

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА» МОН УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА» МОН УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ТАНАНАЙКО ТЕТЯНА СЕРГІЇВНА

УДК 339.9.012.053:339.542-048.35](4-6СС+477)(043)

ДИСЕРТАЦІЯ

**АСИМЕТРІЇ ТА СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ
ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ**

Спеціальність 292 – Міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____ Тананайко Т.С.

Науковий керівник: Яценко Ольга Миколаївна, доктор економічних наук, професор

Київ – 2021

АНОТАЦІЯ

Тананайко Т.С. Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини». – ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, 2021.

Дисертаційна робота присвячена комплексному дослідженню процесів еволюції глобальної торговельної системи в умовах світової економічної нестабільності, зокрема, виявленню та аналізу детермінант поглиблення її асиметрій з метою обґрунтування пропозицій стосовно удосконалення діяльності Світової організації торгівлі (СОТ). Робота містить характеристику теоретико-методичних засад формування та еволюції глобальної торговельної системи, її суб'єктного складу, регулятивного режиму та ключових тенденцій розвитку.

У дослідженні ідентифіковано та систематизовано існуючі асиметрії глобальної торговельної системи, що мають безпосередній та опосередкований вплив на її розвиток. Особливу увагу приділено характеристиці підходів провідних міжнародних економічних організацій до категоризації країн за рівнем економічного розвитку, а також дослідженню впливу на асиметрії глобальної торговельної системи використання країнами та окремими митними територіями тарифних і нетарифних інструментів регулювання експорту та імпорту залежно від їх належності до певного географічного регіону або групи країн з певним рівнем економічного розвитку. Критично, з урахуванням структури, сфери охоплення та суб'єктного складу, проаналізовано тенденцію зростання кількості регіональних торговельних угод та охарактеризовано вплив цифровізації міжнародної торгівлі, зростання ролі мікро-, малих та середніх підприємств

(ММСП) та підприємств під керівництвом жінок на зростання обсягів та ступінь диверсифікації торговельних потоків.

В дисертаційній роботі виокремлено проблеми недостатньо ефективної реалізації функцій Світової організації торгівлі, на основі методів економіко-математичного моделювання ідентифіковано ключові фактори розвитку глобальної торговельної системи. Застосування сценарного підходу уможливило прогнозування зміни обсягів світової торгівлі та експортних потоків України у 2021-2023 рр. Розроблено адекватні сучасним реаліям світової кон'юнктури рекомендації з вдосконалення регулятивних та процедурних механізмів функціонування Світової організації торгівлі.

У результаті проведеного дослідження отримано такі найбільш важливі наукові результати:

вперше:

- обґрунтовано доцільність запровадження у СОТ механізму визначення статусу членів (розвинені або такі, що розвиваються) на основі трьох критеріїв: частка країни в загальному обсязі світової торгівлі перевищує 0,5 %; членство в міжнародних організаціях та коаліціях країн-світових економічних лідерів – Група семи, Група двадцяти, Організація економічного співробітництва та розвитку; приналежність до категорії розвинених економік принаймні за двома з трьох підходів провідних міжнародних організацій, а саме Організації Об'єднаних Націй, Міжнародного валютного фонду та Світового банку, замість існуючої практики самовизначення статусу члена СОТ; такий підхід обумовить зміну співвідношення кількості розвинених членів до тих, що розвиваються у СОТ з 15/85% до 35/65% за авторськими підрахунками, що сприятиме розвитку та лібералізації міжнародної торгівлі внаслідок забезпечення більш динамічного приєднання країн до чинних та майбутніх багатосторонніх торговельних угод з урахуванням відсутності перехідних періодів для розвинених економік, а також взяття кожною третьою країною, замість кожної шостої нині, більш

«жорстких» зобов'язань щодо лібералізації доступу до ринків товарів та послуг;

удосконалено:

- систематизацію проблем діяльності Світової організації торгівлі за об'єктами ключових багатосторонніх угод: механізм вирішення торговельних спорів (недотримання членами Апеляційним органу СОТ термінів розгляду спорів; перевищення експертами повноважень шляхом розширення тлумачень положень угод СОТ при прийнятті рішень по справах; перегляд положень, які не були безпосередньо зазначені в апеляційному оскарженні сторін), моніторинг зобов'язань членів (недотримання членами вимог щодо нотифікації зобов'язань; несвоєчасні відповіді країн на питання щодо окремих аспектів торговельних політик; обмеженість ресурсів країн, що розвиваються, для виконання зобов'язань та дотримання термінів подання нотифікацій), результативність переговорних процесів (відсутність практичних результатів у вигляді нових багатосторонніх торговельних угод; неможливість СОТ висувати власні ініціативи чи самостійно накладати санкції на держави у разі невиконання домовленостей), визначення статусу членів в рамках СОТ (ірраціональне використання переваг спеціального та диференційного режиму; взяття розвиненими країнами більш «м'яких» зобов'язань щодо лібералізації доступу до ринків товарів та послуг) і ефективність робочих органів СОТ (одночасний розгляд аналогічних специфічних торговельних занепокоєнь в рамках різних комітетів; недотримання термінів розповсюдження порядків денних та звітів за результатами засідань); такий підхід, на відміну від існуючих, дає змогу системно підходити до розв'язання проблем, має суб'єктну структуру та регулятивну основу, сприяє більш повній реалізації функцій СОТ та національних економічних інтересів країн;

- логіко-семантичне трактування поняття «глобальна торговельна система» як багатокомпонентної (міжнародні угоди, міжнародні торговельні організації, стандартизовані процеси і процедури, торговельна

інфраструктура, члени, торговельні політики та зовнішньоторговельні сектори країн) мультилатеральної системи регулювання міжнародної торгівлі, яка за кількістю членів (186), обсягом регульованого експорту (понад 98%), охопленням торговельних сфер (товари, послуги, права інтелектуальної власності), інтегрованою метою – формування глобальної торговельної політики, є глобальною;

- методичні підходи до гармонізації правил міжнародної торгівлі, що базуються на угодах СОТ, із зростаючою кількістю регіональних торговельних угод, особливо нового типу (мегаторговельних, таких як Транстихоокеанське партнерство і Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство), що полягають у: досягненні домовленості, що всі регіональні торговельні угоди мають укладатися з дотриманням чинних правил і норм СОТ; розробці типової регіональної торговельної угоди («Model agreement»), що дозволить скоротити терміни раундів переговорів між сторонами, сприятиме залученню країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн до переговорного процесу щодо укладення регіональних торговельних угод; зменшить кількість торговельних спорів між членами; підвищить статус і вплив СОТ у глобальній торговельній системі;

набули подальшого розвитку:

- комплексний аналіз та систематизація асиметрій глобальної торговельної системи як підсистеми глобальної економічної системи на глобальному, регіональному та міжкраїновому рівнях шляхом їх віднесення до двох ключових груп: асиметрії, що безпосередньо пов'язані з процесами міжнародної торгівлі (асиметрії в торгівлі товарами, спричинені відмінністю в рівнях митних тарифів країн, кількості та варіативності застосовуваних нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі, у тому числі таких заходів торговельного захисту, як антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні, ступенях залученості країн та окремих митних територій до вирішення торговельних спорів; в торгівлі послугами, що виходять з відмінностей в рівнях специфічних зобов'язань країн щодо лібералізації доступу до ринків

послуг); асиметрії, які опосередковано пов'язані з процесами міжнародної торгівлі (технологічно-інфраструктурні, гендерні, інформаційні, за суб'єктністю, зокрема, з урахуванням зростаючої ролі мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) в експортній діяльності країн);

- оцінка рівнів лібералізації підсекторів сфери послуг на основі дослідження специфічних зобов'язань 164 членів СОТ по 155 підсекторах з виокремленням трьох груп: високолібералізовані – послуги з готельного менеджменту, послуги з кредитування всіх видів, у тому числі споживчий кредит, кредит під заставу, факторинг та фінансування комерційних операцій, послуги телефонного зв'язку загального користування; середньолібералізовані – послуги у сфері вищої освіти, послуги каналізації, послуги з оптової торгівлі, послуги з організації розваг та послуги у сфері охорони здоров'я; низьколібералізовані (послуги космічного транспорту, послуги з надання теле- та радіомовлення, послуги з проведення розслідувань і забезпечення безпеки), що віддзеркалює регулятивні глобальні тренди на світовому ринку послуг;

- прогнозування векторів розвитку глобальної торговельної системи з використанням сценарного підходу та ідентифікацією двох ключових сценаріїв: оптимістичного – Світова організація торгівлі буде успішно реформована, у тому числі завдяки ефективній модернізації інституціональних засад та процедурних аспектів діяльності, що сприятиме поступовому зменшенню рівня середньої ставки фактично застосовуваного тарифу на всі товари згідно з режимом найбільшого сприяння (РНС); асиметрія багатостороннього та регіонального регулювання торговельних потоків буде пом'якшена, що сприятиме щорічному зростанню обсягів світової торгівлі на рівні 3%; песимістичного – СОТ припинить своє існування, країни та окремі митні території більше не будуть зобов'язані дотримуватися принципів надання режиму найбільшого сприяння та національного режиму всім торговельним партнерам, що надасть можливість країнам встановлювати автономні митні ставки на будь-якому рівні, а

зростання кількості РТУ стане неконтрольованим, що обумовить скорочення обсягів торгівлі до рівня 1995 р., тобто нівелювання всього процесу лібералізації торгівлі, що відбувався протягом останніх 25 років;

- пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування СОТ за напрямками: перегляд механізму вирішення торговельних спорів – внесення змін до чинної Домовленості про правила та процедури вирішення торговельних спорів, які б стосувалися термінів розгляду справ, повноважень членів Апеляційного органу, використання прецедентного права; покращення моніторингу зобов'язань членів – підвищення рівня прозорості процедур подання нотифікацій шляхом надання можливості надсилати коментарі до нотифікацій та відповіді на них, зобов'язання членів пояснювати причини затримки відповідей на коментарі, запровадження санкцій за навмисне несвоєчасне подання або неподання членом нотифікацій; підвищення результативності переговорних процесів – всебічне сприяння проведенню багатосторонніх переговорів у сферах, де це є практично можливим та в сферах, де досягнення консенсусу неможливе, а також активна підтримка багатосторонніх угод з обмеженою кількістю учасників (переговорів в рамках так званих «Спільних ініціатив»), відкритих для вступу всіх членів з визначенням чітких критеріїв для категоризації членів за рівнем економічного розвитку;

- обґрунтування пріоритетів формування та реалізації торговельної політики України (доцільність використання поточної ситуації в СОТ для позиціонування країни як рівноправного учасника глобальної торговельної системи, здатного впливати на створення сучасних прогресивних правил глобальної торгівлі, повноцінно захищати національні економічні інтереси та лідирувати у багатосторонніх ініціативах) та доцільності укладання нових угод про вільну торгівлю, зокрема, завершення переговорів з Туреччиною та Сербією, а також всебічного обґрунтування раціональності укладення угод з Єгиптом, Китаєм, Саудівською Аравією, ОАЕ та розширення сфери дії охоплення чинних угод про вільну торгівлю з Ізраїлем, Канадою Північною

Македонією, країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія).

Практичне значення одержаних результатів зумовлене формуванням стратегії України у сфері модернізації діяльності Світової організації торгівлі та ведення переговорів щодо укладання регіональних торговельних угод. Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора були використані: Директоратом економічної дипломатії Міністерства закордонних справ України та Департаментом багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод Міністерства економіки України – при формуванні стратегії захисту національних економічних інтересів України за напрямом міжнародної торгівлі в коротко- та середньостроковому періодах (довідки № 51/36-200-99 від 20 вересня 2021 року та № 4212-05/32889-07 від 22 червня 2021 року); ПрАТ «Хіммаш» – при формуванні експортної стратегії на 2021-2023 рр., у тому числі при визначенні цільових ринків для експорту продукції підприємства (довідка № 15/289/1 від 05 травня 2021 року); ГО «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства» – при розробці пропозицій до формування торговельної політики, зокрема, оновленої Експортної стратегії України, з урахуванням прогнозів розвитку обсягів світової торгівлі за песимістичним та оптимістичними сценаріями розвитку та зовнішньої торгівлі України з урахуванням впливу чинних та майбутніх угод про вільну торгівлю (довідка № 13 від 13 березня 2021 року). Матеріали та результати дослідження впроваджено у навчальний процес ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» при викладанні дисциплін бакалаврського, магістерського та аспірантського рівнів факультету міжнародної економіки і менеджменту, а саме: «Міжнародна торгівля», «Економічна дипломатія», «Торгова політика та комерційна дипломатія» та «Глобальна торгова політика» (довідка від 08 червня 2021 року).

Ключові слова: глобальна торговельна система, Світова організація торгівлі (СОТ), асиметрії торговельної системи, сценарії розвитку

торговельної системи, регіональні торговельні угоди, нетарифні методи регулювання, лібералізація міжнародної торгівлі, інституціоналізація міжнародної торгівлі, цифровізація торгівлі, міжнародна торгівля послугами.

ANNOTATION

Tetiana Tananaiko. Asymmetries and scenarios of the development of the global trading system. – Qualifying paper on the basis of the manuscript tight.

The dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in the specialty 292 «International Economic Relations. – Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, 2021.

The dissertation is devoted to a comprehensive study of the evolution of the global trading system under conditions of global economic instability, in particular, to identify and analyze the determinants of deepening its asymmetries in order to substantiate proposals for improving the World Trade Organization (WTO) work. The paper contains a description of the theoretical and methodological foundations of the formation and evolution of the global trading system, its subject composition, regulatory regime and key development trends.

The study identifies and systematizes the existing asymmetries of the global trading system that have direct and indirect impact on its development. Particular attention is paid to characteristics of the approaches of prominent international economic organizations to the categorization of countries by the level of economic development, as well as the study of the impact countries and individual customs territories usage of tariff and non-tariff instruments to regulate exports and imports development on the assymetries of the global trading system. Taking into account the structure, scope and subject composition, the critiacal analysis of the growing trend of regional trade agreements is held and the impact of digitalization of international trade, the growing role of micro-, small and

medium enterprises (MSMEs) and women-led enterprises on growth and degree diversification of trade flows is characterized.

The dissertation highlights the aspects of ineffective implementation of the World Trade Organization functions, based on the methods of economic and mathematical modeling identifies key factors of the global trading system development. The application of the scenario approach allowed to forecast changes in the volume of world trade and export flows of Ukraine for the period of three years: 2021-2023.

The following most significant scientific results have been obtained within the conducted research:

for the first time:

- the expediency of introducing to the WTO the mechanism for determining the status of members (developed or developing) on the basis of three criteria is justified: the country's share in total world trade exceeds 0.5%; membership in international organizations and coalitions of countries-world economic leaders – G7, G20, Organization for Economic Cooperation and Development; belonging to the category of developed economies according to at least two of the three approaches of leading international organizations, namely the United Nations, the International Monetary Fund and the World Bank, instead of the existing practice of self-declaration of the WTO membership. This approach according to the author's estimates will change the ratio of the number of developed WTO members to the developing ones from 15%:85% to 35%:65%, that will contribute to the development and liberalization of international trade by ensuring more dynamic accession to existing and future multilateral trade agreements, especially taking into account the lack of transition periods for developed economies, as well as the commitment by every third country, instead of every sixth now, of more “strong” commitments to ensure free market access for foreign goods and services;

the following has been improved:

- systematization of problematic aspects of the World Trade Organization functioning: mechanism for trade dispute settlement (failure of the WTO

Appellate Body members to consider disputes; exceeding the powers of experts by expanding interpretations of the WTO agreements in decision-making on cases; revision of provisions that were not directly mentioned in the appeal of the parties), monitoring of members' obligations (non-compliance by members with notification requirements; untimely responses by countries to questions on certain aspects of trade policies; limited resources of developing countries to fulfill their commitments and meet deadlines for notifications), the effectiveness of the multilateral negotiation process (lack of practical outcome in the form of new multilateral trade agreements; inability of the WTO to put forward its own initiatives or independently impose sanctions on the states in case of non-compliance with agreements), determining the status of members within the WTO (irrational use of the benefits of special and differential treatment; the development of more "soft" commitments by developed countries to liberalize market access for goods and services) and the effectiveness of WTO working bodies (simultaneous consideration of similar specific trade concerns within different committees; non-compliance with agendas and meeting reports). Such an approach, in contrast to the existing ones, allows to solve problems in a systemic way and provides a subjective structure and regulatory framework, promotes a fuller implementation of the WTO functions and national economic interests of countries;

- logical-semantic interpretation of the concept of "global trading system" as a multicomponent (international agreements, international trade organizations, standardized processes and procedures, trade infrastructure, members, trade policies and foreign trade sectors) multilateral system of international trade regulation, which by number of members (186) , the volume of regulated exports (over 98%), the coverage of trade areas (goods, services, intellectual property rights), the integrated goal - the formation of global trade policy, is global;

- methodological approaches to harmonizing international trade rules based on the WTO agreements with a growing number of regional trade agreements, especially new types (such as the Trans-Pacific Partnership and the Transatlantic Trade and Investment Partnership), including: reaching an agreement that all

regional trade agreements must be concluded in compliance with current WTO rules and regulations; development of a model regional trade agreement ("Model agreement") that will reduce the number of negotiation rounds between the parties, will promote the involvement of developing countries and least developed countries in the negotiation process for the conclusion of regional trade agreements; reduce the number of trade disputes between members; increase the status and influence of the WTO in the global trading system;

the following has received the further development:

- comprehensive analysis and systematization of asymmetries of the global trade system as a subsystem of the global economic system at the global, regional and international levels by classifying them into two key groups: asymmetries directly related to international trade (asymmetries in trade in goods caused by differences in the levels of customs tariffs of countries, the number and variability of applied non-tariff measures to regulate trade, including trade defense measures such as anti-dumping, countervailing and special, the degree of involvement of countries and individual customs territories in trade disputes settlement; in trade in services, based on differences in the levels of specific commitments of countries to liberalize access to services markets); asymmetries that are indirectly related to the processes of international trade (technological-infrastructure, gender, information, by subjectivity, in particular, given the growing role of micro-, small and medium enterprises (MSMEs) in the export activities of countries);

- assessment of levels of liberalization of service subsectors based on a study of specific commitments of 164 WTO members in 155 subsectors distinguishing three groups: highly liberalized - hotel management services, credit services of all kinds, including consumer credit, collateral, factoring and financing commercial operations, public telephone services; medium-liberalized - services in the field of higher education, sewerage services, wholesale trade services, entertainment services and health care services; low-liberalized (space transport services, television and radio broadcasting services, investigation and security services), which reflects regulatory global trends in the global services market;

- forecasting the vectors of the global trading system using a scenario approach and identifying two key scenarios: optimistic - the World Trade Organization will be successfully reformed, including through effective modernization of institutional frameworks and procedural aspects, which will gradually reduce the average rate of all applicable tariffs goods in accordance with the most-favored-nation (MFN) regime; the asymmetry of multilateral and regional regulation of trade flows will be mitigated, that will contribute to the annual growth of world trade at the level of 3%; pessimistic - the WTO will cease to exist, countries and individual customs territories will no longer be obliged to adhere to the principles of most-favored-nation and national treatment to all trading partners, that will allow countries to set autonomous customs rates at any level and the increase in the number of RTAs will become uncontrolled, which will lead to a reduction in trade volume to the level of 1995, leveling the entire process of trade liberalization that has taken place over the past 25 years;

- proposals to increase the WTO efficiency in the following areas: revision of the mechanism for trade disputes settlement - amendments to the current Dispute Settlement Understanding, which would relate to the timing of cases, powers of members of the Appellate Body, use of case law; improving the monitoring of members' commitments - increasing the transparency of notification procedures by allowing comments on and responses to notifications, members' obligations to explain the reasons for delays in replying to comments, imposing sanctions for intentional late submission or non-submission of notifications by members; improving the effectiveness of negotiation processes - comprehensive support for multilateral negotiations in areas where it is practically possible and in areas where consensus cannot be reached – active support for plurilateral agreements with a limited number of participants (negotiations within the so-called "Joint Initiatives") open to all members with clear criteria for categorizing members. by level of economic development;

- substantiation of priorities of formation and implementation of trade policy of Ukraine (expediency of using the current situation in the WTO to position the country as an equal participant in the global trade system, able to influence the

creation of modern progressive rules of global trade, fully protect national economic interests and facilitate multilateral and plurilateral initiatives) and justification for concluding new free trade agreements, in particular, concluding negotiations with Turkey and Serbia, as well as comprehensive justification for concluding agreements with Egypt, China, Saudi Arabia, UAE and expanding the scope of existing free trade agreements with Israel, Canada, Northern Macedonia, European Free Trade Association countries (Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland).

The practical significance of the obtained results is connected with the formation of Ukraine's strategy in the field of modernization of the World Trade Organization and negotiations on regional trade agreements. Scientific developments, conclusions and practical recommendations of the author were used by: the Directorate of Economic Diplomacy of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine and the Department of Multilateral and Bilateral Trade Agreements of the Ministry of Economy of Ukraine within formulating a strategy of defending national economic interests (certificates of implementation from 20.09.2021 and 22.06.2021); PRJSC "HIMMASH" within the formation of the export strategy for 2021-2023, including the defining target markets for the export of enterprise products (certificates of implementation from 05.05.2021); NGO "International Center for Smart Society Development" within developing proposals for trade policy, in particular, the updated Export Strategy of Ukraine, taking into account forecasts of world trade in pessimistic and optimistic scenarios of development and foreign trade of Ukraine, taking into account the impact of current and future free trade agreements trade (certificates of implementation from 13.03.2021). The materials and results of the research were introduced into the educational process of State Higher Educational Institution Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman in teaching the bachelor's, master's and postgraduate disciplines of the Faculty of International Economics and Management, namely: "International Trade", "Economic Diplomacy", "Trade Policy and Commercial Diplomacy" and "Global Trade Policy" (certificates of implementation from 08.06.2021).

Key words: global trading system, World Trade Organization (WTO),

trading system asymmetries, trading system development scenarios, regional trade agreements, non-tariff methods of trade regulation, liberalization of international trade, institutionalization of international trade, digitalization of trade, international trade in services.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У зарубіжних виданнях:

1. Tananaiko T., Yatsenko O., Schneeberger K. Trade facilitation and economic development: cooperation between Ukraine and the countries of North America. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2018. Vol. 40. No. 1. P. 103–117. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2018.10>; <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/1091> (0,9 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: ідентифікація перспективних напрямів поглиблення торговельного співробітництва з країнами північноамериканського регіону).
2. The impact of global risks on the world trade and economic environment / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2018. Vol. 4. No. 27. P. 435-444. DOI: 10.18371/fcaptr.v4i27.154279 (0,8 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: систематизація глобальних виликів та ризиків, що мають вплив на торговельну систему).
3. Trade and economic integration dominants in North America countries' interaction / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Szetela B., Kobylanska A. *Journal of International Studies*. 2019. № 12(3). P. 277-293. DOI:10.14254/2071-8330.2019/12-3/22 (0,9 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: розрахунок коефіцієнту взаємозалежності торгівлі між США та Канадою, розрахунок прогнозних значень обсягів торгівлі між США та Канадою в середньостроковому періоді).

4. Global Risks of Trade and Economic Cooperation of Ukraine With Countries of the Northern American Region / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A., Streimikiene D. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15. No. 3. P. 217-225. DOI: 10.14254/1800-5845/2019.15-3.16 (0,7 д.а., особисто автору – 0,3 д.а.: характеристика впливу глобальних викликів на зовнішню торгівлю України в коротко- та середньостроковому періоді, розрахунок впливу глобальних викликів на обсяги торгівлі між Україною та країнами Північної Америки).

У наукових фахових виданнях України:

5. Тананайко Т.С., Яценко О.М. Актуалітети торговельної політики України та країн Північної Америки: торговельно-економічні інтеграційні можливості та загрози. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 17. С. 163-171 (0,9 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: характеристика умов доступу до товарних ринків північноамериканських країн, розрахунок прогнозу обсягів імпорту в Україну з країн Північної Америки в середньостроковому періоді).

6. Тананайко Т.С. Проблеми та механізми ефективності функціонування СОТ. *Вчені записки*. 2018. №19. С. 113–126 (0,7 д.а.).

7. Tananaiko T., Stašys R. Analysis of factors influencing the world trade volumes. *Вчені записки*. 2019. №20. С. 5–17. (0,7 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: побудова оптимальної моделі залежності обсягів світової торгівлі від середньої ставки мита та зростання кількості регіональних торговельних угод, розрахунок прогнозу обсягів світової торгівлі в середньостроковому періоді).

8. Тананайко Т. С. Проблемні аспекти класифікації країн в глобальній торговельній системі. *Вчені записки*. 2020. №21. С. 192–208 (0,8 д.а.).

9. Торговельні аспекти продовольчої безпеки у багатосторонній торговельній системі / Тананайко Т.С., Яценко О.М., Гальперіна Л.П., Гончаренко Н.І., Хорошун О.І. *Вісник ХНАУ. Сер. Економічні науки*. 2021. № 1. С. 210-232 (0,8 д.а., особисто автору – 0,3 д.а.: аналіз тарифних інструментів регулювання доступу до ринків сільськогосподарської продукції, характеристика напрямів багатосторонніх переговорів з питань торгівлі сільськогосподарськими товарами).

В інших виданнях:

10. Tananaiko T., Yatsenko O. The growing potential of security issues in international trade. *International security in the frame of modern global challenges 2019: Collection of scientific works*. Lithuania, Vilnius: Mykolas Romeris University, 2019. С. 103-107 (0,2 д.а., особисто автору – 0,1 д.а.: характеристика потенціалу використання цифрових технологій для спрощення та підвищення рівня безпеки процедур торгівлі).

11. Тананайко Т.С. Потенціал blockchain у фасилітації глобальної торговельної системи. *Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 15-16 лютого 2019 р. Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2019. С. 18–22 (0,2 д.а.).

12. Tananaiko Tetiana, Yatsenko Olha. Key trends of global trading system participants' trade policies Pravo, Ekonomija i Menadžment u Savremenim Uslovima. Beograd, Srbija: Univerzitet „Union – Nikola Tesla”, 2021. Knjiga 3. Р. 479-490 (0,7 д.а., особисто автору – 0,3 д.а.: характеристика трансформації інструментарію торговельних політик країн в умовах глобалізації торгівлі, принципу прозорості торговельної системи та механізмів його дотримання).

ЗМІСТ

ВСТУП	19
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ	31
1.1. Теоретичні основи формування та еволюції глобальної торговельної системи	31
1.2. Детермінанти поглиблення асиметрій глобальної торговельної системи	52
1.3. Глобальні імперативи категоризації суб'єктів системи за рівнем економічного розвитку	66
Висновки до розділу 1	81
РОЗДІЛ 2. СУПЕРЕЧНОСТІ ТА АСИМЕТРІЇ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	84
2.1. Діагностика інституційного забезпечення тарифного та нетарифного регулювання транскордонної торгівлі	84
2.2. Регіоналізація й асиметричність показників опосередковано пов'язаних з процесом торгівлі	105
2.3. Систематизація напрямів недостатньої ефективності функціонування Світової організації торгівлі	132
Висновки до розділу 2	146
РОЗДІЛ 3. СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ	149
3.1. Економічне обґрунтування проявів асиметричності торговельної системи	149
3.2. Варіативні сценарії розвитку глобальної торговельної системи	168
3.3. Напрями інституціоналізації міжнародної торгівлі як механізм нівелювання її асиметричності	180
Висновки до розділу 3	193
ВИСНОВКИ	196
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	205
ДОДАТКИ	227

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах сьогодення трансформація торговельної системи відбувається пришвидшеними темпами з огляду на всеохоплюючу цифровізацію економічних процесів, зокрема, впровадження безпаперової торгівлі, поширення використання систем електронних розрахунків, зростання обсягів торгівлі цифровими продуктами, глобалізацію всіх торговельних аспектів, що, в свою чергу, розширює коло суб'єктів такої системи, всеохоплюючу лібералізацію торгівлі, яка співіснує із застосуванням низкою країн неопroteкціоністських інструментів регулювання обсягів зовнішньої торгівлі тощо. На цьому тлі зростає в геометричній прогресії кількість регіональних торговельних угод, укладених країнами та окремими митними територіями з різним рівнем економічного розвитку зі всіх регіонів світу. У таких умовах спостерігається не тільки поглиблення існуючих, а й поява нових асиметрій глобальної торговельної системи. За обставин, що склалися, спад ефективності функціонування Світової організації торгівлі сигналізує про необхідність невідкладної реакції всіх учасників системи на виклики XXI ст. з метою розробки актуальних правил світової торгівлі з урахуванням усіх можливих сценаріїв розвитку торговельної системи.

Результати теоретичних та емпіричних досліджень процесу формування і трансформації глобальної торговельної системи представлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів: Дж. Бхагваті, У. Дадуша, Б. Лейсегі Гардокі, К. Логана, А. Менсона, С. Шваба, В. Торстенсена, В. Реге, Р. Маккалока, М. Канаде, Е. Брауна, М. Штерна, М. Роя, Р. Ахрая, Д. Хуммельса, Дж. Ішії, К.М. Юї, Р. Джонсона, Г. Ногуера, Дж. Андерсона, Т. Карпентера, А. Лендле, М. Кеслера, І. Бошцрта, А. Кека, Дж. Хенкока, К. Ні, М.Н. Шонгве, Т. Стюарта, Дж. Джексона, О. Довгаль, Д. Лук'яненка, Т. Циганкової, Т. Оболенської, О. Яценко, Т. Гордєєвої, Г. Солодковської, Т. Орехової та інших.

Серед науковців, предметом вивчення яких стали асиметрії глобальної економічної системи в цілому та їх окремих підсистем на різних рівнях, можна виокремити: Дж. Акерлофа, С. Беренди, Дж. Бортса, Н. Божидарніка, А. Вірковську, Г. Зіберт, В. Клочкова, Н. Кравчук, Г. Мюрдаля, В. Новицького, Д. Лук'яненка, А. Мокія, Г. Моргентау, Т. Орехову, Н. Рєзнікову, Є. Савельєва, В. Сіденка, С. Сіденко, І. Сторонянську, М. Спенса, Дж. Стігліца, О. Уільямсона, В. Чужикова, А. Філіпенко, С. Юрія, Я. Столярчук тощо. При цьому питання застосування сценарного підходу для вирішення глобальних економічних проблем стали об'єктом досліджень Р. Акоффа, Г. Кана, Е. Янча, Л. Абалкіна, С. Вішньова, Т. Густафсона, Д. Ергіна, В. Цигічко, О. Шибалкіна та інших.

Водночас, незважаючи на значний внесок згаданих науковців, зростання наукових здобутків та розвідок за цим напрямом, очевидною є об'єктивна необхідність подальшого дослідження тенденцій розвитку глобальної торговельної системи, зокрема перспектив функціонування Світової організації торгівлі, а також співіснування багатостороннього та регіональних правових режимів регулювання транскордонної торгівлі.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт у межах науково-дослідних тем факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»: кафедральної теми «Глобальна торговельна інтеграція: стратегічні мотивації, формати, механізми» (номер державної реєстрації № 0116U001387) – особисто автором розкрито сутність, визначено детермінанти трансформації та асиметричності глобальної торговельної системи та обґрунтовано ключові напрями усунення її асиметрій; науково-дослідної ініціативної теми кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу «Глобалізаційні детермінанти розвитку торговельно-маркетингових стратегій» (номер державної реєстрації 0111U007630) – охарактеризовано підходи до категоризації учасників глобальної торговельної системи за рівнем

економічного розвитку та запропоновано набір індикаторів, за якими країну чи окрему митну територію можна вважати розвиненою; систематизовано напрями діяльності Світової організації торгівлі, відсутність змістовних практичних результатів діяльності щодо яких свідчить про недостатню ефективність їх реалізації та представлено низку рекомендації стосовно модернізації деяких процедурних та нормативних аспектів функціонування СОТ; та кафедральної теми «Комерційна дипломатія у парадигмі глобальної економічної політики» (номер державної реєстрації 0114U001920) – розроблено пропозиції щодо реалізації торговельної політики України в рамках Світової організації торгівлі, зокрема, за напрямками багатосторонніх торговельних переговорів, подання нотифікацій щодо суттєвих змін правового режиму регулювання зовнішньоторговельних процесів та захисту національних економічних інтересів з використанням механізму СОТ для вирішення торговельних спорів, а також при укладанні нових та перегляді чинних угод про вільну торгівлю України.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є вивчення та детальна характеристика детермінант поглиблення асиметрій глобальної торговельної системи з метою надання пропозицій стосовно їх усунення, зокрема, модернізації СОТ.

Для досягнення мети дослідження визначено такі основні **завдання**:

- охарактеризувати теоретико-методологічні засади формування та еволюції глобальної торговельної системи, її суб'єктний склад, правовий режим функціонування та ключові тенденції розвитку;
- ідентифікувати та систематизувати наявні асиметрії глобальної торговельної системи;
- охарактеризувати існуючі підходи до категоризації країн за рівнем економічного розвитку;
- дослідити вплив використання суб'єктами глобальної торговельної системи тарифних і нетарифних інструментів регулювання обсягів торгівлі в

залежності від їх приналежності до конкретного географічного регіону та групи з певним рівнем економічного розвитку на асиметричність системи;

- критично проаналізувати тенденцію зростання кількості регіональних торговельних угод з урахуванням їх структури, сфери охоплення та суб'єктного складу;

- охарактеризувати вплив цифровізації торгівлі, зростання ролі мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) та підприємств під керівництвом жінок на зростання обсягів та ступінь диверсифікації експортних потоків;

- виокремити проблемні аспекти недостатньої ефективності діяльності Світовою організацією торгівлі;

- на основі методів економіко-математичного моделювання виокремити найбільш вагомні фактори впливу на розвиток глобальної торговельної системи;

- за допомогою сценарного підходу спрогнозувати зміни обсягів світової торгівлі та експортних потоків з України на період 2021-2023 рр.;

- розробити адекватні сучасним реаліям рекомендації стосовно вдосконалення нормативних та процедурних засад функціонування Світової організації торгівлі.

Об'єктом дослідження є процес трансформації глобальної торговельної системи в умовах світової економічної нестабільності.

Предметом дослідження є асиметрії розвитку глобальної торговельної системи, їх прояви, виміри, фактори впливу та інструменти усунення.

Методи дослідження. Дослідження виконане з використанням як загальнонаукових, так і спеціальних методів, зокрема: історико-логічного методу (для дослідження процесу формування та трансформації глобальної торговельної системи – пп. 1.1.); методу системного аналізу (у рамках узагальнення концептуальних підходів до визначення категорій «глобальна торговельна система» і «асиметрія» та систематизації ключових ознак сучасної торговельної системи, класифікації асиметрій її розвитку – пп. 1.1 та 1.2, а також аналізі напрямів діяльності Світової організації торгівлі –

пп. 2.3); експертних оцінок (при характеристиці підходів ООН, МВФ, Світового банку, СОТ до категоризації країн за рівнем економічного розвитку у пп. 1.3); структурного аналізу (для ідентифікації впливу використання країнами тарифного та нетарифного інструментарію, укладання регіональних торговельних угод – пп. 2.1-2.3); аналізу та синтезу, системного узагальнення (при визначенні інституційного забезпечення глобальної торговельної системи – пп. 1.1, 2.1-2.3.); структурно-логічного методу (для визначення та інструментів підвищення ефективності діяльності Світової організації торгівлі – пп. 3.3); економічно-математичного моделювання (при оцінці впливу окремих показників, зокрема тарифних та нетарифних інструментів, а також кількості регіональних торговельних угод (РТУ) на обсяги світової торгівлі – пп. 3.1 та 3.2); дисперсійного аналізу (з метою отримання математичного підтвердження існування асиметрій в розвитку глобальної торговельної системи – п.п. 3.1); кореляційно-регресійного аналізу (при розрахунку залежності обсягів світової торгівлі від кількості застосовуваних країнами торговельних інструментів, зокрема підписання РТУ – пп. 3.1 та 3.2); методу аналізу часових рядів (при прогнозі обсягів світової торгівлі та обсягів експорту товарів з України на період 2021-2023 рр. у пп. 3.2); застосування сценарного підходу (при прогнозуванні ймовірних сценаріїв розвитку глобальної торговельної системи та обсягів світової торгівлі за таких сценаріїв – пп. 3.2). Використання та комбінування описаних методів дослідження дало змогу отримати обґрунтовані висновки та результати, представлені в дисертаційному дослідженні.

Інформаційну базу дослідження становлять вітчизняні та закордонні періодичні наукові видання, офіційні статистичні та аналітичні матеріали профільних міжнародних економічних організацій та агенцій, зокрема, Світової організації торгівлі (у тому числі інформаційні бази, розроблені за її участі з питань регіональних торговельних угод, санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ), технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) тощо), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Всесвітньої митної

організації (ВМО), Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Світового банку, Міжнародного валютного фонду (МВФ), Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Міжнародного торговельного центру (МТЦ), Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ), а також органів державної влади та профільних агенцій і служб України: Державного комітету статистики України, Міністерства економіки України (у тому числі дані Офісу з просування експорту), Міністерства закордонних справ України (у тому числі дані Ради експортерів та інвесторів України); нормативно-правові акти та міжнародні договори та домовленості (багатосторонні, регіональні та двосторонні), Інтернет-ресурси.

Наукова новизна одержаних результатів дисертаційного дослідження полягає у формулюванні концептуальних підходів до систематизації існуючих асиметрій глобальної торговельної системи та напрямів діяльності Світової організації торгівлі, що потребують модернізації, категоризації учасників торговельної системи за рівнем економічного розвитку та обґрунтуванні пріоритетних напрямів підвищення ефективності функціонування СОТ, а також прогнозування розвитку системи за оптимістичного та песимістичного сценаріїв. Авторські здобутки, що знаходять своє відображення у представлений науковій новизні та виносяться на захист, полягають у такому:

вперше:

- обґрунтовано доцільність запровадження у СОТ механізму визначення статусу членів (розвинені або такі, що розвиваються) на основі трьох критеріїв: частка країни в загальному обсязі світової торгівлі перевищує 0,5 %; членство в міжнародних організаціях та коаліціях країн-світових економічних лідерів – Група семи, Група двадцяти, Організація економічного співробітництва та розвитку; приналежність до категорії розвинених економік принаймні за двома з трьох підходів провідних міжнародних організацій, а саме Організації Об'єднаних Націй, Міжнародного валютного фонду та Світового банку, замість існуючої

практики самовизначення статусу члена СОТ; такий підхід обумовить зміну співвідношення кількості розвинених членів до тих, що розвиваються у СОТ з 15/85% до 35/65% за авторськими підрахунками, що сприятиме розвитку та лібералізації міжнародної торгівлі внаслідок забезпечення більш динамічного приєднання країн до чинних та майбутніх багатосторонніх торговельних угод з урахуванням відсутності перехідних періодів для розвинених економік, а також взяття кожною третьою країною, замість кожної шостої нині, більш «жорстких» зобов'язань щодо лібералізації доступу до ринків товарів та послуг;

удосконалено:

- систематизацію проблем діяльності Світової організації торгівлі за об'єктами ключових багатосторонніх угод: механізм вирішення торговельних спорів (недотримання членами Апеляційним органу СОТ термінів розгляду спорів; перевищення експертами повноважень шляхом розширення тлумачень положень угод СОТ при прийнятті рішень по справах; перегляд положень, які не були безпосередньо зазначені в апеляційному оскарженні сторін), моніторинг зобов'язань членів (недотримання членами вимог щодо нотифікації зобов'язань; несвоєчасні відповіді країн на питання щодо окремих аспектів торговельних політик; обмеженість ресурсів країн, що розвиваються, для виконання зобов'язань та дотримання термінів подання нотифікацій), результативність переговорних процесів (відсутність практичних результатів у вигляді нових багатосторонніх торговельних угод; неможливість СОТ висувати власні ініціативи чи самостійно накладати санкції на держави у разі невиконання домовленостей), визначення статусу членів в рамках СОТ (ірраціональне використання переваг спеціального та диференційного режиму; взяття розвиненими країнами більш «м'яких» зобов'язань щодо лібералізації доступу до ринків товарів та послуг) і ефективність робочих органів СОТ (одночасний розгляд аналогічних специфічних торговельних занепокоєнь в рамках різних комітетів; недотримання термінів розповсюдження порядків денних та звітів за

результатами засідань); такий підхід, на відміну від існуючих, дає змогу системно підходити до розв'язання проблем, має суб'єктну структуру та регулятивну основу, сприяє більш повній реалізації функцій СОТ та національних економічних інтересів країн;

- логіко-семантичне трактування поняття «глобальна торговельна система» як багатокомпонентної (міжнародні угоди, міжнародні торговельні організації, стандартизовані процеси і процедури, торговельна інфраструктура, члени, торговельні політики та зовнішньоторговельні сектори країн) мультилатеральної системи регулювання міжнародної торгівлі, яка за кількістю членів (186), обсягом регульованого експорту (понад 98%), охопленням торговельних сфер (товари, послуги, права інтелектуальної власності), інтегрованою метою – формування глобальної торговельної політики, є глобальною;

- методичні підходи до гармонізації правил міжнародної торгівлі, що базуються на угодах СОТ, із зростаючою кількістю регіональних торговельних угод, особливо нового типу (мегаторговельних, таких як Транстихоокеанське партнерство і Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство), що полягають у: досягненні домовленості, що всі регіональні торговельні угоди мають укладатися з дотриманням чинних правил і норм СОТ; розробці типової регіональної торговельної угоди («Model agreement»), що дозволить скоротити терміни раундів переговорів між сторонами, сприятиме залученню країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн до переговорного процесу щодо укладення регіональних торговельних угод; зменшить кількість торговельних спорів між членами; підвищить статус і вплив СОТ у глобальній торговельній системі;

набули подальшого розвитку:

- комплексний аналіз та систематизація асиметрій глобальної торговельної системи як підсистеми глобальної економічної системи на глобальному, регіональному та міжкраїновому рівнях шляхом їх віднесення до двох ключових груп: асиметрії, що безпосередньо пов'язані з процесами

міжнародної торгівлі (асиметрії в торгівлі товарами, спричинені відмінністю в рівнях митних тарифів країн, кількості та варіативності застосовуваних нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі, у тому числі таких заходів торговельного захисту, як антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні, ступенях залученості країн та окремих митних територій до вирішення торговельних спорів; в торгівлі послугами, що виходять з відмінностей в рівнях специфічних зобов'язань країн щодо лібералізації доступу до ринків послуг); асиметрії, які опосередковано пов'язані з процесами міжнародної торгівлі (технологічно-інфраструктурні, гендерні, інформаційні, за суб'єктністю, зокрема, з урахуванням зростаючої ролі мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) в експортній діяльності країн);

- оцінка рівнів лібералізації підсекторів сфери послуг на основі дослідження специфічних зобов'язань 164 членів СОТ по 155 підсекторах з виокремленням трьох груп: високолібералізовані – послуги з готельного менеджменту, послуги з кредитування всіх видів, у тому числі споживчий кредит, кредит під заставу, факторинг та фінансування комерційних операцій, послуги телефонного зв'язку загального користування; середньолібералізовані – послуги у сфері вищої освіти, послуги каналізації, послуги з оптової торгівлі, послуги з організації розваг та послуги у сфері охорони здоров'я; низьколібералізовані (послуги космічного транспорту, послуги з надання теле- та радіомовлення, послуги з проведення розслідувань і забезпечення безпеки), що віддзеркалює регулятивні глобальні тренди на світовому ринку послуг;

- прогнозування векторів розвитку глобальної торговельної системи з використанням сценарного підходу та ідентифікацією двох ключових сценаріїв: оптимістичного – Світова організація торгівлі буде успішно реформована, у тому числі завдяки ефективній модернізації інституціональних засад та процедурних аспектів діяльності, що сприятиме поступовому зменшенню рівня середньої ставки фактично застосовуваного тарифу на всі товари згідно з режимом найбільшого сприяння (РНС);

асиметрія багатостороннього та регіонального регулювання торговельних потоків буде пом'якшена, що сприятиме щорічному зростанню обсягів світової торгівлі на рівні 3%; песимістичного – СОТ припинить своє існування, країни та окремі митні території більше не будуть зобов'язані дотримуватися принципів надання режиму найбільшого сприяння та національного режиму всім торговельним партнерам, що надасть можливість країнам встановлювати автономні митні ставки на будь-якому рівні, а зростання кількості РТУ стане неконтрольованим, що обумовить скорочення обсягів торгівлі до рівня 1995 р., тобто нівелювання всього процесу лібералізації торгівлі, що відбувався протягом останніх 25 років;

- пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування СОТ за напрямками: перегляд механізму вирішення торговельних спорів – внесення змін до чинної Домовленості про правила та процедури вирішення торговельних спорів, які б стосувалися термінів розгляду справ, повноважень членів Апеляційного органу, використання прецедентного права; покращення моніторингу зобов'язань членів – підвищення рівня прозорості процедур подання нотифікацій шляхом надання можливості надсилати коментарі до нотифікацій та відповіді на них, зобов'язання членів пояснювати причини затримки відповідей на коментарі, запровадження санкцій за навмисне несвоєчасне подання або неподання членом нотифікацій; підвищення результативності переговорних процесів – всебічне сприяння проведенню багатосторонніх переговорів у сферах, де це є практично можливим та в сферах, де досягнення консенсусу неможливе, а також активна підтримка багатосторонніх угод з обмеженою кількістю учасників (переговорів в рамках так званих «Спільних ініціатив»), відкритих для вступу всіх членів з визначенням чітких критеріїв для категоризації членів за рівнем економічного розвитку;

- обґрунтування пріоритетів формування та реалізації торговельної політики України (доцільність використання поточної ситуації в СОТ для позиціонування країни як рівноправного учасника глобальної торговельної

системи, здатного впливати на створення сучасних прогресивних правил глобальної торгівлі, повноцінно захищати національні економічні інтереси та лідирувати у багатосторонніх ініціативах) та доцільності укладання нових угод про вільну торгівлю, зокрема, завершення переговорів з Туреччиною та Сербією, а також всебічного обґрунтування раціональності укладення угод з Єгиптом, Китаєм, Саудівською Аравією, ОАЕ та розширення сфери дії охоплення чинних угод про вільну торгівлю з Ізраїлем, Канадою Північною Македонією, країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія).

Практичне значення отриманих результатів зумовлене формуванням стратегії України у сфері модернізації діяльності Світової організації торгівлі та ведення переговорів щодо укладання регіональних торговельних угод. Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора були використані: Директоратом економічної дипломатії Міністерства закордонних справ України та Департаментом багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод Міністерства економіки України – при формуванні стратегії захисту національних економічних інтересів України за напрямом міжнародної торгівлі в коротко- та середньостроковому періодах (довідки № 51/36-200-99 від 20 вересня 2021 року та № 4212-05/32889-07 від 22 червня 2021 року); ПрАТ «Хіммаш» – при формуванні експортної стратегії на 2021-2023 рр., у тому числі при визначенні цільових ринків для експорту продукції підприємства (довідка № 15/289/1 від 05 травня 2021 року); ГО «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства» – при розробці пропозицій до формування торговельної політики, зокрема, оновленої Експортної стратегії України, з урахуванням прогнозів розвитку обсягів світової торгівлі за песимістичним та оптимістичними сценаріями розвитку та зовнішньої торгівлі України з урахуванням впливу чинних та майбутніх угод про вільну торгівлю (довідка № 13 від 13 березня 2021 року). Матеріали та результати дослідження впроваджено у навчальний процес ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима

Гетьмана» при викладанні дисциплін бакалаврського, магістерського та аспірантського рівнів факультету міжнародної економіки і менеджменту, а саме: «Міжнародна торгівля», «Економічна дипломатія», «Торгова політика та комерційна дипломатія» та «Глобальна торгова політика» (довідка від 08 червня 2021 року).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, що представлені в науковому дослідженні та виносяться на захист, одержані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у роботі використано тільки ті ідеї та положення, що належать особисто автору.

Апробація результатів дослідження. Отримані висновки й положення дисертаційної роботи апробовано на трьох міжнародних та всеукраїнських конференціях, зокрема: Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародна безпека в рамках сучасних глобальних викликів» (11 червня 2018 р., м. Вільнюс), Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн» (15-16 лютого 2019 р., м. Київ), Міжнародній науковій конференції «Право, економіка та управління в сучасному середовищі» (22-24 квітня 2021 р., м. Белград).

Публікації. Основні положення та результати дисертації опубліковано в 12 наукових працях загальним обсягом 4,7 д.а., з них: 5 – у наукових фахових виданнях України; 4 – у зарубіжних виданнях; 3 – в інших виданнях.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг роботи становить 186 сторінок друкованого тексту. Робота містить 41 таблицю на 19 сторінках, 41 рисунок на 16 сторінках та 21 додаток на 76 сторінках. Список використаних джерел налічує 188 найменувань.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ

1.1. Теоретичні основи формування та еволюції глобальної торговельної системи

Генезисом багатосторонньої торговельної системи став міжвоєнний досвід жебрацько-сусідського протекціонізму та контролю над капіталом, запроваджений урядами, які прагнули стимулювати внутрішню економічну діяльність та рівень зайнятості [1]. Подальший її розвиток був спричинений впровадженням двох ключових принципів торговельної політики: взаємності та недискримінації, що поклали засади всеосяжній лібералізації торгівлі. Реалізація цих принципів дозволила країнам подолати історично вкорінену недовіру один до одної та домовитися про взаємовигідне зниження тарифних бар'єрів.

Взаємність проявлялася в наданні еквівалентних поступок країн та вгамовувала страх урядів, що вони можуть не отримувати від інших країн режим не менший сприятливий за той, що надають свої торговельним партнерам вони самі, а недискримінація сприяла запевненню урядів країн, що вони користуються режимом рівноцінним до режимів держав-конкурентів. Жоден з цих принципів не став раптовим інтелектуальним винаходом, адже ці поняття вже були загальновідомими в галузі міжнародного права. Водночас їх застосування до сфери торговельних відносин було порівняно новітнім рішенням, яке значне посприяло посиленню глобальної лібералізації торгівлі [2].

Витоки Світової організації торгівлі (СОТ), центрального елемента сучасної глобальної торговельної системи, сягають 1947 р., коли було укладено Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Варто зауважити, що

СОТ й сьогодні керується рішеннями, процедурами та звичною практикою ГАТТ 1947 р. [3, ст. XVI]. Ідея розробки ГАТТ народилася на основі пропозицій, представлених на різних рівнях на міжнародних конференціях та в ООН. По-перше, на Бреттон-Вудській конференції 1944 р., під час якої було засновано МВФ і Світовий банк, учасники зійшлися на необхідності створення аналогічної установи в сфері торгівлі, яка б доповнювала діяльність МВФ і Світового банку [4]. По-друге, у 1945 р. США запропонували своїм союзникам у військові часи укласти угоду про взаємне зниження тарифів на торгівлю товарами [5, с.79].

Зусилля щодо створення торговельної організації набрали обертів, коли США додатково внесли цю пропозицію на розгляд ООН. Ця пропозиція призвела до прийняття у лютому 1946 р. Резолюції Економічної та Соціальної Ради Організації Об'єднаних Націй (ЕКОСОР) [6] із закликом провести конференцію для складання статуту Міжнародної організації торгівлі. Отже, у 1946 р. було створено підготовчий комітет, який розпочав роботу над статутом майбутньої організації. Робота комітету тривала в Женеві до листопада 1947 р., але статут був завершений лише в 1948 р. [7]. У 1947 р. на переговорах було досягнуто домовленості про ГАТТ, і вона негайно набула чинності.

Хоча ГАТТ передбачалося додати до Статуту Організації, це виявилось неможливим, і навіть після того, як Статут був згодом укладений в Гавані в березні 1948 р., він так і не набув чинності [5, с.80]. Таким чином ГАТТ 1947 р. була єдиною існуючою міжнародною установою з питань торговельних відносин. Вона була задумана як багатостороння угода про зниження тарифів, яка згодом буде перетворена на міжнародну організацію.

У перші роки переговорів щодо ГАТТ після Другої світової війни зниження тарифів при торгівлі товарами були обговорені у двосторонньому порядку на взаємній основі. Пізніше, під час раунду Кеннеді в 1960-х рр., взаємність була виражена у прийнятті загальної тарифної формули, яка замінила або доповнила двосторонні переговори. Країни-економічні лідери

вже дотримувались принципу недискримінації у торгівлі між собою. Але згодом, на практиці, вони суттєво відхилилися від нього в 1970-1980-х рр., вдавшись до заходів поза рамками ГАТТ. Ці заходи переважно мали форму добровільних обмежень на експорт або впорядкованих маркетингових угод. Хоча такі заходи стосувалися переважно Японії та деякі нових індустріальних країн Східної Азії, це ухилення від правил ГАТТ стало настільки поширеним, що серйозно підірвало повагу до системи, від якої залежало її існування. Частково з цієї причини уряди під час Уругвайського раунду переговорів (1986-1994 рр.) погодились уникати цієї практики і таким чином підтвердити дотримання принципу недискримінації [2].

Координальна трансформація системи розпочалася з Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (Додаток А, табл. А.1). У Декларації Пунта-дель-Есте країнами було прямо визнано необхідність проведення інституційних реформ у системі ГАТТ [8]. У квітні 1990 р. Канада офіційно запропонувала створити Світову організацію торгівлі, яка здійснюватиме моніторинг різних правових документів, що стосуються міжнародної торгівлі, розробленими в контексті поточних переговорів [9]. У липні 1990 р. Європейське Співтовариство запропонувало створення надійних інституційних рамок для ГАТТ з метою забезпечення ефективного впровадження результатів Уругвайського раунду [10]. У 1991 р. Європейське Співтовариство, Канада та Мексика підготували спільну пропозицію, яка послужила основою для подальших переговорів, результатом чого став проєкт Угоди про створення Багатосторонньої торгової організації. Ця угода була частиною проєкту Заключного акту 1991 р., що втілює результати Уругвайського раунду.

Угода про заснування Світової організації торгівлі була остаточно підписана в м. Марракеш в квітні 1994 р. і набула чинності 1 січня 1995 р. Універсальне значення Марракешської угоди викладено в п.4 її Преамбули, в якій члени нормативно визначили намір «розвивати інтегровану, стійкішу й тривалішу систему багатосторонньої торгівлі, яка охоплює Генеральну угоду

про тарифи й торгівлю, раніше досягнуті результати зусиль з лібералізації торгівлі, а також результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів» [3].

Згаданий намір було підтверджено у доповіді Апеляційного органу по справі Бразилії («Заходи, що впливають на висушений кокос»), де Апеляційний орган заявив, що: «Автори нового режиму СОТ мали намір покласти край фрагментації, яка характеризувала попередню систему» [11].

Таким чином можна виокремити три основні етапи формування глобальної торговельної системи (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Етапи формування глобальної торговельної системи

№	Етап	Хронологічні рамки	Характеристика етапу
1.	Латентний	1947-1985 рр.	Протягом цього етапу відбулось 7 раундів багатосторонніх переговорів, до яких приєднувалася все більша кількість учасників. 5 з них було присвячено виключно питанню зниження рівня ставок мита на торгівлю товарами.
2.	Активний	1986-1994 рр.	Найефективнішим серед усіх раундів багатосторонніх переговорів став Уругвайський раунд. Під час було розроблено переважну більшість угод, що сформували сучасну нормативно-правову базу СОТ. Ключовим результатом стало укладення Угоди про заснування Світової організації торгівлі.
3.	Сучасний	починаючи з 1995 р.	Заснування СОТ означало початок нової ери у сфері формування та нагляду за дотриманням універсальних правил торгівлі не тільки товарами, а й послугами та продуктами інтелектуальної власності, а також у сфері державних закупівель, електронної комерції, сприяння інвестуванню, екологічної сталості. Водночас починаючи з 2001 р., початку нового раунду багатосторонніх торговельних переговорів – раунду «Доха-Розвиток», членам СОТ вдалося досягти згоди лише з одного питання порядку денного – спрощення процедур торгівлі. На цьому тлі набирають популярності регіональні торговельні угоди, а нагальність модернізації засад функціонування СОТ стає очевидною.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

З огляду на те, що система еволюціонувала як зі структурної, так і кількісної точки зору, то відповідно й змінювалися підходи до її визначення,

а також сама назва терміну, яка варіюється від світової до багатосторонньої та глобальної. Так, термін «мультилатералізм» був введений у дипломатичний обіг серед американців в 1945 р. і визначався як «міжнародне управління з боку «багатьох», головним принципом котрого була опозиція до двосторонніх та дискримінаційних заходів, які, як вважалося, збільшують важелі впливу сильних держав над слабкими і сприяють розгортанню міжнародного конфлікту [12].

На сучасному етапі за визначенням Е.Конуей під мультилатералізмом розуміють співробітництво всіх провідних країн у випадку прийняття найважливіших питань, котрі базується на колективно узгоджених нормах, правилах, і принципах, які спрямовують і регулюють міждержавну поведінку [13]. Однак, поступово від концепції мультилатеральності системи експерти та науковці з урахуванням сучасних тенденцій як об'єкт дослідження почали використовувати глобальну торговельну систему. Так, на думку Кр. Чейз-Дан, Ю. Кавано та Б.Д. Брюер, глобалізація торгівлі означає ступінь, до якого обмін товарами на великі відстані та глобальний обсяг збільшився (або зменшився) відносно обміну товарами в національних суспільствах [14]. Тож визначення торговельної системи в залежності від підходу наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення торговельної системи

Поняття	Визначення	Автори підходу
1	2	3
Світова торговельна система	система норм, законів та нормативних актів, створена на багатосторонній основі в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі / Світової організації торгівлі, розширена й поглиблена двосторонніми та регіональними торговельними та інвестиційними угодами	Експерти ВЕФ: У. Дадущ, Б. Лейсегі Гардокі, К. Логан, А. Менсон, С. Шваб В. Торстенсен
Світова торговельна система	система, заснована на правилах, яка гарантує її учасникам, що доступ до зовнішніх ринків не буде раптово порушено через запровадження вищих тарифів чи обмежень на імпорт, а також що імпорт відбувається за конкурентними цінами та без затримок	В. Рее (в Журналі міжнародного торговельного форуму)

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Світова торговельна система	система глобальних правил торгівлі між країнами, що підлягають розробці та моніторингу її учасниками	Глосарій економічних термінів ОЕСР
Світова торговельна система	система, що включає багато тисяч односторонніх, двосторонніх, регіональних та багатосторонніх правил та угод між понад двома сотнями незалежних держав, успішне управління якою передбачає розуміння змін, що відбуваються у всьому світі, впливу торгівлі на інтереси та пріоритети національного розвитку та сприяння досягненню консенсусу щодо зняття торгових бар'єрів та прихильності до більш відкритої та справедливої міжнародної торгівлі	Р. Маккалок
Багатостороння торговельна система	система, яка дозволяє великій кількості країн домовлятися про торгівлю між собою, провідну роль в якій займає Світова організація торгівлі	М. Канаде
Багатостороння торговельна система	система правил торгівлі, погоджена усіма членами СОТ	Підхід Європейської Комісії
Глобальна торговельна система	не засіб переказу доходів, а механізм подальшого розвитку взаємовигідних комерційних відносин між країнами	Е.Г. Браун, Р.М. Стерн

Джерело: складено автором на основі [15-21]

На думку експертів Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) до ключових складових глобальної торговельної системи можна віднести: торговельні угоди, торговельні переговори, регіональну інтеграцію, виклики, що виникають у системі міжнародної торгівлі для країн, що розвиваються, та вступ нових членів до СОТ [22].

Розгляд суб'єктного складу глобальної торговельної системи має виходити з розуміння, що вона є підсистемою відповідно глобальної економічної системи. Я.М.Столярчук визначає глобальну економічну систему, згідно з теорією синергетики, як відкриту нелінійну систему, в якій з хаосу виникають окремі, вищою мірою організовані, «локальні вогнища», або «блукаючі плями», економічних процесів та явищ у формі певних соціально-економічних структур [23]. Тому при характеристиці суб'єктів

торговельної системи доцільно враховувати також інституції, які пов'язані з торгівлею опосередковано, проте є залученими до нормативного врегулювання окремих її аспектів, таких як митні формальності, фінансові та валютні аспекти, стандарти в сферах сільського господарства, захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Суб'єктний склад глобальної торговельної системи поступово розширювався протягом усього періоду її трансформації. При чому характерною рисою є тісна взаємодія як між ключовими гравцями й інституціями у сфері торгівлі, так і безперервний контакт з іншими суб'єктами глобальної економічної системи. Тож на сучасному етапі розвитку світової торгівлі вважаємо доцільним виокремити такі суб'єкти глобальної торговельної системи (рис. 1.1), які своєю діяльністю формують тенденції, протидіють глобальним викликам та визначають основні вектори її еволюції.

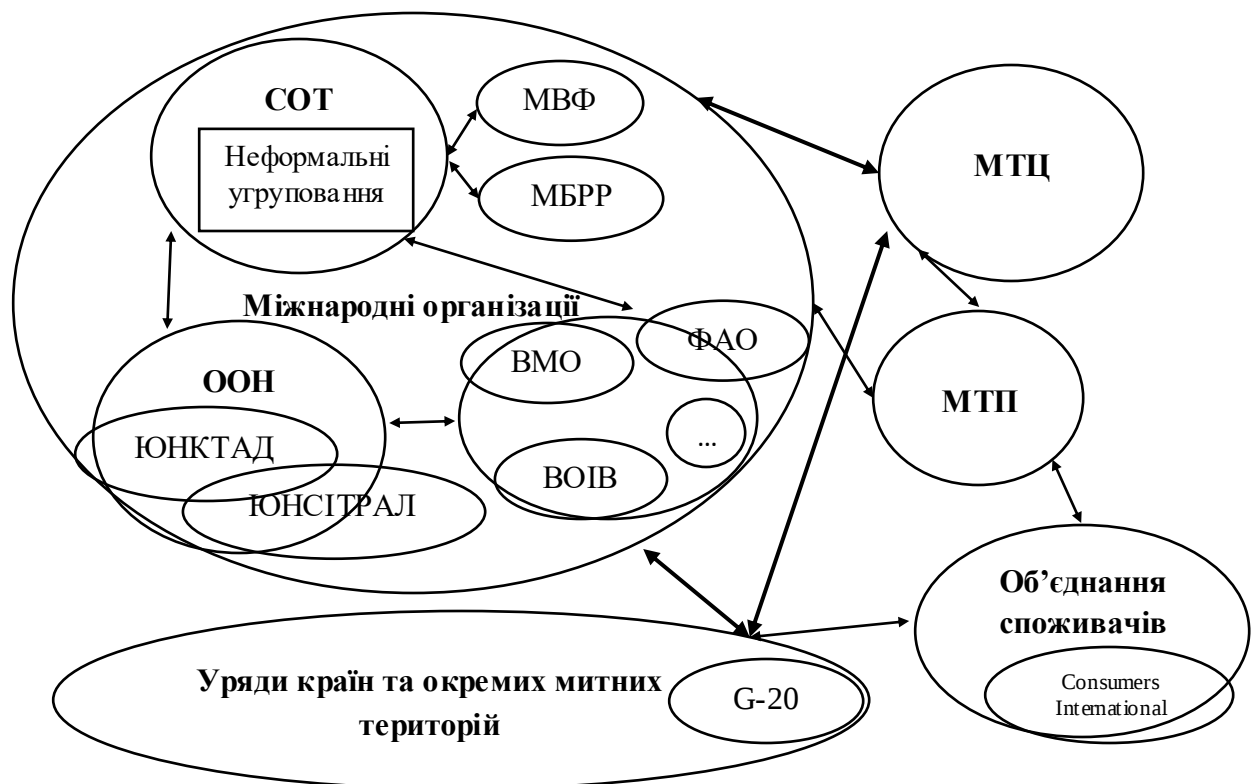


Рис. 1.1. Суб'єкти глобальної торговельної системи

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Визначну роль у процесі нормативного врегулювання транскордонних торговельних процесів, а також моніторингу дотримання цих загальноприйнятих правил відіграють міжнародні економічні організації.

Ключовим центроутворюючим суб'єктом глобальної торговельної системи виступає Світова організація торгівлі (СОТ), єдина міжнародна організація, що опікується глобальними правилами торгівлі між країнами та окремими митними територіями [24]. Як вже було зазначено раніше, Організація в сучасній її формі почала функціонувати в 1995 р. з метою «підвищення рівня життя, забезпечення повної зайнятості й значного та постійного зростання реального доходу й ефективного попиту, а також розширення виробництва товарів та послуг і торгівлі ними з урахуванням оптимального використання світових ресурсів відповідно до цілей сталого розвитку, прагнення захистити й зберегти навколишнє середовище та поліпшити засоби для досягнення цього в такий спосіб, який є сумісним з їхніми відповідними потребами та інтересами на різних рівнях економічного розвитку» [3].

Угодою про заснування СОТ визначено п'ять основних функцій, які повністю забезпечують дотримання основоположних принципів глобальної торговельної системи: недискримінаційної торгівлі (взаємного надання режиму найбільшого сприяння (РНС) у торгівлі й надання національного режиму товарам, послугам і продуктам інтелектуальної власності походженням з-за кордону), регулювання торгівлі переважно тарифними методами, скорочення або мінімізація запровадження кількісних та інших обмежувальних торговельних заходів, прозорості торговельних політик учасників, вирішення торговельних спорів шляхом консультацій, переговорів тощо.

Незважаючи на те, що поточна діяльність СОТ відбувається в профільних радах, комітетах, робочих групах, а найважливіші рішення приймаються під час Конференції міністрів, яка збирається раз на два роки, характерною особливістю Організації є те, що вона є керованою її членами

(«member-driven»), адже переважна більшість рішень приймається консенсусом (за згоди всіх членів). Станом на 2021 р. членство в СОТ мають 164 країни та окремі митні території, на яких припадає 98 % обсягів світової торгівлі, ще 22 країни (а саме: Алжир, Андорра, Азербайджан, Багамські острови, Білорусь, Бутан, Боснія і Герцеговина, Коморські острови, Кюрасао, Екваторіальна Гвінея, Ефіопія, Ватикан, Іран, Ірак, Ліванська республіка, Лівія, Сан-Томе і Принсіпі, Сербія, Сомалі, Південний Судан, Судан, Сирія, Східний Тимор, Туркменістан, Узбекистан [24]) отримали статус споживача та протягом п'яти років після його отримання зобов'язані розпочати переговори щодо вступу до Організації.

У такому контексті для урядів таких країн й окремих митних територій СОТ є універсальним майданчиком для просування та відстоювання національних економічних інтересів у сфері міжнародної торгівлі. З огляду на відмінності у рівнях економічного розвитку, а отже й цілей торговельних політик членів, вагому роль відіграють коаліції та неформальні угруповання країн, значну увагу яким приділено в працях Т.М. Циганкової та Г.В. Солодковської [25].

У рамках СОТ члени об'єднуються в неформальні групи відповідно до проблемних питань, що становлять для них інтерес: вирівнювання зобов'язань щодо відкриття доступу до ринків («Друзі ст. XII»), захист інтересів провідних експортерів сільськогосподарської продукції (Кернська група) або експортерів бавовни («Cotton-4») тощо (Додаток Б, табл. Б.1), або за регіональною ознакою (Додаток Б, табл. Б.2). Як правило, учасниками таких груп виступають члени, що розвиваються, та найменш розвинені країни (НРК), яким необхідно об'єднувати свої зусилля з метою протистояння глобальним економічним лідерам, таким як ЄС, який хоча й має лише один голос в Організації, проте володіє достатніми потужностями для використання неформального механізму просування власних інтересів. Деякі групи можуть нараховувати близько 100 учасників (рис. 1.2).

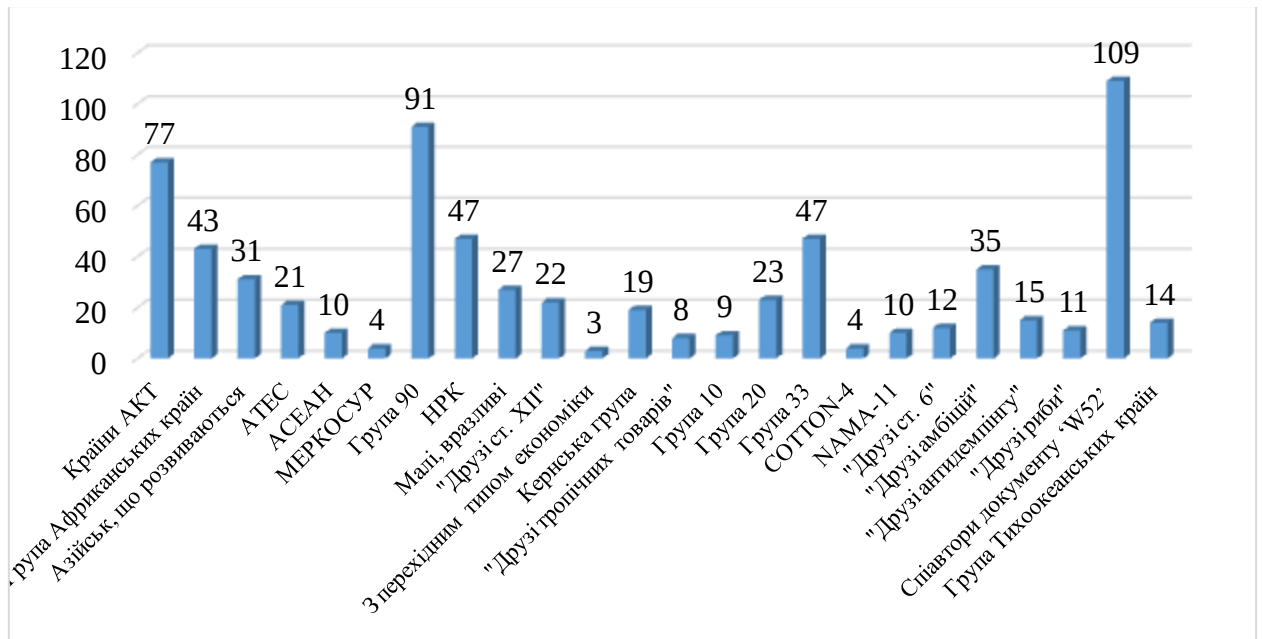


Рис. 1.2. Коаліції та неформальні угруповання в рамках СОТ

Джерело: побудовано автором на основі [26]

Україна, як член, що приєднався до СОТ після її утворення (у 2008 р.), входить до групи «Друзів ст. XII» («Article XII Members») або її ще називають група RAMs (Recently acceded Members), учасники якої прагнуть зменшити розрив між зобов'язаннями «первинних» членів Організації та більшим рівнем зобов'язань, взятих на себе членами групи в рамках їхнього вступу до СОТ, таким чином досягаючи рівних і більш справедливих умов торгівлі. Крім того, у 2020 р. Україна отримала статус спостерігача в Кернській групі, об'єднанні 19 країн-експортерів сільськогосподарської продукції, на яких припадає 25 % обсягу її світового експорту, що має на меті суттєве скорочення всіх тарифів та усунення ескалації тарифів, усунення всіх внутрішніх субсидій, що спотворюють торгівлю, та скасування експортних субсидій та встановлення чітких правил для запобігання уникненню зобов'язань щодо експортних субсидій [27].

Водночас у рамках Організації Об'єднаних Націй (ООН) також функціонує низка профільних органів, відповідальних за варіативні аспекти міжнародної торгівлі. Так, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) є постійним міжурядовим органом Генеральної Асамблеї ООН у

сфері торгівлі, інвестицій та розвитку. Вона функціонує як міжнародна міжурядова спеціалізована інституція, в рамках якої 193 країни-члени обговорюють питання пов'язані з розробкою та реалізацією національних та міжнародних політик у сфері торгівлі та розвитку [28]). Крім того, Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) – це основний юридичний орган системи ООН у галузі права міжнародної торгівлі. ЮНСІТРАЛ характеризують як юридичну особу з універсальним членством, що спеціалізується на реформуванні комерційного права по всьому світу протягом понад 50 років. Ключовим завданням комісії є модернізація та гармонізація правил міжнародної торгівлі [29] (Додаток В, табл. В.1). У цьому ж контексті необхідно враховувати й роль Міжнародного торговельного центру (МТЦ) – спільного агентства СОТ та ООН. Наразі МТЦ є єдиним агентством з питань розвитку, діяльність якого спрямована на підтримку інтернаціоналізації малих та середніх підприємств (МСП) [30], сфери дії якого більш детально проілюстровані в Додатку В, рис. В.1.

Також значний вплив на процеси міжнародної торгівлі товарами має Всесвітня митна організація (ВМО), єдина міжурядова організація, орієнтована виключно на митні питання, а саме розробку глобальних стандартів, спрощення та гармонізацію митних процедур, безпеку ланцюгів торгівлі, посилення діяльності щодо дотримання митних правил, ініціативи щодо боротьби з підробками та піратством, державно-приватне партнерство, сприяння доброчесності та глобальні програми розбудови митного потенціалу [31]. З огляду на безперервний розвиток та наявність тісних зв'язків глобальної торговельної системи з іншими підсистемами такі інституції як група Світового банку, МВФ, ОЕСР, ФАО, ВОІВ, МСЕ, ЮНІДРУА, Consumers international також беруть участь у формуванні правил світової торгівлі, в тому числі завдяки наявності статусу спостерігача в СОТ.

Суб'єктом системи, який представляє, перш за все, інтереси підприємців на найвищому рівні є некомерційна міжнародна організація, що об'єднує в єдину мережу всі торговельно-промислові палати, бізнес-

асоціації, МСП та провідні світові компанії – Міжнародна торговельна палата (МТП). Вся діяльність МТП спрямована на досягнення цілей сталого розвитку, а серед ключових її результатів виокремлюють періодичне формулювання добровільних правил ведення бізнесу: від міжнародно визнаних правил ІНКОТЕРМС до Уніфікованих правил та звичаїв щодо документарних акредитивів UCP 600, які широко використовується у сфері міжнародних фінансів [32].

Окрім норм і правил СОТ, глобальна торговельна система включає варіативні регіональні угоди та преференційні торговельні режими. Регіональні торговельні угоди (РТУ) забезпечують взаємовигідну торгівлю між сторонами, що її уклали, тоді як преференційні торговельні домовленості не є взаємними та передбачають надання країнам, що розвиваються, в односторонньому порядку полегшеного доступу до ринків розвинених країн [33].

Таким чином, наразі нормативна база, що містить правила та норми, які врегульовують функціонування глобальної торговельної системи, містить такі компоненти (рис. 1.3).

Відповідно до рис. 1.3 ключовими складовими правового режиму системи є угоди й норми системи СОТ та регіональні торговельні угоди.

Правова база системи СОТ містить Угоду про заснування Світової організації торгівлі (Марракеська угода), укладену в січні 1995 р., що визначає основоположні базиси функціонування Організації (цілі, принципи, функції, склад, керівництво тощо), а також додатки до неї. Серед додатків вирізняють так звані «парасолькові» угоди, які регламентують міжнародну торгівлю товарами (Генеральна угода з тарифів і торгівлі – ГАТТ [34]), послугами (Генеральна угода про торгівлю послугами – ГАТС [35]) і продуктами інтелектуальної власності (Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності – ТРІПС [36]).

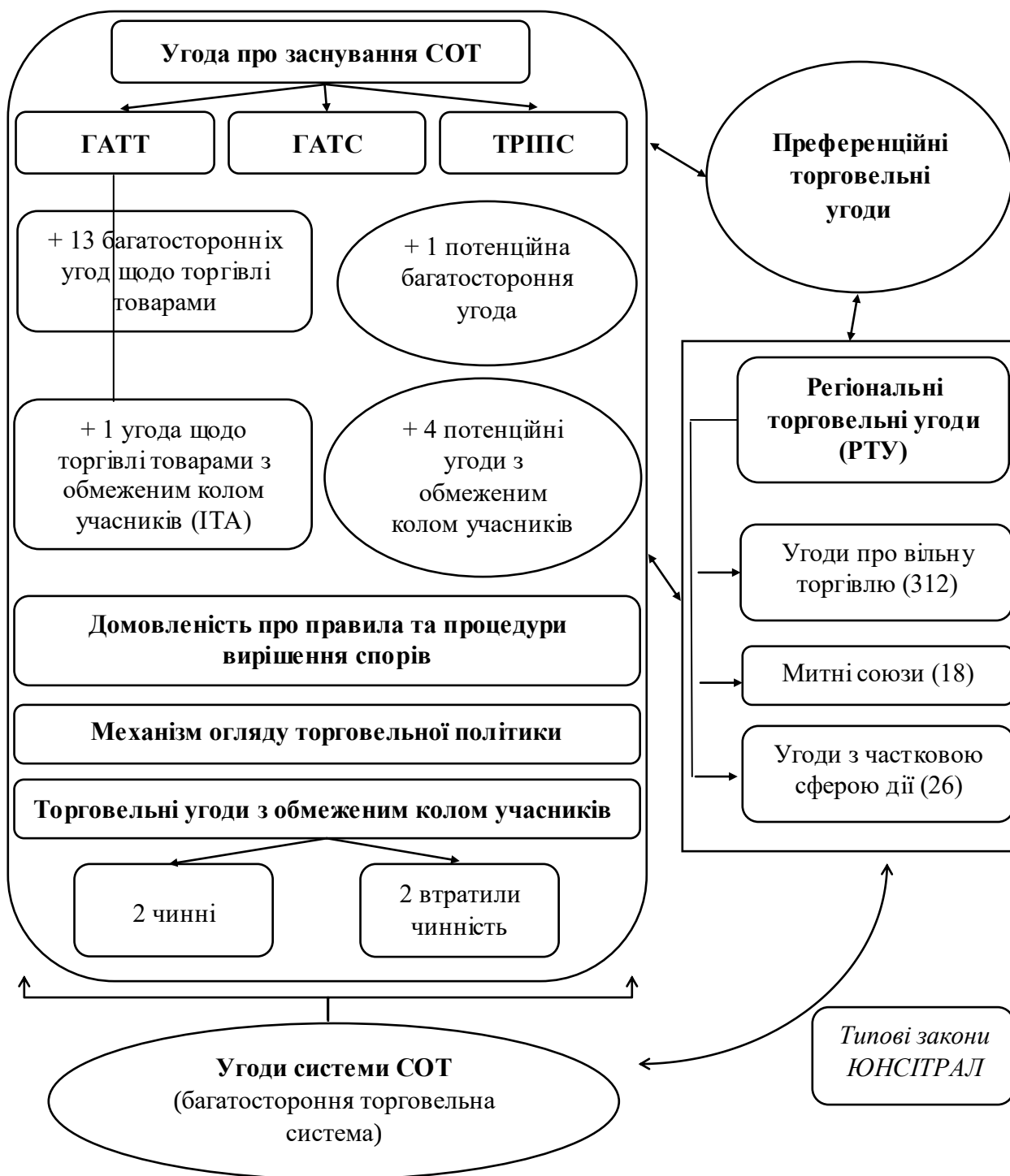


Рис.1.3. Нормативна база регулювання глобальної торговельної системи, 2021 р.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Крім ГАТТ, існують також 13 багатосторонніх угод, що додатково визначають правові засади окремих аспектів торгівлі товарами, а саме: Угода про сільське господарство, Угода про застосування санітарних і

фітосанітарних заходів, Угода про текстиль та одяг, Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, Угода про застосування статті VI Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 року, Угода про застосування статті VII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 року, Угода про передвідвантажувальну інспекцію, Угода про правила визначення походження, Угода про процедури ліцензування імпорту, Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про захисні заходи й Угода про спрощення процедур торгівлі. Лише одна угода, сфера дії якої охоплює товари, належить до категорії домовленостей з обмеженим колом учасників (Угода про інформаційні технології – ІТА) з огляду на специфічність та швидку динаміку розвитку ринку продукції зазначених товарів.

ГАТС, у свою чергу, містить 8 додатків: щодо відмови від зобов'язання за статтею II, щодо переміщення фізичних осіб, які надають послуги, згідно з Угодою, щодо авіатранспортних послуг, щодо фінансових послуг (перший і другий), щодо переговорів стосовно послуг морського транспорту, щодо телекомунікацій, щодо переговорів стосовно основних телекомунікацій.

Серед додатків до Марракеської угоди також наявні Домовленість про правила та процедури вирішення спорів [37] та додаток, який містить правила реалізації механізму огляду торговельної політики членів СОТ [38].

Окремою категорією домовленостей системи СОТ виступають угоди з обмеженим колом учасників, які є багатосторонніми за своїм характером, проте не всі 164 члени СОТ виступили їх сторонами. Станом на 2020 р. чинними є Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою й Угода про державні закупівлі, у той час як Міжнародна угода про торгівлю молочними продуктами та Міжнародна угода про торгівлю яловичиною втратили свою чинність.

Доцільно також зазначити, що в рамках СОТ продовжується низка переговорів з метою розробки та запровадження універсальних правил щодо торговельних аспектів, які наразі не підпадають під сферу дії чинних угод,

проте глобальні виклики ХХІ ст. вимагають реакції членів Організації на ці питання. Так протягом наступних років очікується підписання багатосторонньої Угоди СОТ щодо обмеження (скасування) субсидій у галузі рибальства, а також близько 4 домовленостей СОТ з обмеженим колом учасників з питань електронної комерції, внутрішнього регулювання у сфері послуг, сприяння інвестуванню заради розвитку та підтримки мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) [39].

Тож перелічені вище правила та норми можна охарактеризувати як складові елементи багатосторонньої торговельної системи. Однак в умовах сьогодення надзвичайної ваги набули регіональні торговельні угоди, кількість яких зростає, починаючи з 1990-х рр., у геометричній прогресії, спричиняючи при цьому значний вплив на розростання вже глобальної торговельної системи.

Регіональна торговельна угода (РТУ) – це взаємна угода між двома або більше сторонами, необов'язково розташованими в одному регіоні, яка передбачає надання преференційного режиму в торгівлі [40]. Експерти СОТ серед видів регіональних торговельних угод виділяють угоди про вільну торгівлю – УВТ (Free Trade Agreements – FTA), митні союзи (Customs unions - CU) та угоди з частковою сферою дії (Partial Scope Agreements – PSA).

Угодою про вільну торгівлю є домовленість про створення відповідної зони вільної торгівлі. Згідно з п. 8.b ст. XXIV ГАТТ під зоною вільної торгівлі слід розуміти групу з двох або більше митних територій, на яких мито та інші обмежувальні торговельні заходи скасовуються практично щодо всіх товарів, походженням з цих митних територій. У підпункті 8.a цієї ж статті наведене й визначення поняття «митний союз»: утворення спільної митної території з двох або більше територій, що супроводжується скасуванням мит та інших обмежувальних заходів торгівлі щодо практично всіх товарів походженням з територій митного союзу та запровадженням однакових ставок мит та інших заходів регулювання торгівлі щодо торгівлі товарами, які походять з територій, що не входять до союзу [34]. Угоди ж з

частковою сферою дії не визначені нормативною базою СОТ, проте під ними прийнято розуміти угоди, які охоплюють окремі категорії товарів.

Зважаючи на те, що всі елементи будь-якою системи є впорядкованими та взаємопов'язаними, то аналогічні закономірності спостерігаються й в глобальній торговельній системі. Взаємозв'язок між нормами СОТ та РТУ визначається кількома особливостями.

По-перше, укладання регіональних торговельних угод дозволене нормами СОТ (ст. XXIV ГАТТ, ст. V ГАТС та положеннями Рішення 1979 р. про надання диференційного та більш сприятливого режиму, взаємності та більш повною участі країн, що розвиваються (так званий «Enabling Clause» [41]), адже РТУ є преференційними за своїм характером, а тому порушують принцип надання режиму найбільшого сприяння – одного з базових принципів функціонування СОТ. По-друге, всі члени Організації зобов'язані подавати нотифікації (повідомлення) про намір або ж факт підписання РТУ, які стають предметом розгляду спеціального Комітету СОТ з регіональних торговельних угод. По-третє, низка РТУ містить посилання на певні рішення або декларації, прийняті керівними органами СОТ, або зобов'язання сторін дотримуватися тих чи інших положень чинних угод СОТ.

З-поміж інших угод, окрему увагу необхідно приділити преференційним угодам. Преференційні торговельні угоди – угоди, що передбачають надання невзаємного пільгового режиму, який надається в односторонньому порядку стосовно деяких товарів походженням з членів, що розвиваються, та найменш розвинених країн (НРК) [40]. Важливою їх особливістю є те, що вони не належать до різновидів РТУ, пільги, що ними передбачаються надаються в односторонньому порядку. Одним із прикладів преференційних угод є Генералізована система преференцій – ГСП (Generalized System of Preference – GSP). ГСП призначена для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, шляхом надання товарам за окремими тарифними лініями пільгового безмитного режиму ввезення цих товарів із країн – бенефіціарів [42].

Додатковим елементом правової бази глобальної торговельної системи виступають типові закони Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), на основі яких розробляються та приймаються відповідні акти внутрішнього законодавства країн, положення РТУ або навіть низка норм СОТ.

Таким чином, вважаємо за доцільне визначити глобальну торговельну систему як багатокomпонентну (міжнародні угоди, міжнародні торговельні організації, стандартизовані процеси і процедури, торговельна інфраструктура, члени, торговельні політики та зовнішньоторговельні сектори країн) мультилатеральну систему регулювання міжнародної торгівлі, яка за кількістю членів (186), обсягом регульованого експорту (понад 98%), охопленням торговельних сфер (товари, послуги, права інтелектуальної власності), інтегрованою метою – формування глобальної торговельної політики, є глобальною.

У 2018-2021 рр. світова економіка є найбільш взаємопов'язаною та взаємозалежною, ніж будь-коли раніше. Характер міжнародної торгівлі означає, що рішення, прийняті урядами та бізнесом в одній країні, можуть мати глибокий і довготривалий вплив на робітників та фінансові ринки в іншій частині світу [43].

Розвиток торговельної системи протягом останніх років характеризується, по-перше, ширшим колом учасників переговорів про вільну торгівлю, серед яких і значна кількість країн, що розвиваються, та, по-друге, випадки, коли важливу роль відіграє регіональна згуртованість та інтеграція, наприклад, АТЕС або USMCA. Зокрема, передбачається, що в майбутньому все більшої ваги набуватимуть так звані регіональні угоди нового типу зі значним колом учасників та сферою дії, що охоплює не тільки торгівлю товарами й послугами, а також електронну комерцію, інвестиції, механізм вирішення торговельних спорів тощо. Першими такими угодами вважаються Всеосяжна і прогресивна угода для транстихоокеанського партнерства (СРТТР), Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство (ТТІР) [44].

Періодично протекціоністські тенденції проявляються у підвищенні тарифів деякими країнами у відповідь на затяжну і серйозну азіатську економічну кризу, а також концентрованих антидемпінгових розслідувань проти певних країн. Однак, враховуючи масштаби ролі, яку на сьогоднішній день у світовій економіці відіграє лібералізація торгівлі, досягнута розвитком торговельної системи, зусилля щодо сприяння лібералізації в глобальному масштабі залишаються надзвичайно важливими [45].

Характеризуючи сучасний етап розвитку системи, можна виділити 7 характерних особливостей сучасної глобальної торговельної системи (рис. 1.4).

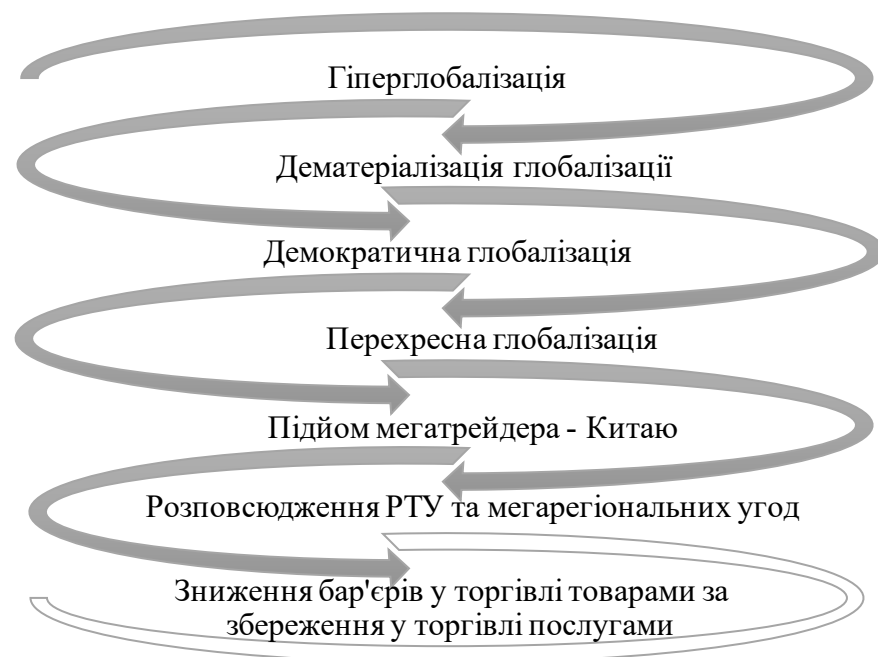


Рис. 1.4. Характерні особливості сучасної глобальної торговельної системи

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

По-перше, такою рисою є гіперглобалізація (стрімке поглиблення торговельної інтеграції). Наразі світ перебуває в четвертій ері гіперглобалізації, коли обсяги світової торгівлі зростають набагато швидше, ніж світовий ВВП. Протягом останніх двох десятиліть коефіцієнт співвідношення експорту товарів до ВВП зріс з 15 до 26 %, а експорт товарів і послуг - близько 33 % [46-47]. Водночас вартість інформації та комунікацій значно зменшилася. Пов'язаною рисою цієї ери гіперглобалізації є зростання

кількості та ролі транснаціональних корпорацій і різкий стрибок прямих іноземних інвестицій (ПП), які як зумовлені, так і спричинені зростанням транскордонних потоків товарів та послуг.

По-друге, дематеріалізація глобалізації (важливість сфери послуг). «Дематеріалізацію» торгівлі можна пояснити двома основними факторами. Як показують Джонсон і Ногера, співвідношення експорту продукції з доданою вартістю до валового експорту виробничих товарів зменшилось за останні 30 років (з 60 % у 1980 р. до 45 % у 2009 р.) у результаті зростання значення ланцюгів глобальної вартості у цьому секторі [48]. Незабаром торгівля послугами може значно перевищити обсяги торгівлі товарами, не стільки через те, що послуги надаються безпосередньо й невідривно від постачальника й в часі, але скоріше через те, що послуги все супроводжують торгівлю товарами. Торгівля насправді буде дематеріалізуватися - переходячи від "речі" до "нематеріального".

Третьою рисою є демократична глобалізація (значна відкритість). З часом світ стає менш нерівним з точки зору розподілу базової продукції, що генерує торгівлю [49]. Наприклад, у 1970-2000 рр. обсяги світового виробництва були еквівалентні приблизно обсягам 7,0-7,5 провідних країн. Починаючи з 2000 р., коли все більше країн починають наздоганяти багатих, світовий обсяг виробництва стає все більш розпорошеним: є гіпотеза, що сьогодні у світі існує вже 10 країн-еквівалентів. В епоху гіперглобалізації приблизно третина збільшення товарообігу може припадати на таку демократизацію світового виробництва.

Ще одна риса – це перехресна глобалізація (подібність торговельних та інвестиційних потоків Північ-Південь із потоками в інших напрямках). Візьмемо частку деталей та комплектуючих у торгівлі за вимір перехресної глобалізації. У цілому у світі ця частка зросла з приблизно 22 % у 1980 р. до 29 % у 2000 р. З того часу торгівля проміжними товарами скоротилася до приблизно 26% загальної торгівлі, що дозволяє зробити припущення, що інтернаціоналізація виробництва досягла піку [50]. До того ж одним із

унікальних аспектів цієї ери гіперглобалізації є те, що країни, що розвиваються, зокрема великі за розміром, експортують ПШ, що дозволяє вдосконалювати процеси виробництва, включаючи підприємницькі та управлінські навички й технології [51].

П'ятою рисою можна зазначити підйом мегатрейдера - Китаю. Його інтеграція до світової торгівлі завдяки приєднанню до СОТ у 2001 р. перетворила країну на найбільшого у світі експортера та імпортера промислових товарів, обійшовши США у 2012 р. Наразі частка експорту у ВВП Китаю становить майже 50%. З огляду на розмір та рівень доходу Китаю, це суттєвий надмірний трейдер, порівнянний за потужністю із Великою Британією у період розквіту її імперії та значно більший, ніж Сполучені Штати, Японія чи Німеччина на своїх піках. За розрахунками А.Субрамані [52] до 2030 р. частка Китаю у світовому експорті може сягнути близько 16-17%, що майже втричі перевищить частку США.

По-шосте, розповсюдження регіональних торгових угод та наближення ери мегарегіональних угод. Той факт, що майже половина світової торгівлі охоплюється преференційними угодами, не означає, що на аналогічні обсяги торгівлі розповсюджується пільгове зменшення бар'єрів. Карпентер та Лендл підраховали, що лише близько 17% обсягів світової торгівлі врегульовані преференційними правилами, решта 83%: підпадають під дію нульових недискримінаційних тарифів, або виключаються з-під сфери дії преференційних угод. Більше того, там, де застосовуватися преференційні умови торгівлі, зниження тарифів не є надзначним. Наприклад, менше 2% світового імпорту користується преференціями у вигляді зниження митної ставки більше, ніж на 10 відсоткових пунктів [53].

Сьомою характерною рисою глобальної торговельної системи є зниження бар'єрів у торгівлі товарами за умов збереження високих бар'єрів у торгівлі послугами. Світ став набагато менш протекціоністським. У всьому світі тарифи за РНС знизились з більш ніж 25% у середині 1980-х рр. до приблизно 8% станом на сьогодні. На прикордонні бар'єри (тарифи та

нетарифні заходи) у торгівлі товарами несільськогосподарського призначення в країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) припадає менше 4% обсягів торгівлі [54]. Але бар'єри у сфері торгівлі послугами залишаються достатньо високими. Борхерт, Готіс та Матту розраховували індекси обмеження торгівлі послугами. Бар'єри відносно низькі для телекомунікаційних послуг та відносно високі для секторів транспортних та професійних послуг. Вони також відрізняються в різних регіонах: внутрішні ринки Латинської Америки майже такі ж відкриті, як ринки країн ОЕСР, тоді як Азія та Близький Схід запроваджують високі бар'єри. Насправді, як і у випадку торгівлі товарами, кількість та рівні бар'єрів корелюють із рівнем економічного розвитку країни [55].

Існує багато пояснень, чому розширення глобальної торгівлі візуально сповільнилося, починаючи від короткочасних циклічних впливів, таких як тривалий вплив фінансової кризи на рівень попиту, до більш довгострокових структурних змін, таких як уповільнення розширення ланцюгів поставок. Водночас, можна виокремити один аргумент, якому приділили порівняно мало уваги, - це швидка трансформація самої глобальної торгівлі та нездатність існуючої системи впоратися з новітнім розмиванням торговельних кордонів. Хоча світова торговельна система виявилася надзвичайно успішною у відкритті торгівлі товарами та сировиною, сприяючи цим глобалізації ХХ ст., до цього часу вона виявилася набагато менш успішною у відкритті ринків для торгівлі послугами, цифровими продуктами або транскордонного переміщення потоків даних, які є загальноновизнаними «драйверами» глобалізації ХХІ ст.

Ключовою ідеєю є те, що інтеграція світової торгівлі не закінчена, навпаки, проявляються чіткі ознаки початку цілком нової фази глобалізації та того, що пошук інноваційних шляхів розвитку та промоуції глобального торговельного співробітництва та управління в майбутньому, як і в минулому, буде ключовим для диверсифікації напрямів розвитку торгівлі, зниження рівня бідності та пришвидшення економічного зростання [56].

1.2. Детермінанти поглиблення асиметрій глобальної торговельної системи

Асиметричність є об'єктивною характеристикою процесів глобальної економічної системи, які є за своєю природою взаємопов'язаними та взаємозалежними. Тому спершу вважаємо доцільним дослідити семантику поняття «асиметрія» як в загальному його значенні, так і для глобальної економічної системи.

Теоретичні засади виникнення та характеристика асиметрій розвитку глобальної економічної системи стали предметом досліджень як вітчизняних, так й іноземних науковців, таких як Дж. Акерлоф, С. Беренди, Дж. Бортс, Н. Божидарнік, А. Вірковська, Г. Зіберт, В. Колчков, Н. Кравчук, Г. Мюрдаль, В. Новицький, Д. Лук'яненко, А. Мокій, Г. Моргентау, Т. Орехова, Н. Резнікова, Є. Савельєв, В. Сіденко, С. Сіденко, І. Сторонянська, М. Спенс, Дж. Стігліц, О. Уільямсон, В. Чужиков, А. Філіпенко, С. Юрій, Я. Столярчук тощо.

Поняття «асиметрія» почало активно використовуватися по відношенню до світової економічної системи у 2001 р. Американські економісти Дж. Акерлоф, М. Спенс та Дж. Стігліц здобули Нобелівську премію за розробку теорії та здійснення аналізу ринків з асиметричною інформацією, відповідно до яких асиметрична інформація створює проблеми несприятливого вибору рішень та поглиблює ризики [57, с.144].

Дж. Бортс [58], Г. Зіберт [59], Г. Мюрдаль [60] ідентифікували основні причини виникнення асиметрії соціально-економічного розвитку, що полягають у непропорційному розподілі низки факторів виробництва, а саме капіталу, праці, землі та технологій між регіонами світу.

До того ж об'єктом дослідження науковців стали питання співвідношення понять симетрії, асиметрії, нерівномірності, дисбалансу тощо. Так, Н. Кравчук дослідила причинно-наслідковий зв'язок таких

термінів: рівновага (симетрія), асиметрія, дисбаланси, нестабільність, криза [61, с.57]. З цього приводу Я. Столярчук зазначила, що на відміну від нерівномірності асиметрія відрізняється системним характером щодо відображення форм глобального економічного розвитку та є рушійною силою суспільного прогресу, будучи інструментом одночасно і виявлення, і розв'язання його суперечностей через кризи [23]. Таким чином, варіативні підходи до визначення науковцями поняття «асиметрія» наведені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Підходи до визначення поняття «асиметрія» глобальних економічних процесів

Поняття	Визначення	Автор підходу
1	2	3
Асиметрія	перманентне порушення структури матерії в процесі її розвитку у просторі і часі. Економічний зміст цього поняття полягає в усталеній відсутності структурної рівноваги глобальної економічної системи і проявляється у непропорційності розвитку підсистем і елементів світового господарства в силу об'єктивно існуючих суперечностей між ними	Я. Столярчук
Асиметрія	така особливість будови, структури певної системи на визначеному рівні, яка не відповідає умовам наявності певних закономірностей, що полягають у повторенні чи подібності того чи іншого явища, поняття, процесу, ознаки, властивості, якості тощо	М. Усков
Асиметрія	відсутність або порушення гармонії, розмірності, є поняттям протилежним до симетрії, що відображає розбалансованість системи, відхилення від норми, порушення рівноваги, що пов'язано із змінами та розвитком системи	В. Колчков
Асиметрії глобального розвитку	об'єктивно існуючі порушення пропорцій глобально-центричної економічної системи, що проявляються у вартісно-кількісних, просторово-часових і соціокультурних вимірах. Одна з принципових методологічних позицій, у вимірах якої геоекономічний простір характеризується, з одного боку, внутрішньою структурно-функціональною цілісністю, а з іншого – підпорядковується закономірностям розвитку системи глобальних суспільних відносин, що вирівняється асинхронністю, диспропорційністю та нерівномірністю розвитку	Н. Кравчук

Продовження табл. 1.3

1	2	3
Асиметрія зовнішньоторговельних інтересів	неоднорідність глобального економічного простору, що виявляється у різновекторності інтересів країн у сфері зовнішньої торгівлі та позначається на відмінностях їхнього економічного та людського розвитку	А. Вірковська
Регіональна асиметрія	процес диференціації локальних і глобальних територіальних таксономічних одиниць, який відбувається під впливом посилення нерівномірного руху факторів виробництва, конкуренції та реалізації компліментарної різнорівневої (локальної, регіональної, національної, наднаціональної) політики зниження диспропорційності соціально-економічного розвитку та забезпечення його сталості	Н. Божидарнік
Асиметрія регіонального розвитку	міра міжрегіональних розбіжностей у рівнях економічного розвитку (економічної активності) і життя населення (якості)	І. Сторонянська

Джерело: складено автором на основі [23; 62-67]

Наявність асиметрій зовнішньоторговельних інтересів країн та окремих митних територій можна детермінувати вже як об'єктивну ознаку глобальної економіки. Це, перш за все, пояснюється тим, що, маючи номінально рівні можливості доступу до іноземних ринків товарів і послуг, вони по-різному визначають напрями торговельних політик, зокрема в контексті вибору пріоритетних торговельних партнерів, чи товарів «у фокусі», які планується просувати на обраних ринках або навіть при виборі інструментарію задля регулювання обсягів торговельних потоків. Асиметрія зовнішньоторговельних інтересів країн проявляється у відповідній політиці, яка характеризується або як ліберальна, або протекціоністська. Так, зокрема А. Вірковська слушно вважає, що асиметрія зовнішньоторговельних інтересів країн спричинена такими екстернальними та інтернальними факторами, як поглиблення дисбалансів у міжнародній торгівлі, існування ризиків недотримання досягнутих країнами домовленостей та взятих на себе у рамках

переговорного процесу багатосторонніх та двосторонніх зобов'язань, порушення цілісності глобальної інституційної структури у сфері міжнародної торгівлі, торговельна експансія окремих країн, у тому числі Китаю, порушення принципів стратегічного партнерства учасників торговельної системи тощо [67].

У цьому дослідженні асиметрією глобальної торговельної системи вважається такий стан торговельної системи, якому властиві порушення балансу в регулюванні торговельних процесів на різних рівнях, диспропорційність розподілу торговельних, інвестиційних, інформаційних та людських потоків, а також застосовуваного інструментарію учасників системи з огляду на відмінності в рівні економічного розвитку.

Проблема класифікації асиметрій глобального економічного розвитку стала предметом дослідження Д. Лук'яненка та Я. Столярчук в монографії «Глобальна економіка XXI століття: людський вимір». Так, вони виділяють такі основні групи асиметрій: економічні, зокрема торговельні, фінансово-інвестиційні, виробничі, інфраструктурні, технологічні, інформаційні, соціальні, культурні та геополітичні. Крім того, за рівнями у згаданий праці виокремлюють міжцивілізаційні, міжрегіональні та міжкраїнові асиметрії [68]. Водночас Н. Кравчук у своїй роботі «Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору» поділяє асиметрії на латеральні, структурні, функціональні та динамічні [61, с. 49].

Для цілей дослідження виокремимо такі види асиметрій глобальної торговельної системи (рис. 1.5).

Так, асиметричність у торгівлі та інструментах, що використовується для регулювання її обсягів, спостерігається між країнами та окремими митними територіями, що розташовані в різних регіонах за географічною ознакою (міжрегіональні), та між групами країн, в залежності від рівня їх економічного розвитку (міжкраїнові). Більше того, всі асиметрії, охарактеризовані в роботі, доцільно поділити на 2 групи: ті, що безпосередньо

пов'язані з процесом торгівлі, та ті, що опосередковано пов'язані з окремими її аспектами.

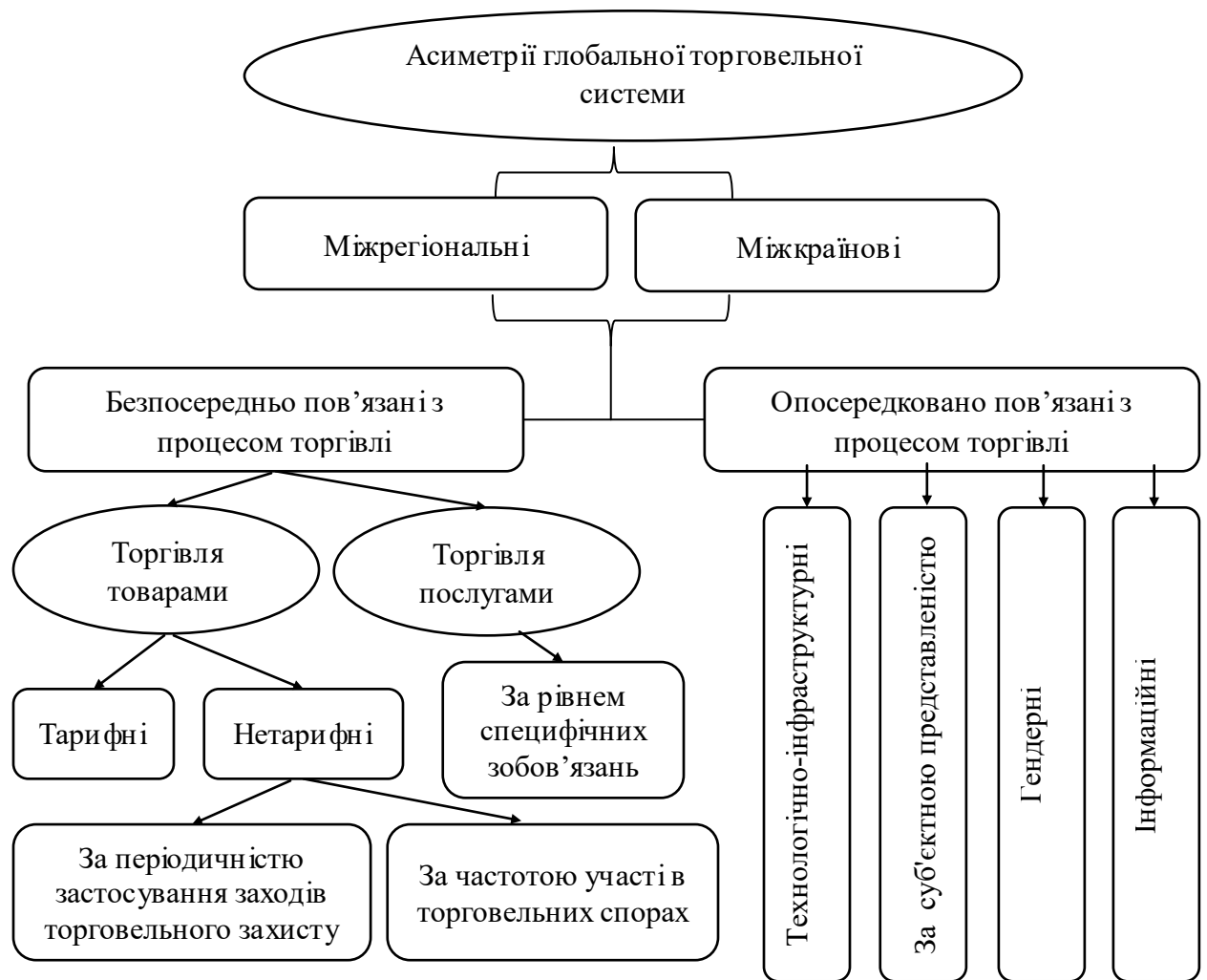


Рис. 1.5. Класифікація асиметрій глобальної торговельної системи

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Значна кількість асиметрій спостерігається саме в сфері торгівлі товарами, зважаючи на інструментарій, що використовується країнами. Наприклад, кількість тарифних ліній, стосовно яких членами СОТ було зв'язано митні ставки, так і самі рівні зв'язаних та фактично застосовуваних за режимом найбільшого сприяння (РНС) ставок мита на товари сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення критично відрізняються в залежності від регіональної та розвиткової приналежності учасника глобальної торговельної системи. Ключова причина асиметричності торгівлі – застосування нетарифних заходів регулювання, а саме санітарних

та фітосанітарних заходів (СФЗ), технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ), заходів торговельного захисту (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних), кількісних обмежень, тарифних квот тощо, частота запровадження яких щорічно зростає. Ще однією характерною відмінністю між різними групами країн є їхня здатність захищати свої національні економічні інтереси не тільки за допомогою перелічених вище заходів торговельного захисту, а й шляхом ініціювання розгляду торговельних спорів у рамках відповідного механізму в СОТ. Специфічні зобов'язання членів СОТ щодо надання доступу до ринків послуг є предметом дискусій протягом не одного десятиліття, адже зі 152 підсекторів послуг, деякі країни відкрили лише 1, а деякі 144, при чому така відкритість не завжди притаманна країнам з високим рівнем економічного розвитку.

Не менш значущим є дослідження на предмет асиметричності інших аспектів, що мають опосередкований вплив на торговельні процеси. Так, станом на 2021 р. однією з глобальних проблем залишається так званий «цифровий розрив» між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Тобто відсутність вільного та безперешкодного доступу до мережі Інтернет низки африканських, азійських та південноамериканських країн автоматично позбавляє їх можливості долучитися до торгівлі цифровими продуктами, електронної комерції або ж просто цифровізації окремих процедур торгівлі з метою її спрощення та пришвидшення, наприклад, переведення торгівлі у безпаперовий формат. Ще одним трендом ХХІ ст. є підтримка експортної діяльності мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), які мають суттєві складнощі із доступом на іноземні ринки з огляду на відсутність актуальної інформації про торговельні режими інших країн, більшу вартість та ризики для підприємств такого типу при здійсненні міжнародної торгівлі тощо. Не менш актуальною залишається й гендерна асиметрія, адже досі жінки в торгівлі мають труднощі з доступом до якісної освіти, до сфер торгівлі товарами з високою доданою вартістю, а вартість експорту продукції компанії, яку очолює жінка й досі більш, ніж на

10% перевищує за аналогічну вартість для чоловіків. Усі перелічені асиметрії та тенденції глобальної торговельної системи будуть детально охарактеризовані в другому розділі дослідження.

Проте ключовою асиметрією глобальної торговельної системи в умовах сьогодення є зростаюча в геометричній прогресії кількість регіональних торговельних угод (РТУ), що створюють альтернативні регіональні правила регулювання торговельних потоків, що в контексті відсутності значущих практичних результатів багатосторонніх торговельних переговорів у рамках СОТ у вигляді нових багатосторонніх угод створює загрозу для існування всієї глобальної торговельної системи у звичному форматі.

Дж. Бхагваті є одним із критиків тенденцій регіоналізму. Він описує регіональну інтеграцію як "преференційну" або навіть "дискримінаційну". Хоча в багатьох дослідженнях з питань міжнародної торгівлі зауважено, що чистий вплив міжнародної економічної інтеграції на економічний добробут залежить від фактичної ситуації, Бхагваті вважає, що негативний чистий ефект є більш вірогідним, ніж позитивний, і що регіональна інтеграція є каменем спотикання для глобальної лібералізації, а не її будівельним блоком. На його думку, економічні інтеграційні утворення типу Європейського Союзу призводять скоріше до значної диверсифікації торгівлі, аніж її розвитку в кількісному та особливо якісному аспектах. Економічний синтез серед західноєвропейських країн мав дискримінаційний характер щодо третіх країн з двох причин: через усунення митних платежів та інших торговельних обмежень між членами Союзу та завдяки одностороннім змінам митних тарифів, коли Європейська Комісія запровадила єдиний митний тариф по відношенню до всіх країн, які не є членами ЄС [69].

Ще до заснування СОТ Бхагваті запропонував реформу ГАТТ з метою забезпечення якнайменшого перенаправлення торговельних потоків, неодмінно спричиненого економічною інтеграцією. Він також вважав, що утворення зон вільної торгівлі повинно бути заборонено, а формування митних союзів та спільних ринків, як "меншого зла" може бути дозволено, за

умови, що єдиний митний тариф для кожної митної категорії повинен бути встановлений на найнижчому рівні серед попередньо застосовуваних тарифів, а не середньому рівні, як це зазвичай було зроблено. Ці пропозиції, на думку Бхагваті, безперечно робили нові регіональні інтеграції більш відкритими та ліберальними щодо інших учасників торговельної системи, що не належать до їх складу [70].

Остання хвиля регіоналізму у світі, очевидно, викликала занепокоєння тим, що це уповільнить і послабить глобальний процес лібералізації. Регіональна інтеграція може стати характерною пасткою, яка "захоплює" її учасників і заважає їм подолати внутрішньополітичний спротив глобальній вільній торгівлі. П. Леві вважає, що регіональна інтеграція підриває політичну підтримку глобальної вільної торгівлі, адже двосторонні і регіональні угоди про вільну торгівлю не можуть збільшити політичну підтримку багатосторонньої вільної торгівлі [71].

Дж. Бхагваті також намагався довести, що регіональна інтеграція може змусити членів ГАТТ/СОТ відмовитись від багатосторонніх переговорів про лібералізацію, частково тому, що бюрократи віддають перевагу переговорам із сусідніми країнами, а частково тому, що великий капітал розраховує на отримання більш вигідних угод у регіоні. Згідно з поглядами аналогічно налаштованих науковців два моменти вказують на висновок про те, що учасники міжнародних економічних інтеграційних утворень не зацікавлені в значній глобальній лібералізації. По-перше, члени таких інтеграцій не можуть досягти значної економії на масштабах поза глобальною лібералізацією - їх інтеграція не може бути настільки великою, щоб повністю задовольнити їхні потреби. По-друге, члени таких інтеграцій могли б воліти використовувати свою політичну енергію для створення та управління їх інтеграцією, а не для глобальних переговорів [72].

Тож питання співіснування угод СОТ та РТУ підіймалося ще до початку функціонування Організації. Сторони ГАТТ 1947 р. передбачили можливість укладання РТУ, узгодивши відповідні правила, що, в свою чергу,

сприяло підписанню перших таких угод у 50-60х рр. XX ст. Однак, починаючи з 2000-х рр., що в свою чергу співпало з початком чергового раунду багатосторонніх торговельних переговорів у рамках СОТ (раунд «Доха-Розвиток»), кількість нових РТУ почала зростати пришвидшеними темпами.

Існує незліченна кількість теорій, які пояснюють цю закономірність: одні зосереджуються на вивченні тиску лобістських груп на експортерів, інші - на інтересах країн, що розвиваються, при використанні РТУ як інструменту залучення прямих іноземних інвестицій, а треті - на геополітичних міркуваннях. Одним із пояснень надшвидкого розповсюдження РТУ, є відсутність значного прогресу в багатосторонніх переговорах у системі СОТ з моменту її створення. Члени ведуть переговори за стандартними модальностями із дотриманням принципу єдності зобов'язань (single undertaking), відповідно до якого нічого не узгоджено, доки всі члени не погодять всі положення. Також ускладнює хід багатосторонніх переговорів та завершення раунду «Доха-Розвиток», зокрема, зміна динаміки політичної економії серед членів СОТ, породжена прискореним зростанням потужних країн, що розвиваються, інтереси яких досить суттєво відрізняються від інтересів передових економік країн-засновниць Організації.

Так, прихильники укладання РТУ наголошують, що угоди такого типу пропонують вихід із мертвої точки на багатосторонньому рівні. Вони дозволяють країнам розширяти доступ до ринків, залучати прямі іноземні інвестиції та розробляти нові правила, що відповідають новим потребам ринку. Сама система РТУ заохочує укладення нових угод: оскільки все більше і більше країн стають сторонами таких угод, то інші країни та окремі митні території стикаються з нагальною потребою формувати власні угоди, щоб не втратити переваги, які РТУ надають іншим. Традиційне питання полягає у тому, чи допомагає або заважає багатостороннім угодам це співвідношення принципу надання режиму найбільшого сприяння та преференцій відповідно до РТУ. Це важливе питання як з формальної,

юридичної, так і з фактичної, економічної точки зору. Можлива несумісність РТУ та багатосторонньої торговельної системи може бути витлумачена як порушення міжнародного торговельного законодавства та може спотворити глобальні торговельні потоки, виробничі ланцюги та економічне зростання. Це питання залишається проблемним для членів СОТ протягом десятиліть [73]. Тож наразі в контексті кризового стану функціонування СОТ та на тлі наростання інших асиметрій глобальної торговельної системи проблема співвідношення таких правил ведення торгівлі є надзвичайно актуальною та буде розкрита в рамках цього дослідження.

Зважаючи на невизначеність майбутніх перспектив існування Світової організації торгівлі, яка є центральноутворюючим елементом всієї глобальної торговельної системи, а також тенденцій розвитку регіональних торговельних угод, оптимальним методом визначення можливих векторів еволюції системи є застосування сценарного підходу.

Питання використання сценарного підходу для вирішення соціально-економічних проблем стали об'єктом досліджень Р. Акоффа, Г. Кана, Е. Янча. Крім того, Л. Абалкін, С. Вішньов, Т. Густафсон, Д. Ергін, В. Цигічко, О. Шибалкін у своїх наукових працях розглядають доцільність використання сценарного підходу як самостійного напрямку дослідження перспектив зміни економічних систем, у тому числі формулюють основні проблеми та завдання побудови сценаріїв, ідентифікують методологічні проблеми сценарного підходу, обґрунтовують сформований математичний інструментарій сценарного підходу, розробляють його методичні й прикладні аспекти.

Головний інструмент сценарного планування – сценарний аналіз. Цей метод застосовується для стратегічного управління процесами з високим рівнем невизначеності, які протікають у турбулентному середовищі. Сценарне моделювання є адекватним методом дослідження перспектив розвитку інноваційних процесів, із застосуванням методики, заснованої на алгоритмі сценарного моделювання, що складається з логічно побудованої

послідовності кроків, організованих у структуру, що має блоки, цикли та ядро, яке складають специфічні процедури побудови теоретичної та сценарної моделей, формування структури варіантів, експертної оцінки характеристик факторів, розрахунків за сценарною моделлю, описів отриманих сценаріїв [74].

До того ж сценарне прогнозування вважається одним з найбільш дієвих та ефективних інструментів моделювання тенденцій і варіантів розвитку будь-яких економічних процесів. Д. Кононов, С. Косясенко та В. Кульба визначають, що прогнозні сценарії включають в себе прогнозні моделі, які описують ймовірні напрямки розвитку з урахуванням впливу основних факторів прогнозного оточення і комплекс дій управлінського характеру, спрямований на мінімізацію наслідків кризових ситуацій і підвищення ефективності функціонування соціально-економічних систем [75]. Разом з тим, прогнозні сценарії дозволяють завчасно передбачити небезпеку, що виникає при неефективному управлінському впливі, несприятливому розвитку макроекономічної ситуації, а також в умовах форсмажорних явищ [76].

Алгоритм сценарного моделювання складається із логічно побудованої послідовності кроків, організованих у структуру [77]. На думку В. Лучик та С. Лучик, особливістю сценарного прогнозування є можливість використання різних підходів при побудові сценаріїв, як експертних, так і формалізованих. Аналіз сучасного досвіду сценарного прогнозування економічного розвитку підтверджує наявність низки підходів до розробки сценаріїв, однак переважна більшість з них зводиться до таких ключових правил. По-перше, початковим пунктом розробки «сценаріїв майбутнього» має бути точна оцінка сучасної ситуації. Така оцінка веде до розуміння динаміки діючих чинників: значення яких спадає чи зростає по всьому часовому горизонту. По-друге, для діючих чинників з невизначеними тенденціями розвитку необхідно виконати спеціальні прогнози і зроблені раціональні пропозиції на експертному рівні. По-третє, вважається за потрібне розробити низку альтернативних «сценаріїв майбутнього».

Водночас має дотримуватися обов'язкова умова стосовно того, що альтернативні сценарії не повинні містити суперечностей, тобто взаємовиключних кроків і подій [78].

Використання різних підходів до сценарного прогнозування дозволяє розробити найбільш ймовірні напрямки розвитку ситуації, наприклад песимістичний, реалістичний і оптимістичний сценарії з побудовою комплексу відповідних заходів, спрямованих на стратегічний розвиток, коли це видається можливим і звести очікуваний негативний вплив до мінімуму в тих випадках, коли він неминучий. Як правило, прогнозні сценарії розробляються в рамках граничних позицій факторів прогнозного оточення, тим самим моделюючи стан керованої системи в умовах екстремальних змін зовнішнього середовища [79].

Отже, можливо виокремити такі переваги сценарного моделювання: визначення та виявлення факторів впливу на систему, оперування економічними показниками як результатами, а не вихідними даними для планування, усунення, принаймні часткове, сподівань, які не ґрунтуються на реальності, перевірка надійності та гнучкості стратегії за несприятливих умов, більш ефективне управління ризиком та невизначеністю шляхом моделювання сценаріїв, які не відповідають поточним тенденціям, розгляд можливостей, які в будь-якому іншому разі були б проігноровані.

Сценарний підхід на регулярній основі застосовують експерти та співробітники Секретаріату СОТ, використовуючи при цьому спеціально розроблену Глобальну торговельну модель СОТ (WTO Global Trade Model). Так, у квітні 2020 р. було оприлюднене дослідження СОТ з використанням цієї моделі, метою якого було проектування впливу пандемії Covid-19 на світову економіку за допомогою кількісного моделювання торгівлі. Через глибоку невизначеність щодо тривалості пандемії та заходів стримування побудовано такі сценарії відновлення (V-подібний (оптимістичний) та L-подібний (песимістичний), що відповідають тривалості пандемії протягом 3 місяців, 6 місяців та більше року (рис. 1.6). Передбачається, що заходи

пандемії та стримування призведуть до загального скорочення пропозиції робочої сили, зростання торговельних витрат та скорочення як попиту, так і пропозиції в секторах, які найбільше постраждали від заходів стримування. Прогнозується, що ВВП зменшиться відповідно на 5% та 11% за V-подібним та L-подібним сценаріями, а торгівля - відповідно на 8% та 20%, а реакція торгівлі на скорочення ВВП, вимірювана еластичністю торгівлі до ВВП, зростатиме, оскільки криза триватиме довше. Причина полягає в тому, що більша тривалість призведе до більшого падіння витрат на товари тривалого користування, які є високопродуктивними [80].

Використання системи моделювання, її стандартизованої бази даних, а також детальний опис того, як визначаються шоки, дозволяє всім зацікавленим дослідникам побачити, як формувалися оцінки. Це має дозволити іншим дослідникам спиратися на аналіз COT та вивчати альтернативні сценарії та підходи.

Тож за оптимістичним сценарієм розвитку подій і відновленні нормального режиму світової торговельної активності до літа 2020 р. скорочення світового товарообігу за підсумками року, за оцінками COT, могло б скласти 13%.

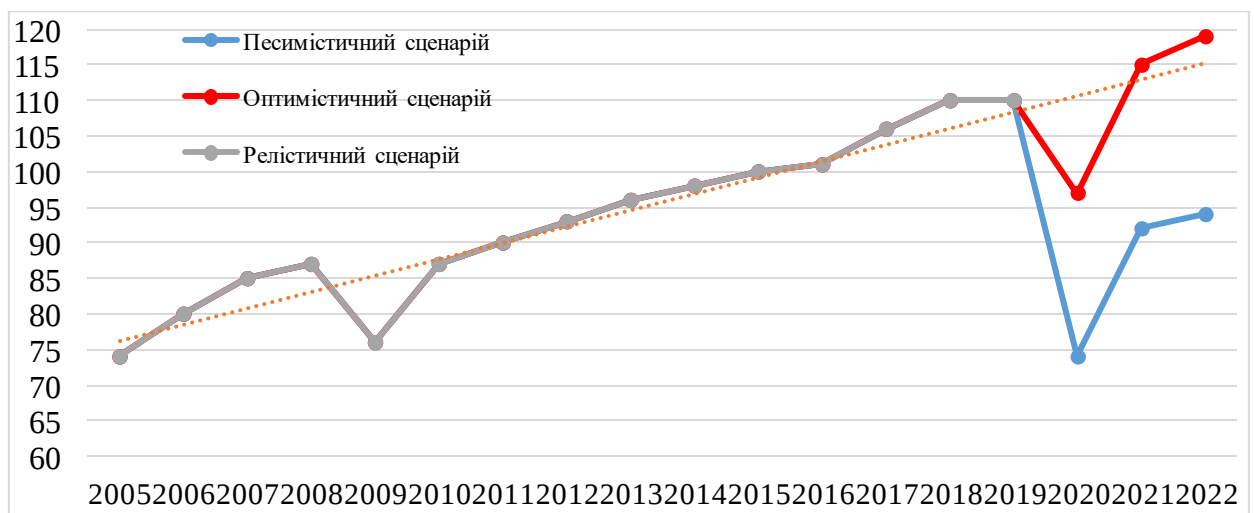


Рис. 1.6. Використання COT сценарного підходу для прогнозування впливу пандемії COVID-19 на світову економіку

Джерело: побудовано автором на основі [81]

Песимістичний сценарій представляє перспективу різкого падіння товарообігу, порівнянного зі світовою кризою 2008-2009 рр., при довгому наступному відновленні до обсягів 2018 р. Порівняння з кризою минулого десятиліття може бути доречним за ознакою очікуваної глибини падіння як обсягів торгівлі, так і світового ВВП. З низки причин, однак, поточна ситуація, що склалася все ж відрізняється від того випадку. Як і в період світової рецесії 2008-2009 рр., уряди всіх постраждалих країн наразі в тій чи іншій мірі використовують заходи монетарної і фінансової політики для згладжування негативних ефектів пандемії для економіки і підтримки доходів бізнесу та населення. Однак, попередня криза мала чисто економічну природу, в той час як більшість з нинішніх проблем викликані або загострені біологічними та медичними причинами. Ці обмеження на пересування людей, транспорту і вантажів, а також примусове закриття більшості підприємств і організацій та заходи з соціального дистанціювання зумовлюють виникнення зовсім іншої економічної реальності, кардинально відмінної від 2008 р.

Тим не менше більшість існуючих прогнозів сходяться на виділенні двох найімовірніших сценаріїв зміни обсягів світової торгівлі внаслідок впливу пандемії: оптимістичному і песимістичному.

Перший передбачає зниження товарообігу за підсумками січня-червня 2020 р. з початком його відновлення у другій половині року. При цьому зростання в 2021-2022 рр. буде значним, імовірно навіть вищим від докризових показників на тлі пожвавлення світового попиту і відносно низьких цін на енергоносії.

Другий сценарій полягає в різкому і глибокому падінні обсягів світової торгівлі (до третини в порівнянні з рівнем 2018 р.) і більш тривалому періоді їх відновлення, що відбудеться значно пізніше 2022 р. Такий сценарій імовірний в разі, якщо пандемія прийме затяжний характер, а також якщо заходи підтримки бізнесу і споживчого попиту, що вживаються урядами не дадуть очікуваного ефекту.

Значення таких змінних факторів істотно відрізняється за регіонами світу, тому і глибина падіння, і темпи відновлення обсягів торгівлі будуть однозначно варіюватися. Так, провідні світові експортери (Китай, США і низка європейських країн) можуть понести більш відчутні втрати у порівнянні з країнами, чії економіки в меншій мірі орієнтовані на експорт. Згідно з оптимістичним сценарієм, обсяг експорту в країнах Азії скоротиться в 2020 р. на 13,5%, в Північній Америці - на 17,1%, в Європі - на 12,2% з подальшим відновленням протягом 2021 р. Песимістичний сценарій [81] може реалізуватися в падінні північноамериканського експорту на 40,9%, азіатського - на 36,2%, європейського - на 32,8%, при тому, що відновлення показників до рівня 2018 р. займе кілька років.

1.3. Глобальні імперативи категоризації суб'єктів системи за рівнем економічного розвитку

Вагомий вплив на асиметричність глобальної торговельної системи чинить відсутність єдиної універсальної загальновизнаної системи класифікації країн, що беруть участь у зовнішньоторговельних процесах.

У рамках Світової організації торгівлі (СОТ) всіх членів можна умовно поділити на три групи за рівнем економічного розвитку: розвинені члени, ті, що розвиваються, та найменш розвинені. У той же час у правовій системі СОТ відсутній перелік критеріїв, що дозволяє визначити, які з країн вважаються розвиненими, а які такими, що розвиваються. Кожна країна самостійно обирає та проголошує свій статус під час вступу до Організації, однак це не означає, що такий статус буде автоматично визнаний всіма її органами. Це питання є одним з найбільш проблемних, адже саме від статусу країни в системі залежатиме її можливість користуватися рядом преференцій,

передбачених багатосторонніми торговельними угодами, що буде детально описано нижче.

Єдиною чітко визначеною категорією, визнаною в світовій торгівлі є група найменш розвинених країн (НРК), яка визначається Організацією Об'єднаних Націй (ООН) [82]. Станом на лютий 2021 р. до найменш розвинених належать 46 країн (табл. 1.4), 36 з яких є членами СОТ, ще 8 знаходяться в процесі переговорів про вступ до Організації.

Таблиця 1.4

Перелік найменш розвинених країн, визначений ООН, 2021 р.

№	Країна	Рік включення до переліку	№	Країна	Рік включення до переліку
1.	Ангола	1994	24.	Мавританія	1986
2.	Афганістан	1971	25.	Мадагаскар	1991
3.	Бангладеш	1975	26.	Малаві	1971
4.	Бенін	1971	27.	Малі	1971
5.	Буган	1971	28.	Мозамбік	1988
6.	Буркіна-Фасо	1971	29.	М'янма	1987
7.	Бурунді	1971	30.	Непал	1971
8.	Гаїті	1971	31.	Нігер	1971
9.	Гамбія	1975	32.	Танзанія	1971
10.	Гвінея	1971	33.	Південний Судан	2012
11.	Гвінея-Бісау	1981	34.	Рванда	1971
12.	Конго	1991	35.	Сан-Томе і Принсіпі	1982
13.	Джибуті	1982	36.	Сенегал	2000
14.	Еритрея	1994	37.	Сьєрра-Леоне	1982
15.	Ефіопія	1971	38.	Сомалі	1971
16.	Ємен	1971	39.	Соломонові Острови	1991
17.	Замбія	1991	40.	Судан	1971
18.	Камбоджа	1991	41.	Східний Тимор	2003
19.	Кірибаті	1986	42.	Того	1982
20.	Комори	1977	43.	Тувалу	1986
21.	Лаос	1971	44.	Уганда	1971
22.	Лесото	1971	45.	ЦАР	1975
23.	Ліберія	1990	46.	Чад	1971

Джерело: складено автором на основі [83]

Перелік НРК переглядається кожні три роки Економічною та Соціальною Радою ООН (ЕКОСОР), беручи до уваги рекомендації Комітету

з політики у сфері розвитку (CDP). Рішення про включення до й вилучення з переліку НРК приймається з урахуванням трьох критеріїв: рівень доходів, людський капітал та економічна вразливість.

Кожен з трьох критеріїв вимірюється за допомогою ключових показників, які відображають довгострокові структурні проблеми, з якими стикаються країни. Ці показники обрані виходячи з їхньої методологічної надійності, відносної стабільності, можливості забезпечення рівноцінного оцінювання країн [84]. Вони періодично переглядаються з метою відображення вдосконаленої доступності даних та результатів новітніх досліджень.

Країни можуть бути включені до або вилучені з категорії НРК, за умови, що їхні показники відповідають пороговим значенням визначених критеріїв. Порогові значення для виключення з переліку встановлюються на рівні вищому за порогові значення для включення (табл. 1.5). Така асиметрія має на меті забезпечення стабільного, а не тимчасового виходу з категорії.

Таблиця 1.5

Порогові значення критеріїв віднесення країни до категорії НРК

Показник	Порогове значення для включення	Порогове значення для вилучення
Національний валовий дохід на душу населення	1045 дол. США	1254 дол. США
Індекс людського капіталу	60 %	66 %
Індекс економічної вразливості	36 %	32 %

Джерело: складено автором на основі [84]

Для визначення відповідності критерію дохідності розраховується валовий національний дохід (ВНД) на душу населення (Gross national income (GNI) per capita). Розрахунок ВНД на душу населення дає можливість отримати інформацію про рівень доходів населення, а також загальний рівень ресурсів, доступних в країні. ВНД обчислюється за допомогою даних

національних рахунків, конвертованих в долари США за методом Атласа, розробленим Світовим банком для зменшення впливу короткострокових коливань курсу. Показник ВНД на душу населення отримують шляхом ділення ВНД у доларах США на річне населення країни.

Порогове значення для включення країни встановлюється на рівні середньорічного ВНД на душу населення, який Світовий банк визначає для країн з низьким рівнем доходу. Станом на 2021 р. цей показник становив 1045 дол. США. Порогове значення для вилучення встановлюється на 20 % вище порогу для включення – 1254 дол. США. Порогове значення для вилучення лише за критерієм доходу - вдвічі більше за поріг вилучення – 2508 дол. США [85].

Індекс людського капіталу (Human Assets Index – HAI) складається з п'яти показників, згрупованих у два субіндекси (рис. 1.7).

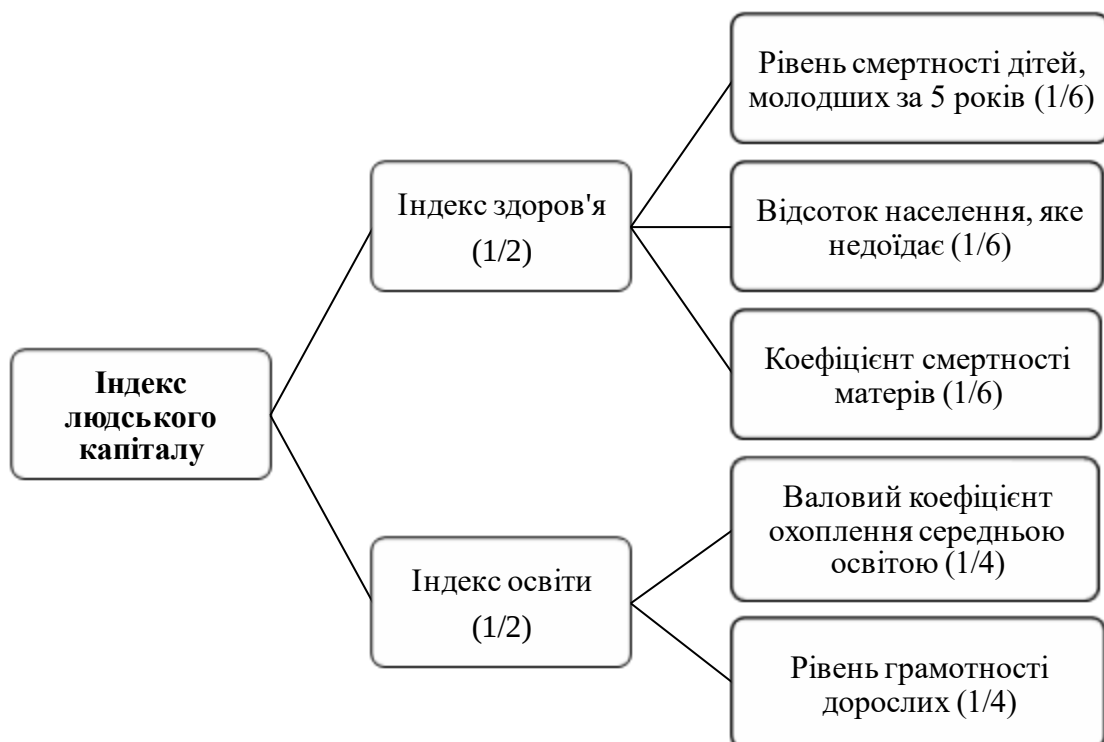


Рис. 1.7. Складові індексу людського капіталу

Джерело: [84]

Низький рівень людського капіталу свідчить про наявність основних структурних перешкод сталому розвитку. Чим нижчим є рівень розвитку людського капіталу, тим меншим буде відповідний індекс. Порогове

значення для віднесення країни до категорії НРК дорівнює 60 %, для вилучення – на 10 % більше – на рівні 66 %.

Індекс економічної вразливості розраховується на основі 8 індикаторів, систематизованих в декілька груп субіндексів. З рис. 1.8 стає зрозумілим, що індекс економічної вразливості є комплексним показником, а його складові мають різні вагові коефіцієнти. Однак, чим вищим є рівень економічної вразливості, тим вищим буде відповідний індекс.

Порогове значення для включення країни до переліку НРК складає 36 %, для вилучення – на 10 % нижче показника включення – на рівні 32 %.

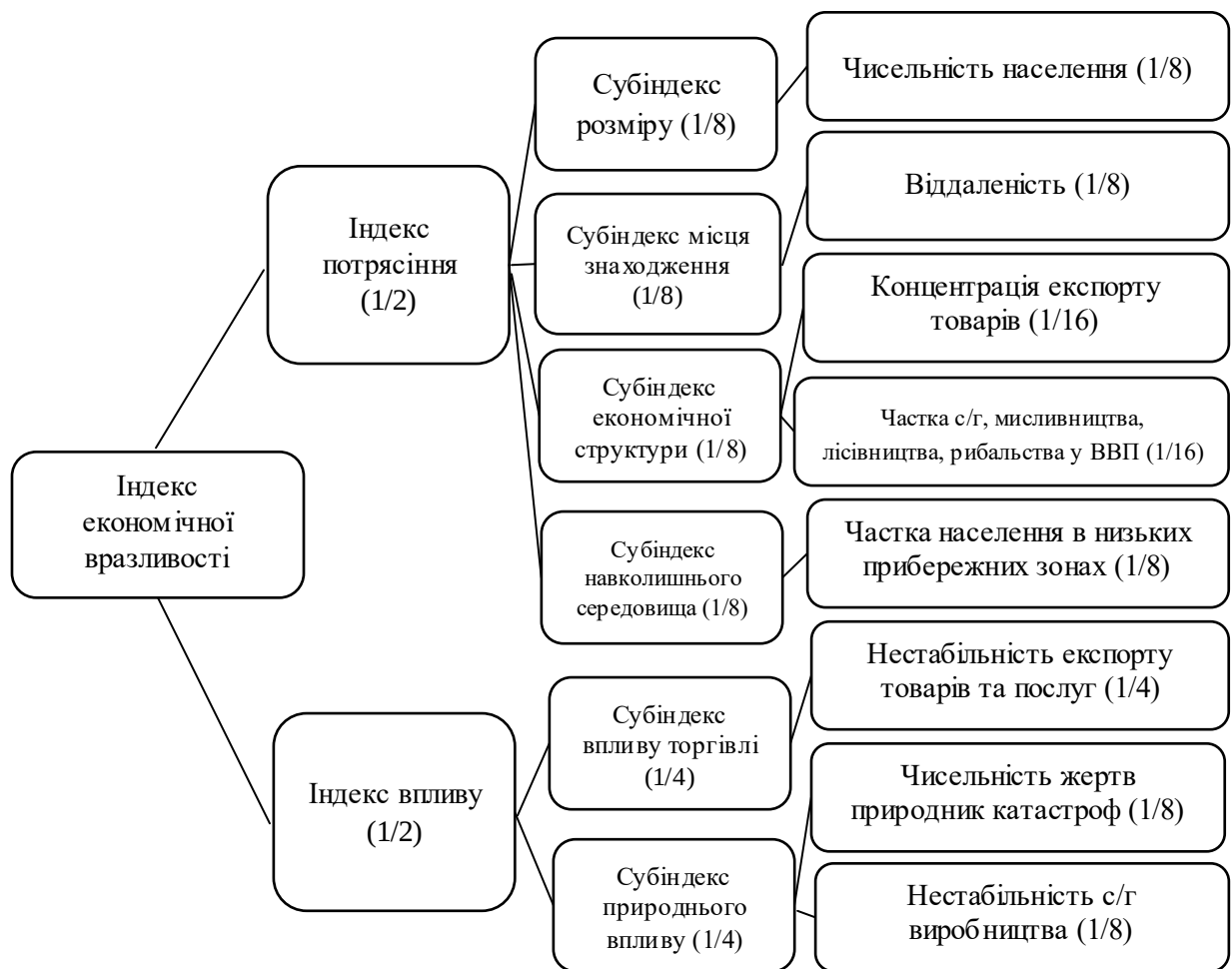


Рис. 1.8. Складові індексу економічної вразливості

Джерело: [84]

Наразі 5 країн вже були вилучені з групи НРК: Ботсвана в 1994 р., Кабо-Верде в 2007 р., Мальдіви в 2011 р., Самоа в 2014 р., Екваторіальна Гвінея в 2017 р. й Вануату в 2020 р.

Якщо перелік країн, що формують групу найменш розвинених, є чітко визначеним, то віднесення країни до групи розвинених чи тих, що розвиваються, є більш контroversійним.

Дискусії щодо класифікації країн за рівнем економічного розвитку ведуться науковцями та провідними експертами міжнародних організацій, починаючи з 60-х рр. XX ст. Одним з прикладів перших документів є Звіт про визначення та вимірювання стандартів та рівнів життя на міжнародному рівні (Report on International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living [86]), підготовлений Секретаріатом ООН в 1954 р. Однак, паралельно зростанню та розвитку світової економіки, відбувався розвиток відповідної таксономії. За умов існування значної кількості варіативних підходів до класифікації країн найчастіше використовуваними є три підходи до класифікації: підхід ООН, Світового Банку та Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Стосовно підходу, що застосовується ООН, необхідно зазначити, що, аналогічно до СОТ, він також не містить конкретних визначень, які країни є розвиненими, а які тими, що розвиваються. У той же час існує багаторічна усталена практика, відповідно до якої при поданні статистичних даних до групи розвинених країн відносять країни Групи семи (G7), а також низку країн Європи, Північної Америки та Азійсько-Тихоокеанського регіону (Додаток Д, табл. Д.1).

Відповідно до статистичного додатку ООН «Світова економічна ситуація та перспективи» (World Economic Situation and Prospects – WESP [87]) до категорії розвинених належать 36 країн: 27 членів ЄС, а також ще 4 європейські країни (Ісландія, Велика Британія, Норвегія, Швейцарія), 2 країни Північної Америки (Канада та США) та 3 країни Азійсько-Тихоокеанського регіону (Австралія, Японія, Нова Зеландія).

Однак з методологічної точки зору виникають питання стосовно вичерпності наведеного переліку. Адже підхід до класифікації країн, що застосовується ООН, оснований на показниках Індексу людського розвитку –

ІЛР (Human Development Index – HDI), який розраховується та оприлюднюється в однойменному звіті, починаючи з 1990 р. Всі значення, отримані в результаті розрахунку індексу, діляться на 4 групи: низький індекс (до 0,5), середній (0,5-0,8), високий (0,8-0,9) та дуже високий (0,9-1) [88].

Категорія країн з дуже високим ІЛР, що мають значення вище за 0,9, виокремлюється, починаючи з 2009 р. Отже, за умов, якщо категоризація країн здійснювалась виключно на основі критерія індексу людського розвитку, то до групи розвинених належали б 26 країн (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Країни з дуже високим ІЛР, 2020 р.

№	Країна	ІЛР	№	Країна	ІЛР
1.	Норвегія	0,957	14.	Бельгія	0,931
2.	Ірландія	0,955	15.	Нова Зеландія	0,931
3.	Швейцарія	0,955	16.	Канада	0,929
4.	Гонконг, Китай	0,949	17.	США	0,926
5.	Ісландія	0,949	18.	Австрія	0,922
6.	Німеччина	0,947	19.	Ізраїль	0,919
7.	Швеція	0,945	20.	Японія	0,919
8.	Австралія	0,944	21.	Ліхтенштейн	0,919
9.	Нідерланди	0,944	22.	Словенія	0,917
10.	Данія	0,940	23.	Корея	0,916
11.	Фінляндія	0,938	24.	Люксембург	0,916
12.	Сінгапур	0,938	25.	Іспанія	0,904
13.	Велика Британія	0,932	26.	Франція	0,901

Джерело: [89]

Вважаємо необхідним звернути увагу, що, крім кількісної розбіжності представників групи розвинених країн, наявна відмінність якісна. Адже такі країни, як Сінгапур, Ізраїль, Корея, Ліхтенштейн, а також окрема митна територія Гонконг (Китай), маючи дуже високий рівень ІЛР в статистичних звітах ООН не включаються до групи розвинених. Водночас в наведеному переліку відсутні 13 країн ЄС, що відносно нещодавно до нього приєдналися, а також Італія та Португалія.

Якщо висунути гіпотезу, що розвиненими необхідно вважати країни не тільки з дуже високим, але й високим ІЛР, то в такому разі ця група складатиметься з 66 представників (Додаток Д, табл. Д.2). На відміну від зазначених вище країн в цьому переліку присутні представники Близького Сходу, Південної Америки, Карибського басейну й Східної Європи. Тож можна зробити висновок про недоцільність застосування підходу, заснованого виключно на вимірювання ІЛР, адже з трьох ключових складових індексу лише один прямо відображає стан розвитку економіки – критерій дохідності, який розраховується на основі ВНД на душу населення, інші ж два критерії – ймовірна тривалість життя та рівень освіти – мають опосередкований зв'язок та є скоріше результатом рівня економічного розвитку країни.

Підходи, застосовувані МВФ та Світовим Банком є більш економічно обґрунтованими та раціональними при характеристиці міжнародних економічних відносин.

Аналітична класифікація МВФ також розвивалася з плином часу з урахуванням все більш глибокої диференціації між країнами. Починаючи з 1980 р. у звіті "Міжнародна фінансова статистика", що оприлюднювався МВФ, було запроваджено просту, дворівневу систему, що складалася з "індустріальних країн" та "країн, що розвиваються". У 1993 р. в опублікованому прогнозі МВФ стосовно перспектив розвитку світової економіки (World Economic Outlook) було виокремлено додаткову групу "країни з перехідною економікою" [90, с.16-18].

У 1997 р. група "індустріальних країн" була перейменована в групу "розвинених країн" ("advanced country"). Ізраїль, Республіка Корея, та Сінгапур були включені до цієї групи, що відображало їхні високі темпи економічного розвитку та той факт, що наразі всі вони мають ряд важливих характеристик, спільних з індустріальними країнами, включаючи відносно високий рівень доходу, добре розвинені фінансові ринки й високий ступінь фінансового посередництва та диверсифіковані економічні структури зі

швидко зростаючою сферою послуг [91, с.118]. Згодом Гонконг та Китайський Тайбей були включені до категорії, яка була перейменована на "розвинені економіки" ("advanced economies"). У період 1990-2010 рр. частка країн, які МВФ подає як розвинені, зросла з 13 % до 17 % [92]. У 2004 р. МВФ об'єднав групу країн, що розвиваються, та групу "країн з перехідною економікою", створивши нову категорію "країн, що розвиваються та з ринковою економікою, що формується". МВФ ефективно підрозділив цю категорію в 2014 р., ввівши групу країн з низьким рівнем доходу (LIDC) [93, с.62-67].

За даними МВФ, основним визначальним фактором для включення до цієї категорії є рівень валового національного доходу на душу населення, який опускається нижче порогового рівня (1045 дол. США станом на 2020 р.). Крім того, основними критеріями, що використовуються МВФ у класифікації країн, також є диверсифікація експорту та ступінь інтеграції до світової фінансової системи [94]. МВФ використовує або суми, або середньозважені середні дані для окремих країн.

Тож за підходом МВФ до категорії розвинених економік належать 36 країн та 3 окремі митні території, серед яких переважна більшість європейських країн, 2 країни Північної Америки (Канада та США), 8 представників Азійсько-Тихоокеанського регіону, та по одній країні Карибського басейну та Близького Сходу (Пуерто-Ріко та Ізраїль). Однак, у статистичному додатку прогнозу МВФ стосовно перспектив розвитку світової економіки [94] зазначено, що наведений перелік критеріїв не є вичерпним, і при класифікації країн враховуються також й інші фактори.

Не менш часто використовуваним є підхід Світового банку. У 1978 р. Світовий банк вперше представив аналітичну систему класифікації країн у своїй Доповіді про світовий розвиток (World Development Report). Доповідь містила комплекс показників світового розвитку (World Development Indicators – WDI), які стали статистичною основою аналізу. Перша економічна класифікація у 1978 р. розподілила країни за трьома категоріями: країни, що розвиваються, індустріальні країни та країни-експортери нафти з

надлишком капіталу. Крім того, WDI 1978 р. включав також зведені дані про одинадцять країн з плановою економікою [90, с.11].

Класифікація за підходом Світового банку видозмінилася з плином часу. Наразі віднесення економіки (класифікація, окрім країн, розглядає також економіки з чисельністю населення більшою за 30 тис. осіб) до тієї чи іншої групи відбувається на основі двох факторів: валовий національний дохід на душу населення (GNI per capita), що може змінюватися під впливом зміни показників економічного зростання, інфляції, обмінних курсів, чисельності населення, а також методів та даних, які використовуються при складанні національних рахунків, та порогові значення класифікації [95]. Порогові значення корегуються щорічно з урахуванням темпів інфляції за допомогою дефлятора СПЗ (спеціальних прав запозичення).

Оновлений розподіл країн оприлюднюється Світовим банком щорічно в червні. Станом на червень 2021 р. до групи економік з високим рівнем доходу належать країни, в яких валовий національний дохід на душу населення перевищує 12696 дол. США, з доходом вище середнього – від 4096 дол. США до 12695 дол. США, з доходом нижче середнього – від 1046 дол. США до 4095 дол. США, з низьким рівнем доходу – до 1045 дол. США [85]. У 2021 р. налічується 78 економік з усіх регіонів світу з високим рівнем доходів (Додаток Д, табл. Д.3). Отже, саме за підходом Світового банку виділяється найбільша кількість економік, які можуть бути охарактеризовані як розвинені. Водночас вважаємо недоцільним використовувати при класифікації країн виключно цей підхід, адже при визначенні рівня доходності на душу населення значну роль все ж відіграє саме чисельність населення, що може поставити в один ряд малі та великі економіки, що знаходяться на різних етапах розвитку, у тому числі цифрового.

Деякі міжнародні організації та експерти використовують членство в ОЕСР як головний критерій статусу розвиненої країни. Преамбула Конвенції ОЕСР містить обґрунтування такого підходу. Уряди, які заснували

Організацію, зазначили свою переконаність, що "економічно більш розвинені нації мають співпрацювати, допомагаючи якнайкращим чином країнам, що знаходяться в процесі економічного розвитку" [96]. До 2021 р. ОЕСР розширився до 38 членів (Додаток Д, табл. Д.4). Ще 5 країн є ключовими партнерами ОЕСР, що частково беруть участь в її діяльності, у тому числі дослідженнях, а також включені до всіх статистичних баз: Бразилія, Китай, Індія, Індонезія та ПАР [97].

Якщо членство в ОЕСР є орієнтиром для статусу розвиненої країни, то для тих держав, які прагнуть членства в Організації, механізм самовизначення (self-declaring) в СОТ, втрачає смисл, адже ті самі країни мають можливість назвати себе членом, що розвивається в СОТ, будучи розвиненою країною в ОЕСР. Проти такого підходу виступають ряд світових економічних лідерів, зокрема США. Звичайно, вибір не претендувати на членство в ОЕСР не може вважатися індикатором статусу цієї країни за рівнем розвитку. Це один з багатьох прикладів колізій через відсутність універсальної взаємно узгодженої класифікації країн за рівнем розвитку.

Зважаючи на те, що мова йде про класифікацію країн за рівнем розвитку в глобальній торговельній системі, звернемося до критеріальної бази, основаної на показниках торгівлі. Ряд експертів зазначає, що країна або окрема митна територія може істотно впливати на розвиток глобальної торговельної системи та є розвиненою за умови, що її доля в глобальній торгівлі товарами (експорті чи імпорті) складатиме 0,5 %.

Проаналізуємо, які саме економіки можна віднести до розвинених за цим показником (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Економіки, частка яких в обсягах глобальної торгівлі перевищує 0,5 %, 2020 р.

Експорт			Імпорт		
№	Економіка	Частка, %	№	Економіка	Частка, %
1	2	3	4	5	6
1.	Китай	12,78	1.	США	13,20
2.	США	8,56	2.	Китай	10,79

Продовження табл. 1.7

1	2	3	4	5	6
3.	Німеччина	8,02	3.	Німеччина	6,50
4.	Японія	3,79	4.	Японія	3,78
5.	Нідерланди	3,72	5.	Велика Британія	3,40
6.	Республіка Корея	3,11	6.	Франція	3,40
7.	Франція	2,99	7.	Нідерланди	3,26
8.	Гонконг, Китай	2,92	8.	Гонконг, Китай	3,17
9.	Італія	2,81	9.	Республіка Корея	2,70
10.	Велика Британія	2,50	10.	Індія	2,60
11.	Бельгія	2,40	11.	Італія	2,53
12.	Мексика	2,32	12.	Мексика	2,41
13.	Канада	2,32	13.	Канада	2,38
14.	Російська Федерація	2,28	14.	Бельгія	2,27
15.	Сінгапур	2,12	15.	Іспанія	1,96
16.	Іспанія	1,77	16.	Сінгапур	1,87
17.	Китайський Тайбей	1,73	17.	Китайський Тайбей	1,45
18.	Індія	1,67	18.	Швейцарія	1,41
19.	ОАЕ	1,63	19.	Польща	1,35
20.	Швейцарія	1,60	20.	ОАЕ	1,32
21.	Саудівська Аравія	1,51	21.	Російська Федерація	1,26
22.	Польща	1,34	22.	Таїланд	1,25
23.	Австралія	1,32	23.	В'єтнам	1,19
24.	Таїланд	1,30	24.	Австралія	1,19
25.	Малайзія	1,27	25.	Туреччина	1,13
26.	В'єтнам	1,25	26.	Малайзія	1,10
27.	Бразилія	1,23	27.	Австрія	0,98
28.	Чехія	1,04	28.	Індонезія	0,95
29.	Австрія	0,95	29.	Бразилія	0,95
30.	Індонезія	0,93	30.	Чехія	0,93
31.	Туреччина	0,86	31.	Швеція	0,86
32.	Швеція	0,85	32.	Саудівська Аравія	0,69
33.	Ірландія	0,85	33.	Угорщина	0,61
34.	Угорщина	0,65	34.	Філіппіни	0,60
35.	Норвегія	0,63	35.	ПАР	0,57
36.	Данія	0,56	36.	Ірландія	0,54
37.	Іран	0,54	37.	Данія	0,52

Джерело: складено автором на основі [98]

Тож можемо зробити висновок, що за обраним критерієм до групи розвинених можемо віднести по 37 економік за показниками експорту та імпорту або ж 39 економік за показником ЗТО (зовнішньоторговельного обороту). Слід зауважити, що за складом обрані економіки відповідно до цього підходу переважно співпадають з виокремленими за попередніми

підходами: це країни-члени ЄС, та ряд найрозвиненіших країн та митних територій Північної Америки, Азії та Близького Сходу.

Водночас такий механізм відбору також не є оптимальним та не може бути застосований окремо від інших підходів. Адже він пропонує розглядати тільки кількісний аспект торгівлі, без урахування її якісної складової. В епоху всеохоплюючої глобалізації поряд з обсягами експорту та імпорту товарів детально вивчається їхня структура, приділяючи окрему увагу товарам з високою доданою вартістю. Тож країна може мати вагому частку в глобальній торгівлі товарами, при цьому постачаючи переважно сировинні товари. Таку державу некоректно вважати розвиненою в глобальній торговельній системі.

Серед інших можливих критеріїв віднесення країни до категорії розвиненої також вирізняють членство в Групі семи (G7) або Групі двадцяти (G20) тощо.

Отже, охарактеризувавши найбільш застосовувані підходи до класифікації країн за рівнем економічного розвитку, порівняємо переліки країн, що вважаються розвиненими, такими міжнародними організаціями як ООН, МВФ та Світовий банк (Додаток Д, табл. Д.5).

Найбільша кількість економік, класифікованих як розвинені, визначається Світовим банком (78), майже вдвічі менше виокремлюють МФВ (39) та ООН (36). Для цілей дослідження вважатимемо розвиненою таку країну чи окрему митну територію, що визнається розвиненою за двома з трьох перелічених підходів (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Перелік розвинених країн за регіонами світу, 2021 р.

Регіон світу	№	Країни
1	2	3
Північна Америка	1.	Канада
	2.	США

Продовження табл. 1.8

1	2	3
Європа	3.	Австрія
	4.	Бельгія
	5.	Греція
	6.	Данія
	7.	Ірландія
	8.	Іспанія
	9.	Італія
	10.	Люксембург
	11.	Нідерланди
	12.	Німеччина
	13.	Португалія
	14.	Фінляндія
	15.	Франція
	16.	Норвегія
	17.	Сан-Марино
	18.	Швеція
	19.	Хорватія
	20.	Кіпр
	21.	Чехія
	22.	Естонія
	23.	Угорщина
	24.	Латвія
	25.	Литва
	26.	Мальта
	27.	Польща
	28.	Словаччина
	29.	Словенія
	30.	Ісландія
	31.	Велика Британія
	32.	Швейцарія
Азія та Океанія	33.	Австралія
	34.	Гонконг, Китай
	35.	Японія
	36.	Корея
	37.	Макао, Китай
	38.	Нова Зеландія
	39.	Сінгапур
	40.	Китайський Тайбей
Латинська Америка та Карибський регіон	41.	Пуерто-Рико
Близький Схід та Африка	42.	Ізраїль

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Тому в цьому дослідженні відносимо до категорії розвинених 42 економіки, з яких 39 країн та три окремі митні території Китаю. Окремо необхідно звернути увагу, що з 27 країн-членів ЄС з переліку виключені Болгарія та Румунія, у той же час в статистичних базах СОТ та ряду інших провідних міжнародних організацій ЄС подається як один суб'єкт. У такому разі можна казати про 19 розвинених економік світу.

З огляду на те, що перелік найменш розвинених країн, чітко визначається ООН, перелік розвинених країн нами виокремлений вище, то всі інші економіки, що не входять до двох згаданих груп, вважатимемо такими, що розвиваються.

Постає питання, чому аспект класифікації країн в світовій торгівлі є надважливим та стосовно нього вже друге сторіччя точаться дискусії.

Принцип самовизначення (self-declaration) серйозно перешкоджає повноцінній реалізації переговорної функції СОТ, зробивши раціональну диференціацію між членами Організації майже неможливою. Вимагаючи від набагато менших, бідніших членів аналогічної гнучкості, експортери та інші відносно розвинені члени сприяють створенню асиметрій, які послаблюють рівень амбіцій у багатосторонніх переговорах СОТ. Це унеможливорює досягнення вагомих практичних результатів, що підтверджували б життєздатність Організації. Члени не можуть знайти взаємовигідні компроміси або створити коаліції, за умов коли сильні гравці використовують самовизначений статус розвитку з метою уникнути повноцінного виконання угод. Механізм самовизначення також зменшує вигоди, які могли б отримати НРК та інші члени з конкретними потребами у відповідних сферах, якби вони були єдиними бенефіціарами такого пільгового режиму.

У сфері сільського господарства Китай та Індія – два найбільших світових лідери по запровадженню заходів підтримки, що спотворюють торгівлю – висунули пропозицію, яка закликає скасувати загальний сукупний вимір підтримки – СВП (Total Aggregate Measurement of Support) лише для розвинених членів, що, в свою чергу, дозволило б членам, що розвиваються, реалізовувати будь-які внутрішні реформи з підтримки. Така пропозиція безпосередньо стосується й України, яка в рамках СОТ відповідно до Угоди про сільське господарство [99] взяла на себе зобов'язання надавати СВП на рівні, що не перевищує 5 % від загальної вартості основного сільськогосподарського товару, виробленого членом протягом відповідного року, що підпадає під вимоги для розвинених країн. Для членів, що розвиваються, дозволено надавати СВП на рівні не більшому за 10 % вартості товару.

Деякі найзаможніші члени СОТ, включаючи Сінгапур, Ізраїль, Кувейт, Республіку Корея, Об'єднані Арабські Емірати, Бруней-Даруссалам, Катар та окремі митні території Китаю – Гонконг та Макао, наполягають на статусі членів, що розвиваються, і можуть користуватись спеціальним та диференційним режимом (S&D treatment) на власний розсуд на рівні з країнами Африки, розташованими на південь від Сахари. Спеціальний та диференційний режим прописаний у спеціальних положеннях, які створюють більш сприятливі умови в СОТ для країн, що розвиваються, та НРК [100]. Наприклад, встановлює більш високі рівні можливого субсидування сільськогосподарської продукції, більш тривалі терміни імплементації положень Угод СОТ тощо.

Висновки до розділу 1

Сучасна глобальна торговельна система являє собою багатокomпонентну (міжнародні угоди, міжнародні торговельні організації, стандартизовані процеси і процедури, торговельна інфраструктура, члени, торговельні політики та зовнішньоторговельні сектори країн) мультилатеральної системи регулювання міжнародної торгівлі, яка за кількістю членів (186), обсягом регульованого експорту (понад 98%), охопленням торговельних сфер (товари, послуги, права інтелектуальної власності), інтегрованою метою – формування глобальної торговельної політики, є глобальною. Така система об'єднала в собі сотні багатосторонніх та регіональних двосторонніх торговельних угод та домовленостей, які нормативно врегульовують не тільки ключові питання торгівлі товарами, послугами та продуктами інтелектуальної власності, а також такі пов'язані з торгівлею аспекти, як державні закупівлі, інвестиції, електронна комерція, субсидії в галузі рибальства, гендерна рівність, діяльність ММСП, декарбонізація економіки та інші питання захисту навколишнього середовища тощо. З огляду на широку сферу охоплення таких

угод не менш диверсифікованим є й перелік суб'єктів: від урядів країн та окремих митних територій та міжнародних організацій до об'єднань трейдерів та споживачів.

Водночас наразі не всі з перелічених аспектів врегульовані на достатньому рівні та з урахуванням поточних тенденцій розвитку торгівлі, зокрема, зважаючи на пришвидшені темпи сервіфікації та цифровізації торгівлі. Крім того, тенденція до зростання впливу правил торгівлі, узгоджених в рамках регіональних торговельних угод, яка стає альтернативою до загальноприйнятих норм у рамках СОТ, створює черговий виклик, який вимагає невідкладної реакції всіх учасників глобальної торговельної системи. За таких умов невизначеності застосування сценарного підходу до прогнозування можливих наслідків розвитку глобальної торговельної системи вбачається найбільш ефективним.

Наявність значної кількості асиметрій глобальної торговельної системи як підсистеми глобальної економічної системи свідчить про диспропорційність її розвитку та про необхідність невідкладного реагування на усунення поточних дисбалансів як на міжкраїновому, так і міжрегіональному та глобальному рівнях. Усі існуючі асиметрії глобальної торговельної системи можна умовно поділити на дві групи: асиметрії, що безпосередньо пов'язані з процесами міжнародної торгівлі, та асиметрії, які опосередковано пов'язані з процесами міжнародної торгівлі.

Поглиблення основних розбіжностей між членами СОТ є результатом наполягання деяких з них на продовженні доступу до спеціального та диференційного режиму з метою використання не лише перехідних періодів для реалізації окремих положень нових правил та угод, а й до винятків з більшості з існуючих дисциплін. У контексті багатосторонніх переговорів СОТ, зокрема з питань торгівлі та розвитку, здатність самотійно проголошувати себе членом, що розвивається, означає, що кожна переговорна пропозиція здатна підірвати передбачуваність правил СОТ. Механізм самовизначення в поточному його розумінні та функціонуванні також означає,

що правила глобальної торгівлі застосовуватимуться лише до невеликої групи країн, що є неприпустимим в сучасних умовах. Таким чином питання визначення критеріальної бази, необхідної для категоризації суб'єктів глобальної торговельної системи, зокрема членів СОТ, за рівнем економічного розвитку стає нагальним та можливим з урахуванням низки торговельних індикаторів та наявних підходів до класифікації країн, розроблених ООН, МВФ, Світовим банком.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [44; 101-102].

РОЗДІЛ 2

СУПЕРЕЧНОСТІ ТА АСИМЕТРІЇ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Діагностика інституційного забезпечення тарифного та нетарифного регулювання транскордонної торгівлі

Глобальна торговельна система динамічно розвивається, адже станом на 2020 р. обсяги світової торгівлі товарами й послугами в 1,7 рази перевищують аналогічні показники 2005 р. (рис. 2.1). Водночас нестабільність такого зростання можна пояснити як впливом світових фінансових криз (2008-2009 рр. та 2015-2016 рр.), негативних економічних наслідків поширення пандемії COVID-19 (2019-2020 рр.), так і поглибленням асиметрій такої системи.

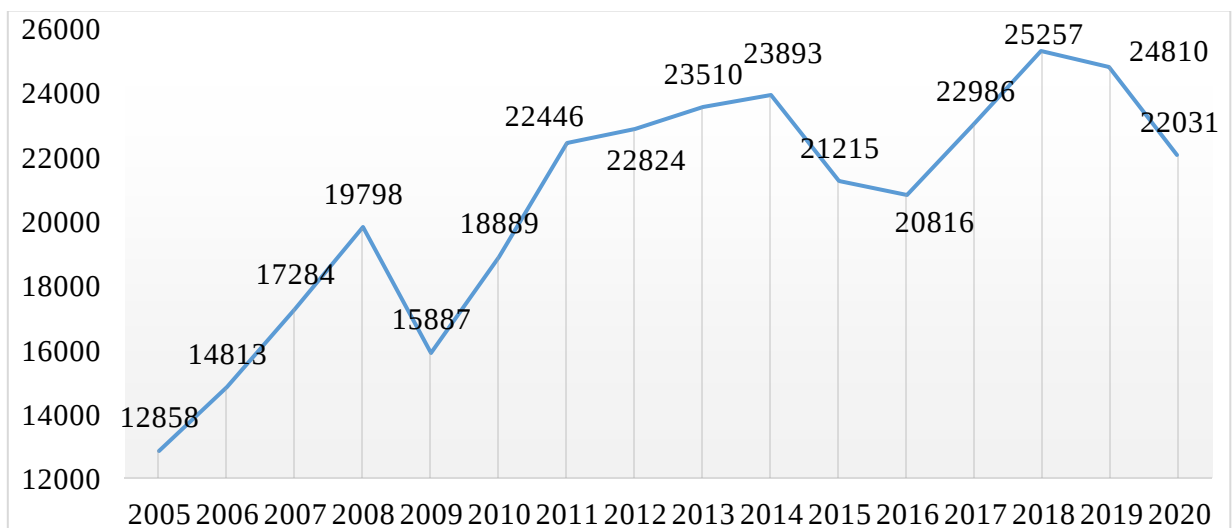


Рис. 2.1. Динаміка обсягів світової торгівлі товарами та послугами, 2005–2020 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [103]

З метою виявлення та характеристики основних асиметрій глобальної торговельної системи всі показники, які будуть представлені в цьому розділі,

проаналізовані в регіональному розрізі, а також відповідно до рівня економічного розвитку країн.

Для аналізу регіональних асиметрій пропонується розглядати розподіл країн за 7 регіонами: Африка, Азія, СНД, Європа, Близький Схід, Північна Америка та Центральна, Південна Америка та Кариби. Саме такий розподіл найчастіше застосовується експертами для аналізу торговельної статистики, зокрема, в базах даних COT.

Що ж до розподілу країн на категорії в залежності від рівня економічного розвитку, то всі проаналізовані країни та окремі митні території розподілені на 3 групи: розвинені країни, країни, що розвиваються, і найменш розвинені країни (НРК) відповідно до критеріїв, описаних в підрозділі 1.3.

З огляду на те, що Україна не підписала Рішення Ради глав держав Співдружності незалежних держав (СНД), яким прийнято Статут СНД, і не приєдналася до нього в подальшому та не уклала угоду про асоційоване членство в СНД, віднесення України до групи “Commonwealth of Independent States (CIS), including associate and former member states” для цілей цього дослідження вважається некоректним. Крім того, слід зазначити, що починаючи з випуску публікації “World Economic Outlook” (“WEO”) за 2019 р. [94], МВФ припинив використання регіональної групи “Commonwealth of Independent States (CIS)” у своїй класифікації і перемістив частину країн, зокрема й Україну, які раніше до неї входили, до групи “Emerging and Developing Europe”.

Для цілей класифікації країн у публікаціях COT, зокрема щорічниках “World Trade Statistical Review” та “World Trade Report”, статистичні дані України та Грузії за ознакою географічної приналежності саме до цієї категорії, до якої належать усі країни Європи (держави-члени ЄС, ЄАВТ, Велика Британія, Туреччина тощо) будуть враховані в регіоні “Європа”.

Маючи на меті визначити наявність чи відсутність асиметрій в глобальній торговельній системі в регіональному розрізі, перш за все, проаналізуємо обсяги торговельних потоків для 7 регіонів за 2020 р.

(додаток Е). З табл. Е.1 стає очевидним, що такі регіони, як Африка, Північна Америка, Центральна, Південна Америка та Кариби є нетто-імпортерами, при цьому Азія, СНД, Європа, Близький Схід – нетто-експортерами.

У 2020 році майже 75% обсягу світового експорту товарів та послуг припадали на 2 з 7 регіонів світу, а саме Азії (34,9%) та Європи (39,8%), у той час як експорт групи африканських країн, до якої належить найбільша кількість торговельних суб'єктів – 55, склав 2,1% від загального обсягу (рис. 2.2). Для порівняння на групу північноамериканських країн припало майже 13,8% експорту, що пояснюється наявністю в групі двох країн-глобальних економічних лідерів (США, Канада), які домовившись про укладання оновленої внутрішньорегіональної торговельної угоди USMCA [104], підтвердили свою роль та вплив при визначенні типових правил міжнародної торгівлі, на які орієнтуються решта країн світу. Водночас одна з найбільших за суб'єктним складом груп, країни Центральної, Південної Америки та Карибського басейну (39 країн), експортували лише 2,9% від загального обсягу.

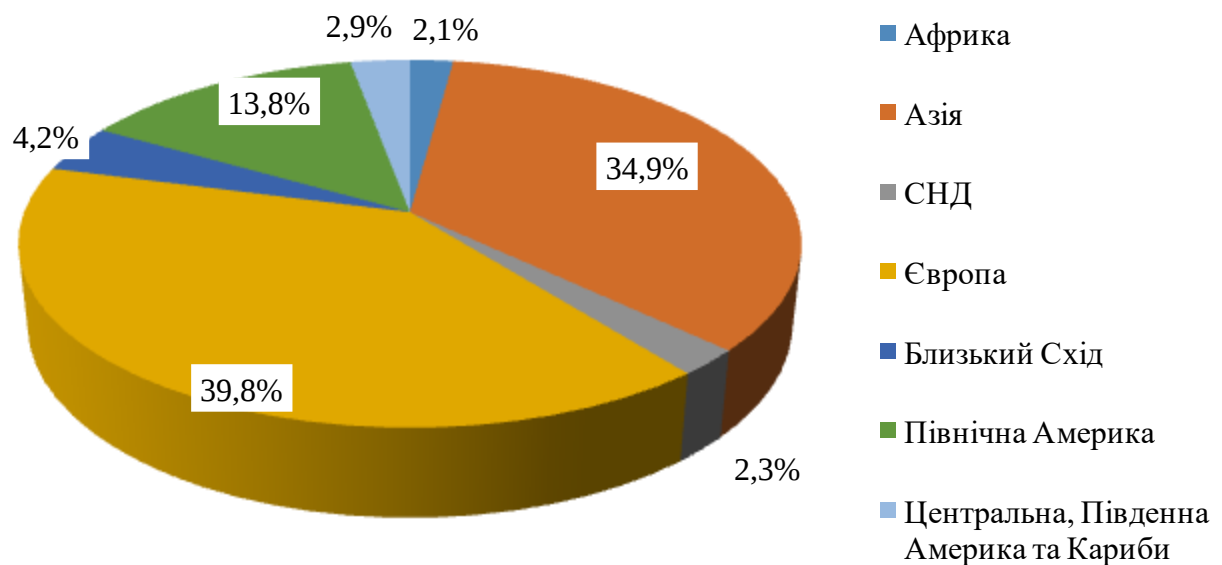


Рис. 2.2. Географічна структура світового експорту товарів та послуг у 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [103]

Таким чином можна зробити висновок про наявність чіткої регіональної асиметрії глобальної торговельної системи, спричиненої переважно якісними характеристиками торговельних потоків, а не кількісною представленістю країн на світовій арені.

Ситуація з нерівномірністю розподілу обсягів торгівлі товарами та послугами в залежності від рівня економічного розвитку учасників системи є передбачуваною (табл. 2.1). Категорія розвинених країн експортує 64,9% товарів та послуг від загального обсягу та імпортує 65,5%. Група країн, що розвиваються, включаючи в себе понад втричі більший суб'єктний склад (125 країн та окремих митних територій), експортує та імпортує вдвічі менше (34,2% та 33,1% відповідно). І на категорію НРК, яка за кількістю (46 країн) є близькою до групи розвинених країн, припадає 0,9% та 1,4% світових обсягів експорту та імпорту.

Таблиця 2.1

Структура світової торгівлі товарами та послугами за групами країн за рівнем економічного розвитку, 2020 р., млрд. дол. США

Група країн	Кількість країн	Експорт		Імпорт	
		млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Найменш розвинені країни	46	208,44	0,9	308,61	1,4
Країни, що розвиваються	125	7528,84	34,2	7161,78	33,1
Розвинені країни	40	14293,25	64,9	14154,07	65,5
Світ	211	22030,53	100,0	21624,46	100,0

Джерело: складено автором на основі [103]

З огляду на отримані результати первинного аналізу наявності асиметрій глобальної торговельної системи, доходимо висновку, що незважаючи на значну відмінність в кількості країн, віднесених до того чи іншого регіону та їх виробничих потужностей, на обсяги транскордонної торгівлі впливає низка факторів. Зокрема, до таких факторів можна віднести умови доступу до іноземних ринків товарів та послуг з урахуванням застосування країною тарифних та нетарифних інструментів регулювання обсягів торгівлі, кількість

продуктів з різним рівнем доданої вартості, ступінь їх товарної диверсифікації, налагодженість логістичної мережі, залученість країни до формування глобальних ланцюгів вартості, рівень розвитку національного законодавства країн, який враховує сучасні тенденції розвитку економіки, такі як цифровізація, підтримка мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), загальний ступінь відкритості та залученості країни до формування глобальних правил торгівлі та їх адаптації до сучасних реалій тощо.

В умовах сьогодення тарифне регулювання обсягів світових торговельних потоків залишається не менш актуальним та дієвим механізмом, особливо в торгівлі товарами сільськогосподарського призначення (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Середня ставка ввізного мита на імпорт товарів за регіонами світу,
2019 р., %**

Регіон	Кількість зв'язаних тарифних ліній	Середня ставка мита (загальна)		Середня ставка мита (с/г товари)		Середня ставка мита (нес/г товари)	
		Зв'язана	РНС	Зв'язана	РНС	Зв'язана	РНС
Африка	57,8	55,3	11,8	72,6	16,8	37,9	11,0
Азія	82,9	30,1	7,6	42,3	14,6	22,2	6,5
СНД	100	7,6	6,6	12,3	10,6	6,8	6,0
Європа	94,5	11,9	5,3	42,7	18,0	6,4	3,2
Близький схід	94,1	27,7	7,0	40,1	11,6	25,2	6,2
Північна Америка	99,9	15,3	4,8	21,4	11,2	14,4	3,7
Південна, Центральна Америка та Кариби	94,3	42,4	9,9	61,9	13,9	38,8	9,2
Світ	80,1	38,3	9,0	54,7	14,9	29,3	8,0

Джерело: розраховано автором за даними наведеними в Додатку Ж, табл. Ж.1

Так, застосування цього інструменту врегульовано правилами та нормами Світової організації торгівлі (СОТ), що залишає недостатньо простору для учасників торговельної системи зловживати цими заходами. Адже при вступі до СОТ кожен зі 164 членів встановив рівень зв'язаного

тарифу (bound rate), максимально граничної ставки мита, вище якої член зобов'язується не підвищувати тариф на відповідні товари. За результатами регіонального аналізу кількості зв'язаних тарифних ліній країн встановлено, що 5 з 7 регіонів світу зв'язали рівень митних ставок для понад 94% тарифних ліній, зазначених в розкладах поступок членів [105].

Безпрецедентний показник кількості зв'язаних тарифних ліній на рівні 100% продемонстровано країнами регіону СНД, що пояснюється тим фактом, що всі вони належать до так званої групи RAMs, тобто країн, які нещодавно вступили до Організації, а тому змушені були провести переговори щодо надання взаємного доступу до ринків товарів з понад 100 іншими країнами, зокрема глобальними економічними лідерами, що прагнуть досягнути максимальної відкритості ринків для своїх виробників, експортерів та інвесторів. Аналогічні зобов'язання взяті також Україною, ЄС, Китаєм, США та іншими членами, однак даний фактор свідчить скоріше про те, що зазначені країни розділяють принципи СОТ щодо відкритості, прозорості та передбачуваності глобального торговельного середовища, а отже зробили значний вклад у лібералізацію сучасної торгівлі.

Беручи до уваги тарифні зобов'язання членів СОТ відповідно до рівня економічного розвитку (табл. 2.3), можна зробити висновок про відсутність значних асиметрій між зобов'язаннями розвинених країн та країн, що розвиваються. Більш лояльні зобов'язання групи НРК можна пояснити пільговим режимом, у тому числі спеціальним та диференційним режимом (S&DT), який їм надається більш розвиненими групами та передбачає можливість тимчасового ухилення від дотримання принципів режиму найбільшого сприяння (РНС) та національного режиму, а також наявність перехідних періодів для імплементацій угод, що нормативно врегульовують питання торгівлі товарами.

Таблиця 2.3

**Середня ставка ввізного мита на імпорту товарів за групами країн
за рівнем економічного розвитку, 2019 р., %**

Група країн	Кількість зв'язаних тарифних ліній	Середня ставка мита (загальна)		Середня ставка мита (с/г товари)		Середня ставка мита (нес/г товари)	
		Зв'язана	РНС	Зв'язана	РНС	Зв'язана	РНС
НРК	61,9	57,4	11,6	70,9	15,9	41,1	10,9
Країни, що розвиваються	86,2	35,5	8,8	51,5	14,5	28,7	7,9
Розвинені країни	87,6	9,8	4,0	35,5	15,4	5,4	2,2
Світ	80,1	38,3	9,0	54,7	14,9	29,3	8,0

Джерело: складено автором на основі [106]

Водночас очевидною стає різниця митних тарифів на торгівлю товарами сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення. Для всіх регіонів та категорій країн за рівнем розвитку як зв'язана, так і фактично застосовувана ставка мита на сільськогосподарські товари встановлюється на рівні понад вдвічі більшому за відповідні ставки для інших груп товарів. Це пояснюється міркуваннями учасників глобальної торговельної системи щодо необхідності забезпечення продовольчої безпеки, зокрема, з урахуванням ситуації, що склалася в світі у зв'язку з поширенням пандемії COVID-19 [107].

При цьому середній митний тариф для сільськогосподарської продукції для всіх 3 груп за рівнем економічного розвитку встановлений на рівні 15%, у той час, як для товарів несільськогосподарського призначення коливається від 11% у НРК до 2,2% у розвинених країнах. Унікальною в такому сенсі є Україна, яка будучи країною зі значним експортним аграрним потенціалом, зв'язала середню ставку для сільськогосподарських товарів на рівні 11% (фактично застосовує – 9,2%), а для інших груп товарів на рівні 5% (фактично застосовує – 3,7%).

Протягом останніх двох десятиріч, в умовах врегульованості та передбачуваності використання тарифних інструментів, зниження ставки

звізного митного тарифу, концентрації торговельних політик на захисту національних товаровиробників, у тому числі прихованого, все більшого значення та розповсюдження набирають нетарифні заходи регулювання торговельних потоків (Додаток 3, табл. 3.1). Так, у 2020 р. країнами світу було запроваджено понад 56 тис. нетарифних заходів (рис. 2.3).

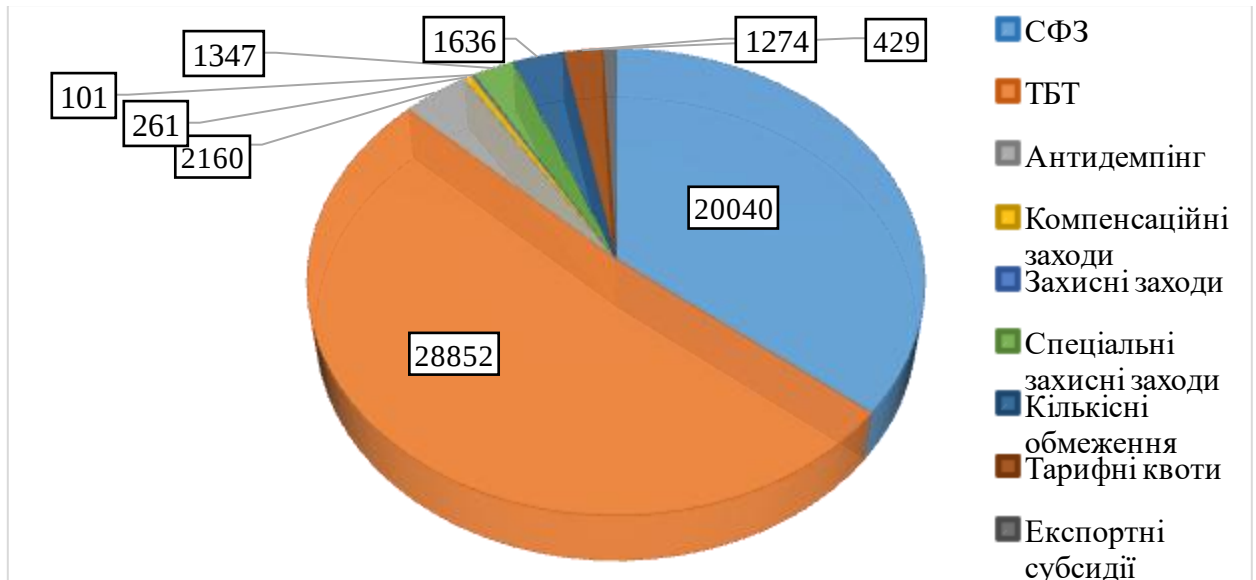


Рис. 2.3. Кількість нетарифних заходів регулювання торгівлі, запроваджених країнами за видами, 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [108]

Асиметричність спостерігається також при виборі нетарифного інструментарію. Так, 51,4% (28852 заходи) всіх запроваджених заходів цього типу склали технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ), ще 35,7% (20040 заходів) склали санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ). Таку нерівномірність можна пояснити перш за все тим, що вони застосовуються урядами країн з метою захисту здоров'я або безпеки життєдіяльності людей, тварин та рослин та навколишнього середовища в цілому, причому ТБТ, як правило, стосується переважно безпекової складової продукції, а СФЗ – її якісної характеристики. Україною, станом на 2020 р., запроваджено 166 ТБТ та 150 СФЗ (чинних та ініційованих) [108].

Розглядаючи групу заходів торговельного захисту, а саме антидемпінгових (ADP), компенсаційних (CV) та спеціальних (SG), країни та

окремі митні території по всіх регіонах світу (табл. 2.4) та з різним рівнем економічного розвитку (табл. 2.5) у 86% випадків (2160 заходів) застосовують антидемпінгові заходи як результат відповідного розслідування, проведеного уповноваженим на це державним органом (в Україні – це Міністерство економіки України), та за рішенням профільної комісії (відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII – це Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі [109]). Додатково було запроваджено 261 компенсаційний захід у відповідь на субсидування урядами інших країн національних товаровиробників та 101 спеціальний захід як результат значного раптового зростання обсягів імпорту в країну певного виду товару. До того ж Україною за весь час членства в СОТ було запроваджено 34 антидемпінгових, 1 компенсаційний та 8 спеціальних заходів, чинними з яких залишаються 31 антидемпінговий та 3 спеціальні заходи [110].

Таблиця 2.4

Середньозважена кількість нетарифних заходів регулювання торгівлі країн за регіонами світу, 2020 р.

Регіон		Разом	SPS	TBT	ADP	CV	SG	SSG	QR	TRQ	XS
Африка (36 країн)	Σ	5205	828	4097	65	-	21	-	50	82	62
	$\bar{\Sigma}$	274	53	182	11	-	2,0	-	1	13	13
Азія (29 країн)	Σ	14608	5959	6192	781	43	30	364	1052	179	8
	$\bar{\Sigma}$	1612	672	750	74	4	1,2	29	68	13	0,2
СНД (6 країн)	Σ	796	316	317	26	-	8	-	122	7	-
	$\bar{\Sigma}$	359	165	88	21	-	1,9	-	80	3	-
Європа (34 країни)	Σ	8557	1837	4936	353	25	15	388	107	682	214
	$\bar{\Sigma}$	2198	668	1214	113	18	0,3	69	17	78	20
Близький Схід (9 країн)	Σ	6507	1302	5156	12	-	19	-	-	12	6
	$\bar{\Sigma}$	951	219	725	2	-	2,5	-	-	2	1
Північна Америка (3 країни)	Σ	9647	4870	3221	596	184	3	496	164	84	29
	$\bar{\Sigma}$	5077	2596	1545	335	116	1,6	371	57	43	12
Південна, Центральна Америка, Кариби (30 країн)	Σ	10780	4928	4933	327	9	5	99	141	228	110
	$\bar{\Sigma}$	1393	749	557	66	1	0,2	1	3	8	8
Світ (147 країн)	Σ	56100	20040	28852	2160	261	101	1347	1636	1274	429
	$\bar{\Sigma}$	2386	990	1036	132	30	1,0	104	42	42	10

Джерело: складено автором на основі [108]

Приблизно на одному рівні застосовуються членами СОТ спеціальні захисні заходи (SSG), кількісні обмеження (QR) та тарифні квоти (TRQ): 1347, 1636 та 1274 заходів відповідно. Більшість з них зазвичай застосовується до товарів сільськогосподарського призначення. Найменша ж кількість застосовуваних заходів – експортні субсидії (429 заходів), зобов'язання стосовно зменшення кількості яких, передбачено ст.9 Угоди СОТ про сільське господарство [99]. Що ж до України, то наразі країною запроваджено 4 кількісних обмеження, а також одна тарифна квота – на цукор-сирець з тростини (код УКТ ЗЕД 1701 11) в розмірі 260 тис. т. на 2021 р. [111].

Для цілей виявлення асиметричності застосування заходів нетарифного регулювання обсягів торгівлі за регіонами світу, а також за категоріями відповідно до рівня економічного розвитку, визначимо відповідні середньозважені показники з урахуванням обсягів імпорту товарів до цих країн (табл. 2.4 та 2.5).

Таблиця 2.5

Середньозважена кількість нетарифних заходів регулювання торгівлі країн за групами за рівнем економічного розвитку, 2020 р.

Група країн		Разом	SPS	TBT	ADP	CV	SG	SSG	QR	TRQ	XS
НРК (26 країн)	Σ	3009	442	2508	1	-	8	-	50	-	-
	$\bar{\Sigma}$	105	15	88	0,02	0	0,1	0	1,5	0	0
Країни, що розвиваються (84 країни)	Σ	29059	10619	15450	1359	42	90	110	634	476	279
	$\bar{\Sigma}$	1561	653	760	93	5	2,1	2	33	10	4
Розвинені (37 країн)	Σ	24032	8979	10894	800	219	3	1237	952	798	150
	$\bar{\Sigma}$	2844	1177	1193	154	43	0,5	158	47	58	13
Світ (147 країн)	Σ	56100	20040	28852	2160	261	101	1347	1636	1274	429
	$\bar{\Sigma}$	2386	990	1036	132	30	1,0	104	42	42	10

Джерело: складено автором на основі [108]

Серед регіонів світу безперечним лідером у застосуванні нетарифних заходів, що безпосередньо свідчить про значну протекціоністську спрямованість торговельної політики таких країн, є Північна Америка (середньозважений показник – 5077). Більш, ніж вдвічі менше, проте все

одно активно використовують нетарифні інструменти країни Європи (2198), Азії (1612) й Центральної, Південної Америки та Карибського басейну (1393). Найменший середньозважений показник застосування нетарифного інструментарію, а отже й найменш протекціоністськими є країни СНД (359) та Африки (274).

При аналізі середньозваженої кількості нетарифних заходів, застосованих групами країн за рівнем економічного розвитку, можна спостерігати тенденцію до зростання кількості запроваджених заходів паралельно зі зростанням рівня розвитку. Стосовно різновиду інструментарію, то він відповідає загальносвітовим трендам, однак країни категорії НРК взагалі не запроваджують компенсаційні та спеціальні захисні заходи, тарифні квоти й експортні субсидії, хоча дозвіл на використання останніх передбачений спеціальним та диференційним режимом.

На розвиток транскордонної торгівлі впливають не лише транспортна інфраструктура та відстань, а також ускладненість проходження товарами митних процедур. Кількість та вартість митних формальностей можуть стати значними перешкодами для потоків товарів, і це особливо стосується мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП).

Так, наприклад, у своєму дослідженні К. Вольпе Мартінкус, аналізуючи експортний процес в Уругваї, виявив, що 10% збільшення затримок на кордоні призвело до 3,8% зниження обсягів експорту. У дослідженні також продемонстровано, що вплив затримок, зумовлених митними формальностями, є більш вираженим при торгівлі товарами, що швидко псуються, а також експорті до країн, до яких важче дістатись [112].

Тож проаналізуємо на предмет асиметричності часові та фінансові витрати на проходження товарами митних формальностей в різних регіонах світу (табл. 2.6).

Загальна тенденція полягає в тому, що чим біднішим є регіон, тим вищим виявляється час, витрачений на дотримання норм, та вартість митних формальностей. Таким чином Африка на південь від Сахари вимагає

найвищих витрат фінансів та часу, порівняно з усіма іншими регіонами світу. Найшвидший та найдешевший прикордонний контроль – у країнах Північної Америки, Європи та Центральної Азії.

Таблиця 2.6

**Витрати на проходження прикордонного контролю товарами за
регіонами країн, 2019 р.**

Регіон	Експорт		Імпорт	
	Час (год.)	Вартість (дол. США)	Час (год.)	Вартість (дол. США)
Східна Азія та Тихоокеанія	53	382	63	417
Європа та Центральна Азія	12	118	11	93
Латинська Америка та Кариби	55	509	56	618
Близький Схід та Північна Африка	52	421	93	502
Північна Америка	2	171	2	173
Північна Азія	53	311	86	473
Африка на південь від Сахари	97	603	126	691
Світ	53	388	67	442

Джерело: [113-116]

Проходження прикордонного контролю при експорті товарів до країн категорії НРК у 2019 р. займало 85 год. та коштувало 504 дол. США, до країн ОЕСР – 13 год. та 150 дол. США, а до ЄС – 8 год. та 87 дол. США. За даними Світового банку, проходження експортних формальностей в Україні вимагає 6 год. та коштує 75 дол. США [113].

Митні ж формальності при імпорті товарів до країн НРК у 2019 р. триватимуть 113 год. з вартістю у 644 дол. США, до країн ОЕСР – 9 год. та 106 дол. США, до країн ЄС – 2 год. та 29 дол. США. Аналогічні показники для України становлять 32 години та 100 дол. США [115].

Значним також є розрив між здатністю національних митниць приймати документи у паперовій та електронній формах. Характерною особливістю є те, що подібне зобов'язання взяли на себе всі країни, які підписали Угоду СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ) [117].

Експерти СОТ у своєму щорічному звіті World Trade Report 2020 р., присвяченому реалізації державами політики сприяння інноваціям у цифрову

епоху [118], також виявили значну користь для економік з повноцінно функціонуючими електронними системами митного оформлення. Час, витрачений на дотримання прикордонних формальностей, скорочується більш ніж на 70% як на імпорту, так і на експорт, коли митну декларацію можна подавати та обробляти в електронному режимі (рис. 2.4). Це свідчить про те, що навіть використання простих технологій може суттєво зменшити торговельні занепокоєння та підвищити конкурентоспроможність країн. Згадана УСПТ Угода, яка набрала чинності в 2017 р., має на меті впорядкувати та модернізувати процеси імпорту та експорту, заохочуючи прийняття документів завдяки механізму єдиного вікна.

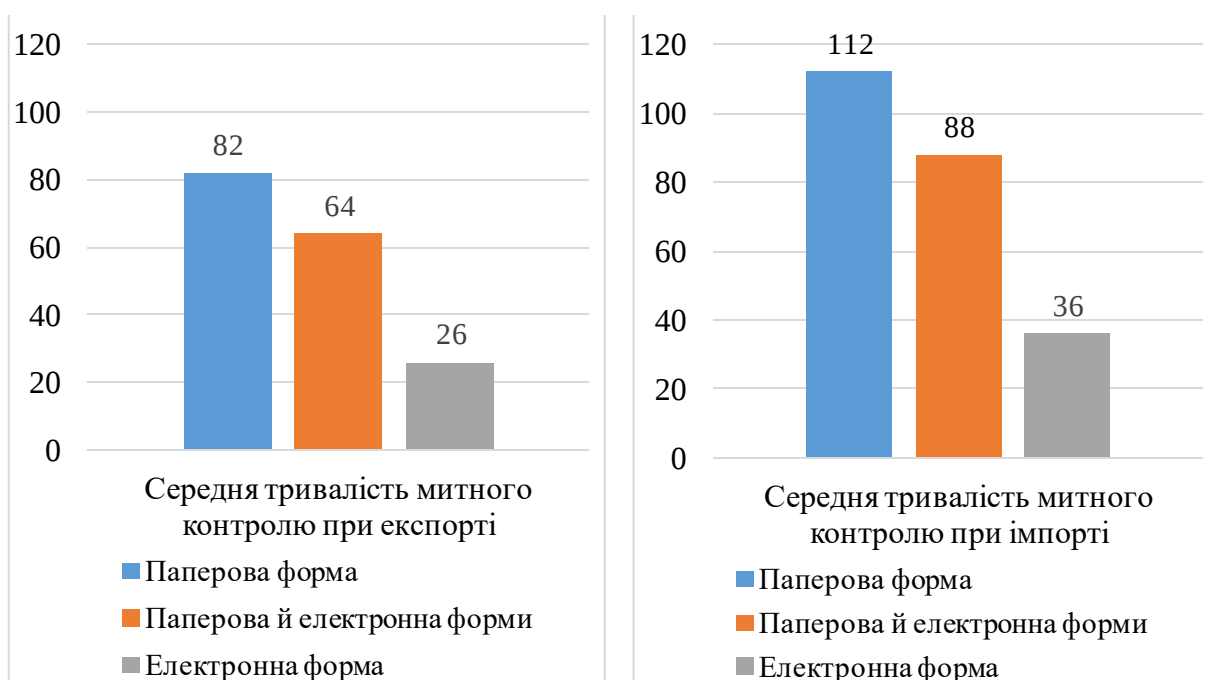


Рис. 2.4. Рівень цифровізації обробки документів для митного оформлення, 2020 р.

Джерело: [118]

Значна асиметрія спостерігається й у зобов'язаннях країн щодо надання доступу до іноземних ринків у сфері послуг.

Хоча наразі не існує єдиного універсального підходу до класифікації послуг, переважна кількість учасників торговельних відносин, щонайменше 164 члени СОТ, використовують Класифікаційний перелік секторів послуг (Services sectoral classification list – документ СОТ № MTN.GNS/W/120 [119].

Країни мають право розробляти та використовувати власні класифікатори, однак вони обов'язково мають відповідати Класифікатору основних продуктів, розробленому ООН у 1991 р., що систематично оновлюється (UN Central Product Classification List [120]).

Україна під час переговорів стосовно вступу до СОТ і в рамках поточних двосторонніх переговорів щодо укладання угод про вільну торгівлю використовує Класифікатор основних продуктів ООН. Тому для цілей дослідження також проведемо аналіз, базуючись на вищенаведених класифікаторах.

Відповідно до загальноприйнятої класифікації виділяють 12 секторів послуг: комерційні послуги, послуги зв'язку, послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги, послуги дистриб'юторів, послуги у сфері освіти, послуги з охорони довкілля, фінансові послуги, послуги в сфері охорони здоров'я та в соціальній сфері, послуги, що пов'язані з туризмом, послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів, транспортні послуги та інші послуги, які не зазначені вище. Згадані сектори послуг включають в себе підсектори, загальна кількість яких становить 155.

Отже, проаналізуємо, у скількох підсекторах зі 155 члени СОТ взяли на себе зобов'язання щодо відкриття доступу до ринків (Додаток К, табл. К.1).

Максимальною кількістю підсекторів, стосовно яких взято відповідні зобов'язання є 147 зі 155 (Республіка Молдова), мінімальною – 1 (Фіджі та Танзанія). З огляду на той факт, що країни, які продемонстрували пограничні значення обраного показника, не відрізняються значно за рівнем економічного розвитку, то постає необхідність більш детально дослідити причини виникнення та поглиблення цієї асиметрії (рис. 2.5).

Умовно всіх членів СОТ за цим критерієм можна поділити на три групи: 29 членів (рахуючи ЄС як 1) включили до своїх графіків специфічні зобов'язання за більш ніж 100 підсекторами, 68 членів – від 20 до 100, 43 члени – за менш, ніж 20.

Серед членів, які найбільше відкрили доступ до своїх ринків послуг для іноземних постачальників, крім Молдови, можна виокремити Європейський Союз (147), Киргизьку Республіку (140), Україну (134), Чорногорію (130), Грузію (125), Японію (110) та США (110). З метою аналізу причин такої відкритості зазначених членів СОТ, вважаємо доцільним поділити їх на 2 групи.

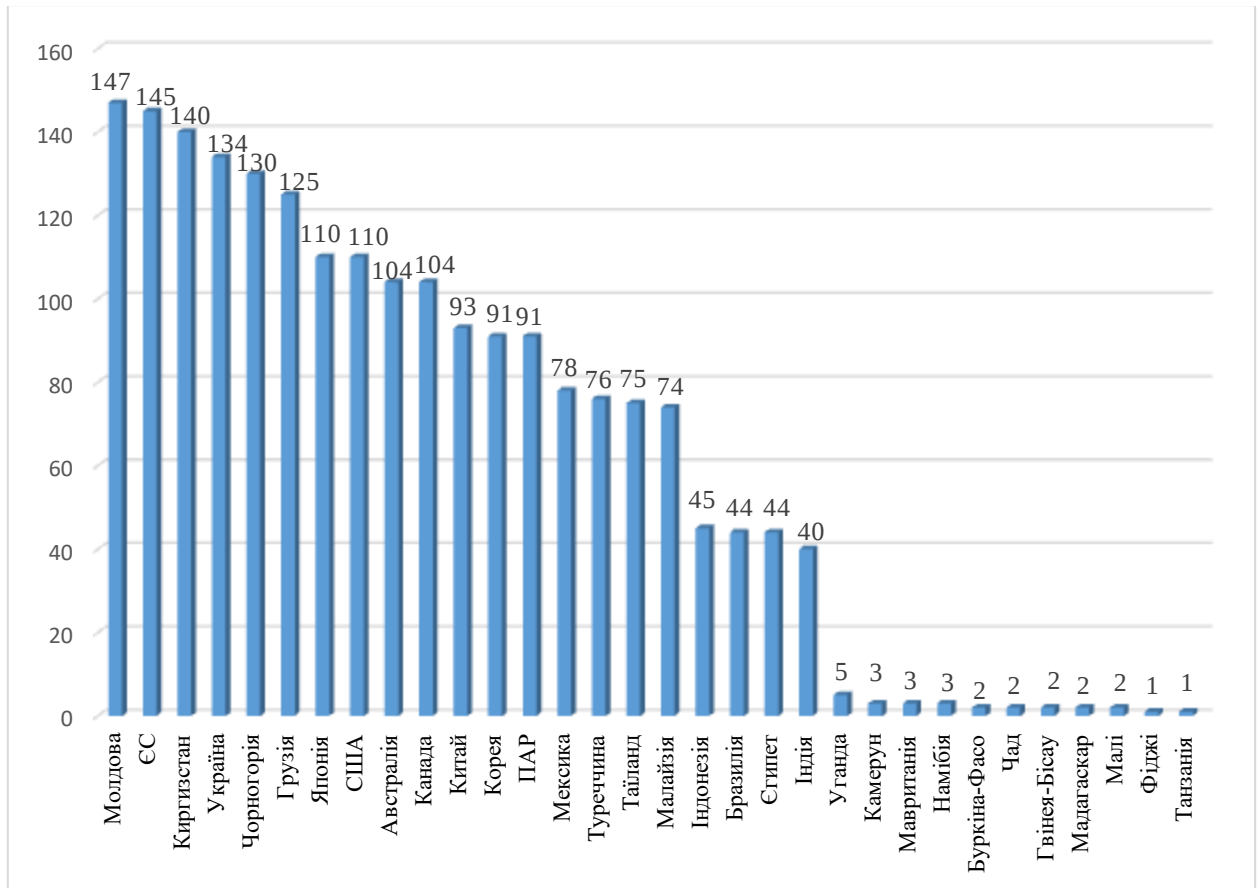


Рис. 2.5. Асиметричність зобов'язань у сфері послуг в рамках СОТ, кількість підсекторів, 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [121]

Значна відкритість доступу до ринків послуг ЄС, Японії, США, Канади не є несподіваною, зважаючи на низку факторів. По-перше, вони є суб'єктами міжнародних економічних відносин, які належать до групи країн з високим рівнем доходу, відповідно до класифікації Світового Банку станом на червень 2020 р. [85], а також є ключовими гравцями у міжнародній торгівлі послугами, зокрема у 2019 р. на ЄС припало 43,54 % світового експорту послуг, а на США – 14,17 % [103]. По-друге, у цих країнах

достатньо розвинений рівень законодавства, заснованого на міжнародних стандартах та провідних світових практиках, що регламентує правила та процедури надання послуг у кожному підсекторі послуг відповідного класифікатора. По-третє, національні постачальники послуг цих країн або групи країн є максимально конкурентоспроможними порівняно з іноземними постачальниками, зокрема за критерієм співвідношення ціна-якість. По-четверте, ЄС, США, Японія та Канада є світовими економічними лідерами, що стали співзасновниками СОТ, а отже не узгоджували свої зобов'язання з іншими членами, а тому зарезервували за собою право запроваджувати додаткове регуляторне навантаження в секторах, що становлять для них національний інтерес. Так, наприклад, зобов'язання у сфері послуг ЄС містять виняток з режиму найбільшого сприяння для аудіовізуальної політики, адже з метою захисту культурної ідентичності наразі запроваджено квоти для аудіовізуальних медіа, за якою медіапродукт іноземного походження не може перевищувати 30 % ефіру [122].

Якщо аргументація такого рішення першої групи виділених країн є більш очевидною, то майже тотальна відкритість другої, а саме Молдови, Киргизької Республіки, України, Чорногорії, Грузії, є неочікуваною. До цієї ж групи можна віднести Російську Федерацію (120 підсекторів), Казахстан (112), Таджикистан (110), Вірменію (104) тощо. Тут головною причиною, на нашу думку, є той факт, що в рамках СОТ перелічені країни є представниками так званої групи «друзів статті XII» («Article XII Members»). Учасниками цього неформального угруповання є 22 країни, що вступили до СОТ після її заснування, тобто після 1995 р., які прагнуть до усунення розриву між зобов'язаннями членів-співзасновників та більшою кількістю зобов'язань, взятих на себе учасниками групи під час їхнього вступу до СОТ, таким чином, досягнувши рівних і справедливих умов функціонування багатосторонньої торговельної системи [26].

Необхідно зауважити, що, з-поміж іншого, вище згадані країни є представниками пострадянського простору. Тому при вступі до СОТ від

самого початку мали слабші переговорні позиції, зважаючи на необхідність домовитися з усіма членами Організації не тільки в багатосторонньому порядку, а й у процесі двосторонніх консультацій з членами, що заявили про наявність істотного інтересу стосовно узгодження умов торгівлі, серед яких, як правило виступають США, ЄС, Китай, Канада, Японія тощо. Зважаючи на цей факт, а також на відсутність висококваліфікованих кадрів зі знанням міжнародного торгового права, особливо норм і правил СОТ, першопричини такої відкритості стають більш зрозумілими. Крім того, неможливо не врахувати такий важливий аспект, як технічна допомога від розвинених країн та Секретаріату СОТ, що надається кожній країні, яка вступає до Організації. Незважаючи на вимоги стосовно об'єктивності та неупередженості такої допомоги, неможливо повністю виключити цей фактор, який дозволяє світовим економічним лідерам впливати на хід переговорів та готовність слабшого партнера йти на поступки з метою задоволення власних національних торговельних інтересів.

Окрему увагу приділимо характеристиці групи членів СОТ, які взяли на себе зобов'язання за менш, ніж 20 підсекторами послуг. До цієї групи країн належать переважно представники Африканського регіону, а також деякі країни Південної Америки. Серед найменш відкритих країн зазначимо про Намібію, Мавританію та Камерун (3 підсектори), Буркіна-Фасо, Чад, Мадагаскар, Малі та Гвінея-Бісау (2), а також Фіджі й Танзанію (1).

Існує багато причин такої закритості вищезазначених членів СОТ. Головною з причин є технічна неспроможність та відсутність потреби в споживанні значної кількості послуг, наведеної в класифікаторі. Адже зважаючи на рівень економічного розвитку та добробуту цих країн, на відсутність законодавства постачання будь-якої послуги, наприклад за першим способом постачання (транскордонне постачання), яке, як правило, здійснюється через мережу Інтернет, є технічно неможливим. Крім того, низка послуг, вітально необхідних для життєдіяльності населення, таких як послуги в сфері освіти, охорони здоров'я, фінансові послуги, надається

розвиненими та країнами, що розвиваються, в якості технічної допомоги завдяки пільговому механізму спеціального та диференційного режиму або програм розбудови потенціалу тощо.

У той же час вважаємо доцільним наголосити, що приналежність країни до групи найменш розвинених країн (НРК) не означає відсутність зобов'язань або низький рівень попиту на споживання іноземних послуг. Адже, наприклад, Гамбія взяла на себе зобов'язання у 111 підсекторах послуг, Сьєрра-Леоне – у 110, Ліберія – у 108, Афганістан – у 103, Камбоджа – у 97 тощо.

Не менш показовими є результати аналізу зобов'язань членів стосовно доступу до ринків послуг у секторальному розрізі (Додаток К, табл. К.2). З кожного з 12 секторів послуг оберемо підсектори, щодо яких взято найбільша та найменша кількість зобов'язань серед країн (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Секторальний аналіз специфічних зобов'язань членів СОТ у сфері послуг

Код	Сектор	Кількість зобов'язань
1	2	3
1	Комерційні послуги	
1.A.e	Комплексні інженерні послуги	79
1.F.l	Послуги з проведення розслідувань і забезпечення безпеки	16
2	Послуги зв'язку	
2.C.a	Послуги телефонного зв'язку загального користування	90
2.D.d	Послуги з надання теле- та радіомовлення	9
3	Послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги	
3.B	Загальні будівельні роботи у сфері цивільного будівництва	71
4	Послуги дистриб'юторів	
4.B	Послуги з оптової торгівлі	54
5	Послуги у сфері освіти	
5.C	Послуги у сфері вищої освіти	45
6	Послуги з охорони довкілля	
6.A	Послуги каналізації	52
7	Фінансові послуги	
7.B.b	Послуги з кредитування всіх видів, в тому числі споживчий кредит, кредит під заставу, факторинг та фінансування комерційних операцій	100
7.B.h	Посередницькі послуги на грошовому ринку	62
8	Послуги в сфері охорони здоров'я та в соціальній сфері	
8.A	Послуги лікарень, в тому числі послуги з менеджменту лікарень	49
9	Послуги, пов'язані з туризмом	

Продовження табл. 2.7

1	2	3
9.A	Послуги готелів та ресторанів (в тому числі громадське харчування), в тому числі послуги з готельного менеджменту	132
10	Послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів	
10.A	Послуги з організації розваг (в тому числі театр, концерти, цирк)	46
11	Транспортні послуги	
11.C.d	Ремонтне та технічне обслуговування літаків	52
11.D	Послуги космічного транспорту	2
12	Інші послуги, які не зазначені вище	9

Джерело: складено автором на основі [121]

З таблиці 2.7 стає очевидним, що найменша кількість підсекторів, зазначених в графіках специфічних зобов'язань країн припадає на послуги космічного транспорту (2 країни), послуги з надання теле- та радіомовлення та інші послуги, які не зазначені вище (по 9 країн). Такий результат є достатньо прогнозованим зважаючи на те, що дуже мала кількість країн має потужності для розбудови та розвитку авіакосмічної галузі. Послуги з питань теле- та радіомовлення, що належать до групи аудіовізуальних послуг, як правило забезпечуються виключно місцевими постачальниками, що є частиною політики із захисту культурної ідентичності та незалежності націй, що реалізується урядами членів. Насправді, переважна кількість країн, у тому числі й Україна, внесли аудіовізуальні послуги до переліку винятків з режиму найбільшого сприяння (РНС), що дозволяє профільним державним органам запроваджувати будь-які регуляторні заходи, які вони вважають за потрібне. До сектору інших послуг, які не зазначені вище, включені косметичні, перукарські послуги, послуги з фізичного оздоровлення, зокрема масажу, санаторно-курортні послуги тощо, щодо яких відсутня необхідність постачання з-за кордону.

Найбільша кількість підсекторів, зазначених в графіках специфічних зобов'язань країн, припадає на послуги готелів та ресторанів (у тому числі громадське харчування), у тому числі послуги з готельного менеджменту (132 країни), послуги з кредитування всіх видів, у тому числі споживчий кредит, кредит під заставу, факторинг та фінансування комерційних операцій

(100 країн), та послуги телефонного зв'язку загального користування (90 країн).

Зазначена асиметрія має свій вплив не тільки на поточний стан міжнародної торгівлі послугами, а й на майбутнє низки ініціатив СОТ, які спрямовані на спрощення процедур виходу на іноземні ринки послуг, а також створення прозорого та прогнозованого торговельного середовища в цій сфері. Наприклад, переговори щодо внутрішнього регулювання в сфері послуг (Services Domestic Regulation) [123].

Зважаючи на те, що відповідно до існуючих домовленостей станом на 2021 р. члени, які висловлять готовність імплементувати майбутній нормативний акт з питань внутрішнього регулювання у сфері послуг, що передбачає, наприклад, спрощення та прискорення процедури видачі ліцензій іноземним постачальникам, матимуть внести зміни до своїх графіків специфічних зобов'язань у стовпчик додаткових зобов'язань. Отже, від кількості секторів та підсекторів наявних у графіку буде залежати готовність тієї чи іншої країни підписати такий документ, тим самим полегшивши доступ до внутрішніх ринків послуг.

З урахуванням досліджених вище асиметрій у застосуванні тарифних та нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі, а також взятих зобов'язаннях стосовно надання доступів до ринків товарів та послуг, вважається доцільним визначити готовність країн та окремих митних територій захищати власні інтереси з використанням механізму вирішення торговельних спорів у рамках СОТ (рис. 2.6).

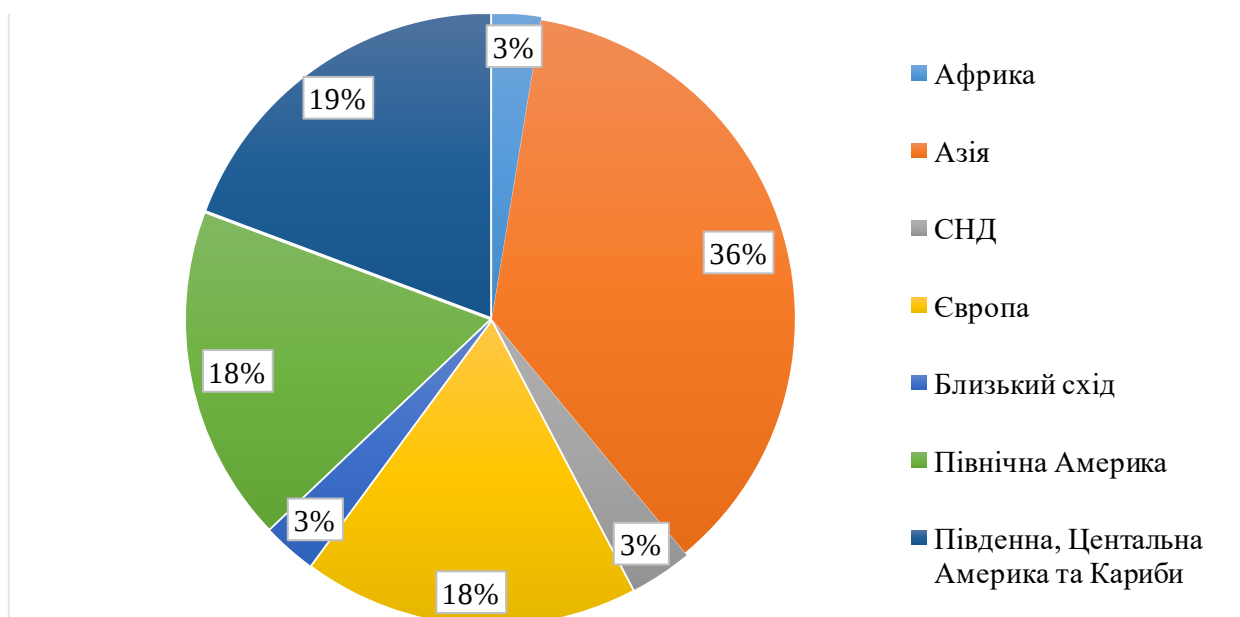


Рис. 2.6. Кількість торговельних спорів, що були вирішені в рамках СОТ, за регіонами світу, 1995-2020 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними наведеними в Додатку Л, табл. Л.1

Враховуючи просту кількість торговельних спорів, то безперечним лідером за цим показником є країни Азії. Водночас, здійснивши усереднення цього показника з огляду на кількість країн в кожному регіоні, то очевидним стає той факт, що найактивнішим учасником торговельних спорів є країни Північної Америки (в середньому 271 спір на кожну країну, у той час як в Азії – 88 спорів на країну). Найменш залученим регіоном є африканський, при тому, що участь у переважній більшості спорів було взято в якості третьої сторони.

Станом на 2021 р. за час свого членства в СОТ Україна взяла участь у 9 торговельних спорах в якості позивача, 4 – в якості відповідача та 50 – в якості третьої сторони [124].

Стосовно ступеня залученості країн до вирішення торговельних спорів у рамках СОТ залежно від рівня їх економічного розвитку (табл. 2.8), можна констатувати наявність прямої залежності: з рівнем розвитку зростає й кількість кейсів, у розв'язанні яких взяла участь та чи інша країна. Хоча в якості третьої сторони частіше за інших долучаються до розгляду справи країни, що розвиваються, що в свою чергу пояснюється нестачею фінансових,

кадрових та часових ресурсів для самостійного ініціювання торговельного спору.

Таблиця 2.8

Усереднена кількість торговельних спорів, що були вирішені в рамках СОТ, за групами країн, 1995-2020 рр.

Група країн		Як позивач	Як відповідач	Як третя сторона	Разом
Найменш розвинені (10 країн)	Σ	1	0	26	27
	$\bar{X}$	0,1	0	2,6	2,7
Що розвиваються (69 країн)	Σ	262	258	1858	2378
	$\bar{X}$	3,8	3,7	26,9	34,5
Розвинені країни (31 країна)	Σ	365	357	1453	2175
	$\bar{X}$	11,8	11,5	46,9	70,2
Світ (110 країн)	Σ	628	615	3337	4580
	$\bar{X}$	5,7	5,6	30,3	41,6

Джерело: складено автором на основі [124]

Тож за результатами проведеного аналізу можна зробити висновок про наявність асиметричності глобальної торговельної системи в географічному розрізі незалежно від розміру регіону.

2.2. Регіоналізація й асиметричність показників опосередковано пов'язаних з процесом торгівлі

Кількість укладених регіональних торговельних угод (РТУ) зросла в геометричній прогресії протягом останніх років, тож такі угоди стали ключовою особливістю торговельних політик усіх учасників глобальної торговельної системи. При аналізі та оцінці впливу та майбутньої ролі РТУ думки науковців та експертів у сфері міжнародного торгового права розділилися.

Прихильники регіональної інтеграції зазвичай зазначають, що подальшої лібералізації торгівлі часто можна досягти набагато легше в процесі переговорів між меншою групою сторін, які також можуть мати

традиційні, давні стосунки між собою. Таким чином, такі переговори можуть бути швидшими, сприяти більш ефективному зменшенню торговельних бар'єрів та призвести до практичних результатів у сферах, які наразі не внесені до багатостороннього порядку денного. У такому разі досягнута інтеграція може слугувати прикладом того, що можливо досягти і що країни можуть від цього отримати, а також експериментальним підґрунтям для того, яким чином може бути реалізована поглиблена інтеграція. Крім того, інтеграційні економічні утворення, такі як Європейський Союз можуть здаватися більш привабливим партнером для переговорів для інших країн, оскільки вони представляють собою більший за розмірами ринок, і дозволяють вести переговори з однією замість 27 делегацій, що безперечно будуть більш зручними та ефективними.

Іншої думки дотримуються супротивники РТУ. Вони вважають, що інтеграція, досягнута на регіональному рівні, може зменшити поштовх до глобального зниження торговельних бар'єрів, оскільки в такому випадку залежність від експорту зменшується. Пільгове зниження тарифів спричиняє перенаправлення торгівлі на постачальників з країн, що є сторонами РТУ, хоча вони можуть бути менш ефективними, ніж постачальники поза межами угоди, які не можуть отримати вигоди від преференцій, закладених в РТУ. Більше того, специфічні правила походження товарів, передбачені УВТ (у випадку митного союзу в них немає потреби), можуть становити замаскований спосіб дискримінації. Таким чином, РТУ може спровокувати інтерес зберегти двосторонні переваги без лібералізації торгівлі по відношенню до третіх країн. Крім того, величезна кількість різноманітних РТУ з різними партнерами, різними правовими режимами та відмінними правилами походження товарів накладає на приватних трейдерів величезні трансакційні витрати, які можуть нести лише великі транснаціональні компанії, але зовсім не ММСП. До того ж, передбачається, що двосторонні торговельні угоди не є взаємно вигідними учасникам в однаковій мірі, адже в них, як правило, віддається перевага більшому партнеру, такому як США чи

ЄС, за рахунок меншого партнера, яким часто виступає країна, що розвивається, яка не має реального впливу на кінцевий результат переговорів [125].

Регіоналізм ХХІ століття має для світової торговельної системи наслідки, що суттєво відрізняються від наслідків, спричинених регіоналізмом ХХ століття.

В умовах сьогодення регіоналізм ХХІ століття – це вже не тільки надання преференційного доступу до ринків, як це було при регіоналізмі ХХ століття, наразі мова йде про дисципліни, які лежать в основі торговельно-інвестиційних зв'язків. Ключовим слоганом регіоналізму ХХІ століття є «іноземні фірми для внутрішніх реформ», а не просто «обмін доступом до ринку» [126]. Регіоналізм ХХІ століття здебільшого стосується регулювання, а не тарифів, адже регулятивна економіка прийшла на заміну економіки податків по всьому світу. З-поміж іншого, регіоналізм ХХІ століття є серйозною загрозою для центральної ролі СОТ в управлінні світовою торгівлею, але вже з інших причин, ніж озвучували науковці раніше. Регіоналізм ХХІ століття є загрозою для ролі СОТ як автора правил, а не як регулятора тарифів.

Підйом регіоналізму ХХІ століття ще не є катастрофою для глобальної торговельної системи. Він посприяв односторонньому зниженню тарифів, що в свою чергу зробили значний внесок у продовження розвитку процесів лібералізації торгівлі, незважаючи на уповільнення прогресу діяльності СОТ. Але сучасний хід подій, скоріше, підриває центричність СОТ - регіональні торговельні угоди в найближчому майбутньому можуть стати головними локусами глобального управління торгівлею. Протягом останніх десяти років члени СОТ самі перманентно надавали перевагу РТУ. На думку Р. Болдвіна та Т. Карпентер, без реформи, яка розширить та оновить існуючі правила врегулювання укладання РТУ під егіду СОТ і без спрощення процедури розробки нових правил багатосторонньої торгівлі у системі СОТ, тенденція домінування РТУ буде продовжуватись, ще більше послаблюючи центральну

роль СОТ і, що може в найгіршому випадку призвести до ситуації, коли країни ігноруватимуть правила СОТ [127].

РТУ завжди співіснували з багатосторонньою торговельною системою. Однак, зокрема, з початку 1990-х рр. спостерігається поступове збільшення кількості набуваючих чинності РТУ (Додаток М, табл. М.1). Насправді, порівняно з роками існування ГАТТ, коли в середньому щороку подавалися нотифікації стосовно започаткування переговорів або підписання 3 РТУ, починаючи з 1995 р., в середньому за рік подаються нотифікації про 25 РТУ.

Станом на вересень 2021 р. у світі існує 350 чинних РТУ. При цьому сумарно подано 566 нотифікацій від членів СОТ щодо РТУ, які містять розділи про торгівлю товарами, послугами в одній угоді чи окремих (рис. 2.7).

Так зі 350 чинних РТУ, 49% складають угоди про торгівлю товарами, 0,6% - про торгівлю послугами та 50,4% - угоди зі сферою охоплення торгівлі товарами і послугами одночасно. Крім того, за кількістю сторін 81% перелічених РТУ є двосторонніми, а 19% - багатосторонніми. За географічним поширенням 59% є трансрегіональними, а 41% - внутрішньорегіональними [129].

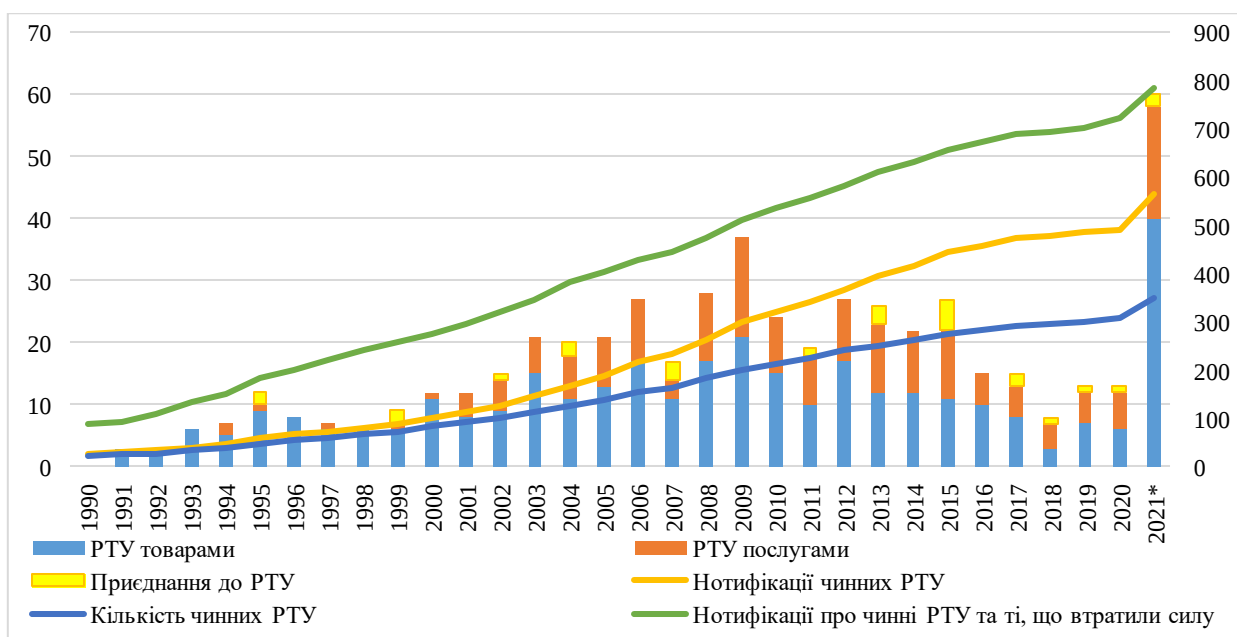


Рис. 2.7. Динаміка зростання кількості РТУ, 1990-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [128]

Що ж до типізації РТУ, то 58% (312 угод) складають угоди про вільну торгівлю, 34% (181) – угоди про економічну інтеграцію (про торгівлю послугами), 5% (27) – угоди з частковою сферою охоплення (стосовно товарів, які встановлять взаємний інтерес) та 3% (18) – митні союзи.

Здійснивши покраїновий аналіз залученості країн до РТУ (рис. 2.8), очевидним стає лідерство ЄС (45 угод), що в свою чергу додатково свідчить про політику «нав'язування» європейських стандартів на рівні з міжнародними. Дійсно, більшість країн, що укладають угоду про вільну торгівлю з ЄС беруть на себе зобов'язання апроксимувати низку актів національного законодавства до європейських регламентів та директив. Так сталося і з Україною в рамках реалізації домовленостей Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [130].

До країн, які активно долучаються до створення зон вільної торгівлі зі своїми торговельними партнерами також належать країни Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) – Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія (31 угода), Чилі (30 угод) та Сінгапур (27 угод). Україна входить до топ-10 країн за цим показником, маючи 19 чинних УВТ з 47 країнами світу, включаючи Велику Британію, Грузію, ЄС, ЄАВТ, Ізраїль, Канаду, Північну Македонію, Чорногорію та окремо з кожною країною-членом СНД, крім РФ [131].

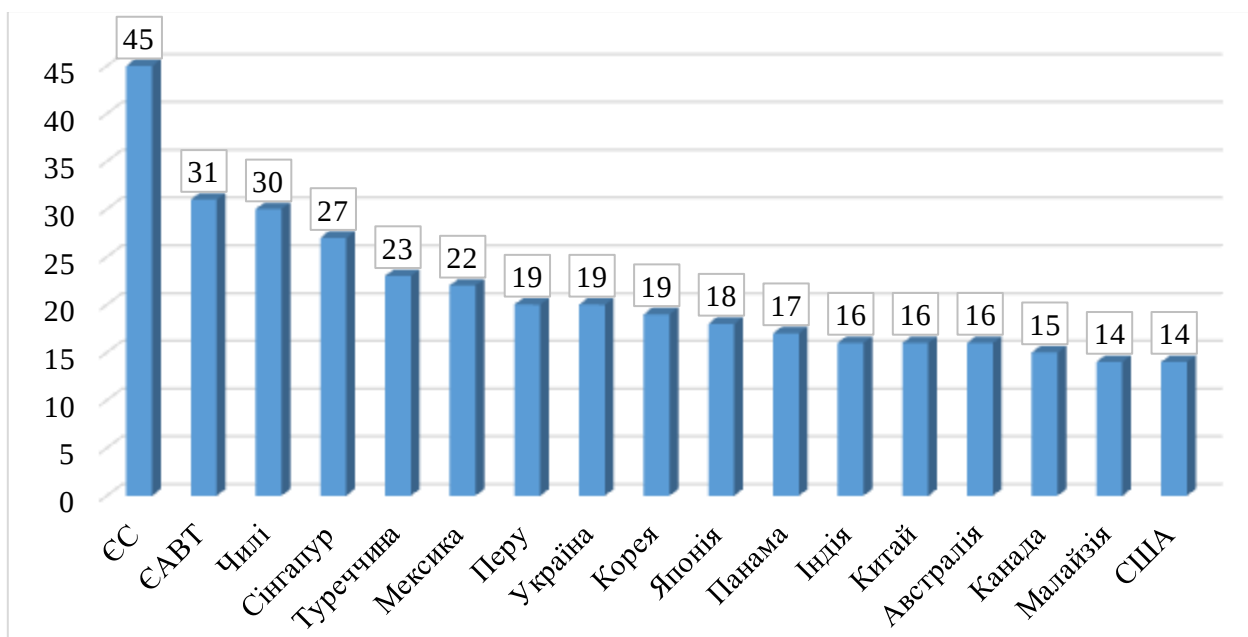


Рис. 2.8. Порівняльний покраїновий аналіз кількості РТУ, 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [132]

Аналізуючи ступінь залученості країн до укладання РТУ на наявність регіональних асиметрій (табл. 2.9), спостерігається значна відмінність від максимальної залученості країн європейського регіону (в середньому 33,2 угоди на кожну країну) та країнами Африки (2,7) та Близького Сходу (3,9).

Таблиця 2.9

Кількість регіональних торговельних угод, укладених країнами, за регіонами світу, 2020 р.

Регіон	Кількість країн	Кількість угод	Середнє значення	%
Африка	56	151	2,7	6,3
Азія	47	316	6,7	13,2
СНД	10	73	7,3	3,1
Європа	45	1492	33,2	62,5
Близький Схід	14	55	3,9	2,3
Північна Америка	5	53	10,6	2,2
Південна, Центральна Америка та Кариби	41	249	6,1	10,4
Світ	218	2389	11	100,0

Джерело: складено автором за даними наведеними в Додатку М, табл. М.2

Стосовно розподілу відповідно рівня економічного розвитку, то тут цілком очевидною та логічною для пояснення є тенденція зростання кількості підписаних угод в залежності від підвищення рівня розвитку (табл.2.10). Так, країни групи НРК майже зовсім не мають потреби у взаємних поступках при доступі до ринків товарів та послуг, у той час як вони можуть користуватися пільгами спеціального та диференційного режиму в рамках СОТ, а також адресної технічної допомоги від більш розвинених країн.

Таблиця 2.10

Кількість регіональних торговельних угод, укладених країнами, за групами країн, 2020 р.

Група країн	Кількість країн	Кількість угод	Середнє значення	%
Найменш розвинені країни	45	105	2,3	4,4
Країни, що розвиваються	132	858	6,5	35,9
Розвинені країни	41	1426	34,8	59,7
Світ	218	2389	11	100,0

Джерело: складено автором за даними наведеними в Додатку М, табл. М.2

Зовсім нещодавно торговельна політика США взяла курс на просування «мегаторговельних» угод, які часто називають "торговельними угодами ХХІ століття". До їх переліку можна віднести Транстихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership – TPP [133]), яке включає 12 країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, і Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership – TTIP [134]) між США та ЄС. Можна стверджувати, що ці угоди створюватимуть тиск на країни, що розвиваються: прийняти вимоги розвинених країн СОТ або втратити доступ на ринок для інших країн, які приймають та імплементують в національне законодавство правила таких угод. Реалізація однієї з цих угод, або обох, матиме величезні наслідки для світової економіки. TPP, ймовірно, матиме суттєві наслідки для Азійсько-Тихоокеанського регіону і розпочне процес конкурентного тиску на країни,

що не є членами ЄС, для приєднання до торговельного блоку. Країни, що не є членами, особливо ті, що мають значний експорт до США, ймовірно, зазнають сильного тиску з боку своїх компаній-експортерів щодо приєднання до блоку. Наприклад, низка країн Азії, такі як Таїланд та Філіппіни, висловили загальний інтерес до ТРР, але все ще вагаються з огляду на опозицію різних груп в країні [135].

Постійно змінювана структура РТУ породила питання про те, чи створюють сьогодні РТУ нові стандарти, які відрізняються від існуючих правил СОТ, і якщо так, то як багатостороння торговельна система повинна реагувати на будь-які зростаючі розбіжності між її правилами та правилами, створеними РТУ.

Окрім збільшення фізичної кількості, сучасні РТУ стають все більш досконалими за своїм змістом та сферою охоплення. Більшість з них не тільки включає зобов'язання щодо доступу до ринків товарів та послуг, а також супровідні положення щодо правил походження, заходів торговельного захисту (антидемпінгу, компенсаційних та захисних заходів), але все частіше положення про інвестиції, права інтелектуальної власності, конкуренцію, ринок праці та навколишнє середовище.

Науковцями та експертами було запропоновано низку пояснень щодо різкого збільшення кількості чинних РТУ та продовження переговорів щодо укладання нових: поява нових моделей торгівлі серед держав Центральної та Східної Європи на початку 1990-х рр., розчарування членів СОТ через відсутність прогресу в багатосторонніх переговорах; приєднання нових членів до СОТ, зростаюче значення торгівлі послугами та розширення чинних РТУ розділами, що містять зобов'язання у сфері послуг, і, починаючи з 2000 р., зростання прихильності країн Азії до РТУ.

Хоча, за розрахунками експертів, переговори щодо укладання РТУ тривають в середньому два з половиною роки, насправді часові рамки цього процесу є доволі розмитими: у той час як переговори стосовно деяких РТУ тривають протягом шести місяців, інші так і залишаються на стадії

переговорів більше п'ятдесяти років. Під час таких «регіональних» переговорів питання, про які важко часто вести переговори, як правило, залишаються поза увагою.

По мірі того, як кількість РТУ зростала з часом, змінювалася їхня структура та сфера охоплення, РТУ також змінювались та розширювались, шляхом більш глибокого висвітлення окремих питань. Протягом існування ГАТТ (1947-1994 рр.) більшість РТУ містили лише тарифні поступки, а інші відповідні положення, як правило, підтверджували свої зобов'язання та зобов'язання, взяті в рамках ГАТТ. Однак, оскільки захист тарифів впав або внаслідок односторонньої лібералізації, або багатосторонніх переговорів, зараз зростає тенденція до лібералізації в рамках РТУ не тільки торгівлі товарами (і пов'язаних з ними положень, таких як технічні стандарти, санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ) та заходи торговельного захисту), а також торгівлі послугами, інвестиціями та інших питань, пов'язаних з торгівлею.

Серед РТУ, занотифікованих у СОТ починаючи з 2000 р., приблизно 55% та 54%, відповідно, містять конкретні зобов'язання у сфері послуг та інвестицій. Близько 59% цих угод також містять розділи про конкурентну політику, 46% включають положення у сфері прав інтелектуальної власності, що виходять за рамки простого підтвердження прав та обов'язків згідно з Угодою СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС), і 46% містять зобов'язання щодо державних закупівель [40]. Інші питання включаються рідше, але тим не менш вони також мають суттєве значення: 31% – про навколишнє середовище, 23% – про електронну комерцію та близько 22% – про ринок праці (рис. 2.9). Розділи, присвячені спрощенню процедур торгівлі, часто відмінні від правил Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ), також є спільною рисою сучасних РТУ.

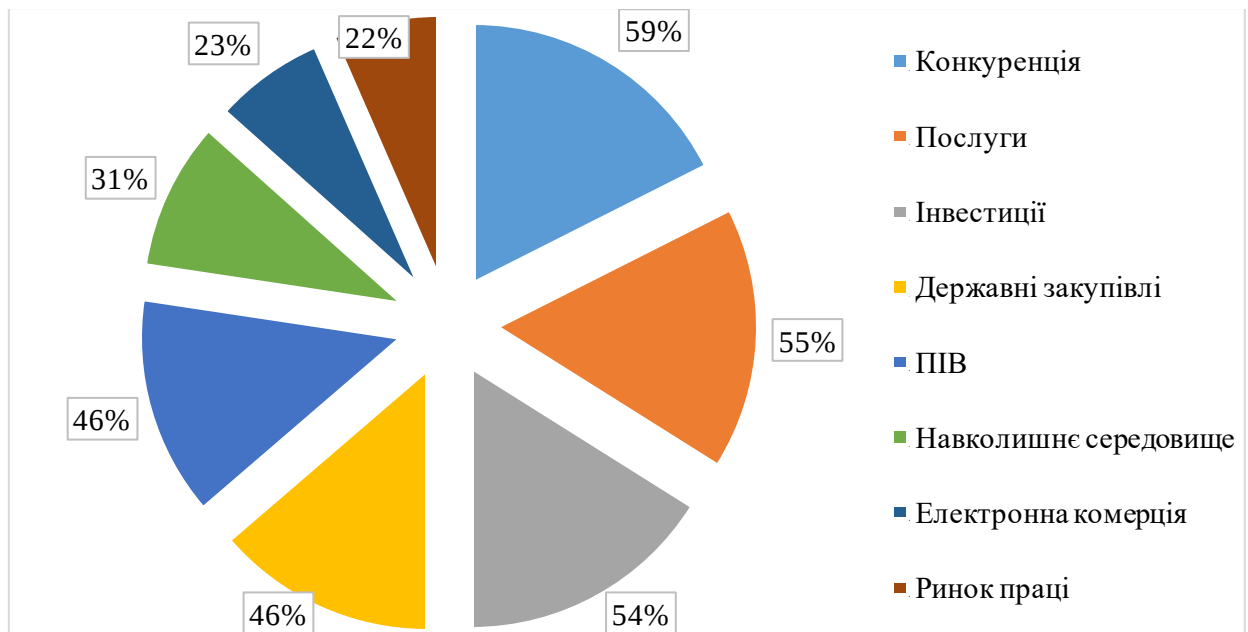


Рис. 2.9. Ключові тенденції сфери охоплення РТУ, 2018 р.

Джерело: побудовано автором на основі [128]

Крім того, важливо відрізнити від описаних вище категорій угод преференційні торговельні угоди (ПТУ). Це угоди, що передбачають застосування невзаємного пільгового режиму, який надається в односторонньому порядку стосовно деяких товарів походженням з країн, що розвиваються, та НРК [136]. ПТУ не є різновидами регіональних торговельних угод, адже передбачають надання преференційного режиму тільки з одного боку: як правило розвиненими країнами чи країнами, що розвиваються.

Станом на 2021 р. членами СОТ занотифіковано 36 ПТУ (Додаток Н, табл. Н.1), 64% з яких (23 угоди) надаються розвиненими країнами, а 36% (13 угод) – країнами, що розвиваються.

Так, розрізняють ПТУ трьох типів: Генералізована система преференцій (ГСП), призначена для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, шляхом надання товарам за окремими тарифними лініями пільгового безмитного режиму ввезення цих товарів із країн-бенефіціарів, наразі така преференція надається 15 країнами світу,

преференцій, що надаються адресно найменш розвиненим країнам (10 угод) та інші типи ПТУ (11 угод) [137].

Крім загальновідомих екстернальних та інтернальних факторів, що спричинили існування регіональних та структурних асиметрій глобальної торговельної системи, в умовах ХХІ ст. неможливо не враховувати новітні тренди, які видозмінюють транскордонну торгівлю у звичному її розумінні, а саме цифровізацію торгівлі, необхідність підтримки мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) та зростаючої ролі жінок у торгівлі.

В умовах безпрецедентно швидкого розвитку процесів цифровізації торгівлі та зростання темпів поширення електронної комерції як в середині країн, так і транскордонної, доцільно охарактеризувати ще одну асиметрію глобальної торговельної системи – технологічну, яку також прийнято називати «цифровий розрив» (digital gap). Більш вираженим такий розрив спостерігається між країнами з різним рівнем економічного розвитку.

Основною передумовою як прискорення цифровізації окремих процесів торгівлі фізичними й оцифрованими товарами, так і розвитку транскордонної електронної комерції, є наявність вільного та безперешкодного доступу до мережі Інтернет. З рис. 2.10 стає очевидним, що покриття мережею Інтернет з різних кінцевих пристроїв споживачів послуги щорічно зростає по всьому світу: у період 2005-2019 рр. кількість користувачів щорічно зростала майже на 200 млн. осіб, що складає приблизно 5-6 % від загальної їх кількості. Так, за даними Міжнародного союзу електрозв'язку (International Telecommunication Union – ITU) у 2019 р. доступ до мережі Інтернет мали 51% світового населення (4,1 млрд осіб) [138].

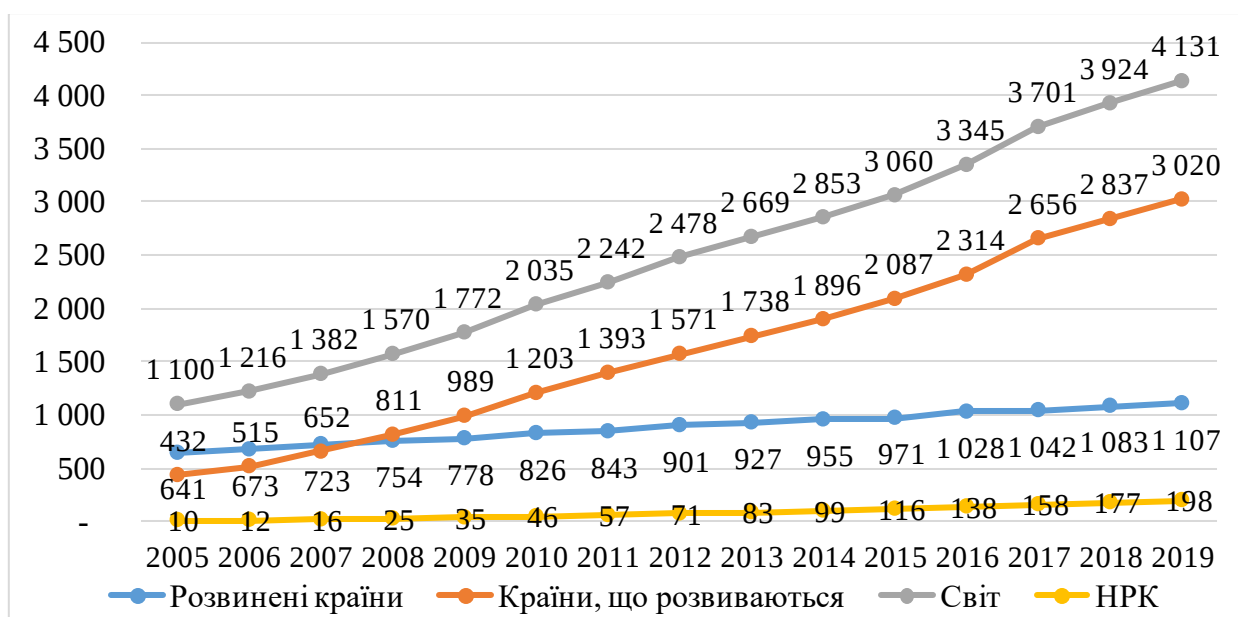


Рис. 2.10. Кількість користувачів мережею Інтернет за групами країн, 2005-2019 рр., млн осіб

Джерело: побудовано автором на основі [138]

Водночас асиметричність такого зростання між групами країн з різним рівнем економічного розвитку з роками залишилася на тому ж рівні. У 2019 р. переважна більшість населення розвинених країн (86,6 %) мали доступ до Інтернету, майже вдвічі менше користувачів спостерігалось у країнах, що розвиваються – 47 %. Мінімальним цей показник є для НРК (19,1 %). Саме наявність значного цифрового розриву унеможливило як оптимізацію та спрощення процедур торгівлі, наприклад, прийняття документів для митного оформлення в електронній формі задля скорочення часу та вартості митних формальностей, передбачене, зокрема, Угодою СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ [117]), а також користування перевагами торгівлі цифровими товарами, що є окремою статтею наповнення бюджетів розвинених країн та ряду країн, що розвиваються.

У регіональному розрізі технологічна асиметрія є не менш яскраво вираженою (рис. 2.11). Але в цьому випадку необхідно також брати до уваги й вагому різницю в чисельності населення цих регіонів, тому більш придатними для аналізу є дані у % до загальної кількості населення.

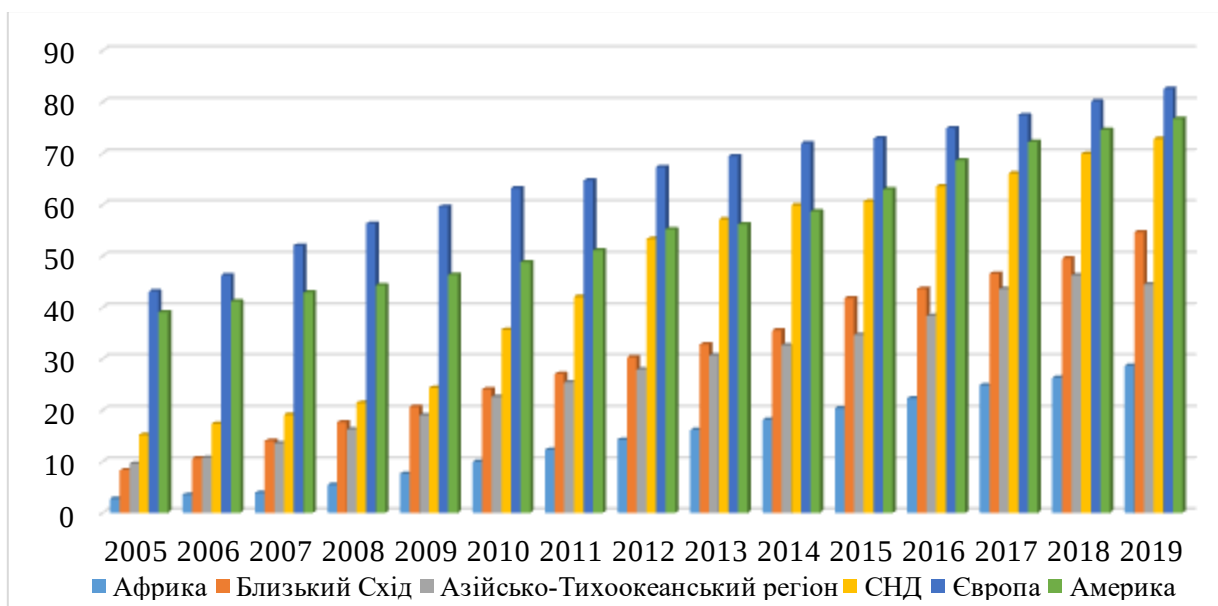


Рис. 2.11. Кількість користувачів мережею Інтернет за регіонами світу, 2005-2019 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [138]

У період 2005-2019 рр. лідерами за кількістю користувачів, що мають з'єднання з мережею Інтернет були країни Європи та Америки (82,5 % та 76,7 % відповідно у 2019 р.). Починаючи з 2010-2011 рр. значний приріст споживачів спостерігається й у країнах СНД, у тому числі й Україні (72,8 %). Близько половини населення країн Близького Сходу та Азійсько-Тихоокеанського регіону (54,6 % та 44,5 %) мають підключення до мережі. Проникнення Інтернету до країн Африки зросло з 2,7 % до 28,2 % за останні 15 років [138], однак і досі такий показник залишається найнижчим у світі. Результатом такого розподілу є асиметричність доступу до Інтернету через наявність інфраструктурного розриву, викликана нерівномірністю науково-технічного розвитку та доступних ресурсів країн з різним рівнем економічного розвитку.

Для групи країн, що розвиваються, відсоток користувачів Інтернету, які здійснюють покупки онлайн, в середньому майже в 7 разів нижчий, ніж рівень активності користувачів у соціальних мережах (рис. 2.12). Так, в Україні 51% всіх користувачів проводять час в соціальних мережах, при

тому, що лише 12% залучені до електронної торгівлі [118]. Відмінна ситуація спостерігається тільки в Швейцарії, Ізраїлі, Білорусі, Перу та Ямайці.

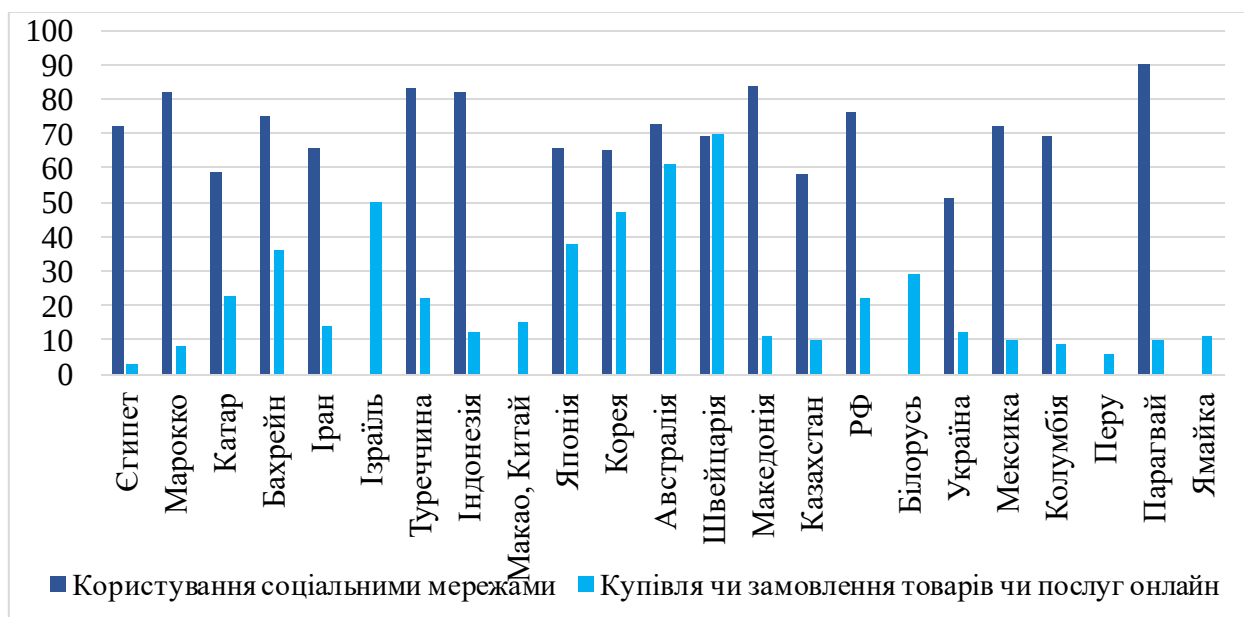


Рис. 2.12. Ступінь залучення користувачів до соціальних мереж та електронної торгівлі за країнами, 2018 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [118]

Цифровий розрив залишається значним між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, з точки зору доступу до широкосмугових послуг та платформ електронної комерції, якості інфраструктури та правової бази.

Однак, варто зазначити, що обмежений доступ до широкосмугових послуг не є єдиною причиною, чому споживачі в країнах, що розвиваються, неохоче купують товари та послуги в Інтернеті. Переважають інші бар'єри для розвитку діяльності Інтернет-магазинів, включаючи низьку купівельну спроможність споживачів, недостатньо розвинені або навіть відсутні системи електронних платежів, застарілі правові та регуляторні рамки, які значно зменшують довіру споживачів до цифрового ринку.

Дослідження стосовно рівня розвитку національного законодавства з питань електронної комерції щорічно проводиться Конференцією ООН з питань торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) шляхом заповнення відповідальними органами державної влади 194 країн-членів Організації опитувальника.

Зазначена анкета містить питання стосовно наявності або ступеня розробки спеціалізованих нормативно-правових актів у чотирьох ключових сферах: електронні транзакції, захист прав споживачів, конфіденційність даних (захист персональних даних) та кібербезпека.

Станом на 2020 р. в цілому у світі наявність законодавчих актів у сфері електронних транзакцій складає 81 %, захисту прав споживачів – 56 %, конфіденційності даних – 66 % та кібербезпеки – 79 % (рис. 2.13). Однак, і досі існують країни (15), переважно африканські, в яких відсутні будь-які правові вказівки щодо врегулювання процесу цифрової торгівлі: ЦАР, Коморські острови, Конго, Еритрея, Есватіні, Ватикан, Лівія, Мальдіви, Маршаллові острови, Мікронезія, Намібія, Науру, Палау, Сомалі й Тувалу.

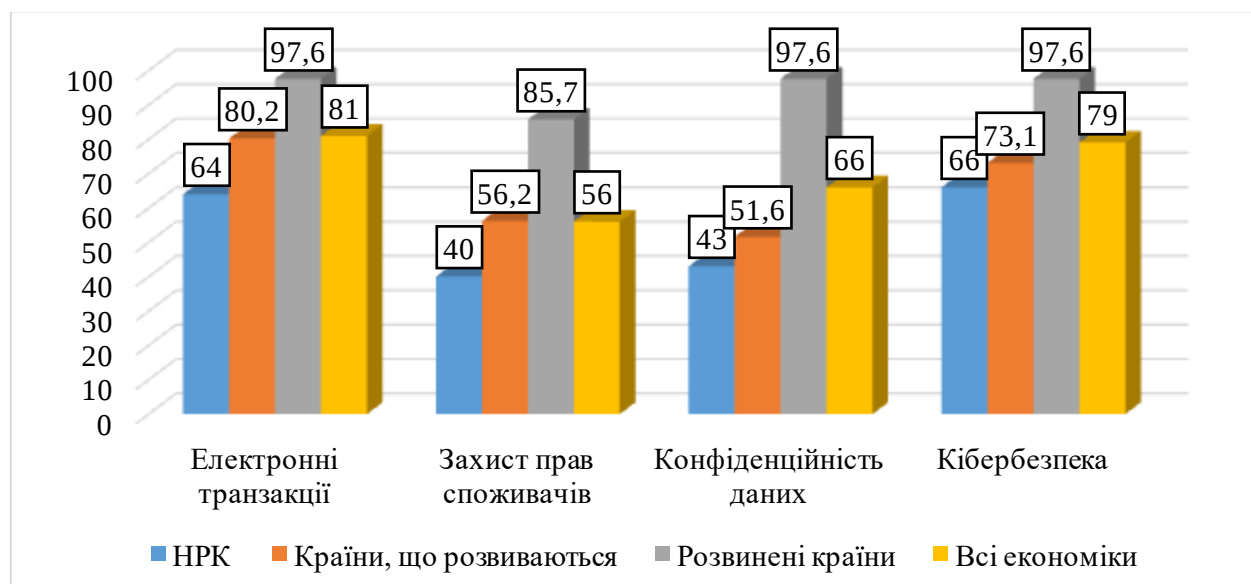


Рис. 2.13. Наявність у країнах законодавства у сфері електронної комерції, за групами за рівнем економічного розвитку, %, 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [139]

Крім вже звичної асиметрії між групами країн за рівнем розвитку, спостерігається також нерівномірність регулювання різних аспектів електронної комерції. Питання захисту прав споживачів виявляється найменш нормативно систематизованим в усіх групах країн, а також захист персональних даних – для НРК та країн, що розвиваються. Частково це можна пояснити тим, що наразі відсутнє єдине розуміння стосовно того, чи

необхідно прописувати на законодавчому рівні окремі правила для захисту користувачів в мережі Інтернет, або ж просто прирівняти їх у правах зі споживачами торгівлі фізичними товарами.

Вивчаючи регіональний розріз питання, за даними ЮНКТАД, лідером за рівнем розвитку законодавства у сфері електронної комерції є Європейський регіон, найгіршим – Африканський (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Рівень розвитку законодавства у сфері електронної комерції у
регіонах світу, 2020 р., %**

Групи країн	Кількість економік	% законів е-транзакції	% законів захист прав споживачів	% законів конфіденційності даних	% законів кібербезпеки
Африка	54	61	46	50	72
Америка	35	91	71	69	93
Азійсько-Тихоокеанський регіон	60	82	43	57	77
Європа	45	98	73	96	89
Всі економіки	194	81	56	66	79

Джерело: побудовано автором на основі [139]

Аналогічні розриви існують і в країнах, зокрема між чоловіками і жінками. Частка жінок, які користуються Інтернетом у всьому світі, становить 48 %, порівняно з 58 % чоловіків.

Відповідно до оцінки ЮНКТАД [140], на світовому ринку електронної комерції переважають кілька великих економік: на 5 країн (Китай, США, Велику Британію, Японію та Республіку Корея) припадає понад 80 % загальної суми (рис. 2.14).

Розмір глобальної електронної комерції в 2019 р. сягнув 3,535 трлн дол. США, що на 20,7 % більше від аналогічного показника попереднього року. Дослідимо причини та детермінанти такого зростання.

Як на найбільший у світі ринок електронної комерції, на Китай припадає більш ніж половина всіх онлайн-продажів у всьому світі, адже провідну роль в цьому процесі відіграють такі компанії як Alibaba Group,

JD.com, які володіють відповідними платформами: Aliexpress, Kaola.com, Taobao, Tmall тощо [141]. У 2019 р. товарообіг на ринку Китаю електронної комерції склав 1,934 трлн. дол. США, що становить 54,7 % від загального обсягу продажів та більше, ніж загальний розмір ринку наступних дев'яти країн у переліку 10 найбільших ринків електронної комерції.

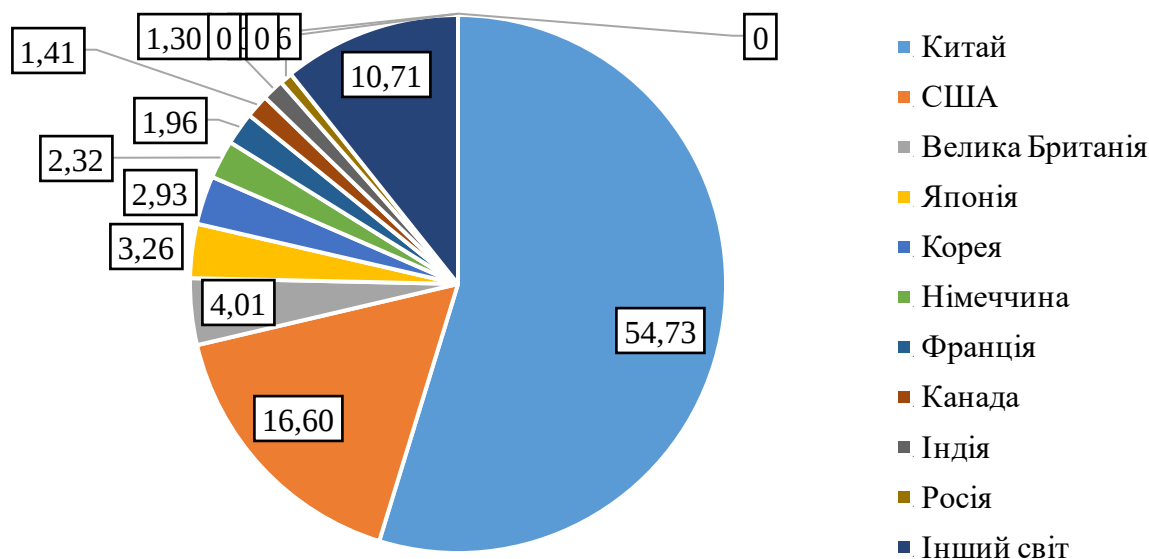


Рис. 2.14. Обсяги продажів на ринках електронної комерції, 2019 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [140]

Хоча домінування Китаю на цьому ринку є беззаперечним, США посідає друге місце за обсягами продажів. Обсяг ринку електронної комерції США у 2019 р. становив 586,92 млрд дол. США, що складає менше третини обсягу Китаю. США вже не є лідером на зазначеному ринку, починаючи з 2013 р. Темпи зростання американського ринку електронної комерції також зменшуються порівняно з китайським. Протягом 2018-2019 рр. США вдалося збільшити загальний обсяг продажу електронної комерції на 14 %, що вдвічі повільніше за темпи зростання ринку Китаю (27,3 %).

Після Китаю та США країною з третім за величиною розміром ринку електронної комерції є Велика Британія. Загальний обсяг продажу електронної комерції у Великої Британії збільшився на 10,9 % з 127,98 млрд дол. США у 2018 р. до 141,93 млрд дол. США у 2019 р. Дві інші азійські країни, Японія та

Південна Корея, замикають топ-5 ринків електронної комерції. Вони принесли у 2019 р. 115,40 млрд дол. США та 103,48 млрд дол. США від торгівлі товарами онлайн, відповідно з темпами зростання в 4,0 % та 18,1 %.

Вищеописана технологічна асиметрія виражається не тільки у відмінностях в рівні та темпах цифровізації торгівлі, а й в ступені залученості країни до транскордонної електронної комерції. Про це свідчить проведений аналіз положень угод про вільну торгівлю (УВТ) між країнами на предмет наявності відповідного розділу (Додаток П, табл. П.1).

Швидко зростаюча кількість положень, які врегульовують різні торговельні аспекти електронної комерції є спільною характерною рисою більшості УВТ між членами СОТ протягом останніх 10 років. Більше 18 % з 490 чинних угод, занотифікованих до СОТ станом на 2020 р. містять окремий розділ, присвячений електронній комерції, чи відповідну статтю. Хоча наразі така частка є відносно незначною, кількість таких угод безперервно зростає: з 63 у 2018 р. до 89 (на 17 % більше) в 2020 р.

Сторонами таких УВТ стають все більше членів з різним рівнем економічного розвитку (рис. 2.15). У той час, як раніше положення з питань електронної комерції традиційно були частиною домовленостей, однією зі сторін якої виступала розвинена країна, в умовах сьогодення спостерігається зростання кількості угод між членами, що розвиваються. З 89 УВТ, станом на середину 2020 р., 31,4 % (28) підписані між членами СОТ, що розвиваються, при тому, що тільки 11,2 % (10) – між розвиненими членами. Відповідно переважна більшість (51) – це угоди між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються – 57,3 %.

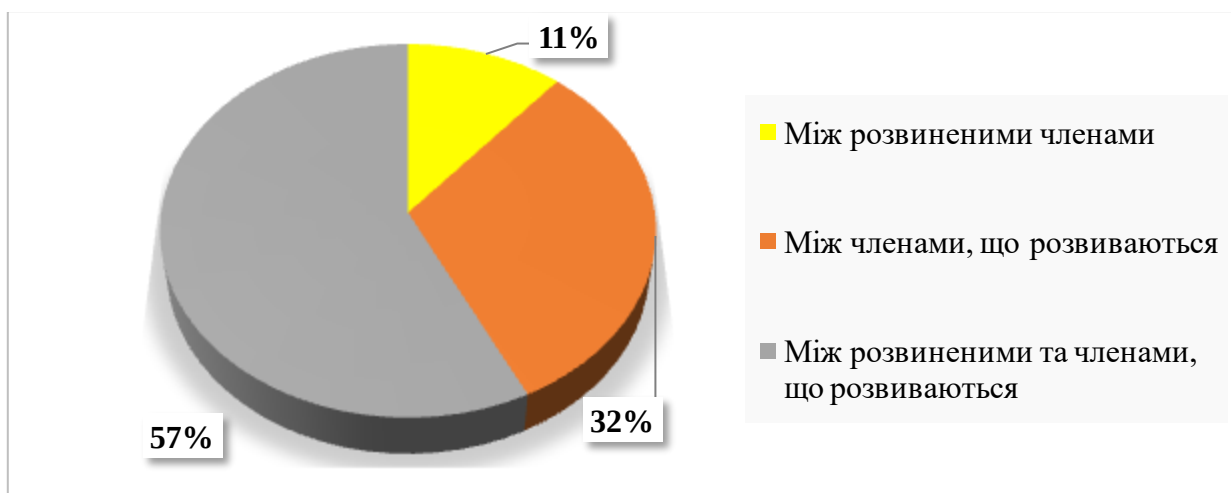


Рис. 2.15. Сторони УВТ, що містять розділ з питань електронної комерції, 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [142]

За географічною представленістю не всі регіони в таких домовленостях представлені рівноцінно. Серед країн, що розвиваються, країни Азії та Латинської Америки є більш активними в цій сфері. З іншого боку, африканські країни все ще значною мірою відсутні в переліку сторін таких угод. В Африці лише Марокко є учасником УВТ, що містить главу з електронної комерції. Угоди ЄС про економічне партнерство (Economic Partnership Agreement – EPA) з Кот-д'Івуаром та Ганою містять лише задекларовані наміри сторін поглиблювати співробітництво задля полегшення укладення угоди у сфері спрощення та сприяння торгівлі послугами та електронній комерції, а також інших сферах.

Проаналізовані у цьому дослідженні УВТ в цілому спрямовані на просування електронної комерції як альтернативи звичайній торгівлі фізичними товарами між торговельними партнерами, заохочуючи при цьому розробку узгодженої системи правил та обмеження бар'єрів, що унеможливають її реалізацію та розширення. Перелік тем, що підпадають під сферу дії глав зазначених угод, є достатньо широким. Деякі положення стосуються таких загально прийнятих питань, як співробітництво, прозорість та недискримінація, які зазвичай є в угодах такого типу, але сфера їх дії поширюється також і на електронну комерцію. Інші ж положення стосуються

більш специфічних питань, прямо пов'язаних з цифровою торгівлею, таких як захист споживачів та їх персональних даних, електронна автентифікація (у тому числі використання електронних цифрових підписів) та транскордонна передача інформації (рис. 2.16).



Рис. 2.16. Найпоширеніші серед країн положення УВТ з питань електронної комерції, 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [142]

Ще одним трендом останніх років в глобальній торговельній системі стала підтримка участі мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) у процесах міжнародної торгівлі (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Частка мікро-, малих та середніх підприємств у загальній кількості ММСП за групами країн за рівнем економічного розвитку, 2019 р., %

Група країн	Мікро-підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства
Розвинені країни	87,1	10,7	2,2
Країни, що розвиваються	80,5	15,6	3,9
Країни, що розвиваються, Групи 20	82,1	13,2	4,7
Інші країни що розвиваються	80,5	14,9	4,5
НРК	78,6	20,7	0,6
Разом	82,9	13,8	3,3

Джерело: складено автором на основі [143]

Станом на 2020 р. ММСП представляють близько 90% бізнесу та понад 50% робочих місць по всьому світу. Крім того, ММСП вносять 40% ВВП в економіки країн, що розвиваються, однак такий відсоток насправді є значно вищим, якщо врахувати незареєстровані офіційно фірми [144].

Участь ММСП у міжнародній торгівлі в країнах, що розвиваються, є доволі низькою, обсяги їхнього експорту становлять всього 7,6% від загального обсягу продажів у порівнянні з показником 14,1% для великих підприємств. На ММСП припадає в середньому 34% експорту в розвинених країнах. Існує позитивний взаємозв'язок між розміром підприємства та його участю в експорті: для мікропідприємств – 9%, малих підприємств – 38%, середніх – 59% та великих підприємств – 66% [143].

У країнах, що розвиваються, непрямий експорт несільськогосподарської продукції ММСП оцінюється в середньому в 2,4% від загального обсягу продажів, що втричі менше за частку прямого експорту. Більшість ММСП у країнах, що розвиваються, мають низький рівень інтеграції у світові ланцюжки створення вартості. У розвинених економіках прямий внесок ММСП у внутрішній експорт з доданою вартістю переважає над непрямим.

До того ж електронна комерція розширює можливості ММСП брати участь у міжнародній торгівлі. У середньому 97% малих підприємств, що мають підключення до мережі Інтернет, експортують. Тим часом показники участі в експорті для ММСП у більшості країн коливаються від 2 до 28%.

У країнах, що розвиваються, існує зворотна залежність між кількістю працівників, які має фірма на початку своєї діяльності, і кількістю років до того, як вона починає експортувати. Для великих фірм, які розпочали свою діяльність як ММСП з 5 або менше співробітників, знадобилося 17 років на експорт, порівняно з 5 роками для тих, хто мав 60-100 працівників.

Частка ММСП в загальному експорті значно перевищує позначку в 50% у невеликій кількості країн, таких як Естонія (69%), Туреччина (63%), Кіпр (61%) та Ірландія (57%). За винятком Туреччини, усі країни з

найбільшою часткою ММСП у вартості експорту є членами Європейського Союзу. Для порівняння, така частка країн, що не входять до ЄС, є значно меншою (рис. 2.17): Канада (29%) та США (28%).

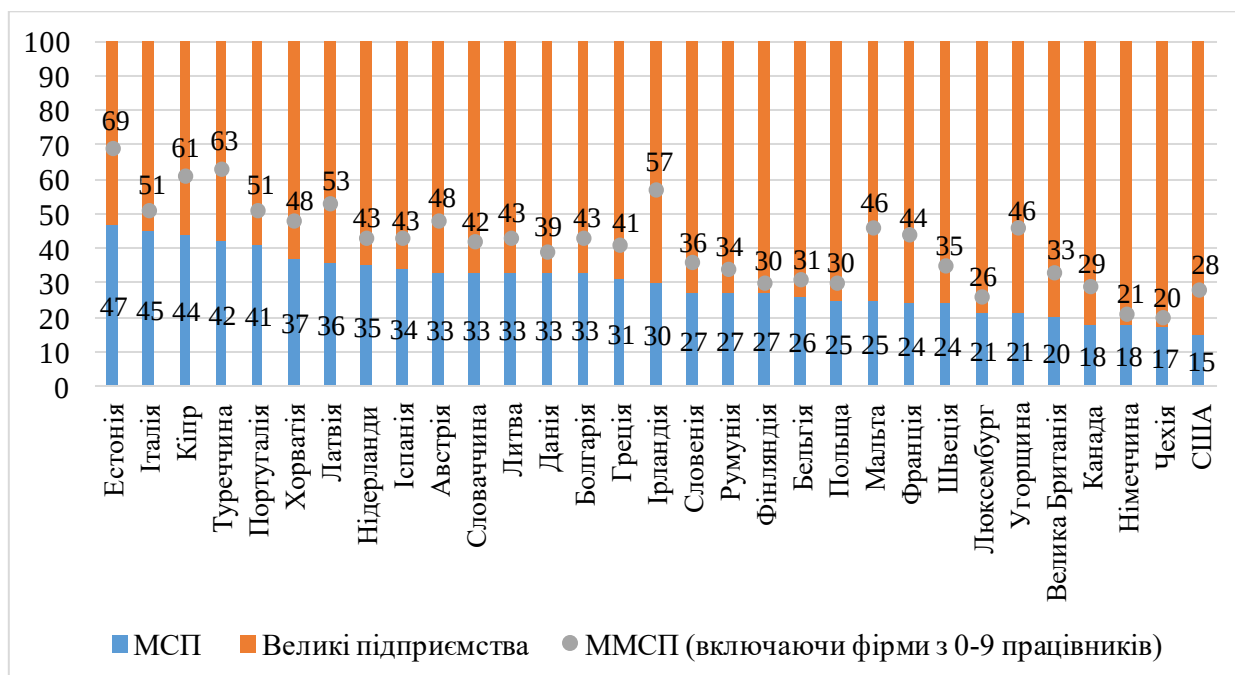


Рис. 2.17. Частка ММСП в експорті країн, 2018 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [143]

Частка ММСП у валовому імпорті, як правило, дещо більша, ніж в експорті, причому найбільша частка належить невеликим країнам, таким як Естонія (78%), Кіпр (75%), Мальта (74%) та Латвія (63%). Однак, на ці підприємства все ще припадає менше половини вартості імпорту в найбільших розвинених країнах, включаючи Німеччину (28%) та США (26%). В цілому частка експорту ММСП у загальному обсязі експорту розвинених країн у 2018 р. становила 34%. Еквівалентна частка імпорту становила 38%.

Тарифи та нетарифні обмеження впливають на можливість участі в торгівлі ММСП значно більше, ніж на великі підприємства.

Так, спрощення процедур торгівлі сприяє виходу ММСП на експортні ринки. Невеликі фірми-експортери відносно більше заробляють, коли

покращення торгівлі стосується доступності інформації, попередніх рішень та процедур оскарження.

На надання ММСП послуг впливають порівняно більше бар'єри на шляху до виходу на іноземні ринки, ніж бар'єри для безпосереднього постачання послуги (рис. 2.18), особливо при 4 способі постачання послуг.

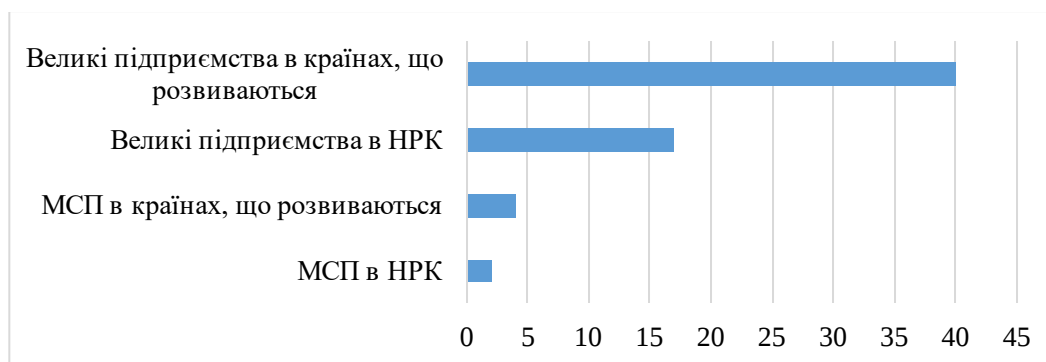


Рис. 2.18. Частка підприємств за розміром в експорті послуг країн різного рівня економічного розвитку, 2018 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [143]

Логістика, як правило, коштує ММСП дорожче, ніж великим підприємствам. Наприклад, у Латинській Америці внутрішні витрати ММСП на логістику можуть додати до вартості товари близько 42% порівняно з 15-18% для великих фірм.

ММСП стикаються з вищими ставками виплат за кредитами, вищими витратами на "скринінг" та вищими процентними ставками, ніж великі підприємства. МСП також є найбільш обмеженими у кредитуванні. За оцінками, половина їхніх запитів на фінансування торгівлі відхиляється, порівняно з лише 7% відмов для ТНК.

Протягом останніх років надзвичайної актуальності набуло питання гендерної асиметричності в глобальній торговельній системі.

Порівняно з чоловіками, жінки стикаються з багатьма обмеженнями, які обмежують їхню здатність брати повноцінну участь у процесах торгівлі та користуватися її перевагами. Деякі з цих бар'єрів безпосередньо пов'язані з тим, як товари та послуги перетинають міжнародні кордони (більш високі

торговельні витрати та дискримінація, з якою жінки можуть зіткнутися при перетині кордону). Але обмеження, що виходять за межі прикордонних формальностей, є не менш важливими. Так, обмежений доступ жінок до освіти, зокрема, пояснює, чому зайнятість жінок зосереджена у секторах з низьким рівнем кваліфікації, таких як текстиль. Жінки-підприємці також мають більші складнощі, ніж чоловіки, з отриманням фінансових коштів, особливо для таких більш ризикованих видів діяльності, як торгівля. Вкорінене гендерне упередження щодо обов'язку виконання домашніх завдань, таких як виховання дітей, обмежує гнучкість та мобільність жінок. Ці обмеження можуть суттєво зменшити доступ жінок до зайнятості та послуг, у сферах пов'язаних з торгівлею.

В цілому можна виокремити три світові тенденції, які представляють нові та потужні можливості для жінок збільшити свою присутність у торгівлі XXI ст. та краще скористатися її перевагами.

По-перше, сервіфікація – поняття, яким можна охарактеризувати зростаючу роль послуг у світовій економіці та торгівлі. Оскільки сфера послуг, за невеликим винятком, залучає вищу частку жінок, ніж сільське господарство або виробництво, зокрема ті сектори, що торгуються постачаються закордоном, що в свою чергу забезпечує більші можливості для жінок-працівниць отримати переваги від торгівлі.

По-друге, зростання важливості світових ланцюгів створення вартості, що розпочалося на початку 1990-х рр., призвело до дедалі більшої фрагментації виробництва. Товари, які раніше вироблялися в одному закладі, зараз збираються з використанням деталей та комплектуючих, виготовлених на фабриках, розкиданих по всьому світу. Цей розвиток має позитивні наслідки для жінок-працівниць, оскільки підвищив попит на жіночі навички, наприклад у текстильному секторі. Це також покращило доступ ММСП, багато з яких належать жінкам чи управляються ними, на зовнішні ринки, інтегрувавши їх у ланцюги поставок великих фірм. Жінки-працівниці також отримують вигоду від збільшення прямих іноземних інвестицій та

регіональних ланцюгів створення вартості, які можуть збільшити прибуток дрібних торговців.

По-третє, впровадження цифрових технологій може збільшити прибутки жінок від торгівлі, полегшуючи їм доступ до фінансових та освітніх ресурсів, збільшуючи попит на жіночі навички та усуваючи торговельні бар'єри, а також обмеження у часі та мобільності. Ця тенденція також вигідна жінкам-споживачам та жінкам, що приймають рішення. Наприклад, нові технології створюють більш прозору та швидку процедуру придбання товарів та послуг, особливо для імпорту.

У більшості країн жінки працевлаштовані переважно у сферах послуг, які менш інтенсивно постачаються закордоном, таких як освіта чи охорона здоров'я (рис. 2.19). Ці сектори стикаються з набагато вищими бар'єрами в торгівлі, ніж виробничі сектори, де зайнята більша частина робочої сили чоловічої статі. Цей фактор може обмежити вигоди, які триваюча сервіфікація економік приносить жінкам.

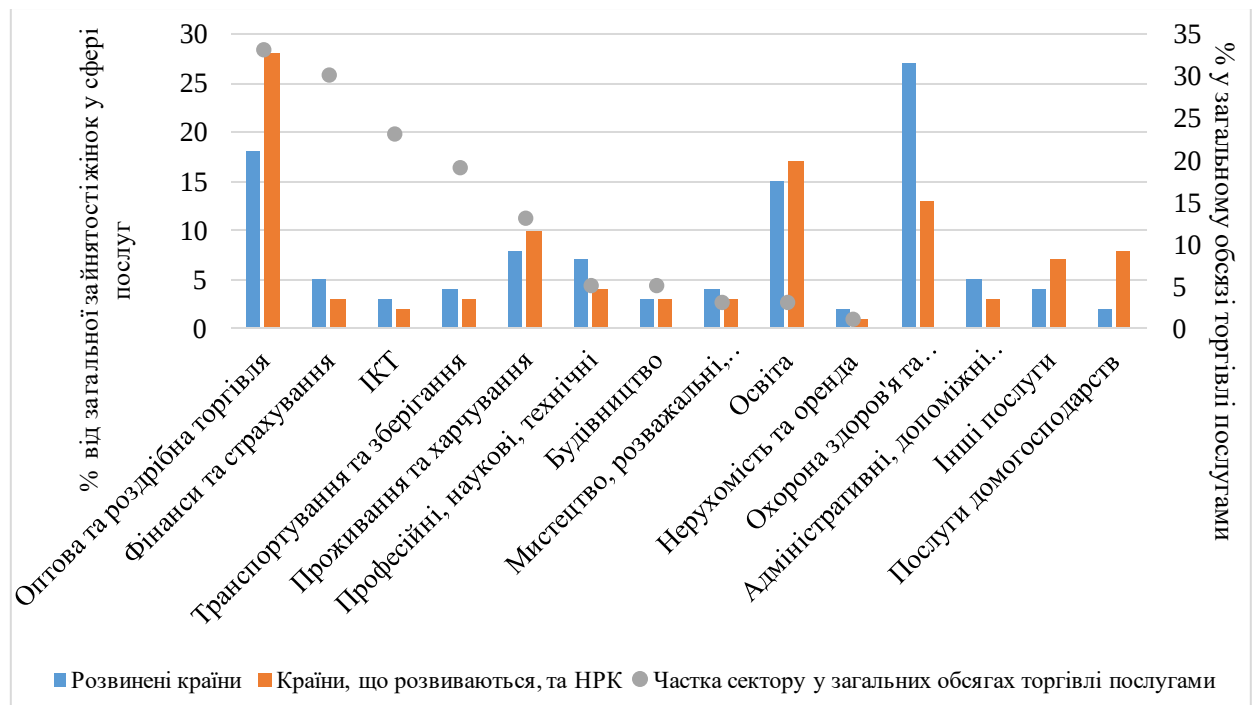


Рис. 2.19. Представленість жінок у різних секторах послуг, у 2020 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [145]

Як зазначалося раніше, у більшості країн жінки стикаються з вищими торговими бар'єрами, ніж чоловіки (рис. 2.20). У середньому жінки стикаються з експортними витратами на 13% вищими, ніж чоловіки. Ці перешкоди включають не лише політичні бар'єри, але й важливість особистого контакту, що ускладнює постачання послуг закордон порівняно з постачанням на внутрішньому ринку. Потреба у взаємодії віч-на-віч для надання таких послуг, як перукарські послуги або консультування, робить транскордонне постачання багатьох послуг неможливим і вимагає присутності постачальника послуг у країні-імпортері [146] шляхом інвестування в комерційну присутність (3 спосіб постачання) або через поїздки до країни-імпортера (4 спосіб постачання). Обидва ці способи постачання послуг супроводжуються високими торговельними бар'єрами, які, як правило, стають ще більш обтяжуючими для жінок, які часто не мають доступу до фінансування, необхідного для вливання прямих іноземних інвестицій (ПІІ), і, як правило, є менш мобільними. Важливо додати у цьому контексті, що технологічний прогрес продовжує полегшувати проблеми з відстанню, перетворюючи сферу послуг на необмежані можливості для жінок у торгівлі.

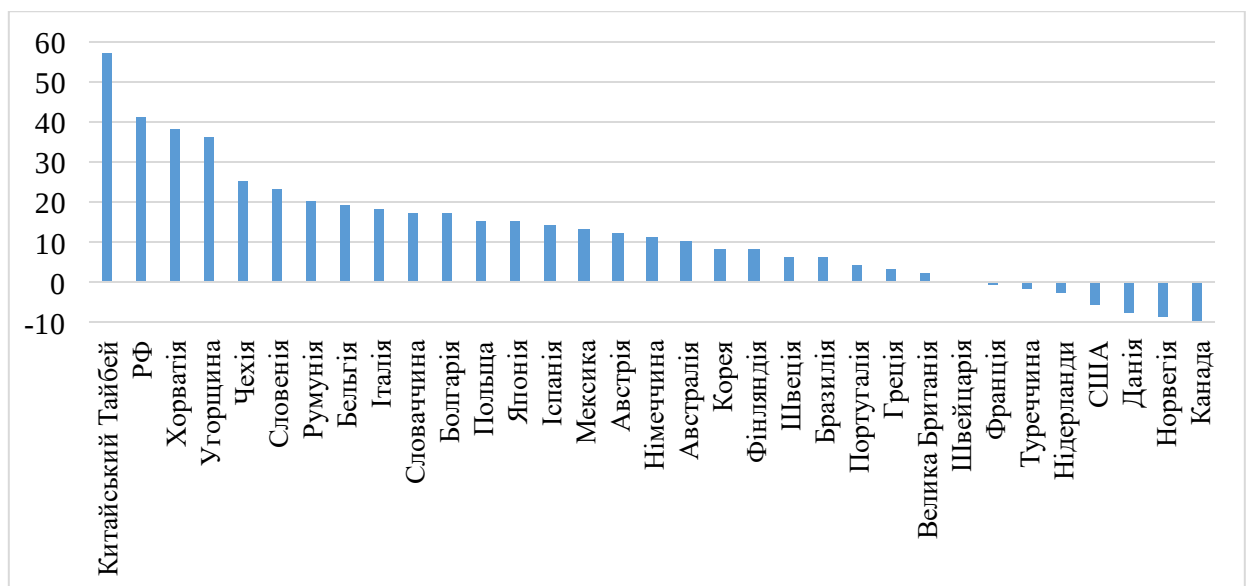


Рис. 2.20. Різниця у витратах на експорт жінок порівняно з чоловіками, 2020 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [145]

У рамках механізму огляду торговельної політики - ОТП (Trade Policy Review - TPR) у рамках СОТ періодично здійснюється колективна оцінка торговельної політики кожного члена. Такі вправи щодо прозорості сприяють кращому розумінню торговельних політик членів, включаючи деякі заходи, які прямо сприяють розширенню економічних можливостей жінок. З кожним роком зростає кількість звітів ОТП, які включають практики чи заходи, спрямовані на розширення можливостей жінок у торгівлі (рис. 2.21).

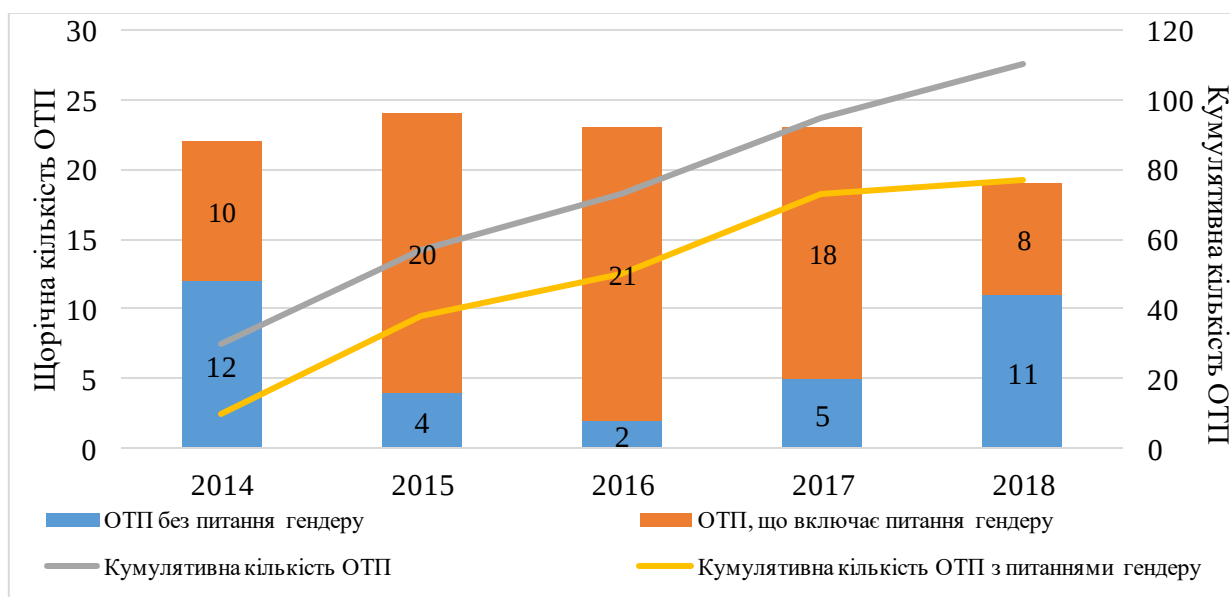


Рис. 2.21. Кількість ОТП, під час яких розглядалось питання гендерної рівності, 2014-2018 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [145]

Зокрема, під час 77 оглядів, проведених у період 2014-2018 рр. (майже 70% усіх оглядів, проведених у той період) члени СОТ повідомили про принаймні один захід торговельної політики, що підтримує розширення можливостей жінок у торгівлі.

2.3. Систематизація напрямів недостатньої ефективності функціонування СОТ

На тлі зростання в геометричній прогресії кількості регіональних торговельних угод (РТУ) відсутність істотного прогресу діяльності Світової організації торгівлі (СОТ), яка відіграє центральну нормативно-врегульовчу та моніторингову роль в глобальній торговельній системі, виглядає все більше критично.

Тема недостатньої ефективності виконання СОТ покладених на неї функцій підіймається вже протягом багатьох років. Ще з початку 2000-х років, тобто майже з моменту заснування Організації експерти наголошували на існуванні низки проблем в управлінні роботою СОТ (рис. 2.22).

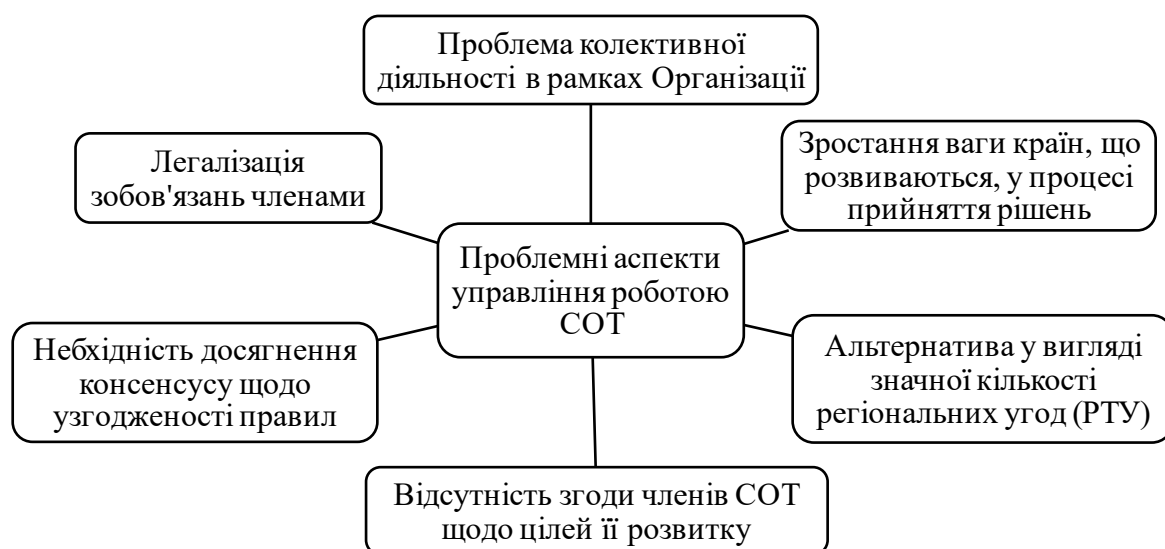


Рис. 2.22. Проблемні аспекти управління діяльністю Світової організації торгівлі на початку 2000-х рр.

Джерело: побудовано автором на основі [147]

Проілюстровані на рис. 2.22 проблемні аспекти суттєво вплинули на хід переговорів в рамках Організації. По-перше, проблема колективної діяльності Організації виникла через те, що до 1995 р. переговори щодо поступової лібералізації торгівлі велися дипломатами за закритими дверима,

а після створення СОТ – значно зросла громадська увага до діяльності Організації, що зробило її більш прозорою, однак знайти баланс між конфіденційністю перебігу переговорів та своєчасним та повноцінним інформуванням про їх результати виявилось досить складно.

По-друге, зростання важливості позицій країн, що розвиваються, свідчить про перехід до багатопольярної світової торгівлі. У той же час різниця в інтересах та кінцевих цілях розвинених та країн, що розвиваються, не дозволили досягти консенсусу щодо більшості переговорних напрямів, що й вплинуло на низьку результативність раунду Доха-Розвиток.

По-третє, поява значної кількості альтернативних регіональних торговельних угод, таких як Всеосяжна і прогресивна угода для транстихоокеанського партнерства (СРТРП) [148], Трансатлантичне торговельно-інвестиційне партнерство (ТТІР) [134] відіграє центральну роль у створенні нових типових правил, що впливають на місце розташування та розвиток глобальних ланцюгів вартості та формування змісту майбутніх регіональних угод.

По-четверте, відсутність згоди щодо цілей та напрямів розвитку Організації стала очевидною ще з часів Уругвайського раунду переговорів, результати якого країни, що розвиваються, вважали асиметричними. Той факт, що країни з низьким рівнем доходів не спроможні на рівні з іншими виконувати взяті на себе зобов'язання в рамках СОТ, посилив очікування, що раунд Доха-Розвиток буде більш сконцентрований на досягненні цілей розвитку. До того ж зростання важливості транскордонного регулювання міжнародної торгівлі створює новий виклик в процесі переговорів, який полягає у знаходженні оптимального ступеня позитивної інтеграції (у відповідності до стандартів, прийнятних для всіх заінтересованих сторін) та досягненні згоди щодо регуляторного співробітництва та узгодженості правил.

Крім того, проблема легалізації зобов'язань членами СОТ полягає в тому, що деякі з них неохоче сприймають зобов'язання щодо потенційних

нових багатосторонніх угод, а тому в майбутньому можуть неявно ухилятися від їх виконання. Тож невирішеність перелічених вище проблемних питань, поклала початок складнощам функціонування Організації в умовах сьогодення.

М. Есліг та Т. Котьер у 2011 р. у своїй праці «Реформування СОТ: видозмінений трикутник прийняття рішень» [149] зазначали, що механізм прийняття рішень в рамках СОТ спирається на три основні «стовпи»: єдиний комплекс зобов'язань (single undertaking), консенсус (відсутність у сторін, що домовляються, заперечень проти пропозицій, висунутих під час переговорів [150]) та керованість Організації її членами (рис. 2.23), а також стверджують, що цей трикутник став нестійким.



Рис. 2.23. Трикутник прийняття рішень у рамках СОТ

Джерело: побудовано автором на основі [149]

Така думка є раціональною, адже практика та розуміння «єдиного комплексу зобов'язань» ускладнюють досягнення конкретних результатів переговорів. Внаслідок цього почали відроджуватися плюрилітеральні (plurilateral) підходи до підписання угод, тобто підходи, за яких результатом проведених переговорів стає підписання багатосторонньої угоди з обмеженим колом учасників. При чому одні угоди такого типу залишаються відкритими до розширення завдяки приєднанню до них нових країн чи окремих митних територій, у той час як інші не передбачають відповідної опції стосовно розширення.

Виокремимо чотири види проявів застосування такого підходу. По-перше, це нові мегарегіональні угоди (зокрема, Всеосяжна і прогресивна угода для транстихоокеанського партнерства (СРТРР) [148], переговори щодо яких ведуться за винятковим правилом для регіональних торговельних угод. По-друге, таким проявом стали багатосторонні угоди з обмеженим колом учасників, що не містять вимоги стосовно надання режиму найбільшого сприяння (РНС) членам, які не є сторонами угоди (наприклад, Угода СОТ про державні закупівлі (GPA) [151]. По-третє, це укладання багатосторонніх угод з обмеженим колом учасників, що передбачають надання РНС країнам і митним територіям, які не є учасниками (наприклад, Угода про інформаційні технології (ІТА) [152]. Четвертим проявом зазначеного підходу стали переговори щодо укладання багатосторонньої угоди з обмеженим колом учасників, пов'язаної з системою СОТ, але відокремленої від неї (зокрема, Угода про торгівлю у сфері послуг (TiSA) [153].

З огляду на зазначені вище проблемні аспекти діяльності СОТ, які існували від моменту її створення, виникає питання, чому саме у 2018 р. вони набрали безпрецедентної актуальності.

За відповіддю можна звернутися до ст. 3 Угоди про заснування Світової організації торгівлі (Марракеської угоди), підписаної 15 квітня 1994 р. Зазначена стаття визначає 5 основних функцій організації: здійснювати моніторинг виконання угод та правил СОТ, виступати форумом для багатосторонніх переговорів, сприяти врегулюванню торговельних суперечок між членами, здійснювати огляд торговельних політик членів та співпрацювати з іншими міжнародними організаціями (МВФ, МБРР) з метою формування глобальної економічної політики [3]. Наразі 3 з 5 зазначених функцій, на думку членів та експертів, реалізуються недостатньо ефективно, що, безперечно, сигналізує про необхідність невідкладного реагування на існуючі виклики.

Колишній експерт з переговорів щодо вступу до СОТ нових членів Ч. Осакве виокремлює більш конкретні проблемні напрями: функціонування

державних підприємств, що здійснюють комерційну діяльність, наявність промислових та сільськогосподарських субсидій, недосконалу систему вирішення спорів, втрату Організацією балансу між виконуваними функціями, неактуальність ряду правил та угод СОТ, неможливість прийняття все більшої кількості рішень консенсусом та відсутність регламентації застосування правил регіональних торговельних угод [154]. До того ж він пропонує універсальне рішення, яким, на його думку, мають стати початок інтенсивних переговорів саме між заінтересованими членами з метою отримання конкретних результатів (табл. 2.13). З таким підходом важко не погодитися, адже практика прийняття всіх рішень виключно консенсусом є неможливою з огляду на неготовність низки країн визнати вплив глобалізаційних процесів на світову торгівлю та долучитися до них.

Таблиця 2.13

Характеристика проблемних аспектів розвитку діяльності СОТ та пропозиції щодо їх вирішення

№	Проблема	Характеристика проблеми	Можливе рішення
1	2	3	4
1.	Функціонування державних підприємств, що здійснюють комерційну діяльність	ГАТТ 1994 р. передбачає можливість функціонування державних підприємств. Однак міжнародна торгівля повинна здійснюватися, головним чином, операторами приватного сектору у відповідності до існуючих попиту та пропозиції в умовах ринкової економіки	Всім членам СОТ слід прийняти оперативне рішення щодо правил, керованих ринковою економікою, приватним сектором й конкуренцією
2.	Промислові та сільськогосподарські субсидії, які спотворюють торгівлю	Використання деякими членами сільськогосподарських та промислових субсидій створило не тільки бар'єри в глобальній торговельній системі, а й викликало протекціоністські реакції низки членів СОТ	Необхідність початку переговорів, спрямованих на вирішення взаємопов'язаних питань сільськогосподарських субсидій та доступу до ринків, одночасно визнаючи, що проблеми з безпечністю харчових продуктів не зникнуть
3.	Прийнятна для всіх членів СОТ система вирішення спорів	Блокування процедури вирішення спорів на етапі прийняття рішень Апеляційним органом ставить під загрозу виконання у майбутньому однієї з основних функцій СОТ	Ініціація переговорів в цьому напрямі, враховуючи існуючі практичні пропозиції щодо вирішення проблеми за умов залучення якнайбільшої кількості учасників

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4
4.	Втрата СОТ балансу між виконуваними функціями	СОТ втратила критичну рівновагу між організацією як інституцією, створеною для підтримки, консолідації економічних реформ до боротьби зі шкідливим протекціонізмом, з одного боку, та організацією як інституцією для вирішення спорів за судовою процедурою, з іншого	Перехід від переговорів у багатосторонньому форматі за участі всіх 164 членів СОТ до формату багатосторонніх переговорів з обмеженим колом осіб, які не можуть бути заблоковані тими членами, хто не хоче рухатися вперед
5.	Застарілі правила СОТ за низкою напрямів	Правила та дисципліни у сферах, починаючи з промислових субсидій, що спотворюють торгівлю до електронної комерції вимагають оновлення	Під час 11-ї Конференції міністрів СОТ було наголошено на важливості майбутніх переговорів у сферах сприяння інвестиціям, електронної комерції, ММСП, внутрішнього регулювання торгівлі послугами, рівності прав жінок в міжнародній торгівлі. Задля прискорення отримання конкретних результатів у згаданих напрямках найбільш ефективним також є багатосторонній формат з обмеженим колом осіб
6.	Неможливість прийняття все більшої кількості рішень консенсусом	Прийняття рішень в умовах згоди абсолютно всіх членів вже не є можливим в епоху складної взаємозалежності та необхідності співпраці для вирішення критичних та практичних завдань. Консенсус є найкращим варіантом, за умови, коли він є практично досяжними	Використання більш прагматичних моделей прийняття рішень, як, наприклад, у ЄС (прийняття рішень кваліфікованою більшістю)
7.	Відсутність огляду та регламентації застосування правил регіональних торговельних угод	Зростаюча кількість укладених регіональних торговельних угод (РТУ) вимагає більш ефективного інституційного забезпечення дотримання правил таких угод	Комітет з РТУ має вийти за межі формальних аналізів, щоб виробляти рекомендації високої якості, які б сприяли, у тому числі, створенню робочих місць

Джерело: складено автором на основі [154]

Існування вігальної необхідності модернізації правил та засад функціонування СОТ визнано, зокрема й на найвищому політичному рівні. Так питання реформування організації стало ключовим предметом обговорення під час зустрічі представників 13 заінтересованих членів СОТ, яка відбулась у жовтні 2018 р. в Канаді [155], саміту лідерів країн «Групи двадцяти» (G20), який відбувся в Аргентині в грудні 2018 р. та стало однією з

центральных тем Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) 2019 р. у Швейцарії.

Тому у відповідь на виклики, що постали перед Організацією було сформовано чергове неформальне угруповання - малу репрезентативну групу членів СОТ, відому як Оттавська група [156], з метою вирішення конкретних проблем, які створюють напругу в функціонуванні багатосторонньої торговельної системи. Членами Оттавської групи є 13 країн: Австралія, Бразилія, Європейський Союз, Канада, Кенія, Республіка Корея, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Сінгапур, Чилі, Швейцарія та Японія.

Метою роботи угруповання є пошук шляхів впровадження значущих, реалістичних та прагматичних реформ у СОТ протягом коротко-, середньо- та довгострокового періодів. Протягом міністерських зустрічей Оттавської групи дискусії були зосереджені на питаннях збереження та посилення механізму вирішення спорів; активізації переговорної функції, у тому числі, яким чином використовувати розподіл членів за рівнем економічного розвитку в рамках нормотворчих зусиль; та підвищення ефективності роботи комітетів та інших органів СОТ.

Таким чином можна зробити висновок про пріоритетність питання модернізації Світової організації торгівлі як для глобальної торговельної системи, так і світової політичної системи, що також переживає кризу мультилітеральності.

Усі існуючі проблемні аспекти функціонування СОТ можна об'єднати за п'ятьма ключовими напрямками: неможливість повноцінної реалізації механізму вирішення торговельних спорів, недостатня ефективність моніторингу зобов'язань членів, низька результативність переговорного процесу, необхідність визначення статусу країни в рамках СОТ та низька ефективність роботи комітетів і робочих органів СОТ (рис. 2.24) [44].

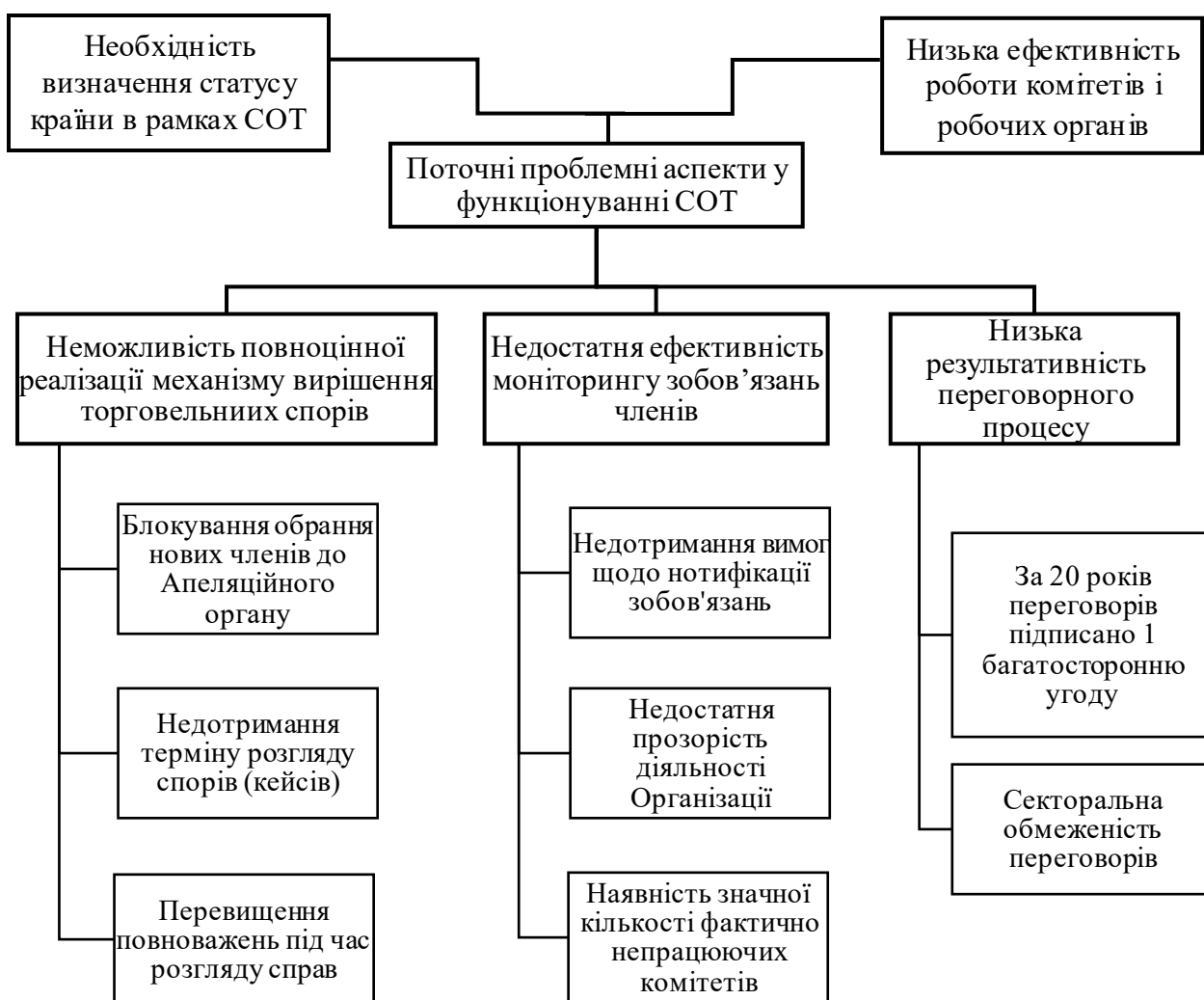


Рис. 2.24. Проблемні сфери функціонування СОТ

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

З усіх напрямів, що вимагають реагування членів СОТ, особлива увага приділяється питанню вдосконалення правил вирішення торговельних спорів.

Наразі механізм вирішення торговельних спорів у рамках СОТ, відомий як «перлина СОТ», перебуває у критичному стані через блокування США обрання нових членів до Апеляційного органу (АО). 30 вересня 2018 р. скінчився термін повноважень четвертого з семи суддів АО, а 11 грудня 2019 р. сплив термін повноважень ще двох членів. Повноваження останнього з семи суддів скінчилися 30 листопада 2020 р. Таким чином діяльність АО була заблокована (враховуючи правило запобігання виникнення конфлікту інтересів). Для обрання або переобрання був необхідний консенсус усіх

членів СОТ, якого не було досягнуто [157]. Враховуючи той факт, що стосовно близько 60% справ (356 зі 598 станом на кінець 2020 р. [158]) подаються апеляції на розгляд АО, який може як підтвердити рішення Органу з питань вирішення спорів (ОВС), так і скасувати його, то можна вважати, що наразі фактично в рамках СОТ стосовно більше половини торговельних спорів остаточного рішення прийнято не буде. Це в свою чергу переносить торговельні відносини між учасниками спору в іншу площину, де вони врегульовуватимуть ситуацію самостійно за допомогою заходів торговельного захисту, так званих «заходів у відповідь», крайньою точкою чого може стати торговельна війна. Тому саме цей напрям можна визначити як пріоритетний.

Серед причин, що призвели до такого стану справ, можна виокремити дві групи: процедурні та системні (рис. 2.25).

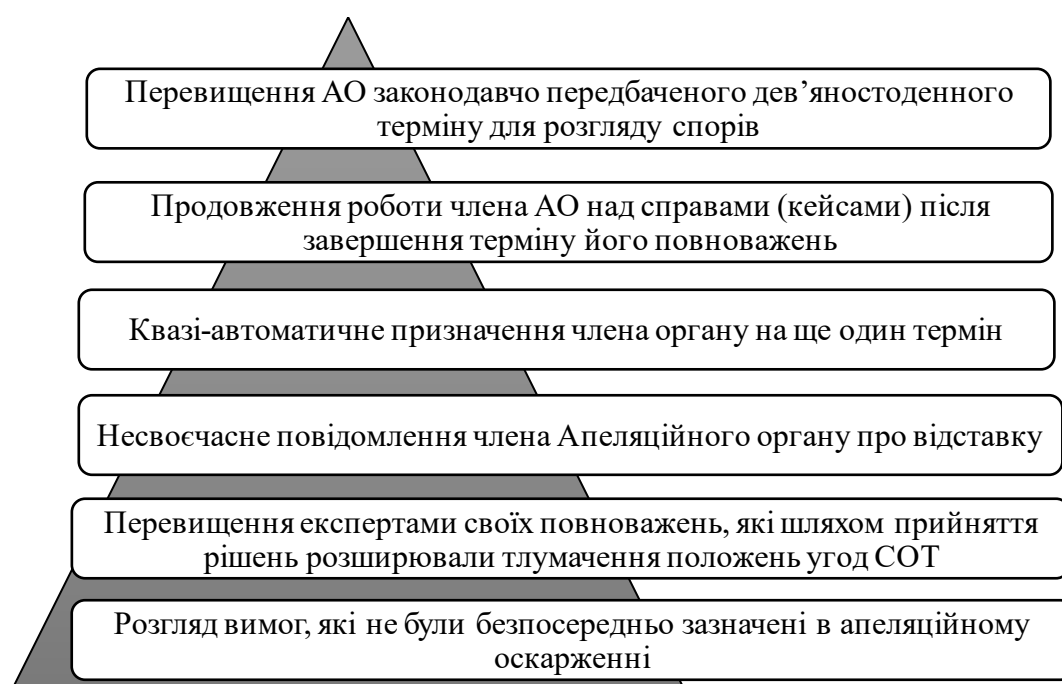


Рис. 2.25. Процедурні та системні причини блокування роботи АО СОТ

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Ще одним напрямом, якому заінтересовані країни приділяють значну увагу є моніторинг виконання зобов'язань. Деякі члени СОТ не завжди

дотримуються вимог щодо нотифікації зобов'язань (подання до СОТ повідомлень про суттєві зміни в правовому режимі регулювання зовнішньоторговельних процесів: укладення чи початок переговорів щодо укладення угоди про вільну торгівлю, прийняття нових законів, що прямо чи опосередковано впливають на доступ іноземців до національних ринків товарів та послуг тощо. Торговельна політика таких членів залишається недостатньо прозорою та передбачуваною, що унеможливлює контроль за дотриманням правил СОТ. Це в свою чергу призводить до того, що компанії-експортери, особливо ММСП, не можуть отримати інформацію щодо доступу до ринків країн-імпортерів, а отже не можуть конкурувати з національними компаніями на рівних умовах, що в системі принципів та правил СОТ означає порушення принципу національного режиму (national treatment).

Тож причини недостатньої ефективності моніторингу зобов'язань членів СОТ визначені на рис. 2.26.

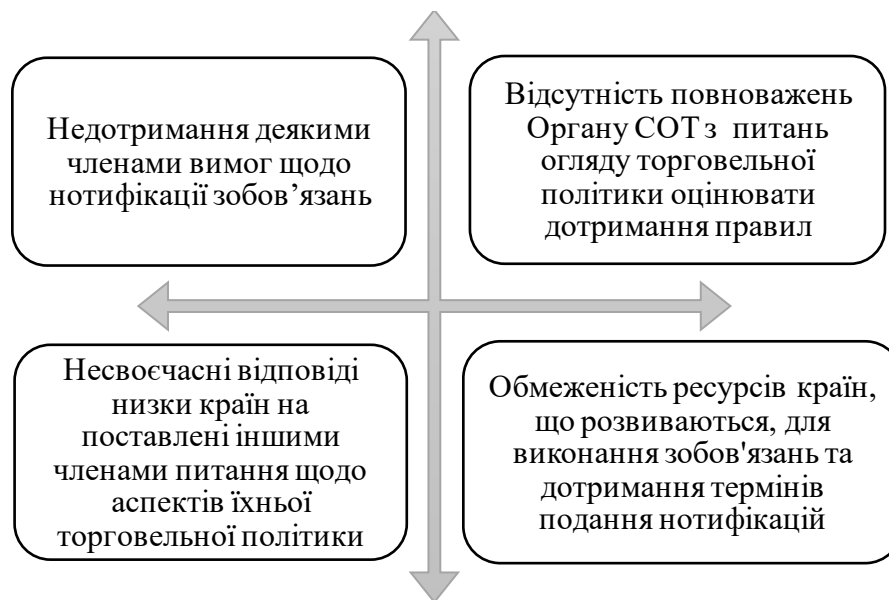


Рис. 2.26. Причини недостатньої ефективності моніторингу зобов'язань членів СОТ

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

У той же час необхідно зауважити, що не всі члени Організації, зокрема, НРК та ті, що розвиваються, вважають питання неподання чи

несвоєчасного подання нотифікацій проблемним. Так, Індія, Куба та країни Африканської групи країн систематично зазначають про недоцільність запровадження будь-яких додаткових правил щодо подання нотифікацій, пояснюючи можливість недотримання членами, що розвиваються, існуючих правил у цій сфері через обмеження людських (кадрових) ресурсів та інституційних можливостей. До того ж вони пропонують розвиненим членам продемонструвати приклад подання вичерпних, своєчасних та точних нотифікацій.

Охарактеризований вище проблемний аспект безпосередньо пов'язаний ще з одним напрямом потенційної модернізації правил та норм Організації, а саме низька ефективність роботи комітетів і робочих органів СОТ. Загальною для переважної більшості робочих органів СОТ (рад, комітетів, робочих груп) стала проблема розгляду одного й того ж специфічного торговельного занепокоєння (*specific trade concern*) стосовно заходу торговельної політики країни чи окремої митної території, який безпосередньо стосується та може стати бар'єром в торгівлі з іншими членами СОТ, під час засідань комітету протягом кількох років підряд чи навіть одночасно в рамках кількох комітетів. При цьому часто взаємоприйнятне рішення стосовно цього занепокоєння може бути так і не знайдене, тож одна зі сторін ініціює розгляд питання в рамках Органу з питань вирішення спорів (ОВС), тим самим додатково навантажуючи систему вирішення спорів у рамках СОТ. Крім того, існують проблеми з несвоєчасним розповсюдженням порядку денного засідань робочих органів та нераціональним використанням робочого часу комітету завдяки повторенню позицій країн, озвучених раніше.

Питання низької результативності переговорного процесу є, напевно, одним із довготривалих проблемних аспектів та служить в якості аргументу на користь супротивників мультилітералізму в торгівлі та існування СОТ як такої.

До програми раунду Доха-Розвиток у 2001 р. були включені питання сільського господарства, доступу до ринку несільськогосподарських товарів,

торгівлі у сфері послуг, сприяння торгівлі, правил торгівлі, торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, електронної комерції [159]. Протягом останніх років через безпрецедентні темпи розвитку міжнародної торгівлі до них додалися питання сталого розвитку, трансферу технологій, сприяння розвитку інвестування тощо. Однак, на нинішньому етапі багатосторонні переговори сфокусовані лише на таких секторах як сільське господарство, торгівля у сфері послуг та субсидії у сфері рибальства. Усі домовленості, яких вдалося досягти за двадцять років – це Угода про спрощення процедур торгівлі [117] та домовленість про скасування експортних субсидій на сільськогосподарські товари.

Серед причин низької результативності багатосторонніх переговорів у рамках СОТ можна виділити такі (рис. 2.27).

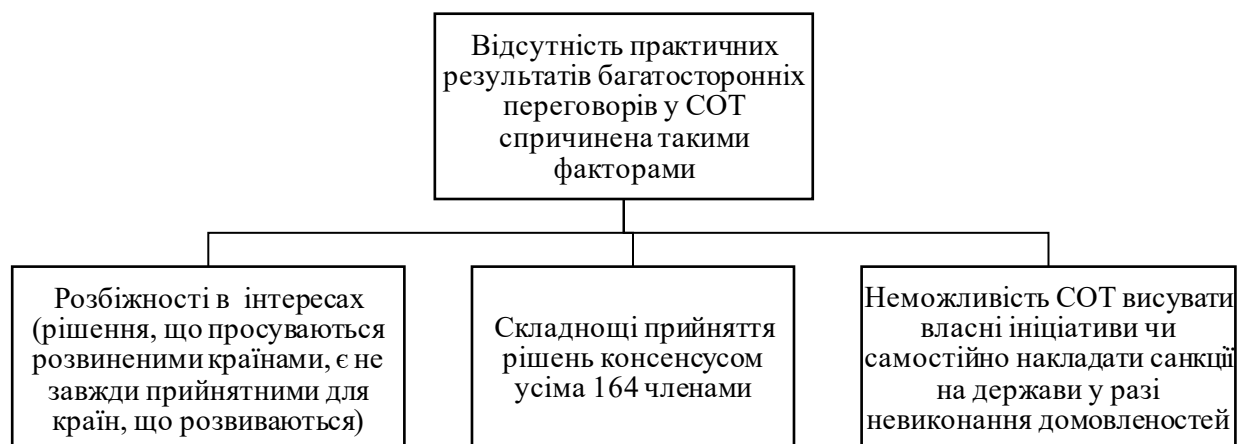


Рис. 2.27. Причини низької результативності багатосторонніх переговорів у рамках СОТ

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Нарешті ключовим питанням, яке є невирішеним від початку існування Організації та якому, з-поміж іншого, присвячене дане дослідження, є визначення статусу країни в рамках СОТ з огляду на її рівень економічного розвитку.

Чому це питання є таким важливим? Перш за все, через те, що статус країни в СОТ безпосередньо пов'язаний з можливістю країни чи окремої

митної території користуватися перевагами спеціального та диференційного режиму (special and differential treatment - S&DT), який передбачений відповідними положеннями кожної з угод СОТ та надається тільки країнам, що розвиваються, та НРК, створюючи при цьому для них більш сприятливі умови в рамках СОТ. Наприклад, шляхом встановлення більш високих рівнів можливого субсидування сільськогосподарської продукції, триваліших термінів імплементації положень Угод СОТ тощо.

Насправді ж підхід самотійного визначення країною власного статусу (self-declared status), прийнятий у 1995 р., сьогодні став перешкодою на шляху лібералізації торгівлі та протирічить цілям Угоди про заснування СОТ. Наприклад, наразі такі країни, як Китай, Туреччина, Південна Корея, Сінгапур декларують свій статус в рамках СОТ, як країн, що розвиваються і відповідно користуються положеннями Угод СОТ щодо спеціального та диференційного режиму.

На думку розвинених країн, таких як США, підхід самотійного визначення країною власного статусу, сприяє формальному збереженню попереднього статусу країн, не відображає результатів економічного розвитку низки країн та призводить до того, що деякі члени несправедливо користуються перевагами в торгівлі та беруть на себе більш м'які зобов'язання, визначаючи себе країною, що розвивається.

На противагу, країни, що розвиваються, зокрема, Китай, Індія, Південна Африка, Венесуела, Лаос, Болівія, Кенія, Куба, країни Центральної Африки та Пакистан, дотримуються думки, що S&DT є невід'ємною частиною багатосторонньої торговельної системи, а право членів на самотійне визначення свого статусу - одним із фундаментальних принципів СОТ, ефективність якого є історично доведеною. Навіть зважаючи на значний економічний розвиток багатьох членів, що розвиваються, протягом останніх десятиліть, розрив між ними та розвиненими країнами лише збільшується, тоді як країни, що розвиваються, продовжують стикатися зі значними викликами. Тож врахування специфічних факторів при визначенні

статусу країни є важливим чинником для гарантування можливості задовольнити специфічні потреби країнам, що розвиваються, реалізувати потенціал, а також сприяння заохоченню до майбутнього здійснення більш активного внеску до глобальної торговельної системи.

У цьому контексті існує й третя точка зору, що члени СОТ дуже відрізняються з точки зору рівня розвитку, чутливості до зовнішніх впливів та пріоритетів. Ці розбіжності повинні бути належним чином усунуті, щоб гарантувати, що переваги багатосторонньої торговельної системи розподілятимуться рівномірно. У зв'язку з цим співавтори вважають, що прагнення до досягнення консенсусу щодо переговорного набору критеріїв, за яких країна, що розвивається, матиме доступ до S&DT, чи ні, не є ні реалістичною, ані корисною. Питання має полягати в тому, як S&DT може бути використаний для вирішення проблем, з якими стикаються члени СОТ. Важливим є переговорний результат, а не категоризація членів. Проте, слід підтримувати спеціальний статус найменш розвинених країн, який визначається ООН.

До того ж питання визначення статусу країни в рамках СОТ та можливості країн, що розвиваються, користуватися спеціальним і диференційним режимом є особливо актуальним у контексті протистояння США та Китаю.

Ще одним додатковим викликом, який постає перед СОТ є невідповідність існуючих регуляторних правил рівню розвитку науково-технічного прогресу. В умовах четвертої промислової революції особливо актуальними стають переговори з питань трансферу технологій та електронної комерції. Використання Інтернету речей (Internet of things), великих масивів даних (Big Data), технології Blockchain, штучного інтелекту (Artificial Intelligence) в процесах спрощення процедур торгівлі є об'єктивною реальністю в розвинених країнах. Відсутність універсальних правил щодо використання цих інструментів є бар'єром на шляху подальшого зростання обсягів міжнародної торгівлі.

Висновки до розділу 2

Теоретично доведена наявність асиметричності глобальної торговельної системи в географічному розрізі незалежно від розміру регіону. Незважаючи на значні розміри та чисельність країн, на регіони Африки, Центральної, Південної Америки та Карибського басейну припадають найменші за кількістю та вартістю товарні потоки. Крім того, вони зв'язали митні тарифи на вищих, порівняно з іншими регіонами, рівнях як для товарів сільськогосподарського призначення, так і несільськогосподарського призначення. Водночас країни Північної Америки та Європи, незважаючи на пропагування принципів прозорості, відкритості та передбачуваності глобального торговельного середовища, реалізують достатньо протекціоністську торговельну політику, застосовуючи переважно технічні бар'єри в торгівлі та санітарні та фітосанітарні заходи, а також активно відстоюючи національні економічні інтереси в рамках механізму з питань вирішення спорів у рамках СОТ.

Україна при цьому залишається країною, яка взяла на себе максимально ліберальні зобов'язання стосовно надання доступу до ринків як товарів, так і послуг. Будучи однією зі світових провідних експортерів продукції аграрного сектору, спостерігачем Кернської групи, Україна зв'язала рівень митного тарифу на найнижчому серед учасників групи рівні - 11%. До того ж Україна входить до топ-5 членів СОТ за відкритістю доступу іноземцям до національного ринку послуг, взявши відповідні зобов'язання стосовно 134 підсекторів зі 152, більшість з яких передбачають повне відкриття ринків. При цьому країна активно використовує всі доступні інструменти для захисту своєї продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

За критерієм асиметричності торговельної системи в залежності від рівня економічного розвитку країн, в цілому, спостерігається тенденція до зростання рівня лібералізації торговельних режимів відповідно до зростання

рівня розвитку. Водночас доведено, що приналежність до групи найменш розвинених країн (НРК) не обов'язково означає закритість доступу до національних ринків, а категоризація як країни розвинутої не свідчить про застосування якнайменшої кількості нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі.

Ставши ключовими трендами розвитку глобальної торговельної системи, питання цифровізації торговельних процесів та, зокрема, розвитку електронної комерції, підтримки зовнішньоторговельної діяльності мікро-, малих та середніх підприємств, а також посилення ролі жінок у торгівлі, були винесені на порядок денний переговорів більшості багатосторонніх майданчиків, у тому числі СОТ, саме через те, що є чинниками поглиблення асиметрій торгівлі в цих аспектах.

Технологічна асиметрія полягає в неможливості найменш розвинених країн та значної частки країн, що розвиваються, через наявність цифрового розриву з розвиненими, спрощувати процедури торгівлі шляхом переходу на безпаперову торгівлю, яка передбачає подання документів в електронній формі ще до прибуття партій товарів на митницю, а також підвищити рівень прозорості та пришвидшити митні формальності. Крім того, ці ж країни через відсутність доступу до мережі Інтернет не здатні повноцінно брати участь в електронній комерції, та є абсолютно неконкурентоспроможними у сфері транскордонної торгівлі цифровими продуктами. Однією з причин технологічної асиметричності є відсутність у майже половини країн африканського та азійсько-тихоокеанського регіону законодавства, яке б врегульовувало процедуру електронної комерції, що до того ж унеможлиблює внесення відповідних розділів до угод про вільну торгівлю, підписуваних цими країнами.

Асиметричність представленості підприємств різного розміру є ще однією рисою сучасної торговельної системи. Адже мікро-, малі та середні підприємства, зазвичай, навіть у розвинених країнах, стикаються зі значними складнощами при виході на зовнішні ринки зі своєю продукцією: починаючи

від неможливості отримати інформацію про торговельні режими цих країн, закінчуючи вищими процентними ставками по кредитах, більшим розміром логістичних витрат. Найсприятливіший режим для їх функціонування наразі створений в невеликих за розміром європейських країнах, таких як Естонія, Латвія, Кіпр, а також у Туреччині.

Гендерна асиметрія в міжнародній торгівлі є явищем не новим, проте багатограним, адже має свій прояв не тільки у малій частці жінок-підприємців, які експортують продукцію, але й переважній їх залученість до секторів послуг, які не є експортоорієнтованими (освіта, охорона здоров'я). Наразі ситуація в світі склалася таким чином, що витрати на експорт продукції власного підприємства жінок на 13% перевищують аналогічні витрати чоловіків, що від самого початку ставить жінок у неконкурентне становище. Тож всі перелічені асиметрії вимагають негайного реагування світової спільноти та досягнення СОТ практичних результатів щодо нормативного врегулювання цих питань.

Майбутній вектор розвитку глобальної торговельної системи безпосередньо залежатиме від перспектив функціонування Світової організації торгівлі. Мультилітеральний характер системи наразі продемонстрував невідповідність сучасним реаліям, тому члени Організації впевнено рухаються до його заміни на плюрілітеральний. Водночас у разі припинення існування СОТ, що є вірогідним у разі невладнання існуючих проблемних аспектів функціонування Організації, означатиме кінець ери багатосторонньої торговельної системи та початок домінування регулювання міжнародної торгівлі правилами регіональних торговельних угод, які можуть суттєво відрізнятися в залежності від того, хто є її сторонами.

Основні результати розділу опубліковано в наукових працях автора [44; 107; 160-164].

РОЗДІЛ 3

СЦЕНАРІЙ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ СИСТЕМИ

3.1. Економічне обґрунтування проявів асиметричності торговельної системи

З метою отримання математичного підтвердження існування асиметрій, охарактеризованих в розділі 2, звернемося до дисперсійного аналізу, який дозволяє за допомогою статистичних тестів підтвердити або спростувати гіпотезу про те, що різні середні значення показників (обсягів світових експорту та імпорту, середніх зв'язаних ставок мита та ставок за режиму найбільшого сприяння, як для товарів сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення, кількості регіональних торговельних угод, нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі, кількості торговельних спорів) дійсно можна пояснити тим, що різні країни та окремі митні території належать до різних груп за рівнем економічного розвитку та за критерієм географічної приналежності. Тобто в цілому результати дисперсійного аналізу дадуть змогу говорити про математично підтверджене існування асиметрії в розвитку глобальної торговельної системи, а також дадуть змогу визначити напрями їх усунення.

Для цілей дослідження обираємо за незалежні змінні (категоріальні фактори) 2 показники: `group_of_countries` – групи країн за рівнем економічного розвитку (розвинені, ті, що розвиваються та найменш розвинені країни (НРК); `region` – регіони світу (Азія, Африка, Близький Схід, Європа, Північна Америка, Південна Америка та Кариби, СНД).

У якості залежних змінних використаємо такий набір показників: `RTAs` – кількість чинних регіональних торговельних угод, од.; `Import` – імпорт товарів у 2020 р., млн дол. США; `Export` – експорт товарів у 2020 р., млн дол. США; `Disputes_total` – загальна кількість торговельних спорів між країнами

та окремими митними територіями, що були вирішені в рамках COT, од.; SPS – кількість санітарних та фітосанітарних заходів країн, од.; TBT – кількість технічних бар'єрів у торгівлі, од.; ADP – кількість антидемпінгових заходів країн, од.; CV – кількість компенсаційних заходів, од.; SG – кількість захисних заходів, од.; SSG – кількість спеціальних захисних заходів, од.; QR – кількісні обмеження, запроваджені країнами, од.; TRQ – загальна кількість тарифних квот, запроваджених членами COT, од.; XS – кількість експортних субсидій, од.; non_tarif_total – загальна кількість нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі країни, од.; tariff_lines – кількість зв'язаних тарифних ліній члена COT, %; total_rate_l – середня ставка мита (загальна, зв'язана), %; total_rate_mfn – середня ставка мита (загальна, РНС), %; agr_rate_l – середня ставка мита на сільськогосподарські товари (зв'язана), %; agr_rate_mfn – середня ставка мита на сільськогосподарські товари (РНС), %; non_agr_rate_l – середня ставка мита на несільськогосподарські товари (зв'язана), %; non_agr_rate_mfn – середня ставка мита на несільськогосподарські товари (РНС), %. З метою дослідження впливу кожного незалежного фактору на залежні змінні окремо використаємо метод однофакторного дисперсійного аналізу.

Спочатку розглянемо результати дисперсійного аналізу для фактору group_of_countries – групи країн за рівнем економічного розвитку. Для цього застосуємо функцію ANOVA, яка являє собою статистичний тест, що використовується для аналізу різниці між середніми значеннями для більш ніж двох груп показників. ANOVA визначає, чи статистично відрізняються групи, утворені різними значеннями категоріальної незалежної змінної, обчислюючи, чи відрізняються середні по групах значення від загального середнього значення залежної змінної. Отже, для кожного з обраних показників висунемо по дві гіпотези ANOVA.

Нульова гіпотеза (H_0) ANOVA полягає в тому, що між груповими середніми значеннями немає різниці:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_r ,$$

тобто середнє значення обраного показника не залежатиме від того, до якої групи за рівнем розвитку чи до якого регіону належить країна.

Альтернативна ж гіпотеза (H_a) полягає в тому, що принаймні одна група суттєво відрізняється від загального середнього значення досліджуваної змінної:

$$H_a: \mu_1 \neq \mu_2 \text{ або } \mu_1 \neq \mu_r \text{ або } \mu_2 \neq \mu_r,$$

тобто обраний показник є дійсно асиметричним, а його середнє значення безпосередньо залежить від приналежності країни чи окремої митної території до групи за рівнем розвитку чи конкретного регіону світу.

Функція ANOVA використовує F-тест (тест Фішера), який дозволяє порівняти кілька груп одночасно, оскільки похибка обчислюється для всього набору порівнянь, а не для кожного окремого двостороннього порівняння, що мало б місце при використанні t-тесту (тесту Стюдента). F-статистика розраховується за формулою:

$$F = \frac{MSTR}{MSE}, \quad (3.1)$$

де MSTR, MSE – міжгрупова та внутрішньогрупова дисперсії відповідно. При цьому міжгрупова дисперсія розраховується за формулою:

$$MSTR = \frac{\sum_i n_i (\bar{X}_i - \bar{X})^2}{k-1}, \quad (3.2)$$

а внутрішньогрупова дисперсія розраховується за формулою:

$$MSE = \frac{\sum_i \sum_j (X_{ij} - \bar{X}_i)^2}{n-k}, \quad (3.3)$$

де $\bar{X}_i$ – середнє значення показника X в групі i, $\bar{X}$ – середнє значення показника X, X_{ij} – j-те значення показника X в групі i, n – загальна кількість спостережень, n_i – кількість спостережень в групі i, k – кількість груп [165].

Нульова гіпотеза (H_0) відхиляється, якщо обчислена F-статистика більша за критичну F-статистику ($p\text{-value} \leq 0,05$). Критична F-статистика визначається ступенем свободи та альфа-значенням.

Нульову гіпотезу, що підлягає перевірці, сформульовано таким чином: приналежність країни до певної економічної групи не має жодного впливу на

значення обраних показників зовнішньоекономічної діяльності останньої. Іншими словами, нульова гіпотеза стверджує, що отримані відмінності між груповими середніми є несуттєвими і викликані впливом випадкових факторів. Тоді альтернативна гіпотеза полягає в тому, що приналежність країни до певної економічної групи суттєво впливає на значення обраних показників зовнішньоекономічної діяльності цієї країни. Середні за групами країн значення досліджуваних показників наведено в додатку Р. Результати проведення однофакторного дисперсійного аналізу, а саме: показник, для якого проведено дисперсійний аналіз, розраховане значення F-статистики та рівень її значимості, представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Результати дисперсійного аналізу для обраних показників різних рівнів фактору країн, поділених за рівнем економічного розвитку

№	Показник	F-крит.	p-val	№	Показник	F-крит.	p-val
1.	RTAs	179.403	0.000	12.	TRQ	6.671	0.002
2.	Import	10.446	0.000	13.	XS	1.264	0.286
3.	Export	8.999	0.000	14.	non_tariff_total	3.435	0.035
4.	Disputes_total	2.654	0.075	15.	tariff_lines	19.134	0.000
5.	SPS	2.586	0.079	16.	total_rate_l	33.047	0.000
6.	TBT	2.056	0.132	17.	total_rate_mfn	35.004	0.000
7.	ADP	1.187	0.308	18.	agr_rate_l	15.614	0.000
8.	CV	2.134	0.122	19.	agr_rate_mfn	1.028	0.360
9.	SG	5.004	0.008	20.	non_agr_rate_l	29.780	0.000
10.	SSG	5.359	0.006	21.	non_agr_rate_mfn	48.161	0.000
11.	QR	6.690	0.002				

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що для більшості показників нульова гіпотеза відхиляється, тобто приналежність країни до певної економічної групи має суттєвий вплив на значення досліджуваних показників зовнішньоекономічної діяльності країн. Нульову гіпотезу було прийнято для таких показників як TBT, ADP, CV, XS та agr_rate_mfn. Тобто, застосування таких заходів нетарифного регулювання як технічні бар'єри в торгівлі, антидемпінгові та компенсації заходи, експортні субсидії не залежить від приналежності країни до певної економічної групи, а може бути

обумовлене географічним розташуванням країни (дана гіпотеза буде підтверджена або спростована на наступному етапі дослідження) або специфікою зовнішньоекономічної діяльності країни. Розмір середньої ставки мита на сільськогосподарські товари в рамках режиму найбільшого сприяння також, як виявлено за результатами дисперсійного аналізу, не залежить від приналежності країни до економічної групи.

Так як результати дисперсійного аналізу показали наявність статистично значущих відмінностей між порівнюваними групами, виконаємо апостеріорні порівняння з використанням тесту Тьюкі. Тест Тьюкі – це спеціалізований параметричний post-hoc тест для проведення всіх попарних порівнянь, який являє собою модифікацію критерію Стюдента для попарних порівнянь. Гіпотези тесту Тьюкі формулюються таким чином.

Нульова гіпотеза (H_0) полягає в тому, що середні значення в двох групах, що порівнюються, є однаковими: $\mu_B = \mu_A$. Альтернативна гіпотеза (H_a) полягає в тому, що середні значення в двох групах, що порівнюються, відрізняються: $\mu_B \neq \mu_A$, де індекси А і В означають будь-які дві групи, що порівнюються.

У випадку неоднакового розміру груп, що порівнюються, критерій Тьюкі розраховується за формулою:

$$q = \frac{\bar{X}_A - \bar{X}_B}{\sqrt{\frac{MSE}{2} \left(\frac{1}{n_A} + \frac{1}{n_B} \right)}}, \quad (3.4)$$

де $\bar{X}_A$, – більше середнє значення з-поміж двох порівнюваних вибірок, $\bar{X}_B$, – менше середнє значення з-поміж двох порівнюваних вибірок, n_A , n_B , – кількість спостережень у вибірках А та В відповідно. Нульові гіпотези тесту Тьюкі приймають або відкидають шляхом порівняння отриманих за (4) розрахункових значень з визначеним критичним значенням для обраного рівня значимостей [165].

У табл. 3.2 - 3.4 наведено р-значення критерію Тьюкі для кожної пари груп країн, що порівнюються. Для показників, для яких за результатами

дисперсійного аналізу нульова гіпотеза про рівність середніх значень була прийнята, тест Тьюкі не проводився.

Таблиця 3.2

Результати попарних апостеріорних порівнянь для значимих показників за різних рівнів фактору груп країн за рівнем економічного розвитку за тестом Тьюкі

Група країн		Показник			
Група 1	Група 2	RTAs	Import	Export	Disputes
Розвинені	Ті, що розвиваються	0.001	0.001	0.001	0.277
Розвинені	Найменш розвинені	0.001	0.001	0.001	0.077
Ті, що розвиваються	Найменш розвинені	0.022	0.584	0.486	0.359

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Так, з табл. 3.2 стає очевидним, що середні значення кількості чинних регіональних торговельних угод суттєво відрізняються в кожній групі країн. Значення експорту та імпорту суттєво відрізняються у групі розвинених країн в порівнянні з іншими, натомість хоча відмінності в середніх значеннях даних показників в групах найменш розвинених країн та країн, що розвиваються, існують, їх не можна назвати суттєвими та такими, що пояснюються приналежністю країни до певної економічної категорії. З-поміж іншого, встановлено, що кількість торговельних спорів між країнами та окремими митними територіями, що були вирішені в рамках СОТ, суттєво відрізняється між групами розвинених та найменш розвинених країн.

Таблиця 3.3

Результати попарних апостеріорних порівнянь для показників нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі груп країн за рівнем економічного розвитку за тестом Тьюкі

Група країн		Показник					
Група 1	Група 2	SPS	SG	SSG	QR	TRQ	non-tariff total
Розвинені	Ті, що розвиваються	0.365	0.012	0.006	0.005	0.008	0.207
Розвинені	Найменш розвинені	0.064	0.851	0.035	0.004	0.003	0.028
Ті, що розвиваються	Найменш розвинені	0.351	0.122	0.9	0.637	0.504	0.314

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Робимо висновок, що суттєві відмінності у кількості нетарифних заходів регулювання спостерігаються між групою розвинених та найменш розвинених країн, за винятком спеціальних заходів, адже даний тип заходів найчастіше використовується серед представників групи країн, що розвиваються (табл. 3.3). Між групою розвинених країн та країн, що розвиваються, також спостерігаються суттєві відмінності у кількості застосовуваних нетарифних заходів, крім санітарних та фітосанітарних заходів. При цьому виявлено, що існуючі відмінності у використанні нетарифних заходів регулювання між групами найменш розвинених країн та країн, що розвиваються, як правило, є несуттєвими та не пояснюються приналежністю країни до однієї із вищезгаданих економічних груп.

Таблиця 3.4

Результати попарних апостеріорних порівнянь для показників ставки ввізного мита за різних рівнів фактору груп країн за рівнем економічного розвитку за тестом Тьюкі

Група країн		Показник					
Група 1	Група 2	tariff_lines	total_rate	total_rate_mfn	agr_rate_l	non_agr_rate	non_agr_rate_mfn
Розвинені	Ті, що розвиваються	0.163	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001
Розвинені	Найменш розвинені	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001
Ті, що розвиваються	Найменш розвинені	0.001	0.001	0.001	0.057	0.087	0.001

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Як зазначено в табл. 3.4, приналежність країни до певної економічної групи істотно впливає на ставку ввізного мита, адже між всіма групами країн існують суттєві відмінності у розмірі ставки ввізного мита та кількості тарифних ліній і ці відмінності можуть бути пояснені саме різними рівнями фактору категоризації країн за рівнем економічного розвитку. Єдиним винятком є кількість зв'язаних тарифних ліній в розвинених країнах та таких, що розвиваються: існуючі незначні відмінності не обумовлені приналежністю країни до тієї чи іншої економічної групи.

Отже, спираючись на результати дисперсійного аналізу та проаналізувавши середні значення досліджуваних показників за групами країн за рівнем економічного розвитку, можна зробити такі висновки. В цілому приналежність країни до певної економічної групи суттєво впливає на значення показників зовнішньоторговельної діяльності країни. Зокрема, розвинені країни характеризуються істотно вищими в порівнянні з іншими країнами обсягами експорту, імпорту, значно частіше укладають регіональні торговельні угоди та є активними учасниками торговельних спорів (водночас, для останнього показника статистично значимої різниці між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, не виявлено). Крім того, саме розвинені країни найбільш часто використовують нетарифні заходи регулювання обсягів торгівлі. Середній рівень ставки мита, навпаки, є найнижчим в розвинених країнах та найвищим у групи найменш розвинених країн, що є логічним проявом курсів торговельних політик країн-економічних лідерів, спрямованих на лібералізацію торгівлі товарами.

Результати дисперсійного аналізу для фактору region – групування країн відповідно до розташування в конкретному регіоні. Нульову гіпотезу, що підлягає перевірці, сформульовано таким чином: приналежність країни до певного географічного регіону не має жодного впливу на значення обраних показників зовнішньоекономічної діяльності цієї країни, а отримані відмінності між груповими середніми значеннями є несуттєвими і викликані впливом випадкових факторів. Тоді альтернативна гіпотеза полягає в тому, що приналежність країни до певного географічного регіону суттєво впливає на значення обраних показників зовнішньоекономічної діяльності цієї країни. Середні за регіонами значення досліджуваних показників наведено в Додатку С. За допомогою однофакторного дисперсійного аналізу для змінної region вдалося отримати такі результати (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Результати дисперсійного аналізу обраних показників для різних рівнів фактору приналежності до географічних регіонів світу

№	Показник	F	p-val	№	Показник	F	p-val
1.	RTAs	55.600	0.000	12.	TRQ	1.973	0.074
2.	Import	9.759	0.000	13.	XS	1.327	0.249
3.	Export	5.694	0.000	14.	non_tariff_total	15.169	0.000
4.	Disputes_total	15.417	0.000	15.	tariff_lines	14.516	0.000
5.	SPS	16.698	0.000	16.	total_rate_l	14.123	0.000
6.	TBT	9.683	0.000	17.	total_rate_mfn	15.644	0.000
7.	ADP	10.622	0.000	18.	agr_rate_l	6.062	0.000
8.	CV	20.553	0.000	19.	agr_rate_mfn	1.492	0.185
9.	SG	1.939	0.079	20.	non_agr_rate_l	14.300	0.000
10.	SSG	6.256	0.000	21.	non_agr_rate_mfn	20.309	0.000
11.	QR	8.266	0.000				

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

За результатами проведеного дисперсійного аналізу можемо зробити висновок, що географічне розташування країни суттєво впливає на досліджувані нами показники зовнішньоекономічної діяльності країни. Винятки становлять такі показники як експортні субсидії та середня ставка мита на сільськогосподарські товари за режиму найбільшого сприяння.

За допомогою попарних порівнянь середніх по групах країн значень досліджуваних показників із використанням тесту Тьюкі перевіримо, між якими саме групами країн існують суттєві відмінності, обумовлені географічним розташуванням країни або окремої митної території (табл. 3.6-3.8).

Таблиця 3.6

Результати попарних апостеріорних порівнянь для значимих показників за різних рівнів фактору регіональної приналежності країни за тестом Тьюкі

Регіон 1	Регіон 2	RTAs	Import	Export	Disputes
1	2	3	4	5	6
Африка	Азія	0.302	0.039	0.019	0.001
Африка	СНД	0.748	0.9	0.9	0.9
Африка	Європа	0.001	0.103	0.113	0.9
Африка	Близький Схід	0.9	0.9	0.9	0.9
Африка	Північна Америка	0.527	0.001	0.001	0.001

Продовження табл. 3.6

1	2	3	4	5	6
Африка	Південна Америка	0.558	0.9	0.9	0.677
Азія	СНД	0.9	0.782	0.786	0.143
Азія	Європа	0.001	0.9	0.9	0.001
Азія	Близький Схід	0.9	0.707	0.702	0.024
Азія	Північна Америка	0.9	0.001	0.029	0.001
Азія	Південна Америка	0.9	0.07	0.042	0.004
СНД	Європа	0.001	0.9	0.9	0.9
СНД	Близький Схід	0.9	0.9	0.9	0.9
СНД	Північна Америка	0.9	0.001	0.008	0.001
СНД	Південна Америка	0.9	0.9	0.9	0.9
Європа	Близький Схід	0.001	0.894	0.9	0.9
Європа	Північна Америка	0.001	0.001	0.009	0.001
Європа	Південна Америка	0.001	0.171	0.204	0.9
Близький Схід	Північна Америка	0.786	0.001	0.004	0.001
Близький Схід	Південна Америка	0.9	0.9	0.9	0.9
Північна Америка	Південна Америка	0.9	0.001	0.001	0.001

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

За результатами тесту Тьюкі (табл. 3.6) можна зазначити, що країни європейського регіону суттєво випереджають решту країн світу за кількістю чинних регіональних торговельних угод, натомість відмінності між іншими регіонами за даним показником не можна вважати суттєвими та такими, що обумовлені географічним розташуванням країни. За показниками обсягів експорту, імпорту та кількості торговельних спорів між країнами та окремими митними територіями, що були вирішені в рамках СОТ суттєво відрізняються країни Північної Америки, відмінності між рештою регіонів світу не можна вважати статистично значимими та такими, що обумовлені географічним розташуванням країни.

Таблиця 3.7

**Результати попарних апостеріорних порівнянь для показників
нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі за різних рівнів
фактору регіональної приналежності країни за тестом Тьюкі**

Region 1	Region 2	SPS	TBT	ADP	CV	SG	SSG	QR	TRQ	non-tariff total
Африка	Азія	0.122	0.731	0.227	0.9	0.9	0.9	0.001	0.9	0.155
Африка	СНД	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.618	0.9	0.9
Африка	Європа	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.088	0.9
Африка	Близький Схід	0.9	0.001	0.9	0.9	0.224	0.9	0.9	0.9	0.098
Африка	Північна Америка	0.001	0.001	0.001	0.001	0.9	0.001	0.013	0.505	0.001
Африка	Південна Америка	0.381	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.7
Азія	СНД	0.874	0.82	0.9	0.9	0.9	0.9	0.785	0.9	0.742
Азія	Європа	0.166	0.677	0.488	0.9	0.804	0.9	0.001	0.451	0.268
Азія	Близький Схід	0.9	0.012	0.678	0.9	0.645	0.9	0.006	0.9	0.9
Азія	Північна Америка	0.001	0.001	0.001	0.001	0.9	0.001	0.9	0.677	0.001
Азія	Південна Америка	0.9	0.9	0.753	0.9	0.473	0.9	0.001	0.9	0.9
СНД	Європа	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.685	0.655	0.9
СНД	Близький Схід	0.9	0.007	0.9	0.9	0.9	0.9	0.717	0.9	0.439
СНД	Північна Америка	0.001	0.001	0.001	0.001	0.9	0.001	0.491	0.628	0.001
СНД	Південна Америка	0.9	0.9	0.9	0.9	0.716	0.9	0.799	0.9	0.9
Європа	Близький Схід	0.9	0.001	0.9	0.9	0.145	0.9	0.9	0.497	0.147
Європа	Північна Америка	0.001	0.001	0.001	0.001	0.9	0.001	0.017	0.9	0.001
Європа	Південна Америка	0.4643	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.588	0.849
Близький Схід	Північна Америка	0.001	0.088	0.001	0.001	0.9	0.001	0.029	0.576	0.001
Близький Схід	Південна Америка	0.9	0.002	0.9	0.9	0.057	0.9	0.9	0.9	0.61
Північна Америка	Південна Америка	0.001	0.001	0.001	0.001	0.9	0.001	0.027	0.736	0.001

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Відповідно до результатів розрахунків, наведених у табл. 3.7, вплив фактору належності країни до географічного регіону найбільш істотно прослідковується для країн Північної Америки: країни цього регіону займають лідируючі позиції за кількістю використовуваних нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі. Також виявлено, що географічне

положення країни обумовлює існування суттєвих відмінностей у частоті використання таких заходів регулювання як технічні бар'єри в торгівлі для країн Близького Сходу та кількісні обмеження для членів СОТ, розташованих в Азії. Для решти груп країн існування відмінностей у використанні певних нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі не залежить від приналежності країни до певного географічного регіону і може бути обумовлене впливом інших, у тому числі випадкових факторів. Окремо варто відмітити, що для таких показників як спеціальні заходи та тарифні квоти регіональний фактор майже не має впливу, тобто існуючі між регіонами світу відмінності у використанні таких інструментів торговельної політики не обумовлені географічним положенням країни.

Таблиця 3.8

Результати попарних апостеріорних порівнянь для показників ставки ввізного мита за різних рівнів фактору груп країн за регіонами світу за тестом Тьюкі

Регіон 1	Регіон 2	tariff_lines	total_rate_l	total_rate_mfn	agr_rate_l	non_agr_rate_l	non_agr_rate_mfn
1	2	3	4	5	6	7	8
Африка	Азія	0.001	0.001	0.001	0.011	0.013	0.001
Африка	СНД	0.001	0.001	0.003	0.002	0.007	0.002
Африка	Європа	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001
Африка	Близький Схід	0.001	0.049	0.001	0.171	0.72	0.001
Африка	Північна Америка	0.021	0.102	0.007	0.181	0.448	0.002
Африка	Південна Америка	0.001	0.288	0.031	0.813	0.9	0.029
Азія	СНД	0.553	0.452	0.9	0.449	0.617	0.9
Азія	Європа	0.053	0.007	0.059	0.158	0.009	0.012
Азія	Близький Схід	0.752	0.9	0.869	0.9	0.9	0.9
Азія	Північна Америка	0.826	0.9	0.795	0.9	0.9	0.747
Азія	Південна Америка	0.341	0.401	0.306	0.371	0.003	0.074
СНД	Європа	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.745
СНД	Близький Схід	0.9	0.664	0.9	0.683	0.427	0.9

Продовження табл. 3.8

1	2	3	4	5	6	7	8
СНД	Північна Америка	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
СНД	Південна Америка	0.9	0.033	0.394	0.03	0.002	0.329
Європа	Близький Схід	0.9	0.237	0.9	0.7	0.03	0.784
Європа	Північна Америка	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Європа	Південна Америка	0.9	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001
Близький Схід	Північна Америка	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Близький Схід	Південна Америка	0.9	0.724	0.095	0.674	0.496	0.071
Північна Америка	Південна Америка	0.9	0.551	0.246	0.485	0.301	0.112

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

За результатами тесту Тьюкі (табл. 3.8) виявлено наявність статистично значимих відмінностей країн африканського регіону від інших регіонів світу за всіма показниками тарифного регулювання обсягів торгівлі. Також суттєві відмінності, що обумовлені географічним положенням країни, виявлено для членів СОТ-представників регіону Південної Америки.

Отже, проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що фактор приналежності країни чи окремої митної території до певного географічного регіону суттєво впливає на показники зовнішньоторговельної діяльності таких суб'єктів. Зокрема, для регіону Північна Америка виявлено статистично значимі відмінності від інших регіонів світу за обсягами експорту, імпорту, також даний регіон найактивніше бере участь у торговельних спорах та використовує заходи нетарифного регулювання торгівлі. Кількість чинних торговельних угод є найвищою серед країн європейського регіону. Також регіональний фактор обумовлює існування статистично значимих відмінностей у країнах Африки та Південної Америки за величиною середньої ставки мита – в даних регіонах ставка мита є суттєво вищою в порівнянні з іншими регіонами світу (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Результати дисперсійного аналізу для обраних показників, 2020 р.

Показник	ANOVA для груп країн	ANOVA для регіонів
Кількість регіональних торговельних угод	+	+
Світові обсяги імпорту товарів	+	+
Світові обсяги експорту товарів	+	+
Загальна кількість торговельних спорів	+	+
Загальна кількість нетарифних заходів	+	+
Кількість зв'язаних тарифних ліній	+	+
Середня зв'язана ставка мита загальна	+	+
Середня ставка мита РНС загальна	+	+
Середня зв'язана ставка мита (Сільськогосподарські товари)	+	+
Середня ставка мита РНС (Сільськогосподарські товари)	-	-
Середня зв'язана ставка мита (Несільськогосподарські товари)	+	+
Середня ставка мита РНС (Несільськогосподарські товари)	+	+

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Тобто, за результатами дисперсійного аналізу стає можливим зробити такий загальний висновок, що рівень розвитку країни та її географічне розташування суттєво впливають на значення всіх досліджуваних показників, за винятком середньої ставки мита, що надається за режимом найбільшого сприяння (РНС) для сільськогосподарських товарів. Така відмінність є закономірною, адже ця ставка мита є фактично застосовуваною країнами та окремими митними територіями до товарів, що визначені членами СОТ як необхідні для створення державних резервів для цілей продовольчої безпеки, тож є специфічною категорією товарів, що не підпадають під загальні тенденції та правила щодо елімінації торговельних бар'єрів.

Крім того, з метою оцінювання впливу обраних показників зовнішньоторговельної діяльності на обсяги експорту країни здійснимо економетричний аналіз. Для цього використано лінійну багатофакторну економетричну модель, загальний вигляд якої описується таким рівнянням [166]:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k + \varepsilon, \quad (3.5)$$

де y – залежна змінна, $x_1, \dots, x_k$ – незалежні змінні, β_k – невідомі оцінки параметрів моделі, ε – стохастична складова економетричної моделі.

Для проведення економетричного аналізу використано ті самі вихідні статистичні дані, що і для дисперсійного аналізу. Залежною змінною обрано величину експорту товарів у млн \$ – Export, незалежними змінними виступатимуть низка показників зовнішньоторговельної діяльності країни, а саме: RTAs, Disputes_total, SPS, TBT, ADP, CV, SG, SSG, QR, TRQ, XS, non_tarif_total, tariff_lines, total_rate_l, total_rate_mfn, agr_rate_l, agr_rate_mfn, non_agr_rate_l, non_agr_rate_mfn, детально охарактеризовані вище.

Необхідно зазначити, що всі показники, які вимірювались у натуральних одиницях, попередньо було логарифмовано. Це дозволяє, по-перше, зменшити асиметричність розподілу статистичної величини, по-друге, при використанні не абсолютних значень показників, а їх натуральних логарифмів, всі оцінки параметрів моделі β_k трактувати як коефіцієнти еластичності, тобто визначити відсоткову зміну залежної змінної при зростанні k -тої незалежної змінної на 1% [166].

Для уникнення проблеми мультиколінеарності на попередньому етапі дослідження було розраховано кореляційну матрицю (Додаток Т, рис. Т.1) та коефіцієнт інфляції дисперсії (VIF) визначених показників. Візуальний аналіз парних коефіцієнтів кореляції між парами незалежних змінних в кореляційній матриці очікувано продемонстрував наявність сильного кореляційного зв'язку між середньою загальною ставкою мита та середніми ставками мита на сільськогосподарські та несільськогосподарські товари, а також між середньою ставкою мита за режиму найбільшого сприяння та середньою ставкою мита на несільськогосподарські товари за режиму найбільшого сприяння. Відповідно, можна припустити, що вищезгадані пари показників можуть бути колінеарними і для уникнення мультиколінеарності в масиві незалежних змінних доцільно видалити один або декілька із згаданих показників.

З метою проведення більш ґрунтовного аналізу та прийняття рішення щодо видалення деяких незалежних змінних розраховано коефіцієнти інфляції дисперсії, покроково видаляючи показники, що мали найбільше

значення VIF до тих пір, поки для всіх незалежних змінних показник VIF не перевищував рекомендованого значення «10» [167]. Таким чином, на 1-му кроці було видалено змінну *total_rate_mfn*, на 2-му – змінну *total_rate_l*, в результаті в масиві незалежних змінних залишилося 16 змінних, їх перелік та розраховані значення коефіцієнтів VIF наведено в табл. 3.10 (значення коефіцієнтів VIF для змінних SPS та TBT перевищують 10 менше ніж на 1, тому їх враховано при виконанні подальшого аналізу). Значення коефіцієнтів VIF для початкового набору незалежних змінних та після покрокового видалення змінних *total_rate_mfn* та *total_rate_l* наведено в Додатку У, табл. У.1.

Для аналізу впливу обраних показників зовнішньоторговельної діяльності країни на величину експорту побудовано 4 економетричні моделі. Першою моделлю є узагальнена модель на основі всього набору даних, яка включає інформацію про 150 країн та окремих митних територій світу.

Таблиця 3.10

Значення коефіцієнту VIF для кінцевого набору незалежних змінних, що будуть використані в економетричному аналізі

№	Змінна	Значення VIF	№	Змінна	Значення VIF
1.	RTAs	6.742	9.	TBT	10.502
2.	Disputes_total	9.272	10.	ADP	4.625
3.	tariff_lines	8.880	11.	CV	2.475
4.	agr_rate_l	5.931	12.	SG	1.853
5.	agr_rate_mfn	5.944	13.	SSG	1.751
6.	non_agr_rate_l	5.227	14.	QR	2.325
7.	non_agr_rate_mfn	6.707	15.	TRQ	3.591
8.	SPS	10.924	16.	XS	2.038

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

З-поміж іншого, так як результати дисперсійного аналізу показали, що приналежність країни до певної категорії за рівнем економічного розвитку має суттєвий вплив на більшість досліджуваних показників зовнішньоторговельної діяльності, вважається доцільним окремо побудувати економетричні моделі для груп розвинених країн, країн, що розвиваються та найменш розвинених країн. Це дозволить більш детально проаналізувати

кожну групу країн та визначити специфічний набір показників, що має найбільший вплив на величину експорту в тій чи іншій економічній групі.

Крім результатів дисперсійного аналізу, про доцільність побудови економетричних моделей для різних груп країн також свідчить графічне представлення ліній регресії для кожної економічної групи окремо в кореляційному полі точок.

Як продемонстровано на рис. 3.1 та 3.2, лінії регресії для трьох груп країн, відмінних за рівнем економічного розвитку помітно відрізняються. Це означає, що побудова економетричних моделей для кожної групи країн є доречною та дозволить більш точно апроксимувати дані. Графічне представлення ліній регресії в кореляційному полі точок для решти незалежних змінних подано в додатку Ф.

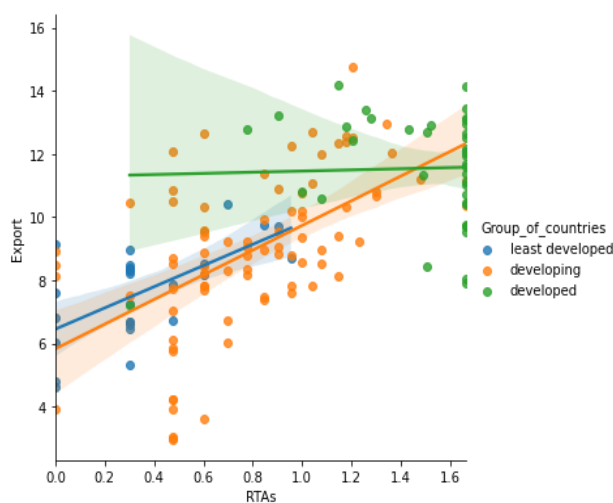


Рис. 3.1. Лінія регресії для змінної RTAs – кількості регіональних торговельних угод для країн з різним рівнем економічного розвитку

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

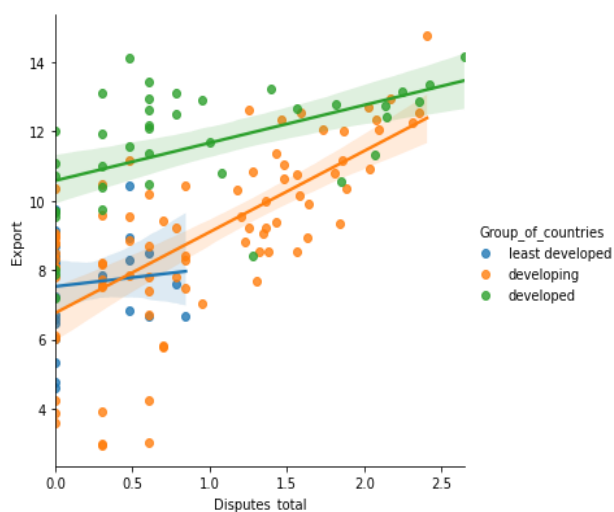


Рис. 3.2. Лінія регресій для змінної Disputes – кількості торговельних спорів для країн з різним рівнем економічного розвитку

Для повного набору даних отримано таке регресійне рівняння:

$$\begin{aligned}
 \text{Export} = & 6.918 + 2.465 \text{ RTAs} + 0.940 \text{ Disputes_total} - 0.014 \text{ tariff_lines} - \\
 & \quad \quad \quad (0.000) \quad \quad \quad (0.000) \quad \quad \quad (0.000) \quad \quad \quad (0.003) - \\
 & \quad \quad \quad - 0.022 \text{ non_agr_rate_1} + 0.334 \text{ TBT} \\
 & \quad \quad \quad (0.001) \quad \quad \quad (0.000)
 \end{aligned}$$

Значення скоригованого коефіцієнту детермінації становить 0,650, значення коефіцієнту F-статистики дорівнює 56,440. Перевірка за F- та t-тестами показала, що модель та оцінки її параметрів є значимими, що свідчить про адекватність та задовільну якість отриманої моделі. Найбільший вплив на величину світового експорту має кількість чинних регіональних торговельних угод – при зростанні кількості укладених угод на 1% обсяг експорту зростає майже на 2,5%. Також збільшення кількості торговельних спорів між країнами та окремими митними територіями, що були вирішені в рамках СОТ та технічних бар'єрів у торгівлі позитивно впливає на величину експорту. Водночас зростання ставки мита на товари несільськогосподарського призначення дещо уповільнює зростання експорту.

Регресійне рівняння для групи розвинених країн має вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Export} = & 8.160 + 3.696 \text{ RTAs} + 2.368 \text{ Disputes_total} - 0.047 \text{ tariff lines} \\ & \quad \quad \quad (0.000) \quad \quad \quad (0.001) \quad \quad \quad (0.000) \quad \quad \quad (0.035) \\ & - 0.017 \text{ agr_rate_l} + 0.390 \text{ TBT} + 0.288 \text{ SSG} - 0.435 \text{ QR} - 0.457 \text{ TRQ} \\ & \quad \quad \quad (0.080) \quad \quad \quad (0.000) \quad \quad \quad (0.041) \quad \quad \quad (0.043) \quad \quad \quad (0.009) \end{aligned}$$

Для такого рівня величина скоригованого коефіцієнту детермінації дорівнює 0,692, значення F-статистики – 11,940. За результатами F- та t-тестів отримано, що модель в цілому та оцінки її параметрів є статистично значимими. За допомогою рівняння можна зробити висновок про те, що найбільший позитивний вплив на величину попиту у розвинених країнах мають такі показники як кількість чинних регіональних торговельних угод та кількість торговельних спорів, що були вирішені в рамках СОТ: зростання даних показників на 1% призводить до збільшення експорту в країні на 3,7% та 2,4% відповідно. Варто відмітити, що саме для розвинених країн вищезгадані показники мають найбільший стимулюючий вплив на експорт в порівнянні з іншими економічними групами. Також статистично значимий вплив на величину експорту в розвинених країнах мають такі нетарифні заходи регулювання як технічні бар'єри, спеціальні заходи (збільшення використання даних заходів регулювання на 1% дозволяє збільшити експорт на 0,39% та 0,29% відповідно), а також запровадження кількісних обмежень і

тарифних квот (збільшення використання даних інструментів нетарифного регулювання на 1% може призводити до зниження експорту на 0,44% та 0,46% відповідно). Водночас зростання середньої ставки мита на сільськогосподарські товари призводить до незначного зниження експорту в розвинених країнах.

Для країн, що розвиваються, отримано наступне регресійне рівняння:

$$\begin{aligned} \text{Export} = & 8.179_{(0.000)} + 1.137_{(0.049)} RTAs - 0.024_{(0.000)} tariff_lines - 0.015_{(0.004)} agr_rate_l + 0.252_{(0.090)} SPS \\ & + 0.313_{(0.029)} TBT + 0.435_{(0.001)} ADP + 0.465_{(0.097)} SG \end{aligned}$$

Для цієї моделі скоригований коефіцієнт детермінації становить 0,675, значення F-статистики Фішера дорівнює 25,590. Перевірка за F- та t-тестами показала, що модель та оцінки її параметрів є значимими, що свідчить про адекватність та задовільну якість отриманої моделі. Кількість чинних регіональних торговельних угод позитивно впливає на величину експорту, водночас варто відмітити, в групі країн, що розвиваються, експорт є найменш чутливим до зміни кількості торговельних угод: зростання числа укладених торговельних угод на 1% спричиняє зростання експорту лише на 1,1%. Аналогічно до розвинених країн, в країнах, що розвиваються, зростання середньої ставки мита на сільськогосподарські товари призводить до незначного скорочення експорту. Також встановлено, що використання таких нетарифних інструментів, як санітарні та фітосанітарні заходи, технічні бар'єри в торгівлі, антидемпінгові та спеціальні заходи позитивно впливає на величину експорту в країнах, що розвиваються.

І регресійне рівняння експорту для найменш розвинених країн має вигляд:

$$\text{Export} = 5.765_{(0.000)} + 3.286_{(0.001)} RTAs + 0.010_{(0.111)} agr_rate_l + 0.704_{(0.223)} SG$$

Одразу варто зазначити, що скоригований коефіцієнт детермінації становить лише 0,409, що є найнижчим показником з-поміж 4-х побудованих моделей. Значення статистики Фішера дорівнює 6,778, за результатами F-тесту побудована модель є статистично значимою та достатньо якісною, а

от за результатами t-тесту статистично значимий вплив на обсяги експорту в найменш розвинених країнах має тільки кількість чинних регіональних торговельних угод, решта розглянутих показників не має статистично значимого впливу на величину експорту, що пояснюється мінімальним рівнем використання країнами цієї економічної категорії нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі.

3.2. Варіативні сценарії розвитку глобальної торговельної системи

Оптимальну модель залежності обсягів світової торгівлі від найбільш відповідних серед факторів впливу, що розглядалися в розділі 2, доцільно побудувати на основі такого набору даних (табл. 3.11), за яких обсяги світової торгівлі (у млрд. дол. США) приймаються за Y , середній рівень фактично застосовуваної тарифної ставки за РНС (у %) – за X_1 , кількість регіональних торговельних угод (РТУ) – за X_2 , а номер періоду – за t .

Таблиця 3.11

Вхідні дані моделі залежності обсягів світової торгівлі від обраних факторів, 1995-2020 рр.

Рік	Y	X1	X2	t	Рік	Y	X1	X2	t
1995	5176,36	15,4	46	1	2008	16150,14	9,88	181	14
1996	5411,02	12,4	54	2	2009	12558,29	9,79	200	15
1997	5599,75	12,3	60	3	2010	15300,2	9,67	213	16
1998	5509,92	12,7	67	4	2011	18341,78	9,67	223	17
1999	5723,11	13,1	72	5	2012	18510,489	9,22	239	18
2000	6452,63	12,7	82	6	2013	18954,39	9,36	251	19
2001	6195,3	11,4	90	7	2014	19011,13	9,14	263	20
2002	6499,96	11,7	99	8	2015	16558,21	9,33	274	21
2003	7590,16	10,9	113	9	2016	16045,31	9,25	284	22
2004	9223,98	10,3	123	10	2017	17743,0	8,9	292	23
2005	10502,74	10,5	136	11	2018	19550,52	9,18	296	24
2006	12128,03	10,1	153	12	2019	19014,76	9,18	302	25
2007	14021,82	9,82	164	13	2020	17582,99	9	307	26

Джерело: складено автором на основі [98; 142; 168]

За допомогою функції LINEST отримаємо оцінки параметрів лінійного рівняння регресії (табл. 3.12), де a_0, a_1, a_2, a_3 - невідомі коефіцієнти регресії, що мають бути оцінені, $S_{a0}, S_{a1}, S_{a2}, S_{a3}$ - стандартні відхилення коефіцієнтів регресії, R^2 – коефіцієнт детермінації, який показує, яку частку від загальної варіації показника становить детермінована складова, що її виявляє і враховує регресія, або яку частку варіації вона пояснює, s - стандартна помилка регресії, що є розмірною величиною і подає абсолютне стандартне відхилення фактичних значень показника відносно регресії, $F_{\text{розрах}}$ - розрахункове значення F-критерію Фішера, n – кількість спостережень [169].

Таблиця 3.12

Таблиця оцінок параметрів лінійного рівняння регресії

a_3	a_2	a_1	a_0
S_{a3}	S_{a2}	S_{a1}	S_{a0}
R^2	s	#Н/Д	#Н/Д
$F_{\text{розрах}}$	n	#Н/Д	#Н/Д

Джерело: [169]

Таким чином, здійснивши розрахунки, у результаті отримуємо наступні оцінки параметрів лінійного рівняння регресії (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Таблиця фактичних оцінок параметрів лінійного рівняння регресії

-875,6680318	117,4806752	-893,7907739	13072,23812
410,8839712	33,07603751	424,5579622	5568,120552
0,930683894	1537,096444	#Н/Д	#Н/Д
98,46218518	22	#Н/Д	#Н/Д

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Таким чином, отримуємо таке рівняння багатofакторної лінійної регресії: $Y = 13072,24 - 893,791 \cdot X_1 + 117,4807 \cdot X_2 - 875,668 \cdot X_3$.

Отримані у результаті спостережень значення коефіцієнтів регресії являють собою статистичні оцінки цих коефіцієнтів, що одержуються на

основі обмеженої інформації. Через обмеженість вибірових даних можливими стають ситуації, коли істинне значення параметра дорівнює нулю, тоді як розраховане відмінне від нуля. У такому разі виникає потреба у перевірці статистичної значущості параметрів регресії [170]. Тому перевіримо її для коефіцієнтів регресії a_0, a_1, a_2, a_3 , які оцінено, за допомогою t-критерію Стюдента. Для цього за формулою обчислимо розрахункові значення t-статистики:

$$t_{0\text{розрах}} = 13072,23812 / 5568,120552 = 2,347693085;$$

$$t_{1\text{розрах}} = -893,7907739 / 424,5579622 = -2,105226738;$$

$$t_{2\text{розрах}} = 117,4806752 / 33,07603751 = 3,085327438;$$

$$t_{3\text{розрах}} = -875,6680318 / 410,8839712 = -2,131180803.$$

Оцінки усіх параметрів отриманого рівняння можна вважати значимими, оскільки для них розрахункові значення за модулем t-статистики перевищують або приблизно дорівнюють критичному значенню $t_{\text{табл}} = 2,074$ ($n=22$) при рівні значимості 5%.

Для більшої впевненості перевіримо адекватність моделі за допомогою F-критерію Фішера. Розрахункове значення F-критерію Фішера = 98,46. Для табличного значення: $k_1=3$, $k_2=22-3-1=18$, отже табличне значення = 3,24. З цього робимо висновок, що дану модель можна вважати адекватною даним спостереження, адже 98,46 більше за 3,1.

Коефіцієнт детермінації (R^2) для даної моделі дорівнює 0,930683894. Іншими словами, модель на 93% пояснює зміни обсягів світової торгівлі, решта 7% зумовлена чинниками, що лежать поза межами моделі. Отримане значення коефіцієнту детермінації для даної моделі можна вважати значним.

Тож, отримавши рівняння багатофакторної лінійної регресії, перейдемо до визначення сценаріїв. Відповідно до теоретичних засад використання сценарного підходу при моделюванні економічних процесів та усталеної практики розрахунків СОТ, охарактеризованих в розділі 1.3, змоделюємо два ймовірні сценарії розвитку глобальної торговельної системи: оптимістичний та песимістичний.

За оптимістичного сценарію Світова організація торгівлі (СОТ) продовжить своє існування, у тому числі завдяки ефективній модернізації її правового режиму та процедурних аспектів діяльності. За таких умов середня ставка фактично застосовуваного тарифу на всі товари, як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення, що встановлюється за режимом найбільшого сприяння (РНС), продовжуватиме поступово зменшуватися (рис. 3.3). За допомогою методу аналізу часових рядів визначаємо прогнозну середню ставку мита у 2021 р. на рівні 7,95%, у 2022 р. - 7,76%, у 2023 р. - 7,57%. Цей прогноз можна вважати реалістичним, адже відхилення дорівнює 0,000927% $(274,99-274,9)/100$, що складає менше 5%.

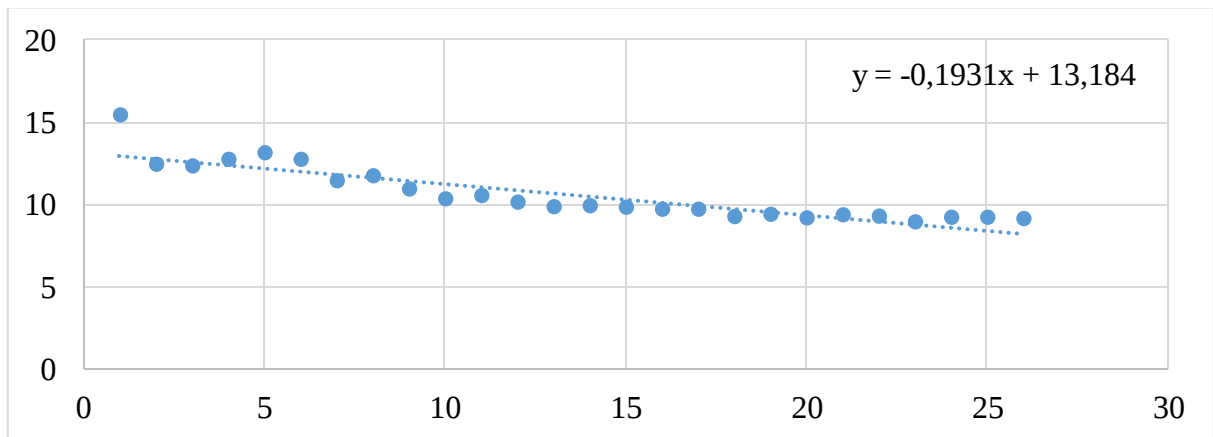


Рис. 3.3. Лінія тренду зменшення середньої ставки мита за РНС , 1995-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі особистих розрахунків

До того ж за оптимістичного сценарію кількість регіональних торговельних угод (РТУ) продовжить зростати контрольовано. Робимо припущення, що до 2023 р. будуть підписані РТУ, стосовно яких до СОТ вже подані нотифікації щодо початку переговорного процесу (Early Announcements). Наразі члени СОТ знаходяться в процесі переговорів щодо підписання 36 нових РТУ (Додаток Х, табл. Х.1). Лінія тренду для цього показника має такий вигляд (рис. 3.4).

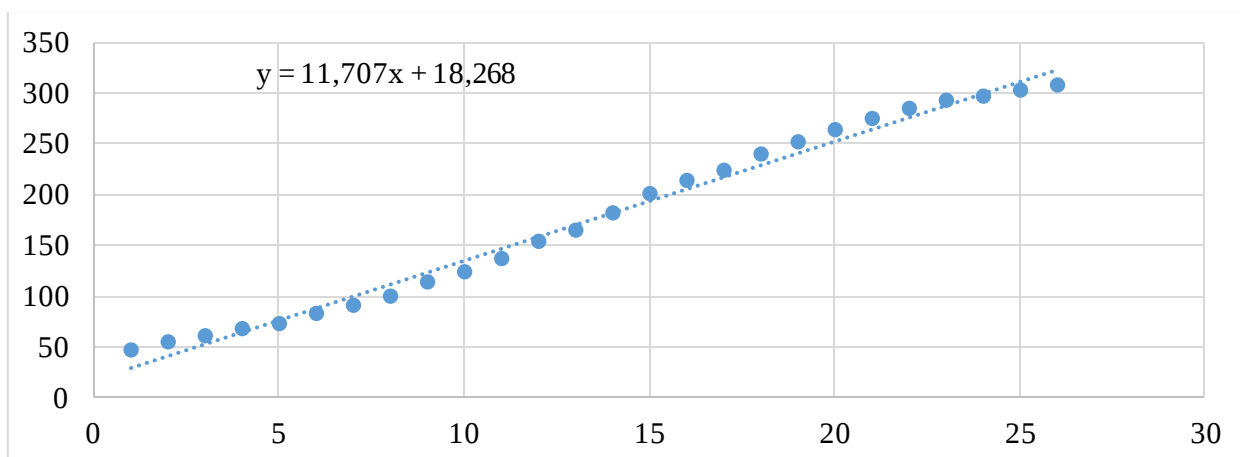


Рис. 3.4. Лінія тренду зростання кількості РТУ, 1995-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі особистих розрахунків

Використавши метод аналізу часових рядів, отримуємо точковий прогноз зростання кількості РТУ, а саме в 2021 р. – 334 РТУ, у 2022 р. – 346, у 2023 р. – 358. Такий прогноз є абсолютно реалістичним, з огляду на те, що, по-перше, відхилення дорівнює 0%, по-друге, співпадає з припущенням, що до 2023 р. будуть підписані 36 нових РТУ, занотифікованих до СОТ (≈ 12 нових угод щорічно).

Таким чином, підставивши спрогнозовані на 2021-2023 рр. змінні до рівняння багатофакторної лінійної регресії, отримаємо прогнозні значення обсягів світової торгівлі на зазначені роки за оптимістичного сценарію розвитку багатосторонньої торговельної системи: у 2021 р. – 21,6 трлн дол. США, у 2022 р. – 22,274 трлн дол. США, у 2023 р. - 22,947 трлн дол. США (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Прогноз зростання обсягів світової торгівлі на 2021-2023 рр. за оптимістичним сценарієм, млрд. дол. США

Рік	Y	X ₁	X ₂	X ₃
1	2	3	4	5
1995	5176,362	15,4	46	1
1996	5411,022	12,4	54	2
1997	5599,746	12,3	60	3
1998	5509,918	12,7	67	4
1999	5723,113	13,1	72	5
2000	6452,63	12,7	82	6
2001	6195,304	11,4	90	7
2002	6499,955	11,7	99	8

Продовження табл. 3.14

1	2	3	4	5
2003	7590,156	10,9	113	9
2004	9223,981	10,3	123	10
2005	10502,74	10,5	136	11
2006	12128,03	10,1	153	12
2007	14021,82	9,82	164	13
2008	16150,14	9,88	181	14
2009	12558,3	9,79	200	15
2010	15300,2	9,67	213	16
2011	18341,78	9,67	223	17
2012	18510,49	9,22	239	18
2013	18954,39	9,36	251	19
2014	19011,13	9,14	263	20
2015	16558,21	9,33	274	21
2016	16045,31	9,25	284	22
2017	17743	8,9	292	23
2018	19550,52	9,18	296	24
2019	19014,76	9,18	302	25
2020	17582,99	9	307	26
2021	21600,48	7,954	334,357	27
2022	22273,56	7,76	346,064	28
2023	22946,63	7,566	357,771	29

Джерело: складено автором на основі особистих розрахунків

За песимістичним сценарієм СОТ (табл. 3.15) припинить своє існування, через вихід з нею низки ключових учасників глобальної торговельної системи, таких як США з причини відсутності значних практичних результатів її діяльності, а також невдалих спроб щодо її реформування. Розпад СОТ означатиме, що країни та окремі митні території більше не зобов'язані дотримуватися принципів надання режиму найбільшого сприяння та національного режиму всім своїм торговельним партнерам, а також надасть можливість країнам встановлювати митні ставки на будь-якому рівні (скасування зобов'язань стосовно зв'язування тарифів).

У такому разі можемо передбачити, що протягом наступних трьох років середня ставка мита для всіх категорій товарів по всьому світу підніметься, як мінімум, до середнього рівня зв'язаного тарифу, який станом на 2020 р. дорівнює 42,4%. Вважатимемо, що такий показник буде досягнуто за 3 роки шляхом рівномірного щорічного зростання середньої ставки мита

на 11,13%. Водночас припинення діяльності СОТ потягне за собою галопуюче зростання кількості нових РТУ з метою збереження преференційного режиму торгівлі принаймні з ключовими торговельними партнерами. Так, припустим, що кожен член СОТ протягом трьох років укладе хоча б по одній новій угоді – це 164 РТУ протягом трьох років (по 55 РТУ щорічно). Таке припущення є реалістичним, зважаючи на те, що, на думку експертів СОТ, середній термін, що витрачають країни на переговори щодо укладання угоди, складає 2 роки.

Таблиця 3.15

Прогноз зміни обсягів світової торгівлі на 2021-2023 рр. за песимістичним сценарієм, млрд дол. США

Рік	Y	X ₁	X ₂	X ₃
1995	5176,362	15,4	46	1
1996	5411,022	12,4	54	2
1997	5599,746	12,3	60	3
1998	5509,918	12,7	67	4
1999	5723,113	13,1	72	5
2000	6452,63	12,7	82	6
2001	6195,304	11,4	90	7
2002	6499,955	11,7	99	8
2003	7590,156	10,9	113	9
2004	9223,981	10,3	123	10
2005	10502,74	10,5	136	11
2006	12128,03	10,1	153	12
2007	14021,82	9,82	164	13
2008	16150,14	9,88	181	14
2009	12558,3	9,79	200	15
2010	15300,2	9,67	213	16
2011	18341,78	9,67	223	17
2012	18510,49	9,22	239	18
2013	18954,39	9,36	251	19
2014	19011,13	9,14	263	20
2015	16558,21	9,33	274	21
2016	16045,31	9,25	284	22
2017	17743	8,9	292	23
2018	19550,52	9,18	296	24
2019	19014,76	9,18	302	25
2020	17582,99	9	307	26
2021	13965,2	20,13	362	27
2022	9603,081	31,26	417	28
2023	5232,02	42,4	472	29

Джерело: складено автором на основі особистих розрахунків

Отже, за песимістичним сценарієм обсяги світової торгівлі критично впадуть протягом наступних трьох років та складатимуть: у 2021 р. – 13,97 трлн дол. США, у 2022 р. – 9,6 трлн дол. США, у 2023 р. 5,23 трлн дол. США, тобто скоротяться до рівня 1995 р. – року заснування Світової організації торгівлі, тим самим нівелювавши весь процес лібералізації торгівлі, що відбувався протягом останніх 25 років (рис. 3.5).

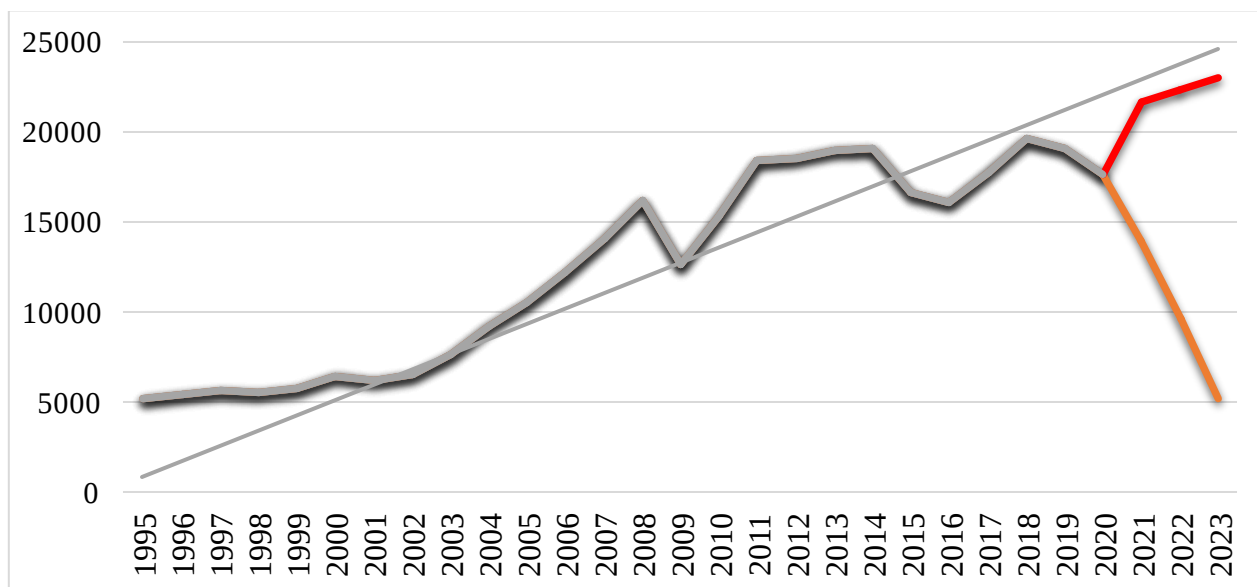


Рис. 3.5 Оптимістичний та песимістичний сценарії зміни обсягів світової торгівлі протягом 2021-2023 рр.

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Такий варіант розвитку подій є вкрай небажаним, адже в цілому СОТ відіграє більш важливу інституційну роль, аніж просте стимулювання торгівлі, а саме стримує країни від реалізації торговельної політики, яка може завдати шкоди одна одній та безпосередньо собі. За відсутності таких обмежень вірогідним було б використання двох сценаріїв торговельних політик. По-перше, країни-економічні лідери змогли б використовувати політику для отримання прибутку за рахунок менш розвинених країн. По-друге, менш потужні уряди мали б можливість будувати стратегії торговельної поведінки на користь собі та своїм партнерам, до чого б їх закликали внутрішні політичні сили. СОТ завдяки забезпеченню виконання своїх правил та функціонування механізму вирішення спорів, допомагає

передбачити й упередити обидва негативні результати. Існуючий порядок дозволяє захистити слабкі країни від сильних, а також слабкі країни від них самих, що також особливо актуально для бідних країн. Таким чином, незважаючи на те, що СОТ від самого початку існування вважалася організацією багатих країн і навіть корпорацій, її найбільшими бенефіціарами цілком можна вважати країни, що розвиваються [2].

З метою недопущення розвитку подій за песимістичним сценарієм членам СОТ (країнам та окремим митним територіям) перш за все потрібно інкорпорувати питання укладення регіональних торговельних угод до правового режиму СОТ. Так, наразі можливість підписання таких угод передбачена ст. XXIV ГАТТ, ст. V ГАТС та положеннями Рішення 1979 р. про надання диференційного та більш сприятливого режиму, взаємності та більш повної участі країн, що розвиваються (Enabling Clause) [171]. Однак, цими положеннями передбачається виключно можливість надання членами СОТ більш преференційного режиму сторонам РТУ, як виняток з режиму найбільшого сприяння.

У рамках активно функціонуючого Комітету СОТ з питань регіональних торговельних угод необхідно ініціювати переговори щодо розробки універсальних правил стосовно укладання членами СОТ цих угод. Наприклад, рішенням може бути досягнення домовленості, що всі РТУ мають обов'язково укладатися з дотриманням чинних правил та норм Організації, а також розробки типової регіональної торговельної угоди (так званої «Model agreement») на кшталт типових законів ЮНСІТРАЛ у сфері міжнародної торгівлі. Існування типової форми угоди, по-перше скоротить витрати часу на переговори між сторонами, будучи відправною точкою в переговорах, адже, як правило, первинний переговорний текст – результат пропозиції однієї зі сторін, зазвичай більш розвиненої, з метою отримання максимальних необов'язково взаємних вигід. По-друге, наявність типової угоди сприятиме залученню країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн до переговорного процесу щодо укладення РТУ.

Пропозиції стосовно підвищення ефективності діяльності Світової організації торгівлі за п'ятьма ключовими напрямками буде наведено у підрозділі 3.3.

У цьому контексті вважаємо доцільним дослідити вплив зростання кількості РТУ на зовнішню торгівлю України (рис. 3.6).

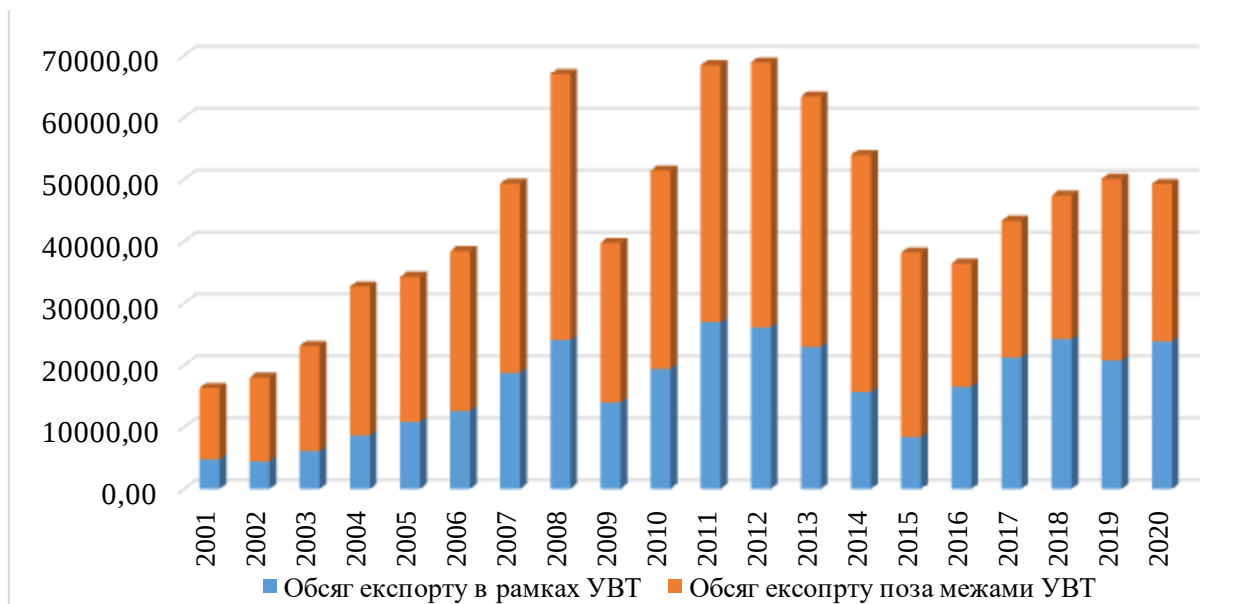


Рис. 3.6. Динаміка експорту товарів з України в рамках та поза межами УВТ, 2001-2020 рр., млн дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [172]

З огляду на те, що станом на 2021 р. лише 4 з 19 угод про вільну торгівлю (УВТ) України містять положення, що нормативно врегульовують питання торгівлі послугами, для аналізу використовуватимуться дані щодо експорту товарів з України протягом 2001-2020 рр.

Наразі Україною укладено 19 угод про вільну торгівлю (додаток Ц, табл.Ц.1) сумарно з 47 країнами світу (близько 800 млн. споживачів [173]).

Як зазначено в підрозділі 2.2, Україна входить до топ-10 членів СОТ за кількістю укладених угод про вільну торгівлю. З табл. 3.16 стає очевидним, що протягом останніх 5 років майже половина експорту товарів з України йде за пільговими умовами в рамках УВТ. Так, частка експорту в рамках

УВТ значно зросла з 2016-2017 рр., що безпосередньо пов'язано з набуттям чинності Угодами з ЄС та Канадою.

Таблиця 3.16

Обсяги експорту товарів з України, 2001-2020 рр.

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Країни-УВТ	млн. дол. США	4717,26	4397,27	6087,16	8607,22	10766,76	12557,84	18711,84	24006,42	13913,39
	%	29,00	24,49	26,39	26,35	31,46	32,73	37,96	35,85	35,05
Інші країни	млн. дол. США	11547,4	13559,8	16979,64	24058,88	23461,64	25810,16	30584,26	42960,88	25782,31
	%	71,00	75,51	73,61	73,65	68,54	67,27	62,04	64,15	64,95
Всього	млн. дол. США	16264,7	17957,1	23066,8	32666,1	34228,4	38368	49296,1	66967,3	39695,7
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
19364,08	26916,31	26093,5	22903,99	15621,53	8361,47	16478,29	21226,48	24170,54	20750,74	23766,57
37,67	39,35	37,91	36,17	28,98	21,93	45,32	49,06	51,06	41,46	48,31
32041,12	41477,89	42736,9	40416,71	38280,17	29765,63	19883,41	22038,22	23164,45	29303,86	25425,26
62,33	60,65	62,09	63,83	71,02	78,07	54,68	50,94	48,94	58,54	51,69
51405,2	68394,2	68830,4	63320,7	53901,7	38127,1	36361,7	43264,7	47334,99	50054,61	49191,82

Джерело: складено автором на основі [172]

Зважаючи на те, що Україна вже подала нотифікації до СОТ стосовно початку переговорів з Сербією, Сінгапуром та Туреччиною щодо укладення УВТ, а також низку торговельних партнерів, визначених Експортною стратегією України на 2017-2021 рр. [174] як ринки у фокусі, стосовно укладення торговельної угоди з якими необхідно здійснити економічне обґрунтування доцільності, зокрема, Єгипет, Китай, Саудівська Аравія, ОАЕ тощо, вплив таких угод на обсяги зовнішньої торгівлі України тільки зростатиме. З цією метою за допомогою методу аналізу часових рядів спрогнозуємо загальні обсяги експорту товарів з України, а також обсяги такого експорту в рамках УВТ на 2021-2023 рр. (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

**Прогноз обсягів експорту товарів з України в рамках та поза
межами УВТ на 2021-2023 рр., млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Країни-УВТ	4717,26	4397,27	6087,16	8607,22	10766,76	12557,84	18711,84
Інші країни	11547,44	13559,83	16979,64	24058,88	23461,64	25810,16	30584,26
Всього	16264,7	17957,1	23066,8	32666,1	34228,4	38368	49296,1
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
24006,42	13913,39	19364,08	26916,31	26093,5	22903,99	15621,53	8361,47
42960,88	25782,31	32041,12	41477,89	42736,9	40416,71	38280,17	29765,63
66967,3	39695,7	51405,2	68394,2	68830,4	63320,7	53901,7	38127,1
2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
16478,29	21226,48	24170,54	20750,74	23766,57	25290,84	26130,88	26970,92
19883,41	22038,22	23164,45	29303,86	25425,26	33455,16	33978,12	34501,08
36361,7	43264,7	47334,99	50054,61	49191,82	58746	60109	61472

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Згідно з отриманими результатами загальні обсяги експорту товарів з України протягом 2021-2023 рр. щорічно зростатимуть приблизно на 2% та складатимуть відповідно 58,75 млрд дол. США, 60,11 млрд дол. США та 61,47 млрд дол. США. Такий прогноз також можна вважати реалістичним, адже відхилення для нього дорівнює 0,073173482% (<5%). Водночас експорт товарів з України в рамках УВТ зростатиме щорічно приблизно на 3% навіть без укладання нових торговельних угод та дорівнюватиме 25290,84 млн дол. США в 2021 р., 26130,88 млн дол. США в 2022 р. та 26970,92 млн дол. США в 2023 р. відповідно. Цей прогноз також вважаємо реалістичним (відхилення складає 0,102609249%, що також є меншим за 5%).

Отже, ініціація переговорів стосовно укладення нових угод про вільну торгівлю України має стати одним із пріоритетів при формуванні поточної торговельної політики країни. Прискорення потребують також переговори з Туреччиною та Сербією, які тривають вже не один рік та ускладнені низкою

факторів, у тому числі регулярними кадровими змінами у владних структурах країн, неможливістю досягнення згоди стосовно надання пільгових умов у таких критичних секторах як сільське господарство, металургія та легка промисловість.

Ще одним вектором розвитку має бути розширення сфери охоплення чинних УВТ на сферу послуг, електронної комерції та інвестицій, з огляду на значний потенціал, їхню відповідність глобальним трендам торговельної системи, а також готовність України стати вагомим гравцем на низці деяких ринків послуг та торгівлі цифровими продуктами, ураховуючи наявність оновленої нормативно-правової бази з цих питань.

Стосовно ж оптимальної стратегії поведінки України в СОТ, то необхідно зазначити, що передкризовий стан Організації також може стати можливістю для країни заявити про себе, як про рівноправного учасника глобальної торговельної системи, здатного впливати на формування сучасних високоякісних правил глобальної торгівлі, повноцінно захищати національні економічні інтереси на світовій арені та навіть головувати у низці багатосторонніх ініціатив з метою укладання багатосторонніх торговельних угод нового типу.

3.3. Напрями інституціоналізації міжнародної торгівлі як механізм нівелювання її асиметричності

В умовах сьогодення, коли правила, узгоджені в рамках регіональних торговельних угод, набирають все більшої ваги для учасників глобальної торговельної системи, як ніколи актуальною вбачається модернізація Світової організації торгівлі (СОТ). Оновлення потребує як сама система правил та норм СОТ, яка наразі не відповідає сучасним глобальним викликам, так і процедурні аспекти її діяльності. У разі успішності реформування СОТ буде підтверджено життєздатність мультилітерального підходу до врегулювання процесів міжнародної торгівлі та закріплено роль

Організації як універсального майданчику по врегулюванню будь-яких торговельних та пов'язаних з торгівлею питань. В іншому ж випадку вірогідним сценарієм розвитку подій є припинення існування СОТ як інституції, зокрема у разі, якщо з її складу вийдуть такі ключові гравці як США або ЄС, що, в свою чергу, призведе до паралельного існування сотень відмінних правових режимів регулювання торгівлі, погіршення рівня прозорості та передбачуваності торговельного середовища, а також створить підстави для дискримінації з боку розвинених країн по відношенню до країн, що розвиваються, та НРК, яка не потягне за собою жодної відповідальності.

Як зазначено в пункті 2.3 розділу 2 цього дослідження, можна виділити п'ять основних напрямів, що потребують модернізації в рамках СОТ: неможливість повноцінної реалізації механізму вирішення торговельних спорів, недостатня ефективність моніторингу зобов'язань членів, низька результативність переговорного процесу, необхідність визначення статусу країни в рамках СОТ та низька ефективність роботи комітетів і робочих органів СОТ. У цьому розділі будуть запропоновані рішення стосовно кожного з перелічених аспектів.

Так, найвищий пріоритет серед всіх інших, які підлягатимуть реформуванню, однозначно має бути надано розблокуванню роботи Апеляційного органу (АО) СОТ, а також вдосконаленню відповідних положень, що регламентують його діяльність, а саме окремих статей Домовленості про правила та процедури вирішення спорів [37], яка міститься в Додатку 2 до Угоди про заснування СОТ.

З урахуванням всіх недоліків роботи Апеляційного органу (АО), що стали причинами блокування його діяльності, у табл. 3.18 запропоновано можливе вирішення кожного з них.

Таблиця 3.18

**Причини неможливості повноцінної реалізації механізму вирішення
торговельних спорів та шляхи її подолання**

Проблема	Причини	Можливі варіанти вирішення
Неможливість повноцінної реалізації механізму вирішення спорів	Перевищення АО законодавчо передбаченого 90-денного терміну для розгляду спорів	Внесення змін до Домовленості (ст. 17.5) з метою заборони перевищення 90-денного терміну розгляду
		Збільшення кількості членів АО з 7 до 9, що дозволить географічно розширити представництво членів та скоротить завантаженість кожного з них
		Використання найбільш типових врегульованих раніше спорів в якості прецеденту
	Продовження роботи члена АО над справами після завершення терміну його повноважень	Законодавче закріплення можливості закінчення розгляду справи після завершення терміну повноважень члена до прийняття остаточного рішення (ст. 17.1-17.2)
	Квазі-автоматичне призначення члена органу на ще один термін	Встановлення єдиного терміну для членів АО на 6 - 8 років без можливості повторного обрання
	Несвоєчасне повідомлення члена АО про відставку	
	Перевищення експертами своїх повноважень, які шляхом прийняття рішень розширювали тлумачення положень угод СОТ	Внесення змін до Домовленості про правила і процедури вирішення спорів щодо передбачення розгляду питань в обсязі, необхідному виключно для вирішення спору (ст. 7.1, 11 та 17.6)
	Розгляд вимог, які не були безпосередньо зазначені в апеляційному оскарженні	

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Серед інших можливих заходів, що також сприятимуть підвищенню ефективності роботи АО СОТ, можна навести також визнання членства в Органі повною зайнятістю та відповідно збільшити фінансування як АО СОТ, так і його секретаріату, що дозволить його членам присвятити весь свій час роботі над апеляційними скаргами членів.

Тож усі перелічені заходи спрямовані на розвантаження членів АО СОТ з метою більш швидкого та кваліфікованого перегляду рішень Групи

експертів, а також розширить географічну представленість членів СОТ в органі, зокрема, завдяки залученню представників країн, що розвиваються.

З метою подолання проблемної ситуації, що склалася з апеляційним переглядом справ, низка членів (Австралія, Бразилія, Гватемала, Гонконг, ЄС, Ісландія, Канада, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Пакистан, Сінгапур, Уругвай, Чилі, Швейцарія та Україна) досягли тимчасової багатосторонньої домовленості стосовно застосування апеляційного арбітражу. Домовленість була розроблена відповідно до заяви міністрів 15 членів СОТ у зв'язку з фактичним припиненням функціонування АО СОТ та має на меті тимчасово замінити його роботу шляхом запровадження арбітражної процедури відповідно до ст. 25 Домовленості про правила та процедури вирішення спорів [37]. Пізніше можливістю приєднатися до домовленості скористалися Бенін, Еквадор, Макао (Китай), Нікарагуа та Чорногорія. Після цього членами було представлено 10 апеляційних арбітрів, які розглядатимуть відповідні справи.

Водночас першочерговим заходом для реанімації механізму вирішення спорів у рамках СОТ є розблокування процесу обрання нових членів Апеляційного органу (мінімальна кількість для розгляду однієї апеляції – 3 особи). Однак зважаючи на те, що рішення про призначення нового члена АО приймається консенсусом доцільно буде переглянути правила СОТ з метою зміни цих вимог на користь прийняття аналогічних рішень кваліфікованою більшістю голосів.

Водночас Україна в першу чергу зацікавлена у відновленні роботи АО СОТ, адже в лютому 2020 р. нею було виграно першу апеляцію в СОТ у спорів проти РФ № DS499, що має назву "Росія – Заходи, що впливають на імпорт залізничного обладнання і запчастин" [175]. Водночас зауважимо, що апеляційний розгляд тривав півтора роки (серпень 2018 р. – лютий 2020 р.) замість визначених Домовленістю 90 днів. Для розблокування процедури обрання нових членів таке рішення якнайчастіше має виноситися на обговорення під час міжнародних заходів на найвищому політичному рівні,

таких як саміти Групи двадцяти (G20), Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) і звісно Конференції міністрів СОТ, що відбудеться в грудні 2021 р.

Низький рівень дотримання членами СОТ існуючих зобов'язань щодо забезпечення прозорості ускладнює належне функціонування та виконання Угод СОТ, зокрема, в частині подання нотифікацій. Відсутність даних, які подаються у нотифікаціях, також ускладнює розробку та оцінку пропозицій щодо переговорів стосовно покращення виконання Угод. Крім того, недотримання цих зобов'язань підриває довіру до всієї системи - якщо члени СОТ не спроможні виконати базові зобов'язання, то виникає сумнів стосовно їхньої здатності виконувати більш суттєві зобов'язання. Наразі вирішення цього питання можливе тільки за умови зміни правил на більш суворі (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

**Причини недостатньої ефективності моніторингу зобов'язань членів
СОТ та інструменти її підвищення**

Проблема	Причини	Можливі варіанти вирішення
Недостатня ефективність моніторингу зобов'язань членів СОТ	Недотримання деякими членами вимог щодо нотифікації зобов'язань	Підвищення рівня прозорості процедур шляхом: надання можливості надсилати коментарі до нотифікацій та відповіді на них, зобов'язання членів пояснювати причини затримки відповідей на коментарі
	Несвоєчасні відповіді низки країн на поставлені іншими членами питання щодо їхньої торговельної політики	Запровадження санкцій за навмисне несвоєчасне подання або неподання членом нотифікацій
	Обмеженість ресурсів країн, що розвиваються, для виконання зобов'язань та дотримання термінів подання нотифікацій	Надання дозволу Секретаріату СОТ при підготовці звіту використовувати інформацію з проблемного питання, надану іншими членами
	Відсутність повноважень Органу з питань огляду торговельної політики оцінювати дотримання правил	

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Крім того, вважаємо, що такі заходи сприятимуть більш сумлінному виконанню членами СОТ їхніх зобов'язань стосовно подання нотифікацій:

забезпечення можливості подання контр-нотифікації замість іншого члена відповідно до його зобов'язань. Водночас подання контр-нотифікацій за допомоги розвинених членів несе в собі загрозу їхнього втручання у формування торговельної політики країни або ж лобіювання прийняття необхідних розвиненому члену законів.

Стосовно ж можливого обкладання санкціями членів, що не дотримуються вимог стосовно нотифікування, яке, очевидно, буде критично сприйняте членами, що розвиваються, та НРК, то слід зазначити, що вони не матимуть матеріального характеру, а впливатимуть виключно на ступінь залучення країни до активної діяльності в рамках СОТ.

Так, наприклад, якщо член не подає нотифікації протягом 1 року з кінцевого терміну, то до нього застосовуватимуться адміністративні заходи, які можуть передбачати, що представники порушника не можуть бути призначені для головування в органах СОТ, документація не надаватиметься порушникам, ані представникам делегації члена в Женеві, ані урядовцям зі столиці члена, доступ члена-порушника до веб-сайту СОТ буде припинено. Крім того, Генеральний директор СОТ може щорічно зв'язуватися з міністром (як правило торгівлі) члена-порушника, відповідальним за співробітництво з СОТ, або будь-яким іншим чиновником на відповідному рівні (у випадку України – заступником Міністра економіки України-Торговим представником України), підкреслюючи питання проблеми з нотифікуванням.

До того ж Секретаріату СОТ доцільно щорічно звітувати Раді з торгівлі товарами про стан подання нотифікацій членом-порушником. Або, якщо член не подає нотифікації протягом 2 років, така країна чи окрема митна територія може стати об'єктом заходів, серед яких, припинення доступу до навчальних (тренінгових) програм та технічної допомоги.

Стосовно ролі України в цьому процесі необхідно зазначити, що відповідальним органом за подання нотифікацій в країні є Міністерство економіки України, на базі якого утворено національний пункт обробки

запитів і нотифікацій (так званий «enquiry point»), який щорічно подає сотні нотифікацій стосовно суттєвих змін в торговельному режимі України [176]. Так за 2020 р. Україною було подано 115 планових нотифікацій та 83 відповіді на запити інших членів у відповідь на ці нотифікації, а також опрацьовано 715 нотифікацій з питань санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ), 757 – з питань технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ), 510 – з питань сільського господарства, які подали ключові торговельні партнери України до СОТ [177].

З іншого боку, незважаючи на те, що за період членства України в СОТ ані іншими членами, ані Секретаріатом не було висловлено занепокоєнь щодо недотримання країною вимог щодо подання нотифікацій, з огляду на динамічні зміни в національному законодавстві України можливі випадки затримки або неподання нотифікацій з окремих болючих питань. У такому разі описані вище санкційні заходи можуть зашкодити країні.

Разом з питанням недотримання членами вимог щодо подання нотифікацій на рівень прозорості та передбачуваності торговельного середовища також має вплив низька ефективність роботи комітетів та інших робочих органів СОТ. І хоча це питання не визнається всіма членами СОТ як проблемне, його вирішення суттєво вплине на досягнення практичних результатів діяльності Організації.

У цьому контексті, по-перше, необхідно розглянути доцільність деактивації тих комітетів, які працюють в «режимі очікування», тобто збираються раз на рік, або не збираються зовсім. Наразі до переліку таких комітетів можна віднести робочі групи з питань співвідношення торгівлі та інвестицій в контексті конкурентної політики, прозорості в державних закупівлях. Протягом останніх років відсутність візуальних результатів діяльності дозволяє також сумніватися в доцільності існування Комітету з питань Угоди СОТ про інформаційні технології (ІТА), Комітету з питань фінансових послуг, Комітету з питань специфічних зобов'язань у сфері послуг тощо [178]. Деактивація не обов'язково означатиме закриття цих

органів, але переведе їх в режим "очікування" - подібно до Робочої групи з сінгапурських питань. Як альтернатива, кількість засідань може бути зменшена, як це було зроблено у випадку органів з питань послуг, де регулярно проводиться лише Рада з торгівлі послугами, тоді як її допоміжні органи скликаються лише за прямим запитом Члена.

Крім цього, вітальною стає необхідність запровадження процедурних правил для рад і комітетів СОТ, діяльність яких пов'язана з висловленням специфічних торговельних занепокоєнь (*specific trade concerns*), розроблені низкою ініціативних членів [179].

Розділимо пропозиції з цього напрямку на дві групи: пропозиції стосовно вдосконалення організаційних засад засідань робочих органів СОТ та стосовно порядку розгляду членами специфічних торговельних занепокоєнь.

Отже, з метою покращення організації засідань доцільно запровадити правило, що всі документи, які мають бути розглянуті під час офіційного (формального) засідання органу СОТ повинні бути доступні членам щонайменше за 15 календарних днів до початку засідання, а в порядках денних зазначати, які торговельні занепокоєння внесені до порядку денного вперше і які раніше були розглянуті, а також скільки разів. Такі заходи допоможуть членам заздалегідь готувати свої позиції та коментарі, що дозволить зекономити час засідання та розглянути якнайбільшу кількість питань.

Більше того, протокол засідання органу СОТ має розповсюджуватися протягом 3 тижнів після засідання і не пізніше ніж за 40 днів до наступного регулярного засідання цього органу, а наприкінці календарного року Секретаріат має розповсюджувати індивідуальний графік засідань на наступний рік для кожного органу СОТ. Впровадження таких правил дозволить урядам членів заздалегідь планувати подання нотифікацій відповідно до прийнятих в країні нормативно-правових актів з торговельних

питань та заздалегідь передбачити, які з питань, імовірно, доведеться вирішувати вже на іншому рівні - в Органі СОТ з питань вирішення спорів.

Стосовно вдосконалення процедури розгляду торговельних занепокоєнь необхідно ініціювати запровадження вимог, щоб члени, які просять включити торговельне питання до порядку денного офіційного засідання вперше, повідомляли відповідного члена-респондента та Секретаріат не менше, ніж за 20 календарних днів до початку засідання, що дозволить обом сторонам заздалегідь підготуватися до конструктивного діалогу з цього питання, провести неформальні консультації задля вирішення проблемної ситуації, що склалася, а також знайти підтримку серед інших членів на користь чи проти вагу занепокоєнню. З аналогічною метою необхідно розробити такі правила: коли в органі СОТ неодноразово підіймається торговельне занепокоєння, членам комітету, які беруть слово в рамках пункту порядку денного, рекомендується посилатися на свої попередні заяви, а також якщо торговельне занепокоєння залишається на порядку денному протягом трьох або більше послідовних засідань без вирішення, сторони можуть просити Голову комітету ініціювати проведення неофіційної зустрічі з цього питання тощо.

З-поміж іншого доцільно збільшити роль Секретаріату СОТ у розгляді занепокоєнь. Так, Секретаріату варто створити та управляти базою даних про торговельні занепокоєння, в якій би реєструвалися всі пов'язані з занепокоєнням документи, а члени, що розвиваються, що стикаються з труднощами при відповіді на торговельне занепокоєння, мають заохочуватися звертатися за допомогою до Секретаріату.

Таким чином робимо висновок, що для вирішення підвищення ефективності роботи комітетів та інших органів СОТ у цілому необхідно вдосконалити процедурні правила роботи органів СОТ, врегулювати частоту регулярних зустрічей у світлі конкретної ситуації кожного органу, а також заохочувати Секретаріат проводити додаткові дослідження з важливих економічних і торговельних питань, посилювати співпрацю з іншими

міжнародними організаціями і допомагати країнам, що розвиваються, та розширювати представництво членів, що розвиваються, в Секретаріаті та неухильне збільшення їхньої частки в персоналі.

З точки зору України такі нововведення будуть максимально корисними, адже інституційна підтримка співробітництва України з СОТ є достатньо незначною порівняно з іншими членами. Так, законодавством України не передбачено функціонування окремого Постійного представництва (Permanent mission) при СОТ на відміну від Австралії, Великої Британії, ЄС, Канади, Китаю, Нової Зеландії тощо. Тому з огляду на нестачу кадрових ресурсів, а також незначну обізнаність щодо правил та норм СОТ всередині країни Україні потрібно значно більше часу для опрацювання та своєчасного реагування на торговельні занепокоєння інших членів.

Водночас ключовим питанням, через яке у світової спільноти виникли сумніви щодо майбутніх перспектив існування Світової організації торгівлі, стала відсутність практичних результатів багатосторонніх переговорів стосовно укладення нових торговельних угод. Поточний раунд багатосторонніх переговорів (раунд Доха-Розвиток), який розпочався у 2001 р., триває вже 20 років, при цьому він є найдовшим переговорним раундом в історії ГАТТ/СОТ, навіть Уругвайський раунд, результатом якого стало ухвалення всіх рамкових угод СОТ, тривав 8 років (1986-1994 рр.) [180].

Як зазначено в розділі 2.3 до порядку денного раунду Доха-Розвиток (Doha Development Agenda – DDA) винесено питання сільського господарства, доступу до ринку несільськогосподарських товарів, торгівлі у сфері послуг, сприяння торгівлі, правил торгівлі, торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, електронної комерції. Відповідно практичний результат, підписання Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі [117], було досягнуто в 2013 р. тільки за одним з напрямів – сприяння торгівлі.

Ще з двох напрямів очікується результат у вигляді багатосторонніх торговельних угод протягом 2021-2022 рр.: розширення Угоди СОТ про

сільське господарство, переговори стосовно якого ведуться одразу за 8 напрямками, ключовими з яких є скорочення внутрішньої підтримки національного товаровиробника, яка спотворює торгівлю, розробки спеціального захисного механізму, створення державних резервів для цілей продовольчої безпеки [107], а також прийняття Угоди про обмеження (скасування) субсидій в галузі рибальства, ухваленню якої ще передуватиме розв'язання низки геополітичних питань.

У той же час стосовно інших питань порядку денного раунду «Доха-Розвиток» будь-які практичні результати наразі відсутні саме з огляду на неможливість прийняття більшості ключових рішень консенсусом. Можливі варіанти вирішення цієї проблеми запропоновані в табл. 3.20.

Таблиця 3.20

Причини та варіанти вирішення кризи переговорного процесу

Проблема	Причини	Можливі варіанти вирішення
Низька результативність переговорного процесу в рамках СОТ	Розбіжності інтересів (рішення, що просуваються розвиненими країнами, є не завжди прийнятними для країн, що розвиваються)	Всебічне сприяння проведенню багатосторонніх переговорів у сферах, де це є практично можливим
	Складнощі прийняття рішень консенсусом усіма 164 членами	У сферах, де досягнення консенсусу неможливе, активна підтримка багатосторонніх угод з обмеженою кількістю учасників, відкритих для вступу всіх членів
	Неможливість СОТ висувати власні ініціативи чи самостійно накладати санкції на держави у разі невиконання домовленостей	Посилення політичної підтримки участі в СОТ, включаючи можливі варіанти зміни періодичності проведення Конференцій міністрів, активізації процесів за рахунок залучення вищих посадових осіб

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Наразі найбільш перспективним форматом роботи у напрямі переговорів з метою укладання торговельних угод у СОТ вбачаються переговори в рамках так званих «Спільних ініціатив», в яких беруть участь

члени СОТ, які зацікавлені у врегулюванні того чи іншого питання. Станом на 2021 р. переговори ведуться в Спільних ініціативах з таких питань, як електронна комерція, внутрішнє регулювання у сфері послуг, сприяння інвестуванню заради розвитку, підтримка експортної діяльності мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), забруднення пластмасами та екологічно стійка торгівля виробами з пластмаси та торгівлі й екологічної сталості [181].

За умов, що наразі склалися в СОТ, не вбачається доцільним відмовлятися від механізму прийняття рішень консенсусом та його заміни на прийняття простою чи кваліфікованою більшістю голосів членів, адже в будь-якому разі країни, які проголосують проти укладення такої угоди, відповідно не дотримуватимуться зобов'язань, що з неї витікають. Тому членам рекомендується докладати максимальних зусиль до досягнення згоди стосовно укладання багатосторонніх торговельних угод (multilateral trade agreements), а в сферах, де консенсус неможливий, багатосторонніх угод з обмеженою кількістю сторін (plurilateral agreements), відкритих для приєднання інших членів у будь-який момент.

Ще одним питанням, від вирішення якого безпосередньо залежить перспектива майбутнього існування СОТ та вирішенню якого присвячене дане дослідження – це визначення статусу країни в рамках СОТ за рівнем економічного розвитку.

Як зазначено в підрозділі 1.3, в рамках СОТ всі члени за рівнем економічного розвитку поділяються на три категорії: розвинені, ті, що розвиваються, та найменш розвинені (НРК). Так як перелік НРК кожні два роки визначається ООН, то залишається визначити критерії поділу країн на розвинені та ті, що розвиваються, адже принцип самовизначення країною свого статусу наразі довів свою нежиттєздатність. Чітка градація країн за категоріями сприятиме повній імплементації майбутніх угод СОТ та забезпеченню максимальних переваг від торгівлі для тих членів СОТ, які мають найбільші складнощі з інтеграцією в глобальну торговельну систему.

Вивчивши підходи різних міжнародних організацій до категоризації країн за рівнем економічного розвитку, а також з урахуванням особливостей правового режиму СОТ пропонуємо вважати розвиненим члена СОТ, який:

- 1) віднесений Світовим банком до групи країн з високим рівнем доходу;
- 2) класифікується ООН як країна з дуже високим ІЛР (індексом людського розвитку);
- 3) належить до категорії розвинених країн за класифікацією МВФ;
- 4) входить до складу угруповань чи організацій високого рівня "Групи двадцяти" (G20), ОЕСР тощо;
- 5) має частку в глобальній торгівлі товарами не менше 0,5%.

Перелік країн, які можна вважати розвиненими за розробленим підходом, наведений в табл. 1.8 та використовувався при поділі на категорії за рівнем розвитку для цілей цього дослідження, зокрема в розділі 2.

Такий підхід повністю відповідає національним економічним інтересам України, яка визначила себе як члена, що розвивається, при цьому взявши на себе зобов'язання в деяких сферах, що відповідають рівню розвинених країн (зв'язаний тариф для торгівлі сільськогосподарськими товарами на рівні 11%, найнижчому навіть серед членів Кернської групи або специфічні зобов'язання щодо доступу до ринку 144 зі 152 підсекторів послуг). Наразі Україна не є членом ОЕСР та не розпочала процес переговорів щодо вступу до ОЕСР. Україна не входить до складу "Групи двадцяти". За рейтингом Світового банку станом на 2020 р. Україна класифікується як країна з рівнем доходу нижче середнього. Частка України у глобальній торгівлі товарами становить менше 0,5%. Відповідно Україна за такими критеріями матиме статус країни, що розвивається, а отже зможе повноцінно використовувати преференції, передбачені для цієї категорії членів СОТ.

Тож встановлення чіпких критеріїв для категоризації членів СОТ сприятиме впровадженню та моніторингу існуючих положень спеціального та диференційного режиму (S&DT), зокрема запровадженню безмитного та

безквотного режиму та пільгового режиму для послуг та постачальників послуг з наймеш розвинених країн, надасть можливість надавати більш цільову та конкретну технічну допомогу для забезпечення інтеграції країн, що розвиваються, у багатосторонню торговельну систему та глобальні ланцюги створення вартості, завершити переговори щодо положень про S&DT відповідно до Декларації міністрів раунду Доха-Розвиток, надавати адекватний та ефективний S&DT країнам, що розвиваються, у майбутніх переговорах щодо правил торгівлі та інвестування, заохочувати членів, що розвиваються, активно брати зобов'язання, що відповідають їхньому рівню розвитку та економічним можливостям.

Висновки до розділу 3

Для всіх груп країн як за рівнем економічного розвитку, так і за географічною приналежністю, стимулюючим експорт фактором є кількість регіональних торговельних угод (РТУ). Для розвинених країн істотний позитивний вплив на величину експорту також має кількість торговельних спорів. Також особливістю розвинених країн та таких, що розвиваються, є існування суттєвого статистично значимого впливу на експорт деяких нетарифних заходів регулювання та середньої зваженої ставки мита на сільськогосподарські товари. Таким чином, за результатами економетричного аналізу визначено, що ключову увагу при усуненні асиметрії глобальної торговельної системи необхідно приділити врегулюванню питання співвідношення правових режимів СОТ та РТУ, а також вдосконалення механізму вирішення торговельних спорів у рамках СОТ та варіантів посилення моніторингової функції з метою кращого контролю за застосуванням нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі.

Недостатня ефективність функціонування Світової організації торгівлі зумовлена накопиченням протягом останніх двох десятиліть невирішених

питань, небажанням низки учасників такої системи грати за її правилами, а також невідповідністю розвитку правил та угод Організації рівню світового технологічного розвитку. При цьому питання низької результативності СОТ розглядалося фрагментарно: увага більшості науковців зосереджувалася на таких проблемних напрямках як система вирішення торговельних спорів чи регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією. Тож в сучасних умовах з метою досягнення якісного результату дослідження проблем та пошуку їх рішень для СОТ доцільним є проведення комплексного аналізу засад діяльності Організації.

Ключовими питаннями, що потребують вирішення, є неможливість повноцінної реалізації механізму вирішення спорів, недостатня ефективність моніторингу зобов'язань членів, низька результативність переговорного процесу, модернізація процедурних правил роботи робочих органів СОТ та визначення чітких критеріїв для категоризації країн за рівнем економічного розвитку для цілей діяльності СОТ. Можливим виходом із ситуації, що склалася, є невідкладний початок переговорів за участі якнайбільшої кількості членів, заінтересованих у відновленні ефективної та прозорої діяльності Організації, а також досягнення конкретних результатів, зокрема, підписання багатосторонніх угод з таких питань як електронна комерція, внутрішнє регулювання у сфері послуг, скасування (обмеження) субсидій в галузі рибальства, сприяння інвестуванню, що дозволить завершити поточний раунд переговорів та започаткувати наступний раунд, до мандату якого будуть віднесені актуальні питання розвитку світової торгівлі з метою реагування на глобальні виклики ХХІ ст.

Наразі переважно розвинені країни, зокрема, США, ЄС, Канада, висловлюють пропозиції щодо стабілізації функціонування глобальної торговельної системи. Країни, що розвиваються, та найменш розвинені країни або приєднуються до існуючих ініціатив, або взагалі не визначалися із власною позицією щодо зазначених питань. Однак з метою запобігання дисбалансу між країнами з різним рівнем економічного розвитку та різним

ступенем лібералізації доступу до ринків усім членам, що наразі не приділяли достатньої уваги проблемним питанням функціонування СОТ необхідно терміново долучатися до процесу оновлення універсальних правил міжнародної торгівлі. Аналогічна рекомендація є актуальною й до України, для якої це може бути можливість позиціонувати себе як країну, що здатна впливати на формування глобальних правил торгівлі.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [107; 170; 182-183].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі охарактеризовано теоретичні засади трансформації багатосторонньої торговельної системи у глобальну, визначено детермінанти поглиблення асиметрій та глобальні імперативи модернізації глобальної торговельної системи, ідентифіковано регіональні та міжкраїнові асиметрії у сферах безпосередньо та опосередковано пов'язаних з торговельним процесом та отримано математичне підтвердження їх існування. У рамках дослідження також систематизовано напрями функціонування Світової організації торгівлі (СОТ), що потребують реформування, а також запропоновано підхід до класифікації країн й окремих митних територій за рівнем економічного розвитку, представлено рекомендації стосовно інструментів модернізації діяльності СОТ та врегулювання суперечностей між правовими режимами, запровадженими багатосторонніми та регіональними торговельними угодами (РТУ), що формують альтернативні правила ведення міжнародної торгівлі.

За результатами проведеного дослідження доцільно сформулювати такі висновки теоретичного та практичного характеру:

1. Глобальну торговельну систему можна визначити як систему правил та правових норм, які врегульовують сучасні транскордонні торговельні процеси в багатосторонньому, регіональному та двосторонньому вимірах. Наразі така система нараховує 23 багатосторонні торговельні угоди з обмеженим та необмеженим колом сторін, 350 чинних регіональних торговельних угод та десятки типових законів ЮНСІТРАЛ, які нормативно врегульовують правові засади реалізації торгівлі товарами, послугами та продуктами інтелектуальної власності, а також такі пов'язані з торгівлею аспекти як державні закупівлі, інвестиції, електронна комерція, субсидії в галузі рибальства, гендерна рівність, діяльність ММСП, декарбонізація економіки та інші питання захисту навколишнього середовища тощо.

Диверсифікована сфера охоплення таких угод визначає широкий перелік її суб'єктів, до яких належать уряди країн та окремих митних територій, міжнародні економічні та дотичні профільні організації (СОТ, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, МВФ, МБРР, ВМО, ВОІВ, ФАО), інші агентства та некомерційні організації (МТЦ, МТП), об'єднання трейдерів та споживачів тощо.

Серед характеристик глобальної торговельної системи можна виокремити сім ключових: гіперглобалізація, що полягає в стрімкому поглибленні торговельної інтеграції, дематеріалізація глобалізації, яка вказує на важливість транскордонної торгівлі в сфері послуг, демократична глобалізація, що означає високий ступінь відкритості національних ринків, перехресна глобалізація, яка впливає з подібності торговельних та інвестиційних потоків Північ-Південь із потоками за іншими напрямками, підйом мегатрейдера – Китаю, частка в світовій торгівлі якого до 2030 р. втричі перевищить аналогічний показник США, надшвидке розповсюдження регіональних торговельних угод і наближення ери мегарегіональних угод та зниження бар'єрів у торгівлі товарами за умов збереження високих бар'єрів у торгівлі послугами.

2. Наявність значної кількості асиметрій в глобальній торговельній системі, які можна охарактеризувати як стан розвитку торговельної системи, якому властиві порушення балансу в регулюванні торговельних процесів на різних рівнях, диспропорційність розподілу торговельних, інвестиційних, інформаційних та людських потоків, а також застосовуваного інструментарію учасників системи з огляду на відмінності в рівні економічного розвитку, свідчить про диспропорційність її розвитку та про необхідність невідкладного реагування на усунення поточних дисбалансів як на міжкраїновому, так і міжрегіональному та глобальному рівнях. В умовах низької ефективності діяльності Світової організації торгівлі, зокрема на тлі відсутності нових багатосторонніх торговельних угод, які б нормативно врегульовували низку актуальних питань, що потребують своєчасного

реагування задля отримання максимальної користі від їхнього розвитку, а саме питань створення резервів для цілей продовольчої безпеки, електронної комерції, лібералізації доступу до ринків послуг, підтримки експортної діяльності ММСП, безбар'єрної торгівлі товарами медичного призначення, гендерної рівності, по-перше спричиняє додаткову асиметричність в опосередковано пов'язаних з торгівлею аспектах, та, по-друге, сприяє залученню все більшої кількості країн до предметних переговорів щодо укладення все більшої кількості регіональних торговельних угод, які формують альтернативні, зазвичай більш преференційні, правила торгівлі. Саме за умов невизначеності найбільш ефективним вважається застосування сценарного підходу до прогнозування можливих наслідків розвитку глобальної торговельної системи з метою формування урядами країн такої стратегії реалізації торговельної політики, яка б передбачала варіативний інструментарій для реагування як на оптимістичний, так і песимістичний варіант розвитку подій.

3. Питання визначення статусу країни чи окремої митної території за рівнем економічного розвитку в рамках СОТ було одним із найбільш проблемних протягом усього часу існування Організації. Загальноприйнятим є поділ всіх членів на три категорії: розвинені, ті, що розвиваються, та найменш розвинені. Єдиною категорією, належність до якої визначається кожні 3 роки Економічною та Соціальною Радою ООН (ЕКОСОР), є група найменш розвинених країн (НРК), до якої станом на вересень 2021 р. віднесено 46 країн переважно африканського та північноамериканського регіонів. Рішення про включення до й вилучення з переліку НРК приймається з урахуванням трьох критеріїв: рівень доходів, людський капітал та економічна вразливість. Приналежність до інших двох категорій визначається членами СОТ самотійно, що значно ускладнює функціонування всієї торговельної системи через намагання низки країн запевнити інших членів в статусі, нижчому за фактичний з метою отримання значних пільг від користування спеціальним та диференційним режимом,

який передбачає можливість запровадження перехідних періодів для реалізації окремих положень нових правил та угод СОТ, пільгових тарифних режимів, отримання технічної допомоги з метою розбудови потенціалу члена СОТ, що розвивається. Таким чином з рахуванням підходів ООН, МВФ, Світового банку, членства країн в неформальних угрупованнях та організаціях, доступних тільки для учасників з високим рівнем економічного розвитку, а також частки країн та окремих митних територій в світовій торгівлі, для цілей дослідження запропоновано віднести 39 країн та 3 окремі митні території (Гонконг, Макао та Китайський Тайбей) до групи розвинених членів СОТ, решта членів вважатимуться такими, що розвиваються.

4. За результатами аналізу асиметрій між регіонами світу та групами країн за рівнем економічного розвитку за показниками, безпосередньо пов'язаними з процесом транскордонної торгівлі, можемо зробити такі висновки. Країни Африки, а також Центральної, Південної Америки та Карибського басейну експортують та імпортують найменші за кількістю та вартістю обсяги товарів і послуг (2,1% та 2,9% від загальних обсягів світового експорту та 2,8% та 3% від загальних обсягів імпорту в 2020 р. відповідно), а також зв'язали митні тарифи на найвищих, порівняно з іншими регіонами, рівнях як для товарів сільськогосподарського призначення (72,6% та 61,9% відповідно), так і несільськогосподарського призначення (37,9% та 38,8% відповідно). При цьому країни північноамериканського та європейського регіонів, будучи прибічниками принципів прозорості, відкритості та передбачуваності торговельного середовища, реалізують достатньо протекціоністську торговельну політику, застосовуючи значну кількість нетарифних заходів регулювання обсягів зовнішньої торгівлі (середньозважена кількість заходів станом на 2020 р. складає 5077 та 2198 відповідно), переважно технічні бар'єри в торгівлі (1545 та 1214 заходів) та санітарні та фітосанітарні заходи (2596 та 668 заходів). При цьому найбільш активно відстоюють національні економічні інтереси в

рамках механізму з питань вирішення спорів у рамках СОТ країни азійського та південноамериканського регіонів (36% та 19% всіх кейсів).

Україна при цьому залишається країною, яка взяла на себе значні ліберальні зобов'язання щодо надання доступу до ринків товарів та послуг. Будучи одним з провідних експортерів товарів сільськогосподарського призначення, приєднавшись у 2020 р. до Кернської групи в якості спостерігача, Україна під час вступу до СОТ зв'язала рівень митного тарифу на найнижчому серед учасників групи рівні – 11%, а фактично застосовує при цьому ставку за РНС на рівні 9,2% (аналогічні показники для несільськогосподарських товарів дорівнюють 5% та 3,7% відповідно при 100% зв'язаних тарифних ліній). У сфері торгівлі послугами Україна є четвертим членом СОТ за рівнем відкритості доступу до національного ринку послуг, взявши відповідні зобов'язання стосовно 134 підсекторів зі 152, переважна більшість з яких передбачають повне відкриття ринків. При цьому країна активно використовує всі доступні інструменти для захисту своєї продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках (34 антидемпінгові, 1 компенсаційний та 8 захисних заходів стосовно товарів походженням з іноземних країн, а також 9 торговельних спорів в якості позивача, 4 – відповідача та 50 – третьої сторони).

Аналіз згаданих показників для груп країн з різним рівнем економічного розвитку виявив очевидну тенденцію до зростання рівня лібералізації торговельних режимів в залежності від підвищення рівня розвитку. Водночас доведено, що приналежність до групи найменш розвинених країн (НРК) необов'язково означає закритість доступу до національних ринків (специфічні зобов'язання стосовно надання доступу до ринків послуг взяли Гамбія для 111 підсекторів, Сьєрра-Леоне – 110, Ліберія – 108, Афганістан – 103, Камбоджа – 97 тощо), а категоризація країни як розвинутої не свідчить про застосування мінімальної кількості нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі (середньозважена кількість заходів дорівнює 2844 при аналогічному показнику для НРК – 105 заходів).

5. Однією з характерних ознак сучасної торговельної системи є надшвидке зростання кількості регіональних торговельних угод (РТУ), що в свою чергу спричиняє асиметричність в розрізі превалювання регіональних правил транскордонної торгівлі над багатосторонніми (мультилатеральними). Так, станом на вересень 2021 р. членами СОТ укладено 350 РТУ, з них 58% припадає на угоди про вільну торгівлю (УВТ), 34% – угоди про економічну інтеграцію, 5% – угоди з частковою сферою охоплення. Лідерами за кількістю чинних РТУ є країни ЄС, ЄАВТ, Чилі та Сінгапуру (45, 31, 30 та 27 угод відповідно), при цьому Україна є стороною 19 УВТ з 39 країнами світу. Розвинені країни виступали сторонами РТУ в 15 разів частіше, ніж НРК. Крім того, станом на вересень 2021 р. членами СОТ занотифіковано 36 преференційних торговельних угод, 64% з яких надаються розвиненими країнами, а 36% – країнами, що розвиваються, більшість з яких надано у формі Генералізованої системи преференцій (ГСП).

6. Асиметричність торговельної системи також спричинена факторами, опосередковано пов'язаними з процесом зовнішньої торгівлі. Технологічно-інфраструктурна асиметрія виникла внаслідок наявності цифрового розриву між розвиненими країнами (86,6% населення мають доступ до Інтернету) та НРК (19,1% населення), адже країни останньої через відсутність доступу до мережі Інтернет не мають можливості бути повноцінно залученими до електронної комерції та транскордонної торгівлі цифровими продуктами. Додатковим бар'єром для розвитку цифрової торгівлі, зокрема в африканському та азійсько-тихоокеанському регіонах є відсутність законодавства з різних торговельних аспектів електронної комерції, зокрема з питань захисту прав споживачів (у 40% НРК) та конфіденційності даних (у 43% НРК). Для мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) доступ до іноземних ринків є ускладненим порівняно з великими компаніями, починаючи від неможливості отримати інформацію про торговельні режими країн, закінчуючи вищими процентними ставками по кредитах, вищими логістичними витратами. Найсприятливіший режим для їх функціонування

наразі створений в Естонії, Кіпрі, Латвії та Туреччині. Гендерна асиметрія в міжнародній торгівлі полягає у переважній залученості жінок до секторів послуг, які не є експортоорієнтованими (освіта, охорона здоров'я), більших витратах на експорт продукції (на 13% більше від витрат чоловіків).

7. Проблемні аспекти функціонування СОТ, охарактеризовані в роботі, можна об'єднати за п'ятьма ключовими напрямками: неможливість повноцінної реалізації механізму вирішення торговельних спорів, результатом чого стало блокування діяльності Апеляційного органу (АО) СОТ, недостатня ефективність моніторингу зобов'язань членів, пов'язана з недотриманням членами СОТ вимог щодо подання нотифікацій, що в свою чергу негативно впливає на рівень прозорості та передбачуваності торговельного середовища, низька результативність переговорного процесу (1 нова багатостороння торговельна угода – Угода про спрощення процедур торгівлі (УСПТ) – протягом 25 років існування Організації), необхідність визначення статусу країн в рамках СОТ та низька ефективність роботи комітетів і робочих органів СОТ.

8. За результатами економетричного аналізу визначено, що для всіх груп країн як за географічною приналежністю, так і рівнем економічного розвитку, стимулюючим експорт фактором є кількість регіональних торговельних угод (РТУ). Для розвинених країн істотний позитивний вплив на величину експорту також має кількість торговельних спорів, в яких бере участь країна чи окрема митна територія. Також особливістю розвинених країн та таких, що розвиваються, є існування суттєвого впливу на обсяги експорту таких нетарифних заходів регулювання як санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ), технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ), антидемпінгові та спеціальні захисні заходи та середньої зваженої ставки мита на сільськогосподарські товари. Таким чином ключову увагу при усуненні асиметрії глобальної торговельної системи необхідно приділити врегулюванню питання співвідношення правових режимів СОТ та РТУ, а також вдосконалення механізму вирішення торговельних спорів у рамках

COT та варіантів посилення моніторингової функції з метою кращого контролю за застосуванням нетарифних заходів регулювання обсягів торгівлі.

9. У результаті дослідження визначено оптимальну багатофакторну модель залежності обсягів світової торгівлі від середнього рівня фактично застосовуваної тарифної ставки за РНС та кількості регіональних торговельних угод (коефіцієнт детермінації (R^2) для даної моделі дорівнює 0,931, отже зміни обсягів світової торгівлі на 93% пояснюються зазначеними факторами) та отримано рівняння багатофакторної лінійної регресії, яке має такий вигляд: $Y=13072,24-893,791 \cdot X_1+117,4807 \cdot X_2-875,668 \cdot X_3$. Зазначене рівняння використано при прогнозуванні обсягів світової торгівлі на період 2021-2023 рр. за оптимістичним (щорічне зростання приблизно на 3%) та песимістичним сценаріями (падіння обсягів торгівлі до рівня 1995-1997 рр.).

Додатково визначено, обсяги експорту товарів з України протягом 2016-2021 рр. на 50% відбувалися в рамках преференційного режиму передбаченого ключовими УВТ, та за результатами прогнозу такого експорту на 2021-2023 рр. за допомогою методу аналізу часових рядів отримано підтвердження, що така залежність тільки зростатиме (обсяги експорту в рамках УВТ щорічно зростатимуть на 3%, у той час як загальний експорт – на 2%).

Крім того, з метою подолання наростаючої асиметричності регулювання транскордонної торгівлі в бік РТУ запропоновано інкорпорувати питання укладення регіональних торговельних угод до правового режиму COT шляхом досягнення домовленості, що тексти всіх РТУ мають обов'язково розроблятися на основі чинних правил та норм Організації, а також формування типової регіональної торговельної угоди (так званої «Model agreement»).

10. У рамках дослідження розроблено рекомендації стосовно модернізації процедурних та нормативних засад діяльності COT за 5 ключовими напрямками, зокрема, запропоновано внести зміни до

Домовленості про правила та процедури вирішення спорів з метою розблокування діяльності Апеляційного органу СОТ, запровадити адміністративні заходи відповідальності щодо членів, які не дотримуються або несвоєчасно дотримуються вимог щодо подання до Організації нотифікацій про суттєві зміни в національному законодавстві з торговельних питань, вдосконалити процедурні засади діяльності робочих органів СОТ, сконцентрувати увагу членів на доцільності укладання багатосторонніх угод з обмеженим колом учасників, відкритих для приєднання нових сторін, а також запропоновано критерії, за якими країни чи окрему митну територію можна віднести до категорії розвинених членів. Наголошено на вітальній необхідності невідкладного початку багатосторонніх переговорів з метою підписання багатосторонніх угод з таких питань як електронна комерція, внутрішнє регулювання у сфері послуг, скасування (обмеження) субсидій в галузі рибальства, сприяння інвестуванню, що дозволить завершити поточний раунд переговорів (раунд «Доха-Розвиток») та започаткувати черговий раунд, до мандату якого будуть віднесені актуальні питання розвитку світової торгівлі з метою реагування на глобальні виклики ХХІ ст.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hoekman Bernard and Schuman Robert. Bolstering Global Trade: Governance. A Work Program for the WTO presented by the High-Level Board of Experts on the Future of Global Trade Governance. 2017. URL: http://aei.pitt.edu/102720/1/NW_Global_Trade_Governance_Interim_Report.pdf (дата звернення: 12.01.2019).
2. Robert M. Stern. The multilateral trading system. Working Papers 569. Research Seminar in International Economics, University of Michigan. 2007. URL: <http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers551-575/r569.pdf> (дата звернення: 12.01.2019).
3. Угода про заснування Світової організації торгівлі: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_342#Text (дата звернення: 12.01.2019).
4. United Nations Monetary and Financial Conference (Bretton Woods NH 1-22 July 1944). Proceedings and Documents 941 (US Department of State Publications No. 2866, 1948). URL: <https://fraser.stlouisfed.org/title/430> (дата звернення: 12.01.2019).
5. Peter Van Den Bossche & Werner Zdouc, the law and policy of the world trade organization: text, cases and materials 374-83. Cambridge University Press, 4th ed. 2017.
6. Check List of United Nations Documents. Part 5: NO.1 Economic and Social Council, 1946-1947. URL: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/1430-201404101302204694093_0.pdf (дата звернення: 26.01.2019).
7. J. Jackson. The World Trade Organization: Constitution and Jurisprudence. London: Royal Institute of International Affairs, 1998. 193 p.
8. The Ministerial Declaration on the Uruguay Round, GATT. Min. 1986. URL: <https://docs.wto.org/gattdocs/q/UR/TNCMIN86/MINDEC.PDF> (дата звернення: 26.01.2019).

9. T. Stewart. The GATT Uruguay Round: a Negotiating History (1986-1992). *Deventer: Kluwer Law and Taxation*. 1993. Vol. 3. 1382 p.
10. Musa Njabulo Shongwe. The fragmentation of the multilateral trading system: the impact of regionalism on WTO law. *Amsterdam law Forum*. VU University Amsterdam. 2017. Vol 9:1. P. 3-41.
11. Appellate Body Report, Brazil – Measures Affecting Desiccated Coconut. WT/DS22/AB/R. 1997. URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=Q:/WT/DS/22ABR.pdf&Open=True> (дата звернення: 26.01.2019).
12. Kahler Miles. Multilateralism with Small and Large Numbers. *International Organization*. 1992. Vol. 46. № 3. P. 681–708. URL: <http://www.jstor.org/stable/2706992>. (дата звернення: 26.01.2019).
13. Keohane Robert O. Multilateralism: An Agenda for Research. *International Journal*. 1990. Vol. 45. № 4. P. 731–64. URL: <https://www.jstor.org/stable/40202705> (дата звернення: 26.01.2019).
14. Trade Globalization since 1795: Waves of Integration in the World-System / Christopher Chase-Dunn; Yukio Kawano; Benjamin D. Brewer. *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. No. 1. P. 77-95.
15. What Companies Want from the World Trading System. WORLD ECONOMIC FORUM. 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_Trade_II_2015.pdf (дата звернення: 16.02.2019).
16. The World Trading system: What's in it for Business? International Trade Centre. International Trade Forum. 2001. Is. 1. URL: <http://www.tradeforum.org/The-World-Trading-system-Whats-in-it-for-Business/> (дата звернення: 16.02.2019).
17. OECD Glossary of statistical terms. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2946>. (дата звернення: 24.02.2019).

18. Rachel McCulloch. The International Trading System and Its Future. 2010. URL: https://www.researchgate.net/publication/228731821_The_International_Trading_System_and_Its_Future (дата звернення: 24.02.2019).
19. International trade glossary “Copybook”. URL: <https://www.copybook.com/glossary/mts-multilateral-trading-system> (дата звернення: 24.02.2019).
20. Extension: What is Multilateral Trade? URL: <https://carleton.ca/ces/elearning/politics/foreign-affairs/extension-what-is-multilateral-trade/> (дата звернення: 24.02.2019).
21. Andrew G. Brown and Robert M. Stern. Concepts of Fairness in the Global Trading System. *Discussion Paper: Research Seminar in International Economics*. 2005. No. 544. URL: <http://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers526-550/r544.pdf> (дата звернення: 24.02.2019).
22. UNCTAD. The International Trading System and Trade Negotiations. URL: <https://unctad.org/en/Pages/DITC/TNCD/International-trading-system.aspx> (дата звернення: 10.03.2019).
23. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2009. 302 с.
24. Офіційний сайт СОТ. URL: <https://www.wto.org/index.htm> (дата звернення: 21.03.2021).
25. Циганкова Т., Ганна С. Сучасні коаліції та угруповання сот у формуванні глобальної торгової політики. *Міжнародна економічна політика*. 2010. Вип. 1-2. С. 22-40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Меп_2010_1-2_4 (дата звернення: 21.03.2021).
26. WTO. Groups in the negotiations. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm (дата звернення: 30.03.2020).
27. The Cairns Group. URL: <https://www.cairnsgroup.org/> (дата звернення: 12.01.2021).

28. Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві: веб-сайт. URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/posolstvo/2608-unctd> (дата звернення: 31.03.2019).

29. The United Nations Commission on International Trade Law. URL: <https://uncitral.un.org/en/about> (дата звернення: 31.03.2019).

30. International Trade Centre, About ITC. URL: <https://www.intracen.org/itc/about/> (дата звернення: 31.03.2019).

31. The World Customs Organization. URL: <http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/discover-the-wco.aspx> (дата звернення: 06.04.2019).

32. International chamber of commerce. URL: <https://iccwbo.org/about-us/who-we-are/> (дата звернення: 06.04.2019).

33. Bouët Antoine and Laborde Debucquet David. Introduction: Setting the stage. International Food Policy Research Institute (IFPRI). Washington, D.C, 2017. 33 p. URL: <http://ebrary.ifpri.org/utils/getfile/collection/p15738coll2/id/131382/filename/131593.pdf> (дата звернення: 06.04.2019).

34. Генеральна угода про тарифи й торгівлю: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_003#n8 (дата звернення: 07.04.2019).

35. Генеральна угода про торгівлю послугами: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#n3 (дата звернення: 07.04.2019).

36. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#n3 (дата звернення: 07.04.2019).

37. Домовленість про правила та процедури вирішення спорів: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_019#n3 (дата звернення: 07.04.2019).

38. Механізм огляду торговельної політики: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_020#Text (дата звернення: 07.04.2019).

39. Багатосторонні переговори / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=82c65e31-47d0-468e-b666-371283741cc7&title=BagatostoronniPeregovori>. (дата звернення: 18.05.2021).

40. Rohini Acharya. Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 750p.

41. WTO. Differential and more favourable treatment reciprocity and fuller participation of developing countries. Decision of 28 November 1979 (L/4903). URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling1979_e.htm. (дата звернення: 18.05.2021).

42. Генералізована система преференцій США / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0d1654bd-6bc4-4b56-9759-07e33858cdfa&title=GeneralizovanaSistemaPreferentsiiSsha> (дата звернення: 02.05.2019).

43. The global trading system works when we all play by the rules. Financial Times. URL: <https://www.ft.com/content/17209dce-05b3-11e8-9e12-af73e8db3c71> (дата звернення: 18.05.2021).

44. Тананайко Т.С. Проблеми та механізми ефективності функціонування СОТ. *Вчені записки*. 2018. №19. С. 113–126.

45. Офіційний сайт Міністерства економіки, торгівлі та промисловості Японії. New Trends and Challenges for the International Trading System. URL: <https://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/g99W007e.pdf> (дата звернення: 09.12.2020).

46. Hummels D.L., J. Ishii and K.M. Yi. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 54. № 1. P. 75–96.

47. Baldwin R. Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. NBER Working Paper 17716. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2011a. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w17716/w17716.pdf (дата звернення: 05.05.2019).

48. Johnson R.C. and G. Noguera. Fragmentation and Trade in Value Added over Four Decades. NBER Working Paper 18186. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2012. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18186/w18186.pdf (дата звернення: 11.05.2019).

49. Anderson J.A. The Gravity Model. NBER Working Paper 16576. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2010. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w16576/w16576.pdf (дата звернення: 11.05.2019).

50. World Trade Organization. World Trade Report 2013 Factors shaping the future of world trade. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf (дата звернення: 12.05.2019).

51. Mattoo A. and A. Subramanian. Criss-Crossing Globalization: Uphill Flows of Skill-Intensive Goods and Foreign Direct Investment. Annual World Bank Conference on Development Economics 2009. Global: People, Politics, and Globalization. Washington: World Bank, 2010.

52. Subramanian A. Eclipse: Living in the Shadow of China's Economic Dominance. Washington: Peterson Institute for International Economics, 2011. 236 p.

53. Carpenter T. and A. Lendle. How Preferential Is World Trade? CTEI Working Paper. Geneva: Centre for Trade and Economic Integration, The Graduate Institute, Ecole des Hautes Etudes, 2010. 45 p.

54. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Arvind Subramanian and Martin Kessler. 2013. Working paper 3. Global Citizen Foundation. URL: https://www.gcf.ch/wp-content/uploads/2013/06/GCF_Subramanian-working-paper-3_-6.17.13.pdf (дата звернення: 12.05.2019).

55. Borchert I., B. Gootiiz and A. Mattoo. Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence from a New Database. Policy Research Working Paper 6109. Washington: World Bank, 2012.

56. Alexander Keck, John Hancock, Coleman Nee. Perspectives for Global Trade and the International Trading System. 2018. URL: <file:///C:/Users/1/Downloads/perspectives-for-global-trade-and-the-international-trading-system.pdf> (дата звернення: 12.05.2019).

57. Замулин О. Концепція реальних економічних циклів и ее роль в еволюції макроекономічної теорії. *Вопросы экономики*. 2005. № 1. С. 144–153.

58. Borts G.H., Stein J.I. Economic Growth in a Free Market. New York and London: Columbia University Press, 1964. 235 p.

59. Siebert H. Regional Economic Growth: Theory and Policy. Scranton, International Textbook Company, 1969. 217 p.

60. Myrdal G. Economic Theory and Under-developed Regions. London: G.Duckworth, 1957. 168 p.

61. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору: монографія. Київ: Знання, 2012. 782 с.

62. Усков М.О. Методологічні засади ідентифікації асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів: статистична складова. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2007. Вип. 12. Ч. 1. С. 299-303. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/913/1/47.pdf> (дата звернення: 08.06.2019).

63. Колчков В.А. Соціально-економічні асиметрії регіонального розвитку України (сутність та шляхи подолання). *Вісник університету банківської справи НБУ*. 2012. №1(13). С. 12–18.

64. Кравчук Н.Я. Концептуалізація глобальних фінансових дисбалансів. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. № 3. С. 153-159. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2013_3_18 (дата звернення: 08.06.2019).

65. Божидарнік Н. В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01. Київ : КНЕУ, 2006. 19 с.

66. Сторонянська І.З. Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики. *Регіональна економіка*. 2006. № 4. С. 101 –110.

67. Вірковська А.А., Івашук І.О. Ідентифікація асиметрій зовнішньоторговельних інтересів країн Європи. *Схід*. 2015. № 5 (137). С. 37-45.

68. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2008. 420 с.

69. Snježana Brkić, Adnan S. Efendic. Regional trading arrangements – stumbling blocks or building blocks in the process of global trade liberalization? *Economic Integration, competition and cooperation: 5th International conference. Croatia, Opatija, 2005. 17 p.* URL: <file:///C:/Users/1/Downloads/SSRN-id2239275.pdf> (дата звернення: 09.06.2019).

70. William R. Cline. *International Economic Policy in the 1990s*. Massachusetts Institute of Technology, 1994. 260 p.

71. Levy P. A political-economic analysis of free-trade agreements. *American Economic Review*. 1997. Vol. 87. № 4. P. 506-519.

72. Shang-Jin Wei, Jeffrey A. Frankel. Can Regional Blocs Be a Stepping Stone to Global Free Trade? A Political Economy Analysis. *International Review of Economics & Finance*. 1996. Vol. 5. № 4. P. 339-347.

73. Suominen Kati. Enhancing Coherence and Inclusiveness in the Global Trading System in an Era of Regionalism. 2016. URL: <http://e15initiative.org/publications/enhancing-coherence-inclusiveness-global-trading-system-era-regionalism/> (дата звернення: 15.06.2019).

74. Давидова О.Ю. Сценарне моделювання – оптимальний підхід до планування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 493-498. URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/141-davidova-o-yu-stsenarne-modelyuvannya-optimalnij-pidkhid-do-planuvannya> (дата звернення: 15.06.2019).

75. Кононов Д.А., Косясенко С.А., Кульба В.В. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем. URL: <http://www.econ.asu.ru/old/sborn/finmath2010/pdf/1/pdf> (дата звернення: 16.06.2019).

76. Сценарне прогнозування розвитку прикордонних регіонів : монографія / кол. авторів за заг. редакцією Кифяка В.Ф. Чернівці : "Місто", 2017. 330 с.

77. Попов С.В. Сценарное моделирование: методика из восьми шагов. 2008. URL: <https://gtmarket.ru/library/articles/1800> (дата звернення: 16.06.2019).

78. Лучик В.Є., Лучик С.Д. Методологія сценарного прогнозування соціального та економічного розвитку регіонів. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2015. Вип. III (59). С. 40-51.

79. Кравченко Т.В. Обґрунтування вибору стратегії економічного розвитку регіону. *East European scientific journal*. 2015. No.2 (2). Vol. 2. P. 33-39.

80. World Trade Organization. Methodology for the WTO trade forecast of april 8 2020. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/methodpr855_e.pdf (дата звернення: 08.09.2020).

81. World Trade Organization. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm#fnt-2 (дата звернення: 08.09.2020).

82. United Nations. Least Developed Countries (LDCs). URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category.html> (дата звернення: 28.09.2019).

83. United Nations. List of Least Developed Countries. 2021. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/ldc_list.pdf (дата звернення: 01.03.2021).

84. United Nations. LDC Identification Criteria & Indicators. URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/least-developed-country-category/ldc-criteria.html> (дата звернення: 01.03.2021).

85. World Bank. World Bank Country and Lending Groups. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (дата звернення: 20.08.2021).

86. Report on International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living. New York: UN, 1954. 106 p. URL: <https://digitallibrary.un.org/record/1476522> (дата звернення: 28.09.2019).

87. United Nations. World Economic Situation and Prospects 2019. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2019_BOOK-ANNEX-en.pdf (дата звернення: 09.10.2020).

88. Human Development Report 2019: Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. Technical

notes. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019_technical_notes.pdf.
(дата звернення: 10.10.2020).

89. Human Development Report 2020: The next frontier. Human development and the Anthropocene. 2020. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2020_overview_english.pdf (дата звернення: 01.09.2021).

90. Lyng Nielsen. Classifications of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done. IMF Working Paper WP/11/31. 2011. 46 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1131.pdf> (дата звернення: 05.10.2019).

91. World Economic Outlook. 1997. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/weomay/weocon.htm> (дата звернення: 06.10.2019).

92. Alexander Keck, John Hancock, Coleman Nee. Perspectives for Global Trade and the International Trading System. URL: <https://www.wirtschaftsdienst.eu/pdf-download/jahr/2018/heft/13/beitrag/perspectives-for-global-trade-and-the-international-trading-system.html> (дата звернення: 19.10.2019).

93. IMF Policy Paper. Macroeconomic Developments and Prospects in Low-Income Developing Countries. 2018. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/03/22/pp021518macroeconomic-developments-and-prospects-in-lidcs> (дата звернення: 19.10.2019).

94. World Economic Outlook. Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers. 2019. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019> (дата звернення: 08.11.2020).

95. World Bank. Published on Data Blog. New country classifications by income level: 2019-2020. URL: <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2019-2020> (дата звернення: 20.10.2019).

96. OECD. Convention on the Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/general/conventionontheorganisationforeconomicco-operationanddevelopment.htm> (дата звернення: 20.10.2019).

97. OECD. Where: Global reach. URL: <http://www.oecd.org/about/members-and-partners>. (дата звернення: 03.09.2021).

98. UNCTADstat. Data Center. Merchandise. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=101> (дата звернення: 07.05.2021).

99. Угода про сільське господарство: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_005#Text (дата звернення: 20.10.2019).

100. World Trade Organization. Special and differential treatment provisions. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/dev_special_differential_provisions_e.htm (дата звернення: 20.10.2019).

101. Тананайко Т. С. Проблемні аспекти класифікації країн в глобальній торговельній системі. *Вчені записки*. 2020. №21. С. 192–208.

102. Tananaiko Tetiana, Yatsenko Olha. Key trends of global trading system participants' trade policies Pravo, Ekonomija i Menadžment u Savremenim Uslovima. Beograd, Srbija: Univerzitet „Union – Nikola Tesla”, 2021. Knjiga 3. P. 479-490.

103. UNCTADstat. Data Center. Merchandise. Goods and Services (BPM6): Exports and imports of goods and services, annual. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=89795> (дата звернення: 09.09.2021).

104. Office of the United States Trade Representative. Executive office of the President. United States-Mexico-Canada Agreement. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement> (дата звернення: 23.08.2020).

105. World Trade Organization. Schedules of concessions. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/schedules_e/goods_schedules_e.htm (дата звернення: 04.11.2020).

106. World Trade Organization. Get tariff data. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm (дата звернення: 04.11.2020).

107. Торговельні аспекти продовольчої безпеки у багатосторонній торговельній системі / Тананайко Т.С., Яценко О.М., Гальперіна Л.П., Гончаренко Н.І., Хорошун О.І. *Вісник ХНАУ. Сер. Економічні науки*. 2021. № 1. С. 210-232.

108. World Trade Organization. TABLES by MEMBERS. URL: <http://tip.wto.org/goods/Forms/MemberView.aspx?mode=modify&action=search> (дата звернення: 02.03.2021).

109. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 02.03.2021).

110. Обмежувальні заходи щодо імпорту товарів в Україну (антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи) / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2d92511f-c6fa-468a-97f3-bc353742db15&title=ZakhistInteresivNatsionalnikhTovarovirobnikivNaVnutrishnomuRinku> (дата звернення: 02.03.2021).

111. Повідомлення про початок розподілу тарифної квоти на ввезення в Україну цукру-сирцю з тростини на 2021 рік / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5839890f-9b11-455a-86fb->

[be1eccd8b8d6&title=PovidomlenniaProOpriliudnenniaNaSaitiMinisterstvaProPoc hatokRozpodiluTarifnoiKvotiNaVvezenniaVUkrainuTsukrusirts iuZTrostiniNa202 1-Rik](#) (дата звернення: 03.02.2021).

112. Christian Volpe Martincus, Jerónimo Carballo, Alejandro Graziano. Customs. 2015. URL: <https://nottingham-repository.worktribe.com/preview/5019968/Customs.Revised%20Version.pdf> (дата звернення: 24.11.2019).

113. World Bank. Cost to export, border compliance. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.EXP.CSBC.CD?end=2019&start=2014&view=chart> (дата звернення: 20.11.2020).

114. World Bank. Time to export, border compliance. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.EXP.TMBC?end=2019&start=2014&view=chart> (дата звернення: 20.11.2020).

115. World Bank. Time to import, border compliance. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.IMP.TMBC> (дата звернення: 20.11.2020).

116. World Bank. Cost to import, border compliance. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IC.IMP.CSBC.CD>. (дата звернення: 20.11.2020).

117. Протокол про внесення змін до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі. Угода про спрощення процедур торгівлі: Міжнародний документ від 27.11.2014 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_053#Text (дата звернення: 07.12.2019).

118. World Trade Report 2020: Government policies to promote innovation in the digital age. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr_e.htm (дата звернення: 18.01.2021).

119. SERVICES SECTORAL CLASSIFICATION LIST. MTN.GNS/W/120. 1991. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/mtn_gns_w_120_e.doc (дата звернення: 14.12.2019).

120. Central Product Classification (CPC). ST/ESA/STAT/SER.M/77/Ver.2.1 United Nations, New York, 2015. URL: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/unsdclassifications/cpcv21.pdf> (дата звернення: 14.12.2019).
121. World Trade Organization. I-TIP Services. URL: <http://i-tip.wto.org/services/default.aspx> (дата звернення: 14.04.2021).
122. Stewart Clarke. European Content Quota for Streaming Services to Be Finalized by End of 2019. 2018. URL: <https://variety.com/2018/tv/news/european-content-quota-streaming-service-finalized-end-2019-1203094034/> (дата звернення: 15.12.2019).
123. World Trade Organization. WTO negotiations on domestic regulation disciplines. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/dom_reg_negs_e.htm (дата звернення: 21.12.2020).
124. World Trade Organization. Disputes by member. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm (дата звернення: 17.04.2021).
125. Christoph Herrmann. Bilateral and Regional Trade Agreements as a Challenge to the Multilateral Trading System. *EUI Working Papers LAW*. 2008. No 09. URL: <https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/8089/LAW-2008-09.pdf> (дата звернення: 08.02.2020).
126. Baldwin R. 21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. Geneva, 2011. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf (дата звернення: 09.02.2020).
127. Baldwin R. and Carpenter T. Why not in the WTO? The erosion of WTO centrality in trade liberalisation. *Centre for Trade and Economic Integration: Conference Draft*, 10th September 2009.. Graduate Institute, Geneva, 2009.
128. World Trade Organization. RTAs currently in force, 1948 – 2021. URL: <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx> (дата звернення: 12.09.2021).

129. World Trade Organization. Figures on Regional Trade Agreements notified to the GATT/WTO and in force. URL: <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx> (дата звернення: 12.09.2021).

130. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Міжнародний документ від 27.06.2014 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text (дата звернення: 11.04.2020).

131. Протокол четвертого засідання Ради з міжнародної торгівлі, Київ, 23 березня 2021 р. / Міністерство економіки України. URL: http://exportstrategy.me.gov.ua/sites/default/files/field/files/1_protokol_iv_zasidan_nya_rmt_23.03.2021_1.pdf (дата звернення: 05.05.2021).

132. World Trade Organization. RTAs in force, including accessions to RTAs, by country/territory. URL: <http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx> (дата звернення: 14.03.2021).

133. Office of the United States Trade Representative. Executive office of the President. TPP Full Text. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> (дата звернення: 12.04.2020).

134. European Commission. The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/> (дата звернення: 12.04.2020).

135. Azmeh Shamel, Foster Christopher. The TPP and the digital trade agenda: Digital industrial policy and Silicon Valley's influence on new trade agreements. *Working Paper Series*. 2016. No. 16-175. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/224801/1/wp175.pdf> (дата звернення: 02.05.2020).

136. World Trade Organization. Database on Preferential Trade Arrangements. URL: <http://ptadb.wto.org/?lang=1> (дата звернення: 21.05.2020).

137. World Trade Organization. Preferential Trade Arrangements. List of PTAs. URL: <http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx> (дата звернення: 21.03.2021).

138. ITU. Statistics. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx> (дата звернення: 05.09.2020).

139. UNCTAD. Summary of Adoption of E-Commerce Legislation Worldwide. URL: https://unctad.org/en/Pages/DTL/STI_and ICTs/ICT4D-Legislation/eCom-Global-Legislation.aspx (дата звернення: 16.03.2021).

140. ECOMMERCE SALES BY COUNTRY IN 2021. URL: <https://www.oberlo.com/statistics/ecommerce-sales-by-country> (дата звернення: 12.04.2021).

141. Е- комерція – шлях експорту до піднебесної. 2018-06-19. Асоціація українсько-китайського співробітництва: веб-сайт. URL: <http://aucc.org.ua/e-komertsiya-shlyah-eksportu-do-pidnebesnoyi/> (дата звернення: 12.04.2021).

142. World Trade Organization. Regional Trade Agreements. Database. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (дата звернення: 12.04.2021).

143. World Trade Organization. World Trade Report 2016: Levelling the trading field for SMEs. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf (дата звернення: 12.09.2020).

144. UNCTAD. The International Day of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). Virtual Meeting. 2020. URL: <https://unctad.org/osgstatement/international-day-micro-small-and-medium-enterprises-msmes> (дата звернення: 13.09.2020).

145. World Trade Organization. Women and Trade: The role of trade in promoting gender equality. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/women_trade_pub2807_e.htm (дата звернення: 18.10.2020).

146. Francois J. and B. Hoekman. Services Trade and Policy. *Journal of Economic Literature*. 2010. Vol. 48. № 3. P. 642-92.

147. Elsig M. The Functioning of the WTO: Options for Reform and Enhanced Performance. 2016. URL: <http://e15initiative.org/publications/functioning-wto-options-reform-enhanced-performance> (дата звернення: 14.11.2020).

148. Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). URL: <https://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/index.aspx?lang=eng> (дата звернення: 10.01.2021).

149. Cottier T., Elsig M. Reforming the WTO: the Decision-Making Triangle Revisited. Cambridge University Press, 2011.

150. Зеленько Г. Консенсус. Політична енциклопедія / за ред. Ю. Левенець, Ю. Шаповал. Київ: Парламентське видавництво, 2011. 352 с.

151. Угода про державні закупівлі: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_050#Text (дата звернення: 14.11.2020).

152. World Trade Organization. Information Technology Agreement (ITA). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm (дата звернення: 15.11.2020).

153. Global Affairs Canada. Trade in Services Agreement (TISA). URL: <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/services/tisa-acs.aspx?lang=eng> (дата звернення: 15.11.2020).

154. Osakwe C. WTO fundamentals are sound, but the architecture requires reform and modernisation for the 21st century global economy. 2018. E15Initiative. URL: <http://e15initiative.org/blogs/wto-fundamentals-are-sound-but-the-architecture-requires-reform-and-modernisation-for-the-21st-century-global-economy> (дата звернення: 05.12.2020).

155. Укринформ: веб-сайт. Члени СОТ обговорили напрямки реформи організації. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2566424-cleni-sot-obgovorili-napramki-reformi-organizacii.html> (дата звернення: 05.12.2020).

156. Global Affairs Canada. Ottawa Group and WTO reform. URL: <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2019/05/ottawa-group-and-wto-reform.html> (дата звернення: 06.12.2020).

157. Микуляк В. Рік на зміни: що може врятувати СОТ від знищення Трампом. Європейська правда: веб-сайт. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/09/18/7087050> (дата звернення: 06.12.2020).

158. World Trade Organization. Dispute settlement activity - some figures. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispustats_e.htm (дата звернення: 23.03.2021).

159. Інформація щодо порядку денного раунду переговорів СОТ "Доха - Розвиток" / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=45f3a900-9cf1-4e10-b560-355b361b6529&title=InformatsiiaSchodoPoriadkuDennogoRaunduPeregovorivSotdokha-Rozvitok> (дата звернення: 12.12.2020).

160. Tananaiko T., Yatsenko O., Schneeberger K. Trade facilitation and economic development: cooperation between Ukraine and the countries of North America. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2018. Vol. 40. No. 1. P. 103–117.

161. The impact of global risks on the world trade and economic environment / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2018. Vol. 4. No. 27. P. 435-444.

162. Trade and economic integration dominants in North America countries' interaction / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Szetela B., Kobylanska A. *Journal of International Studies*. 2019. № 12(3). P. 277-293.

163. Global Risks of Trade and Economic Cooperation of Ukraine With Countries of the Northern American Region / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A., Streimikiene D. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15. No. 3. P. 217-225.

164. Тананайко Т.С. Потенціал blockchain у фасилітації глобальної торговельної системи. *Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 15-16 лютого 2019 р. Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2019. С. 18–22.

165. Applied Linear Statistical Models / Kutner M.H., Nachtsheim C.J., Neter J., Li W. McGraw-Hill, 2004. 1396 p.

166. Greene W. H. Econometric Analysis. 7th edition, New Yourk: Prentice Hall, 2011. 1232 p.

167. An Introduction to Statistical Learning: With Applications in R / James G., Witten D., Hastie T., Tibshirani R. 1st ed. 2013, Corr. 7th printing 2017 edition. Springer; 2013.

168. World Bank. Tariff rate, most favored nation, simple mean, all products (%). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.SM.FN.ZS>. (дата звернення: 07.05.2021).

169. Економіко-математичні методи і моделі: економетрика: підручник/ В. В. Вітлінський та ін. Київ : КНЕУ, 2013. 502 с.

170. Tananaiko T., Stašys R. Analysis of factors influencing the world trade volumes. *Вчені записки*. 2019. №20. С. 5–17.

171. World Trade Organization. Differential and more favourable treatment reciprocity and fuller participation of developing countries. Decision of 28 November 1979 (L/4903). URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/enabling1979_e.htm (дата звернення: 23.01.2021).

172. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2021).

173. Укрлегпром: веб-сайт. Перелік діючих Угод України про вільну торгівлю. URL: <https://ukrlegprom.org/ua/news/perelik-diyuchykh-ugod-ukrayiny-pro-vilnu-torgivlyu/>. (дата звернення: 05.05.2021).

174. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 № 1017-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 05.05.2021).

175. World Trade Organization. DS499: Russia - Measures affecting the importation of railway equipment and parts thereof. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds499_e.htm (дата звернення: 07.02.2021).

176. Обробка запитів і нотифікацій СОТ / Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0b7890aa-ace5-462d-a70f-a35b7c6e33e9&title=ObrobkaZapitivINotifikatsiiSot> (дата звернення: 01.04.2021).

177. Офіційна сторінка управління співробітництва СОТ Департаменту багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод. URL: <https://www.facebook.com/ukraine.wto.dreamteam/> (дата звернення: 05.05.2021).

178. World Trade Organization. WTO organization chart. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm (дата звернення: 01.04.2021).

179. World Trade Organization. WT/GC/W/777/Rev.5. Procedural guidelines for WTO councils and committees addressing trade concerns. URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W777R5.pdf&Open=True> (дата звернення: 01.04.2020).

180. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. Київ: КНЕУ, 2003. 660 с.

181. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/jsi_e/jsi_e.htm. (дата звернення: 21.03.2021).

182. Тананайко Т.С., Яценко О.М. Актуалітети торговельної політики України та країн Північної Америки: торговельно-економічні інтеграційні можливості та загрози. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 17. С. 163-171.

183. Tananaiko T., Yatsenko O. The growing potential of security issues in international trade. *International security in the frame of modern global challenges 2019: Collection of scientific works*. Lithuania, Vilnius: Mykolas Romeris University, 2019. С. 103-107.

184. World Trade Organization. The GATT years: from Havana to Marrakesh. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm (дата звернення: 10.01.2021).

185. UNCTAD. About UNCTAD. URL: <https://unctad.org/about> (дата звернення: 21.11.2020).

186. A Guide to UNCITRAL Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law. URL: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/12-57491-guide-to-uncitral-e.pdf> (дата звернення: 21.11.2020).

187. World Bank. List of economies by income level. URL: <http://databank.worldbank.org/data/download/site-content/CLASS.xls> (дата звернення: 14.05.2021).

188. Чинні регіональні торговельні угоди / Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=0664c225-750b-4bc5-a7c5-97f7c204b123&tag=CHinniRegionalniTorgovelniUgodi> (дата звернення: 14.05.2021).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Раунди багатосторонніх торговельних переговорів у рамках ГАТТ/СОТ

№	Роки	Назва раунду	Досягнення	Країни
1.	1947	Женевський	Скорочення тарифів	23
2.	1949	Аннесі	Скорочення тарифів	31
3.	1951	Торкі	Скорочення тарифів	38
4.	1956	Женевський	Скорочення тарифів	26
5.	1960-1961	Діллон	Скорочення тарифів	26
6.	1964-1967	Кеннеді	Скорочення тарифів й антидемпінгові заходи	62
7.	1973-1979	Токійський	Скорочення тарифів, нетарифних заходів, рамкові угоди	102
8.	1986-1994	Уругвайський	Скорочення тарифів, нетарифних заходів, правила торгівлі, послуги, інтелектуальна власність, текстиль, сільське господарство, вирішення спорів, заснування СОТ	123
9.	з 2001	Доха-Розвиток	Скорочення/усунення мит на торгівлю сільськогосподарською продукцією, експортних субсидій, внутрішньої підтримки; мит на несільськогосподарські товари, бар'єрів у торгівлі послугами, пояснення чинних угод та правил СОТ*	150

* Наразі раунд багатосторонніх переговорів «Доха-Розвиток» не завершено. Наведені досягнення було заплановано членами в модальностях 2001 р. Станом на 2020 р. більшість цілей досягнуто не було.

Джерело: [184]

Додаток Б

Таблиця Б.1

Перелік неформальних угруповань в рамках СОТ у 2019 р.

Група	Характеристика	Учасники
1	2	3
Кернська група*	Складається з експортерів сільськогосподарської продукції, які лобіюють лібералізацію торгівлі товарами сільськогосподарського призначення	Аргентина, Австралія, Болівія, Бразилія, Канада, Чилі, Колумбія, Коста, Ріка, Гватемала, Індонезія, Малайзія, Нова Зеландія, Пакистан, Парагвай, Перу, Філіппіни, ПАР, Таїланд, Уругвай
G-10	Коаліція країн, які лобіюють сільське господарство, як різноманітне та особливе питання через наявність занепокоєнь неторговельного характеру	Китайський Тайбей, Корея, Ісландія, Ізраїль, Японія, Ліхтенштейн, Маврикій, Норвегія та Швейцарія
G-20	Коаліція членів, що розвиваються, наполягає на амбітних реформах сільського господарства в розвинених країнах з певною лояльністю для країн, що розвиваються	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Китай, Куба, Еквадор, Єгипет, Гватемала, Індія, Індонезія, Мексика, Нігерія, Пакистан, Парагвай, Перу, Філіппіни, ПАР, Танзанія, Таїланд, Уругвай, Венесуела, Зімбабве
G-33 “Friends of Special Products”	Коаліція членів, що розвиваються, наполягає на преференціях для країн, що розвиваються, щодо обмеженого відкриття ринків сільськогосподарської продукції	Антигуа і Барбуда, Барбадос, Беліз, Бенін, Болівія, Ботсвана, Китай, Конго, Кот-д'Івуар, Куба, Домініка, Домініканська Республіка, Сальвадор, Гренада, Гватемала, Гайана, Гаїті, Гондурас, Індія, Індонезія, Ямайка, Кенія, Корея, Маврикій, Мадагаскар, Монголія, Мозамбік, Нікарагуа, Нігерія, Пакистан, Панама, Перу, Філіппіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Сенегал, Шрі-Ланка, Суринам, Танзанія, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Уганда, Венесуела, Замбія, Зімбабве
G-90	Коаліція африканських країн, країн АСП та найменш розвинених країн	Ангола, Антигуа-Барбуда, Бангладеш, Барбадос, Беліз, Бенін, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камбоджа, Камерун, ЦАР, Чад, Конго, Кот-д'Івуар, Куба, Конго, Джибуті, Домініка, Домінікана, Єгипет, Фіджі, Габон, Гана, Гренада, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гайана, Гаїті, Ямайка, Кенія, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Мальдіви, Малі, Мавританія, Маврикій, Марокко, Мозамбік, М'янма, Намібія, Непал, Нігер, Нігерія, Папуа-Нова Гвінея, Руанда, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Соломонові острови, ПАР, Суринам, Свазіленд, Танзанія, Гамбія, Того, Тринідад та Тобаго, Туніс, Уганда, Замбія, Зімбабве

Продовження табл. Б.1

1	2	3
Cotton-4	Основні африканські виробники бавовни	Бенін, Буркіна-Фасо, Чад, Малі
SVEs	Малі та вразливі економіки (Small and vulnerable economies)	Барбадос, Болівія, Куба, Домініканська Республіка, Сальвадор, Фіджі, Гватемала, Гондурас, Маврикій, Монголія, Нікарагуа, Папуа-Нова Гвінея, Парагвай, Тринідад і Тобаго
RAMs “ARTICLE XII MEMBERS”	Члени, що нещодавно приєдналися до COT (Recently acceded members). Вони виступають за менші зобов'язання під час переговорів через лібералізацію, яку вони взяли в рамках своїх угод про членство	Албанія, Вірменія, Болгарія, Китай, Хорватія, Еквадор, Македонія, Йорданія, Киргизька Республіка, Молдова, Монголія, Оман, Панама, Саудівська Аравія, Китайський Тайбей, Україна
НРК	Найменш розвинені країни: найбідніші країни світу	Ангола, Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камбоджа, Центральнаафриканська Республіка, Чад, Конго, Демократична Республіка, Джибуті, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гаїті, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Мальдіви, Малі, Мавританія, Мозамбік, М'янма, Непал, Нігер, Руанда, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Соломонові острови, Танзанія, Того, Уганда, Замбія
NAMA 11	Група країн, що розвиваються, що прагнуть гнучкості для обмежень відкриття ринків для торгівлі промисловими товарами	Аргентина, Венесуела, Бразилія, Єгипет, Індія, Індонезія, Намібія, Філіппіни, ПАР та Туніс
П. 6 країни NAMA	Виступають а зменшення кількості нових зв'язувань тарифів	Камерун, Конго, Кот-д'Івуар, Куба, Гана, Кенія, Макао, Китай, Маврикій, Нігерія, Шрі Ланка, Суринам, Зімбабве
Перехідні економіки з низьким рівнем доходу	Прагнуть забезпечити для себе пільговий режим аналогічний до НРК	Вірменія, Киргизька Республіка та Молдова. Грузія офіційно вийшла
«Друзі амбіцій»	Прагнуть максимізувати зниження тарифів та досягти реального доступу до ринку	Австралія, Канада, Чилі, Коста-Ріка, ЄС, Японія, Гонконг, Китай, Корея, Нова Зеландія, Норвегія, Сінгапур, Швейцарія, Сполучені Штати Америки
Група «тропічних продуктів»	Прагнення розширення доступу до ринку тропічних продуктів	Болівія, Венесуела, Колумбія, Коста-Ріка, Еквадор, Сальвадор, Гондурас, Гватемала, Нікарагуа, Панама, Перу

Джерело: складено автором на основі [26]

Таблиця Б.2

Перелік регіональних угруповань в СОТ, 2019 р.

Група	Характеристика	Учасники
Країни АКТ	Країни африканського, карибського та тихоокеанського регіону	Ангола, Антигуа і Барбуда, Барбадос, Беліз, Бенін, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камерун, Центральноафриканська Республіка, Чад, Конго, Кот-д'Івуар, Куба, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Домініка, Домініканська Республіка, Фіджі, Габон, Гамбія, Гана, Гренада, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гайана, Гаїті, Ямайка, Кенія, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Маврикій, Мозамбік, Намібія, Нігер, Нігерія, Папуа-Нова Гвінея, Руанда, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Соломонові острови, ПАР, Суринам, Свазіленд, Танзанія, Того, Тринідад і Тобаго, Уганда, Замбія, Зімбабве
Група африканських країн	Всі африканські члени СОТ	Ангола, Бенін, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камерун, Центральноафриканська Республіка, Чад, Конго, Конго (Демократична Республіка), Кот-д'Івуар, Джибуті, Єгипет, Габон, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кенія, Лесото, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Маврикій, Марокко, Мозамбік, Намібія, Нігер, Нігерія, Руанда, Сенегал, Сьєрра-Леоне, ПАР, Свазіленд, Танзанія, Того, Туніс, Уганда, Замбія, Зімбабве
АТЕС	Форум Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва: 19 членів та 2 уряди в процесі вступу	Австралія, Бруней-Даруссалам, Канада, Чилі, Китайська Народна Республіка, Гонконг, Китай, Індонезія, Японія, Республіка Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Філіппіни, Росія, Сінгапур, Китайський Тайбей, Таїланд, США, В'єтнам
ЄС	Європейський Союз (в СОТ офіційно - Європейське Співтовариство)	Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словацька Республіка, Словенія, Іспанія, Швеція
МЕРКОСУР	Митний союз	Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай

Джерело: складено автором на основі [26]

Додаток В

Таблиця В.1

**Функції провідних міжнародних економічних інституцій, що
опікуються правилами торгівлі**

№	Організація	Функції
1.	Світова організація торгівлі (СОТ)	– сприяння виконанню, адмініструванню й реалізації положень і досягненню цілей багатосторонніх торговельних угод та забезпечення рамок для виконання, адміністрування й реалізації торговельних угод з обмеженим колом учасників; – забезпечення форуму для проведення переговорів між членами стосовно їхніх багатосторонніх торговельних відносин; – адміністрування Домовленості про правила та процедури вирішення спорів; – адміністрування Механізму огляду торговельної політики; – співробітництво з Міжнародним валютним фондом і Міжнародним банком реконструкції та розвитку та його філіалами
2.	Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	Допомога країнам у: – розробленні варіантів вирішення проблем та викликів економічного розвитку на макрорівні; – досягненні вигідної інтеграції в міжнародну торговельну систему; – диверсифікації економік, щоб зробити їх менш імпортозалежними; – обмеженні їхнього впливу на фінансову нестабільність; – залученні інвестицій для розвитку та підвищенні інвестиційної привабливості країн; – спрощенні доступу до цифрових технологій; – сприянні розвитку підприємництва та інновацій; – просуванні місцевих фірм вгору ланцюжками створення вартості; – прискоренні торговельних потоків товарів через кордони; – захисті споживачів; – впорядкуванні норм, що обмежують конкуренцію; – пристосуванні до кліматичних змін та більш ефективному використанні природних ресурсів.
3.	Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ)	– модернізація та гармонізація правил міжнародного бізнесу: сприяння розширенню участі в чинних міжнародних конвенціях та більш широкому визнанні існуючих типових законів; – підготовка або сприяння прийняттю нових міжнародних конвенцій, типових законів та єдиних законів, сприяння кодифікації та більш широкому визнанню умов, положень, звичаїв та практик міжнародної торгівлі у співпраці, у разі доцільності, з організаціями, що функціонують у цій сфері; – розширення механізмів та заходів забезпечення однакового тлумачення та застосування міжнародних конвенцій та єдиних законів у галузі права міжнародної торгівлі; – збір та розповсюдження інформації про стан розвитку національного законодавства та сучасні правові розробки, включаючи прецедентне право, у галузі права міжнародної торгівлі; – встановлення та підтримка тісної співпраці з ЮНКТАД.
4.	Міжнародний торговельний центр (МТЦ)	– сприяння інклюзивному та стійкому економічному розвитку та досягненню Глобальних цілей сталого розвитку, визначених ООН; – посилення інтеграції бізнес-секторів країн, що розвиваються, та економік перехідного типу в світову економіку; – підвищення ефективності діяльності установ з підтримки торгівлі та інвестицій на користь малих та середніх підприємств (МСП); – підвищення міжнародної конкурентоспроможності МСП.

Джерело: складено автором на основі [3; 185-186]

Продовження дод. В

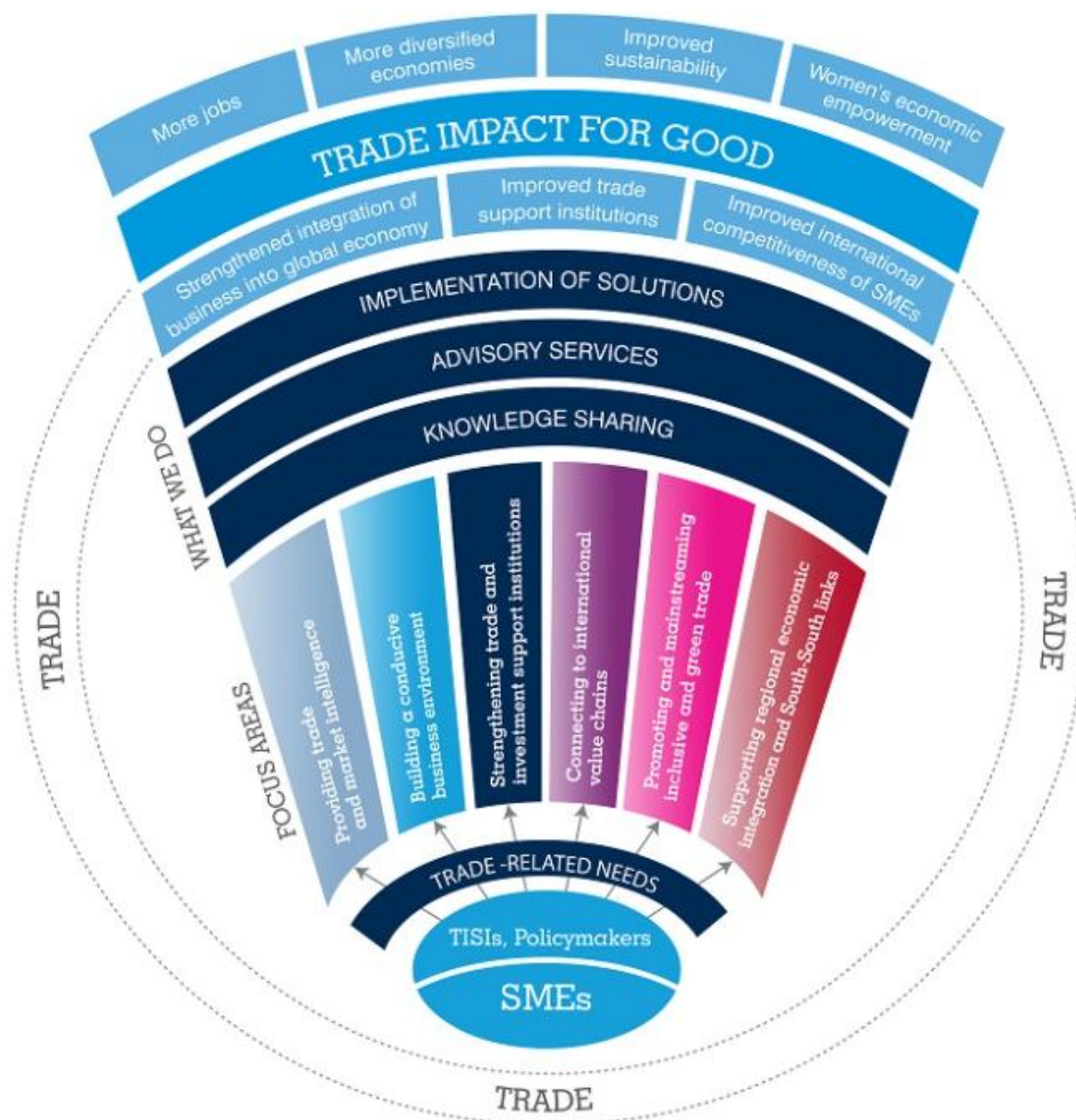


Рис. В.1. Сфера охоплення діяльності Міжнародного торговельного центру

Джерело: [30]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Перелік розвинених країн за підходом ООН, 2019 р.

Північна Америка	Європа		Група семи (G7)
	ЄС	Інша Європа	
Канада США	ЄС-14	Ісландія Велика Британія Норвегія Швейцарія	Канада Японія Франція Німеччина Італія Велика Британія США
	Австрія Бельгія Данія Фінляндія Франція Німеччина Греція Ірландія Італія Люксембург Нідерланди Португалія Іспанія Швеція		
Азія та Океанія	ЄС-13		
Австралія Нова Зеландія Японія	Болгарія Хорватія Кіпр Чехія Естонія Угорщина Латвія Литва Мальта Польща Румунія Словаччина Словенія		

Джерело: [87]

Таблиця Д.2

Країни з високим та дуже високим ІЛР, 2020 р.

№	Країна	HDI	№	Країна	HDI
1.	Норвегія	0,957	34.	Литва	0,882
2.	Ірландія	0,955	35.	Польща	0,880
2.	Швейцарія	0,955	36.	Андорра	0,868
4.	Гонконг, Китай	0,949	37.	Латвія	0,866
4.	Ісландія	0,949	38.	Португалія	0,864
6.	Німеччина	0,947	39.	Словаччина	0,860
7.	Швеція	0,945	40.	Угорщина	0,854
8.	Австралія	0,944	40.	Саудівська Аравія	0,854
8.	Нідерланди	0,944	42.	Бахрейн	0,852
10.	Данія	0,940	43.	Чилі	0,851
11.	Фінляндія	0,938	43.	Хорватія	0,851
11.	Сінгапур	0,938	45.	Катар	0,848
13.	Велика Британія	0,932	46.	Аргентина	0,845
14.	Бельгія	0,931	47.	Бруней Даруссалам	0,838
14.	Нова Зеландія	0,931	48.	Чорногорія	0,829
16.	Канада	0,929	49.	Румунія	0,828
17.	США	0,926	50.	Палау	0,826
18.	Австрія	0,922	51.	Казахстан	0,825
19.	Ізраїль	0,919	52.	Російська Федерація	0,824
19.	Японія	0,919	53.	Білорусь	0,823
19.	Ліхтенштейн	0,919	54.	Туреччина	0,820
22.	Словенія	0,917	55.	Уругвай	0,817
23.	Корея	0,916	56.	Болгарія	0,816
23.	Люксембург	0,916	57.	Панама	0,815
25.	Іспанія	0,904	58.	Багамські острови	0,814
26.	Франція	0,901	58.	Барбадос	0,814
27.	Чехія	0,900	60.	Оман	0,813
28.	Мальта	0,895	61.	Грузія	0,812
29.	Естонія	0,892	62.	Коста-Ріка	0,810
29.	Італія	0,892	62.	Малайзія	0,810
31.	Об'єднані Арабські Емірати	0,890	64.	Кувейт	0,806
32.	Греція	0,888	64.	Сербія	0,806
33.	Кіпр	0,887	66.	Маврикій	0,804

Джерело: [89]

Таблиця Д.3

Класифікація економік за підходом Світового Банку, 2021 р.

№ 1	Економіка 2	Код 3	Регіон 4	Група за рівнем доходів 5
1	Афганістан	AFG	Південна Азія	Низький рівень доходу
2	Албанія	ALB	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
3	Алжир	DZA	Середній Схід та Північна Африка	Гззуку
4	Американське Самоа	ASM	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
5	Андорра	AND	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
6	Ангола	AGO	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
7	Антигуа та Барбуда	ATG	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
8	Аргентина	ARG	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
9	Вірменія	ARM	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
10	Аруба	ABW	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
11	Австралія	AUS	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
12	Австрія	AUT	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
13	Азербайджан	AZE	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
14	Багамські острови	BHS	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
15	Бахрейн	BHR	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
16	Бангладеш	BGD	Південна Азія	Рівень доходу нижче середнього
17	Барбадос	BRB	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
18	Білорусь	BLR	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
19	Бельгія	BEL	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
20	Беліз	BLZ	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
21	Бенін	BEN	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
22	Бермудські острови	BMU	Північна Америка	Високий рівень доходу
23	Бутан	BTN	Південна Азія	Рівень доходу нижче середнього
24	Болівія	BOL	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу нижче середнього
25	Боснія та Герцеговина	BIH	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
26	Ботсвана	BWA	Субсахарська Африка	Рівень доходу вище середнього
27	Бразилія	BRA	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
28	Британські Віргінські острови	VGB	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
29	Бруней	BRN	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
30	Болгарія	BGR	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
31	Буркіна Фасо	BFA	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
32	Бурунді	BDI	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
33	Кабо Верде	CPV	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
34	Камбоджа	KHM	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
35	Камерун	CMR	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
36	Канада	CAN	Північна Америка	Високий рівень доходу
37	Кайманські острови	CYM	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
38	ЦАР	CAF	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
39	Чад	TCD	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
40	Нормандські острови	CHL	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
41	Чилі	CHL	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
42	Китай	CHN	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
43	Колумбія	COL	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
44	Коморські острови	COM	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
45	Республіка Конго	COD	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
46	Демократична Республіка Конго	COG	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
47	Коста-Рика	CRI	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
48	Кот-д'Івуар	CIV	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
49	Хорватія	HRV	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
50	Куба	CUB	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
51	Кюрасао	CUW	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
52	Кіпр	CYP	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
53	Чехія	CZE	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
54	Данія	DNK	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
55	Джибуті	DJI	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу нижче середнього
56	Домініка	DMA	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
57	Домініканська Республіка	DOM	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
58	Еквадор	ECU	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
59	Єгипет	EGY	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу нижче середнього
60	Сальвадор	SLV	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу нижче середнього
61	Екваторіальна Гвінея	GNQ	Субсахарська Африка	Рівень доходу вище середнього
62	Еритрея	ERI	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
63	Естонія	EST	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
64	Есватіні	SWZ	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
65	Ефіопія	ETH	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
66	Фарерські острови	FRO	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
67	Фіджі	FJI	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
68	Фінляндія	FIN	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
69	Франція	FRA	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
70	Французька Полінезія	PYF	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
71	Габон	GAB	Субсахарська Африка	Рівень доходу вище середнього
72	Гамбія	GMB	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
73	Грузія	GEO	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
74	Німеччина	DEU	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
75	Гана	GHA	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
76	Гібралтар	GIB	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
77	Греція	GRC	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
78	Гренландія	GRL	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
79	Гренада	GRD	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
80	Гуам	GUM	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
81	Гватемала	GTM	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
82	Гвінея	GIN	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
83	Гвінея-Бісау	GNB	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
84	Гайана	GUY	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
85	Гаїті	HTI	Латинська Америка та Карибські острови	Низький рівень доходу
86	Гондурас	HND	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу нижче середнього
87	Гонконг, Китай	HKG	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
88	Угорщина	HUN	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
89	Ісландія	ISL	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
90	Індія	IND	Південна Азія	Рівень доходу нижче середнього
91	Індонезія	IDN	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
92	Іран	IRN	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу вище середнього
93	Ірак	IRQ	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу вище середнього
94	Ірландія	IRL	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
95	Острів Мен	IMN	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
96	Ізраїль	ISR	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
97	Італія	ITA	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
98	Ямайка	JAM	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
99	Японія	JPN	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
100	Йорданія	JOR	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу вище середнього
101	Казахстан	KAZ	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
102	Кенія	KEN	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
103	Кірібаті	KIR	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
104	Північна Корея.	PRK	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Низький рівень доходу
105	Південна Корея	KOR	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
106	Косово	XKX	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
107	Кувейт	KWT	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
108	Киргизстан	KGZ	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу нижче середнього
109	Лаос	LAO	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
110	Латвія	LVA	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
111	Ліван	LBN	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу вище середнього
112	Лесото	LSO	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
113	Ліберія	LBR	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
114	Лівія	LBY	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу вище середнього
115	Ліхтенштейн	LIE	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
116	Литва	LTU	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
117	Люксембург	LUX	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
118	Макао, Китай	MAC	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
119	Мадагаскар	MDG	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
120	Малаві	MWI	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
121	Малайзія	MYS	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
122	Мальдіви	MDV	Південна Азія	Рівень доходу вище середнього
123	Малі	MLI	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
124	Мальта	MLT	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
125	Маршаллові острови	MHL	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
126	Мавританія	MRT	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
127	Маврикій	MUS	Субсахарська Африка	Рівень доходу вище середнього
128	Мексика	MEX	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
129	Федеративні Штати Мікронезії	FSM	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
130	Молдова	MDA	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу нижче середнього
131	Монако	MCO	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
132	Монголія	MNG	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
133	Чорногорія	MNE	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
134	Марокко	MAR	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу нижче середнього
135	Мозамбік	MOZ	Субсахарська Африка	Low income
136	М'янма	MMR	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
137	Намібія	NAM	Субсахарська Африка	Рівень доходу вище середнього
138	Науру	NRU	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
139	Непал	NPL	Південна Азія	Низький рівень доходу
140	Нідерланди	NLD	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
141	Нова Каледонія	NCL	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
142	Нова Зеландія	NZL	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
143	Нікарагуа	NIC	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу нижче середнього
144	Нігер	NER	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
145	Нігерія	NGA	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
146	Північна Македонія	MKD	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
147	Північні Маріанські острови	MNP	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
148	Норвегія	NOR	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
149	Оман	OMN	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
150	Пакистан	PAK	Південна Азія	Рівень доходу нижче середнього
151	Палау	PLW	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
152	Панама	PAN	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
153	Папуа Нова Гвінея	PNG	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
154	Парагвай	PRY	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
155	Перу	PER	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
156	Філіппіни	PHL	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
157	Польща	POL	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
158	Португалія	PRT	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
159	Пуерто-Рико	PRI	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
160	Катар	QAT	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
161	Румунія	ROU	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
162	Росія	RUS	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
163	Руанда	RWA	Субсахарська Африка	Low income
164	Самоа	WSM	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
165	Сан-Марино	SMR	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
166	Сан-Томе і Принсіпі	STP	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
167	Саудівська Аравія	SAU	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
168	Сенегал	SEN	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
169	Сербія	SRB	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
170	Сейшельські острови	SYC	Субсахарська Африка	Високий рівень доходу
171	Сьєрра-Леоне	SLE	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
172	Сінгапур	SGP	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
173	Сінт-Мартен	SXM	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
174	Словаччина	SVK	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
175	Словенія	SVN	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
176	Соломонові острови	SLB	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
177	Сомалі	SOM	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
178	ПАР	ZAF	Субсахарська Африка	Рівень доходу вище середнього
179	Південний Судан	SSD	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
180	Іспанія	ESP	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
181	Шрі-Ланка	LKA	Південна Азія	Рівень доходу вище середнього
182	Сент-Кітс і Невіс	KNA	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
183	Сент-Люсія	LCA	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
184	Сен-Мартен	MAF	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
185	Сент-Вінсент і Гренадини	VCT	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
186	Судан	SDN	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
187	Суринам	SUR	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
188	Швеція	SWE	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
189	Швейцарія	CHE	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
190	Сирія	SYR	Середній Схід та Північна Африка	Низький рівень доходу
191	Тайвань, Китай	TWN	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Високий рівень доходу
192	Таджикистан	TJK	Європа та Центральна Азія	Низький рівень доходу
193	Танзанія	TZA	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
194	Таїланд	THA	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
195	Східний Тимор	TLS	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
196	Того	TGO	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
197	Тонга	TON	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього

Продовження табл. Д.3

1	2	3	4	5
198	Тринідад і Тобаго	TTO	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
199	Туніс	TUN	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу нижче середнього
200	Туреччина	TUR	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
201	Туркменістан	TKM	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу вище середнього
202	Острови Теркс і Кайкос	TCA	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
203	Тувалу	TUV	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу вище середнього
204	Уганда	UGA	Субсахарська Африка	Низький рівень доходу
205	Україна	UKR	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу нижче середнього
206	ОАЕ	ARE	Середній Схід та Північна Африка	Високий рівень доходу
207	Велика Британія	GBR	Європа та Центральна Азія	Високий рівень доходу
208	США	USA	Північна Америка	Високий рівень доходу
209	Уругвай	URY	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
210	Узбекистан	UZB	Європа та Центральна Азія	Рівень доходу нижче середнього
211	Вануату	VUT	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
212	Венесуела	VEN	Латинська Америка та Карибські острови	Рівень доходу вище середнього
213	В'єтнам	VNM	Східна Азія та Тихоокеанський регіон	Рівень доходу нижче середнього
214	Віргінські острови (США)	VIR	Латинська Америка та Карибські острови	Високий рівень доходу
215	Західний берег річки Йордан	PSE	Середній Схід та Північна Африка	Рівень доходу нижче середнього
216	Йемен	YEM	Середній Схід та Північна Африка	Низький рівень доходу
217	Замбія	ZMB	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього
218	Зімбабве	ZWE	Субсахарська Африка	Рівень доходу нижче середнього

Джерело: [187]

Таблиця Д.4

Перелік країн-членів ОЕСР, 2021 р.

№	Країна	Рік вступу
1.	Австралія	1971
2.	Австрія	1961
3.	Бельгія	1961
4.	Канада	1961
5.	Чилі	2010
6.	Чеська Республіка	1995
7.	Данія	1961
8.	Естонія	2010
9.	Фінляндія	1969
10.	Франція	1961
11.	Німеччина	1961
12.	Греція	1961
13.	Угорщина	1996
14.	Ісландія	1961
15.	Ірландія	1961
16.	Ізраїль	2010
17.	Італія	1962
18.	Японія	1964
19.	Республіка Корея	1996
20.	Латвія	2016
21.	Литва	2018
22.	Люксембург	1961
23.	Мексика	1994
24.	Нідерланди	1961
25.	Нова Зеландія	1973
26.	Норвегія	1961
27.	Польща	1996
28.	Португалія	1961
29.	Словаччина	2000
30.	Словенія	2010
31.	Іспанія	1961
32.	Швеція	1961
33.	Швейцарія	1961
34.	Туреччина	1961
35.	Велика Британія	1961
36.	Сполучені Штати Америки	1961
37.	Колумбія	2020
38.	Коста-Ріка	2021

Джерело: [97]

Таблиця Д.5

Перелік розвинених економік за підходами ООН, МВФ та Світового банку, 2020 р.

ООН	МВФ	Світовий банк
<i>(Розвинені країни)</i>	<i>(Розвинені економіки)</i>	<i>(Економіки з високим рівнем доходів)</i>
1	2	3
Північна Америка		
		Бермуди
Канада	Канада	Канада
США	США	США
Європа		
ЄС (27)		
Австрія	Австрія	Австрія
Бельгія	Бельгія	Бельгія
Данія	Данія	Данія
Фінляндія	Фінляндія	Фінляндія
Франція	Франція	Франція
Німеччина	Німеччина	Німеччина
Греція	Греція	Греція
Ірландія	Ірландія	Ірландія
Італія	Італія	Італія
Люксембург	Люксембург	Люксембург
Нідерланди	Нідерланди	Нідерланди
Португалія	Португалія	Португалія
Іспанія	Іспанія	Іспанія
Швеція	Швеція	Швеція
Болгарія		
Хорватія		Хорватія
Кіпр	Кіпр	Кіпр
Чехія	Чехія	Чехія
Естонія	Естонія	Естонія
Угорщина		Угорщина
Латвія	Латвія	Латвія
Литва	Литва	Литва
Мальта	Мальта	Мальта
Польща		Польща
Румунія		
Словаччина	Словаччина	Словаччина
Словенія	Словенія	Словенія
Інша Європа		
		Гібралтар
		Гренландія
Ісландія	Ісландія	Ісландія
		Острів Мен
		Ліхтенштейн

Продовження табл. Д.5

1	2	3
		Монако
Норвегія	Норвегія	Норвегія
	Сан Марино	Сан Марино
Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія
Велика Британія	Велика Британія	Велика Британія
<i>Азійсько-тихоокеанський регіон</i>		
		Андорра
Австралія	Австралія	Австралія
		Фарерські острови
		Французька Полінезія
		Гуам
	Гонконг, Китай	Гонконг, Китай
Японія	Японія	Японія
	Республіка Корея	Республіка Корея
	Макао, Китай	Макао, Китай
		Нова Каледонія
Нова Зеландія	Нова Зеландія	Нова Зеландія
		Північні Маріанські Острови
		Палау
	Сінгапур	Сінгапур
	Тайвань, Китай	Тайвань, Китай
<i>Північна Америка та Кариби</i>		
		Антигуа та Барбуда
		Аруба
		Багами,
		Барбадос
		Британські Віргінські острови
		Бруней-Даруссалам
		Кайманові острови
		Чилі
		Кюрасао
		Панама
	Пуерто-Рико	Пуерто-Рико
		Сент Мартен
		Сент-Кітс і Невіс
		Тринідад і Тобаго
		Острови Теркс і Кайкос
		Уругвай
		Віргінські острови (США)
<i>Близький Схід та Африка</i>		
		Бахрейн
	Ізраїль	Ізраїль
		Кувейт
		Оман

Продовження табл. Д.5

1	2	3
		Катар
		Саудівська Аравія
		Сейшельські острови
		Об'єднані Арабські Емірати

Джерело: складено автором на основі [87; 94; 187]

Додаток Е

Таблиця Е.1

**Географічна структура світової торгівлі товарами та послугами
у 2020 р.**

Регіон	Кількість країн	Експорт		Імпорт	
		млрд.дол. США	%	млрд.дол. США	%
Африка	55	455,47	2,1	612,57	2,8
Азія	46	7684,47	34,9	7133,16	33,0
СНД	10	512,75	2,3	438,93	2,0
Європа	42	8763,15	39,8	8181,15	37,8
Близький Схід	14	921,01	4,2	881,84	4,1
Північна Америка	5	3052,03	13,8	3730,97	17,3
Центральна, Південна Америка та Кариби	39	641,65	2,9	645,84	3,0
Світ	211	22030,53	100,0	21624,46	100,0

Джерело: складено автором на основі [103]

Додаток Ж

Таблиця Ж.1

**Середня ставка ввізного мита на імпорт товарів за країнами
станом на 2019 рік, %**

Країна \ Окрема митна територія	Кількість зв'язаних тарифних ліній, %	Середня ставка мита (загальна)		Середня ставка мита (Сільськогосподарські товари)		Середня ставка мита (Несільськогосподарські товари)	
		Зв'язана	РНС	Зв'язана	РНС	Зв'язана	РНС
1	2	3	4	5	6	7	8
Афганістан	96,7	13,4	6,5	33,8	9,4	10,1	6
Албанія	100	6,8	3,6	9,6	7,7	6,3	3
Алжир	-	-	18,9	-	23,6	-	18,2
Ангола	100	59,1	10,2	52,7	19,3	60,1	8,7
Антигуа і Барбуда	95,7	59,6	9,9	104,9	16,3	51,7	8,9
Аргентина	100	31,8	13,5	32,4	10,3	31,7	14
Вірменія	100	8,7	6,3	14,7	9	7,7	5,8
Австралія	97,1	9,7	2,4	3,5	1,2	10,7	2,6
Азербайджан	-	-	8,7	-	14,5	-	7,8
Багамські острови	-	-	32,5	-	17,1	-	35
Королівство Бахрейн	71,8	34,9	4,8	39,2	6	33,8	4,6
Бангладеш	17,9	156,3	14	186,1	17,5	37,8	13,4
Барбадос	95,7	78,8	-	111,1	-	73,2	-
Білорусь	-	-	6,8	-	11,2	-	6,1
Беліз	96,6	59,3	11,9	101,3	22,5	52	10,2
Бенін	38,7	29,2	12,1	61,4	15,8	11,2	11,5
Бутан	-	-	22,1	-	41,9	-	18,9
Болівія	100	40	11,8	40	13,2	40	11,6
Боснія і Герцеговина	-	-	6,3	-	9,4	-	5,8
Ботсвана	94,3	18,8	7,7	36,6	8,7	15,7	7,5
Бразилія	100	31,4	13,4	35,4	10,1	30,8	13,9
Бруней- Даруссалам	95,5	25,5	0,3	31,8	0	24,4	0,3
Буркіна- Фасо	38,8	43,8	12,1	97,9	15,8	13,7	11,5
Бурунді	22,5	68,6	12,8	94,9	20,4	26,1	11,6
Кабо-Верде	100	16	10,2	19,3	12,1	15,4	9,9
Камбоджа	100	19,3	-	28	-	17,9	-
Камерун	14,4	79,9	18,2	80	22,6	68,8	17,5
Канада	99,7	6,4	3,9	14,3	15,1	5,1	2,1
ЦАР	61,4	35,7	-	30	-	37,4	-
Чад	14,3	79,9	-	80	-	76	-
Чилі	100	25,2	6	26,1	6	25	6
Китай	100	10	7,6	15,7	13,9	9,1	6,5

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Колумбія	100	41,1	5,4	91,5	14,3	33,5	4,1
Комори	-	-	15,3	-	12,5	-	15,8
Конго	17,2	27,4		30	-	15,2	-
О. Кука	-	-	3,4	-	20,9	-	0,6
Коста-Ріка	100	43,1	5,6	43,2	11,6	43,1	4,6
Кот-д'Івуар	34	11,2	12,1	14,9	15,8	8,5	11,5
Куба	32,4	21,6	10,1	37,4	10,4	9,2	10
Конго	100	96	10,9	97,8	11	95,7	10,9
Джибуті	100	41,3	-	49,6	-	39,9	-
Домініка	92,6	59,7	-	112,6	-	50	-
Домінікана	100	34	7,6	39,3	14,7	33,2	6,4
Еквадор	100	21,7	12,3	25,9	18,2	21,1	11,3
Єгипет	99,3	36,6	19	91,2	65,1	27,4	11,6
Сальвадор	100	36,9	6	42,3	11,8	36	5,1
Есватіні	94,3	19,2	7,7	39,1	8,7	15,7	7,5
Ефіопія	-	-	17,4	-	22,1	-	16,6
ЄС	100	5,1	5,1	12,7	11,4	3,9	4,2
Фіджі	50	40,8	11,2	43	22	40	9,5
Габон	100	23,7	17,7	58,6	21,6	17,9	17,1
Гамбія	14,6	103,1	12,1	105,2	15,8	60	11,5
Грузія	100	7,2	1,4	12,6	5,9	6,3	0,6
Гана	15,4	92,5	12,1	96,6	15,8	40,7	11,5
Гренада	100	57,3	11	101,2	18,5	50	9,7
Гватемала	100	41,3	-	51,4	-	39,7	-
Гвінея	38,4	20,8	12,1	39,6	15,8	10,1	11,5
Гвінея-Бісау	97,6	48,6	12,1	40,1	15,8	50	11,5
Гайана	100	57	11,7	99,7	22,3	50,1	10
Гаїті	87,7	18,7	-	21,3	-	18,3	-
Гондурас	100	31,9	5,7	32,3	10,3	31,9	5
Гонконг	49,6	0	0	0	0	0	0
Ісландія	95	24	3,1	113,7	22,1	9,5	0,1
Індія	74,3	50,8	17,6	113,1	38,8	36	14,1
Індонезія	96,3	37,1	8,1	47,1	8,7	35,5	8
Іран	-	-	20,1	-	28,8	-	18,7
Ізраїль	75,6	23,1	3,6	78,1	12,5	10,4	2,2
Ямайка	100	50,4	8,6	97,3	19,2	42,6	6,8
Японія	99,7	4,7	4,3	19,1	15,5	2,5	2,5
Йорданія	100	16,3	10,1	23,5	17,9	15,1	8,8
Казахстан	100	6,5	6,1	10,1	8,9	5,9	5,6
Кенія	16,4	94,5	13,4	100	20,3	58,5	12,3
Корея	94,9	16,5	13,6	58	56,8	9,8	6,6
Кувейт	99,9	97,9	4,7	100	5,1	97,5	4,6
Киргизстан	99,9	7,6	6,6	13,1	9,2	6,7	6,1
Лаоська НДР	100	19,2	8,6	19,6	11,2	19,1	8,2

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Ліван	-	-	5,7	-	15,4	-	4,2
Лесото	100	79,4	7,7	199,1	8,7	60,1	7,5
Ліберія	100	26,7	12,1	23,8	15,8	27,2	11,5
Макао, Китай	30,9	-	-	-	-	-	-
Мадагаскар	31,2	27,4	11,6	30	14,4	25,3	11,2
Малаві	35,1	73,2	12,2	121,1	17,3	41,8	11,4
Малайзія	84,3	21	5,6	53,8	7,7	14,9	5,3
Мальдіви	94,5	36,9	12,9	44,7	10,8	35,5	13,3
Малі	39,5	29,4	12,1	59,1	15,8	13,3	11,5
Мавританія	39,7	20,8	12,1	38,7	11,3	11,1	12,2
Маврикій	20,4	86,6	0,8	119,4	1,5	17	0,7
Мексика	100	36,2	7,1	45	13,9	34,8	6
Мікронезія	-	-	5,1	-	6,2	-	4,9
Молдова	100	7	5,3	14	11,1	5,9	4,4
Монголія	100	17,5	5,2	18,8	6,5	17,3	5
Чорногорія	100	5,3	3,7	10,7	8,7	4,4	2,9
Марокко	100	41,3	11,4	54,4	27,6	39,3	8,8
Мозамбік	14,3	97,7	10,3	100	14,1	26	9,7
М'янма	18,6	82,8	6,5	103,6	9,5	21,2	6
Намібія	94,3	19,2	7,7	39,1	8,7	15,7	7,5
Науру	-	-	12,8	-	28,4	-	10,2
Непал	99,4	26,1	12,2	41,1	14,6	23,7	11,8
Нова Зеландія	100	9,7	2	6,1	1,4	10,3	2,1
Нікарагуа	100	40,9	5,7	43,7	10,6	40,5	4,9
Нігер	96,9	45,2	12,1	84,6	15,8	38,6	11,5
Нігерія	20,1	120,9	12,1	150	15,8	49,7	11,5
Північна Македонія	100	7,2	6,7	13,2	13	6,2	5,7
Норвегія	100	20,2	6	133,6	40,4	3	0,4
Оман	100	14,1	5,6	27,8	11,8	11,8	4,6
Пакистан	98,7	60,9	12,1	96,2	13,5	55,1	11,9
Палау	-	-	3,9	-	9,4	-	3
Панама	100	22,8	5,1	27,4	11,9	22	4
Папуа-Нова Гвінея	100	32,9	4,1	45,2	12,7	30,8	2,7
Парагвай	100	33,5	9,8	33,1	10	33,5	9,7
Перу	100	29,5	2,4	30,9	2,8	29,3	2,3
Філіппіни	66,9	25,7	6,1	35	9,8	23,4	5,5
Катар	100	15,7	4,8	25,5	6,2	14	4,6
Російська Федерація	100	7,6	6,7	10,9	10,5	7,1	6,1
Руанда	100	89,3	11,3	74,4	20	91,8	9,9
Сент-Кітс і Невіс	95,7	76,5	9,1	108,8	13,9	70,9	8,4

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Сент-Люсія	99,8	64,6	9,1	114,6	17	56,2	7,8
Сент-Вінсент і Гренадіни	99,7	65	10	114,7	17,4	56,7	8,9
Самоа	100	21,4	11,4	26,7	14,9	20,6	10,8
Сан-Томе і Принсіпі	-	-	9,9	-	10,9	-	9,8
Саудівська Аравія	100	11,2	5,3	16,1	6,5	10,4	5,1
Сенегал	100	30	12,1	29,8	15,8	30	11,5
Сербія	-	-	7,4	-	13,9	-	6,3
Сейшельськ і острови	100	9,9	2,5	17,1	7,5	8,7	1,7
Сьєрра-Леоне	100	47,3	12,1	40,3	15,8	48,5	11,5
Сінгапур	72	9,5	0	22,7	0,1	6,2	0
Соломонові острови	100	78,6	9,7	73,3	13,5	79,5	9,1
ПАР	94,3	19,2	7,7	39	8,6	15,7	7,6
Шрі Ланка	40,5	32,1	9,3	50,1	27,1	22,3	6,4
Суринам	27,7	18,1	10,4	19,9	18,5	16,3	9,2
Швейцарія	99,7	8	6	47,6	32,4	1,9	1,7
Китайський Тайбей	100	6,9	6,6	18,5	17,3	5	4,9
Таджикистан	100	8,1	-	10,9	-	7,6	-
Танзанія	14,1	120	13,1	120	22,5	120	11,6
Таїланд	75,2	27,9	10,2	38,5	29	25,6	7,2
Того	14,6	80	12,1	80	15,8	80	11,5
Тонга	100	17,6	-	19,2	-	17,4	-
Тринідад і Тобаго	100	56	8,1	88,7	18,1	50,5	6,5
Туніс	58	57,9	-	116	-	40,8	-
Туреччина	50,5	28,9	10	61,8	42,3	17,3	4,5
Уганда	16,6	72,9	13,5	77,2	25,3	50,8	11,6
Україна	100	5,8	4,5	11	9,2	5	3,7
ОАЕ	100	14,6	4,8	25,5	6,2	12,8	4,6
США	100	3,4	3,3	4,9	4,7	3,2	3,1
Уругвай	100	31,6	10,3	34,1	9,9	31,2	10,4
Вануату	100	40,1	9,2	43,6	16,7	39,5	7,9
Венесуела	100	36,5	13,8	55,8	13	33,6	13,9
В'єтнам	100	11,7	9,6	18,8	17,2	10,5	8,4
Ємен	100	21,7	-	25	-	21,2	-
Замбія	17,5	106,7	13,5	122,9	19	44,2	12,6
Зімбабве	24,4	86,3	-	140,9	-	9,8	-

Джерело: складено автором на основі [106]

Додаток 3

Таблиця 3.1

**Кількість нетарифних заходів регулювання торгівлі країн станом
на 2020 р.**

	Країна	SPS	TBT	AD P	CV	SG	SSG	QR	TRQ	XS
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Африка	Бенін	6	2	-	-	-	-	-	-	-
	Ботсвана	3	111	-	-	-	-	-	-	-
	Буркіна-Фасо	6	-	-	-	-	-	-	-	-
	Бурунді	8	85	-	-	-	-	-	-	-
	Кабо-Верде	4	-	-	-	-	-	-	-	-
	Камерун	-	8	-	-	-	-	-	-	-
	ЦАР	3	10	-	-	-	-	-	-	-
	Конго	-	3	-	-	-	-	-	-	-
	Кот-д'Івуар	19	17	-	-	-	-	15	-	-
	Конго	2	-	-	-	-	-	-	-	-
	Єгипет	111	269	19	-	2	-	-	-	-
	Есватіні	8	9	-	-	-	-	-	-	-
	Габон	-	2	-	-	-	-	-	-	-
	Гамбія	3	5	-	-	-	-	-	-	-
	Гана	5	16	-	-	-	-	-	-	-
	Гвінея	11	1	-	-	-	-	-	-	-
	Кенія	134	999	-	-	-	-	-	-	-
	Ліберія	1	3	-	-	-	-	-	-	-
	Мадагаскар	37	-	1	-	8	-	-	-	-
	Малаві	16	39	-	-	-	-	-	-	-
	Малі	21	2	-	-	-	-	20	-	-
	Маврикій	18	10	-	-	-	-	9	-	-
	Марокко	67	31	11	-	6	-	-	16	-
	Мозамбік	6	15	-	-	-	-	-	-	-
	Намібія	-	2	-	-	-	-	-	-	-
	Нігерія	29	8	-	-	-	-	-	-	-
	Руанда	1	342	-	-	-	-	-	-	-
	Сенегал	7	14	-	-	-	-	-	-	-
	Сейшельські острови	5	4	-	-	-	-	6	-	-
	ПАР	67	287	34	-	5	-	-	53	62
	Танзанія	74	471	-	-	-	-	-	-	-
	Республіка Того	12	2	-	-	-	-	-	-	-
	Туніс	3	28	-	-	-	-	-	13	-
	Уганда	131	1212	-	-	-	-	-	-	-
	Замбія	4	88	-	-	-	-	-	-	-
	Зімбабве	6	2	-	-	-	-	-	-	-
Азія	Афганістан	3	2	-	-	-	-	18	-	-
	Австралія	500	220	78	11	-	-	178	2	6

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Бангладеш	-	3	-	-	-	-	-	-	-
	Бруней-Даруссалам	3	2	-	-	-	-	-	-	-
	Камбоджа	-	22	-	-	-	-	-	-	-
	Китай	1304	1414	125	7	1	-	42	10	-
	Фіджі	4	1	-	-	-	-	-	-	-
	Гонконг, Китай	42	81	-	-	-	-	142	-	-
	Індія	247	193	313	20	4	-	59	3	-
	Індонезія	134	130	50	-	8	-	-	2	1
	Японія	763	894	8	-	-	173	85	18	-
	Корея, Республіка	685	994	40	-	-	75	92	67	-
	Лаоська НДР	3	1	-	-	-	-	12	-	-
	Макао, Китай	25	18	-	-	-	-	20	-	-
	Малайзія	46	263	23	-	2	-	-	13	-
	Монголія	2	11	-	-	-	-	-	-	-
	М'янма	1	3	-	-	-	-	-	-	-
	Непал	30	9	-	-	-	-	-	-	-
	Нова Зеландія	627	132	4	-	-	-	84	3	1
	Пакистан	1	109	59	-	-	-	-	-	-
	Папуа-Нова Гвінея	-	1	-	-	-	-	-	-	-
	Філіппіни	462	293	2	-	10	11	21	14	-
	Самоа	-	1	-	-	-	-	-	-	-
	Сінгапур	67	69	-	-	-	-	143	-	-
	Шрі Ланка	44	53	-	-	-	-	-	-	-
	Китайський Тайбей	533	422	16	5	-	105	44	22	-
	Таїланд	320	680	45	-	1	-	112	23	-
	Вануату	-	1	-	-	-	-	-	-	-
	В'єтнам	113	170	18	-	4	-	-	2	-
СНД	Вірменія	28	85	-	-	2	-	-	-	-
	Казахстан	68	26	-	-	2	-	29	-	-
	Киргизька Республіка	12	48	-	-	2	-	-	-	-
	Республіка Молдова	17	52	-	-	-	-	-	3	-
	Російська Федерація	191	100	26	-	2	-	93	4	-
	Таджикистан	-	6	-	-	-	-	-	-	-
Європа	Албанія	201	95	-	-	-	-	-	-	-
	Австрія	1	4	-	-	-	-	-	-	-
	Бельгія	10	209	-	-	-	-	-	-	-
	Болгарія	27	-	-	-	-	-	-	72	44
	Хорватія	1	39	-	-	-	-	-	8	-
	Кіпр	11	1	-	-	-	-	-	-	9
	Чехія	25	362	-	-	-	9	-	24	16
	Данія	4	252	-	-	-	-	-	-	-
	Естонія	-	15	-	-	-	-	-	-	-
	Грузія	23	111	-	-	-	-	15	-	-
	Європейський Союз	808	1329	134	23	-	71	18	87	20

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Фінляндія	2	101	-	-	-	-	-	-	-
	Франція	16	257	-	-	-	-	-	-	-
	Німеччина	11	25	-	-	-	-	-	-	-
	Угорщина	22	35	-	-	-	5	-	70	16
	Ісландія	8	2	-	-	-	-	-	86	2
	Ірландія	-	3	-	-	-	-	-	-	-
	Італія	3	35	-	-	-	-	-	-	-
	Латвія	46	30	-	-	-	-	-	4	-
	Литва	-	39	-	-	-	-	-	1	-
	Чорногорія	49	16	-	-	-	-	-	-	-
	Нідерланди	68	614	-	-	-	-	-	-	-
	Північна Македонія	12	7	-	-	-	-	-	1	-
	Норвегія	38	81	-	-	-	2	-	214	11
	Польща	25	7	-	-	-	288	-	35	17
	Португалія	-	1	-	-	-	-	-	-	-
	Румунія	25	90	-	-	-	-	-	7	13
	Словаччина	20	47	-	-	-	3	-	24	17
	Словенія	22	120	-	-	-	-	-	20	-
	Іспанія	8	78	-	-	-	-	-	-	-
	Швеція	-	228	-	-	-	-	-	-	-
	Швейцарія	84	318	-	-	-	10	39	28	5
	Туреччина	113	165	185	1	7	-	31	-	44
	Україна	150	166	34	1	8	-	4	1	-
	Велика Британія	4	54	-	-	-	-	-	-	-
Близький Схід	Королівство Бахрейн	224	574	-	-	3	-	-	-	-
	Ізраїль	9	1205	6	-	-	-	-	12	6-
	Йорданія	42	47	-	-	1	-	-	-	-
	Кувейт, штат	80	551	-	-	4	-	-	-	-
	Оман	119	411	-	-	3	-	-	-	-
	Катар	124	573	-	-	2	-	-	-	-
	Саудівська Аравія	439	1138	6	-	3	-	-	-	-
	ОАЕ	210	481	-	-	3	-	-	-	-
	Ємен	55	176	-	-	-	-	-	-	-
Північна Америка	Канада	1313	744	97	31	1	-	48	21	11
	Мексика	379	648	82	4	-	-	57	11	5
	США	3178	1829	417	149	2	496	59	52	13
Південна, Центральна Америка та Кариби	Антигуа і Барбуда	4	-	-	-	-	-	-	-	-
	Аргентина	239	451	124	1	-	-	-	-	-
	Барбадос	5	10	-	-	-	88	-	36	-
	Беліз	9	12	-	-	-	-	-	-	-
	Болівія	19	45	-	-	-	-	-	-	-
	Бразилія	1679	1142	164	3	-	-	-	1	16
	Чилі	636	592	2	-	-	-	-	1	-
	Колумбія	316	287	22	1	1	-	-	58	18

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Коста-Ріка	230	200	1	-	1	5	18	9	-
	Куба	16	20	-	-	-	-	41	-	-
	Домініка	-	15	-	-	-	-	-	-	-
	Домініканська республіка	72	231	4	-	-	-	-	8	-
	Еквадор	241	488	-	-	1	-	-	14	-
	Сальвадор	134	260	1	-	-	-	-	1	-
	Гренада	-	28	-	-	-	-	-	-	-
	Гватемала	74	106	-	-	1	-	-	22	-
	Гайана	1	54	-	-	-	-	-	-	-
	Гаїті	1	1	-	-	-	-	-	-	-
	Гондурас	60	95	-	-	-	-	-	-	-
	Ямайка	16	122	-	-	-	-	-	-	-
	Нікарагуа	117	162	-	-	-	6	32	2	-
	Панама	70	109	-	-	1	-	-	14	1
	Парагвай	30	115	-	-	-	-	-	-	-
	Перу	881	126	7	4	-	-	6	-	-
	Сент-Люсія	-	55	-	-	-	-	-	-	-
	Сент-Вінсент і Гренадіни	1	13	-	-	-	-	-	-	-
	Суринам	-	1	-	-	-	-	-	-	-
	Тринідад і Тобаго	5	121	1	-	-	-	-	-	-
	Уругвай	59	37	1	-	-	-	44	-	3
	Венесуела	13	35	-	-	-	-	-	62	72

Джерело: складено автором на основі [108]

Додаток К

Таблиця К.1

Специфічні зобов'язання членів СОТ у сфері послуг, 2020 р.

Член СОТ	Кількість підсекторів	Статус	Рівень доходу
1	2	3	4
Молдова	147		Нижчий за середній
Європейський Союз	145		Високий
Киргизька Республіка	140		Нижчий за середній
Україна	134		Нижчий за середній
Чорногорія	130		Вищий за середній
Грузія	125		Вищий за середній
Хорватія	124		Високий
Саудівська Аравія	121		Високий
Російська федерація	120		Вищий за середній
Китайський Тайбей	118		Високий
Швейцарія	115		Високий
Казахстан	112		Вищий за середній
Північна Македонія	112		Вищий за середній
Албанія	111		Вищий за середній
Гамбія	111	НРК	Низький
Йорданія	111		Вищий за середній
Японія	110		Високий
Сьєрра-Леоне	110	НРК	Низький
Таджикистан	110		Низький
Сполучені Штати Америки	110		Високий
Ісландія	109		Високий
Норвегія	109		Високий
Ліберія	108	НРК	Низький
В'єтнам	106		Нижчий за середній
Вірменія	104		Вищий за середній
Австралія	104		Високий
Канада	104		Високий
Афганістан	103	НРК	Низький
Кабо-Верде	102		Нижчий за середній
Сейшельські острови	99		Високий
Камбоджа	97	НРК	Нижчий за середній
Оман	95		Високий
Китай	93		Вищий за середній
Республіка Корея	91		Високий
ПАР	91		Вищий за середній
Нова Зеландія	89		Високий
Тонга	89		Вищий за середній
Ліхтенштейн	86		Високий
Ємен	84	НРК	Низький
Самоа	82		Вищий за середній
Лесото	80	НРК	Нижчий за середній
Болгарія	79		Вищий за середній

Продовження табл. К.1

1	2	3	4
Мексика	78		Вищий за середній
Лаос НДР	77	НРК	Нижчий за середній
Непал	76	НРК	Низький
Туреччина	76		Вищий за середній
Таїланд	75		Вищий за середній
Малайзія	74		Вищий за середній
Вануату	71		Нижчий за середній
Панама	70		Високий
Гонконг, Китай	68		Високий
Сінгапур	67		Високий
Еквадор	66		Вищий за середній
Аргентина	63		Вищий за середній
Домініканська Республіка	61		Вищий за середній
Кувейт	61		Високий
Ізраїль	58		Високий
Румунія	57		Вищий за середній
Венесуела	55		Вищий за середній
Колумбія	53		Вищий за середній
Ямайка	51		Вищий за середній
Нікарагуа	50		Нижчий за середній
Перу	50		Вищий за середній
Куба	49		Вищий за середній
Філіппіни	49		Нижчий за середній
Катар	46		Високий
Об'єднані Арабські Емірати	46		Високий
Індонезія	45		Нижчий за середній
Бразилія	44		Вищий за середній
Єгипет	44		Нижчий за середній
Марокко	44		Нижчий за середній
Пакистан	42		Нижчий за середній
Чилі	40		Високий
Індія	40		Нижчий за середній
Кенія	40		Нижчий за середній
Монголія	37		Нижчий за середній
Болівія	33		Нижчий за середній
Малаві	33	НРК	Низький
Антигуа та Барбуда	32		Високий
Нігерія	32		Нижчий за середній
Тринідад і Тобаго	32		Високий
Ель-Сальвадор	30		Нижчий за середній
Кот-д'Івуар	29		Нижчий за середній
Гана	29		Нижчий за середній
Сенегал	29	НРК	Нижчий за середній
Соломонові острови	29	НРК	Нижчий за середній
Маврикій	27		Вищий за середній
Папуа Нова Гвінея	27		Нижчий за середній
Шрі-Ланка	27		Вищий за середній
Уругвай	26		Високий

Продовження табл. К.1

1	2	3	4
Макао, Китай	25		Високий
Гондурас	24		Нижчий за середній
Бруней Даруссалам	23		Високий
Бахрейн	22		Високий
Бурунді	22	НРК	Низький
Зімбабве	22		Нижчий за середній
Барбадос	21		Високий
Коста-Рика	20		Вищий за середній
Домініка	20		Вищий за середній
Гватемала	20		Вищий за середній
Туніс	20		Нижчий за середній
Ботсвана	19		Вищий за середній
Гренада	19		Вищий за середній
Гайана	19		Вищий за середній
Беліз	17		Вищий за середній
ЦАР	17	НРК	Низький
Мозамбік	17	НРК	Низький
Гаїті	16	НРК	Низький
Замбія	16	НРК	Нижчий за середній
Габон	15		Вищий за середній
Джибуті	13	НРК	Нижчий за середній
Бенін	12	НРК	Низький
Демократична Республіка Конго	12	НРК	Низький
Суринам	11		Вищий за середній
Бангладеш	9	НРК	Нижчий за середній
Есватіні	9		Нижчий за середній
Гвінея	9	НРК	Низький
Парагвай	9		Вищий за середній
Сент-Люсія	9		Вищий за середній
Сент-Кітс і Невіс	8		Високий
Сент-Вінсент і Гренадини	8		Вищий за середній
Нігер	7	НРК	Низький
Руанда	6	НРК	Низький
Ангола	5	НРК	Нижчий за середній
Мальдіви	5		Вищий за середній
М'янма	5	НРК	Нижчий за середній
Того	5	НРК	Низький
Уганда	5	НРК	Низький
Конго	4		Нижчий за середній
Камерун	3		Нижчий за середній
Мавританія	3	НРК	Нижчий за середній
Намібія	3		Вищий за середній
Буркіна Фасо	2	НРК	Низький
Чад	2	НРК	Низький
Гвінея-Бісау	2	НРК	Низький
Мадагаскар	2	НРК	Низький
Малі	2	НРК	Низький
Фіджі	1		Вищий за середній
Танзанія	1	НРК	Низький

Джерело: складено автором на основі [85; 121]

Таблиця К.2

Кількість специфічних зобов'язань членів СОТ за секторами, 2020 р.

Код 1	Сектор/Підсектор 2	Кількість 3
1	КОМЕРЦІЙНІ ПОСЛУГИ	
1.A	Професійні послуги	
1.A.a	Правові послуги	66
1.A.b	Послуги в сферах складання актів ревізії та бухгалтерського обліку	76
1.A.c	Послуги в сфері оподаткування	51
1.A.d	Послуги в сфері архітектури	72
1.A.e	Інженерні послуги	79
1.A.f	Комплексні інженерні послуги	51
1.A.g	Послуги з планування міст та в сфері садово-паркової архітектури	53
1.A.h	Послуги в сфері медицини та стоматології	52
1.A.i	Ветеринарні послуги	40
1.A.j	Послуги, що надаються під час пологів, послуги медсестер, фізіотерапевтів та допоміжного медичного персоналу	22
1.A.k	Інші професійні послуги	7
1.B	Комп'ютерні та пов'язані з ними послуги	
1.B.a	Консультативні послуги щодо встановлення комп'ютерного апаратного обладнання	73
1.B.b	Послуги з реалізації програмного забезпечення	77
1.B.c	Послуги з обробки даних	75
1.B.d	Послуги зі створення баз даних	68
1.B.e	Інші комп'ютерні послуги	53
1.C	Послуги в сфері досліджень та розробок	
1.C.a	Послуги з досліджень та розробок у сфері природничих наук	38
1.C.b	Послуги з досліджень та розробок у сфері соціальних та гуманітарних наук	43
1.C.c	Послуги з досліджень та розробок у міждисциплінарних сферах	34
1.D	Послуги, пов'язані з нерухомістю	
1.D.a	Послуги із залученням власного або орендованого майна	26
1.D.b	Послуги, що надаються на платній або контрактній основі	28
1.E	Послуги з лізингу та оренди машин та обладнання без операторів	
1.E.a	Послуги з лізингу та оренди суден	31
1.E.b	Послуги з лізингу та оренди повітряних суден	30
1.E.c	Послуги з лізингу та оренди іншого обладнання	41
1.E.d	Послуги з лізингу та оренди інших машин та обладнання	38
1.E.e	Інші	26
1.F	Інші комерційні послуги	
1.F.a	Послуги в сфері реклами	59
1.F.b	Послуги з досліджень ринку та вивчення громадської думки	55
1.F.c	Консультативні послуги з питань управління	72
1.F.d	Послуги, пов'язані з консультаціями з питань управління	47
1.F.e	Послуги з технічних випробувань та проведення аналізів, включаючи послуги з інспектування суден	56
1.F.f	Послуги пов'язані з сільським господарством, полюванням та лісовим господарством (крім послуг з гасіння пожеж, оцінки лісових масивів, регулювання використання лісів, включаючи послуги з оцінки шкоди	48

Продовження табл. К.2

1	2	3
1.F.g	Послуги, пов'язані з рибальством	37
1.F.h	Послуги, пов'язані з гірничодобувною промисловістю	49
1.F.i	Послуги, пов'язані з обробною промисловістю	34
1.F.j	Послуги, пов'язані з розподілом енергії	19
1.F.k	Послуги з розміщення та забезпечення наявності персоналу	25
1.F.l	Послуги, пов'язані з розслідуваннями та безпекою	16
1.F.m	Консультативні послуги в наукових і технічних сферах, суміжних з інженерною сферою	48
1.F.n	Послуги з лагодження та ремонту обладнання (не включаючи морські суда, літаки або інше транспортне обладнання)	50
1.F.o	Послуги з прибирання будівель	33
1.F.p	Послуги в сфері фотографії (крім аерофотозйомок)	30
1.F.q	Послуги в сфері фотографії (крім аерофотозйомок)	33
1.F.r	Публікація та поліграфічні роботи, що здійснюються за винагороду або на договірній основі	28
1.F.s	Інші комерційні послуги	39
1.F.t	Інші	33
2	ПОСЛУГИ ЗВ'ЯЗКУ	
2.A	Поштові послуги	14
2.B	Кур'єрські послуги	58
2.C	Телекомунікаційні послуги	
2.C.a	Послуги телефонного зв'язку загального користування	90
2.C.b	Послуги з передачі пакетів даних	84
2.C.c	Послуги з передачі даних по кільцю	85
2.C.d	Послуги телексу	78
2.C.e	Послуги телеграфу	67
2.C.f	Послуги факсу	77
2.C.g	Послуги мережі закріпленого зв'язку	79
2.C.h	Послуги з електронної передачі повідомлень та інформації	75
2.C.i	Послуги голосової пошти (V-mail)	71
2.C.j	Послуги з передачі інформації та баз даних в режимі онлайн	76
2.C.k	Послуги з електронного обміну даними (ЕОД)	68
2.C.l	Додана вартість послуг мережі телефаксу, включаючи функції зберігання та направлення, функції зберігання та виклику	69
2.C.m	Послуги з конверсії кодів та протоколів	65
2.C.n	Обробка інформації та/або обробка даних в режимі он-лайн (включаючи спільне використання)	65
2.C.o	Інші	92
2.D	Аудіовізуальні послуги	
2.D.a	Послуги з виробництва та розповсюдження кінофільмів та відеокасет	38
2.D.b	Послуги з проектування відеофільмів	26
2.D.c	Послуги у сфері радіо- та телебачення	18
2.D.d	Послуги у сфері радіо- та телемовлення	9
2.D.e	Послуги у сфері звукозапису	18
2.D.f	Інші аудіовізуальні послуги	6
3	ПОСЛУГИ З БУДІВНИЦТВА ТА СУМІЖНІ ІНЖЕНЕРНІ ПОСЛУГИ	
3.A	Загальні будівельні роботи зі спорудження будівель	70

Продовження табл. К.2

1	2	3
3.B	Загальні будівельні роботи у сфері цивільного будівництва, включаючи послуги з драгування	71
3.C	Збір та монтаж будівель та обладнання з готових конструкцій	64
3.D	Закінчення будівництва та оздоблювальні роботи	57
3.E	Інші	51
4	ПОСЛУГИ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ	
4.A	Послуги комісійних агентів	42
4.B	Послуги з оптової торгівлі	54
4.C	Послуги з роздрібною торгівлі	53
4.D	Послуги франчайзингу	45
4.E	Інші	4
5	ПОСЛУГИ У СФЕРІ ОСВІТИ	
5.A	Послуги у сфері початкової освіти	35
5.B	Послуги у сфері середньої освіти	41
5.C	Послуги у сфері вищої освіти	45
5.D	Послуги в сфері освіти для дорослих	43
5.E	Інші послуги у сфері освіти	33
6	ПОСЛУГИ З ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ	
6.A	Послуги каналізації	52
6.B	Послуги з прибирання відходів	50
6.C	Послуги з санітарної обробки	51
6.D	Інші	51
7	ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ	
7.A	Послуги зі страхування та пов'язані з ними послуги	
7.A.a	Пряме страхування (в тому числі сумісне страхування)	
7.A.a.01	Послуги зі страхування життя	87
7.A.a.02	Послуги зі страхування, крім страхування життя (включаючи морське та авіаційне страхування)	90
7.A.b	Послуги перестрахування та ретроцесії	96
7.A.c	Страхове посередництво, таке як послуги брокерів та агентств	74
7.A.d	Допоміжні послуги зі страхування, такі як консультування, актуарні послуги, послуги з оцінки ризиків та послуги з врегулювання претензій)	76
7.B	Банківські та інші фінансові послуги (крім страхування)	
7.B.a	Послуги з прийняття внесків та інших коштів, що підлягають поверненню, від населення	100
7.B.b	Послуги з кредитування всіх видів, включаючи споживчий кредит, кредит під заставу, факторинг та фінансування комерційних операцій	100
7.B.c	Послуги з фінансового лізингу	86
7.B.d	Усі послуги зі здійснення виплат та грошових переказів, включаючи кредитні, платіжні та дебітові картки, дорожні чеки та банківські чеки	91
7.B.e	Послуги надання гарантій та поручительств	88
7.B.f	Послуги зі здійснення торгівлі за власний рахунок або за рахунок покупців, чи то на біржі, на позабіржовому ринку, або іншим чином	
7.B.f.01	інструментами грошового ринку (в тому числі чеки, рахунки, депозитні сертифікати)	79
7.B.f.02	іноземною валютою	81
7.B.f.03	похідними продуктами, включаючи (але не обмежуючись) ф'ючерси та опціони	65

Продовження табл. К.2

1	2	3
7.B.f.04	інструментами грошового ринку, пов'язаними з курсами валют та процентними ставками, включаючи такі продукти, як своп, форвардні угоди	67
7.B.f.05	ліквідними цінними паперами	84
7.B.f.06	іншими обіговими інструментами, в тому числі злитками дорогоцінних металів	68
7.B.g	Участь у випуску всіх видів цінних паперів, включаючи підписку та розміщення як посередників (публічно чи приватно) та надання послуг щодо такого випуску	80
7.B.h	Посередницькі послуги на грошовому ринку	62
7.B.i	Послуги з управління майном, такі як готівкове або безготівкове управління, всі форми колективного управління інвестиціями, управління пенсійним фондом, послуги з довірчого зберігання та трастового обслуговування	79
7.B.j	Послуги з клірингу та фінансового управління майном, включаючи забезпечення, похідні інструменти та інші обігові інструменти	64
7.B.k	Надання і передача фінансових даних, програмного забезпечення для обробки фінансових даних і пов'язаних операцій постачальниками інших фінансових послуг	83
7.B.l	Консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності	76
7.C	Інші	9
8	ПОСЛУГИ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ	
8.A	Послуги лікарень, включаючи послуги з менеджменту лікарень	49
8.B	Інші послуги стосовно здоров'я людини	25
8.C	Соціальні послуги	15
8.D	Інші	6
9	ПОСЛУГИ, ЩО ПОВ'ЯЗАНІ З ТУРИЗМОМ	
9.A	Послуги готелів та ресторанів (включаючи громадське харчування), включаючи послуги з готельного менеджменту	132
9.B	Послуги бюро подорожей та туристичних агентів	108
9.C	Послуги екскурсійних бюро	63
9.D	Інші	18
10	ПОСЛУГИ З ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДПОЧИНКУ, КУЛЬТУРНИХ ТА СПОРТИВНИХ ЗАХОДІВ	
10.A	Послуги інформаційних агентств	46
10.B	Послуги бібліотек, архівів, музеїв та інших культурно-освітніх закладів	28
10.C	Послуги бібліотек, архівів, музеїв та інших культурно-освітніх закладів	22
10.D	Послуги з організації занять спортом та інших видів відпочинку за винятком послуг азартних ігор за заключень парі	44
10.E	Інші	2
11	ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ	
11.A	Послуги морського транспорту	
11.A.a	Транспортні послуги на зовнішніх водних шляхах	45
11.A.b	Перевезення вантажів морем	49
11.A.c	Послуги з оренди морських суден з командою	19
11.A.d	Послуги з лагодження та ремонту морських суден	22

Продовження табл. К.2

1	2	3
11.A.e	Послуги спуску на воду та буксирування	11
11.A.f	Допоміжні послуги на морських шляхах	23
11.B	Транспортні послуги на внутрішніх водних шляхах	
11.B.a	Перевезення пасажирів	12
11.B.b	Перевезення вантажів (за винятком каботажу)	10
11.B.c	Послуги з оренди суден з командою	7
11.B.d	Послуги з лагодження та ремонту суден	8
11.B.e	Послуги спуску на воду та буксирування	8
11.B.f	Допоміжні послуги на внутрішніх водних шляхах	9
11.C	Послуги повітряного транспорту	
11.C.a	Перевезення пасажирів повітряним транспортом	5
11.C.b	Перевезення вантажів повітряним транспортом	4
11.C.c	Послуги з оренди повітряних суден з екіпажем	9
11.C.d	Ремонтне та сервісне обслуговування літаків	52
11.C.e	Допоміжні послуги для повітряного транспорту	50
11.D	Послуги космічного транспорту	2
11.E	Послуги залізничного транспорту	
11.E.a	Пасажирські залізничні перевезення	18
11.E.b	Вантажні залізничні перевезення	20
11.E.c	Послуги зі штовхання та буксиру залізничного транспорту	9
11.E.d	Догляд та ремонт залізничного обладнання	25
11.E.e	Допоміжні послуги для залізничного транспорту	11
11.F	Послуги наземного транспорту	
11.F.a	Пасажирські перевезення	39
11.F.b	Вантажні перевезення	41
11.F.c	Послуги з оренди наземного транспорту з оператором	20
11.F.d	Послуги з лагодження та ремонту наземного транспорту	33
11.F.e	Допоміжні послуги для наземного транспорту	16
11.G	Послуги по транспортуванню трубопровідним транспортом	
11.G.a	Транспортування нафти і газу	13
11.G.b	Транспортування інших продуктів	14
11.H	Допоміжні послуги для всіх видів транспорту	
11.H.a	Послуги з обробки вантажів	38
11.H.b	Послуги складів та пакгаузів	47
11.H.c	Послуги вантажних транспортних агентств	43
11.H.d	Інші	33
11.I	Інші транспортні послуги	6
12	ІНШІ ПОСЛУГИ, ЯКІ НЕ ЗАЗНАЧЕНІ ВИЩЕ	9

Джерело: складено автором на основі [121]

Додаток Л

Таблиця Л.1

Кількість торговельних спорів між країнами та окремими митними територіями, що були вирішені в рамках СОТ, станом на 2020 р.

Країна	Як позивач	Як відповідач	Як третя сторона
1	2	3	4
Афганістан	—	—	3
Антигуа і Барбуда	1	—	—
Аргентина	21	22	64
Вірменія	—	2	—
Австралія	10	16	112
Королівство Бахрейн	—	1	14
Бангладеш	1	—	1
Барбадос	—	—	4
Бельгія	—	3	—
Беліз	—	—	4
Бенін	—	—	1
Багатонаціональна Держава Болівія	—	—	2
Бразилія	33	17	156
Камерун	—	—	1
Канада	40	23	162
Чад	—	—	1
Чилі	10	13	48
Китай	21	45	188
Колумбія	5	7	64
Коста-Ріка	6	1	19
Кот-д'Івуар	—	—	4
Хорватія	—	1	—
Куба	1	—	18
Чехія	1	2	—
Данія	1	1	—
Домініка	—	—	3
Домініканська республіка	1	7	9
Еквадор	3	3	37
Єгипет	—	4	33
Сальвадор	1	—	22
Есватіні	—	—	3
Європейський Союз	104	88	209
Фіджі	—	—	3
Франція	—	5	—
Німеччина	—	2	—
Гана	—	—	1
Греція	—	3	—
Гренада	—	—	1

Продовження табл. Л.1

1	2	3	4
Гватемала	10	2	57
Гайана	—	—	3
Гондурас	8	—	34
Гонконг, Китай	2	—	22
Угорщина	5	2	2
Ісландія	—	—	18
Індія	24	32	168
Індонезія	12	15	46
Ірландія	—	3	—
Ізраїль	—	—	11
Італія	—	1	—
Ямайка	—	—	8
Японія	27	16	218
Казахстан	—	1	35
Кенія	—	—	3
Корея, Республіка	21	19	134
Кувейт, штат	—	—	1
Киргизька Республіка	—	1	—
Литва	—	1	—
Мадагаскар	—	—	5
Малаві	—	—	6
Малайзія	2	1	25
Маврикій	—	—	6
Мексика	25	15	106
Республіка Молдова	1	1	3
Марокко	—	3	—
Намібія	—	—	1
Нідерланди	—	3	—
Нова Зеландія	9	—	61
Нікарагуа	1	2	17
Нігерія	—	—	6
Норвегія	5	—	111
Оман	—	—	14
Пакистан	5	4	13
Панама	7	2	13
Парагвай	—	—	21
Перу	4	6	19
Філіппіни	5	6	18
Польща	3	1	1
Португалія	—	1	—
Катар	4	1	13
Румунія	—	2	—
Російська Федерація	8	9	89
Сент-Кітс і Невіс	—	—	3
Сент-Люсія	—	—	3

Продовження табл. Л.1

1	2	3	4
Сент-Вінсент і Гренадіни	—	—	1
Королівство Саудівська Аравія	—	2	51
Сенегал	—	—	2
Сінгапур	1	—	64
Словаччина	—	3	—
Південно-Африканська Республіка	—	5	21
Іспанія	—	3	—
Шрі Ланка	1	—	4
Суринам	—	—	1
Швеція	—	1	—
Швейцарія	5	—	31
Китайський Тайбей	7	—	129
Таджикистан	—	—	1
Танзанія	—	—	3
Таїланд	14	4	100
Тринідад і Тобаго	—	2	4
Туніс	2	—	—
Туреччина	6	12	104
Україна	9	4	50
Об'єднані Арабські Емірати	2	1	14
Велика Британія	—	3	5
Сполучені Штати Америки	124	156	163
Уругвай	1	1	14
Боліваріанська Республіка Венесуела	3	2	31
В'єтнам	5	—	33
Ємен	—	—	2
Замбія	—	—	2
Зімбабве	—	—	6

Джерело: складено автором на основі [124]

Додаток М

Таблиця М.1

**Кількість регіональних торговельних угод, чинних та занотифікованих,
1958-2021* рр.**

Рік	Нотифікація по товарах	Нотифікація по послугах	Приєднання до РТУ	Кумулятивна кількість нотифікацій	Кумулятивна кількість чинних РТУ
1958	1	1	0	2	1
1960	1	0	0	3	2
1961	1	0	0	4	3
1971	1	0	0	6	4
1973	5	0	1	12	9
1977	2	0	0	15	12
1981	2	0	1	18	14
1983	2	0	0	20	16
1991	3	0	0	31	25
1992	2	0	0	33	27
1993	6	0	0	39	33
1994	4	1	0	44	38
1995	9	1	2	56	46
1996	8	0	0	64	54
1997	6	1	0	71	60
2000	11	1	0	98	82
2001	8	4	0	110	90
2002	9	5	1	125	99
2003	15	6	0	146	113
2004	11	7	2	166	123
2005	13	8	0	187	136
2006	17	10	0	214	153
2007	11	3	3	231	164
2008	17	11	0	259	181
2009	21	16	0	296	200
2010	15	9	0	320	213
2011	10	8	1	339	223
2012	17	10	0	366	239
2013	12	11	3	392	251
2014	12	10	0	414	263
2015	11	11	5	441	274
2016	10	5	0	456	284
2017	8	5	2	471	292
2018	3	4	1	479	296
2019	6	4	1	490	302
2020	5	5	1	501	307
2021*	34	15	2	566	350

Джерело: складено автором на основі [128]

Таблиця М.2

Кількість чинних регіональних торговельних угод, станом 2020 р.

Країна / окрема митна територія	Регіон	РТУ
1	2	3
Афганістан	Азія	2
Албанія	Європа	4
Алжир	Африка	2
Андорра	Європа	1
Ангола	Африка	2
Ангілья	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Антигуа і Барбуда	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Аргентина	Центральна, Південна Америка та Кариби	8
Вірменія	СНД	11
Аруба	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Австралія	Азія	16
Австрія	Європа	46
Азербайджан	СНД	5
Багамські острови	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Королівство Бахрейн	Близький Схід	4
Бангладеш	Азія	5
Барбадос	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Білорусь	СНД	7
Бельгія	Європа	46
Беліз	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Бенін	Африка	3
Бермудські Острови	Північна Америка	1
Бутан	Азія	3
Болівія	Центральна, Південна Америка та Кариби	4
Боснія і Герцоговина	Європа	4
Ботсвана	Африка	6
Бразилія	Центральна, Південна Америка та Кариби	9
Британські заморські території	Африка	1
Бруней Даруссалам	Азія	9
Болгарія	Європа	46
Буркіна-Фасо	Африка	2
Бурунді	Африка	2
Кабо-Верде	Африка	1
Камбоджа	Азія	7
Камерун	Африка	4
Канада	Північна Америка	15
Кайманові острови	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
ЦАР	Африка	1
Чад	Африка	1
Чилі	Центральна, Південна Америка та Кариби	30
Китай	Азія	16
Китайський Тайбей	Азія	6

Продовження табл. М.2

1	2	3
Колумбія	Центральна, Південна Америка та Кариби	15
Коморські острови	Африка	1
Конго	Африка	1
Острови Кука	Азія	2
Коста-Ріка	Центральна, Південна Америка та Кариби	14
Кот-д'Івуар	Африка	4
Хорватія	Європа	46
Куба	Центральна, Південна Америка та Кариби	4
Кіпр	Європа	46
Чехія	Європа	46
Демократична Республіка Конго	Африка	1
Данія	Європа	46
Джибуті	Африка	0
Домініка	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Домініканська республіка	Центральна, Південна Америка та Кариби	5
Еквадор	Центральна, Південна Америка та Кариби	7
Єгипет	Африка	10
Сальвадор	Центральна, Південна Америка та Кариби	12
Екваторіальна Гвінея	Африка	1
Еритрея	Африка	1
Естонія	Європа	46
Есватіні	Африка	7
Ефіопія	Африка	1
Європейський Союз	Європа	45
Фарерські острови	Європа	5
Фолклендські острови	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Фіджі	Азія	5
Фінляндія	Європа	46
Франція	Європа	46
Французька Полінезія	Азія	1
Французькі Південні Території	Африка	1
Габон	Африка	1
Грузія	Європа	14
Німеччина	Європа	46
Гана	Африка	4
Греція	Європа	46
Гренландія	Європа	1
Гренада	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Гватемала	Центральна, Південна Америка та Кариби	10
Гвінея	Африка	2
Гвінея-Бісау	Африка	1
Гайана	Центральна, Південна Америка та Кариби	4
Гаїті	Центральна, Південна Америка та Кариби	2
Гондурас	Центральна, Південна Америка та Кариби	12

Продовження табл. М.2

1	2	3
Гонконг, Китай	Азія	8
Угорщина	Європа	46
Ісландія	Європа	32
Індія	Азія	16
Індонезія	Азія	12
Іран	Близький Схід	3
Ірак	Близький Схід	2
Ірландія	Європа	46
Ізраїль	Близький Схід	10
Італія	Європа	46
Ямайка	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Японія	Азія	18
Йорданія	Близький Схід	7
Казахстан	СНД	10
Кенія	Африка	3
Кірібаті	Азія	2
Корейська НДР	Азія	1
Корея, Республіка	Азія	19
Кувейт, штат	Близький Схід	3
Киргизька Республіка	СНД	9
Лаоська НДР	Азія	9
Латвія	Європа	46
Ліванська республіка	Близький Схід	4
Лесото	Африка	7
Ліберія	Африка	1
Лівія	Африка	2
Ліхтенштейн	Європа	30
Литва	Європа	46
Люксембург	Європа	46
Макао, Китай	Азія	2
Мадагаскар	Африка	1
Малаві	Африка	2
Малайзія	Азія	15
Мальдіви	Азія	2
Малі	Африка	2
Мальта	Європа	46
Маршаллові острови	Азія	1
Мавританія	Африка	0
Маврикій	Африка	7
Мексика	Північна Америка	22
Федеративні Штати Мікронезії	Азія	2
Республіка Молдова	СНД	9
Монголія	Азія	1
Чорногорія	Європа	5

Продовження табл. М.2

1	2	3
Монтсеррат	Центральна, Південна Америка та Кариби	2
Марокко	Африка	9
Мозамбік	Африка	4
М'янма	Азія	8
Намібія	Африка	6
Науру	Азія	2
Непал	Азія	3
Нідерланди	Європа	46
Нідерландські Антильські острови	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Нова Каледонія	Азія	1
Нова Зеландія	Азія	12
Нікарагуа	Центральна, Південна Америка та Кариби	10
Нігер	Африка	2
Нігерія	Африка	2
Ніуе	Азія	2
Північна Македонія	Європа	6
Норвегія	Європа	31
Оман	Близький Схід	4
Пакистан	Азія	10
Палау	Азія	0
Палестина	Близький Схід	4
Панама	Центральна, Південна Америка та Кариби	17
Папуа-Нова Гвінея	Азія	6
Парагвай	Центральна, Південна Америка та Кариби	8
Перу	Центральна, Південна Америка та Кариби	20
Філіппіни	Азія	11
Піткern	Азія	1
Польща	Європа	46
Португалія	Європа	46
Катар	Близький Схід	3
Румунія	Європа	46
Російська Федерація	СНД	11
Руанда	Африка	2
Сент-Кітс і Невіс	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Сент-Люсія	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Сент-П'єр і Мікелон	Північна Америка	1
Сент-Вінсент і Гренадіни	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Самоа	Азія	4
Сан-Марино	Європа	1
Сан-Томе і Принсіпі	Африка	0
Королівство Саудівська Аравія	Близький Схід	3
Сенегал	Африка	2
Сербія	Європа	6
Сейшельські острови	Африка	3

Продовження табл. М.2

1	2	3
Сьєрра-Леоне	Африка	1
Сінгапур	Азія	27
Словаччина	Європа	46
Словенія	Європа	46
Соломонові острови	Азія	5
Сомалі	Африка	0
Південно-Африканська Республіка	Африка	7
Південна Джорджія	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Південний Судан	Африка	0
Іспанія	Європа	46
Шрі Ланка	Азія	6
Судан	Африка	3
Суринам	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
Швеція	Європа	46
Швейцарія	Європа	32
Сирійська Арабська Республіка	Близький Схід	3
Таджикистан	СНД	2
Танзанія	Африка	4
Таїланд	Азія	14
Гамбія	Африка	1
Республіка Того	Африка	2
Тонга	Азія	2
Тринідад і Тобаго	Центральна, Південна Америка та Кариби	4
Туніс	Африка	8
Туреччина	Європа	23
Туркменістан	СНД	5
Острови Теркс і Кайкос	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Тувалу	Азія	2
Уганда	Африка	2
Україна	Європа	20
Об'єднані Арабські Емірати	Близький Схід	4
Велика Британія	Європа	33
Сполучені Штати Америки	Північна Америка	14
Косово	Європа	2
Уругвай	Центральна, Південна Америка та Кариби	8
Узбекистан	СНД	4
Вануату	Азія	3
Венесуела	Центральна, Південна Америка та Кариби	3
В'єтнам	Азія	15
Британські Віргінські Острови	Центральна, Південна Америка та Кариби	1
Острови Волліс і Футуна	Близький Схід	1
Ємен	Близький Схід	1
Замбія	Африка	2
Зімбабве	Африка	5

Джерело: складено автором на основі [132]

Додаток Н

Таблиця Н.1

Перелік преференційних торговельних угод членів СОТ, 2021 р.

Країна, що надає преференції	Назва преференційної торговельної угоди (ПТУ)	Вид	Дата набрання чинності
1	2	3	4
Вірменія	Генералізована система преференцій - Вірменія	ГСП	06.04.2016
Австралія	Генералізована система преференцій - Австралія	ГСП	01.01.1974
Австралія	Угода про регіональне торговельно-економічне співробітництво країн Південно-Тихоокеанського регіону	Інші ПТУ	01.01.1981
Канада	Тарифи країн Карибської співдружності	Інші ПТУ	15.06.1986
Канада	Генералізована система преференцій - Канада	ГСП	01.07.1974
Чилі	Безмитний режим для НРК – Чилі	Адресно НРК	28.02.2014
Китай	Безмитний режим для НРК - China	Адресно НРК	01.07.2010
ЄС	Генералізована система преференцій - ЄС	ГСП	01.07.1971
ЄС	Торговельні преференції для країн Західних Балкан	Інші ПТУ	01.12.2000
ЄС*	Торговельні преференції для Пакистану	Інші ПТУ	15.11.2012
ЄС*	Торговельні преференції для Republic of Moldova	Інші ПТУ	21.01.2008
Ісландія	Генералізована система преференцій - Iceland	ГСП	29.01.2002
Індія	Duty-Free Tariff Preference Scheme for LDCs	Адресно НРК	13.08.2008
Японія	Генералізована система преференцій - Japan	ГСП	01.08.1971
Казахстан	Генералізована система преференцій - Kazakhstan	ГСП	10.10.2016
Республіка Корея	Preferential Tariff for LDCs - Republic of Korea	Адресно НРК	01.01.2000
Киригизька Республіка	Безмитний режим для НРК - Kyrgyz Republic	Адресно НРК	29.03.2006
Чорногорія	Безмитний режим для НРК – Montenegro	Адресно НРК	20.01.2016
Марокко	Безмитний режим для НРК Африки - Morocco	Адресно НРК	01.01.2001
Нова Зеландія	Генералізована система преференцій - New Zealand	ГСП	01.01.1972
Нова Зеландія	Угода про регіональне торговельно-економічне співробітництво країн Південно-Тихоокеанського регіону	Інші ПТУ	01.01.1981
Норвегія	Генералізована система преференцій - Norway	ГСП	01.10.1971
Російська Федерація*	Генералізована система преференцій - Russian Federation	ГСП	01.01.2010

Продовження табл. Н.1

1	2	3	4
Російська Федерація	Генералізована система преференцій - Russian Federation	ГСП	10.10.2016
Швейцарія	Генералізована система преференцій - Switzerland	ГСП	03.01.1972
Китайський Тайбей	Безмитний режим для НРК - Chinese Taipei	Адресно НРК	17.12.2003
Таджикистан	Безмитний режим для НРК – Tajikistan	Адресно НРК	25.10.2003
Таїланд*	Безмитний режим для НРК – Thailand	Адресно НРК	09.04.2015
Туреччина	Генералізована система преференцій - Turkey	ГСП	01.01.2002
Велика Британія	Генералізована система преференцій – United Kingdom	ГСП	01.01.2021
США	Акт про зростання та можливості розвитку в Африці	Інші ПТУ	18.05.2000
США*	Акт щодо торговельних преференцій для Анд	Інші ПТУ	04.12.1991
США	Акт про відновлення економіки країн Карибського басейну	Інші ПТУ	01.01.1984
США	Преференції для колишніх територій Тихоокеанських островів	Інші ПТУ	08.09.1948
США	Генералізована система преференцій - США	ГСП	01.01.1976
США	Торговельні преференції для Непалу	Інші ПТУ	30.12.2016

Джерело: складено автором на основі [137]

Додаток П

Таблиця П.1

**Перелік РТУ, які містять розділи з питань електронної комерції
станом на 2019 р.**

№	Назва РТУ	Дата нотифікації	Набрання чинності
1	2	3	4
1.	АСЕАН - Австралія - Нова Зеландія	08.04.2010	01.01.2010
2.	Австралія - Чилі	03.03.2009	06.03.2009
3.	Австралія - Китай	26.01.2016	20.12.2015
4.	Канада - Колумбія	07.10.2011	15.08.2011
5.	Канада - Коста-Рика	13.01.2003	01.11.2002
6.	Канада - Гондурас	05.02.2015	01.10.2014
7.	Канада - Ізраїль	15.01.1997	01.01.1997
8.	Канада - Йорданія	10.04.2013	01.10.2012
9.	Канада – Південна Корея	20.01.2015	01.01.2015
10.	Канада - Панама	10.04.2013	01.04.2013
11.	Канада - Перу	31.07.2009	01.08.2009
12.	Канада - Україна	13.09.2017	01.08.2017
13.	Карибське співтовариство та спільний ринок (КАРІКОМ)	19.02.2003	04.02.2002
14.	Центральноевропейська угода про вільну торгівлю (CEFTA)	26.07.2007	01.05.2007
15.	Чилі - Китай	18.11.2010	01.08.2010
16.	Чилі - Колумбія	14.08.2009	08.05.2009
17.	Чилі - Таїланд	12.09.2017	05.11.2015
18.	Китай - Грузія	05.04.2018	01.01.2018
19.	Китай - Гонконг, Китай	27.12.2003	29.06.2003
20.	Китай - Південна Корея	01.03.2016	20.12.2015
21.	Китай - Макао, Китай	27.12.2003	17.10.2003
22.	Колумбія – Північний трикутник Центральної Америки (Сальвадор, Гватемала, Гондурас)	31.08.2012	12.11.2009
23.	Угода про всеосяжне та поглиблене транстихоокеанське партнерство (СРТПР)	20.12.2018	30.12.2018
24.	Коста-Рика - Колумбія	31.10.2016	01.08.2016
25.	Коста-Рика - Сінгапур	16.09.2013	01.07.2013
26.	Домініканська Республіка - Центральна Америка - Центральноевропейська асоціація вільної торгівлі (CAFTA-DR)	17.03.2006	01.03.2006
27.	Європейська асоціація вільної торгівлі – Центральна Америка (Коста-Рика та Панама)	19.11.2014	19.08.2014
28.	Європейська асоціація вільної торгівлі - Колумбія	14.09.2011	01.07.2011
29.	Європейська асоціація вільної торгівлі - Перу	30.06.2011	01.07.2011
30.	ЄС - Вірменія	23.08.2019	01.06.2018
31.	ЄС - Канада	19.09.2017	21.09.2017
32.	Угода про економічне партнерство між ЄС та КАРІФОРУМ	16.10.2008	29.12.2008

Продовження табл. П.1

1	2	3	4
33.	ЄС – Центральна Америка	26.02.2013	01.08.2013
34.	ЄС - Чилі	28.10.2005	01.03.2005
35.	ЄС – Колумбія та Перу	26.02.2013	01.03.2013
36.	Тимчасова угода між ЄС та країнами Східної та Південної Африки	09.02.2012	14.03.2012
37.	ЄС - Грузія	02.07.2014	01.09.2014
38.	ЄС - Гана	03.04.2017	15.12.2016
39.	ЄС - Японія	14.01.2019	01.02.2019
40.	ЄС - Південна Корея	07.07.2011	01.07.2011
41.	ЄС - Молдова	30.06.2014	01.09.2014
42.	ЄС - Сінгапур	01.04.2020	21.11.2019
43.	ЄС - Україна	01.07.2014	23.04.2014
44.	Євразійський економічний союз (ЄАЕС) - В'єтнам	04.05.2017	05.10.2016
45.	Європейська економічна зона (ЄЕЗ)	13.09.1996	01.01.1994
46.	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ)	03.10.2006	01.01.2003
47.	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) - Сінгапур	30.06.2015	01.09.2013
48.	Гонконг, Китай - Австралія	17.01.2020	17.01.2020
49.	Гонконг, Китай - Грузія	12.02.2019	13.02.2019
50.	Гонконг, Китай - Нова Зеландія	03.01.2011	01.01.2011
51.	Індія - Сінгапур	03.05.2007	01.08.2005
52.	Японія - Австралія	12.01.2015	15.01.2015
53.	Японія - Монголія	01.06.2016	07.06.2016
54.	Японія - Філіппіни	11.12.2008	11.12.2008
55.	Японія - Сінгапур	08.11.2002	01.01.2003
56.	Японія - Швейцарія	01.09.2009	01.09.2013
57.	Японія - Таїланд	25.10.2007	17.01.2020
58.	Йорданія - Сінгапур	07.07.2006	30.11.2002
59.	Південна Корея - Колумбія	05.10.2016	01.09.2009
60.	Південна Корея - Австралія	22.12.2014	01.11.2007
61.	Південна Корея - Сінгапур	21.02.2006	22.08.2005
62.	Південна Корея - США	15.03.2012	15.07.2016
63.	Південна Корея – В'єтнам	02.03.2016	12.12.2014
64.	Малайзія - Австралія	13.05.2013	02.03.2006
65.	Мексика - Центральна Америка	20.01.2014	01.09.2012
66.	Мексика - Панама	06.06.2016	01.07.2015
67.	Нова Зеландія – Китайський Тайбей	25.11.2013	01.12.2013
68.	Нова Зеландія - Сінгапур	04.09.2001	01.01.2001
69.	Нікарагуа - Китайський Тайбей	09.07.2009	01.01.2008
70.	Тихоокеанський альянс	03.11.2016	01.05.2016
71.	Панама - Сінгапур	04.04.2007	24.07.2006
72.	Перу - Південна Корея	09.08.2011	01.08.2011
73.	Перу - Сінгапур	30.07.2009	01.08.2009
74.	Сінгапур - Австралія	25.09.2003	28.07.2003
75.	Сінгапур - Китайський Тайбей	22.04.2014	19.04.2014

Продовження табл. П.1

1	2	3	4
76.	Таїланд - Австралія	27.12.2004	01.01.2005
77.	Таїланд – Нова Зеландія	01.12.2005	01.07.2005
78.	Туреччина - Малайзія	20.02.2017	01.08.2015
79.	Туреччина - Сінгапур	14.09.2018	01.10.2017
80.	США - Австралія	22.12.2004	01.01.2005
81.	США - Бахрейн	08.09.2006	01.08.2006
82.	США - Чилі	16.12.2003	01.01.2004
83.	США - Колумбія	08.05.2012	15.05.2012
84.	США - Йорданія	15.01.2002	17.12.2001
85.	США - Марокко	30.12.2005	01.01.2006
86.	США - Оман	30.01.2009	01.01.2009
87.	США - Панама	29.10.2012	31.10.2012
88.	США - Перу	03.02.2009	01.02.2009
89.	США - Сінгапур	17.12.2003	01.01.2004

Джерело: [142]

Додаток Р

Середні значення досліджуваних показників за групами країн за рівнем економічного розвитку

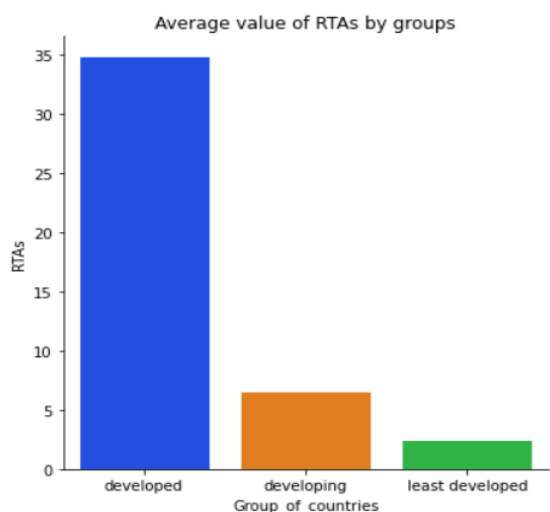


Рис. Р.1. Середні значення для показника регіональних торговельних угод, од.

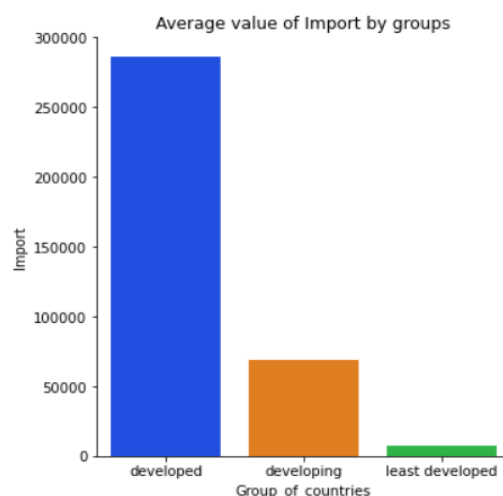


Рис. Р.2. Середні значення для показника обсягів імпорту, млн дол. США

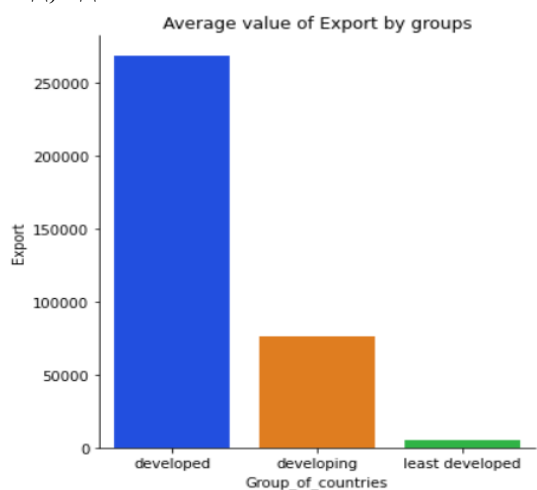


Рис. Р.3. Середні значення для показника обсягів експорту, млн дол. США.

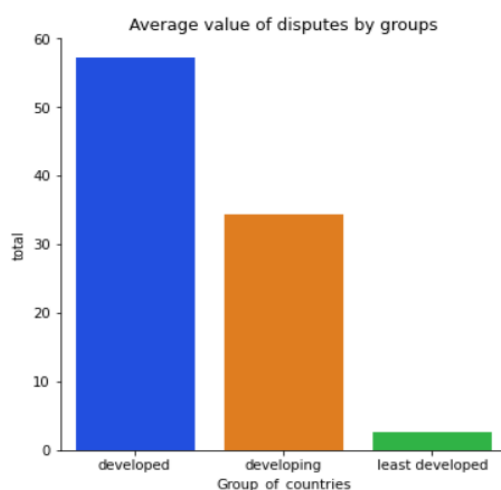


Рис. Р.4. Середні значення для показника кількості торговельних спорів, од.

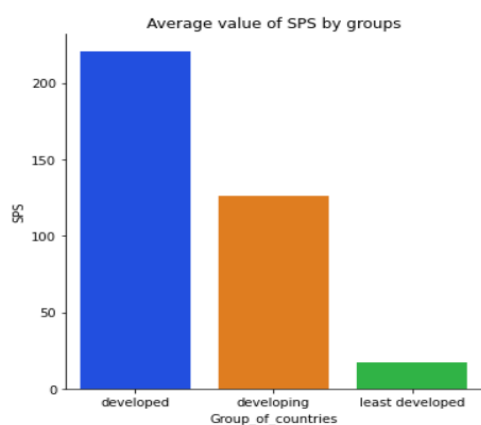


Рис. Р.5. Середні значення для показника кількості СФЗ, од.

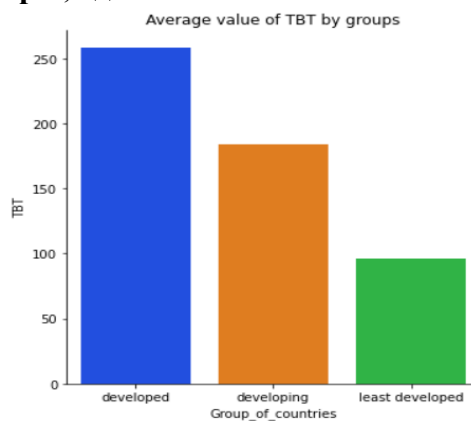


Рис. Р.6. Середні значення для показника кількості ТБТ, од.

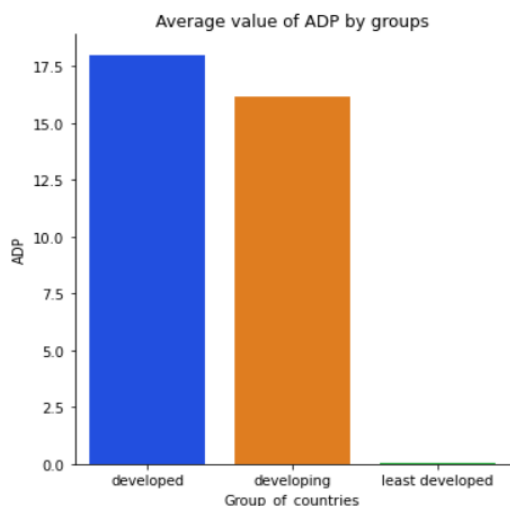


Рис. Р.7. Середні значення для показника кількості антидемпінгових заходів, од.

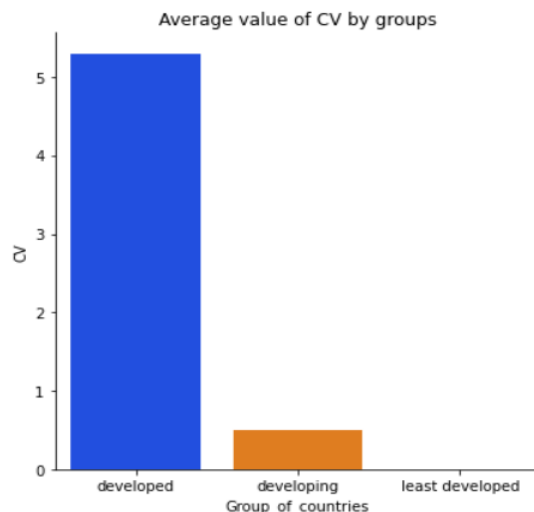


Рис. Р.8. Середні значення для показника кількості компенсаційних заходів, од.

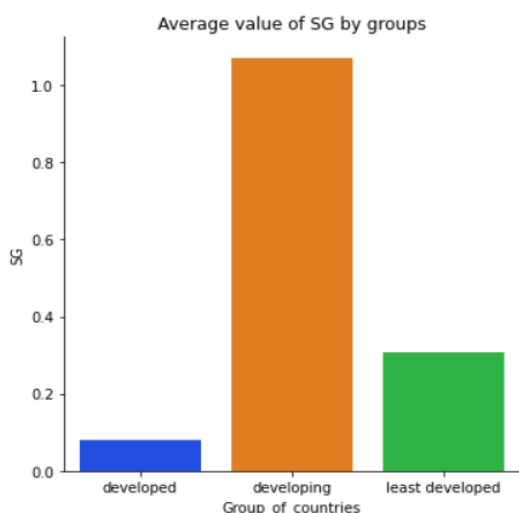


Рис. Р.9. Середні значення для показника кількості спеціальних заходів, од.

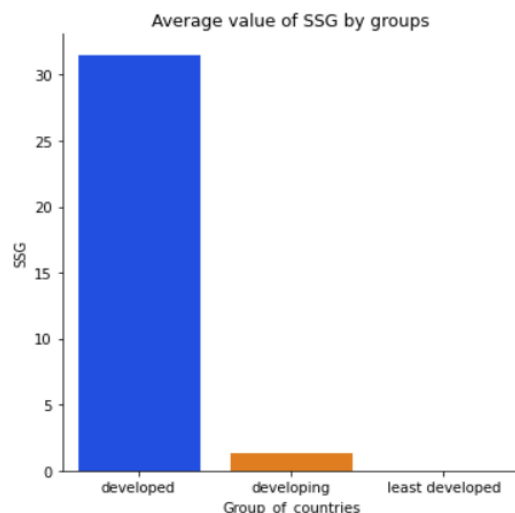


Рис. Р.10. Середні значення для показника кількості спеціальних захисних заходів, од.

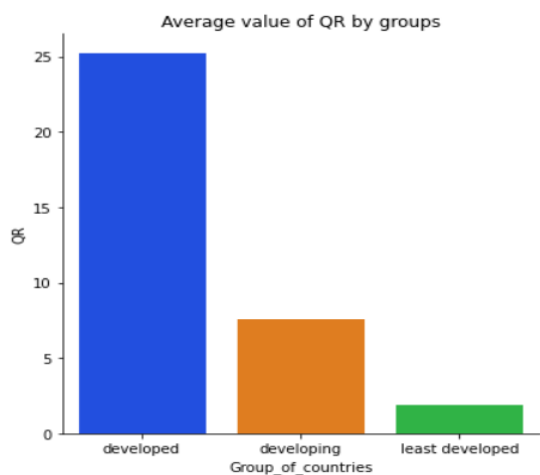


Рис. Р.11. Середні значення для показника кількісних обмежень, од.

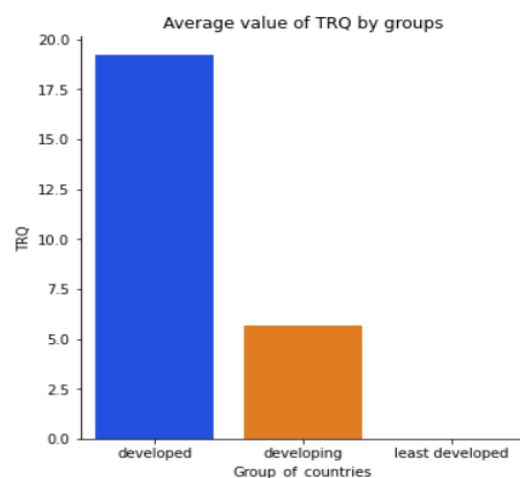


Рис. Р.12. Середні значення для показника кількості тарифних квот, од.

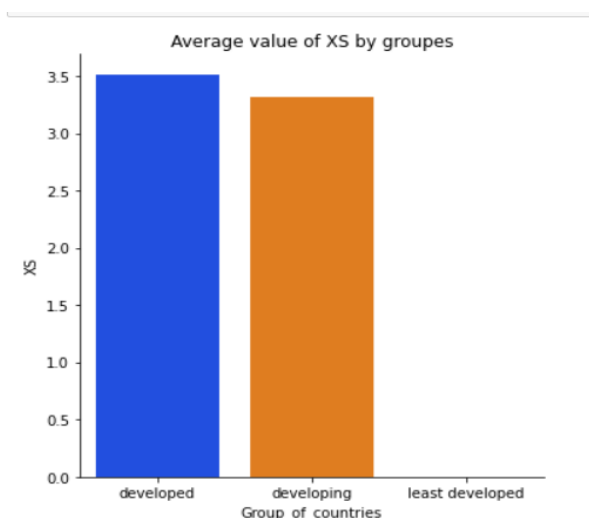


Рис. Р.13. Середні значення для показника кількості експортних субсидій, од.

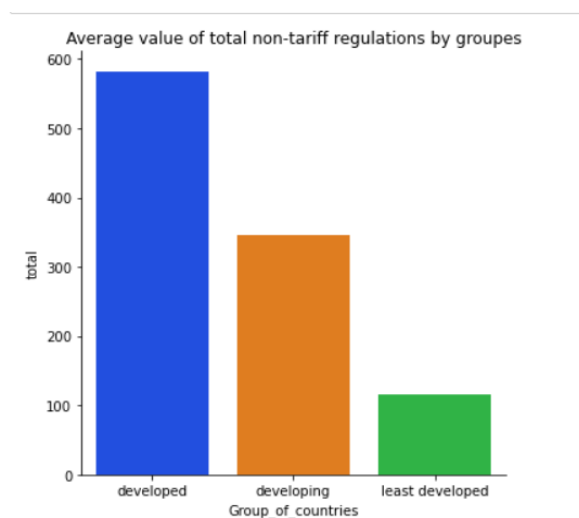


Рис. Р.14. Середні значення для показника загальної кількості нетарифних заходів, од.

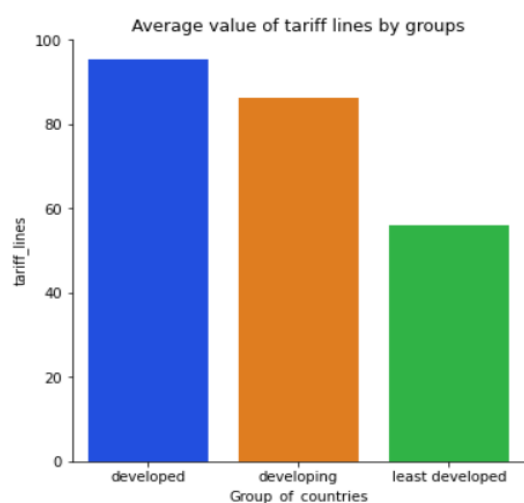


Рис. Р.15. Середні значення для показника кількості зв'язаних тарифних ліній, %

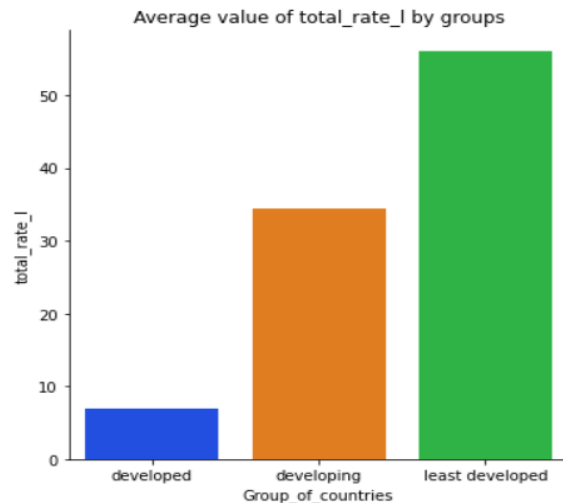


Рис. Р.16. Середні значення для показника середньої зв'язаної ставки мита, %

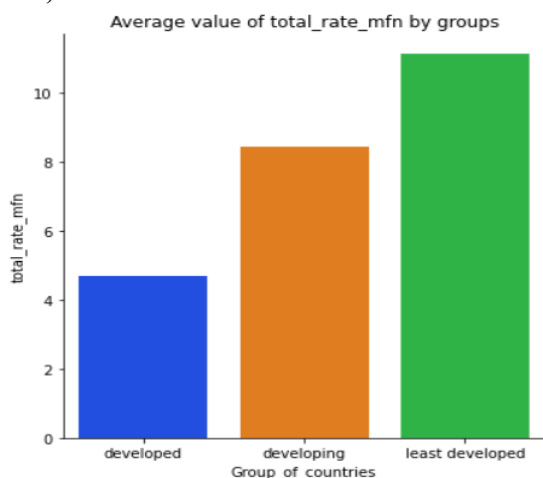


Рис. Р.17. Середні значення для показника середньої ставки мита РНС, %

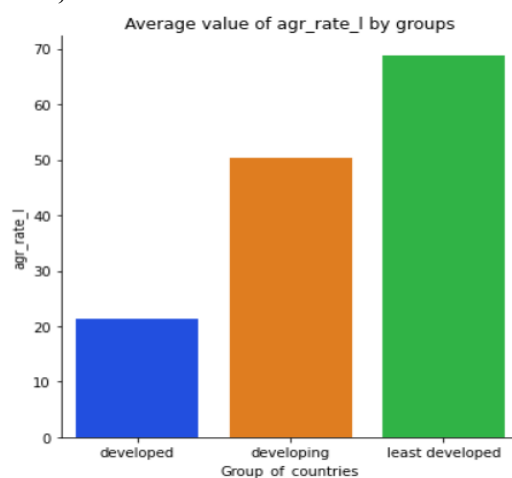


Рис. Р.18. Середні значення для показника середньої зв'язаної ставки мита для сільськогосподарських товарів, %

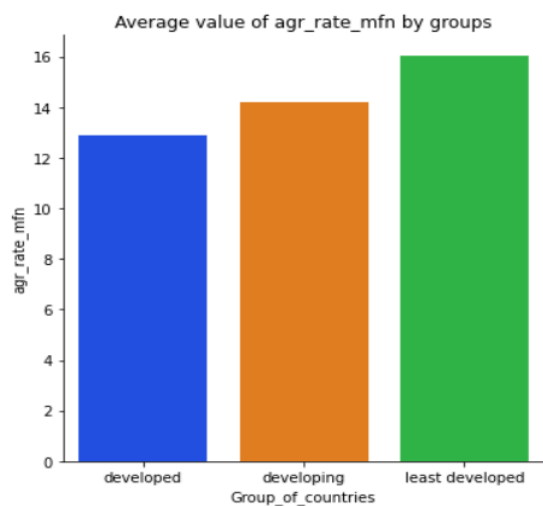


Рис. Р.19. Середні значення для показника середньої ставки мита РНС для сільськогосподарських товарів, %

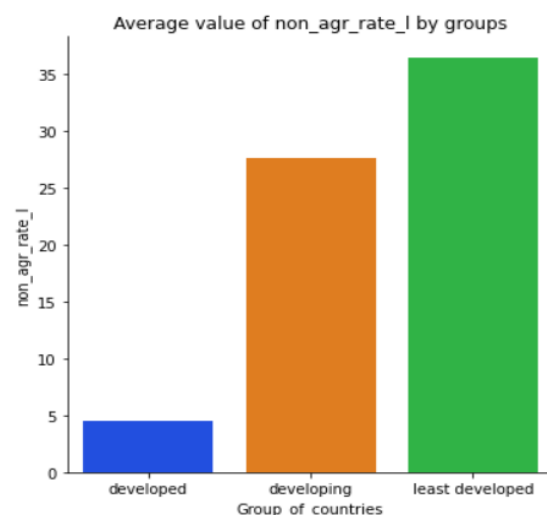


Рис. Р.20. Середні значення для показника середньої зв'язаної ставки мита для несільськогосподарських товарів, %

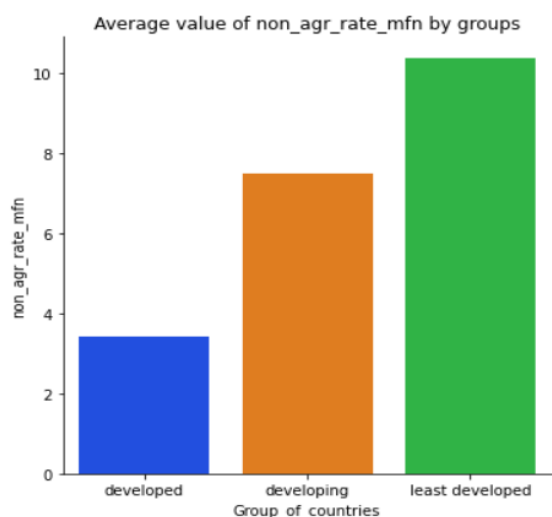


Рис. Р.21. Середні значення для показника середньої ставки мита РНС для несільськогосподарських товарів, %

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Додаток С

Середні значення досліджуваних показників за групами країн за регіонами світу

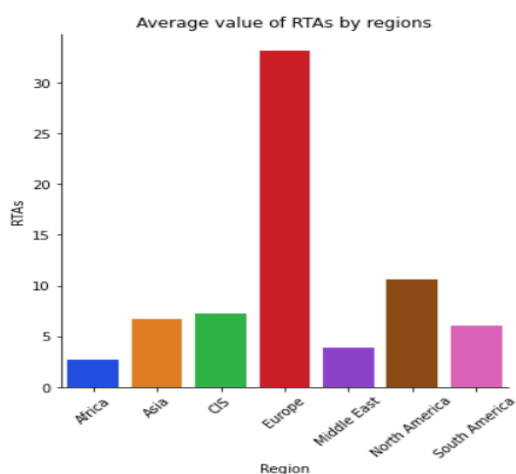


Рис. С.1. Середні значення для показника регіональних торговельних угод, од.

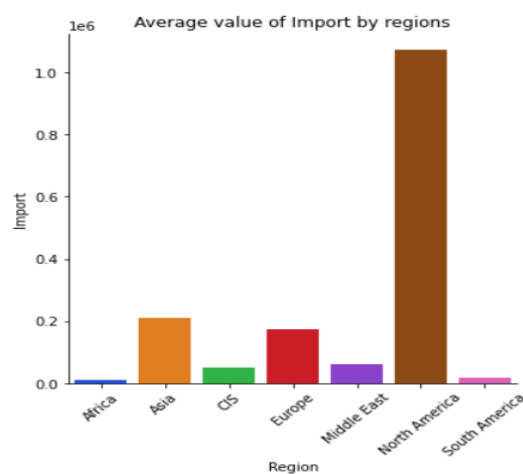


Рис. С.2. Середні значення для показника обсягів імпорту, млн дол. США

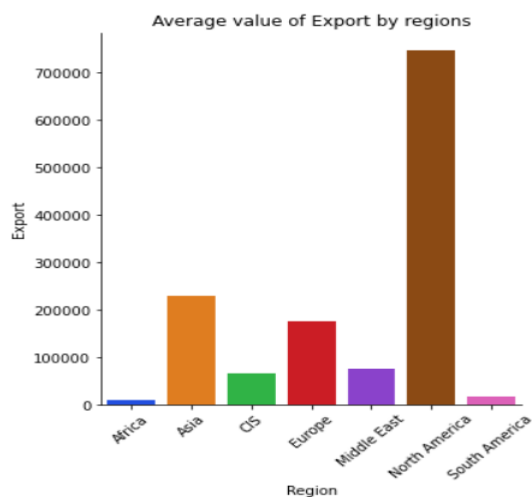


Рис. С.3. Середні значення для показника обсягів експорту, млн дол. США

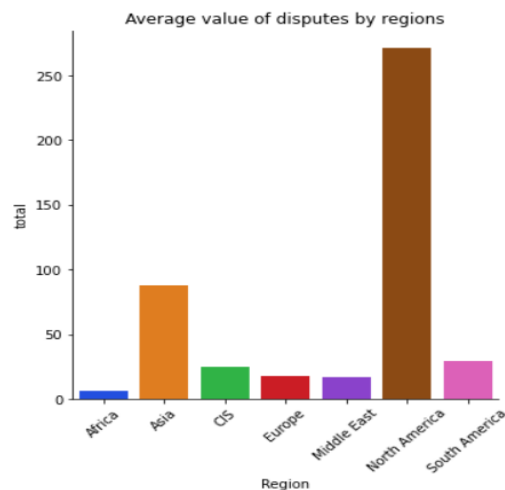


Рис. С.4. Середні значення для показника кількості торговельних спорів, од.

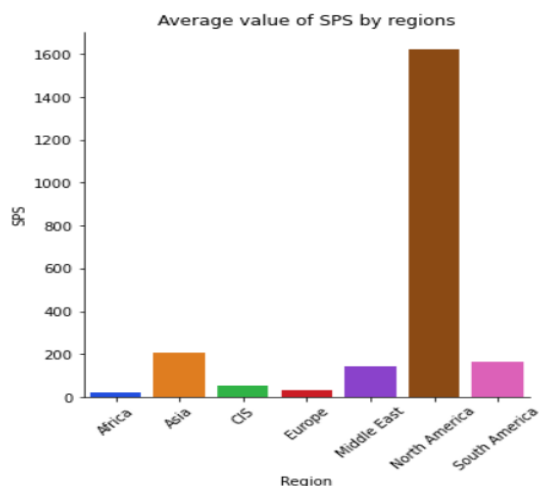


Рис. С.5. Середні значення для показника кількості СФЗ, од.

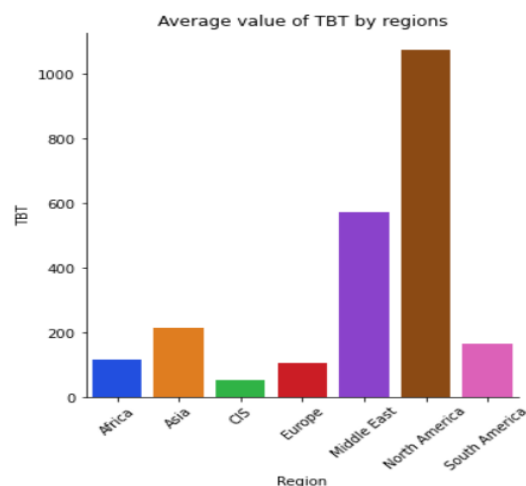


Рис. С.6. Середні значення для показника кількості ТБТ, од.

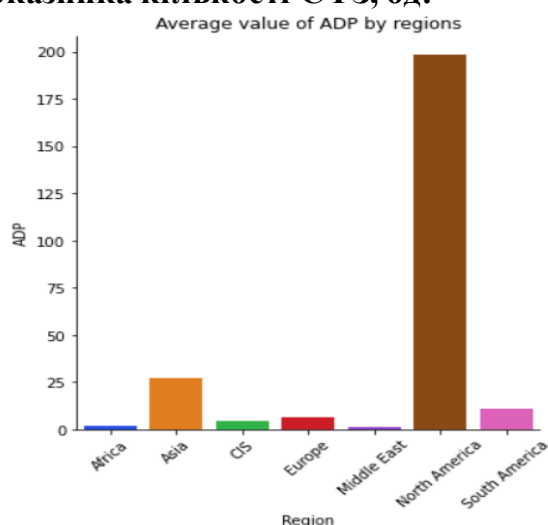


Рис. С.7. Середні значення для показника кількості антидемпінгових заходів, од.

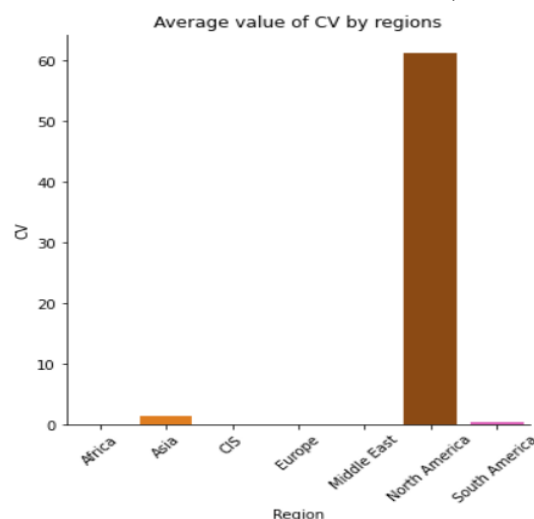


Рис. С.8. Середні значення для показника кількості компенсаційних заходів, од.

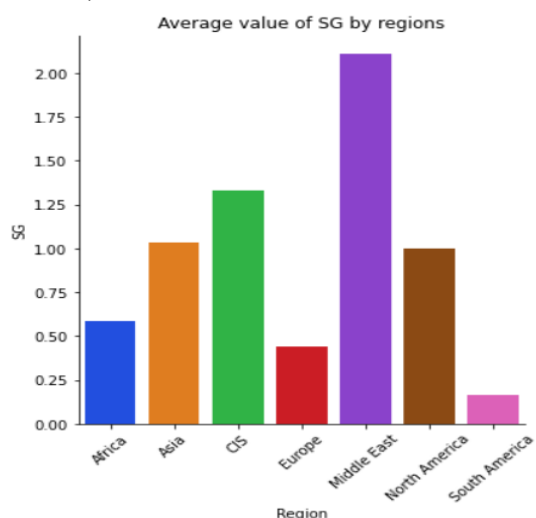


Рис. С.9. Середні значення для показника кількості спеціальних заходів, од.

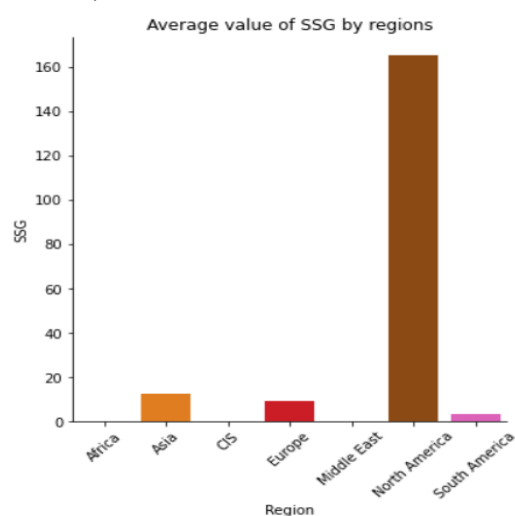


Рис. С.10. Середні значення для показника кількості спеціальних захисних заходів, од.

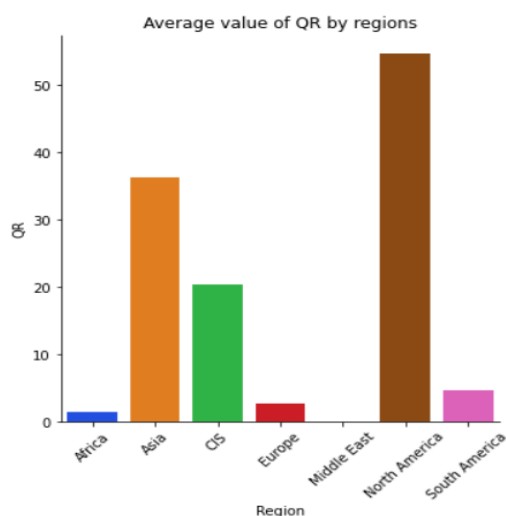


Рис. С.11. Середні значення для показника кількісних обмежень, од.

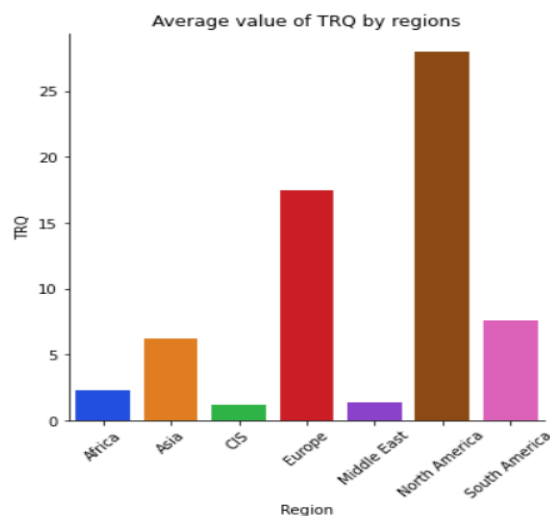


Рис. С.12. Середні значення для показника кількості тарифних квот, од.

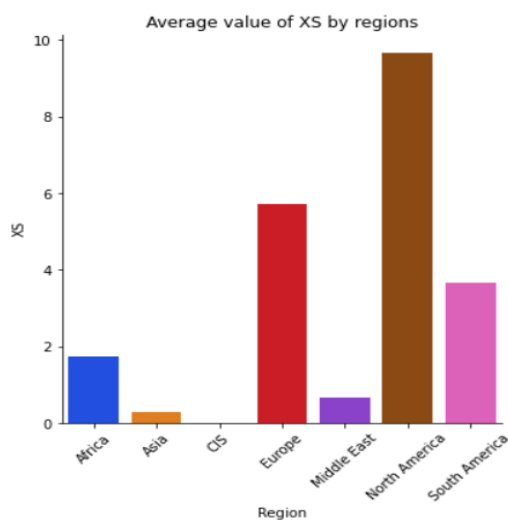


Рис. С.13. Середні значення для показника кількості експортних субсидій, од.

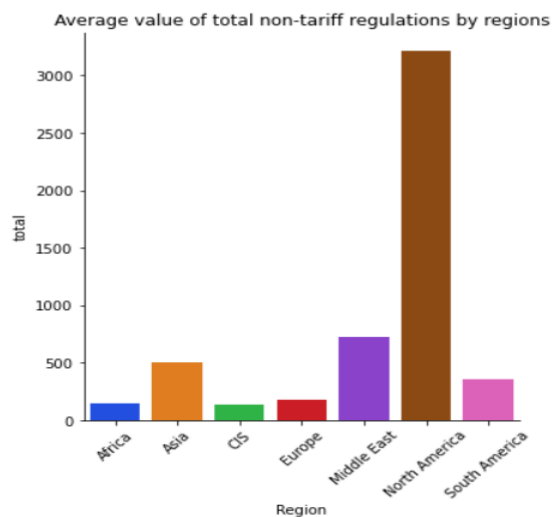


Рис. С.14. Середні значення для показника загальної кількості нетарифних заходів, од.

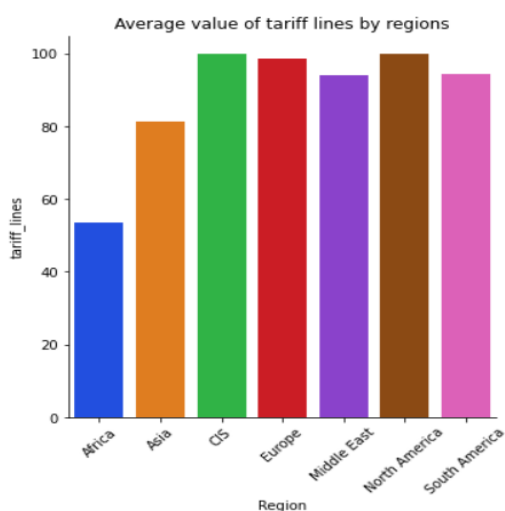


Рис. С.15. Середні значення для показника кількості зв'язаних тарифних ліній, %

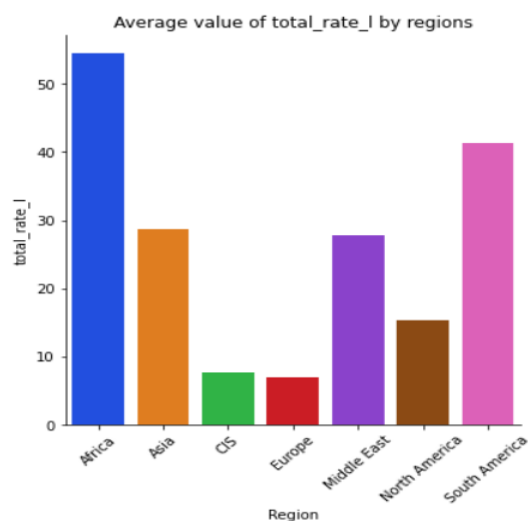


Рис. С.16. Середні значення для показника середньої зв'язаної ставки мита, %

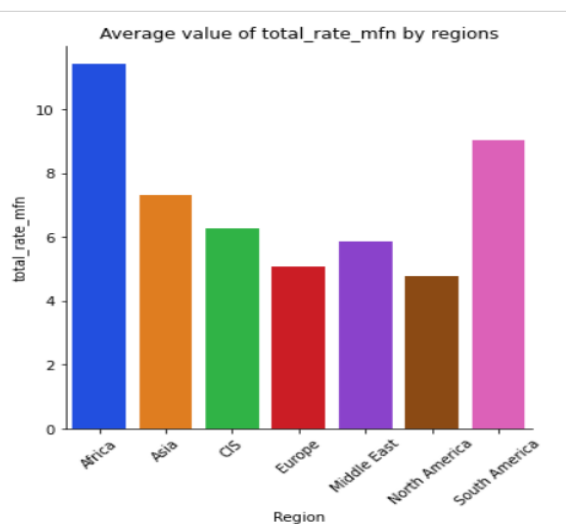


Рис. С.17. Середні значення для показника середньої ставки мита РНС, %

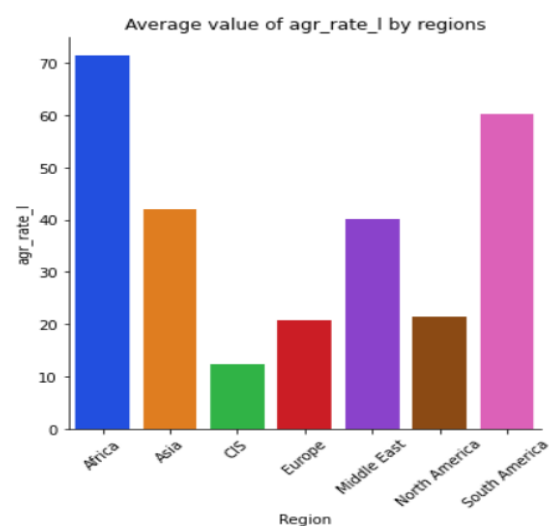


Рис. С.18. Середні значення для показника середньої зв'язаної ставки мита для сільськогосподарських товарів, %

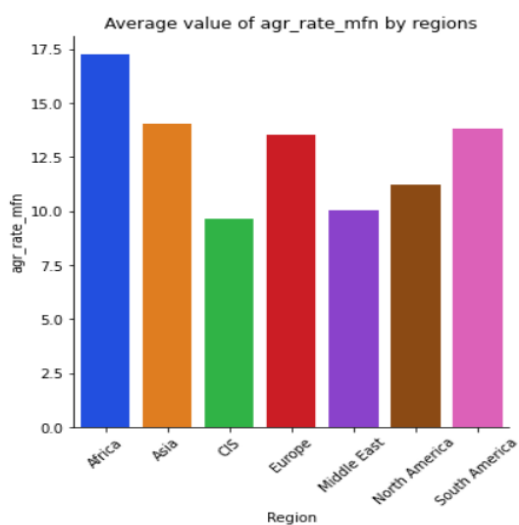


Рис. С.19. Середні значення для показника середньої ставки мита РНС для сільськогосподарських товарів, %

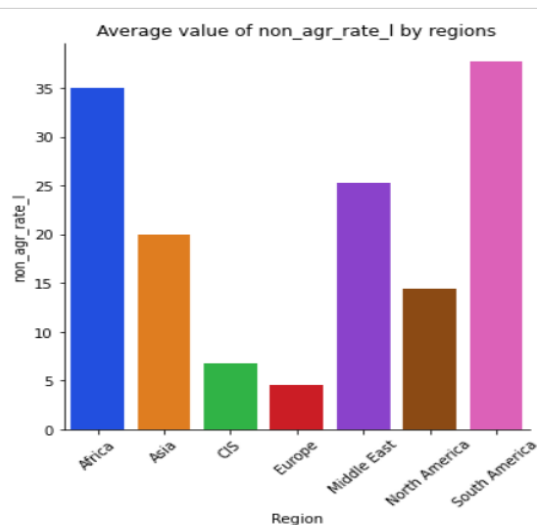


Рис. С.20. Середні значення для показника середньої зв'язаної ставки мита для несільськогосподарських товарів, %

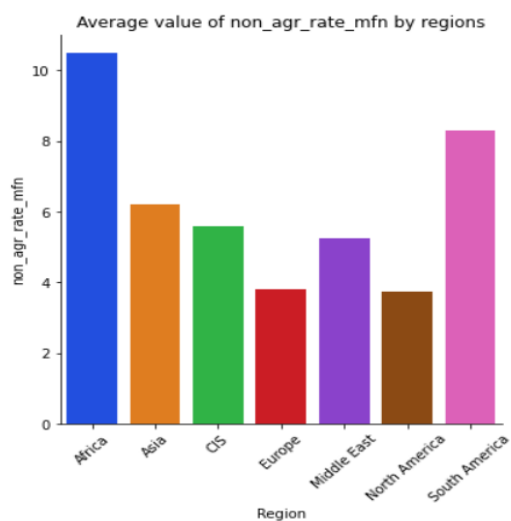


Рис. С.21. Середні значення для показника середньої ставки мита РНС для несільськогосподарських товарів, %

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Додаток Т

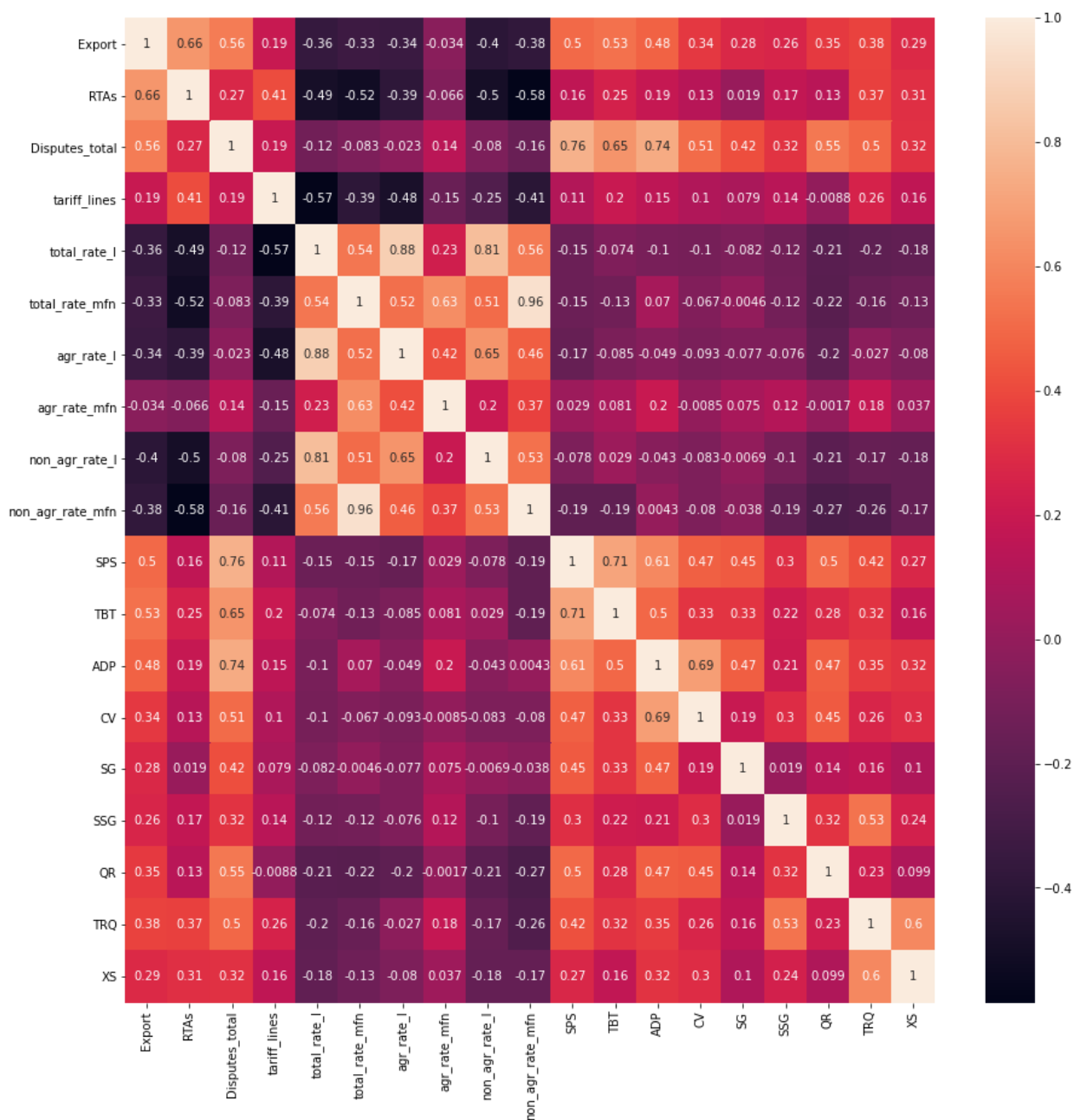


Рис. Т.1. Кореляційна матриця парних коефіцієнтів кореляції між обраними показниками зовнішньоторговельної діяльності

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Додаток У

Таблиця У.1

**Значення коефіцієнту інфляції дисперсії VIF в масиві незалежних
змінних –показників зовнішньоторговельної діяльності**

Змінна	Значення VIF		
	1	2	3
RTAs	8.397	7.578	6.742
Disputes_total	9.869	9.736	9.272
tariff_lines	11.977	11.848	8.880
total_rate_l	32.238	32.088	-
total_rate_mfn	17425.782	-	-
agr_rate_l	21.274	21.269	5.931
agr_rate_mfn	1225.985	7.153	5.944
non_agr_rate_l	9.614	9.579	5.227
non_agr_rate_mfn	10278.500	8.182	6.707
SPS	11.467	11.357	10.924
TBT	10.617	10.617	10.502
ADP	4.629	4.627	4.625
CV	2.475	2.475	2.475
SG	1.885	1.853	1.853
SSG	1.792	1.786	1.751
QR	2.429	2.344	2.325
TRQ	3.768	3.725	3.591
XS	2.051	2.038	2.038

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Додаток Ф

Лінії регресії в кореляційному полі точок за різних рівнів фактору категоризації країн за рівнем економічного розвитку

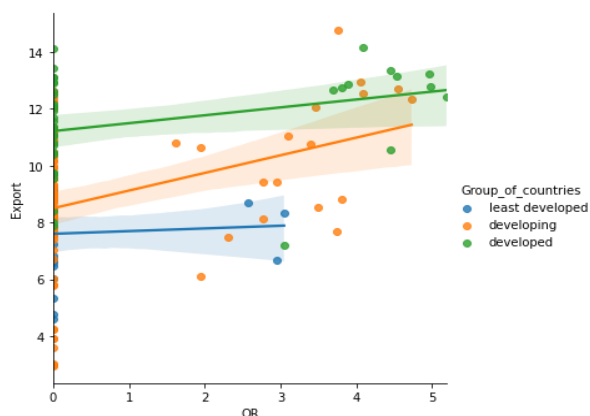


Рис. Ф.1. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування кількісних обмежень

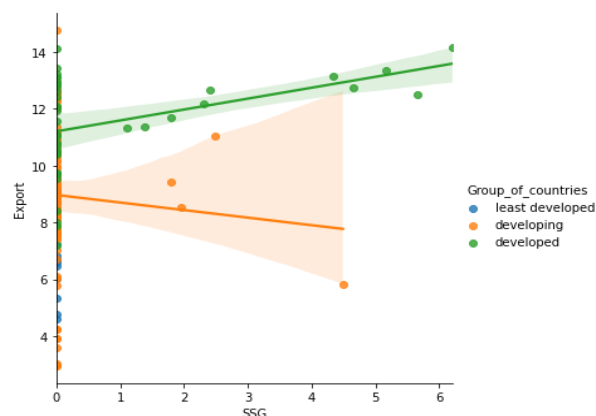


Рис. Ф.2. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування спеціальних захисних заходів

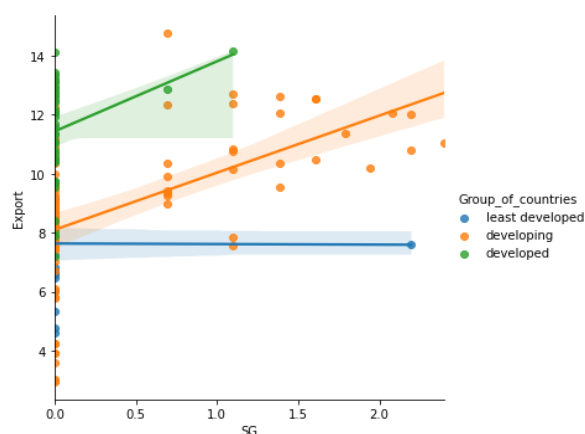


Рис. Ф.3. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування спеціальних заходів

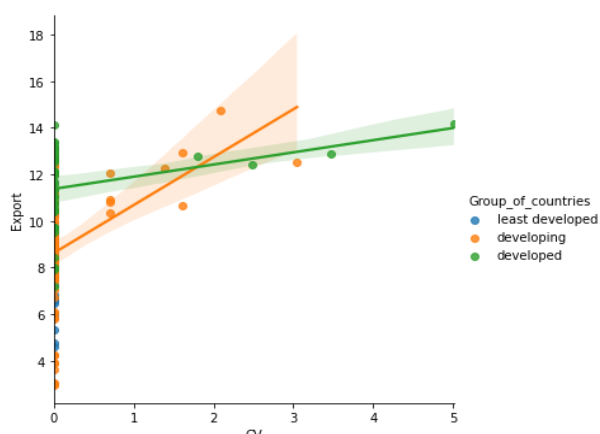


Рис. Ф.4. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування компенсаційних заходів

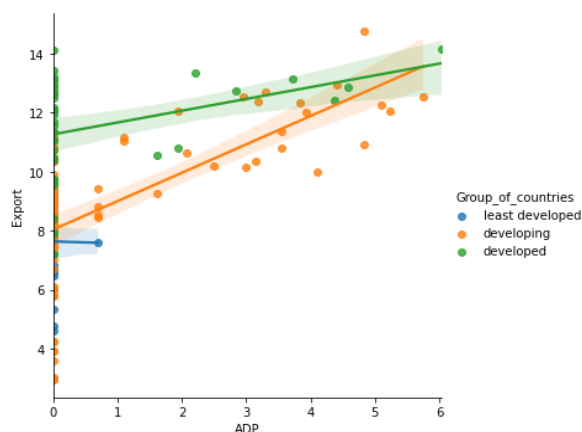


Рис. Ф.5. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування антидемпінгових заходів

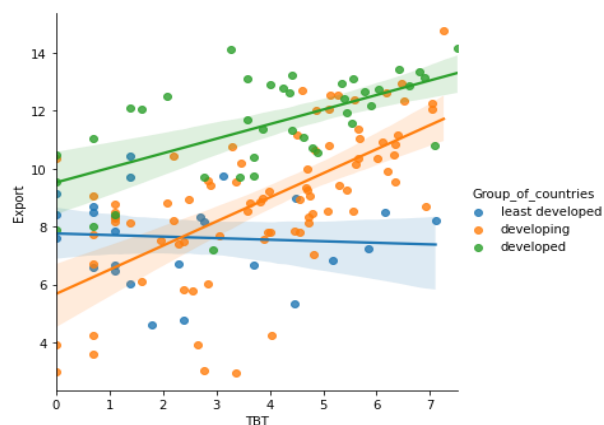


Рис. Ф.6. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування технічних бар'єрів в торгівлі

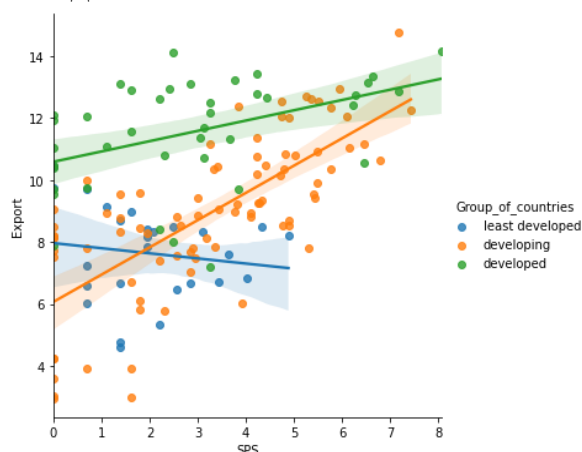


Рис. Ф.7. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування санітарних та фітосанітарних заходів

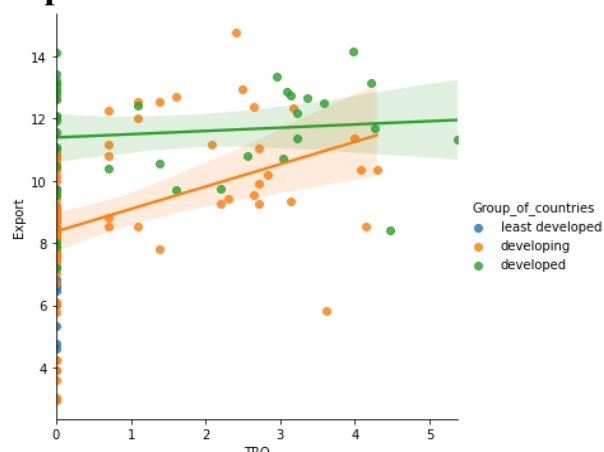


Рис. Ф.8. Лінія регресії залежності обсягів експорту від застосування тарифних квот

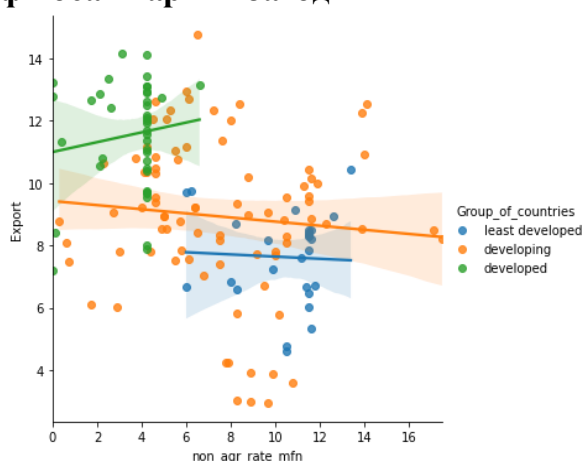


Рис. Ф.9. Лінія регресії залежності обсягів експорту від рівня тарифів на несільськогосподарські товари (РНС)

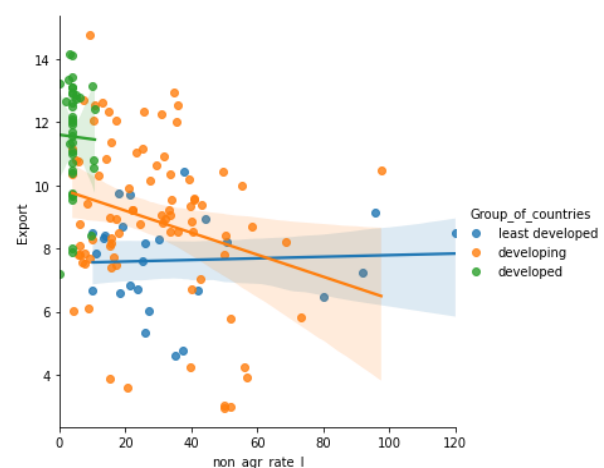


Рис. Ф.10. Лінія регресії залежності обсягів експорту від зв'язаного рівня тарифів на несільськогосподарські товари

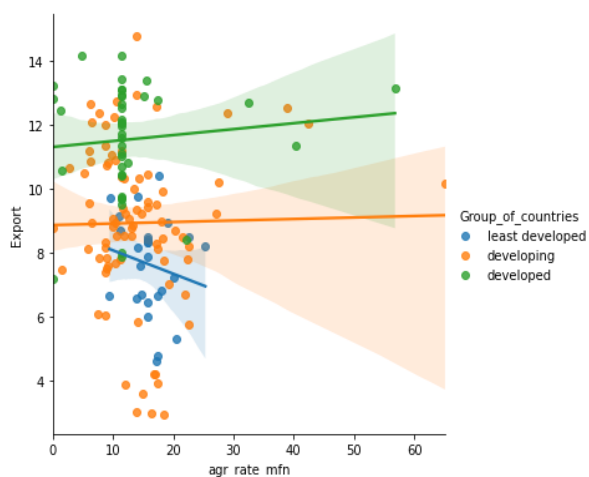


Рис. Ф.11. Лінія регресії залежності обсягів експорту від рівня тарифів на сільськогосподарські товари (РНС)

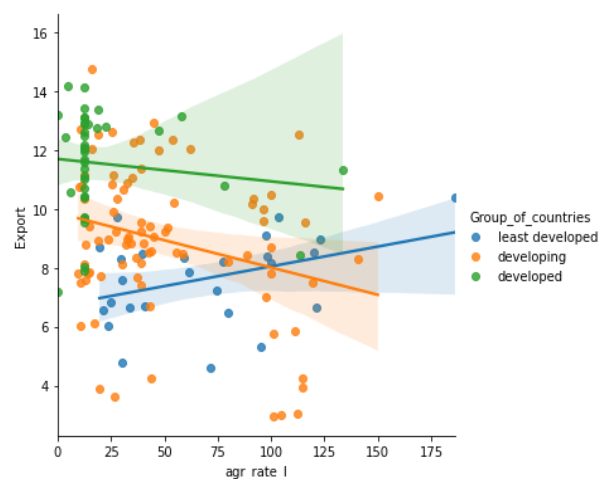


Рис. Ф.12. Лінія регресії залежності обсягів експорту від зв'язаного рівня тарифів на сільськогосподарські товари

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Додаток X

Таблиця X.1

**Регіональні торговельні угоди між членами СОТ, що станом на 2021 р.
знаходяться в процесі переговорів**

Назва РТУ	Статус РТУ	Початок переговорів
1	2	3
Австралія - Рада співробітництва Перської затоки (GCC)	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	30.07.2007
Ініціатива Бенгальської затоки щодо багатогалузевого технічного та економічного співробітництва (BIMSTEC)	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	07.09.2004
Канада - CARICOM	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	19.07.2007
Канада – Домініканська Республіка	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	07.06.2007
Канада - Сальвадор - Гватемала - Гондурас - Нікарагуа	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	21.11.2001
Канада - МЕРКОСУР	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	09.03.2018
Канада - Сінгапур	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	21.10.2001
Китай - Норвегія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	18.09.2008
ЄАВТ - Індія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	06.10.2008
ЄАВТ - Індонезія	Попереднє повідомлення – Підписано	31.01.2011
ЄАВТ - МЕРКОСУР	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	13.07.2017
ЄАВТ - РФ / Білорусь / Казахстан	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	11.01.2011
ЄАВТ - В'єтнам	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	22.05.2012
ЄС - Індія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	28.06.2007
ЄС - Індонезія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	18.07.2016
ЄС - Малайзія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	05.10.2010
ЄС - Марокко	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	22.04.2013
ЄС - Таїланд	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	06.03.2013

Продовження табл. X.1

1	2	3
ЄС - Туніс	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	13.10.2015
ЄС – США ТТІР	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	08.07.2013
Індія – Південноафриканський митний союз	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	05.10.2007
Японія - Рада співробітництва Перської затоки (GCC)	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	01.09.2006
Японія- Республіка Корея	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	01.12.2003
Республіка Корея - Мексика	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	07.02.2006
Республіка Молдова - Китай	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	05.03.2018
Російська Федерація – Нова Зеландія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	01.11.2010
Україна - Сербія	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	10.11.2011
Україна - Сінгапур	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	08.05.2007
Україна - Туреччина	Попереднє повідомлення – У процесі переговорів	24.01.2011

Джерело: [142]

Додаток Ц

Таблиця Ц.1

Угоди про вільну торгівлю України, 1992-2021 рр.

Угода	Сфера охоплення	Дата підписання	Дата набуття чинності
Двосторонні угоди про вільну торгівлю з державами-членами СНД (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан)	Товари	1992-2006 рр.	
Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Республіки Грузія	Товари	09.01.1995	04.06.1996
Угода про вільну торгівлю між Північною Республікою Македонія та Україною	Товари	18.01.2001	05.07.2001
Договір про зону вільної торгівлі СНД (крім РФ, яка в односторонньому порядку припинила її для України)	Товари	18.10.2011	20.09.2012
Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн)	Товари, послуги	24.06.2010	01.06.2012
Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії	Товари, послуги	18.11.2011	01.01.2013
Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами	Товари, послуги	27.06.2014	01.01.2016
Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою	Товари	11.07.2016	01.08.2017
Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль	Товари	21.01.2019	01.01.2021
Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії	Товари, послуги	08.10.2020	31.12.2020

Джерело: складено автором на основі [188]

Додаток III

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

У зарубіжних виданнях:

1. Tananaiko T., Yatsenko O., Schneeberger K. Trade facilitation and economic development: cooperation between Ukraine and the countries of North America. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2018. Vol. 40. No. 1. P. 103–117. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2018.10>; <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/1091> (0,9 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: ідентифікація перспективних напрямів поглиблення торговельного співробітництва з країнами північноамериканського регіону).
2. The impact of global risks on the world trade and economic environment / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2018. Vol. 4. No. 27. P. 435-444. DOI: 10.18371/fcaptr.v4i27.154279 (0,8 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: систематизація глобальних виликів та ризиків, що мають вплив на торговельну систему).
3. Trade and economic integration dominants in North America countries' interaction / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Szetela B., Kobylanska A. *Journal of International Studies*. 2019. № 12(3). P. 277-293. DOI:10.14254/2071-8330.2019/12-3/22 (0,9 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: розрахунок коефіцієнту взаємозалежності торгівлі між США та Канадою, розрахунок прогнозних значень обсягів торгівлі між США та Канадою в середньостроковому періоді).
4. Global Risks of Trade and Economic Cooperation of Ukraine With Countries of the Northern American Region / Tananaiko T., Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A., Streimikiene D. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15. No. 3. P. 217-225. DOI: 10.14254/1800-5845/2019.15-3.16 (0,7 д.а., особисто автору – 0,3 д.а.: характеристика впливу глобальних

викликів на зовнішню торгівлю України в коротко- та середньостроковому періоді, розрахунок впливу глобальних викликів на обсяги торгівлі між Україною та країнами Північної Америки).

У наукових фахових виданнях України:

5. Тананайко Т.С., Яценко О.М. Актуалітети торговельної політики України та країн Північної Америки: торговельно-економічні інтеграційні можливості та загрози. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 17. С. 163-171 (0,9 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: характеристика умов доступу до товарних ринків північноамериканських країн, розрахунок прогнозу обсягів імпорту в Україну з країн Північної Америки в середньостроковому періоді).

6. Тананайко Т.С. Проблеми та механізми ефективності функціонування СОТ. *Вчені записки*. 2018. №19. С. 113–126 (0,7 д.а.).

7. Tananaiko T., Stašys R. Analysis of factors influencing the world trade volumes. *Вчені записки*. 2019. №20. С. 5–17. (0,7 д.а., особисто автору – 0,4 д.а.: побудова оптимальної моделі залежності обсягів світової торгівлі від середньої ставки мита та зростання кількості регіональних торговельних угод, розрахунок прогнозу обсягів світової торгівлі в середньостроковому періоді).

8. Тананайко Т. С. Проблемні аспекти класифікації країн в глобальній торговельній системі. *Вчені записки*. 2020. №21. С. 192–208 (0,8 д.а.).

9. Торговельні аспекти продовольчої безпеки у багатосторонній торговельній системі / Тананайко Т.С., Яценко О.М., Гальперіна Л.П., Гончаренко Н.І., Хорошун О.І. *Вісник ХНАУ. Сер. Економічні науки*. 2021. № 1. С. 210-232 (0,8 д.а., особисто автору – 0,3 д.а.: аналіз тарифних інструментів регулювання доступу до ринків сільськогосподарської

продукції, характеристика напрямів багатосторонніх переговорів з питань торгівлі сільськогосподарськими товарами).

В інших виданнях:

10. Tananaiko T., Yatsenko O. The growing potential of security issues in international trade. *International security in the frame of modern global challenges 2019: Collection of scientific works*. Lithuania, Vilnius: Mykolas Romeris University, 2019. С. 103-107 (0,2 д.а., особисто автору – 0,1 д.а.: характеристика потенціалу використання цифрових технологій для спрощення та підвищення рівня безпеки процедур торгівлі). (форма участі – заочна).

11. Тананайко Т.С. Потенціал blockchain у фасилітації глобальної торговельної системи. *Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 15-16 лютого 2019 р.* Київ: Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2019. С. 18–22 (0,2 д.а.). (форма участі – заочна).

12. Tananaiko Tetiana, Yatsenko Olha. Key trends of global trading system participants' trade policies *Pravo, Ekonomija i Menadžment u Savremenim Uslovima*. Beograd, Srbija: Univerzitet „Union – Nikola Tesla”, 2021. Knjiga 3. Р. 479-490 (0,7 д.а., особисто автору – 0,3 д.а.: характеристика трансформації інструментарію торговельних політик країн в умовах глобалізації торгівлі, принципу прозорості торговельної системи та механізмів його дотримання). (форма участі – заочна).

Додаток Ш



МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
(Мінекономіки)

вул. М. Грушевського 12/2, м. Київ, 01008, тел. (044)200-47-53, факс (044)253-63-71
E-mail: meconomy@me.gov.ua, <http://www.me.gov.ua>, код ЄДРПОУ 37508596

На № _____ від _____

Спеціалізований вченій раді
ДВНЗ "Київський національний
економічний університет
ім. В. Гетьмана"

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Тананайко Тетяни Сергіївни

Довідка видана у підтвердження того, що результати дисертаційного дослідження аспіранта ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана" Тананайко Т.С. на тему "Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи" (на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 міжнародні економічні відносини), розглянуті департаментом багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод Міністерства економіки України й були враховані та використані при формуванні позиції Міністерства з питань багатосторонніх переговорів у сфері електронної комерції та підвищення ефективності діяльності Світової організації торгівлі (далі – СОТ).

Зокрема, слухними вважаються пропозиції автора щодо використання набору індикаторів для визначення рівня економічного розвитку члена в рамках СОТ та щодо інкорпорування питання укладення регіональних торговельних угод (далі – РТУ) до правового режиму СОТ шляхом досягнення домовленості, що всі РТУ мають бути розроблені на основі чинних правил та норм Організації, а також формування типової РТУ (так званої "Model agreement").

Згадані рекомендації разом із розрахованим прогнозом обсягів світової торгівлі на 2021-2023 рр. за оптимістичним та песимістичним сценарієм розвитку торговельної системи є корисними для формування стратегії просування національних економічних інтересів України на міжнародній арені.

Директор департаменту багатосторонніх та двосторонніх торговельних угод

Олександр ЖЕМОЙДА



ДОКУМЕНТ СЕД Мінекономіки АСХОД

Мінекономіка



Міністерство
закордонних справ
України

Михайлівська площа, 1
м. Київ, 01018, Україна

(044) 238 17 48, (044) 238 18 88 (fax), zsmfa@mfa.gov.ua, Код ЄДРПОУ 00028620



Ministry
of Foreign Affairs
of Ukraine

1 Mykhailivska Square
Kyiv, 01018, Ukraine

mfa.gov.ua

20 вересня 2021 р. № 51/36-200-99

Спеціалізованій вченій раді
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
ім. В. Гетьмана»

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Тананайко Тетяни Сергіївни

Довідка видана на підтвердження того, що результати дисертаційного дослідження аспіранта ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана» Тананайко Т.С. на тему «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи» (на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 міжнародні економічні відносини), розглянуто Міністерством закордонних справ України й враховано при формуванні позиції Міністерства стосовно підвищення ефективності діяльності Світової організації торгівлі (далі – СОТ).

Зокрема, корисними вважаються пропозиції автора щодо зміщення фокусу уваги членів СОТ у бік укладення багатосторонніх торговельних угод з обмеженою кількістю сторін, вдосконалення системи дотримання членами вимог щодо подання нотифікацій та стосовно використання запропонованого набору індикаторів для визначення рівня економічного розвитку члена в рамках СОТ.

Зазначені рекомендації в поєднанні з розрахованим прогнозом обсягів світової торгівлі на 2021-2023 рр. за оптимістичним та песимістичним сценаріями розвитку глобальної торговельної системи є слушними для формування зовнішньоекономічного курсу України.

Заступник Міністра (CDTO)

Дмитро СЕНІК





ПрАТ «ХІММАШ»

**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«КОРОСТЕНСЬКИЙ ЗАВОД ХІМІЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ»**

ДСТУ ISO 9001:2009

**Система сертифікації
УкрСетро**

Україна, 11507, Житомирська область,
м. Коростень, вул. Б. Хмельницького, 18,
тел./факс (04142) 5-06-65; 5-69-48
E-mail: sekretar@khimmash.com.ua
marketing@khimmash.com.ua
http://www.khimmash.com.ua
код за ЄДРПОУ 00217679, ІПН 002176706099
п/р UA 223117440000026000055824808
АТ КБ «ПРИВАТБАНК» м.Житомир, МФО 311744
Платник податку на прибуток на загальних підставах

18, B. Khmelnisky Str., Korosten,
Zhtomir Region, 11507, Ukraine tel./
fax (380-4142) 5-06-65; 5-69-48
E-mail: sekretar@khimmash.com.ua
marketing@khimmash.com.ua
http://www.khimmash.com.ua

№ 15/289/1

від 05.05.2021

На № _____

від _____

ДОВІДКА

*про впровадження
результатів дисертаційної роботи
Тананайко Тетяни Сергіївни*

на тему: «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи»

Результати дисертаційного дослідження аспіранта кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» Тананайко Т.С. на тему «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи» (на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 міжнародні економічні відносини) щодо асиметричності застосування країнами з різних регіонів світу та відмінних за рівнями економічного розвитку, зокрема, при встановленні зв'язаних та фактично застосовуваних ставок мита за режимом найбільшого сприяння на товари несільськогосподарського (промислового) призначення та запровадженні нетарифних інструментів регулювання обсягів торгівлі, зокрема технічних бар'єрів щодо відповідності продукції міжнародним та регіональним технічним регламентам і стандартам, були використані при формуванні ПРАТ «ХІММАШ» експортної стратегії на 2021-2023 рр., у тому числі при визначенні ринків у фокусі.

Крім того, детальна характеристика чинних угод про вільну торгівлю з 47 країнами світу, кожна з яких містить преференційні умови доступу до іноземних ринків промислових товарів, дозволила ПРАТ «ХІММАШ» розглянути можливість диверсифікації експорту продукції на відомих ринках та розпочати процес планування щодо виходу на нові ринки.

Голова правління



В.А. Рубан

002430

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«МІЖНАРОДНИЙ ЦЕНТР РОЗВИТКУ СМАРТ СУСПІЛЬСТВА»
e-mail: smartwomaiua@ukr.net
mob. +380980175654

Вих. № 13 «03» Серпня 2021р.

ДОВІДКА
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертаційної роботи
Тананайко Тетяни Сергіївни
на тему: «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи»

Громадська організація «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства» розглянула висновки та рекомендації дисертаційної роботи «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи» Тананайко Тетяни Сергіївни, викладені нею у доповідній записці до організації. Відзначено, що робота містить низку корисних науково-обґрунтованих положень, зокрема, про детермінанти глобалізації торговельної системи (демократичну, перехресну та гіперглобалізацію, дематеріалізацію глобалізації, підйом мегатрейдера – Китаю, надшвидке розповсюдження регіональних торговельних угод і наближення ери мегарегіональних угод та зниження бар'єрів у торгівлі товарами за умов збереження високих бар'єрів у торгівлі послугами), а також визначення ключових асиметрій торговельної системи на глобальному, регіональному та міжкраїновому рівнях (безпосередньо пов'язаних з торгівлею при застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання її обсягів, а також опосередковано пов'язаних – технологічно-інфраструктурних, гендерних, інформаційних асиметрій).

З огляду на вищезазначене, результати дослідження позитивно оцінені та впроваджені у діяльності Громадської організації «Міжнародний центр розвитку смарт суспільства», зокрема, при розробці пропозицій до формування торговельної політики, зокрема, оновленої Експортної стратегії України, з урахуванням прогнозів розвитку обсягів світової торгівлі за песимістичним та оптимістичними сценаріями розвитку та зовнішньої торгівлі України з урахуванням впливу чинних та майбутніх угод про вільну торгівлю.

Заступник голови ГО
«Міжнародний центр розвитку
смарт суспільства»



[Signature]
О.І. Джадалла

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Професор з науково-педагогічної роботи
 ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
 д.е.н., професор
 А.М. Колот
 2021 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Професор з наукової роботи
 ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
 д.е.н., професор
 Л.Л. Антонюк
 2021 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
 Тананайко Тетяни Сергіївни
 на тему: «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи»
 в навчальний процес ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені
 Вадима Гетьмана»

Деканат факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» підтверджує, що низка положень, висновки та рекомендації дисертаційної роботи Тананайко Т.С. на тему «Асиметрії та сценарії розвитку глобальної торговельної системи» використовуються в навчальному процесі при викладанні дисципліни бакалаврського та магістерського рівня факультету міжнародної економіки і менеджменту, а саме:

- «Міжнародна торгівля» (бакалаврський рівень) – оцінка рівня лібералізації сфери послуг на основі дослідження специфічних зобов'язань всіх 164 членів СОТ по 155 підсекторах послуг; вплив цифровізації торгівлі, зростання ролі мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) та підприємств під керівництвом жінок на зростання обсягів та ступінь диверсифікації торговельних потоків;

- «Економічна дипломатія» (бакалаврський рівень) – неформальні угруповання країн в рамках СОТ; ринки у фокусі для просування української продукції та перелік країн-потенційних підписантів угод про вільну торгівлю з Україною;

- «Торгова політика та комерційна дипломатія» (магістерський рівень) – аналіз застосування країнами тарифного та нетарифного інструментарію регулювання обсягів торгівлі, у тому числі заходів торговельного захисту; підходи до гармонізації правил міжнародної торгівлі, що базуються на угодах СОТ, із зростаючою кількістю регіональних торговельних угод; пріоритети формування та реалізації торговельної політики України;

- «Глобальна торговельна політика» (рівень PhD) – характеристика теоретико-методичних засад формування глобальної торговельної системи, її суб'єктного складу, регулятивного режиму та ключових тенденцій розвитку; систематизація проблемних аспектів діяльності Світової організації торгівлі за об'єктами ключових багатосторонніх угод та представлення відповідних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування СОТ; використання сценарного підходу для прогнозування векторів розвитку глобальної торговельної системи

Декан факультету міжнародної економіки і менеджменту,
 к.е.н., доцент

 Ю.М. Солодковський