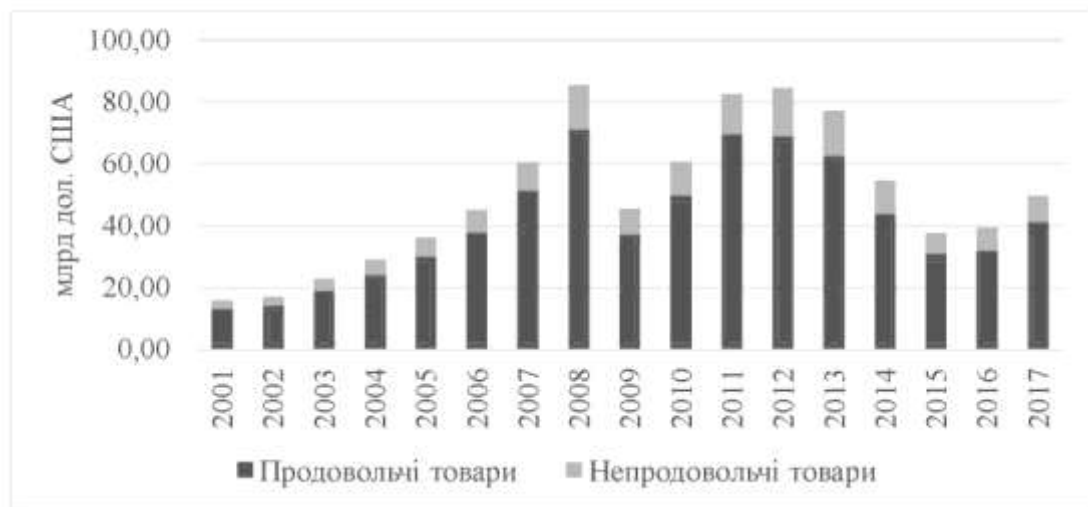


Рис. 3.4. Обсяги імпорту України продовольчих та непродовольчих товарів у 2001-2017 р. *Складено автором.*

Таке співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів у імпорті України залишається практично незмінним з 2001 р. Вступ до СОТ і внаслідок цього менший тарифний і нетарифний захист національних виробників продовольчої продукції суттєво не вплинув на співвідношення продовольчих та непродовольчих у структурі експорту України, оскільки Україна є малою країною за експортом товарних позицій. У 2001-2017 р. темпи зростання імпорту України продовольчих і непродовольчих товарів були практично однаковими – 11,42% та 11,14%. Після вступу до СОТ більшими темпами став зростати імпорт непродовольчих товарів. Це пов'язано з переорієнтацією національного господарства країни на виробництво продовольчих товарів, що призводить до необхідності збільшення імпорту непродовольчих товарів для внутрішніх потреб. Хоча з точки зору тарифного захисту сектора продовольчих товарів у країнах-членах СОТ більш вигідною для України є експортна спеціалізація на непродовольчих товарах. Темпи зростання імпорту України у 2008-2017 р. були у приблизно 4 рази меншими, ніж у 2001-2008 р., що пов'язано з глобальною фінансовою кризою, а також макроекономічною нестабільністю в результаті військових дій. У товарній структурі експорту України у 2007-2017 р. найбільшою товарною групою є чорні метали (HS72). За роки членства в СОТ скоротилася частка виробів з чорних металів (HS73); ядерних реакторів, котлів, обладнання і механічних пристроїв (HS84); залізничних локомотивів або моторних вагонів трамвая (HS86); добрив

(HS31); продуктів неорганічної хімії (HS28). Збільшилася частка злаків (HS10); жирів та олій тваринного або рослинного походження (HS15); руд, шлаків та попелу (HS26); електричних машин і устаткування та їх частин (HS85); деревини та виробів з неї (HS44); залишків і відходів харчової промисловості та готових кормів для тварин (HS23) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Товарна структура експорту України в період вступу та членства в СОТ\***

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Товарна група	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
HS72	16,73	33,95	HS 72	10,25	19,01	HS72	8,67	19,96
HS73	2,91	5,91	HS10	3,56	6,60	HS10	6,50	14,97
HS84	2,74	5,55	HS84	2,79	5,17	HS15	4,61	10,62
HS27	2,63	5,34	HS85	2,23	4,13	HS26	2,74	6,30
HS85	2,24	4,54	HS27	2,13	3,95	HS85	2,55	5,87
HS86	1,84	3,74	HS73	1,95	3,61	HS12	2,06	4,74
HS15	1,72	3,49	HS15	1,80	3,33	HS84	1,69	3,90
HS31	1,33	2,69	HS26	1,34	2,49	HS44	1,20	2,77
HS28	1,16	2,34	HS12	1,04	1,93	HS23	1,05	2,42
HS26	1,11	2,24	HS31	0,86	1,59	HS73	0,89	2,06
Інші групи	14,90	30,22	Інші групи	25,98	48,19	Інші групи	11,46	26,38

\*Складено автором.

У географічній структурі експорту України за роки членства в СОТ зменшилася частка РФ в експорті у 2,76 рази, а Казахстан припинив входити до першої десятки торговельних партнерів України з експорту (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Географічна структура експорту України в період вступу та членства в СОТ\***

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Країна	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Країна	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Країна	Обсяг, млрд дол.	Частка, %
РФ	12,67	25,70	РФ	9,80	18,18	РФ	3,94	9,08
Туреччина	3,65	7,39	Туреччина	3,56	6,61	Польща	2,73	6,28
Італія	2,68	5,43	Єгипет	2,86	5,31	Туреччина	2,51	5,79
Німеччина	1,64	3,34	Китай	2,67	4,96	Італія	2,48	5,72
Польща	1,64	3,32	Польща	2,65	4,91	Індія	2,21	5,08
Білорусь	1,56	3,17	Італія	2,47	4,58	Китай	2,13	4,90
Казахстан	1,43	2,91	Індія	1,82	3,37	Єгипет	1,83	4,22
Угорщина	1,24	2,51	Білорусь	1,62	3,00	Німеччина	1,76	4,04
США	1,06	2,15	Німеччина	1,59	2,95	Нідерланди	1,69	3,88
Молдова	0,91	1,85	Угорщина	1,51	2,80	Угорщина	1,33	3,06
Інші країни	20,82	42,24	Інші країни	23,37	43,34	Інші країни	20,82	47,95

\*Складено автором.

Окрім країн ЄС Україна у 2017 році експортувала свою продукцію до

Туреччини, Єгипту, Індії і Китаю, причому диверсифікація експорту України на останні три країни відбулася після вступу до СОТ. З країн ЄС у першу десятку країн, до яких експортується українська продукція, додалися Нідерланди. Найбільшу частку у структурі продовольчого експорту України займали такі товарні позиції, як соняшникова олія (HS1512) – 9,98% у загальному експорті України, кукурудза (HS1005) – 6,92%, пшениця (HS1001) – 6,39%, соєві боби (HS1201) – 2,45%, насіння рапсу (HS1205) – 2,04%. У структурі непродовольчого імпорту найбільшу частку мали залізні руди та концентрати (HS2601) – 5,99%, полуфабрикати з заліза та нелегованої сталі (HS7207) – 5,88%, прокат із заліза та нелегованої сталі (HS7208) – 4,08%, електричні трансформатори та статичні перетворювачі (HS8544) – 3,05%, феросплави (HS7202) – 2,58%.

Перша трійка товарних груп у структурі імпорту України в період членства в СОТ не змінилася – м'ясо та харчові м'ясні субпродукти (HS02); риба і ракоподібні (HS03); молоко та молочні продукти, яйця птахів, мед натуральний (HS04) (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Товарна структура імпорту України в період вступу та членства в СОТ\***

2007 рік			2009 рік			2017 р.		
Товарна група	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %	Товарна група	Обсяг, млрд. дол. США	Частка, %
HS01	15,29	26,28	HS01	14,64	26,92	HS01	11,56	23,38
HS04	7,77	12,82	HS02	3,95	7,25	HS02	5,69	11,51
HS02	7,44	12,28	HS03	2,31	4,25	HS03	4,13	8,35
HS03	3,13	5,17	HS05	2,14	3,94	HS04	3,95	7,99
HS 05	2,69	4,44	HS06	2,13	3,92	HS05	2,46	4,97
HS 08	2,24	3,70	HS04	1,96	3,61	HS06	1,77	3,57
HS 06	1,93	3,19	HS10	1,2	2,21	HS07	1,26	2,54
HS 10	1,32	2,17	HS08	1,12	2,05	HS08	1,13	2,29
HS 11	1,02	1,68	HS16	0,76	1,40	HS09	1,13	2,28
HS 13	0,98	1,62	HS15	0,69	1,26	HS10	0,81	1,64
Інші групи	16,15	26,65	Інші групи	38,12	70,10	Інші групи	27,12	54,85

\*Складено автором.

Зросла частка в імпорті України продуктів тваринного походження (HS05); живих дерев й інших рослин (HS06); овочів та деяких їстівних коренеплодів і бульбоплодів (HS07); кави та чаю (HS09). Зменшилася частка – їстівних фруктів та горіхів (HS08), продукції борошномельно-круп'яної промисловості (HS11); природного неочищеного шелаку, камеді, смоли (HS13).

У географічній структурі імпорту України також відбулася часткова

переорієнтація з пострадянських країн на європейські та азіатські ринки. У структурі продовольчого імпорту України у 2017 році найбільшу частку займали: неперероблений тютюн (HS2401) – 0,55%, соняшникове насіння (HS1206 – 0,47%, харчові продукти (HS2106) – 0,40%, алкогольні напої (HS2208) – 0,37% цитрусові фрукти (HS0805) – 0,35%. У структурі непродовольчого імпорту – нафта та нафтопродукти (HS2710) – 8,39%, природний газ (HS2710) – 7,21%, кам'яне вугілля (HS2701) – 5,54%, легкові автомобілі (HS8703) – 4,12%, фармацевтичні засоби (HS3004) – 2,89.

У 2017 році експорт послуг України становив 13,78 млрд дол. США, імпорт – 12,41 млрд дол. США, що складає 0,26% та 0,24% світового обсягу відповідно. У 2010-2017 р. загалом експорт послуг України у середньому зменшувався на 4% щорічно, імпорт України за ці роки не змінився. У експорті послуг України переважали такі категорії, як транспорт (42,6%), туризм (9,2%) та послуги, пов'язані із торгівлею товарами (11,8%). У структурі останньої категорії 56,1% припадає на ІКТ-послуги. У 2010-2017 р. експорт транспортних послуг зменшувався у середньому на 4% щорічно, туристичних – на 15%. Головними торговельними партнерами з експорту послуг у 2017 р. були РФ (24,9%) та Швейцарія (6,3%). У структурі імпорту послуг України у 2017 році переважали також такі категорії, як туризм (57,4%) та транспорт (18,4%). У 2010-2017 р. у середньому імпорт транспортних послуг зменшувався у середньому на 8% щорічно, туристичних – зростав на 10% щорічно. Головними торговельними партнерами України з імпорту послуг у 2017 році були РФ (6,3%) та Швейцарія (2%).

У зв'язку з змінами у структурі національного господарства, зокрема збільшенням частки продовольчих товарів у національному виробництві, Україна у 2012 році подала заяву на перегляд свого переліку тарифних поступок, на основі якого протягом трьох років повинні були відбутися перемовини, а в результаті них зміна зв'язаних тарифів України. Проте після дворічного переговорного періоду у 2015 році Україна відмовилася від перегляду умов членства в СОТ. По-перше, причиною цього стала неможливість обґрунтування власних національних інтересів, як того вимагала процедура, в останні півроку перемовин в умовах політичної кризи, макроекономічної нестабільності та військових дій на Сході країни. По-друге, намагання стати більш передбачуваним торговельним партнером, як того вимагають принципи СОТ. Таким чином Україна закрила для себе опцію «зовнішньої» трансформації інституційного середовища

зовнішньоторговельного сектора, проте може використовувати можливості трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» в межах СОТ.

Зокрема трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора та подальша лібералізація тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України може відбуватися в межах РТУ, членом яких є Україна. Так у 2017 році почала діяти Угода про асоціацію між Україною та ЄС (Угода про асоціацію). Частина 5 «Торгівля та торговельні питання» Угоди про асоціацію передбачає зменшення або скасування ставок імпорного мита протягом 3-10-річного періоду за 97% тарифними позиціями. Лібералізація тарифного регулювання в межах Угоди про асоціацію є асиметричною на користь України (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Середньоарифметичні ставки імпорного мита ЄС та України\***

Товарна група	Середньоарифметична ставка імпорного мита, %					
	Ставка у 2015 р.		З моменту набуття чинності Угоди		Через 3-10 років	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Продовольчі товари	19,8	9,2	0,6	6,8	0,2	1,4
Непродовольчі товари	3,9	3,7	0,5	1,1	0,0	0,0
Усього	7,6	5,0	0,5	2,4	0,1	0,3

\*Складено автором.

Проте дослідження тарифних індексів обмеження торгівлі, проведене В. Андрійчуком [1], довело, що тарифна лібералізація в межах Угоди про асоціацію є асиметричною на користь ЄС. Так тарифний індекс обмеження торгівлі для ЄС у 2015 р. становив 4,71%, а для України – 4,01%. Через 3-10 років відповідно до Угоди про асоціацію він буде становити 3,48% для ЄС та 0,46% – для України. Виробництво продовольчих товарів, буде у 4,4 рази більше захищеним в ЄС, ніж в Україні через встановлення в асоціації тарифних квот щодо українського експорту. Оскільки Угода про асоціацію у повному обсязі почала діяти тільки у 2017 р., то даних для аналізу змін у зовнішній торгівлі України внаслідок встановлення нового рівня тарифів між Україною та ЄС ще не вистачає.

Крім того, Угода про асоціацію значно зменшила простір для застосування тарифного регулювання у разі виникнення макроекономічної нестабільності, оскільки в результаті набуття нею чинності збільшилася тарифна лібералізація в межах зовнішньої торгівлі з ЄС. У розвинених країнах середні зв'язані тарифів складають 4,7%, діючі – 2,0%, у країнах Східної Азії

– 14,6 і 4,2%, у країнах Близького Сходу і Північної Африки – 17,0 і 7,5%. Рівень зв'язаного тарифу України наразі складає 5,8%, діючого – 4,5%, це вказує на те, що його встановлено на рівні з розвиненими країнами, а простір для здійснення тарифного регулювання є набагато меншим.

В умовах відмови від перегляду тарифних ставок з СОТ та ЄС Україні залишається трансформувати своє інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора тільки «зсередини» в межах встановленого зв'язаного рівня та використовувати членство в СОТ та Угоду про асоціацію як «зовнішній якір» для розвитку зовнішньоторговельного сектора.

Одним з таких інструментів є механізм з вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. З 2008 року Україна взяла участь у розгляді низки зовнішньоторговельних протиріч у межах СОТ. Станом на грудень 2017 року Україна надала 7 заявок на консультацію і була відповідачем у 4 випадках. Слід відзначити, що спроба України перегляду умов вступу до СОТ за статтею XXVIII ГАТТ не була успішною, як і введення обмежень на ринку автомобілів. Крім того, Україна приєдналася до розгляду 18 зовнішньоторговельних протиріч як третя сторона, але не є найбільш активним учасником механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Найактивніші учасники механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ\***

	Як заявник	Як відповідач	Як третя сторона
1.	США - 115	США - 132	Японія - 174
2.	Європейський Союз - 97	Європейський Союз - 84	Європейський Союз - 169
3.	Канада - 37	Китай - 39	США - 142
4.	Бразилія - 31	Індія - 24	Китай - 142
5.	Мексика - 24	Аргентина - 22	Індія - 129
6.	Індія - 23	Канада - 21	Канада - 122
7.	Японія - 23	Австралія - 16	Південна Корея - 115
8.	Аргентина - 20	Бразилія - 16	Бразилія - 114
9.	Південна Корея - 17	Південна Корея - 16	Австралія - 104
10.	Китай - 15	Японія - 15	Мексика - 84

\*Складено автором за матеріалами: [115].

Україна намагається активно використовувати інструменти захисту національних виробників у межах СОТ. З 2001 р. вона ініціювала 55 антидемпінгових розслідувань, з яких 44 були введені в дію. Проте за час існування СОТ проти України було порушено 92 розслідування, 76 з яких закінчилися введенням антидемпінгових мит проти української продукції.

Проти України також було ініційовано три розслідування щодо



застосування до неї компенсаційних та спеціальних мит, проте жодне з них не було введено в дію. За час існування СОТ Україна ініціювала тільки одне розслідування для введення компенсаційного мита, що говорить про необхідність налагодження діалогу між державним і приватним сектором щодо проблем національних виробників.

Як уже зазначалося вище, вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ засноване на аналізі економічної вигоди і перспектив. Інвестиції є досить високими, і доступ на зовнішній ринок може зайняти кілька років, але вигоди, якщо протиріччя буде вирішене, мають тривалий ефект. Станом на грудень 2018 р. Україна ініціювала вирішення зовнішньоторговельних протиріч з іншою країною-членом СОТ 9 разів. Серед них:

1) Протиріччя між Україною та Вірменією через встановлення Вірменією у 2000 р. дискримінаційних внутрішніх податків на імпортовані тютюнові вироби та алкогольні напої. Це сталося на фоні збільшення обсягів експорту України до Вірменії цигарок та алкогольних напоїв. Наприклад, у 1999 р. Україна не експортувала цигарки до Вірменії, у 2000 р. обсяг експорту сигарет склав 1,8 млн дол. США, а у 2008 році – 22 млн дол. США, тобто збільшився у 22 рази, незважаючи на наявність дискримінаційних внутрішніх податків. Аналогічна ситуація спостерігалася у цей період з експортом України до Вірменії алкогольних виробів. За період з 2000 по 2008 р. експорт України лікеру збільшився з 0 до 7,34 млн дол. США. У відносних показниках експорт цигарок з України до Вірменії у 2000 році складав 19%, 2001 р. – 36%, а після введення Вірменією податку почав скорочуватися до 7,7% у 2009 році. У результаті посередництва СОТ Вірменія усунула дискримінаційні податки на тютюнові вироби. Після цього відносна частка експорту цигарок у загальному експорті України до Вірменії почала зростати. Станом на 2017 рік експорт України цигарок до Вірменії склав 32,2 млн дол. США (17% від загального обсягу експорту України до Вірменії). Наразі у Вірменії більш високі акцизи на імпортовані алкогольні напої, ніж на аналогічні вітчизняні товари. Внаслідок цього, станом на 2017 р., експорт лікеру України до Вірменії скоротився до 2,45 млн дол. США.

2) Протиріччя між Україною та Молдовою через встановлення Молдовою екологічного збору на імпортовані алкогольні напої. Слід зазначити, що відносна частка цієї товарної позиції завжди була досить невеликою – від 1% до 4% від загального обсягу експорту з України до Молдови. У 1995-1998 р. спостерігалася повільне зростання абсолютних та

відносних показників експорту алкогольних напоїв з України до Молдови. Проте після набуття чинності закону Молдови «Про обов'язки за забруднення навколишнього середовища» у 1999 р. експорт цієї товарної позиції впав з 5,79 млн дол. США до 0,86 млн дол. США. Вирішення цього протиріччя з Базисом СОТ призвело до усунення дискримінаційного заходу і зростання експорту алкогольних напоїв з України до Молдови у 2011 р. до 18,5 млн дол. США проти 8,49 млн дол. США у 2010 році. Проте у 2013 р. низку дискримінаційних заходів було повернено Молдовою, у зв'язку з чим експорт алкогольних напоїв з України до Молдови почав зменшуватися. Станом на 2017 рік він складає 9,2 млн дол. США (2% від загального обсягу експорту України до Молдови).

3) Україна у період з 1995 по 2014 р. не експортувала цигарки до Австралії, проте у 2012 р. ініціювала вирішення зовнішньоторговельних протиріч з Австралією через встановлення нею вимог до упаковки тютюнових виробів. У 2015 р. Україна експортувала до Австралії цигарки на суму в 171 тис. дол. США (1,6% від загального обсягу експорту до Австралії). Після цього Україна ініціювала припинення роботи експертів до СОТ на вирішенням цих протиріч і у 2016-2018 р. не експортувала цигарки до Австралії.

4) Протиріччя між Україною та РФ через заходи, введені РФ, на імпорту залізничного обладнання та його частин з України. Експорт залізничного обладнання та вагонів є найбільшими товарними позиціями в експорті обладнання з України до РФ. З 1995 по 2013 р. обсяги експорту залізничного обладнання та вагонів поступово зростає, крім 2009 року, у 2014-2015 р. – спадає, а з 2016 р. знову почав зростати. У 2013 р. частка експорту залізничного обладнання та вагонів у загальному обсязі експорту становила 8,5%, а у 2015 р. – 1,6%. Через введені РФ заходи на імпорту залізничного обладнання та його частин у 2015 р. різко знизилась і частка РФ у географічній структурі експорту цих товарів – з 59% у 2013 р. до 17% у 2015 р. Проте наразі після здійснення Україною спроби вирішення зовнішньоторговельних протиріч у СОТ РФ стала основним імпортером залізничного обладнання та його частин з України – 62% від загального обсягу експорту України цих товарів та 3,5% від загального обсягу експорту з України до РФ.

5) Протиріччя між Україною та РФ щодо транзиту продукції з України через територію РФ. У 2016 р. Україна ініціювала вирішення зовнішньоторговельних протиріч з РФ щодо обмежень транзиту з України через територію РФ до СОТ. Через них Україна втратила практично половину експорту сільськогосподарської продукції та сировини до Казахстану та

Киргизстану на суму 400 млн дол. США, а також частку експорту до Монголії, Таджикистану, Туркменістану та Узбекистану.

6) Протиріччя між Україною та Казахстаном щодо антидемпінгових заходів, введених Казахстаном, на деякі види сталевих труб. У 2017 р. Україна звернулася до СОТ для вирішення цих протиріч у зв'язку з необхідністю диверсифікації власного експорту сталевих труб. До 2014 р. РФ була найбільшим експортером цього товару – 94-99% від загального обсягу. Проте з 2015 р. Україна почала нарощувати експорт сталевих труб до Казахстану. Як результат, частка Казахстану в загальному обсязі експорту сталевих труб з України збільшився з 3,4% у 2015 р. до 17% у 2017 р. Це пояснює необхідність вирішення зовнішньоторговельних протиріч щодо Базису СОТ у СОТ.

7) Протиріччя між Україною та РФ щодо заходів, введених РФ у 2017 р., на експорт з України соків, пива, інших алкогольних напоїв, кондитерських виробів, шпалер. Це призвело до значного скорочення експорту з України цих товарних позицій.

8) Протиріччя між Україною та Вірменією. Вирішення цього протиріччя безпосередньо пов'язане, як і у випадку з Казахстаном, з необхідністю диверсифікації експорту сталевих труб. Наразі Вірменія експортує менше 1% від загального обсягу експорту сталевих труб з України.

9) Протиріччя між Україною та Киргизстаном. Ініціація Україною вирішення зовнішньоторговельного протиріччя в СОТ має ті ж причини, як і у випадках з Казахстаном та Вірменією.

Таким чином, ініціація вирішення зовнішньоторговельних протиріч Україною в СОТ зводиться до відстоювання інтересів транснаціональних компаній, зокрема в суперечці Україна-Австралія, а також відстоювання власних політичних (як контрзаходів) та економічних інтересів. Переважна кількість зовнішньоторговельних протиріч України відбувається з пострадянськими країнами, проте, як показав попередній аналіз, тренд торгівлі з ними має несхідний характер, що знижує цінність отриманих результатів. Також це можна пояснити необхідністю більших витрат на пошук кон'юнктурної інформації про інші ринки. Відповідно оскільки участь України у механізмі вирішення зовнішньоторговельних протиріч не базується на широкому використанні державно-приватного партнерства, а є, скоріш, результатом лобіювання своїх інтересів окремими зацікавленими особами, то наразі трансформація системи міжнародної торгівлі в межах механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ є незначною.

Саме проблеми розвитку зовнішньоторговельного сектора України обумовили, на нашу думку, невідповідність прогнозних та реальних значень зростання ВВП та експорту України після вступу до СОТ. Так за оцінками Інституту економічних досліджень і політичних консультацій (Україна), Копенгагенського економічного інституту (Нідерланди), Інституту східноєвропейських досліджень (Німеччина) інтеграція в систему СОТ повинна була забезпечити Україні додаткові 2,6% зростання ВВП у середньостроковому і 5,7% в довгостроковому періоді [24]. Проте зростання ВВП України у 2009-2017 р. склало -1,8% (2,4%, якщо не враховувати негативне зростання у 2009, 2014 та 2015 р.).

У нашому дослідженні, як було зазначено у розділі 1.3, для оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, на яке впливає членство країни в СОТ, ми використовуємо Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина», Індекс глобальної конкурентоспроможності ВЕФ та показники управління Світового банку.

Фонд «Спадщина» відзначає, що економіка України залишається дуже слабкою. Поточні розриви продуктивної й експортної потужності країни та значний відтік капіталу посилили тиск на валюту та резерви, що значно підриває монетарну стабільність країни. Загальна надійність податкової системи суттєво погіршилася у 2017 р., державний дефіцит та борги різко зросли. Верховенство права залишається під сумнівом, ефективність судів залишається низькою [16]. Загальний індекс економічної свободи дорівнює 48,1 (репресована країна). Це найнижчий показник в Європі. Найбільшим успіхом став розвиток торгової та податкової політики, найбільшу стурбованість викликає верховенство закону, державні витрати та свобода інвестування. Проте середньосвітовий показник індексу становить у 2017 р. – 60,9, середньоєвропейський – 68,0. Причому за рік до вступу до СОТ у 2007 р. Індекс економічної свободи України становив 51,5, тобто за роки членства в СОТ інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України погіршилося.

За Індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ Україна у 2017-2018 р. знаходилася на 85 місці, а у 2007 році – на 73 місці. Проте за стовпом «Інституції» (GCI) Україна знаходилась тільки на 118 місці у світі, загальна оцінка – 3,9. На гіршому місці в рейтингу конкурентоспроможності вона знаходилася тільки за такими стовпами, як «Макроекономічне середовище» (121-е) та «Розвиток фінансового ринку» (120-е). Серед найбільш проблемних

факторів для ведення бізнесу є інфляція, корупція, нестабільність політики, ставки та регулювання податків. Найнижчі місця Україна посіла у 2017 р. за захистом інтересів міноритаріїв, юридичною незалежністю, правом власності, ефективністю законодавчої системи для вирішення суперечностей регуляцій, витратами через тероризм, аудитом та звітністю, захистом прав інтелектуальної власності, розподілом суспільних фондів.

Єдиний суб-індекс Індексу економічної свободи, який перевищує середньоєвропейські показники, – це торгова свобода, який враховує рівень тарифного та нетарифного захисту, що вказує на те, що подальша лібералізація тарифів не є необхідною для України.

За показниками управління Світового банку Україна відстає за всіма суб-індексами, які характеризують інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора. Найбільш наближеним до середнього по країнам показника є суб-індекс «Голос та підзвітність» і «Якість регулювання». Україна має у 2 рази нижче значення суб-індексу «Верховенство права», ніж країни світу в середньому. Найгірша ситуація за показниками управління Світового банку спостерігається з суб-індексом «Політична стабільність», значення якого нижче за середньосвітовий показник у 7,5 разів.

Оскільки торгова свобода є єдиною сферою інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, суб-індекс якого перевищує середньоєвропейські показники, Україні потрібно зосередитися на використанні опосередкованого впливу СОТ та Угоди про асоціацію для розвитку зовнішньоторговельного сектора, зокрема в контексті перетворення «правил гри» СОТ на «образи поведінки», прийняті в суспільстві.

Однією з можливостей трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини» є ефективна участь України в механізмі вирішення зовнішньоторговельних протиріч. Запропонована схема реінтеграції України в систему міжнародної торгівлі на основі державно-приватного партнерства в захисті інтересів національних виробників у СОТ (рис. 3.5), на нашу думку, дозволить збільшити цінність отриманих у результаті врегулювання конкретних зовнішньоторговельних протиріч України з іншими країнами-членами СОТ та буде сприяти розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

Рис. 3.5. Інституційно-функціональна схема реінтеграції України в систему міжнародної торгівлі. Розроблено автором.



Державно-приватне партнерство у захисті національних виробників у СОТ базується на тісній співпраці державного сектора в особі Міністерства економічного розвитку і торгівлі з приватним сектором в особі галузевих асоціацій. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є ключовим органом, який визначає торговельну політику України і бере безпосередню участь у механізмі вирішення зовнішньоторговельних протиріч СОТ. Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі несе відповідальність за прийняття рішень до врегулювання зовнішньоторговельних протиріч у СОТ. На технічному рівні Департамент доступу до ринків та взаємодії з СОТ відповідає за контроль за дотриманням Базису СОТ іншими членами цієї міжнародної організації та захист національних виробників у СОТ.

Компетенцією галузевих асоціацій є узагальнення інформації від підприємств, які до неї входять, інформування державного сектора щодо дій країн-членів СОТ, що суперечать вимогам «Базису СОТ», залучення юридичних та економічних консультантів для допомоги у вирішенні зовнішньоторговельних протиріч.

Серед компетенцій Міністерства економічного розвитку і торгівлі:

- підготовка справи, у тому числі визначення стратегії
- підготовка всієї документації, яка підлягає поданню в межах механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч й участь у нарадах Апеляційного органу;

- координація і співпраця з Міністерством закордонних справ України, Міністерством аграрної політики і продовольства, Державною фіскальною службою, а також приватним сектором і юридичними та економічними консультантами;

- надання експертної допомоги приватному сектору з нетарифного та тарифного регулювання на зарубіжних ринках.

Серед компетенцій Міністерства закордонних справ України:

- співпраця та координація позицій з іншими членами СОТ;
- отримання нотифікацій та подання документів до групи експертів та Апеляційного органу.

Міністерство аграрної політики і продовольства України надає допомогу Міністерству економічного розвитку і торгівлі щодо технічних аспектів зовнішньоторговельних протиріч, пов'язаних з продовольчими товарами. Компетенцією державної фіскальної служби у схемі приватно-державного партнерства для захисту інтересів національних виробників у СОТ є надання допомоги Міністерству економічного розвитку і торгівлі щодо технічних аспектів, пов'язаних з походженням, оцінкою вартості та класифікації товарів відповідно до Гармонізованої системи.

Отже, вступ до СОТ став першим етапом інтеграції України в систему міжнародної торгівлі, проте відбувся на тлі світової фінансової кризи, встановлений рівень тарифного та нетарифного регулювання в межах СОТ та Угоди про асоціацію є асиметричним на користь інших країн-членів СОТ і країн ЄС відповідно. Трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора не є завершеною, що не дозволило країні отримати всі прогнозовані експертами вигоди від участі в системі міжнародної торгівлі. На основі вищенаведеного було з'ясовано, що Україні потрібно

використовувати можливості приватно-державного партнерства для захисту національних виробників та опосередкований вплив СОТ й Угоди про асоціацію як «зовнішнього якоря».

### **3.2. Вплив глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю України**

Дослідження кількісного впливу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на зовнішню торгівлю країн-членів розпочалися на початку 2000-х років. Зокрема Ф. Родрігуезом та Д. Родріком у 2000 р. поставлені під сумнів твердження, що зниження торговельних бар'єрів сприяє економічному зростанню країн-членів СОТ. Публікація статей А. Роуза, в яких зазначено, що членство в СОТ не має статистично значущого впливу на зовнішню торгівлю, що збільшило інтерес науковців до оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країн-членів. У статті Б. Херца та М. Вагнера розраховано, що членство в СОТ збільшує взаємну торгівлю в середньому на 86%. Приблизно такий же результат отримали М. Томз та Дж. Голдстейн – 72% та Кс. Ліу – 60%. Так зростання імпорту для країн, що розвиваються, не перевищує 2%, у той час як імпорт до розвинених країн після вступу до СОТ збільшився майже у 2 рази (195%). Що стосується експорту, то для країн, що розвиваються, вплив членства в СОТ на його зростання, загалом, взагалі виявився незначним. Практично таких же висновків прийшли Дж. Гова та С. Кім [109], які обчислили, що позитивний вплив членства в СОТ на зростання зовнішньої торгівлі тільки для п'яти країн: Британії, Канади, Франції, Німеччини, США. П. Дутт, І. Міхов, Т. Ван Зандт [97] аналізують вплив СОТ з точки зору зміни структури експорту. Вони з'ясували, що членство в СОТ позитивно впливає на різноманітність товарів, що експортуються, тобто країна починає торгувати товарами, якими раніше не торгувала (кількість найменувань торованих товарів збільшується в середньому на 29%). У той же час вплив членства в СОТ на експорт раніше торованих товарів є негативним. Отримані результати призвели до появи цілого напрямку досліджень, покликаних з'ясувати причини асиметричного впливу членства в СОТ на зовнішню торгівлю розвинених країн та країн, що розвиваються. Причому більшість дослідників виявилися єдиними у своїй думці про роль інституцій та інституційних реформ в успіхах або невдачах країн, що стали членами СОТ. Так Дж. Голдстейн, Д. Ріверс та М. Томз [108]



визначили, що членство в СОТ має позитивний вплив на зростання тільки в тому випадку, якщо країна є не просто номінальним членом СОТ, а й реально виконує всі взяті зобов'язання і користується перевагами свого членства. В їх дослідженні асиметричність ефекту від вступу до СОТ пояснюється відмінністю умов членства в СОТ і вбудованістю країни в Базис СОТ, оскільки в будь-якій угоді завжди є опція «неучасті».

Про те, що торгова реформа є лише каталізатором поліпшення інституційного середовища і саме внаслідок цього вона дає поштовх економічному зростанню, досить докладно писав Д. Родрік у своїй статті «Торгова реформа як інституційна реформа», яка була навмисне підготовлена до Дохійського раунду, присвяченого країнам, що розвиваються. Зокрема Д. Родрік вказує, що «...фактична зміна тарифних режимів є лише малою частиною процесу [вступу до СОТ]. Ставкою в грі є більш глибока трансформація моделей поведінки всередині державного сектора, а також відносин уряду з приватним сектором і з рештою світу». Ми погоджуємося з Д. Родріком, що торгова реформа виходить за межі простої зміни тарифів і визначає нові правила і очікування щодо прийняття рішень і їх подальшого здійснення. Вона встановлює нові обмеження і надає більш широкі можливості для економічної політики. Так торгова реформа виливається в кардинальну інституційну реформу, яка призводить до необхідності не тільки формального реформування інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, а й елімінації невідповідностей між «правилами гри», закріпленими на основі «Базису СОТ», і «образами поведінки», прийнятих у суспільстві. Саме тому, досить складно, використовуючи стандартні моделі, передбачити подальший розподіл ресурсів і віддалені наслідки торгової реформи. Поведінка домогосподарств і рішення інвесторів видозмінюються в напрямках, які важко передбачити, не враховуючи кардинальні зміни параметрів економіки. Якщо реформи добре спроектовані, несуперечливі, послідовні й відповідають реальним потребам економіки, то вони стимулюють підприємницьку активність та економічне зростання. В іншому випадку можна отримати абсолютно несподівані результати у вигляді зменшення зовнішньої торгівлі та ВВП країни-члена СОТ. Розгляд торгової реформи як інституційної реформи передбачає абсолютно інші критерії її оцінки. Очевидно, що найбільш істотним критерієм стає не стільки відкритість торгівлі й відповідність «Базису СОТ», а роль СОТ як «зовнішнього якоря» для розвитку зовнішньоторговельного сектора.

Дослідження А. Роуза довело, що найкращі результати інституційних реформ досягаються за умови еволюційних перетвореннях. При цьому треба враховувати, що подальша інтеграція країни в систему міжнародної торгівлі в результаті членства в СОТ робить країну більш вразливою для зовнішніх шоків, від яких необхідно страхуватися, що передбачає підвищення ролі держави – роль уряду вища в тих країнах, де вища частка зовнішньої торгівлі у ВВП.

Ми розглядаємо вступ до СОТ як потенційний чинник зростання зовнішньої торгівлі в країнах, зокрема Україні. Наша емпірична стратегія базується на гравітаційній моделі, широко поширеній у вищенаведених працях. Це відповідає меті нашого дослідження, оскільки дозволяє оцінити кількісний вплив розвитку зовнішньоторговельного сектора на експорт у результаті вступу та членства країни в СОТ та РТУ.

Гравітаційна модель оцінюється на базі країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років. Таким чином, оригінальний зразок складається з більш ніж 3500 спостережень. Проте через відсутність деяких даних модель включає 1915 спостережень. Також оцінюється альтернативна модель на базі 1381 спостережень, яка включає імпортерів української продукції протягом останніх 20 років.

Для кількісної оцінки впливу глобальної інституціоналізації пропонується використати дві групи гравітаційних моделей. Перша група включає 1381 спостереження й розглядає Україну як експортера протягом 20 років. До неї включено всі країни, до яких Україна експортувала свої товари протягом зазначеного періоду. До моделі не було включено країни, до яких Україна постійно не експортувала товари, тобто немає можливості оцінити вплив розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора на експорт до них, зокрема в результаті процесу вступу та членства в СОТ. Інша група гравітаційних моделей оцінюється на базі країн, які експортували товари до України протягом останніх 20 років. У модель також не було включено країни, які здійснювали експорт до України тільки протягом кількох років. Це дозволило оцінити вплив розбудови їх інституційного середовища на зовнішню торгівлю протягом усього періоду. Таким чином, оригінальний зразок складається з більш ніж 3500 спостережень. Проте через відсутність деяких даних модель включає 1915 спостережень.

Оскільки ми розглядаємо й Україну як експортера, і країни, що експортували товари до України, тобто дві групи моделей, то разом на базі

трьох показників оцінки розвитку зовнішньоторговельного сектора, отримуємо 6 гравітаційних моделей.

Розглянемо окремо інституційні чинники, які було включено до гравітаційної моделі.

Індекс економічної свободи оцінює чотири ключових аспекти інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, над якими уряди зазвичай здійснюють політичний контроль:

1. Верховенство права (Inst\_1, Inst\_2, Inst\_3);
2. Розмір уряду (Inst\_4, Inst\_5, Inst\_6);
3. Регуляторна ефективність (Inst\_7, Inst\_8, Inst\_9);
4. Відкритість ринку (Inst\_10, Inst\_11, Inst\_12).

Оцінюючи умови в цих чотирьох категоріях, Індекс економічної свободи характеризує 12 окремих сфер інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, кожна з яких оцінюється за шкалою від 0 до 100. Оцінка цих 12 сфер інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора є однаково зваженою Фондом «Спадщина» для отримання загальної оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора кожної країни.

*Право власності (Inst\_1)* оцінює, якою мірою законодавча база країни дозволяє приватним особам вільно накопичувати приватну власність, забезпечену чітким законодавством, яке ефективно здійснює уряд. Опіраючись на сукупність даних опитувань та незалежних оцінок, цей суб-індекс забезпечує кількісне вимірювання ступеня, до якої міри закони країни захищають права приватної власності та ступінь дотримання цих законів. Він також оцінює вірогідність того, що приватна власність буде експропрійована державою. Чим ефективнішим буде правовий захист майна, тим вища оцінка країни. Таким же чином, чим більші шанси на державну експропріацію майна, тим нижча буде оцінка країни. Оцінка вираховується шляхом усереднення балів за такими п'ятьма суб-факторами, усі з яких зважуються однаково: права на фізичну власність, право інтелектуальної власності, сила захисту інвесторів, ризик експропріації, якість управління земельними ресурсами.

*Судова ефективність (Inst\_2)*. Добре функціонуюча правова база необхідна для захисту прав усіх громадян від незаконних дій інших осіб, у тому числі урядами та потужними приватними партіями. Судова ефективність вимагає ефективною та справедливою судовою системою для забезпечення повного дотримання законів і відповідних судових дій щодо порушень. Оцінка для

компоненту судової ефективності визначається шляхом усереднення балів за наступними трьома суб-факторами, усі з яких зважуються однаково: судова незалежність, якість судового процесу, вірогідність отримання сприятливих судових рішень.

*Цілісність уряду (Inst\_3).* Корупція знижує економічну свободу, вносячи незахищеність та примус до економічних відносин. Найбільше занепокоєння викликає системна корупція урядових установ та прийняття рішень такими практиками, як хабарництво, вимагання, непартійність, кримінальність, патронаж, розкрадання та привласнення. Відсутність державної цілісності, спричинена такими практиками, зменшує економічну життєздатність за рахунок збільшення витрат та переведення ресурсів у непродуктивні лобістську діяльність. Оцінка для цього компонента визначається усередненням балів за наступними шістьма суб-чинниками, усі з яких зважуються однаково: довіра громадськості до політиків, хибні платежі та хабарі, прозорість формування державної політики, відсутність корупції, сприйняття корупції, прозорість державної служби.

*Податковий тягар (Inst\_4)* є складовим суб-індексом, який відтворює граничні ставки податку на особистий і корпоративний дохід і загальний рівень оподаткування (у тому числі прямих і непрямих податків, що стягуються на всіх рівні уряду) у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП). Оцінка компонентів отримана з трьох кількісних суб-факторів: верхня гранична ставка податку на індивідуальний дохід, верхня гранична ставка податку на прибуток підприємств.

*Урядовий компонент витрат (Inst\_5)* охоплює навантаження, яке покладається на державні витрати, що включає споживання державою, та всі трансфертні платежі, пов'язані з різними програмами прав. Не було спроб визначити оптимальний рівень державних витрат. Ідеальний рівень буде відрізнятися залежно від країни. У певний момент державні витрати стають неминучим тягарем, оскільки зростання розмірів та масштабів державного сектора неминуче призводить до хибного розподілу ресурсів та втрати економічної ефективності. Обсяги досліджень показали, що надмірні державні витрати, які зумовлюють хронічний дефіцит бюджету та накопичення державного боргу, є однією з найбільш серйозних тенденцій економічного динамізму.

*Фіскальне здоров'я (Inst\_6).* Зростання дефіциту та боргового навантаження, що є наслідком поганого управління державним бюджетом,

призводять до ерозії загального фінансового стану в країні. Погіршення фіскального здоров'я, у свою чергу, пов'язане з макроекономічною нестабільністю та економічною нестабільністю. Борг – накопичення бюджетного дефіциту з часом. Теоретично, боргове фінансування державних витрат може зробити позитивний внесок у продуктивні інвестиції та, в решті решт, на економічне зростання. Разом з тим, збільшення державного боргу за рахунок стійкого дефіциту бюджету, зокрема витрат, що лише збільшує державне споживання чи трансферти, часто підриває загальне зростання продуктивності та, як наслідок, призводить до економічного застою, а не до зростання. Оцінка суб-індексу фіскальної охорони здоров'я базується на двох суб-факторах, які підраховуються у підсумку загальної оцінки компонентів: середній дефіцит у відсотках від ВВП за останні три роки (80% від загальної кількості балів) і заборгованість у відсотках до ВВП (20%).

*Свобода бізнесу (Inst\_7).* Суб-індекс свободи бізнесу визначає ступінь, якою регуляторна та інфраструктурна середовища обмежують ефективну роботу підприємств. Цей показник визначається низкою факторів, які впливають на легкість запуску, роботи та закриття бізнесу. Оцінка базується на 13 суб-факторах, усі з яких зважуються однаково, використовуючи дані звіту Світового банку «Ведення бізнесу»: початок бізнесу – процедури (кількість), початок бізнесу – час (днів); початок бізнесу – витрати (% від доходу на душу населення), початок бізнесу – мінімальний капітал (% від доходу на душу населення), отримання ліцензії – процедури (кількість), отримання ліцензії – час (днів); отримання ліцензії – витрати (% від доходу на душу населення), закриття бізнесу – час (років); закриття бізнесу – витрати (% від майна), закриття бізнесу – темп відновлення (центів на долар), підключення електроенергії – процедури (кількість), отримання ліцензії – час (днів); отримання ліцензії – витрати (% від доходу на душу населення),

*Свобода праці (Inst\_8).* Компонент свободи праці є кількісною мірою, яка розглядає різні аспекти законодавчої та нормативної бази ринку праці в країні, у тому числі й положення про мінімальну заробітну плату, закони, що перешкоджають звільненню, вимогам щодо виходу з експлуатації та вимірюваними обмеженнями регулювання наймання та робочого часу, плюс робоча сила участі як індикативна міра можливостей працевлаштування на ринку праці. Сім кількісних суб-факторів мають однакову вагу, кожен з яких вважається однією сьомий частиною компоненту свободи праці: співвідношення мінімальної заробітної плати до середньої доданої вартості на

одного працівника, перешкоджання найму додаткових працівників; жорсткість режиму праці, труднощі звільнення зайвих працівників, юридично встановлений термін повідомлення, обов'язкова вихідна допомога, рівень участі робочої сили.

*Грошова свобода (Inst\_9)* поєднує міру стабільності цін з оцінкою контролю за цінами. Інфляція і контроль за цінами спотворюють ринкову активність. Стабільність цін без мікроекономічного втручання є ідеальною державою для вільного ринку. Оцінка компонента грошової свободи базується на двох суб-чинниках: середньозважений рівень інфляції за останні три роки, контроль за цінами.

*Торговельна свобода (Inst\_10)* є складовою мірою масштабів тарифних та нетарифних бар'єрів, які впливають на імпорт та експорт товарів і послуг. Стійкість свободи торгівлі складається з двох джерел: середньозважена тарифна ставка, нетарифні бар'єри.

*Свобода інвестицій (Inst\_11)*. У економічно вільній країні не буде жодних перешкод для потоку інвестиційного капіталу. Фізичним особам та фірмам буде дозволено без обмежень переміщати свої ресурси в конкретні види діяльності, як всередині країни, так і за її межі. Така ідеальна країна отримає 100 балів за суб-індексом свободи інвестицій. Однак на практиці у більшості країн існують різні обмеження на інвестиції. Деякі з них мають різні правила для іноземних та внутрішніх інвестицій. Деякі обмежують доступ до іноземної валюти. Деякі встановлюють обмеження на платежі, перекази та операції з капіталом. Індекс оцінює різноманітні регуляторні обмеження, які зазвичай накладаються на інвестиції.

*Фінансова свобода (Inst\_12)* є показником ефективності банківської діяльності, а також мірою незалежності від державного контролю та втручання у фінансовий сектор. Державна власність банків та інших фінансових установ, таких як страховики та ринки капіталу, знижує конкуренцію та загалом знижує рівень доступу до кредитів. В ідеальному банківському і фінансовому середовищі, що характеризується мінімальним рівнем втручання уряду, незалежний нагляд та регулювання діяльності центральних банків здійснюється лише за дотримання договірних зобов'язань та запобігання шахрайству. Кредит виділяється на ринкових умовах, а уряд не володіє фінансовими установами. Фінансові установи надають різні види фінансових послуг фізичним особам та компаніям. Банки можуть надавати кредити, приймати депозити та здійснювати операції в іноземній валюті. Іноземні

фінансові інститути діють вільно та мають такий же статус, що і вітчизняні установи. Індекс оцінює фінансову свободу економіки, розглядаючи п'ять широких сфер: ступінь державного регулювання фінансових послуг, ступінь втручання держави в банки та інші фінансові фірми через пряму та опосередковану власність, вплив уряду на виділення кредиту, розмір фінансового ринку та ринку капіталу, відкритість для іноземної конкуренції.

Розглянемо модель з використанням бази країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років.

У моделюванні були використані всі наявні дані статистичної бази торгових партнерів України Світового банку (World Integrated Trade Solution), бо Державна служба статистики України не надає дані за період з набуття незалежності країною і до 2001 року. На офіційному сайті Державної служби статистики України є відомості про торгових партнерів України у 2016-2017 р., проте їх не було використано у моделюванні, оскільки дані попередніх років, які містяться на сайті Державної служби статистики України, не завжди співвідносяться або корелюються з даними Світового банку. Тому моделювання було виконано на базі даних Світового банку про зовнішню торгівлю Україною у 1995-2015 р.

Як свідчать результати, інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України не має впливу на її імпорт, членство України та країни-партнера в СОТ, а також РТУ є значущими чинниками. Нам довелося виключити з моделі (табл. 3.8) показники Inst\_3 (цілісність уряду), Inst\_6 (фіскальне здоров'я) та Inst\_8 (свободу праці), оскільки Фонд «Спадщина» не надає достатню для розрахунку кількість даних. Незначущими виявились такі параметри, як волатильність (відразу після включення інституційних змінних) та Inst\_5, тобто державні витрати.

Усі інституційні чинники, окрім Inst\_5 (державні витрати), є значущими. Позитивно впливають такі інституційні чинники, як право власності (Inst\_1), судова ефективність (Inst\_2), торгівельна свобода (Inst\_10) і фінансова свобода (Inst\_12). Також позитивно на зовнішню торгівлю країни впливає членство в СОТ та РТУ разом з країною-партнером.

Як продемонстрували результати моделювання, усі інституційні чинники, окрім Inst\_5 (державні витрати), залишилися значущими, як і в першій моделі. Україна все ще залежить від радянських зв'язків в імпорті, а параметр ЄС виявився незначущим. Це вказує на те, що вступ до СОТ не сприяв зменшенню вразливості України від торговельних зв'язків з її

країнами-партнерами. Розрахунок коефіцієнтів взаємозалежності України та її найбільших торговельних партнерів вказує, що найбільш залежне Україна від ринку РФ та ЄС, які є симетрично значимими партнерами. Проте всі інші групи країн в десятки разів відстають від них за важливістю для України як ринки збуту. Це призводить до того, що в Україні в сучасних реаліях немає простору для маневрування між різними країнами-партнерами.

Після введення до гравітаційної моделі трьох нових фіктивних змінних, ситуація з позитивним чи негативним впливом інституційних чинників не змінилася, що доводить правильність побудови моделі. Для того, щоб оцінити вплив конвергенції українських інституцій до європейських у результаті використання вступу до СОТ та асоціації з ЄС, ми розраховуємо середні за ЄС показники інституційних чинників. Потім ми знаходимо різницю між середніми за ЄС параметрами та українськими і знаходимо відсоток зростання експорту країни у результаті глобальної інституціоналізації.

У таблиці 3.7 містяться дані про зростання зовнішньої торгівлі через конвергенцію інституціонального середовища зовнішньоторговельного сектора України до рівня ЄС.

Таблиця 3.7

**Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора до рівня ЄС\***

	Inst_1	Inst_2	Inst_4	Inst_7	Inst_9	Inst_10	Inst_11	Inst_12	Зростання зовнішньої торгівлі
2008	0,43	0,41	0,27	-0,28	-0,12	0,03	-0,41	0,31	0,64
2009	0,44	0,42	0,22	-0,31	-0,13	0,01	-0,42	0,47	0,71
2010	0,44	0,44	0,24	-0,32	-0,17	0,05	-0,50	0,63	0,81
2011	0,43	0,47	0,22	-0,27	-0,18	0,02	-0,51	0,63	0,80
2012	0,43	0,43	0,20	-0,27	-0,14	0,02	-0,51	0,63	0,79
2013	0,41	0,43	0,20	-0,25	-0,09	0,02	-0,52	0,61	0,81
2014	0,41	0,45	0,24	-0,17	0,00	0,01	-0,53	0,61	1,02
2015	0,54	0,42	0,22	-0,16	-0,03	0,02	-0,56	0,60	1,06

\* Розраховано автором.

Таким чином, результати обчислення в межах першої моделі показують, що зовнішня торгівля України може біти збільшення на 106% в результаті конвергенції її інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країни до середнього рівня за ЄС. Але незважаючи на те, що опосередковане членство в СОТ впливає на всі сфери інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, безпосередньо воно впливає тільки на торговельну свободу. Однак на відміну від М. Морель та О. Бабецької-Кухарчук [2], ми враховуємо інституційні чинники, які негативно впливають



на зовнішню торгівлю. Через взаємопов'язаність усіх інституційних чинників конвергенція тільки окремих сфер національного інституційного середовища України до ЄС не є можливою.

Також розглянемо гравітаційну модель з використанням бази країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років, з оцінкою інституційного середовища на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ.

Інституційне середовище країни-імпортера, тобто України, не є важливим, оскільки значущими є тільки інституції експортера. За результатами обчислення цієї моделі зростання зовнішньої торгівлі у результаті збільшення значення стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності становить 75%.

Управління формується під безпосереднім впливом традицій та інституцій, якими здійснюється влада в країні, воно містить процес виборів, контроль за діями уряду, спроможність уряду ефективно формулювати та впроваджувати ефективну політику, а також повагу громадян до держави та її інституцій, які регулюють економічні та соціальні взаємодії між ними. Для його оцінки Світовий банк вимірює на базі опитувань домогосподарств і фірм, даних постачальників комерційної інформації, неурядових та урядових організацій 6 суб-індексів:

1. Голос і підзвітність (WGI\_1).
2. Політична стійкість і відсутність насильства (WGI\_2).
3. Ефективність уряду (WGI\_3).
4. Якість регулювання (WGI\_4).
5. Верховенство права (WGI\_5).
6. Контроль за корупцією (WGI\_6).

Четверта гравітаційна модель також оцінюється на базі країн, що експортували продукцію до України протягом останніх 20 років з використанням Індексу світового управління Світового банку. Незначущими у цій моделі для країни-експортера виявились такі змінні, як політична стійкість і відсутність насильства (WGI\_2) та верховенство права (WGI\_5). А значущими для збільшення імпорту – ефективність уряду. Позитивно на збільшення експорту впливають такі інституційні чинники, як голос і підзвітність (WGI\_1), ефективність уряду (WGI\_3) та контроль за корупцією (WGI\_6), негативно – якість регулювання (WGI\_4).

Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі завдяки конвергенції

інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України до ЄС у цій моделі становить 281%. Проте безпосередньо членство в СОТ впливає тільки на контроль за корупцією, тобто може стимулювати зростання зовнішньої торгівлі на 37%.

Вступ до СОТ не є для України значущим чинником, що пов'язано як з особливостями вступу до СОТ на тлі світової фінансової кризи, так і з тим, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України розбудовувалося протягом усіх 14 років, які пройшли з моменту подання заяви до безпосереднього приєднання до цієї системи. Проте це не пояснює той факт, що гравітаційна модель показує, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України не впливає на зростання її експорту, у той час як в інших країнах практично всі інституційні чинники є значущими. Однак усе це може бути пояснено тим, що інституції – це сукупність формальних та неформальних правил, проте всі інституційні чинники, використані в дослідженні, дозволяють виміряти практично виключно тільки зміни у формальних правилах, а зовсім не враховують неформальні правила, більш того «образи поведінки», прийняті в суспільстві. Тому ми погоджуємося з Д. Родріком, що «фактична зміна тарифних режимів є лише малою частиною процесу» покращення національного інституційного середовища країни.

Для України ж особливо актуальними є саме неформальні «образи поведінки», оскільки розбіжність між ними та формальними «правилами гри» є вкрай суттєвою, тобто розбудова національного інституційного середовища в результаті вступу та членства в СОТ відбулася тільки частково. Це пояснює відмінність результатів гравітаційного моделювання на базі країн, що експортували продукцію до України, та України як експортера.

Для того, щоб оцінити вплив повної розбудови національного інституційного середовища, тобто наближення українських інституцій до рівня ЄС у результаті використання вступу до СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря», ми розраховуємо середні за ЄС інституційні параметри.

У таблиці 3.8 містяться дані про зростання зовнішньої торгівлі через адаптацію інституційного середовища України до середнього за ЄС рівня.

Таким чином, результати обчислення в межах цієї моделі показують, що зовнішня торгівля України може біти збільшена на 106% у результаті адаптації її національного інституційного середовища до середнього за ЄС рівня.

Таблиця 3.8

**Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови  
розбудови її інституційного середовища до рівня ЄС\***

	Inst_1	Inst_2	Inst_4	Inst_7	Inst_9	Inst_10	Inst_11	Inst_12	Зростання зовнішньої торгівлі
2011	0,43	0,47	0,22	-0,27	-0,18	0,02	-0,51	0,63	0,80
2012	0,43	0,43	0,20	-0,27	-0,14	0,02	-0,51	0,63	0,79
2013	0,41	0,43	0,20	-0,25	-0,09	0,02	-0,52	0,61	0,81
2014	0,41	0,45	0,24	-0,17	0,00	0,01	-0,53	0,61	1,02
2015	0,54	0,42	0,22	-0,16	-0,03	0,02	-0,56	0,60	1,06

\* Розраховано автором.

Проте незважаючи на те, що опосередковане членство в СОТ впливає на всі сфери національного інституційного середовища, безпосередньо воно впливає тільки на торгівельну свободу. Однак на відміну від М. Морель та О. Бабецької-Кухарчук [68], ми враховуємо інституційні чинники, які негативно впливають на зовнішню торгівлю. Через взаємопов'язаність усіх інституційних чинників конвергенція тільки окремих сфер національного інституційного середовища України до ЄС не є можливою.

Розглянемо гравітаційну модель з використанням бази країн, які експортували продукцію до України протягом останніх 20 років, з оцінкою національного інституційного середовища на базі Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ. Інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни-імпортера України не є важливим, оскільки значущими є тільки інституції експортера. Проте, якщо побудувати гравітаційну модель на базі даних про Україну як експортера з використанням стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, то бачимо, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України не впливає на її експорт, як і у першій моделі з використанням бази даних України як експортера.

Більш того, результати гравітаційного моделювання свідчать, що чим більш розбудованим є інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, тим менше товарів вона експортує до України. Це додатково ускладнює повну розбудову інституційного середовища України, оскільки країнами-партнерами України є країни з меншим рівнем розбудови національного інституційного середовища.

За результатами обчислення цього рівняння зростання зовнішньої торгівлі у результаті збільшення значення стовпа «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності становить 75%.

Для побудови шостої та сьомої моделі ми використовуємо Показники

управління Світового банку. Управління формується під безпосереднім впливом традицій та інституцій, якими здійснюється влада в країні, воно містить процес виборів, контроль за діями уряду, спроможність уряду ефективно формулювати та впроваджувати ефективну політику, а також повагу громадян до держави та її інституцій, які регулюють економічні та соціальні взаємодії між ними. Для його оцінки Світовий банк вимірює на базі опитувань домогосподарств і фірм, даних постачальників комерційної інформації, неурядових та урядових організацій 6 суб-індексів:

1. Голос і підзвітність (WGI\_1).
2. Політична стійкість і відсутність насильства (WGI\_2).
3. Ефективність уряду (WGI\_3).
4. Якість регулювання (WGI\_4).
5. Верховенство права (WGI\_5).
6. Контроль за корупцією (WGI\_6).

Оскільки Світовий банку при розрахунку Показників управління використовує опитування домогосподарств і фірм, то це дозволяє більш повно охопити як формальну, так і неформальну розбудову національного середовища країною. Незначущими у цій моделі для країн, що експортували товари до України, виявились такі показники розбудови національного інституційного середовища, як політична стійкість і відсутність насильства (WGI\_2) та верховенство права (WGI\_5). Позитивно на збільшення експорту впливають такі інституційні чинники, як голос і підзвітність (WGI\_1), ефективність уряду (WGI\_3) та контроль за корупцією (WGI\_6), негативно – якість регулювання (WGI\_4). На відміну від попередніх моделей, значущою виявилася розбудова національного інституційного середовища України, а саме ефективність уряду (WGI\_3).

Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі (табл. 3.9) завдяки адаптації національного інституційного середовища України до ЄС у цій моделі становить 281%. Проте безпосередньо членство у СОТ впливає тільки на контроль за корупцією, тобто може стимулювати зростання зовнішньої торгівлі на 37%.

Отже, у процесі вступу та членства в СОТ розвиток зовнішньоторговельного сектора України відбувся тільки частково, тобто тільки формально, про що свідчить порівняння результатів гравітаційного моделювання з використанням бази країн, що експортували товари до України, та бази України як експортера.

Таблиця 3.9

**Загальна оцінка зростання зовнішньої торгівлі України за умови розбудови її інституційного середовища до європейських стандартів\***

	WGI_1	WGI_3	WGI_4	WGI_6	Оцінка зростання зовнішньої торгівлі
2011	1,95	0,26	-0,55	0,38	2,04
2012	1,99	0,27	-0,55	0,44	2,15
2013	2,08	0,56	-0,56	0,45	2,53
2014	1,83	1,21	-0,55	0,38	2,88
2015	1,84	1,15	-0,55	0,37	2,81

\* Розраховано автором.

Виявилось, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора України не впливає на зростання її експорту, на відміну від країн, що експортують товари до України. Повний розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора з використанням членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря», який призведе до адаптації інституцій України до середнього за ЄС рівня є запорукою зростання експорту України. І це стосується також боротьби з корупцією, яка поки що ще більше посилює негативний вплив тільки формальної реформації зовнішньоторговельного сектора та не дозволяє перетворити формальні «правила гри», побудовані на стандартах ЄС, на загальноприйняті «образи поведінки».

### **3.3. Пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС**

Подальша інтеграція країн, що стали членами СОТ, у систему міжнародної торгівлі значною мірою визначається трансформацією їх національного інституційного середовища. Як показали результати гравітаційного моделювання, які були наведені в розділі 3.2, ефект від вступу до СОТ є позитивним тільки в тому випадку, якщо інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора було трансформовано не тільки формально, а й на рівні перетворення «правил гри» «Базису СОТ» на «типи поведінки» в суспільстві.

З трьох обраних для оцінки національного інституційного середовища показників, Індекс економічної свободи Фонду «Спадщина» краще за всі відтворює вплив трансформації національного інституційного середовища «ззовні» і «зсередини», оскільки містить суб-індекс торговельної свободи, що характеризує тарифне та нетарифне регулювання в країні. Результати гравітаційного моделювання України як імпортеру на основі Індексу

економічної свободи продемонстрували, що такі інституційні чинники, як торгівельна свобода (Inst\_10), право власності (Inst\_1), судова ефективність (Inst\_2), фінансова свобода (Inst\_12). Гравітаційні моделі підтвердили наявність зв'язку між інституційними чинниками та експортом країни.

Проте дослідження України як експортера за допомогою гравітаційного моделювання показало, що інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора не має впливу на зміну обсягів експорту України, а значущими показниками є тільки членство в РТУ та інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни-партнера України. Це свідчить про те, що в Україні відбувається тільки формальна трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора, на відміну від країн-партнерів України. Слід зазначити, що верховенство права, зокрема судова ефективність, у країні-партнері негативно впливає на збільшення обсягів експорту України до неї. Результати моделювання також дозволяють стверджувати, що, чим більш розбудованим є інституційне середовище зовнішньоторговельного сектора країни, тим менше продукції вона експортує з України. Покращення таких компонентів, як контроль за корупцією (WGI\_6), збільшення прозорості і підзвітності (WGI\_1) зарубіжних партнерів негативно впливає на обсяги експорту з України. До того ж більш значущим для України залишаються історичні зв'язки з країнами СНД. Це свідчить, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України в процесі вступу та членства СОТ відбулася тільки частково, «типи поведінки», не відповідають «правилам гри» СОТ, боротьба з корупцією не є ефективною.

Тому для вирішення завдання розбудови національного інституційного середовища України доцільно використовувати результати гравітаційного моделювання на основі країн-партнерів з імпорту України. Це пов'язано з тим, що Україна як експортер продемонструвала, що трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора відбулася тільки формально. Внаслідок цього в нас немає можливості розглянути, які саме інституційні чинники найбільше впливають на збільшення експорту саме в Україні.

Отже, для вирішення завдання забезпечення більш глибокої інтеграції України у систему міжнародної торгівлі на основі розбудови національного інституційного середовища України необхідним є трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «ззовні» і

трансформація національного середовища «зсередини» (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Пріоритетні напрями розвитку зовнішньоторговельного сектора України. Розроблено автором.

Оскільки в розділі 3.1 було з'ясовано, що торгова свобода є єдиною сферою, у якій суб-індекс розбудови національного інституційного середовища є більшим в Україні, ніж у середньому за ЄС. Тому трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України «ззовні» може базуватися тільки на приведенні «правил гри» у відповідність з Базисом СОТ у разі прийняття нових багатосторонніх угод, а також долучення України до плюрилатеральних угод у СОТ, або на перегляді умов членства України в СОТ та асоціації з ЄС. Усе це може відбуватися тільки в контексті глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, зокрема в межах СОТ. Результати гравітаційного моделювання в розділі 3.2. також показали, що найважливішими аспектами розбудови національного інституційного

середовища є захист прав власності, підвищення судової ефективності та фінансової свободи.

Трансформація зовнішньоторговельного сектора України «зсередини» повинна базуватися на вдосконаленні тарифного та нетарифного регулювання в межах зв'язаного рівня на основі приватно-державного партнерства, а також використанні членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря» для розбудови всіх сфер і приведення «типів поведінки», прийнятих у суспільстві, «правилам гри». Трансформація зовнішньоторговельного сектора «зсередини» і «ззовні» є взаємопов'язаними, оскільки зміна «Базису СОТ» у разі прийняття нових угод або перегляду умов членства встановлює новий зв'язаний рівень, у межах якого може відбуватися трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини». Усе це не є можливим для України без ефективної боротьби з корупцією, зокрема в межах опцій СОТ, використання яких повинно бути зумовлено попитом на реформи.

Удосконалення тарифного та нетарифного регулювання передбачає реалізацію положень Закону України від 08.02.2008 р. «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту», яке передбачає функціонування Експортно-кредитного агентства (ЕКА) у формі приватного акціонерного товариства (ПрАТ). Проте слід відзначити, що створення ЕКА – це єдиний прописаний у Законі крок на шляху експортної експансії України та єдиний її механізм. ЕКА існують у багатьох країнах, вони створюються як у формі приватних, так і у формі державних компаній або зі змішаною формою власності. Приватні ЕКА агентства зустрічаються рідше, ніж державні, до того ж вони зазвичай здійснюють свою діяльність під державним контролем. Приватні ЕКА функціонують у таких країнах, як Німеччина (Euler Hermes), Франція (COFACE), Нідерланди (Atradius) та інші. Державні експортно-кредитні агентства створені у США (Eximbank), Японії (NEXI), Великій Британії (ECGD).

Експортно-імпорتنі агентства змішаної форми власності функціонують у таких країнах, як Бразилія (SBCE), Іспанія (CESCE), Швеція (SEK). ЕКА можуть об'єднуватися у міжнародні асоціації (Бернський союз) або утворюватися на багатосторонній основі (Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Ісламський банк розвитку, Фонд міжнародного розвитку ОПЕК тощо). Статутний капітал українського ПрАТ



«Кредитно-експортне агентство» становить 200 млн. грн. і забезпечується із державного бюджету. ЕКА в Україні було створено з метою переходу країни від експорту сировини до експорту товарів і послуг з більшою доданою вартістю, зокрема за рахунок розвитку та підтримки малого та середнього підприємництва, шляхом здійснення захисту українських експортерів від ризику фінансових втрат шляхом страхування, перестраховування і надання гарантій за договорами, що забезпечують розвиток експорту, часткову компенсацію відсоткової ставки за експортним кредитом та консультації. Проте статут «Державного експортно-імпортного банку України» вказує, що він здійснює кредитно-фінансову підтримку, а також гарантування експортно-імпортних операцій, що означає дублювання функцій ЕКА. Також створення механізму компенсації відсотків за експортними кредитами може розглядатися як експортна субсидія, що безпосередньо суперечить «Базису СОТ».

Серед наступних кроків збільшення конкурентоспроможності національних виробників ми вбачаємо:

- Досягнення консенсусу щодо внесення змін до Закону «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» та прийняття відповідних змін;

- Вбудовування ЕКА у регуляторне поле, перегляд нерозповсюдження на ЕКА таких законів, як «Про страхування», «Про об'єкти державної власності» тощо, що наразі може призвести до спотворення конкуренції і надання переваг окремим компаніям – акціонерам ЕКА;

- Перегляд правил відбору товарів, на які поширюється підтримка ЕКА, встановлення відбору за певними критеріями, а не безпосередніх груп товарів, що є характерним для ринкової економіки, а також визначення чітких критеріїв надання підтримки підприємця;

- Формування органів та кадрового складу ЕКА;

- Затвердження додаткових нормативно-правових документів, пов'язаних із функціонування ЕКА та підтримкою експорту;

- Затвердження процедур виконання функцій ЕКА та остаточний початок роботи ЕКА.

Значна кількість суперечливостей у законі створює можливості для їх неоднозначного трактування, що призводить до ризику корупції. Корупційні ризики виникають на всіх етапах процесу прийняття рішень про страхування,

перестраховання товарів або надання гарантій компаніям. Отже, цей закон повинен бути суттєво допрацьований задля мінімізації корупційних ризиків і узгодження з пов'язаними чинними нормативно-правовими актами. Проте слід зауважити, що заснування Експортно-кредитного агентства є надзвичайно важливим для просування продукції українських компаній-виробників на світовий ринок.

Важливим кроком для збільшення експорту України є покращення умов зовнішньої торгівлі. Розрахунки ВЕФ свідчать, що спрощення проведення експортно-імпортних операцій може, зокрема, сприяти зростанню міжнародної торгівлі на 3–5%. За даними СОТ, участь країни у глобальних ланцюгах доданої вартості і її темпи економічного зростання є прямо пропорційними величинами як для країн, що розвиваються, так і для розвинених держав. Угода про спрощення умов торгівлі, яка була прийнята на Міністерській конференції у Найробі, є надзвичайно актуальною для України, оскільки, як було зазначено в розділі 3.1 суб-індекс «Міжнародна торгівля» перешкоджає експорту України. Уряду України варто зайняти активнішу позицію з вдосконалення процедур торгівлі, зокрема імплементації Угоди про вдосконалення умов торгівлі. Необхідним є створення національного комітету, до якого б увійшли представники бізнесу, гілок державної влади та експортно-імпортової комісії. Ці органи повинні займатися розробкою та реалізацією національної стратегії вдосконалення процедур торгівлі згідно з зазначеною угодою. Отже, серед пріоритетів удосконалення тарифного та нетарифного регулювання України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС можна виділити:

1) подальша реалізація і доопрацювання «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування і здешевлення кредитування експорту»;

2) створення національного комітету, який би займався розробкою та реалізацією національної стратегії вдосконалення процедур торгівлі згідно з Угодою про вдосконалення умов торгівлі СОТ;

3) перегляд товарної номенклатури й перехід на європейську гармонізовану систему (розгалуженість номенклатури призводить до зловживань експортерів та імпортерів шляхом декларування товарів за кодами інших груп з метою зменшення сум платежів);

4) гармонізація митного законодавства задля перетворення митниці на регулюючий, а не фіскальний орган.

- 5) налагодження діалогу з торговельними партнерами для виявлення корупційних схем у зовнішній торгівлі України;
- 6) удосконалення системи «єдиного вікна» та електронного декларування;
- 7) удосконалення міжвідомчої кооперації задля підвищення рівня ефективності та прозорості контролювання експортно-імпортних операцій;
- 8) удосконалення механізму збору та обміну відомостями щодо суб'єктів та об'єктів ЗЕД, напрямів та обсягів торгівлі;
- 9) законодавче закріплення тривалості і змісту етапів та процедур здійснення експортно-імпортних операцій;
- 10) налагодження державно-приватного партнерства задля підвищення рівня ефективності та прозорості контролю експорту й імпорту;
- 11) перегляд діючих тарифних ставок та нетарифних бар'єрів на основі аналізу структури експортно-імпортних операцій у 2014-2018 р.

Основою механізму розбудови національного інституційного середовища є ефективна боротьба з корупцією, опції для цього є в СОТ, що дозволяє розглядати боротьбу з корупцією в межах трансформації національного інституційного середовища «зсередини». У СОТ немає угоди, присвяченої виключно питанням корупції, але боротьба з нею може здійснюватися за допомогою чотирьох опцій.

Орган з вирішення зовнішньоторговельних протиріч, Апеляційний орган і комісії є своєрідним способом контролю за виконанням антикорупційних заходів.

Розглянуті опції повинні стати доповненням до національного законодавства України щодо боротьби з корупцією і міжнародним конвенціям, до яких приєдналися країни-члени СОТ.

Отже, для реінтеграції України у систему міжнародної торгівлі необхідним є розвиток інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора. Оскільки процес трансформації інституційного середовища відбувся тільки формально, то доречним для України є визначення пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора. Серед них трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «ззовні» на основі приведення «правил гри» у відповідність з Базисом СОТ та «зсередини» шляхом удосконалення митно-тарифного регулювання в межах зв'язаного СОТ й асоціацією з ЄС рівня, а також використання СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря». Однією з можливостей СОТ як «зовнішнього якоря» є

використання опцій боротьби з корупцією СОТ, яка є пріоритетом для України, що перешкоджає використанню переваг від членства в СОТ та Асоціації з ЄС.

### Висновки до розділу 3

1. Сучасне місце України в системі міжнародної торгівлі дозволяє стверджувати, що членство в СОТ та Угода про асоціацію з ЄС не дозволили країні отримати всі прогнозовані експертами вигоди від повноправної участі в СОТ. Це пов'язано з 1) глобальною фінансовою кризою; 2) макроекономічною нестабільністю в Україні; 3) невідповідністю встановленого рівня захисту національних виробників змінам у структурі економіки; 4) лише частковою трансформацією інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України, де зберігається невідповідність між «правилами гри» та «типами поведінки». За роки членства в СОТ Україна неефективно використовувала можливості трансформації інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини», про що свідчить оцінка інституційного середовища України на основі Індексу економічної свободи, Індексу глобальної конкурентоспроможності та Показників управління Світового банку. Використання

Україною інструментів захисту національних виробників та регуляторних інструментів СОТ не було засновано на аналізі економічних вигод і перспектив, а було здійснено під впливом внутрішньополітичних інтересів, багатонаціональних компаній або як контрзаходів.

2. Реінтеграція України в систему міжнародної торгівлі повинна базуватися на державно-приватному партнерстві, яке включає необхідність співпраці національних виробників на основі міжнародних галузевих асоціацій, щоб збільшити цінність отриманих результатів вирішення зовнішньоторговельних протиріч України з іншими країнами-членами СОТ та буде сприяти розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

3. Для кількісної оцінки впливу глобальної інституціоналізації на зовнішню торгівлю країни використовувалося гравітаційне моделювання з урахуванням таких параметрів, як двостороння торгівля, розмір ринку, відстань між двома країнами, двостороння волатильність обмінного курсу, рівень розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора країн-партнерів та таких фіктивних змінних, як членство країн-партнерів у

COT і РТУ. Для оцінки інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора використовувалися такі показники, як Індекс економічної свободи, стовп «Інституції» Індексу глобальної конкурентоспроможності та Показники управління Світового банку. Умовно Базою для моделювання стали дані про країни, що експортували товари до України – перша група моделей, та країни, до яких Україна експортувала продукцію – друга група моделей. Країни, які не були постійними партнерами України, були виключені з бази, оскільки їх врахування не дозволяє проаналізувати вплив розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України на зовнішню торгівлю протягом усього періоду спостережень. Також була здійснена спроба включення до гравітаційного моделювання фіктивної змінної – «СНД» та «ЄС», які характеризують спрямованість торгових потоків на основі членства України в СНД та асоціації з ЄС. У результаті було побудовано 7 україноцентричних гравітаційних моделей з глибиною спостережень 20 років та кількістю спостережень у моделях першої групи – 1915, другої групи – 1381.

4. Порівняння результатів двох груп моделей свідчить, що на відміну від країн, які експортували товари до України, для України як експортера немає зв'язку між її інституційним середовищем зовнішньоторговельного сектора та експортом. Фіктивні змінні членства в COT та РТУ є значущими у першій групі моделей, у другій – тільки членство в COT. Також було виявлено, що економіка України продовжує залежати від зв'язків з пострадянськими країнами у зовнішній торгівлі, а параметр ЄС виявився незначущим. Це вказує на частковість розвитку зовнішньоторговельного сектора, оскільки не включає концепції перетворення «правил гри» на «типи поведінки». Так результати гравітаційного моделювання на основі Показників управління Світового банку свідчать, що рівень корупції в Україні та країні-партнері мають визначальний характер у негативному впливі на експорт України, що додатково свідчить про формальний характер розвитку зовнішньоторговельного сектора. Виключно формальна боротьба з корупцією посилює негативний вплив та не дозволяє перетворити формальні інституції, побудовані на стандартах ЄС, на «правила поведінки». За умови розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора за різними моделями експорт України може бути збільшений у межах від 75% до 281%, оскільки моделі по-різному охоплюють сфери інституційного середовища.

5. Пріоритетним напрямом для України є трансформація інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора «зсередини». Це має відбуватися

шляхом удосконалення тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоторговельного сектора в частині перегляду діючих тарифних ставок та нетарифних бар'єрів на основі аналізу експортно-імпортних операцій України, а також спрощення митних процедур; використання членства в СОТ та асоціації з ЄС як «зовнішнього якоря». Як показали результати гравітаційного моделювання на базі країн-імпортерів України, розвиток такої сфери інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора як торгова свобода до рівня ЄС може дати 2% зростання експорту України, судової ефективності – 42%, права власності – 54%, фінансової свободи – 60%. Проте як це показали результати гравітаційного моделювання для України як експортера, це не є можливим без подолання корупції.

6. Ключовою можливістю членства в СОТ як «зовнішнього якоря» для України є використання опцій боротьби з корупцією СОТ. Серед них – можливості залучення ОВС, багатосторонні угоди щодо захисту торгівлі в СОТ, інші угоди СОТ, зокрема Угода про державні закупівлі, а також використання СОТ як форуму для проведення переговорів. Порівняння переваг і проблем застосування цих опцій дозволяє стверджувати, що найбільш перспективними для України є залучення Органу вирішення зовнішньоторговельних протиріч та використання «Базису СОТ».

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі вирішено важливе науково-практичне завдання – поглиблення теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробки науково-практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельного сектора України. Це дозволило сформулювати такі висновки:

1. Систематизація теоретичних засад дослідження розвитку системи міжнародної торгівлі у контексті глобальної інституціоналізації дозволила довести відсутність консенсусу серед вітчизняних вчених щодо логіки теоретико-категоріального апарату дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. Виокремлення інституційної та організаційної складової СОТ дозволило удосконалити трактування спряження понять «інституція» і «організація» й довести недоцільність використання терміна «інститут» в економічних дослідженнях, оскільки він є тотожним терміну «інституція».

2. На основі ретроспективного аналізу виокремлено 4 етапи глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі на основі виникнення якісно нових зрушень в процесі трансформації глобального інституційного середовища, що дозволило обґрунтувати причини гальмування подальшої лібералізації на Дохійському раунду перемовин і передумови V етапу розвитку системи міжнародної торгівлі, який ініціює прийняття рішень абсолютною більшістю членів СОТ та/або збільшенням ролі зрілих регіональних торговельних об'єднань. Це призведе до формування дворівневої системи міжнародної торгівлі, у якій провайдером глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі буде не лише СОТ, а й РТУ.

3. Узагальнення методичного апарату дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі дало змогу побудувати низку гравітаційних моделей, які включають інституційні параметри та фіктивні змінні, що дозволило оцінити потенційне збільшення зовнішньої торгівлі України завдяки наближенню відповідних параметрів країни до рівня ЄС у контексті використання членства в СОТ як «зовнішнього якоря» та обґрунтувати пріоритетні напрямки розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

4. Дослідження трансформації системи міжнародної торгівлі в умовах

розширення складу СОТ дозволило визначити, що будь-який пункт у Доповіді робочої групи може бути розподілений до однієї з 7 функціональних категорій. У результаті алгоритмізації процесу виокремлення «СОТ-плюс», «СОТ-мінус» та «СОТ-нейтральних» умов на основі цих категорій встановлено, що трансформація системи міжнародної торгівлі відбувається завдяки пунктам Доповіді робочої групи країн-вступників, що містять «Запевнення у виконанні Базису СОТ» і «Доповнення тарифних поступок», які є завжди «СОТ-нейтральними» для діючих членів.

5. Визначення місця регіональних торговельних угод у процесі подальшої лібералізації системи міжнародної торгівлі вказує, що більшість складнощів, які призводять до гальмування завершення лібералізації системи міжнародної торгівлі в межах Дохійського раунду переговорів, можна вирішити за умови поглиблення інтеграції до РТУ. Це дає змогу країнам встановлювати у своїх відносинах правила і зобов'язання, які не вдається узгодити на багатосторонньому рівні в межах СОТ. На основі аналізу позарегіональної та внутрішньорегіональної торгівлі провідних РТУ, зроблено висновок, що дворівнева система міжнародної торгівлі, яка є ознакою початку нового етапу глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, ще не сформована, тому ключову роль у подальшій лібералізації наразі відіграє СОТ.

6. Вирішення зовнішньоторговельних протиріч є визначальним для глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, оскільки забезпечує відповідність торгових режимів країн-членів СОТ принципам і правилам, встановлених «Базисом СОТ». Усунення обмежувальних заходів в процесі вирішення зовнішньоторговельних протиріч призводить до трансформації інституційних середовищ зовнішньоторговельного сектора країн-членів СОТ «зсередини». З'ясовано, що для збільшення ефективності регуляторних інструментів СОТ необхідним є збільшення участі ОВС у консультаціях, посилення ролі СОТ-інституції, а також розширення моніторингу за виконанням рішень щодо усунення обмежувальних заходів торговельними партнерами.

7. Дослідження засад регулювання зовнішньоторговельного сектора України в умовах членства в СОТ дозволяє стверджувати, що зберігається невідповідність між «правилами гри» та «типами поведінки», оскільки Україна неефективно використовувала можливості розвитку зовнішньоторговельного сектора «зсередини», зокрема у вирішенні протиріч з



іншими державами-членами СОТ, яке здійснювалося під впливом внутрішньополітичних інтересів або багатонаціональних компаній. Тому інституційно-функціональна схема реінтеграції України до системи міжнародної торгівлі має базуватися на державно-приватному партнерстві, що дозволить збільшити цінність здобутих результатів вирішення конкретних зовнішньоторговельних протиріч України з іншими країнами-членами СОТ та сприятиме розвитку зовнішньоторговельного сектора України.

8. Гравітаційне моделювання свідчить, що на відміну від інших країн-експортерів, для України не спостерігається зв'язок між розвитком інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора та експортом товарів. Це вказує на частковість його розвитку, тобто не включає перетворення «правил гри» на «типи поведінки». Так результати гравітаційного моделювання на основі Показників управління Світового банку демонструють, що рівень корупції в Україні та країні-партнері мають визначальний характер у негативному впливі на експорт України, що додатково свідчить про формальний характер розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора. Натомість розбудова інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора до середнього за ЄС рівня сприятиме збільшенню зовнішньої торгівлі України товарами з країнами-членами СОТ.

9. Пріоритетом для України є трансформація зовнішньоторговельного сектора «зсередини» шляхом перегляду діючих тарифних та нетарифних бар'єрів в межах «Базису СОТ» на основі аналізу експортно-імпортних операцій України, а також спрощення митних процедур, оскільки в Україні немає ефективних важелів для зміни умов членства в СОТ та асоціації з ЄС на свою користь. Ключовою можливістю членства в СОТ як «зовнішнього якоря» для України є використання опцій боротьби з корупцією СОТ, а саме – механізму вирішення зовнішньоторговельних протиріч та використання «Базису СОТ» для захисту торгівлі в СОТ.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г., Іванов Є.І. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 3. С. 4-15.
2. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию. Москва, 2003. 44 с. (Препринт / Гос. ун-т Высш. шк. экономики; WP2/2003/04).
3. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Роль рыночных институтов в процессе интеграции России в мировую экономику // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2004. Т. 8, № 2. С. 197-224.
4. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи: монографія. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. 168 с.
5. Беренда С. В., Зельцер І. І. Господарська інтеграція України з країнами ЄС в контексті утворення глобальних та регіональних ланцюгів доданої вартості // Соціальна економіка. 2016. №1 (51). С. 16-24.
6. Большой латинско-русский словарь: по материалам словаря И.Х. Дворецкого. URL: <http://linguaeterna.com/vocabula>
7. Боше П., Бекетов С. Вступ до права Світової організації торгівлі. Київ: Ін Юре, 2011. 100 с.
8. Буссел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
9. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва: Прогресс, 1984. 183 с.
10. Венская конвенция о праве международных договоров. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/law\\_treaties.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/law_treaties.shtml)
11. Г'юм Д. Трактат про людську природу. Київ: Видавничий дім «Всесвіт», 2003. 552 с.
12. Гоббс Т. Левіафан, або Суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної. Київ: Дух і Літера, 2000. 606 с.
13. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2016. 136 с.
14. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
15. Дерябина М.А. Институциональные аспекты постсоциалистического периода // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 108-124.
16. Дитер Э. Соглашение по информационным технологиям: опыт

участия Индии и Китая в сфере развития промышленности и инноваций // Торговая политика. 2015. №. 2/2. С. 92-114

17. Довгаль О.А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки. (Питання теорії і методології): монографія. Харків: Вид-во НУА, 2004. 320 с.

18. Довгаль О.А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі // Бізнес Інформ. 2014. № 5. С. 76-80.

19. Довгаль О.А. Світогосподарська взаємодія в інтегрованому глобальному світі: специфіка та динаміка // Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія. Харків, 2015. С. 48-61.

20. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. Москва: Канон, 1995. 352 с.

21. Єфіменко І.А. Особливості глобальної інституціоналізації економіки в трансформаційний період // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. 2010. Вип. 10. С. 50-55.

22. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Лингвистика институциональной экономики // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 6. 2010. № 4. С. 30-34.

23. Іншаков О.В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів // Економічна теорія. 2011. № 1. С. 52-62.

24. Ковертер исторических валютных курсов Onada. URL: <https://www.oanda.com/lang/ru/fx-for-business/historical-rates>

25. Коллекция словарей и энциклопедий. URL: <http://gufo.me> (дата звернення: 31.11.2019).

26. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие. Москва: Гайдарики, 2007. 255 с.

27. Лакатос И. Методология научных исследовательских программ // Вопросы философии. 1995. № 4. С. 147-283.

28. Лозинська Т.М. До проблеми вживання термінів «інститут» і «інституція» в контексті інституціонального аналізу // Бізнес Інформ. 2014. №7. С. 8-13.

29. Мазур О.Є. Систематизація підходів до визначення категорії «інститут» // Економіка розвитку. 2014. № 1. С. 41-45. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecro\\_2014\\_1\\_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecro_2014_1_9.pdf)

30. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. Москва: Дело, 2000. 560 с.
31. Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Резніков В. В. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 496 с.
32. Мосс М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. Москва: КДУ, 2011. 416 с.
33. Несинова С. В. Правовий інститут: генеза виникнення та перспективи розвитку // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки». 2014. Т. 1, Вип. 1. С. 14-20. URL: [http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo01/part\\_1/02.pdf](http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo01/part_1/02.pdf)
34. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ: Основи, 2000. 198с.
35. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі: монографія / за ред. М.О. Кизима, І.Ю. Матюшенка, С.В. Беренди. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. 212 с.
36. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Ужгород: Гельветика, 2017. Вип. 15. № Ч.2. С. 67-71.
37. Парсонс Т. О социальных системах. Москва: Академический проект, 2002. 832 с.
38. Резнікова Н.В. Стратегії інтернаціоналізації в телекомунікаційному секторі: особливості регулювання міжнародної торгівлі // Міжнародні відносини Серія «Економічні науки». 2017. № 9. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/download/3145/2825](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/download/3145/2825).
39. Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства // Економіка та держава. 2015. № 9. С. 6-11.
40. Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Проблема реглобальної інституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 10. С. 5-10.
41. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю., Рилач Н.М. Інституційні важелі міжнародної конкурентоспроможності національної інноваційної системи: проблема вибору інструментів стимулювання інноваційних підприємств //

Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11\\_2018/16.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/16.pdf).

42. Сардж С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: дис. докт. екон. наук: спец. 08.00. 02. Дніпропетровськ, 2013. 586 с.

43. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. 268 с.

44. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. Москва: Феникс, 1994. 688 с.

45. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Эксмо, 2007. 956 с.

46. Сорокина С.Г. Торстейн Веблен и его книга «Теория праздного класса». Москва: Прогресс, 1984. 368 с.

47. Сухорукова М.О. Глобальна інституалізація: сутнісні характеристики та етапи розвитку // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. №. 4. С. 83-91.

48. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 316 с.

49. Український класифікатор товарів ЗЕД 2017. URL: <http://ares.ua/uk/codesearch>

50. Устав ООН. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_010](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_010)

51. Ущиповський Ю. Київська економічна школа XIX ст. у контексті зародження інституціоналізму // Економіка України. 2012. № 2. С. 70-79.

52. Фролов Д.П., Шулимова А.А., Инютина О.В. Система институций и механизм институализации социально-ответственной фирмы // Вестник Волгоградского гос. Университета. Экономическая теория. 2013. № 1(22). С. 18-25.

53. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Санкт-Петербург: Издательский Дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. 702 с.

54. Халатур С.М. Розвиток зовнішньої торгівлі України як вектор вирішення глобальної продовольчої проблеми // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. № 6 (3). С. 120-123.

55. Ходжсон Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Том 1, № 4. С. 11-30.

56. Шестопалова П. М. Деятельность международных институтов по борьбе с коррупцией в таможенных органах // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2015. №. 5 (51). С. 167-193.
57. Шолом А. С. Всемирная торговая организация (ВТО) как ведущая организация-институция в сфере международной торговли // Актуальні питання економічних наук: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 9-10 червня 2017 р.). Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. С. 21-25.
58. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Москва: Дело, 2001. 408 с.
59. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth // Handbook of economic growth. 2005. No. 1. P. 385-472.
60. Anderson J. E. NS Trade with Weak Institutions // National Bureau of Economic Research, 2018. №. w24251. P. 15-43.
61. Anderson J. E. Trade and informal institutions // Handbook of International Trade : Economic and Legal Analysis of Laws and Institutions. 2004. No. 2. P. 10-54.
62. Anderson J. E. Why do nations trade (so little)? // Pacific Economic Review. 2000. No. 5. P. 115-134.
63. Annual Report 2017. WTO. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep17\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep17_e.pdf)
64. Appendix A. Methodology and Computation of the GCI 2017-2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/appendix-a-methodology-and-computation-of-the-global-competitiveness-index-2017-2018/>
65. Araujo L., Mion G., Ornelas E. Institutions and export dynamics // Journal of International Economics. 2016. No. 98. P. 2-20.
66. Ayres C. The Theory of Economic Progress. Chapel Hill: University of North Carolina Pres. URL: <http://cas.umkc.edu/econ/Institutional/Readings/Ayres/tep/TEP.html>
67. Aziz N., Hossain B., Mowlah I. Does the quality of political institutions affect intra-industry trade within trade blocs? The ASEAN perspective // Applied Economics. 2018. Vol. 50, No. 33. P. 3560-3574.
68. Babetskaia-Kukharchuk O. A. On measurement of institutions in trade, growth, and investment studies // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2005. Vol. 9, No. 4. P. 505-537.

69. Babetskaia-Kukharchuk O. Does Accession Process Overlap with Transition Process: The Role of Acquis Communautaire in the Institutional Development of Transition Countries //Moscow Higher School of Economics Working Paper. 2005. No. WP2/2005/01. P. 1-24.

70. Bacchus J. Was Buenos Aires the Beginning of the End or the End of the Beginning? The Future of the World Trade Organization // Cato Institute Policy Analysis. 2018. No. 841. P. 34-45.

71. Baldwin R. The World Trade Organization and the future of multilateralism // The Journal of Economic Perspectives. 2016. Vol. 30, No.1. P. 95-115.

72. Bali Package and November 2014 decision. WTO. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

73. Ballano V. O. US Global Hegemony in Intellectual Property and the Politics of Piracy and Resistance // Sociological Perspectives on Media Piracy in the Philippines and 2016. No. 1. P. 33-74.

74. Basu S.R., Ognivtsev V.A., Shirotori M. Building trade-relating institutions and WTO accession. 2010. URL: [http://unctad.org/en/Docs/itcdtab42\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/itcdtab42_en.pdf)

75. Bechtel M.M., Sattler T. What is litigation in the World Trade Organization worth? // International Organization. 2015. Vol. 69, No. 2. P. 375-403.

76. Berenda S.V., Panova A.V. From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations // Проблеми економіки. 2014. № 2. С. 30-35. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2014\\_2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_2_4)

77. Berger P., Luckmann T. The Social Construction of Reality. New York: Garden City, 2011. 219 p.

78. Bessonova E. A., Merschenko O. Y., Gridchina N. S. Ukraine in the WTO : Effects and Prospects // Romanian J. Eur. Aff. 2015. No. 15. P. 18-34.

79. Betz T. Trading interests: Domestic institutions, international negotiations, and the politics of trade // The Journal of Politics. 2017. Vol. 79, No. 4. P. 1237-1252.

80. Blutstein H. Globalization and World Trade Organization // Global Public Administration, Public Policy, and Governance. 2018. No. 3. P. 2712-2719.

81. Bown C. P. Mega-Regional Trade Agreements and the Future of the WTO //Global Policy. 2017. Vol. 8, No. 1. P. 107-112.

82. Bown C. P., Mavroidis P. C. WTO Dispute Settlement in 2015: Going

Strong after Two Decades // *World Trade Review*. 2017. Vol. 16, No. 2. P. 153-158.

83. Brezis E. S., Verdier T. Political institutions and economic reforms in Central and Eastern Europe: a snowball effect // *Economic Systems*. 2003. Vol. 27, No. 3. P. 289-311.

84. Charnovitz S. Mapping the law of WTO accession in WTO at ten: Governance, Dispute Settlement and Developing Countries. URL: [http://scholarship.law.gwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1430&context=faculty\\_publications](http://scholarship.law.gwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1430&context=faculty_publications)

85. Chow D. C. K., Schoenbaum T. J. *International Trade Law: Problems, Cases, and Materials*. 3 ed. Aspen Publishers, 2017. 734 p.

86. Chronological list of dispute cases. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm) Cole W. M. Institutionalizing a global anti-corruption regime: Perverse effects on country outcomes, 1984–2012 // *International Journal of Comparative Sociology*. 2015. Vol. 56, No. 1. P. 53-80.

87. Commons J. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: McMillan, 1934. 69 p.

88. Copelovitch M.S., Ohls D. Trade, institutions, and the timing of GATT/WTO accession in post-colonial states // *The Review of International Organizations*. 2012. Vol. 7, No. 1. P. 81-107.

89. Cox R. W., Wartenbe M. The politics of global value chains // *The Political Economy of Robots*. 2018. No. 6. P. 17-40.

90. Davis C.L., Wilf M. *Joining the Club: Accession to the GATT //WTO*. APSA. 2011. URL: <https://wvs.princeton.edu>

91. Disputes by member. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm)

92. Distance calculator. URL: <https://www.distancecalculator.net>

93. Doha WTO Ministerial 2001: ministerial declaration WT/MIN(01)/DEC/1 adopted on 20 November 2001. WTO. URL: <https://www.wto.org>

94. Drautzburg T. Which membership matters? External vs. internal determinants of institutional change in transition countries // *Kiel Working Paper*. 2008. No. 1421. P. 1-16.

95. Dutt P. Trade protection and bureaucratic corruption: an empirical investigation // *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*. 2009. Vol. 42, No. 1. P. 155-183.



96. Dutt P., Mihov I., Van Zandt T. Does WTO matter for the extensive and the intensive margins of trade? // CERP Discussion Papers. 2011. No.8293. P. 160-190.
97. Dykha M. Transformation of Ukraine in the global institutionalization system // Actual problems of modern science. 2017. P. 173-183. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/handle/123456789/5937>.
98. Eaton J., Kortum S. Trade in goods and trade in services // World Trade Evolution. Routledge, 2018. P. 82-125.
99. EBRD Transition indicators methodology. URL: <http://www.ebrd.com>
100. Eleventh WTO Ministerial Conference. WTO. URL: <https://www.wto.org>
101. Evenett S.J. Aid for Trade and the «Missing Middle» of the World Trade Organization // General Governance. 2009. No. 15. P. 359-374.
102. Explanation of how individual country scores of the corruption perception index are calculated. URL: <https://www.transparency.org>
103. ExportGenius. URL: <https://www.exportgenius.in>
104. Fiorini M., Hoekman B. Trade agreements, regulatory institutions and services liberalization // Global Policy. 2018. Vol. 9, No. 4. P. 441-450.
105. Goel P., Fevrier St., Soobramanien T.Y. Priorities for small and vulnerable economies in the WTO: Nairobi and beyond // Commonwealth Trade Hot topics. 2015. No.122. URL: <http://www.oecd-ili-brary.org>
106. Goldstein J. Trading in the twenty-first century: Is there a role for the World Trade Organization? // Annual Review of Political Science. 2017. No. 20. P. 545-564.
107. Goldstein J., Rivers D., Tomz M. Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade // International Organization. 2007. Vol. 61, No. 1. P. 37-67.
108. Gowa J., Kim S. Y. An exclusive country club: the effects of the GATT on trade, 1950–94 // World Politics. 2005. Vol. 57, No. 4. P. 453-478.
109. Greif A. Institutions and international trade: Lessons from the commercial revolution // American Economic Review. 1992. Vol. 82, No.2. P. 128-133.
110. Hahn H. Political reconciliation at the level of global governance // Journal of Global Ethics. 2017. Vol. 13, No. 3. P. 298-311.
111. Hall R. E., Jones C. Why do some countries produce so much more output per worker than others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114, No. 1. P. 83-116.

112. Hamilton W. H. The Institutional Approach to Economic Theory // American Economic Review. 1919. No. 9. P. 309-318.
113. Hasiner E., Yu X. When institutions matter: a gravity model for Chinese meat imports // International Journal of Emerging Markets. 2019. Vol. 14, No. 1. P. 231-253.
114. Herz B., Wagner M. The 'real' impact of GATT/WTO – a generalised approach // The World Economy. 2011. Vol. 34, No. 6. P. 1014-1041.
115. Hohfeld W. Some Fundamental Legal Conceptions as Applied in Legal Reasoning // 23 Yale Law Journal 16. No. 23. P. 16-59.
116. Höllerer M. A. et al. The consequences of globalization for institutions and organizations // The Sage handbook of organizational institutionalism. 2017. Vol. 1. P. 214-242.
117. Index of Economic Freedom 2017 – Europe. URL: <https://www.heritage.org>
118. Jensen I. Balancing through institutionalization // Roskilde University Economic Journal. 2016. No. 11. P. 75-96.
119. Johannesson L., Mavroidis P.C. The WTO Dispute Settlement System 1995-2016: A Data Set and its Descriptive Statistics // Journal of World Trade. 2016. No. 51 (3). P. 357-408.
120. Jones K. Reconstructing the World Trade Organization for the 21st Century: An Institutional Approach. New York: Oxford University Press, 2015. 320 p.
121. Jovanovic M.N. Emerging Mega-Integration Blocs: Limits and Prospects // International Economics. 2016. Vol. 69, No. 4. P. 266-311.
122. Lanz R., Lee W., Stolzenburg V. Distance, formal and informal institutions in international trade // WTO Staff Working Paper. 2019. No. ERSD-2019-03. P. 1-32.
123. Lee J., Osgood I. Exports, jobs, growth! Congressional hearings on US trade agreements // Economics & Politics. 2019. Vol. 31, No. 1. P. 1-26.
124. Li D. D.K., Wu C. WTO and growth: A cross country event study // SRNN. 2004. No. 3. P. 90-101.
125. Linarelli J. Organizations matter: they are institutions, after all // Journal of Institutional Economics. 2010. Vol. 6, №1. P. 83-90.
126. Liu X. GATT/WTO promotes trade strongly: Sample selection and model specification // Review of international Economics. 2009. Vol. 17, No. 3. P. 428-446.

127. Low P., Chai Ming M. Y. The implications of mega-regional trade agreements on the World Trade Organization // Trade regionalism in the Asia-Pacific. 2016. No. 1. P. 323-339.
128. Made-in-the-country index 2017. URL: [https://stat-download-public.s3.eu-central-1.amazonaws.com/Study/1/40000/43370\\_sample.pdf](https://stat-download-public.s3.eu-central-1.amazonaws.com/Study/1/40000/43370_sample.pdf).
129. Map of disputes between WTO members. URL: <https://www.wto.org>
130. Market Analysis Tools // International Trade Centre. URL: <https://marketanalysis.intracen.org/Default.aspx>.
131. Maruta A.A. Trade aid, institutional quality, and trade // Journal of Economics and Business. 2019. Vol. 103. P. 25-37.
132. Matthews R.C. O. The economics of institutions and the sources of growth // The Economic Journal. 1985. Vol. 96, No. 384. P. 903-918.
133. Men-dez-Parra M., Balchin N., Calabrese L. Imagining a new negotiation strategy for LDCs at the WTO // ODI Report. 2015. P. 1-7 URL: <http://www.odi.org>
134. Market Analysis Tools // International Trade Centre. URL: <https://marketanalysis.intracen.org/Default.aspx>.
135. Maruta A. A. Trade aid, institutional quality, and trade // Journal of Economics and Business. 2019. Vol. 103. P. 25-37.

## АНОТАЦІЯ

**Пальчик К.А. «Глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі». – Кваліфікаційна робота подана для присвоєння другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини». – К.: Національна академія управління, 2021.**

Кваліфікаційну роботу присвячено поглибленню теоретико-методичних засад дослідження глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі та розробці науково-практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямків розвитку зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ.

У роботі систематизовано підходи до визначення сутності СОТ через її двоїсту сутність, що дозволило актуалізувати наше дослідження СОТ, удосконалити трактування спряження понять «інституція» і «організація» та надати уточнення поняття «глобальної інституціоналізації», яку пропонується розглядати як процес, який характеризується упорядкуванням, стандартизацією і формалізацією міжнародних торговельних відносин в глобальних умовах розвитку, наближенням «типів поведінки» до «правил гри», виникненням міжнародних організацій та/або інституцій на чолі з СОТ з метою лібералізації міжнародної торгівлі й регулювання торгово-політичних відносин держав-членів.

Досліджено етапізацію глобальної інституціоналізації в контексті міжнародної торгівлі за допомогою виокремлення чотирьох етапів створення сучасної системи багатосторонньої торгівлі СОТ. Це дозволило систематизувати основні доробки та шляхи завершення Дохійського раунду перемовин і переходу до нового етапу глобальної інституціоналізації.

Проведено оцінку впливу наближення інституційних чинників України до рівня ЄС як «зовнішнього якоря» на зовнішню торгівлю країни на основі гравітаційного моделювання та підтверджено невідповідність формальних «правил гри» неформальним «типам поведінки», поширеним у суспільстві.

Здійснено класифікацію вступних зобов'язань, які можуть мати юридично зв'язучу силу («СОТ-плюс», «СОТ-мінус» умови) або не мати її («СОТ-нейтральні» умови) на основі їх співвідношення з Базисом СОТ на основі відповідного алгоритму; підхід до оцінки місця РТУ з урахування процедури імплементації Механізму прозорості та їх рівня зрілості; підхід до

визначення механізму врегулювання суперечок СОТ та його основних етапів. Це дозволяє з'ясувати якісний вплив процесу вступу до СОТ на розвиток системи міжнародної торгівлі з урахуванням сучасних зрушень у системі СОТ.

Визначено пріоритетні напрямки розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельного сектора України в контексті членства в СОТ та асоціації з ЄС, а також проблем і перспектив тарифного та нетарифного регулювання та створення в Україні Експортно-кредитного агентства, що покликані сприяти перетворенню «правил гри», побудованих на стандартах ЄС, на «типи поведінки», прийняті в суспільстві.

*Ключові слова: СОТ, глобальна інституціоналізація, система міжнародної торгівлі, інституція, організація, «Базис СОТ», зовнішньоторговельний сектор України, регіональні торговельні угоди (РТУ).*

## ABSTRACT

**Pal'chik Kateryna. «Institutionalization of the international trade system». – Qualification work is submitted for the assignment of the second (master's) level of higher education in the specialty 292 «International Economic Relations» – K.: National Academy of Management, 2021.**

The master's thesis is devoted the deepening of theoretical and methodological principles of research of global institutionalization of the international trade system within the WTO and formulization of scientific and practical recommendations for the development of the national institutional framework in the context of Ukraine's membership in the WTO.

The dissertation systematizes approaches to determining the nature of the WTO through its dual nature, in order to improve the interpretation of the conjunction of concepts of 'institution' and 'organization' and to provide the author's clarification of the concept of 'global institutionalization', which is proposed to be considered as a process, characterized by harmonization, standardization and formalization of international trade relations in global conditions of development, approximation of 'types of behavior' to 'rules of the game', emergence of international organizations and / or institutions with the WTO at the front to liberalize international trade and regulation of trade and political relations between member states.

The stages of global institutionalization in the context of international trade have been analyzed by identifying the four stages of the creation of the modern WTO multilateral trade system. This made it possible to systematize the main developments and ways of completing the Doha Round and the transition to a new stage of global institutionalization.

The influence of the approximation of the institutional factors of Ukraine to the EU level as an 'external anchor' on the country's foreign trade was evaluated on the basis of gravity modeling and the inconsistency of formal 'rules of the game' with the informal 'types of behavior' widespread in society was confirmed.

The entry obligations, which may have legally binding force ('WTO-plus', 'WTOminus' conditions) or not have it ('WTO-neutral' conditions) are classified based on their relationship with the WTO Basis through the corresponding algorithm; an approach to assessing the location of the RTU, taking into account the implementation of the Transparency Mechanism and their maturity level; approach

to defining the WTO dispute settlement mechanism and its milestones. This allows us to find out the qualitative impact of the WTO accession process on the development of the international trade system, taking into account the current changes in the WTO system.

Priority directions of development of the institutional environment of the foreign trade sector of Ukraine in the context of WTO membership and association with the EU are identified, as well as problems and prospects of tariff and non-tariff regulation and creation of an Export-Credit Agency in Ukraine, designed to facilitate the transformation of the 'rules of the game', built on EU standards, the 'types of behavior', accepted in society.

*Key words: WTO, global institutionalization, system of international trade, institution, organization, WTO Baseline, external sector of Ukraine, regional trade agreements (RTAs).*