



*МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ*

**Кафедра міжнародної економіки**

**Т.В. Андросова, Т.В. Шталь,  
О.І. Печенка, К.Ю. Величко, О.М. Блохіна**

**ТОРГОВА ПОЛІТИКА ТА  
КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

**для студентів економічних спеціальностей  
денної та заочної форми навчання**

**Харків 2015**

УДК 658.822(076.6)  
ББК 65.428  
Т – 60

Авторський колектив:

Т.В. Андросова, Т.В. Шталь, О.І. Печенка, К.Ю. Величко, О.М. Блохіна

Рецензенти:

*А.П. Грінко* – кандидат економічних наук, професор Харківського державного університету харчування та торгівлі;

*Л.М. Яцун* – кандидат економічних наук, професор Харківського державного університету харчування та торгівлі

*Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки  
(протокол № 8 від 25 грудня 2015 року)*

*Схвалено навчально-методичною комісією економічного факультету  
(протокол № 5 від 30 грудня 2015 року)*

**Торгова політика та комерційна дипломатія** : курс лекцій для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форми навчання / Т.В. Андросова, Т.В. Шталь, О.І. Печенка, К.Ю. Величко, О.М. Блохіна. – Харків: Видавництво «Форт», 2015. – 137 с.

Курс лекцій розкриває методологічні, практичні аспекти та особливості сучасних елементів глобальної системи торгівлі в контексті розвитку інститутів, правил, інструментів її основної організаційної форми – Світової організації торгівлі (СОТ). Визначені сучасні тенденції глобалізації світогосподарських зв'язків, лібералізації міжнародної торгівлі товарами, послугами, розвитку системи прав інтелектуальної власності, а також захисту національних інтересів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

УДК 658.822(076.6)  
ББК 65.428

© Т.В. Андросова, Т.В. Шталь, О.І. Печенка,  
К.Ю. Величко, О.М. Блохіна, 2015

© Харківський державний університет  
харчування та торгівлі, 2015

## **ВСТУП**

Важливою особливістю сучасності є зростання взаємозалежності економік різних країн, перехід від інтернаціоналізації господарського життя до глобалізації виробничих процесів і фінансового середовища.

Україна ще з часів набуття незалежності послідовно здійснює кроки в напрямі євроінтеграції та налагодження взаємовигідних стосунків з ЄС.

Входження України до Світової організації торгівлі (СОТ) є дуже важливим кроком на шляху до економічного розвитку країни. Це ознака інтеграції країни до світової господарської системи, це нові конкурентні умови співпраці на міжнародному рівні, які спонукають до внутрішніх перетворень, поглиблення реформ, утвердження соціально орієнтовної і конкурентоспроможної, структурно-інноваційної моделі розвитку України. Членство у СОТ формує міжнародний імідж України на світовому ринку товарів та послуг.

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Торгова політика та комерційна дипломатія» студент повинен **знати**:

- предметну область дисципліни та її методологію;
- визначення основних понять торгової політики та комерційної дипломатії;
- визначення основних термінів і понять багатосторонньої системи ГАТТ/СОТ;
- основні принципи глобальної торговельної системи та механізм функціонування СОТ;
- систему сучасних правил світової торгівлі товарами та послугами, а також торговельні аспекти прав інтелектуальної власності системі СОТ;
- механізми огляду торговельної політики, врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ;
- чинні міжнародні норми конкурентного права як бази для створення міжнародних режимів конкурентної політики;
- основні досягнення процесу приєднання України до СОТ та головні умови і наслідки приєднання до головної міжнародної організації з регулювання міжнародної торгівлі.

### **вміти:**

- аналізувати форми і методи комерційної дипломатії у процесі формування й реалізації торгової політики країни;
- визначати чинники розвитку міжнародної торгової системи, аналізувати торгівлі політики країн, оцінювати причини,

умови та тенденції застосування регуляторних інструментів в сферах торгівлі товарами, послугами, результатами інтелектуальної праці;

- обґрунтовувати доцільність визначення ефективності заходів торгової політики країни;

- розробляти та обґрунтовувати складові торгової політики України та пропозиції щодо формування позиції країни у дво- та багатосторонньому торговельно-економічному переговорному процесі.

# **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ТОРГОВА ПОЛІТИКА ТА КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ»**

## **Розділ 1.**

### **Інституційний базис та система уніфікованих правил регулювання міжнародної торгівлі**

#### **Тема 1. Інституційна основа та ключові принципи функціонування сучасної торгової системи СОТ**

Предмет вивчення курсу. Завдання й цілі ГАТТ. Організаційна структура ГАТТ, членство, система управління. Базові положення. Раунди багатосторонніх торговельних переговорів ГАТТ. Цілі, сфера та напрямки діяльності СОТ. Структура, повноваження, процедури СОТ. Функції СОТ. Загальна характеристика принципів міжнародної торговельної системи (принцип недискримінації, вільної торгівлі, передбачуваності, справедливої конкуренції, сприяння розвитку та економічним реформам). Основні відмінності між ГАТТ і СОТ. Марракеська угода про заснування Світової організації торгівлі. Характеристика багатосторонніх угод з торгівлі товарами: ключові правила різних аспектів міжнародної торговельної політики.

#### **Тема 2. Процесуальні механізми системи світової торгівлі**

Процедура набуття членства в СОТ: подання заявки на вступ до СОТ; огляд торгового режиму країни; багатосторонні переговори щодо правил торгівлі; двосторонні переговори про доступ на ринки товарів та послуг; узгодження звіту Робочої групи та набуття членства. Основні принципи торгових переговорів. Основні підходи до проведення переговорів. Зобов'язання країни-претендента для набуття членства в СОТ. Основні цілі механізму огляду торговельної політики. Процедура проведення періодичних оглядів торговельної політики.

#### **Тема 3. Система сучасних правил світової торгівлі товарів**

Фундаментальні принципи уніфікованих міжнародних правил торгівлі товарами. Принцип недискримінації. Винятки з принципу недискримінації. Принцип взаємності або еквівалентності. Принцип доступу на ринки. Скасування кількісних обмежень. Свобода транзиту. Оцінка товарів для митних цілей. Збори та формальності при експорті та імпорті. Позначки про походження. Структура Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі. Роль сільського господарства в світовій економіці. Специфіка лібералізації світового ринку сільськогосподарської

продукції. Сфера застосування та структура Угоди про сільське господарство. Уніфіковані правила доступу на ринки. Проблеми та перспективи лібералізації світового ринку сільськогосподарської продукції. Сфера застосування та період дії Угоди про текстиль та одяг. Загальні зобов'язання. Особливості, проблеми та перспективи лібералізації світового ринку текстилю та одягу. Норми і принципи застосування правил визначення країни походження товарів. Сфера застосування Угоди про правила визначення походження. Проблеми та перспективи гармонізації застосування правил визначення країни походження товарів. Сфера застосування Угоди про технічні бар'єри у торгівлі та визначення термінів. Технічні регламенти – розробка, прийняття, застосування. Гармонізація технічних регламентів згідно вимог глобальної торгової системи. Сфера застосування Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів та визначення термінів. Транспарентність у сфері санітарних і фітосанітарних заходів. Зобов'язання щодо виконання положень Угоди, процедури контролю, інспекції та ухвалення.

#### **Тема 4. Особливості комерційної дипломатії у сфері міжнародної торгівлі послугами**

Особливості послуг як товару. Класифікація послуг як предмета торгівлі. Структура класифікації послуг прийнята в СОТ. Способи організації міжнародної торгівлі послугами. Загальна характеристика ГАТС. Зобов'язання щодо торгівлі послугами. Основні правила торгівлі послугами. ГАТС – основний документ регулювання торгівлі послугами на світовому ринку. Головні принципи торгівлі послугами. Основні правила міжнародної торгівлі послугами та відповідні зобов'язання країн. Обмеження, які можуть існувати щодо доступу на національний ринок послуг. Перспективи лібералізації світового ринку послуг. Раунди переговорів Членів СОТ – головна умова подальшої лібералізації світового ринку послуг.

#### **Тема 5. Комерційна дипломатія: міжнародна торгівля та права інтелектуальної власності**

Сутність, характеристика та структура прав інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність – частина інтелектуального капіталу. Вплив національних стандартів захисту прав інтелектуальної власності на розвиток торговельно-економічних відносин між країнами. Стандарти щодо наявності, сфери дії та використання прав інтелектуальної власності. Об'єкти інтелектуальної власності і міжнародні стандарти щодо наявності, сфери дії та використання прав

інтелектуальної власності. Авторське право та суміжні права. Товарні знаки. Географічні зазначення. Промислові зразки. Патенти. Компонування інтегральних мікросхем. Нерозголошена інформація. Об'єкт інтелектуальної власності. Структура Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Базові принципи, загальні зобов'язання то сфера застосування Угоди. Стандарти захисту прав інтелектуальної власності. Стаття Угоди ТРИПС. Гармонізуючий вплив Угоди на стандарти з охорони прав інтелектуальної власності. Переваги та труднощі ТРИПС. Перспективні сфери ТРИПС.

### **Тема 6. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку**

Загальні положення щодо застосування захисних обмежень. Способи захисту внутрішнього ринку. Домовленість Уругвайського раунду щодо платіжного балансу. Загальні винятки з правил СОТ. Добровільні експортні обмеження (ДЕО). Демпінг як категорія економічної науки. Характеристика та класифікація демпінгу. Концепція демпінгу в контексті права СОТ. Правила визначення демпінгу. Стадії антидемпінгового процесу. Антидемпінгові розслідування згідно з нормами СОТ. Угода про антидемпінгову практику. Визначення сум субсидії та демпінгової різниці. Вплив на ділову практику. Субсидії – поширений інструмент захисту національного ринку. Позитивні та негативні наслідки субсидування. Заходи фінансового сприяння Уряду країни, що можуть вважатися субсидією. Легітимні субсидії. Нелегітимні субсидії. «Зелені», «жовті» та «червоні» субсидії. Особливості застосування компенсаційного мита.

## **Розділ 2. Перспективні сфери багатосторонньої гармонізації торгівельної системи СОТ**

### **Тема 7. Механізм врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ**

Еволюція механізму врегулювання суперечок від ГАТТ до СОТ. Незалежна процедура врегулювання суперечок – основна перевага СОТ. Уругвайський раунд та створення Органу по врегулюванню суперечок в СОТ. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок. Часові межі врегулювання торгових суперечок. Функції Органу врегулювання суперечок. Позитивні досягнення Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок. Негативні аспекти системи врегулювання

суперечок ГАТТ. Процедура врегулювання суперечок. Основні етапи процедури врегулювання суперечок та їх характеристика. Особливості врегулювання торговельних суперечок за умов членства у СОТ.

### **Тема 8. Сучасний раунд багатосторонніх торговельних переговорів у системі СОТ**

Передумови та мета Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів в рамках ГАТТ. Основні положення щодо торгівлі товарами згідно з угодами Уругвайського раунду. Визначення проблеми торгівлі сільськогосподарськими товарами у рамках Уругвайського раунду. Домовленості щодо текстильних товарів під час «Уругвайського раунду». Розширення угоди ГАТТ із захисних заходів. Міжнародні стандарти захисту інтелектуальної власності. Угода щодо чесної, без дискримінації торгівлі послугами. Закріплення процедури проведення періодичних оглядів торгово-політичної практики країн-членів під час «Уругвайського раунду». Основні напрями багатосторонніх переговорів раунду «Доха – Розвиток». Співвідношення зобов'язань України як члена СОТ та нових положень, які напрацьовуються в рамках раунду «Доха – Розвиток». Підготовка позиційних документів від України по напрямках переговорів. Основні напрями переговорів Доха раунду у сфері торгівлі послугами.

### **Тема 9. Проблеми комерційної дипломатії в Україні**

Головні умови приєднання нових країн (у тому числі України) до СОТ. Глобальні переваги членства в організації. Національні позитивні результати членства у СОТ. Процес вступу України до СОТ. Ключові умови і наслідки приєднання України до СОТ. Специфічні переваги членства України у СОТ. Шляхи покращення наслідків вступу України до СОТ. Макроекономічні наслідки вступу України до СОТ. Заходи зовнішньоторговельної політики України після вступу до СОТ. Забезпечення умов для збільшення іноземних інвестицій в економіку України. Участь у регіональних союзах та угрупованнях. Лібералізація доступу українських товарів на ринки світу. Вплив вступу на доходи державного бюджету. Запобігання загрози торговельно-економічної ізоляції.



## Розділ 1. Інституційний базис та система уніфікованих правил регулювання міжнародної торгівлі

### *ТЕМА 1. Інституційна основа та ключові принципи функціонування сучасної торгової системи СОТ*

#### *План лекцій:*

- 1. Міжнародна торгівля та комерційна дипломатія.*
- 2. Історія створення Світової організації торгівлі (СОТ).*
- 3. Механізм функціонування СОТ.*
- 4. Основні угоди системи СОТ.*

### **1. Міжнародна торгівля та комерційна дипломатія**

Торгівля – здебільшого приватний сектор, ринково зорієнтована діяльність, яка керується внутрішніми та міжнародними правилами і нормами.

**Торговельна політика** складається з переговорів, імплементації, перегляду, захисту та поновлення торговельних законів, інститутів, практик і стосується міжнародного обміну та обігу товарами, послугами, капіталом, технологіями, людьми. Торговельна політика також забезпечує основу для сприяння торгівлі та виконання торговельних відносин. Ведення торговельної політики – поєднання аналізу, консультацій, переговорів, імплементації та дипломатії.

**Комерційна дипломатія** – це офіційна діяльність глав держав, урядів, торговельних і переговорних місій, спеціальних органів з питань зовнішніх відносин, міжнародної економіки та торгівлі щодо виконання цілей і завдань торговельної політики, захисту внутрішнього ринку від кризових явищ у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захисту прав та економічних інтересів, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном. Комерційна дипломатія пов'язана зі здійсненням торговельної політики держави і

визначенням потрібних для цього форм своєї діяльності (зустрічі вищих посадових осіб чи офіційних представників держав, участь у конференціях і нарадах, укладання договорів, постійні торговельні представництва держави за кордоном тощо). Існує давнє твердження: якщо дипломати не зайняті війною, то вони займаються торгівлею.

Торговельна політика та комерційна дипломатія охоплює багато понять та видів діяльності, головними серед яких є питання доступу до ринку, протекціонізму та дискримінації у міжнародних торговельних відносинах.

Незважаючи на зростаюче значення торгових проблем для дипломатії, її політичні аспекти як і раніше займають головні позиції у списку пріоритетів. Наприклад, експерти звернули увагу на досвід торгової дипломатії Японії у середині ХХ ст. Британські експерти твердять, що своєю торгово-економічну діяльністю з використанням політичних засобів японці «планували як військову операцію». Політичні аспекти відійшли на другий план. Зокрема, повідомлялося про такий факт. У результаті переговорів про торгову угоду з КНР на початку 70-х років ХХ ст. було випущено спільне комюніке, з якого можна було зробити висновок, що Японія відроджує мілітаризм, а Тайвань – невід’ємна частина Китаю. Експерти визначають, що японські дипломати проігнорували таку інтерпретацію, оскільки ця торгова угода була для Японії вкрай важлива тому, що вона допомагала підтримувати торговий баланс. Утім, цей епізод не скасовував високої оцінки політичної кваліфікації японських представників, згідно якої Японії не склало б проблем у будь-який момент перекваліфікувати своїх торгових дипломатів у чистих політиків, зокрема для розширення і зміцнення міжнародних позицій країни.

Україна підтримує активну участь у діяльності більшості багатосторонніх організацій з питань торгівлі. До них слід віднести:

1. *Організацію Об’єднаних Націй (ООН) та її головні органи* – Генеральну Асамблею, Раду Безпеки, Економічну і Соціальну ради, інші організації, фонди, програми ООН: Глобальний екологічний фонд, Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), Програма розвитку ООН (ПРООН), Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК).

2. *Спеціалізовані установи та інші автономні міжурядові організації системи ООН*: Багатостороннє агентство з питань гарантій інвестицій (БАГІ), Світова митна організація (СМО), Світова організація інтелектуальної власності (ВІПО), Міжнародна асоціація

розвитку (МАР), Міжнародна організація праці (МОП), Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО).

3. *Міжнародні організації, що не входять до системи ООН:* Європейський банк ре-конструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародна організація з міграції (МОМ), Міжнародна організація стандартизації (ІСО), Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР).

4. *Конвенційні органи:* Конференція сторін Конвенції про міжнародну торгівлю видами дикої фауни і флори, що перебувають під загрозою зникнення, Конференція сторін Конвенції про охорону біологічного різноманіття.

5. *Міжнародні організації, у роботі яких Україна бере участь як спостерігач або асоційований член:* Світова організація торгівлі (СОТ), Генеральна конференція з мір і ваги, Європейський комітет зі стандартизації, Європейський комітет з стандартизації в електротехніці тощо.

## 2. Історія створення Світової організації торгівлі (СОТ)

Світова організація торгівлі була створена згідно з рішенням Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів і почала діяти з 1995 р. Вона є наступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ: *General Agreement on Tariffs and Trade* – ГАТТ), укладеної відразу після II світової війни. ГАТТ, у свою чергу, має передісторію виникнення та історію розвитку до часу трансформації в СОТ.

**Генеральна угода з тарифів та торгівлі** – це багатостороння угода, яка закріпила принципи, правові норми, правила ведення та державного регулювання взаємної торгівлі країн-учасниць.

ГАТТ виконувала **функції**:

- вплив на державну торговельну політику шляхом вироблення правил світової торгівлі;
- форми для врегулювання і лібералізації торговельних відносин і суперечок.

Генеральна угода з тарифів і торгівлі стала основним засобом у процесі лібералізації торгівлі між США та їх головними торговельними партнерами після Другої світової війни. Спочатку ГАТТ створювалася на тимчасовій основі 23 країнами-засновниками

за участю загалом 50 країн для підготовки проекту Статуту Міжнародної торговельної організації (МТО) у статусі спеціалізованої установи ООН. Правила, закладені у проекті Статуту – Гаванській хартії, яка, крім торгівлі, охоплювала і політику зайнятості, економічного розвитку і реконструкції господарської діяльності фірм, обмежувальної ділової практики, а також міжурядові товарні домовленості, – хоча й були узгоджені на Конвенції з торгівлі і зайнятості у Гавані (березень 1948 р.), проте ратифікація їх після відмови уряду США подати їх на розгляд Конгресу, була ускладнена, і МТО фактично ніколи не діяла. На практиці Гаванська Хартія стала недійсною і єдиним механізмом регулювання міжнародної торгівлі протягом майже півстоліття залишалася ГАТТ.

Країнами-засновниками ГАТТ були: Австралія, Бельгія, Бірма, Бразилія, Великобританія, Індія, Канада, Куба, Ліван, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Пакистан, США, Південна Африка, Південна Родезія, Сирія, Франція, Цейлон, Чехословаччина, Чилі.

**Загальні завдання й цілі** ГАТТ полягають у підвищенні рівня життя, забезпеченні повної зайнятості, постійного зростання прибутків та ефективного попиту, повному використанні світових ресурсів, збільшенні виробництва і розвитку міжнародної торгівлі.

**Специфічне завдання** ГАТТ полягає у сприянні досягненню цих цілей шляхом домовленостей, направлених на значне зниження тарифів та інших бар'єрів у торгівлі та скасування дискримінації.

Перед початком I світової війни міжнародна торгівля досягла вже значних обсягів. Розвиток торговельних зв'язків полегшувався в той період стабільністю валют та відносною свободою руху капіталів і робочої сили, тому нагальної необхідності у створенні міжнародної організації для регулювання торгівлі не було. Світова війна зруйнувала все це і призвела до створення режимів майже економічної автаркії. Заходи жорсткої регламентації міжнародної торгівлі, запроваджені країнами в ході війни, діяли й після її закінчення. Відродження свободи торгівлі стало тим ідеалом, якого прагнули країни. І справді, з 1919 по 1939 рр. було зроблено чимало спроб створити механізм регулювання та розвитку міжнародної торгівлі.

Вже 1920 року в Брюсселі під егідою Ліги Націй відбулася фінансова конференція представників 30 країн. Прийняті цією конференцією резолюції стосувалися передовсім фінансових проблем. Разом з тим щодо міжнародної торгівлі конференція висловила

побажання, щоб кожна країна поступово переходила від політики протекціонізму до дотримання принципів вільної торгівлі.

Друга міжнародна конференція з економічних питань проходила в Генуї 1922 р. Конференція прийняла ряд резолюцій щодо розвитку міжнародної торгівлі, а також щодо її більшої регульованості та прогнозованості.

1927 р. в Женеві відбулася третя велика економічна конференція, на якій 200 делегатів і 150 експертів представляли 50 країн світу. За кілька місяців на дипломатичній конференції була підписана спеціальна конвенція, згідно з якою країни брали на себе зобов'язання в шестимісячний термін зняти всі заборони та обмеження на імпорт й експорт, і не замінювати їх жодними подібними заходами. Але ця конвенція не була ратифікована більшістю країн, і процес лібералізації торговельно-економічних відносин було заблоковано.

Позитивні результати цих міжнародних конференцій виявилися незначними, але саме в цей період – прийняттям конвенцій про спрощення митних формальностей (1923 р.), про міжнародний торговельний арбітраж (1924 р.), про охорону промислової власності (1925 р.), про продукцію промисловості вторинної переробки металів (1929 р.) – було закладено основу сучасного правового підґрунтя світової системи регулювання торгівлі. Останню перед війною конференцію було скликано 1933 року в Лондоні. Здійснювані між двома світовими війнами спроби лібералізації торгівлі не дали очікуваних результатів, але після Другої світової війни всі питання, які обговорювалися раніше, знову опинилися в центрі уваги урядів майже всіх країн світу.

На конференції в Бреттон-Вудсі (липень 1944 р.) були створені дві організації – Міжнародний валютний фонд і Міжнародний банк реконструкції та розвитку, а підсумковий акт форуму містив рекомендації державам щодо створення з метою регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин Міжнародної організації торгівлі. Відомо про дві спроби створення такого інституту – розробку Гаванського статуту (конференція в Гавані) та створення ГАТТ (конференції в Лондоні та Женеві).

На конференції в Гавані, що тривала від 21 листопада 1947 р. по 24 березня 1948 р., були присутні представники 56 країн. Гаванський статут не підписали три країни – Аргентина, Польща, Туреччина. Крім того, в роботі конференції не брали участі СРСР, Німеччина, Японія, Іспанія. Розроблена в Гавані за ініціативою США міжнародна угода містила 106 статей і мала дві основні теми: по-

перше, принципи організації та регулювання міжнародної торгівлі, по-друге, створення міжнародної організації з регулювання торгівлі. Угоду ратифікували лише дві країни, а самі США пізніше відмовилися від свого проекту. Таким чином, ця спроба виявилася невдалою. Натомість на Женевській конференції, що розпочала роботу 20 жовтня 1947 р., представникам 23 держав вдалося розробити й ухвалити угоду, яка була названа Генеральною угодою з тарифів і торгівлі.

Досягнення угоди на Женевській конференції пояснюється простотою та лаконічністю тексту ГАТТ, який містив усього 35 статей; використанням механізму двосторонніх переговорів між країнами; відсутністю нововведень організаційного характеру, оскільки система відтворювала традиційний порядок функціонування міжнародних конференцій.

ГАТТ спрямував свою діяльність проти всіх видів протекціонізму, крім митних тарифів. Щоправда, з метою зниження останніх, які на початок діяльності ГАТТ у багатьох країнах були занадто високими, було створено систему тарифних переговорів. Переговори розпочиналися на конференціях міністрів і тривали на раундах багатосторонніх торговельних переговорів.

Найбільший прогрес у лібералізації міжнародної торгівлі був досягнутий у ході міжнародних торговельних переговорів або «торгових раундів», які проводилися під егідою ГАТТ. Хоча торгові раунди найчастіше носили зтяжний характер, тим не менше вони являли собою комплексний підхід до торгових переговорів, тобто підхід, який має ряд переваг перед переговорами, на яких кожне питання обговорюється не в "пакеті" чи комплексно, а окремо від інших.

По-перше, торговий раунд дозволяє учасникам одержати гарантовані переваги з широкого кола питань.

По-друге, жертви, на які необхідно піти тим чи іншим країнам, найчастіше нелегко обґрунтувати з міркувань внутрішньої політики, але ці ж самі поступки приймаються більш охоче, якщо вони представлені в одному контексті чи «пакеті» з відчутними політичними й економічними вигодами.

По-третє, країни, що розвиваються й інші менш впливові учасники переговорів мають більше шансів вплинути на міжнародну систему в контексті раунду, ніж якби на все впливали двосторонні відносини між основними торговими державами.

З початку дії Генеральної угоди було проведено дев'ять таких раундів (табл. 1.1). Більшість торговельних раундів стосувалися

здебільшого зниження тарифів, але на останніх раундах почався процес перегляду, реінтерпретації або розширення статей самої Угоди.

**Таблиця 1.1 – Раунди багатосторонніх торговельних переговорів ГАТТ**

Місце проведення	Рік проведення	Кількість країн-учасниць	Питання	Результати
1	2	3	4	5
Женева, Швейцарія	1947	23	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицію	поступки щодо 45000 тарифних позицій
Аннесі, Франція	1949	29	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицію	5000 тарифних поступок; 9 приєднань
Торкі, Велика Британія	1951	32	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицію	8700 тарифних поступок; 4 приєднання
Женева, Швейцарія	1956	33	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицію	помірне зниження
Женева, Швейцарія (раунд Діллона)	1960-1961	39	Тарифи: переговори на основі запитів та пропозицій послідовно позиція за позицію, викликані частково необхідністю збалансувати постуки після створення ЄЕС	обмін 4400 поступками; відхилення пропозиції ЄЕС щодо 20% лінійного зниження тарифів на промислові товари
Женева, Швейцарія (раунд Кеннеді)	1964-1967	74	Тарифи: формульний підхід (лінійне зниження) та переговори позиція за позицію Нетарифні заходи: антидемпінг, митна оцінка	середній рівень тарифів зменшився на 35%; зв'язано 33000 тарифних ліній; угоди про митну оцінку та антидемпінг
Женева, Швейцарія (Токійський раунд)	1973-1979	99	Тарифи: формульний підхід з виключеннями Нетарифні заходи: антидемпінг, митна оцінка, субсидії та компенсаційні заходи, державні закупівлі, ліцензування імпорту, стандарти на продукцію,	середній рівень тарифів зменшився на третину до 6% на промисловий імпорт країн ОЕСР; узгоджено добровільні кодекси поведінки щодо всіх

1	2	3	4	5
			захисні заходи, спеціальний та диференційований режим для країн, що розвиваються	нетарифних питань, крім захисних заходів
Пунта-дель-Есте, Уругвай, Марракеш, Марокко (Уругвайський раунд)	1986-1994	117	Тарифи: формульний підхід та переговори позиція за позицією Нетарифні заходи: всі питання Токійського раунду плюс послуги, інтелектуальна власність, передвдвантажувальна інспекція, Правила походження, пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, врегулювання спорів, прозорість та огляд торгової політики	середній рівень тарифів знов в середньому зменшився на третину; врегульовано питання торгівлі текстилем та одягом, сільськогосподарською продукцією; створення СОТ; нові угоди про послуги та ТРІПС; більшість кодексів Токійського раунду розповсюджено на всіх членів СОТ
Женева, Швейцарія (Доський раунд розвитку)	2001-2013	114	Послуги, доступ до ринку, сільське господарство, торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності, врегулювання суперечок, інші питання	

*Перший раунд* пройшов у Женеві в 1947 р., в якому брали участь 23 країн. Було створено Генеральну угоду з тарифів та торгівлі; здійснено 45000 тарифних поступок, які охоплювали майже половину обсягу світової торгівлі. Зниження тарифів у США в 1947 р. склало 21,1%.

*Другий раунд* розпочався в 1949 р. в Анессі (Франція). До ГАТТ приєдналися 9 країн. Було «здійснено обмін» 5000 тарифними поступками.

*Третій раунд* відбувся в 1951 р. в Торкі (Велика Британія), на якому до ГАТТ приєдналися 4 країни. Результатом переговорів стало здійснення 8700 тарифних поступок.

*Четвертий раунд* пройшов у Женеві в 1956 р. До ГАТТ приєдналася ще одна країна; тарифи помірно знизилися. Середньозважений тариф промислово розвинутих країн було знижено до 15%.

*П'ятий раунд* (1960-1961рр.) відбувся в Женеві та одержав назву «раунд Ділона». В ньому брали участь 34 країни, результати –



4400 тарифних поступок, але не було здійснено ні яких поступок щодо сільськогосподарської продукції та інших чутливих товарів, незважаючи на те, що внаслідок створення ЄЕС, очікувалося підвищення тарифів та торговельних бар'єрів на цю продукцію.

*Шостий раунд* (раунд Кеннеді) відбувся в Женеві (1964-1967 рр.), у якому брали участь 74 країни. На ньому було запроваджено новий метод ведення тарифних переговорів – формульний (лінійне зниження). Результатом стало зниження середнього рівня тарифів на промислові товари на 35%. Переговори «позиція за позицією» стосовно сільськогосподарської продукції не були такими успішними. Крім тарифних питань було розглянуто деякі нетарифні заходи та прийнято Угоду про антидемпінгові заходи, Угоду про процедури митної оцінки. На раунді також розглядалися питання, щодо надання преференційного режиму країнам, що розвиваються. Починаючи з цього раунду важлива увага приділяється питанням нетарифних обмежень та проблемам торгівлі сільськогосподарською продукцією.

*У сьомому, Токійському, раунді* (1973-1979 рр.) взяли участь 99 країн, на які припадало 90% обсягів світової торгівлі. Близько 33000 тарифних ліній було зв'язано, на тисячі промислових та сільськогосподарських товарів тарифи було зменшені. Загальний обсяг торгівлі, на які вплинули прийняті зобов'язання, дорівнював 300 млрд доларів США (за показниками імпорту 1981 року). Середньозважений імпорتنний тариф на промислову продукцію промислово розвинутих країн знизився до 6%. Було прийнято угоди, які включали правила щодо преференційних тарифів та нетарифного режиму на користь країн, що розвиваються; угоди щодо нетарифних заходів та специфічних продуктів; угоди про субсидії та компенсаційні заходи, технічні бар'єри в торгівлі, державні закупки, митну оцінку товарів, процедури ліцензування імпорту, антидемпінг, яловичину, молочні продукти, цивільну авіатехніку.

*Восьмий, Уругвайський, раунд* (1986-1994 рр.), у якому приймали участь 117 країн, стимулював подальшу лібералізацію міжнародної торгівлі як за рахунок зниження тарифів, так і усунення тарифів на певні товарні групи. Тарифи на промислові товари промислово розвинутих країн було знижено з 6,4% до 4% (на 40%). ГАТТ 1947 р. була доповнена угодами про перевідвантажувальну інспекцію, правила походження, інвестиційні заходи, врегулювання спорів тощо. ГАТТ у новій редакції 1994 (ГАТТ 1994 р.) є основним зводом правил щодо торгівлі товарами. На цьому раунді були також, прийнято Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) та Угода

про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Усього на раунді було ухвалено 45 угод і протоколів, що регулюють різні напрямки міжнародних торговельно-економічних відносин.

У рамках Уругвайського раунду для проведення багатосторонніх переговорів було створено досить складну організаційну структуру. До її складу увійшли: Комітет з нагляду як спеціальний орган, призначений для спостереження за виконанням зобов'язань учасниками не запроваджувати нових торговельних обмежень, що суперечать ГАТТ, а також 15 переговорних робочих груп (з митних тарифів; з нетарифних заходів; з тропічних товарів; з продукції, що виробляється на основі природних ресурсів; з текстилю та одягу; з сільськогосподарської продукції; з субсидій і компенсаційних заходів; з торгових аспектів прав на інтелектуальну власність, включаючи торгівлю підробленими товарами; із захисних застережень; із функціонування системи ГАТТ; із торгових аспектів інвестиційної політики; зі зміни статей ГАТТ; з угод і домовленостей щодо огляду торгової політики; урегулювання суперечок; з торгівлі послугами). Крім того, в рамках Уругвайського раунду працювали численні неофіційні робочі групи.

Для інституційного оформлення створеної торговельної системи та забезпечення функціонування ГАТТ, ГАТС і ТРИПС було створено Світову організацію торгівлі.

*Дев'ятий, Доський, раунд* (2001-2013 рр.) проходив у м. Доха, Катар. На ньому в 2001 р. була прийнята Декларація IV Конференції Міністрів СОТ, яка визначила напрями для подальших торгових переговорів з таких питань:

- продовження лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією. Акцент робиться на запобігання виникнення обмежень та диспропорцій на світових сільськогосподарських ринках; поліпшення доступу на ринки; зменшення всіх форм експортних субсидій; застосування особливого та диференційованого режиму для країн, що розвиваються;

- лібералізація торгівлі послугами;

- доступ на ринки несільськогосподарської продукції.

Основна увага приділяється зниженню чи, де це необхідно, ліквідації імпорتنих тарифів, тарифних піків, усуненню нетарифних бар'єрів, зокрема це стосується продукції, яка представляє експортний інтерес для країн, що розвиваються;

- торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Підтримка суспільної охорони здоров'я за рахунок забезпечення доступу до існуючих лікарських засобів, розробки нових лікарських препаратів,

створення багатосторонньої системи повідомлення та реєстрації географічних зазначень для вин та спиртових напоїв, а також захист географічних зазначень на інші продукти, охорона традиційних знань та фольклору;

- взаємозв'язок між торгівлею та інвестиціями. Забезпечення стабільних умов для довгострокових транскордонних інвестицій, особливо прямих іноземних інвестицій, які сприятиме поширенню торгівлі, а також для активізації технічної допомоги країнам, що розвиваються;

- взаємозв'язок між торгівлею та політикою в галузі конкуренції;

- правила здійснення державних закупівель;

- сприяння торгівлі з метою прискорення товарообігу, складської та митної очистки товарів;

- механізм захисту внутрішніх ринків від недобросовісної конкуренції (антидемпінгові, компенсаційні заходи);

- врегулювання спорів;

- торгівля та навколишнє середовище. Увага приділяється взаємозв'язку між правилами СОТ та конкретними торговельними зобов'язаннями, які закріплені в багатосторонніх економічних угодах; зниженню чи усуненню тарифних та нетарифних бар'єрів для екологічних товарів та послуг; вплив екологічних заходів на доступ до ринків;

- електронна торгівля;

- взаємозв'язок між торгівлею, заборгованістю та фінансами.

Мета – сприяння вирішенню проблеми зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та найменш розвинутих країн; підвищення узгодженості міжнародної торговельної та фінансової політики для запобігання торговельної системи від впливу фінансової та валютної нестабільності;

- торгівля та передача технологій. Мета – поширення потоку технологій у країни, що розвиваються;

- технічне співробітництво. Розробка нової стратегії технічного співробітництва СОТ для створення зростання та інтеграції.

Однак починаючи з 2008 р. переговори країн-членів щодо розвитку світової торгівлі зайшли у безвихідь. Базу для завершення Доського раунду переговорів створив підписаний країнами СОТ 07.12.2013 р. на о. Балі (Індонезія) так званий Балійський пакет угод. Прийнятий пакет документів має за мету подальшу лібералізацію світової торгівлі, зниження тарифів на торгівлю продукцією сільського

господарства і промисловими товарами. Пакет включає угоду зі спрощення процедур у зовнішній торгівлі (скорочення бюрократичних тяганин щодо митного контролю та ін.), п'ять документів сільськогосподарської сфери (у тому числі угода щодо продовольчої безпеки та декларація з експортної конкуренції), а також чотири документа з підтримки найменш розвинутих країн (преференції найбільш біднішим державам, послаблення заборони на субсидії фермерам, якщо вони здійснюють допомогу голодуючим, тощо).

Цінність Балійського пакету угод полягає в тому, що мова йде про першу глобальну реформу міжнародної торгівлі та про підписання перших юридично зобов'язуючих документів СОТ з моменту створення організації.

Одним з основних підсумків Уругвайського раунду було рішення щодо створення (з 1 січня 1995 р.) організаційного механізму забезпечення реалізації комплексу договорів, що були розроблені в ході Уругвайського раунду, – **Світової організації торгівлі (СОТ)**. З моменту створення СОТ і підписання комплексу конвенцій і договорів Уругвайського раунду система ГАТТ/СОТ діє як торговельно-економічна ООН: договори є правовою основою, а СОТ – інституційним механізмом забезпечення дії цієї системи.

СОТ є новою міжнародною організаційною структурою, заснованою на ГАТТ, результатах попередніх погоджень, а також домовленостях, досягнутих під час Уругвайського раунду, іншими словами – це об'єднання держав, спрямоване на створення та підтримку системи юридичних норм міжнародної торгівлі.

Угода про заснування СОТ передбачає створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні відносини, і контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду. СОТ функціонує багато в чому так само, як і ГАТТ, але при цьому здійснює контроль за більш широким спектром торговельних угод (включаючи торгівлю послугами і питання торговельних аспектів прав інтелектуальної власності) і має значно більші повноваження у зв'язку з удосконалюванням процедур прийняття рішень і їхнього виконання членами організації. Невід'ємною частиною СОТ є унікальний механізм врегулювання торговельних суперечок.

**Найважливішими функціями СОТ є:**

- контроль за виконанням угод і домовленостей пакета документів Уругвайського раунду;
- проведення багатосторонніх торговельних переговорів і консультацій між зацікавленими країнами-членами;

- врегулювання торговельних суперечок; огляд національної торговельної політики країн-членів;
- технічне сприяння державам, що розвиваються, з питань, що стосується компетенції СОТ;
- співробітництво з міжнародними спеціалізованими організаціями.

Секретаріат СОТ виділяє наступні ключові **принципи** міжнародної торговельної системи:

- недискримінація;
- вільна торгівля;
- передбачуваність;
- справедлива конкуренція;
- сприяння розвитку та економічним реформам.

*Принцип торгівлі без дискримінації* реалізується шляхом застосування режиму найбільшого сприяння, при якому країна забезпечує однакові умови торгівлі для всіх учасників СОТ, та національного режиму, при якому імпортовані товари не можуть піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку країни. Таким чином, принцип недискримінації досягається на двох рівнях: між країнами-членами СОТ (через режим найбільшого сприяння) та між національними та іноземними товарами на внутрішньому ринку (через національний торговельний режим).

Положення щодо режиму найбільшого сприяння є настільки важливим, що воно є пріоритетним в основних угодах СОТ-ГАТТ, ГАТС, ТРІПС.

*Принцип вільної торгівлі* реалізується в СОТ шляхом проведення раундів багатосторонніх торговельних переговорів з метою ліквідації існуючих торговельних бар'єрів і створення умов для більш вільної торгівлі. З моменту заснування ГАТТ в 1947 році було проведено вісім раундів таких переговорів, а їх безпосереднім результатом було зниження ставок мита на товари, середній рівень яких зараз становить приблизно 5% від вартості товару. Крім того, більш вільній торгівлі сприяли і домовленості про вільний (тобто з нульовою ставкою мита) доступ багатьох товарів на внутрішні ринки країн-членів. Лібералізації світової торгівлі сприяло також збільшення частки адвалорних тарифів, які є більш справедливими з точки зору міжнародної торгівлі порівняно зі специфічними і комбінованими, в загальній кількості застосовуваних тарифів. На сьогодні майже 90% ставок тарифів, що застосовуються членами СОТ, є адвалорними.

Розвитку більш вільної торгівлі сприяє і домовленість країн-членів про заборону застосування кількісних обмежень (імпортних

квот, ліцензій). Єдиною сферою застосування кількісних обмежень у вигляді тарифних квот на сьогодні залишається сільське господарство.

Застосування заходів з лібералізації торгівлі є, як правило, поступовим. Для впровадження взятих на себе зобов'язань надається певний період. Він є більш довгим для країн, що розвиваються.

*Передбачуваність* розвитку міжнародної торгівлі досягається двома шляхами: зв'язуванням тарифів по тарифних позиціях та забезпеченням прозорості національної торговельної політики.

Передбачуваності розвитку торговельних процесів сприяє і вимога прозорості національної торговельної політики. Така прозорість досягається як інформуванням відповідних структурних підрозділів СОТ про зміни в законодавстві та намірах застосування певних інструментів торгової політики, оприлюдненням відповідних нормативних актів в засобах масової інформації, так і шляхом застосування механізму огляду торговельної політики. Вимоги прозорості торговельних заходів містяться в усіх секторальних угодах СОТ: Генеральна угода з тарифів і торгівлі (Стаття X – Публікація та застосування правил торгівлі); Генеральна угода про торгівлю послугами (Стаття III – Прозорість); Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Стаття 63 – Відкритість).

*Принцип справедливої конкуренції* не можна буквальному розумінні цього слова підтвердити якимось одним з положень угод СОТ. Однак сукупність цих угод якраз і спрямована на створення умов для справедливої конкуренції. Це і положення щодо режиму найбільшого сприяння та національного режиму, і антидемпінгові процедури та заходи, і положення про субсидії і компенсаційні заходи тощо. СОТ не слід сприймати як інститут, єдиною метою якого є вільна торгівля. В розпорядженні країн залишається достатня кількість захисних заходів, але вони повинні застосовуватися без порушення умов добросовісної конкуренції.

*Принцип сприяння розвитку та економічним реформам* є найбільш дискусійним в оцінці діяльності організації. З одного боку, дійсно, членство в СОТ надає можливості користування перевагами режиму найбільшого сприяння, системою розв'язання суперечок, що стимулює національний експорт та об'єктивно прискорює розуміння необхідності проведення серйозних економічних реформ. З іншого боку, лібералізація внутрішнього ринку та взяті країною зобов'язання ускладнюють, як правило, соціально-економічну, а іноді і політичну ситуацію в країні, що унеможливує здійснення необхідних реформ. Само по собі членство в СОТ не вирішує проблеми розвитку та реформування економіки країни, а тільки створює умови для

використання урядами країн-членів потенційних переваг участі у міжнародній торговельній системі. Тому, характеризуючи принцип сприяння розвитку та економічним реформам слід зазначити декілько суттєвих.

По-перше, принципи, які кладуться у основу діяльності міжнародних організацій є відзеркаленням прагнень щодо досягнення цілей та організації діяльності з цією метою, а не конкретним результатом функціонування організації.

По-друге, принцип є дуже комплексним, включаючим фактично два процеси: проведення економічних реформ та економічний розвиток. Причому ці процеси не завжди є гармонійно взаємопов'язаними, тобто не всі економічні реформи (з різних причин) призводять до економічного зростання. Однак економічне зростання майже завжди є наслідком вдалих реформ. Тому слід погодитись, що участь у світовій торговельній системі дійсно сприяє реформуванню національних економік.

*Загальні переваги від членства у СОТ це:*

✓ створення більш сприятливих умов доступу на світові ринки товарів і послуг на основі передбачуваності і стабільності розвитку торговельних відносин із країнами-членами СОТ, включаючи транспарентність їхньої зовнішньоекономічної політики;

✓ доступ до механізму СОТ врегулювання суперечок, що забезпечує захист національних інтересів і в такий спосіб усунення дискримінації;

✓ можливість реалізації своїх поточних і стратегічних торговельно-економічних інтересів шляхом ефективної участі у БТП при виробленні нових правил міжнародної торгівлі.

Створення СОТ фактично стало найбільшою реформою світової торгівлі за період, що минув з кінця II світової війни, реалізувавши у сучаснішій формі спробу створення у 1948 році Міжнародної організації торгівлі. Цим було завершено формування основного комплексу універсальних договорів системи ГАТТ, що дозволяє говорити про створення нового глобального правового порядку в трьох основних сферах торговельних операцій – товари, послуги, інтелектуальна власність, – до якого сторони ГАТТ прагнули з моменту підписання Генеральної угоди.

***Основні відмінності між ГАТТ і СОТ.***

По-перше, тимчасовий характер Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, мета якої – вирішити конкретні торговельні проблеми. ГАТТ не ратифікували парламенти країн, що її підписали, і в її тексті не було положень про створення організації. СОТ і її угоди постійні. Як

міжнародна організація СОР має вагому правову основу, оскільки країни-члени ратифікували угоди СОР. Ці угоди регламентують діяльність СОР.

По-друге, СОР має її членів-країн, що приєднались до неї. ГАТТ мала лише «сторони-учасники переговорів», що підкреслювало факт, що ГАТТ є лише юридичним документом.

По-третє, ГАТТ стосувалась лише торгівлі товарами, СОР займається питаннями, пов'язаними з торгівлею послугами, торговельними правами інтелектуальної власності та багато іншими.

По-четверте, процедура розв'язання суперечок, яка застосовується у СОР, універсальніша та потребує менше часу, аніж процедура ГАТТ, що діяла перед тим. Її рішення неможливо заблокувати.

Генеральна угода з тарифів і торгівлі завжди стосувалась торгівлі товарами та виконує цю функцію й дотепер. У ГАТТ 1947 року внесли поправки і включили в нові угоди СОР. Переглянута ГАТТ 1994 року існує поруч з Генеральною угодою про торгівлю послугами (ГАТС) та Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС). СОР об'єднала всі ці три угоди в рамках єдиної організації, єдиних правил та єдиної системи врегулювання спірних питань.

Хоча ГАТТ як міжнародна організація більше не існує, ГАТТ як багатостороння угода продовжує існувати. Навіть більше – основні принципи ГАТТ – відмова від дискримінації, забезпечення прозорості, передбачуваності торговельної політики і доступу до ринків – стали основою ГАТС і Угоди ТРІПС.

### **3. Механізм функціонування СОР**

Інституціональні засади функціонування СОР викладені в Марракеській угоді про заснування Світової організації торгівлі, структура та основний зміст якої подані в таблиці 1.2.

*Головними завданнями СОР є лібералізація міжнародної торгівлі, забезпечення її справедливості та передбачуваності, сприяння економічному зростанню та піднесенню економічного добробуту людей.*

Країни-Члени СОР здійснюють це шляхом контролю за виконанням багатосторонніх угод, проведення торговельних переговорів, урегулювання торговельних суперечок у відповідності з визначеним організацією механізмом, проведення огляду національної економічної політики держав-членів, а також надання допомоги



країнам, що розвиваються.

**Таблиця 1.2 – Структура та основний зміст Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі**

<b>Номер та назва статті</b>	<b>Основний зміст статті</b>
I. Заснування організації	Констатується факт заснування Світової організації торгівлі
II. Сфера діяльності СОТ	Визначається сфера діяльності СОТ: торговельні відносини між членами з питань, які регулюються угодами та пов'язаними з ними правовими документами, включеними у Додатки до цієї угоди
III. Функції СОТ	див. схему на рис. 1
IV. Структура СОТ	Конференція міністрів; Генеральна рада; Рада з торгівлі товарами; Рада з торгівлі послугами; Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності; Галузеві комітети, робочі групи; Секретаріат
V. Відносини з іншими організаціями	Можливість укладання угод з іншими міжурядовими організаціями та домовленості про консультації та співробітництво з неурядовими організаціями, сфера діяльності яких пов'язана зі сферою діяльності СОТ
VI. Секретаріат	Регламентується статус і порядок роботи Секретаріату, його Генерального директора і співробітників
VII. Бюджет і внески	Регламентується порядок формування, затвердження та використання бюджету
VIII. Статус СОТ	СОТ є юридичною особою; регламентуються статус, привілеї та імунітети СОТ та її посадових осіб
IX. Прийняття рішень	Визначається порядок прийняття рішень; констатується, що пріоритетною формою є консенсус
X. Поправки	Констатується можливість і визначається порядок внесення пропозиції про поправки та порядок їх затвердження й набуття чинності
XI. Члени-засновники	Визначається коло членів-засновників СОТ
XII. Приєднання	Регламентується порядок приєднання до СОТ
XIII. Незастосування багатосторонніх торговельних угод між окремими Членами СОТ	Встановлюється, що Угода та багатосторонні торговельні угоди (Додатки 1 та 2) не застосовуються між будь-якими іншими Членами СОТ, якщо будь-який з них на момент вступу до СОТ не згоден на таке застосування
XIV. Прийняття, набуття чинності та депонування	Регламентується порядок прийняття та набрання чинності Угоди
XVI. Вихід з Угоди	Констатується можливість виходу з Угоди та визначається його порядок
XVII. Різне	Уточнюються деякі організаційні та юридичні процедури

СОТ є організацією, під керівництвом якої здійснюється нагляд за імплементацією Генеральної угоди з тарифів і торгівлі та пов'язаних з нею угод, Генеральної угоди з торгівлі послугами, Угоди

з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності; проводяться періодичні огляди торговельної політики країн-членів; відбувається врегулювання торговельних суперечок на основі правил, закладених у її правових нормах.

Організація відповідає за впровадження як усіх багатосторонніх угод, так і угод з обмеженою кількістю учасників, а також тих, які розроблятимуться в рамках організації в майбутньому.

Функції СОТ викладені в III статті Марракеської угоди. При цьому пріоритетною функцією фактично є імплементація угод і домовленостей Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, що їх можна вважати є самостійними правилами СОТ, які містяться в Додатках до Марракеської угоди про створення Світової організації торгівлі (рис. 1.1).

#### **Організаційна структура СОТ:**

- Конференція міністрів;
- Генеральна рада;
- Рада з торгівлі товарами;
- Рада з торгівлі послугами;
- Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;
- Галузеві комітети, робочі групи;
- Секретаріат.

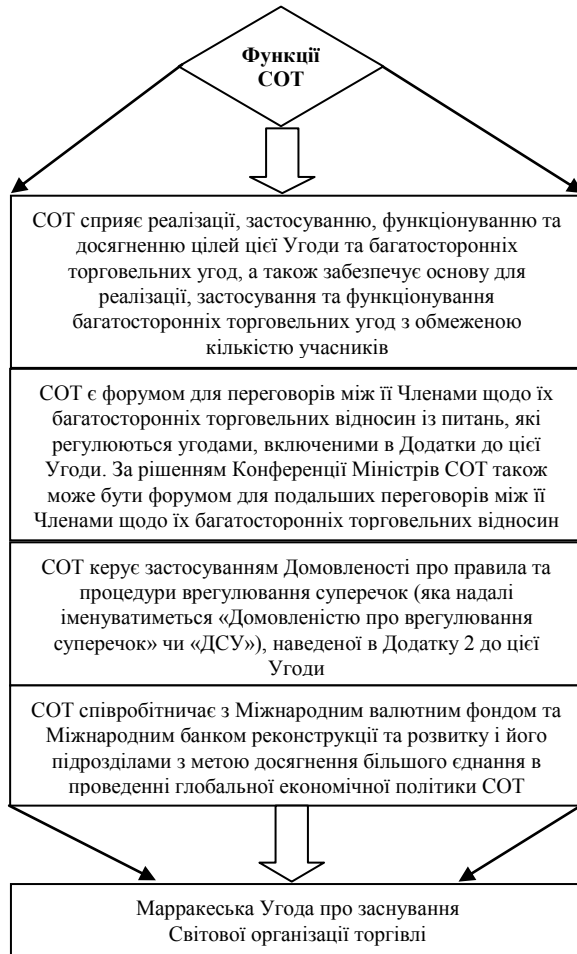
*Конференція міністрів* є вищим органом, складається з міністерств, скликається раз на два роки, усі члени мають один голос, а рішення приймається консенсусом. Найактуальніше питання для розгляду – підтягування країн, що розвиваються до рівня трудових й екологічних стандартів розвинених країн.

*Генеральна рада* – виконавчий орган, здійснює поточну роботу, складається з представниць країн-членів.

*Раді з торгівлі товарами* підпорядковано 14 комітетів, які компетентні щодо питань доступу до ринків, сільського господарства, заходами щодо санітарії й фітосанітарії, інвестицій, субсидій і компенсацій, мита, технічних перешкод у торгівлі, антидемпінгової практики, ліцензування імпорту тощо.

*Рада з торгівлі послугами* надає допомогу групам переговорів з таких питань: базові телекомунікації, рух фізичних осіб, послуги з морських перевезень. Їм підпорядковані Комітет з торгівлі фінансовими послугами й Робоча група з професійних послуг.

*Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності* (ТРИПС) здійснює контроль за дотриманням інтелектуальної власності (права на літературні твори, твори мистецтва, винаходи тощо), а також бореться з міжнародною торгівлею підробленими товарами.



**Рис. 1.1** Схема функцій Світової організації торгівлі

Секретаріат виконує поточну адміністративну роботу; очолюється генеральним директором. Сюди входить відділ технічного співробітництва й професійної підготовки; він надає допомогу країнам, що розвиваються, в формі інформації, довідкової документації, посилання місій, організації семінарів. Діють курси підготовки кадрів в галузі торговельної політики.

#### 4. Основні угоди системи СОТ

Світова організація торгівлі є одночасно й організацією, і комплексом міжнародних правових документів, своєрідним багатогранним багатостороннім торговельним договором, що визначає права та обов'язки урядів країн-членів у сфері міжнародної торгівлі й формування національних торгових політик.

Країни-члени СОТ взаємодіють у межах недискримінаційної системи, де кожна країна отримує гарантії справедливого та прогнозованого ставлення до її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись при цьому забезпечувати такі самі умови для імпорту на свої внутрішні ринки. Основні правила та принципи СОТ зафіксовані в багатосторонніх торговельних угодах, які поширюються на торгівлю товарами і послугами, а також торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, розв'язання торговельних суперечок та механізм огляду торговельної політики. Угоди СОТ були ратифіковані парламентами всіх країн-учасниць.

*Структурно документами системи СОТ є:*

- Заключний акт, який утілює результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів;

- Марракеська угода про заснування Світової організації торгівлі (Угода СОТ);

- Декларації, рішення міністрів та заяви;

- Домовленість про зобов'язання у сфері фінансових послуг.

Дуже часто документи СОТ поділяють за їх основним змістом на дві частини:

- ✓ угода та домовленості щодо доступу до ринків і документи, що регулюють інституціональні питання (Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок);

- ✓ Механізм огляду торговельної політики тощо).

Марракеська угода про заснування Світової організації торгівлі є основним документом СОТ, який не лише засновує та визначає механізм функціонування організації, а й містить систему Угод СОТ.

Ключові правила торгівлі товарами були вперше сформульовані в Генеральній угоді з тарифів і торгівлі 1947 року. З 1947 до 1994 року ГАТТ являв собою форум для проведення переговорів зі зниження ставок мита й інших торговельних бар'єрів. У результаті цього, а також завдяки багатостороннім переговорам Уругвайського раунду (1986-1994 рр..) основні правила торгівлі товарами були розширені, а ГАТТ була доповнена новими угодами.

Так, були створені нові правила торгівлі послугами, укладена угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, досягнута домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок, розроблений і узгоджений механізм з огляду торговельної політики. ГАТТ у новій редакції 1994 року є основним зводом правил СОТ з торгівлі товарами (табл. 1.3).

Його доповнюють угоди зі специфічних секторів – таких, як сільське господарство, текстиль та одяг, а також окремі напрямки міжнародної торгівлі (стандарти, державні закупки, правила визначення походження, субсидії та компенсаційні заходи, захисні заходи, заходи проти демпінгу тощо).

Принципи більш вільного експорту та імпорту послуг, незалежно від типу їх поставки (чи то транскордонна торгівля, чи споживання послуг за кордоном, чи комерційна присутність, чи присутність фізичних осіб), були вперше документально закріплені в Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС). Внаслідок специфіки торгівлі послугами режим найбільшого сприяння і національний режим застосовуються з певними винятками, які є індивідуальними для кожної країни-члена. Скасування кількісних обмежень також має вибіркового характеру і є результатом торговельних переговорів. Члени СОТ беруть на себе індивідуальні зобов'язання в рамках ГАТС, що записані в їх графіках (розкладах), у яких зазначається, які із секторів послуг і якою мірою вони готові відкрити для доступу іноземних фірм.

Угода СОТ з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності являє собою сукупність правил з торгівлі та інвестицій в ідеї та творчу діяльність, у яких встановлюється, як інтелектуальна власність має бути захищена в процесі здійснення торговельних операцій.

До поняття «інтелектуальна власність» входять авторське право та суміжні права, товарні знаки, географічні зазначення в назвах товарів, промислові зразки, патенти, топографії інтегральних мікросхем, нерозголошена інформація (наприклад, торговельні секрети).

Угода про правила та процедури врегулювання суперечок передбачає створення системи, за допомогою якої країни могли б урегулювати суперечливі питання під час консультацій.

Якщо це не вдається, то вони можуть використовувати чітко визначену поетапну процедуру, яка передбачає можливість вирішення проблемних питань групою експертів.

**Таблиця 1.3 – Багатосторонні угоди з торгівлі товарами**

<b>Назва угоди</b>	<b>Основний зміст</b>
Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року	Визначає основи режиму торгівлі товарами, права та обов'язки Членів СОТ у цій сфері
Угода про сільське господарство	Визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами та механізми застосування заходів державної підтримки сільськогосподарського виробництва і субсидування експорту
Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів	Визначає умови застосування заходів санітарного та фітосанітарного контролю
Угода про текстиль та одяг	Визначає особливості регулювання торгівлі текстилем та одягом
Угода про технічні бар'єри в торгівлі	Визначає умови застосування стандартів, технічних регламентів, процедур сертифікації
Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи	Містить положення, спрямовані на ліквідацію та недопущення наслідків інвестиційних заходів, що можуть спричинити обмеження або порушення торгівлі
Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року	Визначає правила порушення і проведення антидемпінгових процедур
Угода про застосування Статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року	Визначає правила оцінки митної вартості товарів
Угода про перевідвантажувальну інспекцію	Визначає умови проведення перевідвантажувальних інспекцій
Угода про правила визначення походження	Визначає принципи та порядок визначення походження товарів
Угода про процедури ліцензування імпорту	Встановлює процедури та форми ліцензування імпорту
Угода про субсидії та компенсаційні заходи	Визначає умови та процедури застосування субсидій і заходів, спрямованих на боротьбу із субсидіюванням
Угода про захисні заходи	Визначає умови та процедури застосування заходів щодо протидії зростаючому імпорту (в разі загрози шкоди вітчизняному виробнику)

Крім того, надається право подавати апеляцію на прийняті рішення з відповідним правовим обґрунтуванням своєї позиції щодо цього питання. Про зростаючу довіру до даної системи свідчить статистика: з часу набуття чинності Угодою (1995 р.) було розглянуто стільки ж торговельних суперечок (майже 300), скільки за всю історію існування ГАТТ (1947-1994 рр..).

Метою Механізму огляду торговельної політики є забезпечення поліпшення дотримання всіма країнами-Членами СОТ правил, норм і зобов'язань, узятих за Багатосторонніми угодами про торгівлю. Крім того, механізм огляду створює можливість регулярного колективного визначення суті і проведення оцінки всіх аспектів торговельної політики та практики окремих урядів і їх впливу на функціонування багатосторонньої торговельної системи. З 1995 р. було здійснено огляд торговельної політики 85 країн-членів організації, включаючи ЄС.

## ***ТЕМА 2. Процесуальні механізми системи світової торгівлі***

### ***План лекцій:***

- 1. Процес процедури вступу до СОТ.***
- 2. Механізм огляду торговельної політики.***

### **1. Процес процедури вступу до СОТ**

Набуття членства в СОТ відбувається за єдиною процедурою, виробленою протягом 1996-2001рр. шляхом накопичення досвіду прийому до СОТ нових членів. Кожен новий член СОТ бере на себе зобов'язання дотримуватися встановлених принципів при реформуванні національного торговельного режиму, що стає більш передбачуваним, прозорим і відкритим. Водночас слід враховувати, що члени СОТ, формулюючи вимоги до країн-претендентів стосовно доступу до їхніх ринків, відстоюють інтереси власних компаній, захищаючи таким чином власне виробництво та робочі місця. Тому переговорний процес триває роками й завершується, як правило, на користь більш сильних і досвідчених.

Перспективи кожної країни-претендента залежать, по-перше, від уміння трактувати основні положення угод СОТ, виходячи з національних інтересів; по-друге, вміння вигранно висвітлювати національний торговельний режим; по-третє, від уміння досягати компромісів, жертвуючи менш важливими позиціями та відстоюючи принципи. Тому в умовах приєднання до СОТ різних держав спостерігаються істотні відмінності. При цьому окремі країни, що перебувають в істотно кращому макроекономічному становищі та мають вищий рівень розвитку, можуть отримувати згоду на застосування, наприклад, вищих рівнів імпортного тарифу та брати на себе менші зобов'язання стосовно лібералізації доступу до ринків.

Приєднання до СОТ передбачає певні стадії переговорного процесу з дотриманням чітко встановлених правил і механізмів.

Відповідно до встановленої процедури, переговори про приєднання країни-кандидата до СОТ відбуваються в рамках спеціальної Робочої групи, що складається з представників урядів держав – членів СОТ, зацікавлених у проведенні переговорів з претендентом про умови його членства в Організації. Завдання Робочої групи – «вивчити заявку Уряду (країни) про приєднання до Світової організації торгівлі на підставі статті XII і надати Генеральній раді рекомендації, що можуть включати проект Протоколу про приєднання».

На вимогу Робочої групи, претендент готує Меморандум про торговельний режим, а також надає інформацію про укладені міжнародні угоди та копії законодавчих і нормативних актів, що підпадають під дію угод СОТ. Після вивчення Меморандуму та відповідей претендента на питання починаються переговори про доступ до ринку товарів, в т.ч. окремо – ринку сільськогосподарської продукції, ринку послуг, а також – стосовно системних питань.

За підсумками переговорів, формується пакет документів про приєднання, що складається з наступних документів:

- ✓ *Доповідь Робочої групи* – це, по суті, основний документ, укладання якого відкриває «зелене світло» вступу країн до СОТ;
- ✓ *Протокол про приєднання* – стислий документ, що констатує завершення переговорів і містить рекомендації Робочої групи урядам країн-членів СОТ прийняти претендента в члени СОТ;
- ✓ *Додатки до Протоколу про приєднання:*
  - зобов'язання стосовно доступу на ринок товарів, у т.ч. зобов'язання у галузі сільського господарства;
  - зобов'язання стосовно доступу на ринок послуг.



Після обговорення результатів діяльності Робочої групи Генеральною радою СОТ або Конференцією міністрів країн-членів СОТ ухвалюється рішення про прийом нового члена, як правило, шляхом досягнення консенсусу. Проте у випадку, якщо консенсус не може бути досягнутий, рішення може бути прийняте більшістю у дві третини голосів. У такому разі, до ухвалення рішення держава, що заперечує проти вступу, може заявити про незастосування звичайних зобов'язань і вигод СОТ стосовно країни, що вступає.

Претендент на членство в СОТ ратифікує Протокол про приєднання до СОТ, що набуває юридичної чинності та надає кандидату статус повноправного члена Організації на 30-й день після повідомлення Генерального директора СОТ про виконання відповідних внутрішньодержавних процедур ратифікації.

Тривалість кожного етапу є суто індивідуальною для кожної країни й зумовлюється як її значенням для країн-партнерів, ступенем реформування її торговельного режиму, так і її політичними пріоритетами у веденні переговорів: чи віддає вона пріоритет швидкості набуття членства в СОТ, чи, навпаки, приділяє першочергову увагу питанням якості умов набуття членства.

*Критерії, які необхідно виконати для вступу до СОТ.*

Для набуття членства в СОТ країна-претендент має взяти зобов'язання щодо приєднання до системи її угод, до якої входять:

➤ Марракеська Угода про заснування Світової організації торгівлі (Угода СОТ) від 15 квітня 1994 р.

➤ Багатосторонні угоди з торгівлі товарами (додаток 1А до Угоди СОТ):

◆ Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року (ГАТТ 1994);

◆ Угода про сільське господарство;

◆ Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів;

◆ Угода про текстиль та одяг;

◆ Угода про технічні бар'єри у торгівлі;

◆ Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС);

◆ Угода про застосування статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (стосовно антидемпінгового мита);

◆ Угода про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (стосовно оцінки товару для митних цілей);

◆ Угода про передвантажувальну інспекцію;

◆ Угода про правила визначення походження;

- ◆ Угода про процедури ліцензування ;
- ◆ Угода про субсидії та компенсаційні заходи;
- ◆ Угода про захисні заходи.
- Інші загальнообов'язкові багатосторонні угоди і домовленості:
  - ◆ Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) – додаток 1 В до Угоди СОТ;
  - ◆ Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) – додаток 1 С до Угоди СОТ;
  - ◆ Домовленість про правила і процедури врегулювання спорів – додаток 2 до Угоди СОТ;
  - ◆ Механізм огляду торговельної політики – додаток 3 до Угоди СОТ.

Приєднання до системи зазначених угод потребує прийняття відповідних національних законів, якими регулюються питання, що їх торкаються ці угоди, а також внесення змін і доповнень у вже прийняті національні законодавчі акти. Конкретний перелік таких законодавчих актів, а також необхідних змін узгоджується для кожної держави окремо в процесі переговорів в рамках Робочої групи – на основі попереднього вивчення членами Робочої групи Меморандуму про торговельний режим.

Фактично мова йде про проведення системних реформ в економіці країни та сфері її державного регулювання, спрямованих на економічну лібералізацію, впровадження конкурентного середовища, чітких, прозорих та узгоджених з міжнародним правом норм економічного регулювання. Держава має прийняти на себе конкретні – кількісно виражені і розписані за термінами впровадження зобов'язання щодо полегшення доступу до своїх ринків товарів і послуг. Такі зобов'язання не є стандартними і визначаються в процесі переговорів в рамках Робочої групи. Прийняті зобов'язання щодо будь-якої з держав-членів робочої групи автоматично розповсюджуються на всіх інших членів СОТ – згідно з режимом найбільшого сприяння, який є базовим принципом відносин в рамках СОТ.

Зважаючи на відсутність стандартних умов прийняття до СОТ, неможливо визначити матеріальні витрати, яких потребує вступ до СОТ: вони залежать від обсягу реформ, які необхідно впровадити кожній конкретній країні. Що стосується внесків країни-Члена СОТ до бюджету цієї організації, то він визначається з урахуванням питомої ваги відповідної держави у світовій торгівлі.

## 2. Механізм огляду торгової політики

Світова організація торгівлі забезпечує проведення періодичних оглядів торгової політики її Членів. Згідно зі статтею III «Функції СОТ» Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі керівництво механізмом перегляду торговельної політики є однією з головних функцій СОТ. Хоча такі огляди є частиною домовленостей Уругвайського раунду, їх почали проводити за кілька років до завершення раунду. Учасники раунду узгодили питання проведення оглядів на Конференції Міністрів 1988 року, а вже наступного року було виконано перший огляд. Спочатку вони проводилися згідно з ГАТТ і, як і ГАТТ, стосувалися виключно торгівлі товарами. Зі створенням СОТ у 1995 році огляди почали охоплювати також торгівлю послугами та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

Механізм огляду торговельної політики Членів СОТ спрямований на досягнення таких цілей:

- сприяння кращому дотриманню правил, норм та зобов'язань, узятих на себе Членами СОТ, у тому числі за багатосторонніми угодами з обмеженою кількістю учасників;
- забезпечення збалансованішого функціонування багатосторонньої торговельної системи, оскільки результати аналізу дозволяють вносити відповідні корективи до національних торгових політик;
- досягнення більшої прозорості та кращого розуміння торгової політики й практики країн-Членів організації;
- виявлення та дослідження економічних потреб, пов'язаних з розвитком, політикою й цілями конкретної країни-Члена, з урахуванням її зовнішнього оточення та інших обставин економічного, політичного, соціально-культурного характеру;
- дослідження впливу торговельної політики та практики країни-Члена на багатосторонню торговельну систему.

Періодичним оглядам підлягає торговельна політика та практика всіх Членів організації. Їх періодичність залежить від частки окремого Члена в світовій торгівлі. Чотири найбільші за обсягами торгівлі члени СОТ (ЄС, США, Японія та Канада – т. зв. Четвірка) проходять огляди кожні два роки; наступні 16 найбільших торгових партнерів – кожні чотири роки; інші Члени СОТ — кожні 6 років; і ще триваліший інтервал передбачено для найменш розвинутих країн. При цьому допускаються певні відхилення, але не більше, ніж на 6 місяців.

Організація і виконання оглядів торгової політики країн-Членів є компетенцією *Органу з огляду торгової політики* (ТПРБ – *Trade Policy Review Body*), який за ієрархією СОТ рівнозначний Генеральній Раді та Органу врегулювання суперечок, що свідчить про важливість, яку Члени СОТ приділяють цьому процесу.

Засідання відбуваються згідно з графіком оглядів. Повідомлення про засідання надсилається Членам СОТ не пізніше, ніж за 10 календарних днів, а попередній порядок денний засідання – не пізніше ніж за чотири тижні до його початку. Такі засідання, як правило, проводяться на двох сесіях: на першій заслуховуються заява Члена СОТ, який проходить огляд, заяви двох незалежних осіб, призначених Головою ТПРБ, а також Секретаріату. На другій сесії обговорюються питання щодо торговельної політики Члена.

Для проведення огляду не вимагається наявності кворуму, який становить просту більшість Членів. Рішення приймаються Радою більшістю поданих голосів відповідно до статті IX Угоди про заснування СОТ.

Інформаційною основою здійснення огляду торгової політики країни ТПРБ є:

- 1) звіт, що готується безпосередньо Членом, щодо якого проводиться огляд;
- 2) звіт, що готується Секретаріатом СОТ на базі наявної в нього інформації, а також інформації, що надається зацікавленим Членом чи Членами СОТ.

Одразу після проведення огляду звіти Члена та Секретаріату разом з протоколом відповідного засідання ТПРБ публікуються та розміщуються на веб-сторінці СОТ.

Механізм огляду дає можливість регулярної колективної оцінки всіх аспектів торгової політики окремої країни, що охоплюються угодами СОТ, та їх впливу на функціонування багатосторонньої торговельної системи. Огляди враховують загальні економічні потреби та потреби розвитку члена, його політику та цілі, а також його зовнішнє торгове середовище. При цьому огляди не повинні бути «основою для контролю за виконанням окремих зобов'язань за угодами чи процедур урегулювання спорів» та не повинні «накладати на Членів нові зобов'язання».

### **ТЕМА 3. Система сучасних правил світової торгівлі товарами**

#### **План лекцій:**

- 1. Фундаментальні принципи уніфікованих міжнародних правил торгівлі товарами.**
- 2. Сучасні правила міжнародної торгівлі товарами в системі СОТ.**

#### **1. Фундаментальні принципи уніфікованих міжнародних правил торгівлі товарами**

Основою уніфікованих міжнародних правил торгівлі товарами є три фундаментальні принципи:

- недискримінації;
- взаємності, або еквівалентності;
- доступу до ринку.

**Принцип недискримінації** фактично формується двома положеннями: режимом найбільшого сприяння (РНС) та національним режимом.

Сутність режиму найбільшого сприяння викладена в Статті I ГАТТ «Загальний режим найбільшого сприяння». РНС означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються одній країні, повинні бути негайно та безумовно надані всім Членам СОТ.

Режим найбільшого сприяння поширюється не лише на мита і митні збори при експорті та імпорті, а й на: міжнародні платежі за імпорт або експорт; методи стягнення мит, митних зборів та платежів; внутрішні податки та збори відносно імпортованих товарів; митні процедури (правила і формальності щодо процесів імпорту та експорту товарів); закони, правила, норми, що регулюють умови реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку; широкий спектр заходів нетарифного регулювання.

Вимоги дотримання принципу недискримінації (РНС) містяться не тільки в Статті I ГАТТ. Вони стосуються також таких аспектів регулювання зовнішньої торгівлі, як:

- внутрішнє кількісне регулювання щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях

– Стаття III «Національний режим щодо внутрішнього оподаткування та регулювання» (п. 7);

- розподіл демонстраційних квот на кінематографічні фільми між джерелами постачання — Стаття IV «Спеціальні положення щодо кінематографічних фільмів» (п. 8);

- транзит товарів через територію сторони – Стаття V «Свобода транзиту» (п. 5, 6);

- режим щодо вимог маркування – Стаття IX «Позначки про походження» (п. 1);

- застосування кількісних обмежень – Стаття XIII «Недискримінаційне застосування кількісних обмежень» (п. 1);

- діяльність державних торговельних підприємств – Стаття XVII «Державні торговельні підприємства» (п. 1);

- урядове сприяння економічному розвитку (застосування захисних чи інших заходів; надання тарифного захисту, необхідного для заснування певної галузі промисловості; застосування кількісних обмежень з метою збереження рівноваги платіжного балансу; надання урядової допомоги, необхідної для сприяння становленню певних галузей промисловості) – Стаття XVIII «Урядове сприяння економічному розвитку» (п. 20);

- застосування загальних винятків з ГАТТ (у спосіб, який би являв собою засіб свавільної чи невиправданої дискримінації між країнами, прихованого обмеження міжнародної торгівлі) – Стаття XX «Загальні винятки».

Таким чином, зобов'язання, які беруть на себе країни щодо забезпечення РНС, поширюються безумовно на всіх Членів СОТ і застосовуються відносно методів як тарифного, так і нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Однією з необхідних умов ефективного функціонування міжнародної торговельно-економічної системи є баланс між цілями національних торговельних політик країн-Членів СОТ та вимогами багатосторонніх угод і зобов'язаннями за ними. З метою досягнення такого балансу як в документах ГАТТ, так і в наступних угодах СОТ були передбачені винятки з принципу недискримінації, що є проявом гнучкості як самих положень ГАТТ, так і прагнення членів організації щодо досягнення гармонійності (чи принаймні уникнення суперечностей) між багатосторонніми торговельними правилами та цілями торговельних політик національних урядів. Ці винятки стосуються як режиму найбільшого сприяння, так і національного режиму.

Дія режиму найбільшого сприяння може звужуватися внаслідок застосування таких *винятків*:

- для преференційних угод, які існували до створення ГАТТ – Стаття I «Загальний режим найбільшого сприяння» (п. 2.3);
- для митних союзів та зон вільної торгівлі – Стаття XXIV «Територіальне застосування – Прикордонна торгівля – Митні союзи та зони вільної торгівлі»;
- для «спеціальних та диференційних режимів» країн, що розвиваються, – Стаття XVIII «Урядове сприяння економічному розвитку»; частина IV «Торгівля і розвиток»;
- для окремих сторін Угоди стосовно її незастосування – Стаття XXXV «Незастосування угоди між окремими сторонами»;
- для сторін Угоди щодо можливості відмови від неї за виключних обставин – Стаття XXV «Спільні дії сторін».

*Надзвичайні дії щодо імпорту окремих товарів* застосовуються в разі, коли в результаті непередбачених раніше обставин та впливу зобов'язань, узятих на себе країною (включаючи тарифні поступки), імпорт будь-якого товару на територію цієї країни збільшується в такій кількості та здійснюється на таких умовах, що це спричиняє чи загрожує спричинити серйозну шкоду вітчизняним виробникам аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів на цій території. Тоді країна має право «відносно такого товару, а також у ступені та протягом часу, які можуть бути необхідними для попередження чи усунення наслідків такої шкоди, повністю або частково призупинити виконання зобов'язання чи скасувати або змінити поступку».

*Загальні винятки* стосуються широкого кола заходів, які можуть застосовувати уряди за певних умов, порушуючи тимчасово режим найбільшого сприяння та національний режим.

*Винятки з міркувань безпеки.* Уряд країни-члена може вимагати винятків з режиму найбільшого сприяння та національного режиму з міркувань національної безпеки. Сфера застосування цих винятків навіть ширша, ніж зазначених вище загальних винятків. Це пов'язано з тим, що вимога застосування винятків з міркувань безпеки приймається членами організації без додаткового обговорення.

*Винятки з загального скасування кількісних обмежень.* Одним з основних правил міжнародної торгівлі товарами є заборона застосування країнами різних форм кількісних обмежень. Правилами ГАТТ встановлено, що жодні заборони чи обмеження, крім мит, податків чи інших зборів, чи то у формі квот, імпорتنих або експортних ліцензій, чи інших заходів, не повинні встановлюватися або

застосовуватися будь-якою стороною щодо імпорту будь-якого товару, який походить з території будь-якої іншої сторони, або щодо експорту чи продажу на експорт будь-якого товару, призначеного для ввезення на територію будь-якої іншої сторони.

Угода СОТ є різновидом зв'язаного контракту, згідно з яким члени багатосторонньої торговельної системи добровільно застосовують «договірну рівновагу», тобто еквівалентність прав і обов'язків, яка розглядається не лише як елемент недискримінації, а й метод задоволення взаємних інтересів. На практиці **принцип взаємності та еквівалентності** дістає своє відображення в Розкладах поступок окремих країн, які поширюються на всі країни-Члени СОТ згідно з вимогами режиму найбільшого сприяння. Інакше кажучи, кожна країна, здійснюючи заходи з лібералізації торгівлі, надає іншим країнам режим найбільшого сприяння, який, у совою чергу, й вона отримує – автоматично, «негайно і безумовно» від інших країн-Членів СОТ. Крім того, принцип взаємності, або еквівалентності, покладено в основу організації і проведення двосторонніх та багатосторонніх торговельно-економічних переговорів. Побудова міжнародних торговельно-економічних відносин на основі принципу взаємності (еквівалентності) посилює потенціал недискримінаційності в міжнародній торгівлі.

Доступ до зарубіжних ринків є необхідною умовою збільшення обсягів експорту, диверсифікації товарної та регіональної структур, динамізації міжнародного торговельного обміну в цілому. Тому **принцип доступу до ринку** вважається фундаментальним у забезпеченні успішного функціонування міжнародної торговельно-економічної системи. Слід зазначити, що сам принцип доступу до ринку має комплексний характер і об'єднує кілька підпорядкованих концепцій – таких, як баланс прав та обов'язків, мінімізація чи ліквідація переваг, що утворилися за рахунок використання країною винятків з принципу недискримінації або ліберальніших умов вступу до організації, а також концепцію прозорості.

## 2. Сучасні правила міжнародної торгівлі товарами в системі СОТ

У практиці регулювання міжнародної торгівлі існують чотири основних правила, установлених Генеральною угодою з тарифів та торгівлі.

**Перше правило:** захист національної промисловості здійснюється тільки за допомогою тарифів.



Незважаючи на те, що ГАТТ спрямована на поступову лібералізацію торгівлі, в ній визначається, що країни можуть бути змушені захищати національне виробництво від іноземної конкуренції. Однак ГАТТ вимагає, щоб захист здійснювався за допомогою тарифів. Застосування кількісних обмежень (імпортних квот, ліцензій) забороняється.

**Друге правило:** тарифні ставки повинні бути знижені та зв'язані, щоб уникнути подальшого підвищення.

Від країн потрібно, щоб тарифи й інші заходи, що використовуються з метою захисту внутрішнього ринку, були знижені, а там де можна – скасовані шляхом проведення багатосторонніх торгових переговорів. У результаті торговельних переговорів країни-члени СОТ домовляються відкрити свої внутрішні ринки для іноземних товарів і «зв'язують» себе відповідними зобов'язаннями.

Знижені та зв'язані в такий спосіб тарифи не підлягають підвищенню, про що вказується в національному Розкладі поступок країни. Розклад поступок є невід'ємною частиною правової системи ГАТТ.

**Третє правило:** торгівля на підставі положень режиму найбільшого сприяння (РНС).

Суть положень цього режиму зводиться до того, що торгівля не повинна бути дискримінаційною. РНС – умова, закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачають надання договірними сторонами один одному всіх прав, переваг і пільг, якими користується і/чи буде користуватися будь-яка третя держава.

**Четверте правило:** торгівля на основі положень національного режиму.

Принцип національного режиму доповнює принцип РНС і припускає, що імпортний товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними товаровиробниками. Тому країна не може накладати на імпортні товари, після того як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки (наприклад податок із продажу) по вищих ставках, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно правила, які регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпортних товарів.

Систему багатосторонніх угод з торгівлі товарами утворює комплекс наступних Угод, які є додатком 1А до Угоди СОТ:

1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р. (ГАТТ 1994);

2. Угода про сільське господарство;
3. Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів;
4. Угода про текстиль та одяг;
5. Угода про технічні бар'єри в торгівлі (Угода ТБТ);
6. Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС);
7. Угода про застосування статі VI ГАТТ 1994 р. (стосовно антидемпінгового мита);
8. Угода про застосування статі VII ГАТТ 1994 р. (стосовно оцінки товару для митних цілей);
9. Угода про передвідвантажувальну інспекцію;
10. Угода про правила визначення походження;
11. Угода про процедури ліцензування імпорту;
12. Угода про субсидії та компенсаційні заходи;
13. Угода про захисні заходи.

Розглянемо зміст, основні сфери застосування і вимоги зазначених вище угод з торгівлі товарами.

Основною, безумовно, є Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року («ГАТТ 1994»), яка в свою чергу складається з:

1. Положень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі від 30 жовтня 1947 року з подальшими уточненнями, поправками та змінами, внесеними правовими документами, які набрали чинності до набрання чинності Угодою СОТ (до 1 січня 1995 р.);

2. Положень правових документів, зазначених нижче, які набрали чинності в рамках ГАТТ 1947 до набрання чинності Угодою СОТ:

- протоколи та акти стосовно тарифних поступок;
- протоколи про приєднання (за винятком положень (а) стосовно тимчасового застосування та скасування тимчасового застосування та (б), яке встановлює, що Частина II ГАТТ 1947 застосовується тимчасово настільки повно, наскільки вона є сумісною із законодавством, існуючим на день укладання Протоколу);

- рішення про звільнення від зобов'язань, надані Статтею XXV ГАТТ 1947, які зберігають чинність на день набрання чинності Угодою СОТ;

- інші рішення СТОПІН ГАТТ 1947;

3. Наступних Домовленостей:

- a. домовленість про тлумачення Статті II:1 (б) Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (щодо розкладів поступок);

b. домовленість про тлумачення Статті XVII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (щодо державних торговельних підприємств);

c. домовленість про положення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року, щодо платіжного балансу;

d. домовленість про тлумачення Статті XXIV Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (Територіальне застосування – Прикордонна торгівля – Митні союзи та зони вільної торгівлі);

e. домовленість щодо звільнення від зобов'язань за Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1994 року;

f. Домовленість про тлумачення Статті XXVIII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (щодо зміни розкладів);

g. Марракеського протоколу до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року.

Однак, основою ГАТТ 1994 залишаються положення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі від 1947 року. Генеральна угода 1947 р. складалася з трьох частин: перша – 2 статті – загальні положення; друга – 21 стаття – правила торговельної політики, що їх договірні сторони зобов'язалися застосовувати в торговельних взаємовідносинах; третя – 13 статей – мала процедурний характер. З 1966 р. ГАТТ офіційно має четверту частину – «Торгівля і розвиток» – питання торгівлі з країнами, що розвиваються. Повніше уявлення про характер угоди дає перелік та характеристика змісту її статей (табл. 3.1).

**Таблиця 3.1 – Структура Генеральної Угоди з тарифів і торгівлі**

<b>Назва та номер статті, частини</b>	<b>Зміст</b>
<b>Частина I</b>	<b>Загальні положення</b>
Стаття I. Загальний режим найбільшого сприяння	Ключова стаття, яка гарантує всім країнам-членам режим найбільшого сприяння; містить деякі винятки з режиму найбільшого сприяння
Стаття II. Розклади поступок	Забезпечує фактичне зниження рівнів тарифів, погоджених в результаті багатосторонніх торговельних переговорів; розклади поступок додаються до Угоди
<b>Частина II.</b>	<b>Правила торговельної політики</b>
Стаття III. Національний режим щодо внутрішнього оподаткування та регулювання	Забороляє внутрішні податки та інші внутрішні заходи регулювання, які є дискримінаційними стосовно імпорту
Стаття IV. Спеціальні положення щодо кінематографічних фільмів	Встановлює вимоги до демонстраційних квот, як внутрішнього кількісного регулювання щодо відзнятих кінематографічних фільмів

Назва та номер статті, частини	Зміст
Стаття V. Свобода транзиту	Проголошує свободу транзиту через територію кожної сторони та встановлює основні правила щодо транзитного руху
Стаття VI. Антидемпінгове та компенсаційне мито	Правила встановлення і застосування антидемпінгового та компенсаційного мита
Стаття VII. Оцінка товару для митних цілей	Правила і процедури оцінки товарів для стягнення мита чи інших зборів
Стаття VIII. Збори та формальності, пов'язані з імпортом та експортом	Встановлює, що збори та формальності мають бути обмежені у сумі, яка приблизно дорівнює вартості наданих послуг і не повинна являти собою опосередкований захист вітчизняних товарів або оподаткування у фіскальних цілях; визнається необхідність скорочення до мінімуму обсягу і складності формальностей, кількості та номенклатури зборів і платежів, спрощення вимог до документації
Стаття IX. Позначки про походження	Загальні підходи до правил сторін стосовно маркування імпортованих товарів
Стаття X. Публікація та застосування правил торгівлі	Правила щодо публікації і застосування внутрішніх правил торгівлі
Стаття XI. Загальне скасування кількісних обмежень	Декларує загальну заборону використання кількісних обмежень; містить винятки щодо скасування кількісних обмежень
Стаття XII. Обмеження для збереження рівноваги платіжного балансу	Дозволяє застосування кількісних обмежень у випадках надзвичайних ускладнень з платіжним балансом країни
Стаття XIII. Недискримінаційне застосування кількісних обмежень	Декларує вимогу недискримінаційного застосування кількісних обмежень, за винятком випадків, що встановлює стаття XIV
Стаття XIV. Винятки із правила про недискримінацію	Визначає випадки, які дають підстави для застосування кількісних обмежень на недискримінаційній основі
Стаття XV. Домовленості з валютних питань	Питання співробітництва і координації діяльності СОТ з Міжнародним валютним фондом
Стаття XVI. Субсидії.	Заклик до скасування практики експортних субсидій.
Стаття XVII. Державні торговельні підприємства	Вимога до державних торговельних підприємств не допускати дискримінації під час здійснення зовнішньої торгівлі
Стаття XVIII. Урядове сприяння економічному розвитку	Визначається, що країни, які розвиваються, з метою забезпечення потреб внутрішнього розвитку та збереження валюти можуть застосовувати деякі кількісні обмеження, а також мати гнучкішу систему зниження тарифів
Стаття XIX. Надзвичайні дії щодо імпорту окремих товарів	Вказує на випадки, коли можуть застосовуватися надзвичайні заходи стосовно імпорту, який завдає збитків вітчизняним виробникам
Стаття XX. Загальні винятки	Визначає випадки, в яких можливо застосування винятків з режиму найбільшого сприяння та національного режиму

<b>Назва та номер статті, частини</b>	<b>Зміст</b>
Стаття XXI. Винятки з міркувань безпеки	Визначає можливість застосування винятків з режиму найбільшого сприяння та національного режиму, що обумовлені міркуваннями безпеки
Стаття XXII. Консультації.	Констатується можливість і доцільність проведення консультацій між членами СОТ стосовно будь-якого питання.
Стаття XXIII. Зведення нанівець чи ушкодження переваг	Порядок врегулювання конфлікту, виходу з Угоди в разі зведення нанівець чи ушкодження переваг країни-члена
<b>Частина III</b>	<b>Процедурні питання</b>
Стаття XXIV. Територіальне застосування-Прикордонна торгівля-Митні союзи та зони вільної торгівлі	Положення, що регулює діяльність митних союзів і зон вільної торгівлі як виняток з правила про режим найбільшого сприяння
Стаття XXV. Спільні дії сторін	Забезпечує основу для дій урядів країн-членів; передбачає можливість звільнення країни від виконання зобов'язань, покладених на неї Угодою
Стаття XXVI. Прийняття, набрання чинності та реєстрація	Порядок набрання чинності та реєстрації Угоди
Стаття XXVII. Призупинення дії чи скасування поступок	Забезпечує можливість призупинення дії, а також скасування обов'язків щодо урядів, які не стали чи припинили бути стороною Угоди
Стаття XXVIII. Зміна розкладів	Правила ведення переговорів з тарифів та зміцнення чи скасування поступок, включених у відповідний розклад
Стаття XXVIII bis. Тарифні переговори	Принципи та правила проведення багатосторонніх тарифних переговорів
Стаття XXIX. Відношення цієї Угоди до Гаванської Хартії	Констатує розбіжності між прийнятими положеннями ГАТТ і запланованими, але не прийнятими положеннями Гаванського статуту; регулює взаємовідносини між ГАТТ та Гаванським статутом
Стаття XXX. Поправки.	Правила внесення поправок у положення ГАТТ
Стаття XXXI. Вихід з Угоди	Умови, правила та процедури виходу з Угоди
Стаття XXXII. Сторони, що домовляються	Визначення поняття договірних сторін (членів)
Стаття XXXIII. Приєднання до Угоди	Констатація права приєднання до Угоди інших країн
Стаття XXXIV. Додатки	Встановлюється, що додатки до Угоди є невід'ємною частиною Угоди
Стаття XXXV. Незастосування Угоди між окремими сторонами	Вимога незастосування положень Угоди окремими учасниками в обумовлених випадках
<b>Частина IV (з 1965 р.)</b>	<b>Торгівля і розвиток</b>
Стаття XXXVI. Принципи та цілі	Принципи і цілі ГАТТ стосовно задоволення особливих потреб країн, що розвиваються

Назва та номер статті, частини	Зміст
Стаття XXXVII. Зобов'язання	Зобов'язання, взяті членами для вирішення завдання стимулювання та підтримки економіки країн, що розвиваються
Стаття XXXVIII. Спільні дії	Забезпечує основу для спільних дій країн, що розвиваються

**Угода про сільське господарство** встановлює зобов'язання країн, що є невід'ємними частинами ГАТТ 1994, у таких сферах: доступ до ринків; внутрішня підтримка вітчизняних виробників; обмеження (заборона) експортних субсидій стосовно сільськогосподарських товарів.

Доступ до ринку здійснюється шляхом заміни на мито кількісних обмежень, вибіркового ліцензування імпорту, імпорتنих зборів, мінімальних імпорتنих цін, нетарифних заходів, що застосовуються через державні торговельні підприємства, також добровільних обмежень експорту та подібних митних заходів. Однак при перевищенні критичного рівня імпорту або знижені ціни нижче рівня встановленої довідкової ціни зберігається можливість застосування до таких товарів механізму спеціальних захисних заходів.

Внутрішня підтримка національних виробників може здійснюватися в межах «сукупного виміру підтримки» АМС (*Aggregate measurement of support – АМС*), якщо заходи підтримки спрямовані на реалізацію програм підтримки доходів, не пов'язаних з виробництвом і торгівлею, на підтримку витрат на дослідження та розробки, здійснення ветеринарних заходів, розвиток інфраструктури, надання внутрішньої допомоги продуктами харчування, здійснення заходів структурного пристосування та допомоги розвитку регіонів. Угодою встановлюється частка *de minimis* (10% – для країн, що розвиваються; 5% – для інших країн) від загального виробництва певного товару або загального сільськогосподарського виробництва, яку дозволено не включати до показника “сукупного виміру підтримки”, що підлягає скороченню. Загалом, внутрішня підтримка має надаватися через урядові програми, що фінансуються за державні кошти, а їх наслідками не повинно бути надання цінової підтримки виробникам.

Угода про сільське господарство враховує особливі потреби країн, що розвиваються, стосовно надання 10-річного пільгового періоду для виконання зобов'язань щодо зменшення підтримки, не встановлює обмежень на надання допомоги з метою стимулювання

розвитку сільського господарства та села відповідно до програм розвитку, інвестиційних субсидій у сільське господарство, субсидій на сільськогосподарську сировину, що надаються виробникам з низьким рівнем доходів і бідною сировинною базою.

**Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів** утворює багатосторонню основу правил і процедур, що регулюють розробку, впровадження та застосування санітарних і фітосанітарних заходів з метою мінімізації їх негативного впливу на торгівлю; використання гармонізованих санітарних і фітосанітарних заходів на основі міжнародних стандартів, інструкцій і рекомендацій міжнародних організацій, не вимагаючи від членів СОТ змінювати їх належний рівень захисту життя чи здоров'я людини, тварин чи рослин. Угода встановлює зобов'язання щодо визнання еквівалентності національних санітарних і фітосанітарних заходів, а також спеціальний і диференційований режими стосовно країн, що розвиваються.

**Угода про текстиль та одяг** визначає положення, що діють протягом перехідного періоду інтеграції сектору текстильних виробів та одягу в систему ГАТТ 1994 (до 1 січня 2006 р.) і має на меті покращення умов доступу до ринків текстильних виробів та одягу шляхом зниження та зв'язування тарифів, зменшення або скасування нетарифних бар'єрів, спрощення митних, адміністративних і ліцензійних формальних процедур, забезпечення застосування політики справедливих та рівних умов у таких сферах як демпінг, антидемпінгові правила і процедури, субсидії та компенсаційні заходи, захист прав інтелектуальної власності. Угода про текстиль та одяг спрямована на розширення доступу до ринків постачальників невеликих обсягів товарів, надання значних комерційних можливостей новим постачальникам, покращення експортних можливостей найменш розвинутих членів СОТ. Угода поширюється на визначені в додатку до неї товари – групи 50-64 Гарнізованої системи опису та кодування товарів.

**Угода про технічні бар'єри в торгівлі (Угода ТБТ)** надає згідно з технічними регламентами товарам, що імпортуються, режим, не менш сприятливий, ніж той, що надається аналогічним товарам вітчизняного походження та аналогічним товарам з інших країн. Домовлено, що технічні регламенти не повинні розроблятися, прийматися та застосовуватися у спосіб, метою або наслідком якого є створення невинуватих бар'єрів для міжнародної торгівлі. Для цього вони не повинні мати більшого обмежувального впливу на торгівлю, ніж це є необхідним для виконання законних завдань, зокрема – забезпечення національної безпеки, запобігання шахрайським діям,

захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту довкілля. Угода встановлює: пріоритет використання міжнародних стандартів як основи національних технічних регламентів (не поширюється на країни, що розвиваються), механізм визнання результатів процедур оцінки відповідності інших країн; порядок надання інформації іншим членам СОТ стосовно чинних технічних регламентів, стандартів і процедур оцінки відповідності, а також технічної допомоги в цих питаннях: спеціальний і диференційований режим для країн, що розвиваються. Крім того, Угода зобов'язує прийняти та дотримуватися Кодексу добродійної практики з розробки, затвердження та застосування стандартів, який міститься в Додатку 3 до неї.

**Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС)** застосовується до інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею товарами та містить ілюстративний перелік заборонених інвестиційних заходів, включаючи так звані вимоги місцевого компонента виробництва, балансування імпорту та експорту підприємства з іноземними інвестиціями, регулювання напрямів та обсягів експорту та імпорту такими підприємствами. Заборонені інвестиційні заходи мають диференційовані терміни скасування, починаючи з 1995 р.: протягом двох років для розвинутих країн, п'яти років – для країн, що розвиваються та семи років – для найменш розвинутих країн (з можливістю подовження цього терміну).

Угода встановлює, як правило, національний режим внутрішнього оподаткування та регулювання, скасовує кількісні обмеження у цій сфері та містить зобов'язання з дотримання прозорості в застосуванні інвестиційних заходів (надання відповідної інформації), а також положення про можливість доповнення угоди новими нормами з інвестиційної і конкурентної політики.

**Угода про застосування статті VI ГАТТ 1994 р.** (стосовно антидемпінгового мита) встановлює порядок визначення демпінгу, шкоди від демпінгу, започаткування розслідування та його ведення, надання доказів, застосування попередніх заходів, цінових зобов'язань, стягнення та отримання антидемпінгового мита, судового розгляду, також передбачає спеціальні норми стосовно країн, що розвиваються.

**Угода про застосування статті VII ГАТТ 1994 р.** (стосовно оцінки товару для митних цілей) встановлює єдині правила митної оцінки товарів, порядок консультацій та регулювання спорів у сфері оцінки товарів для митних цілей, особливий диференційований режим



стосовно країн, що розвиваються та визначає адміністрування митного оцінювання.

**Угода про передвдвантажувальну інспекцію:** регулює порядок перевірки якості, кількості, ціни товарів, що експортуються на територію члена СОТ, який застосовує інспекцію; визначає вимоги до забезпечення транспарентності інспекції, захисту конфіденційної ділової інформації, уникнення конфлікту інтересів, усунення невинуватених затримок при проведенні інспекції; встановлює місце проведення інспекції, стандарти, що застосовуються і правила перевірки ціни з метою запобігання завищенню або заниженню цін та уникнення шахрайства, а також процедури оскарження та врегулювання спорів.

**Угода про правила визначення походження** встановлює завдання у сфері гармонізації правил визначення походження на основі застосування спеціальної Робочої програми та встановлює правила визначення країни походження товарів, що застосовуються при використанні непреперенційних інструментів торговельної політики (при застосуванні режиму найбільшого сприяння, антидемпінгового і компенсаційного мита, захисних заходів). Угода містить домовленості щодо процедур повідомлення, перегляду, консультацій і врегулювання спорів.

**Угода про процедури ліцензування імпорту** встановлює правила автоматичного і неавтоматичного ліцензування імпорту, граничні терміни для видачі ліцензій, правила стосовно повідомлень, консультацій і врегулювання спорів. Правила для процедур ліцензування імпорту повинні бути нейтральними у застосуванні та використовуватися безпристрасно і справедливо.

**Угода про субсидії та компенсаційні заходи** дає визначення субсидії та встановлює критерії надання адресних субсидій, засоби правового захисту у випадку застосування заборонених субсидій або субсидій, що обмежуються, з використанням Органу врегулювання спорів. Угода регулює порядок застосування компенсаційного мита, включаючи порядок проведення відповідних розслідувань, збору доказів, розрахунку обсягів субсидії, обчислення розміру шкоди, вжиття тимчасових заходів.

**Угода про захисні заходи** встановлює механізми застосування захисних заходів відповідно до статті XIX ГАТТ 1994 – Надзвичайні дії щодо імпорту окремих товарів, у випадках, коли певний товар імпортується в таких обсягах та на таких умовах, що завдають або загрожують завданням серйозної шкоди галузі вітчизняного виробництва аналогічних товарів, що безпосередньо

конкурують з імпортованими. Захисні заходи стосовно країн, що розвиваються не повинні застосовуватися, якщо частка імпорту певного товару в країні-імпортері не перевищує 3%. Угода також визначає порядок проведення відповідних розслідувань, визначення наявності або загрози серйозної шкоди, повідомлень і консультацій у цій сфері та порядок застосування тимчасових захисних заходів.

**ТЕМА 4. Особливості комерційної дипломатії у сфері міжнародної торгівлі послугами**

*План лекції:*

- 1. Основні тенденції розвитку світової торгівлі послугами.*
- 2. Міжнародне регулювання міжнародної торгівлі послугами. Роль ГАТС.*

**1. Основні тенденції розвитку світової торгівлі послугами**

Однією з характерних особливостей міжнародних економічних відносин постіндустріальної епохи є випереджаючий розвиток торгівлі послугами порівняно з торгівлею товарами. Тому поряд із міжнародними ринками товарів, капіталів, праці сформувався і міжнародний ринок послуг, який охоплює систему відносин щодо надання послуг із території однієї країни на територію іншої.

Торгівля послугами є важливою частиною світогосподарських зв'язків. Це пов'язано з досягнутим рівнем міжнародного розподілу праці, соціально-економічними і науково-технічними досягненнями та потребами окремих країн. Зростання потреб у послугах безпосередньо пов'язано з дією таких основних чинників:

- зумовленість розвитку багатьох виробничих галузей (промисловість, сільське господарство, будівництво) адекватним розвитком виробничих (транспорт, зв'язок, торгівля) і спеціальних послуг (банківських, страхових, юридичних, інформаційних, маркетингових тощо);

- зміни в структурі попиту (тенденція до збільшення споживанні послуг при зростанні доходів як фізичних, так і юридичних осіб);

- розвиток науки і техніки, особливо інформаційних технологій, що призводить до появи нових видів послуг, пов'язаних зі збором, обробкою, збереженням та поширенням інформації;

- динамізація міжнародного конкурентного середовища, що спричиняє появу нових видів послуг і вдосконалення існуючих, а також активний обмін ними;

- соціальна орієнтація урядових політик більшості країн світу, яка зумовлює збільшення вільного часу та зростання добробуту населення, які, в свою чергу, стимулюють розвиток таких видів послуг, як туризм, освіта, спорт, оздоровлення, культура тощо.

Терміном «послуга» визначається трудова доцільна діяльність, результати якої мають корисний ефект, що задовольняє яку-небудь потребу людини. В той же час послуга – це економічна продукція (кінцева або проміжна), яка є непомітною. До послуг прийнято відносити такі види праці та виробництва, які створюють специфічні вартості у формі трудової діяльності. Вони корисні не як речі, а як діяльність певного призначення.

Послуги мають усі ознаки товару: створюються працею, виробляються для інших, тобто мають громадську споживчу вартість і надходять у користування інших осіб або споживаються останніми в процесі обміну.

Міжнародна торгівля послугами має ряд *специфічних рис* порівняно з традиційною торгівлею товарами:

- на відміну від товарів послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами (це потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги);

- у міжнародній торгівлі товари фізично пересуваються через державні кордони і проходять митне очищення, а послуги, хоча і є товарами, через свою специфіку не проходять через митний контроль і не оформлюються вантажною митною декларацією;

- міжнародна торгівля послугами тісно взаємопов'язана з торгівлею товарами та має на неї зростаючий вплив (аналіз ринків, маркетингове консультування, транспортування та логістика,

передпродажне і післяпродажне обслуговування, страхування, реклама, банківське обслуговування тощо);

- купівля-продаж послуг на світовому ринку тісно взаємодіє з міжнародним рухом капіталу та міграцією робочої сили і, навпаки, розвиток світових ринків товарів, капіталів, робочої сили стимулює міжнародний попит і пропозицію на різноманітні послуги;

- ринок послуг функціонально пов'язаний зі світовим ринком робочої сили (найважливіші характеристики ринку послуг, і перш за все ціни, значною мірою визначаються станом ринку робочої сили, закономірностями та особливостями його розвитку);

- для послуг у значно більшому ступені, ніж для товарів, характерним є врахування конкретних умов виконання робіт і заздалегідь визначених вимог споживача у зв'язку з виконанням послуг на замовлення;

- сфера послуг, як правило, більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, внаслідок чого в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами;

- не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

Галузі сфери послуг надзвичайно різноманітні. До них належить як державний сектор (біржі праці, суди, лікарні, військові служби, пожежна охорона, поліція, пошта, освітні установи), так і приватний неприбутковий сектор (музеї, церква, благодійні організації тощо). До сфери послуг належить і значна частина виробничого комерційного сектора (банки, готелі, авіакомпанії, страхові, інвестиційні та консалтингові фірми, кіностудії тощо).

Поряд з традиційними галузями сфери обслуговування постійно виникають нові. Так, в останні десятиріччя з'явилися фірми, що надають послуги з фінансових питань, інформаційного забезпечення, добору працівників для постійної і тимчасової роботи та ін.

На сьогодні світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок поки що не являє собою органічної системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як незбалансованість протягом тривалого часу попиту та пропозиції в багатьох галузях послуг, значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, відсутність глобальної системи регулювання торгівлі послугами, а також єдиної класифікації

послуг, як це існує по товарній торгівлі (Гармонізована система опису та кодування товарів).

Детальна характеристика способів організації міжнародної торгівлі послугами представлена експертами СОР (табл. 4.1).

**Таблиця 4.1 – Способи організації міжнародної торгівлі послугами**

Способи торгівлі	Організація операцій
Транскордонна поставка	Послуга з території однієї країни-члена СОР поставляється на територію іншої країни-члена СОР. Цей спосіб аналогічний продажу товару. Наприклад, транспортні, телекомунікаційні послуги, продаж консалтингових, інформаційних, освітніх, маркетингових та інших послуг з використанням засобів зв'язку (факсу, телефону, електронної пошти, Інтернету)
Споживання за кордоном	На території однієї країни-члена СОР споживачеві послуг будь-якої країни-іншого члена СОР, тобто споживач з однієї країни набуває і споживає послугу на території іншої країни, самі послуга і продавець послуги не переміщуються через кордон. Наприклад, споживання під час зарубіжної поїздки, виїзду за кордон для навчання або лікування
Комерційна присутність	У країні надання послуг постачальником послуг однієї країни-члена СОР шляхом комерційної присутності на території будь іншої країни-члена СОР. Фірма надає послуги на території іншої країни через представництво або дочірню фірму. Сама послуга і її споживач через кордон не переміщуються. Наприклад, банківські, страхові, консалтингові, туристичні послуги, що надаються через відповідне представництво за кордоном
Переміщення фізичних осіб	Присутність фізичних осіб, що надають послугу. Послуга пов'язана з безпосередньою діяльністю людей, які переїжджають за кордон в країну, де знаходиться споживач послуги. Наприклад, приїзд іноземного персоналу закордонного банку, що відкрив представництво в даній країні, приїзд консультанта, лектора і т.д.

У товарній структурі світової торгівлі послугами за останні десятиріччя значно скоротилась частка транспортних послуг, що пов'язано як з раціоналізацією перевезень і розміщенням виробництва в країнах споживання, так і з появою нових видів послуг на світовому ринку. Сталою тенденцією є збільшення частки туристичних послуг.

Це пояснюється сукупністю чинників соціально-економічного характеру, таких як підвищення якості життя, вдосконалення транспортної мережі, послаблення митних, валютних обмежень і прикордонних формальностей, відсутність глобальних військових конфліктів, інформаційна глобалізація.

Найдинамічніше на сьогодні розвивається міжнародна торгівля управлінськими, правовими, бухгалтерськими, аудиторськими, інформаційними, кадровими, банківськими, страховими, дослідницькими, рекламними, посередницькими, сервісними та маркетинговими послугами.

Ці чотири способи торгівлі послугами були зафіксовані у Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС), який набрав чинності в 1995 р і створив *тим самим міжнародну правову базу регулювання цієї області.*

## **2. Міжнародне регулювання міжнародної торгівлі послугами. Роль ГАТС**

На національному рівні існує багато методів регулювання зовнішньої торгівлі послугами. Це: введення кількісних обмежень на певні види послуг, що імпортуються; встановлення обов'язкових розцінок і тарифів; впровадження дискримінаційних стосовно експортуючих країн податків; встановлення спеціальних правил в'їзду в країну або заснування фірми з іноземним капіталом; введення системи ліцензування діяльності з надання послуг.

На міжнародному рівні поширення дістали такі методи регулювання міжнародної торгівлі послугами: двосторонні і багатосторонні угоди та угоди в межах спеціалізованих міждержавних організацій. Двосторонні як галузеві (з транспорту, зв'язку тощо), так і комплексні торговельно-економічні угоди регулюють контрактні аспекти торгівлі послугами між двома країнами, що уклали угоду. Багатосторонні угоди в основному в межах інтеграційних угруповань мають аналогічну спрямованість, створюючи регулятивний механізм торгівлі послугами між групою країн. Глобальніший характер має регулювання торгівлі послугами в межах міжнародних організацій.

Наприклад, у сфері міжнародних авіаційних та морських перевезень багато країн керуються документами Організації міжнародної цивільної авіації (ІКАО) та Міжнародної морської організації (ІМО). Всього міжнародною торгівлею послугами в тому або іншому ступені займаються понад 40 міжнародних організацій.

Водночас розвиток світової торгівлі послугами потребує глобального регулювання, віднайдення компромісу між комерційними інтересами виробників послуг і цілями економічного розвитку імпортуючих країн, між індустріальне розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. З цією метою в 1986 р. в ході Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів ГАТТ було створено Комітет з торгівлі послугами та шість робочих груп з проблем лібералізації міжнародної діяльності в сфері транспорту, зв'язку, будівництва, туризму, інжинірингу та надання фінансових послуг. У 1987 р. були розроблені принципи та правила, що мають регулювати торгівлю послугами між країнами, а в 1990 р. міністрам торгівлі країн-учасниць Уругвайського раунду було представлено проект Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). У грудні 1993 р. Уругвайський раунд ГАТТ завершив свою роботу, а Генеральна угода про торгівлю послугами стала складовою Маракеської Угоди про заснування Світової організації торгівлі.

*ГАТС* – єдина універсальна міжнародна угода, що регулює світову торгівлю послугами за допомогою встановлених правил і принципів. Воно спрямоване на розширення торгівлі послугами на умовах гласності і поступальної лібералізації, залучення в цю сферу все більшого числа країн, що розвиваються, серед іншого, шляхом посилення потенціалу їх вітчизняної сфери послуг та підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Однією з цілей ГАТС проголошено скорочення та усунення державних заходів, що є перешкодою для вільного надання послуг через державні кордони або представляють собою дискримінацію щодо компаній з надання послуг, утворених за участю іноземного капіталу. Угода забезпечує правову базу для вирішення питань про усунення перешкод для торгівлі та інвестицій у сфері послуг, включає конкретні зобов'язання країн – учасниць СОТ щодо обмеження використання ними такого роду бар'єрів і забезпечує форум для подальших переговорів з відкриття ринків послуг у всьому світі.

З 1947 р. міжнародна торгівля товарами регулювалася положеннями ГАТТ, тоді як багатостороннє міжнародно-правове регулювання торгівлі послугами було відсутнє до VIII (Уругвайського) раунду переговорів ГАТТ. У рамках раунду було укладено Генеральну угоду з торгівлі послугами, мета якої співзвучна з метою ГАТТ. Положення ГАТТ застосовуються у ГАТС з урахуванням специфічних особливостей послуг.

В основному тексті ГАТС зафіксовано концепції, принципи та правила, що загалом стосуються торгівлі послугами. У додатках до

угоди сформульовані принципи і правила, що стосуються певних видів послуг.

Генеральна угода з торгівлі послугами поширюється на послуги, що надаються на комерційних засадах як компаніями приватного сектору економіки, так і фірмами, що перебувають у власності урядів або контролюються ними. ГАТС не поширюється на послуги стосовно регулювання руху повітряних суден і пов'язаних з цим прав. Послуги, які надаються урядовим агентствам, виведено з-під дії угоди, до них застосовуються положення Угоди про державні замовлення.

**Загальні зобов'язання ГАТС стосуються:**

- застосування до міжнародної торгівлі послугами режиму нації найбільшого сприяння;

- прозорості регулювання (*transparency of regulations*);

- взаємного визначення кваліфікаційних вимог до надавачів послуг;

- правил щодо врегулювання монополій, виключних надавачів послуг (*exclusive service suppliers*) та іншої підприємницької діяльності, що обмежує конкуренцію;

- заходів лібералізації торгівлі, зокрема таких, які передбачають зростання ролі країн, що розвиваються.

Право на надання послуг виникає на підставі сертифікатів, ліцензій та інших документів. ГАТС заохочує країни-учасниці укладати двосторонні та багатосторонні угоди щодо взаємного визнання (*mutual recognition*) кваліфікацій, необхідних для отримання документів, що підтверджують право на надання послуг. Такі системи взаємного визнання слід тримати відкритими для приєднання до них (*accession*) інших країн-учасниць, якщо вони доведуть, що їх національні стандарти і вимоги відповідають міжнародним.

Угодою передбачено заходи, що запобігають зловживанню монопольним становищем ексклюзивними надавачами послуг. Якщо у певній країні склалася ситуація, за якої конкуренція у наданні послуг обмежується, то інші країни мають право проконсультуватися з нею з метою усунення відповідних обмежень.

Захист національного надавача послуг відбувається не за допомогою заходів, що вживаються на кордоні, а в результаті законодавчого регулювання зарубіжних прямих інвестицій.

Згідно з Генеральною угодою з торгівлі послугами зобов'язання країн-учасниць щодо лібералізації доступу до ринків послуг має виконуватись за допомогою внесення змін до національного законодавства, спрямованих на широке застосування



принципу національного режиму до іноземних надавачів послуг і сервісних продуктів (*service products*). Мають усуватися такі **обмеження**:

- щодо індивідуальних і загальних інвестицій іноземців у сфері послуг;
- заснування іноземцями закладів, що надають послуги;
- кількості видів послуг та їх загального обсягу;
- кількості конкурентів у конкретному секторі послуг;
- організаційних форм підприємницької діяльності;
- загальної чисельності надавачів послуг на ринку.

Принцип національного режиму повинен надаватися країнами у результаті переговорів з іншими країнами-партнерами, при цьому мають визначатися сектори, підсектори, умови (*conditions*) і кваліфікаційні вимоги (*qualifications*) для застосування зазначеного принципу.

Генеральна угода про торгівлю послугами (Додаток 1-В до Маракеської угоди) має таку структуру (табл. 4.2).

**Таблиця 4.2 – Структура Генеральної угоди про торгівлю послугами**

Стаття	Зміст
<b>Частина I. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ</b>	
Стаття I	Сфера застосування та визначення
<b>Частина II. ЗАГАЛЬНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ДИСЦИПЛІНА</b>	
Стаття II	Режим найбільшого сприяння
Стаття III	Прозорість
Стаття III-bis	Розголошення конфіденційної інформації
Стаття IV	Зростання участі країн, що розвиваються
Стаття V	Економічна інтеграція
Стаття V-bis	Угоди про інтеграцію ринків робочої сили
Стаття VI	Внутрішнє регулювання
Стаття VII	Визнання
Стаття VIII	Монополія і виключні постачальники послуг
Стаття IX	Ділова практика
Стаття X	Надзвичайні захисні заходи
Стаття XI	Платежі та перекази
Стаття XII	Обмеження з метою захисту платіжного балансу
Стаття XIII	Державні закупівлі
Стаття XIV	Загальні винятки
Стаття XIV-bis	Винятки з міркувань безпеки
Стаття XV	Субсидії
<b>Частина III. КОНКРЕТНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>	

<b>Стаття</b>	<b>Зміст</b>
Стаття XVI	Доступ на ринок
Стаття XVII	Національний режим
Стаття XVIII	Додаткові зобов'язання
<b>Частина IV. ПОДАЛЬША ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ</b>	
Стаття XIX	Переговори про конкретні зобов'язання
Стаття XX	Розклади конкретних зобов'язань
Стаття XXI	Внесення змін до розкладів
<b>Частина V. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ</b>	
Стаття XXII	Консультація
Стаття XXIII	Врегулювання суперечок і виконання рішення
Стаття XXIV	Рада з торгівлі послугами
Стаття XXV	Технічне співробітництво
Стаття XXVI	Відносини з іншими міжнародними організаціями
<b>Частина VI. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ</b>	
Стаття XXVII	Відмова у вигодах
Стаття XXVIII	Визначення
Стаття XXIX	Додатки
	Додаток щодо відмови від зобов'язання за Статтею II
	Додаток щодо переміщення фізичних осіб, які надають послуги згідно з Угодою
	Додаток щодо авіатранспортних послуг
	Додаток щодо фінансових послуг
	Другий додаток щодо фінансових послуг
	Додаток щодо переговорів стосовно послуг морського транспорту
	Додаток щодо телекомунікацій
	Додаток щодо переговорів стосовно основних телекомунікацій

У *пreamбулі* до ГАТС зазначається, що зростаюче значення торгівлі послугами для росту та розвитку світової економіки зумовлює необхідність укласти багатосторонній звіт принципів і правил торгівлі послугами з метою розширення такої торгівлі на умовах гласності і подальшої лібералізації і як засіб сприяння економічному росту всіх торгових партнерів, а також розвитку країн, що розвиваються.

У *першій частині* наводиться визначення поставки послуг, на які поширюються положення Угоди, окреслені заходи з лібералізації та регулювання торгівлі послугами. Так, дія ГАТС поширюється на надання послуг, коли і держава А, і держава Б є членами СОТ:

- з держави А до держави В (надання послуг через кордон);

- на території держави А громадянину держави В, який приїхав до держави А з метою придбання послуги або який прислав своє майно до держави А для виконання послуг у зв'язку з цим майном (споживання за кордоном);
- на території держави В від комерційної присутності у цій державі, заснованій громадянином держави А (комерційна присутність);
- на території держави В від громадянина держави А через присутність у державі В фізичних осіб держави А (присутність фізичних осіб).

*Друга частина* містить зобов'язання країн–членів СОТ, а саме: зобов'язання надавати один одному режим найбільшого сприяння (разом з тим передбачена можливість не дотримуватися цього правила), друкувати міжнародні угоди та закони, створити довідкову службу з торгівлі послугами, застосовувати спільні (єдині) стандарти та критерії при видачі дозволів і сертифікатів. Для країн, що перебувають у процесі економічного розвитку або трансформації економіки, передбачена можливість застосування спеціальних регулюючих заходів для забезпечення певного рівня фінансових резервів, необхідних для реалізації відповідних програм економічного розвитку або трансформації економіки.

До *третьої частини* угоди включені конкретні зобов'язання; країн щодо доступу на ринок, національного режиму, а також додаткові зобов'язання (можливість їх введення). Так, у секторах, й яких взято зобов'язання про доступ на ринок, заходи, які члені СОТ не повинен зберігати чи вживати або в рамках регіону, або на всій території, якщо інше не обумовлено в його розкладі, визначаються як:

- обмеження кількості постачальників послуг або у формі кількісних квот, монополій, виключних постачальників послуг чи вимог підтвердження економічної необхідності;
- обмеження загальної вартості операцій з послугами або активів у формі кількісних квот чи вимог підтвердження економічної необхідності;
- обмеження загальної кількості операцій з послугами або загального обсягу продукції послуг, вираженого у показниках, що встановлюють цифрові одиниці у формі квот, чи вимог підтвердження економічної необхідності;
- обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть бути зайняті у певному секторі послуг, або кількості фізичних осіб, яких постачальник послуг може найняти та які необхідні і мають

безпосереднє відношення до поставки певної послуги у формі кількісних квот, чи вимог підтвердження економічної необхідності;

- заходи, що обмежують або вимагають конкретних типів юридичних осіб або спільних підприємств, через які постачальник послуги може надавати послугу;

- обмеження на участь іноземного капіталу у формі граничного максимального відсотка іноземного володіння акціями або загальної вартості індивідуальних чи сукупних іноземних інвестицій.

*Четверта частина* ГАТС передбачає організацію через кожні п'ять років переговорів з метою подальшої лібералізації торгівлі послугами. Передбачена також можливість відмови країн-учасниць Угоди від раніше прийнятих зобов'язань, але лише в обмін на лібералізацію торгівлі в іншому секторі послуг і в тому ж обсязі, що і при попередньому зобов'язанні.

*П'ята частина* Угоди передбачає порядок проведення консультацій, врегулювання суперечок і виконання рішень, а також регламентує роботу Ради з торгівлі послугами та відносини з іншими міжнародними організаціями.

*Шоста частина* містить положення щодо можливості відмови у вигодах Угоди з переліком відповідних випадків і визначення великої сукупності термінів, що застосовуються в цій Угоді.

*Додатки* до Угоди є її невід'ємною складовою. Вони уточнюють межі досягнутих домовленостей в окремих секторах послуг – авіап перевезеннях, телекомунікаціях, банківських і страхових послугах. Так, Додаток щодо фінансових послуг дає визначення послуги як «будь-якої послуги фінансового характеру, яку пропонує постачальник фінансових послуг будь-якої країни-члена. Фінансові послуги включають усі страхові послуги, а також послуги, пов'язані зі страхуванням, банківські та інші фінансові послуги (за винятком страхування)». При цьому наводиться класифікація фінансових послуг:

Страхові послуги і ті, що пов'язані зі страхуванням:

(I) пряме страхування (в тому числі спільне страхування):

(A) життя;

(B) не пов'язане із страхуванням життя;

(II) перестрахування і передача частини операцій;

(III) страхове посередництво, таке як брокерське та агентське;

(IV) допоміжні послуги щодо страхування, такі як консультаційні, актуарні, оцінка ризику та послуги щодо врегулювання претензій.

Банківські та інші фінансові послуги (за винятком страхування):

(V) прийом від населення депозитів та інших грошових коштів, що належать до сплати;

(VI) видача позичок усіх видів, у тому числі споживчих позичок, позичок під заставу, факторинг, та фінансування комерційних операцій;

(VII) фінансовий лізинг;

(VIII) усі види послуг щодо платежів і грошових переказів, у т.ч. кредитування, платіжні та дебетові картки, дорожні чеки та банківські векселі;

(IX) гарантії та зобов'язання;

(X) торгівля за власний рахунок чи за рахунок клієнтів або на валютній біржі чи на позабіржовому ринку, або іншим чином, а саме:

(A) інструментами грошового ринку (в т.ч. чеками, переказними векселями, депозитними сертифікатами);

(B) іноземною валютою;

(C) вторинними документами, в т.ч., але не виключно, ф'ючерсами та опціонами;

(O) цінними паперами, що мають відношення до валютних курсів та відсоткових ставок, в т.ч. такі, як своп, угоди про строкові курси;

(E) цінними паперами, що вільно продаються і купуються;

(P) іншими обіговими цінними паперами та фінансовими активами, в т.ч. злитками [дорогоцінних металів];

(XI) участь в емісіях усіх видів цінних паперів, в т.ч. гарантування та розміщення у ролі агента (державного або приватного) та надання послуг, що належать до таких емісій;

(XII) брокерські операції на грошовому ринку;

(XIII) управління активами, такими як готівка або цінні папери, всі види управління колективними інвестиціями, управління пенсійним фондом, опікунство, депозитарні і трастові послуги;

(XIV) ліквідаційні та клірингові послуги щодо фінансових активів, у т.ч. цінні папери, вторинні документи та інші обігові цінні папери;

(XV) забезпечення і передача постачальникам інших фінансових послуг фінансової інформації та програмного забезпечення для обробки фінансових даних та іншого відповідного програмного забезпечення;

(XVI) консультативні, посередницькі та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, перелічених у підпараграфах

(V)–(XV), включаючи відомості про позичальників та аналіз з кредитних питань, дослідження і рекомендації з питань інвестицій і портфеля цінних паперів, рекомендації з питань придбання, реорганізації та стратегії підприємств;

(b) постачальник фінансових послуг означає будь-яку фізичну або юридичну особу Члена, яка бажає постачати або постачає фінансові послуги, але поняття «постачальник фінансових послуг» не включає державну структуру.

(c) Державна структура означає:

(I) уряд, центральний банк, валютні установи Члена або структуру, що належить Члену чи контролюється ним, яка в принципі займається виконанням урядових функцій або діяльністю в інтересах уряду, не включаючи структуру, яка займається переважно наданням фінансових послуг на комерційних умовах; або

(II) приватну структуру, що здійснює функції, що, як правило, виконує центральний банк або валютна установа в період здійснення цих функцій.

Розроблена в ході Уругвайського раунду ГАТС привернула увагу національних урядів до проблем міжнародної торгівлі послугами. Наслідком цього став перегляд позицій багатьох країн щодо регулювання процесу міжнародного обміну послугами, що, безумовно, позитивно вплине на процес створення єдиної системи регулювання торгівлі послугами в світі.

**ТЕМА 5. Комерційна дипломатія:  
міжнародна торгівля та права  
інтелектуальної власності**

*План лекцій:*

- 1. Передумови включення прав інтелектуальної власності до системи світової торгівлі.*
- 2. Структура Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).*
- 3. Проблеми і перспективи гармонізації стандартів з охорони прав інтелектуальної власності.*

## 1. Передумови включення прав інтелектуальної власності до системи світової торгівлі

До *інтелектуальної власності* належить такий вид власності, яка, по-перше, є результатом розумової діяльності, а, по-друге, відповідним чином захищена законодавчо. Не кожен результат інтелектуальної праці, навіть геніальна ідея, є інтелектуальною власністю. Ідеї самі по собі не можуть бути предметом захисту, доки вони не будуть матеріалізовані у відповідних текстах, рисунках, схемах, діаграмах, відео- або аудіозаписах тощо. Навіть для всесвітньовідомого науковця Альберта Ейнштейна було недостатньо поділитися з колегами інформацією про відкриття теорії відносності і довести її математично. Для того, щоб ця теорія стала об'єктом інтелектуальної власності, Ейнштейну необхідно було б її записати і повністю описати, довести її абсолютну новизну та перспективи практичного застосування.

До інтелектуальної власності, де вклад людського інтелекту і творчості є явним, належать:

- патенти;
- авторські права;
- промислові зразки.

**Патенти** надають виключні (монополні) права винахідникам за умови, що винахід, як заведено в міжнародній практиці, є технічним рішенням, яке має новизну та суттєві відмінності, і практичним засобом задоволення певних потреб.

**Авторське право** як виключне право автора твору на його зміст і використання означає, що без дозволу автора або його правонаступників ніхто не може в жодному вигляді відтворювати або будь-яким іншим способом використовувати об'єкти авторського права (твори та художні цінності – книги, картини, малюнки, плакати, фотографії, статті, брошури, доповіді, лекції тощо).

**Промисловим зразком** у міжнародній практиці є нове художньо-конструкторське рішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд та зовнішні ознаки (орнамент, поєднання кольорів і матеріалів, форма виробу, оригінальна упаковка тощо).

Крім того, інтелектуальна власність включає **товарні знаки, географічні зазначення, компоновання (топографії) інтегральних мікросхем, нерозголошувану інформацію**, в яких безумовно міститься результат інтелектуальної праці, але він не є таким явним, як в інших видах інтелектуальної власності: авторському праві, патентах та промислових зразках.

У сучасних умовах глобалізації господарських відносин права інтелектуальної власності перетворюють на важливі складові інтелектуального капіталу компаній, визначаючи їх конкурентоздатність на світових ринках. Так, англійський дослідник Енні Брукінг визначає інтелектуальний капітал як нематеріальні активи, які поділяються на ринкові активи (марочні назви товарів і послуг, групи споживачів, повторюваність угод, портфель замовлень, канали розподілення, різноманітність контрактів та угод тощо), людські активи (сукупність колективних знань співробітників, їхні творчі та ділові здібності, якості, навички), інфраструктурні активи (технології, методи та процеси; включаючи корпоративну культуру, методи оцінки ризику, методи управління персоналом, фінансова структура, бази даних, методи комунікації тощо), а також такий актив, як інтелектуальна власність (ноу-хау, торговельні секрети, патенти, авторські права, торговельні марки товарів і послуг тощо). Неважко помітити, що майже всі типи активів інтелектуального капіталу компанії можуть стати самостійними об'єктами інтелектуальної власності або суттєво сприяти їх створенню.

Необхідність обговорення у межах ГАТТ питань, пов'язаних з охороною прав інтелектуальної власності, виникла у зв'язку зі стрімким розповсюдженням у міжнародному торговельному обігу копій та аналогів товарів, які законно захищені патентами, товарними знаками, авторськими правами. Недостатня ефективність національних систем охорони прав інтелектуальної власності призвела до значних диспропорцій у торгівлі та використовувалася деякими країнами з протекціоністською метою. Підробка товарів та послуг, перетворившись у міжнародний бізнес, стала охоплювати дедалі ширший спектр товарів, причому створених як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Подібна практика стала причиною величезних фінансових втрат для промисловості ряду розвинутих країн внаслідок недоотримання значної частини прибутку від експорту фірм-виробників оригінальної продукції.

Перша спроба поставити питання щодо захисту прав інтелектуальної власності в рамках ГАТТ була зроблена у 1978 р. на Токійському раунді багатосторонніх торговельних переговорів (1973-1979 рр.). Тоді США та ЄС виступили з ініціативою укласти відповідну угоду з інтелектуальної власності, насамперед щодо фармацевтичної та хімічної продукції, а також програм електронних обчислювальних машин. У той час угода не була укладена, розв'язання проблеми фактично було відкладено ще на десять років – до початку роботи СОТ.



За цей час посилилась об'єктивна необхідність створення міжнародної системи захисту прав інтелектуальної власності при Генеральній угоді з торгівлі товарами. Це було зумовлено: процесами глобалізації в світовій економіці, які стимулювали поширення доступу на закордонні ринки і, відповідно, потребували підвищення мінімальних міжнародних стандартів захисту прав інтелектуальної власності; значним збільшенням питомої ваги високотехнологічних і наукомістких товарів у структурі світової торгівлі порівняно з минулим раундом переговорів; зростанням обсягів виробництва та реалізації (особливо на зарубіжних ринках) підробної продукції (насамперед відомих у всьому світі брендів) законних виробників; збільшенням тиску з боку відомих світових експортерів з вимогами захисту їхніх прав інтелектуальної власності на закордонних ринках; неадекватністю заходів захисту інтелектуальної власності в межах Всесвітньої організації інтелектуальної власності (*WIPO – World «Intellectual» Property Organization*).

Ця проблема знову постала під час Уругвайського раунду переговорів у 1986 р., коли на конференції в Пунта-дель-Есте представники країн-членів ГАТТ домовилися про включення до порядку денного раунду питань торгових аспектів прав інтелектуальної власності. Метою цього було зменшення перешкод у міжнародній торгівлі при одночасному зростанні ефективності охорони прав на інтелектуальну власність. Питання були внесені до порядку денного, але на початку раунду країни, що розвиваються, насторожено поставилися до пропозиції створення мінімальних стандартів захисту власників інтелектуальної власності, хоча й підтримували ідею проведення дискусії щодо підробленої та піратської продукції. Така позиція була цілком зрозуміла, оскільки менш розвинуті країни очікували, що в результаті прийняття таких стандартів їм необхідно буде змінювати внутрішню політику щодо охорони прав інтелектуальної власності, і, крім того, це могло призвести до збільшення виплат за придбання ліцензій, що, в свою чергу, негативно вплинуло б на рівень собівартості та ціни виробленої за ліцензіями продукції. Проте з початком консультацій і переговорів пропозиції сторін зблизилися, й серед питань, які потребували негайного вирішення, сторони визначили такі:

- створення необхідних стандартів та принципів стосовно існування, обсягу та використання прав інтелектуальної власності (торговельні аспекти);
- розробка ефективних засобів дотримання цих прав;

- порядок розв'язання суперечок між країнами щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;
- укладання тимчасових угод для реалізації досягнутих домовленостей.

## 2. Структура Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності – ТРИПС (*TRIPS – Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) стала одним із найважливіших результатів Уругвайського раунду переговорів (1986-1994 рр.) у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі. Виняткова цінність Угоди визначається принаймні такими двома фактами:

- ставши органічною складовою пакета документів щодо створення Світової організації торгівлі, Угода значно розширила сферу регулювання міжнародних торговельно-економічних процесів;
- базуючись на попередніх багатосторонніх міжнародних угодах з питань захисту окремих видів прав інтелектуальної власності, Угода суттєво вдосконалила систему захисту прав інтелектуальної власності, встановивши мінімальні стандарти щодо їх захисту.

Угода ТРИПС набрала чинності з 1 січня 1995 р. і на сьогоднішній день є найвсеосяжнішою багатосторонньою угодою з інтелектуальної власності.

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Додаток 1 С до Марракеської Угоди про заснування Світової організації торгівлі) базується на таких **принципах**:

- ✓ встановлення стандартів охорони та виконання прав інтелектуальної власності;
- ✓ надання національного режиму охорони;
- ✓ надання режиму охорони країнам найбільшого сприяння;
- ✓ дотримання міжнародних конвенцій щодо охорони інтелектуальної власності.

У *преамбулі* до Угоди ТРИПС визначено п'ять основних напрямків, з яких виникла необхідність застосування нових норм та правил. Методологічно Угода ТРИПС поділяється на п'ять частин для розв'язання таких проблем:

- застосування в міжнародній торговельній практиці принципів ГАТТ 1994 та міжнародних угод або конвенцій з інтелектуальної власності, які мають відношення до ТРИПС;

– забезпечення відповідними стандартами та принципами, що стосуються можливості надання, а також сфери дії і використання пов'язаних з торгівлею прав інтелектуальної власності;

– забезпечення ефективними та відповідними примусовими засобами захисту прав інтелектуальної власності, що пов'язані з торгівлею, з урахуванням розбіжностей, що існують у національних законодавчих системах з цього питання;

– створення ефективних і швидких процедур для багатобічного запобігання та врегулювання суперечок між урядами;

– розробка заходів перехідного періоду, спрямованих на максимально повну участь у кінцевих результатах переговорів.

А з *юридичного погляду* Угода ТРІПС як міжнародний правовий документ складається з семи розділів і містить 73 статті:

*Частина I.* Загальні положення та основні причини.

*Частина II.* Стандарти щодо наявності, сфери дії та використання прав інтелектуальної власності.

1. Авторське право та суміжні права.

2. Товарні знаки.

3. Географічні зазначення.

4. Промислові зразки.

5. Патенти.

6. Компонування (топографії) інтегральних мікросхем.

7. Захист нерозголошеної інформації.

8. Контроль за практикою антиконкурентних дій у договірних ліцензіях.

*Частина III.* Захист прав інтелектуальної власності.

1. Загальні зобов'язання.

2. Цивільно-правові та адміністративні процедури і засоби правового захисту.

3. Тимчасові заходи.

4. Спеціальні вимоги щодо заходів на кордоні.

5. Кримінальні процедури.

*Частина IV.* Набуття та підтримання чинності прав інтелектуальної власності та відповіді процедури INTER PARTES.

*Частина V.* Запобігання та врегулювання суперечок.

*Частина VI.* Домовленості на перехідний період.

*Частина VII.* Інституційні домовленості: заключні положення.

У *першій частині Угоди* ТРІПС сформульовані загальні положення й основні принципи міжнародної торгівлі результатами інтелектуальної праці, зокрема, принцип національного режиму, відповідно до якого громадянам іноземних держав надається режим не

менш сприятливий, ніж режим, що надається власним громадянам (спеціально сформульований у контексті захисту прав інтелектуальної власності). Частина I також містить положення про режим найбільшого сприяння (РНС), тобто поширення на громадян усіх держав будь-якої переваги, наданої в цій царині громадянам будь-якої іншої країни, навіть якщо такий режим стає сприятливішим, ніж для своїх громадян.

ТРИПС зобов'язує країни-члени дотримуватися міжнародних багатосторонніх конвенцій щодо охорони прав інтелектуальної власності, а саме Паризької конвенції (1967, ст. 1-21), та Додатку Бернської конвенції про захист творів літератури та мистецтва (1971) (за винятком ст. 6-bis, яка стосується «морального права автора»).

*У другій частині Угоди ТРИПС подані різноманітні види інтелектуальної власності. По відношенню кожного об'єкта правового захисту Угода домагається гарантій того, щоб відправною точкою для відповідних стандартів захисту інтелектуальної власності, що існують у всіх країнах—учасниках цієї Угоди, були взяті основні зобов'язання вже існуючих міжнародних конвенцій з питань захисту прав окремих видів інтелектуальної власності, прийнятих у різний час, зокрема, Паризької конвенції про захист промислової власності (1967 р.) та Бернської конвенції про захист літературних і художніх творів (1971 р.).*

Угода ТРИПС встановила додатково ряд нових стандартів більш високого рівня захисту прав у тих ділянках, де вони вважалися неадекватними.

Так, стосовно авторського права Угода прирівнює комп'ютерні програми до літературних творів, а це означає, що вони охороняються тепер так само, як літературні твори за Бернською конвенцією. Крім того, Угода передбачає захист баз даних.

Ключовим доповненням до чинних міжнародних норм у частині авторського права є також положення про право на здійснення комерційного прокату (оренди), відповідно до якого автори комп'ютерних програм та кінематографічних творів та їх правонаступники мають право дозволяти або забороняти прокат оригіналів або копій авторських творів широкому загалу. Передбачено також захист прав виконавців, виробників фонограм (звукозаписів) та радіомовних організацій. Виконавці отримали права захисту від несанкціонованих записів їхніх виступів, а також їх відтворення (ефірного мовлення чи прямої публічної трансляції виконань виступів у прямому ефірі для широкого загалу). Виробники фонограм — право дозволяти або забороняти пряме чи опосередковане відтворення своїх

фонограм. Термін захисту, що надається виконавцям та виробникам фонограм, триває принаймні до закінчення 50-річного періоду. Мінімальні стандарти захисту прав передбачено і для інших видів інтелектуальної власності.

*Частина III Угоди* присвячена найактуальнішій проблемі міжнародної торгівлі – захисту прав інтелектуальної власності. В ній сформульовані загальні зобов'язання сторін, а також визначені процедури та засоби захисту прав інтелектуальної власності.

*Наступна частина Угоди* регулює процес набуття та підтримання чинності прав інтелектуальної власності та здійснення відповідних процедур між сторонами. Це передовсім стосується запобіжних заходів щодо скорочення захисту прав інтелектуальної власності, їх охорони щодо знаків послуг, застосування загальних принципів до процедур у сфері прав інтелектуальної власності, а також порядку перегляду рішень.

Як і в усіх Угодах СОТ, у ТРІПС передбачені заходи щодо запобігання, а в разі необхідності – врегулювання суперечок (*Частина V*). Згідно з принципом прозорості ці заходи передбачають публікації і надання країнам-Членам СОТ інформації (крім конфіденційної) та повідомлення до Ради ТРІПС.

Домовленості про перехідний період (*Частина VI*) стосуються різних термінів приведення національних законодавств, інструкцій і правил у відповідність до положень Угоди, деяких винятків для країн, що розвиваються, а також вимоги не вживати будь-яких заходів, які б спровокували зниження рівня захисту прав інтелектуальної власності. Для розвинутих країн перехідний період закінчився 1 січня 1996 р., для країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, – 1 січня 2000 р., а для найменш розвинених країн перехідний період закінчиться 1 січня 2006 року.

*Остання (VII) Частина Угоди ТРІПС* – «Інституційні домовленості»: заключні положення – містить положення та домовленості щодо створення Ради з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, міжнародного співробітництва, порядку і процедури внесення змін до Угоди, а також умов та правил життя винятків щодо безпеки.

### **3. Проблеми і перспективи гармонізації стандартів з охорони прав інтелектуальної власності**

З одного боку *гармонізація стандартів з охорони прав інтелектуальної власності* буде здійснюватися легше у галузі

патентів, тому що основні принципи тут є більш-менш схожими в різних країнах. Значно важче буде досягти гармонізації стандартів у галузі авторського права, дизайну та торгових марок, де фундаментальні питання в різних країнах розглядаються по-різному згідно з умовами національного ринку та їх політичних режимів.

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності має гармонізуючий вплив на стандарти з охорони прав інтелектуальної власності в усьому світі. Для країн-членів ТРІПС несе в собі як труднощі, так і переваги.

До **переваг** ТРІПС можна віднести:

- заохочення до творчої та інноваційної роботи;
- передача технологій на комерційних умовах;
- зменшення торгівлі підробленими товарами;
- зростання експорту та імпорту.

1. Основним засобом заохочення до творчої та інноваційної роботи є ефективна охорона прав інтелектуальної власності (патенти, авторське право, промислові зразки) шляхом винагороди розумової праці. Також ТРІПС вимагає від країн-членів чіткого дотримання положень, якими передбачається, що власники патентів мають розголошувати технічну інформацію, яка дозволить кваліфікованим спеціалістам відтворити винаходи. А це в свою чергу дасть можливість промислового сектору використовувати її для подальших досліджень та розробки процесів і нових видів продукції, які відрізняються від запатентованих. Звичайно, таке стимулювання піде на користь усієї країни в цілому.

2. Очевидно, що захист прав інтелектуальної власності є важливим фактором в прийнятті рішень компаніями розвинених країн щодо інвестування в країни, що розвиваються. Зазвичай це можна побачити, наприклад, у прийнятті інвестиційних рішень в хімічній та фармацевтичній галузях промисловості. Посилена охорона прав інтелектуальної власності буде заохочуватиме іноземних партнерів створювати спільні підприємства для проведення дослідницької роботи в країнах, що розвиваються.

3. Поширення виробництва підроблених товарів часто викликане тим фактом, що малі підприємства не повністю усвідомлюють правові наслідки застосування товарних знаків без дозволу їх власників. Також підробка товарів несприятливо позначається на експортних інтересах малих підприємств, які виробляють товари по ліцензії для інших країн.

4. Основна проблема експортно-імпортних операцій полягає в вивченні того чи підлягає продукція патентуванню або іншому виду

захисту прав інтелектуальної власності на конкретному експортному ринку. Якщо запропонований для продажу на будь-якому закордонному ринку товар має товарний знак, то необхідно буде забезпечити, щоб будь-який подібний знак не використовувався і не реєструвався на цьому ринку.

**Труднощі** виникають у зв'язку з:

- необхідністю внесення змін до системи захисту прав інтелектуальної власності;

- необхідністю відслідковування незаконних махінацій;

- передачею «традиційних знань».

Дійсно, згідно зобов'язань щодо прав інтелектуальної власності більшість країн, що розвиваються, повинні:

- внести поправки щодо строку дії патентного захисту, якщо він коротший за 20 років;

- комп'ютерні програми мають охоронятися згідно з авторським правом як літературні твори;

- виконати положення ТРІПС щодо патентування фармацевтичних та агрохімічних продуктів.

Запровадження системи жорсткішого захисту прав інтелектуальної власності повинно сприяти попередженню використання шляхом махінацій та інших засобів розроблені іноземними компаніями технології, на які останні мають патентні права. Передбачається, що компанії, які мають зареєстровані патенти, повинні бути уважнішими до забезпечення того, щоб їх запатентовані технології не використовувалися без сплати роялті.

За останні роки значно збільшилася питома вага науково-дослідних розробок у галузі біотехнології та генетичної інженерії. Прикладом може бути знання властивостей рослин, які передаються з вуст в уста від одного покоління до іншого (наприклад, рослин, які є лише в тропіках і мають властивості підтримувати життя). Положення ТРІПС та Конвенція з біологічного різноманіття, розглядає питання того, яким чином країни, де розташовані генетичні ресурси, можуть приймати участь у проведенні науково-дослідної діяльності у галузі біотехнології та ділитися результатами такої діяльності.

Отже можна стверджувати, що в середньо- та довгостроковій перспективі гармонізація стандартів з охорони прав інтелектуальної власності, як передбачено в ТРІПС, матиме позитивний вплив на стимулювання винахідницької діяльності, перш за все, в країнах, що розвиваються. Однак, у короткостроковій перспективі, як показують деякі дослідження, кращий захист може примусити галузі

промисловості в певних секторах, таких як фармацевтичний та хімічний, платити вищі ціни за придбання запатентованих технологій.

Взагалі, для того щоб уникнути суперечок, пов'язаними з торговими аспектами прав інтелектуальної власності, усім підприємствам, що займаються зовнішньою торгівлею, необхідно не тільки самим ознайомитися з положеннями ТРІПС, але й повністю усвідомити зобов'язання, які вона їм надає.

Створення правил щодо захисту прав інтелектуальної власності продовжуватиметься і надалі. Пункти 17-19 Декларації Міністрів Четвертої Міністерської конференції СОТ присвячені саме подальшій роботі в сфері захисту цих прав, а саме:

- важливості впровадження Угоди ТРІПС таким чином, щоб це сприяло охороні здоров'я шляхом як спрощення доступу до існуючих лікарських засобів, так і створення нових;

- необхідності вирішення проблем, що можуть постати при застосуванні обов'язкового ліцензування перед країнами, які мають незначні чи зовсім не мають можливостей виробляти фармацевтичні препарати;

- подовження до 1 січня 2016 року для найменш розвинутих країн терміну застосування ними правил патентування фармацевтичних препаратів;

- створення багатосторонньої системи повідомлення про географічні зазначення походження вин та алкогольних напоїв, а також реєстрації їх географічних зазначень.



## **ТЕМА 6. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку**

### **План лекцій:**

- 1. Особливості застосування захисних заходів.**
- 2. Демпінг та антидемпінгові заходи.**
- 3. Субсидії та компенсаційні мита.**

### **1. Особливості застосування захисних заходів**

Захист національних товаровиробників здійснюється шляхом порушення та проведення спеціальних розслідувань щодо фактів зростання імпорту, за результатами яких застосовуються спеціальні захисні заходи.

У той час коли такі обмеження імпорту як антидемпінгові і компенсаційні заходи введені з метою запобігання «несправедливих» переваг, отриманих експортерами шляхом встановлення цін нижче, ніж на внутрішньому ринку країни експорту, та субсидій, відповідно; спеціальні захисні заходи запроваджуються лише як виняткові засоби правового захисту у надзвичайних ситуаціях.

Способи захисту внутрішнього ринку наведено на рис 6.1.

**Спеціальні захисні заходи** – мита, що захищають митну територію від ввезення товарів, що загрожують вітчизняним виробникам (подібних або безпосередньо конкуруючих). Але ГАТТ 1994 та Угода про захисні заходи прямо не визначають, що розуміється під подібними або безпосередньо конкуруючими товарами. Однак, відповідь на це запитання дає практика вирішення спорів. Так, для встановлення подібності використовуються, як правило, наступні критерії: (а) фізичні характеристики товарів (наприклад, технічні та технологічні стандарти, функціональність та інші експлуатаційні якості); (б) ціна; (в) якість, обслуговування, споживчі смаки/уподобання (наприклад, зовнішній вигляд, комерційна взаємозамінність, стиль та мода); (г) технологічний розвиток; (д) будь-які інші фактори, що визначають пропозицію та попит на ринку.



**Рис. 6.1** Способи захисту внутрішнього ринку

Іноді спеціальні мита використовують як відповідний захід щодо дій інших держав, що загрожують інтересам вітчизняних виробників.

Більш того, це правові засоби, які застосовуються у формі обмеження на імпорт за відсутності фактів, які свідчать про недобросовісну торгівлю. У цьому полягає відмінність спеціальних захисних заходів, наприклад, від антидемпінгових і компенсаційних, які є заходами, прийнятими у відповідь на несправедливу торгову практику. Якщо є всі умови для застосування захисних заходів, вони можуть бути накладені на «справедливу» торгівлю інших держав, шляхом обмеження їх імпорту, що буде перешкоджати виробникам цих країн повною мірою використовувати переваги торговельних поступок, в рамках Угоди СОТ. Отже, спеціальні захисні заходи застосовуються як тимчасовий захід, у випадку якщо збільшення імпорту завдає або загрожує завдати серйозної шкоди галузі вітчизняного виробництва, яка проводить аналогічні або безпосередньо конкуруючі продукти, незалежно від існування будь-якої недобросовісної практики торгівлі з боку експортерів.

Надзвичайний, винятковий характер спеціальних заходів підтверджується як доктриною, так і тлумаченням Угоди про захисні заходи та ст. XIX ГАТТ 1994, а також наступною статистикою: відповідно до офіційної статистики СОТ за період 29.03.1995 р. – 31.05.2010 р. членами СОТ було ініційовано лише 209 спеціальних розслідувань та застосовано 100 спеціальних заходів. Для порівняння за період 01.01.1995 р. – 31.12.2008 р. було ініційовано 3427

антидемпінгових розслідувань та застосовано 2190 антидемпінгових заходів.

Деякі положення в статтях ГАТТ та угод СОТ дозволяють країнам-членам відступати від договірних поступок і обмежувати імпорт, незалежно від існування недобросовісної торгової практики, а саме: ГАТТ ст. XIX «Надзвичайні дії щодо імпорту окремих товарів», ст. XII «Обмеження для збереження рівновагі платіжного балансу», ст. XVIII «Урядове сприяння економічному розвитку»; Угода про захисні заходи; Домовленість про положення ГАТТ 1994 року щодо платіжного балансу; Угода про Сільське господарство СОТ; Угода про текстиль та одяг СОТ та ст. XII Генеральної Угоди про торгівлю послугами. Дані положення можуть бути використані при різних обставинах, і деякі з цих заходів набувають все більшого значення у світовій торгівлі. Спеціальні захисні заходи, передбачені у Статті XIX ГАТТ і в Угоді про захисні заходи, мають особливе значення у світовій торгівлі сьогодні, так як вони представляють собою важливий виняток з принципу обов'язкової поступки.

Щодо інших положень ГАТТ/СОТ спеціальні захисні заходи виступають в якості виключення зі статті II ГАТТ «Розклади поступок», яка вимагає дотримання тарифів прив'язки, виключення зі статті XI «Загальне скасування кількісних обмежень», яка забороняє кількісні обмеження в торгівлі, а також в якості окремих та спеціальних виключень на відміну від загальних класифікуються у Статті XX ГАТТ «Загальні винятки». І в той же час спеціальні захисні заходи стоять паралельно інших обмежень на імпорт, які застосовуються у відношенні «недобросовісної» торгівлі, такі як антидемпінгові і компенсаційні заходи. Стаття XIX ГАТТ містить основні положення зі спеціальними захисними заходами, а Угода про захисні заходи розширює положення статті і змінює правила, що містяться в ній. З урахуванням чинного в СОТ принципу прозорості та спеціального контролю з боку Комітету із захисних заходів дія цих заходів перебуває під постійним спостереженням.

Згідно цього країна-імпортер може застосовувати захисні заходи по відношенню до певного товару (включаючи відкликання або зміну тарифної поступки або часткове припинення виконання зобов'язання, у тому числі і в рамках преференційних угод) після встановлення того, що імпорт товару збільшується у значних обсягах, збільшення імпорт відбулось в результаті непередбачених обставин та спричиняє або загрожує спричинити серйозну шкоду вітчизняним виробникам аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів.

Враховуючи те, що застосування обмежуючих імпорту заходів можливо було лише на недискримінаційній основі, країни стали віддавати перевагу двостороннім домовленостям про **добровільні експортні обмеження (ДЕО)** або про упорядкування торгівлі, а не офіційним і прозорим процедурам отримання права на захисні заходи, які були передбачені ГАТТ.

Добровільне обмеження експорту, по-перше, не є добровільними, оскільки вводиться під загрозою застосування імпортером санкцій такого характеру, економічні та політичні наслідки яких будуть неприйнятними для країни-експортера; по-друге, фактично є обмеженням імпорту товарів, перенесеним з кордонів імпортуючої країни на кордони країни-експортера; по-третє, є однією з форм обмежувальної ділової практики; по-четверте, порушує принцип недискримінації в торгівлі. Оскільки ДЕО стосувались імпорту тільки з певних країн, то вони порушували правило недискримінаційного застосування обмежень. Враховуючи те, що застосування обмежуючих імпорту заходів можливо було лише на недискримінаційній основі, країни стали віддавати перевагу двостороннім домовленостям про добровільні експортні обмеження (ДЕО) або про упорядкування торгівлі, а не офіційним і прозорим процедурам отримання права на захисні заходи, які були передбачені ГАТТ.

Використання таких «сірих» або «тіньових» заходів (названих так тому, що ДЕО не мають правового закріплення в ГАТТ) деякими розвинутими країнами, наприклад США і членами Європейського Союзу, збільшилося в останні три десятиріччя. Уряди цих країн в деяких випадках самі спонукали або підтримували ініціативу галузей щодо застосування добровільних експортних обмежень і співпраці таким шляхом зі своїми партнерами в експортуючих країнах на взаємовигідних умовах. Експертами СОТ підраховано, що в 1995 році, коли СОТ розпочала роботу, існувало понад 200 двосторонніх та багатосторонніх угод щодо ДЕО. Вони стосувались широкого спектру товарів, починаючи з сільськогосподарських продуктів (як яловичина), простих товарів (таких як шкіра і хутро, глиняний посуд, порцелян) і до складних виробничих товарів (телевізійні устаткування, автомобілі).

Все це обумовило необхідність розробки і ухвалення в ході Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів Угоди про захисні заходи, яка увійшла у пакет документів Додатку 1А: Багатосторонні угоди з торгівлі товарами. В преамбулі до Угоди про захисні заходи зазначається, що її метою є: необхідність зробити ясними і закріпити принципи ГАТТ 1994, і особливо принципи Статті

XIX «Надзвичайні заходи з імпорту окремих товарів»; відновити багатосторонній контроль за захисними заходами і виключити заходи, що не підпадають під такий контроль; підвищити, а не обмежити конкуренцію на міжнародних ринках.

До захисних торгових заходів також належать антидемпінгові та компенсаційні процедури і мита, а також субсидії. Але в практиці торговельно-економічного регулювання заходи захисту від імпорту застосовуються країнами значно менше, ніж субсидії та антидемпінгові і компенсаційні мита. Це пов'язано з двома основними обставинами: по-перше, введення заходів захисту від імпорту потребує консультацій і узгоджень (тобто переговорного процесу) з країнами-експортерами та Комітетом із захисту, чого уряди намагаються, як свідчить практика, уникати; по-друге, використання цих заходів потребує пропозицій адекватної торгової компенсації для уражених експортних країн, що ставить уряди в ситуацію необхідності пошуку іншої галузі, або виробництва для і лібералізації (а отже і підвищення рівня конкуренції) в межах вимог торгової компенсації. Таким чином, застосування захисних заходів може викликати ланцюгову реакцію необхідності захищати національних товаровиробників. З іншого боку, незастосування таких заходів може призвести до зникнення галузі внаслідок її неконкурентоспроможності. Зрозуміло, що готових рецептів в таких ситуаціях немає, а тому такі рішення повністю залежать від торговельної політики національних урядів.

## 2. Демпінг та антидемпінгові заходи

*Демпінг* – це експорт товарів за цінами, нижчими від цін на внутрішньому. Демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації. Здійсненню демпінгу сприяють:

- ✓ відмінності у попиті на товар у різних країнах;
- ✓ наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати та диктувати ціни.

В міжнародній торговій практиці за мотивами та термінами застосування демпінг поділяється на спорадичний, постійний та хижацький демпінг.

*Спорадичний демпінг* – це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. Цей вид демпінгу використовують у випадку надвиробництва товарів у підприємства. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи спиняти виробництво, підприємство продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною,

ніж внутрішня.

**Постійний демпінг** – це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

**Хижацький (навмисний) демпінг** – це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Можна виділити декілька таких видів демпінгу, а саме:

- **прихований демпінг** – має місце тоді, коли імпортер реалізує товар дешевше, ніж придбав його в експортера, з яким він має тісні зв'язки, та дешевше порівняно з його ціною в країні-експортері. Іншими словами, в основі демпінгу лежить трансфертне ціноутворення;

- **непрямий демпінг** – коли товар імпортується через третю країну, в якій його ціна не вважається демпінговою;

- **вторинний демпінг** – коли йдеться про експорт товару, при виробництві якого використані компоненти, імпортовані за демпінговими цінами.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду за рахунок поліпшення умов торгівлі, уряди країн вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведено, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

**Антидемпінгові мита** – це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових засадах і з дотриманням відповідних правил та процедур, і які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних мит.

Для застосування антидемпінгових заходів (ст. VI п. 2 ГАТТ – антидемпінгові мита) необхідне дотримання таких умов:

– наявність демпінгової різниці (маржі), тобто перевищення нормальної вартості над ціною, за якою експортується товар; демпінгова маржа розраховується у відсотках від експортної ціни;

– наявність фактично доведеного матеріального збитку або загрози матеріального збитку певній галузі національного господарства країни-імпортера;

– існування причинно-наслідкового зв'язку між фактом продажу за демпінговими цінами та збитком.

Антидемпінговий процес складається з таких основних **стадій**:

1. *Ініціювання антидемпінгового розслідування.* Заява про необхідність порушення розслідування подається від імені тієї галузі промисловості, інтереси якої постраждали і якщо урядові органи вважатимуть, що скарга має підстави для офіційного започаткування процедури, розслідування вважається розпочатим;

2. *Проведення антидемпінгового розслідування* та призначення антидемпінгового заходу або припинення розслідування на передбачуваних підставах. Під час розслідування мають бути встановлені факти демпінгу та наявності шкоди або загрози такої шкоди, а також причинно-наслідковий зв'язок між ними. Якщо це не доведено – справа закривається. В протилежному випадку, компетентні органи продовжують розслідування для встановлення обсягу демпінгу та завданої шкоди. Розслідування може бути припинено також на підставі угод з демпінговими експортерами про мінімальні ціни їх продажів, в результаті яких припиниться завдання шкоди місцевим виробникам. У разі відсутності взаємоприйнятних цінових угод вводяться антидемпінгові. Вони прораховуються відносно кожного експортера, який допустив демпінг, і їх остаточний розмір не повинен перевищувати величину демпінгової різниці;

3. *Застосування антидемпінгового заходу.* Строки застосування заходів обмежуються часом, необхідним для нейтралізації шкоди, викликаної демпінгом, і не можуть бути більшими ніж 5 років. Продовження на строк понад 5 років можливе лише на підставі нового розслідування.

Антидемпінгове законодавство кожної держави-члена СОТ повинне включати положення про можливість оскарження адміністративних дій і рішень у суді.

Для контролю за здійсненням антидемпінгових заходів Угодою про застосування ст. VI ГАТТ засновано Комітет СОТ з антидемпінгу. Суперечки з антидемпінгових заходів передаються на розгляд Ради СОТ з розв'язку торгових суперечок.

На практиці поширено декілька видів припинення демпінгової практики. Наприклад, у США та Японії встановлюється антидемпінгове мито у розмірі різниці між демпінговою та нормальною цінами. У країнах ЄС антидемпінгове законодавство встановлює антидемпінгові мита у розмірі завданої шкоди. У деяких випадках експортери добровільно відмовляються від демпінгової практики, тому що судові рішення можуть потягнути за собою примусове залишення ринку.

Угодами СОТ встановлюються певні правила, яких країни

повинні дотримуватися при застосуванні заходів захисту від демпінгового імпорту, субсидованого імпорту чи зростання імпорту, який може завдати шкоди вітчизняному виробнику.

Якщо в результаті розслідування було встановлено факт демпінгу, то країна може ввести спеціальне антидемпінгове мито. ГАТТ/СОТ висувають такі **вимоги** до нього:

1) антидемпінгове мито не повинне перевищувати демпінгову маржу для товару;

2) антидемпінгове мито не повинне накладатися на товар через звільнення його при експорті від мита чи податків у країні походження та експорту;

3) товар не повинен обкладатися одночасно антидемпінговим та компенсаційним митом.

### 3. Субсидії та компенсаційні мита

Надання однією державою експортної субсидії певному товару може мати негативні наслідки для інших держав. Це може призвести до необґрунтованого порушення їх торговельних інтересів, а також перешкоджати належному додержанню загальновідомих принципів і норм міжнародного права.

**Субсидія** – це фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання товару, в результаті якої суб'єкт господарювання країни експорту одержує пільги (прибутки). Експортні субсидії надаються у таких **формах**:

- надання державним органом прямих субсидій підприємству або галузі промисловості залежно від результативності експортної операції;

- запровадження програм, які передбачають утримання валюти або інші аналогічні заходи, що забезпечують виплату премії у разі здійснення експортних операцій;

- встановлення державою пільгових (за ставками, базою обчислення, механізмом справляння тощо), порівняно з перевезеннями на національному ринку, транспортних або фрахтових тарифів для експортних відвантажень;

- безпосереднє або опосередковане постачання державним органом імпортованих або національних товарів для використання у виробництві продукції на експорт на умовах більш сприятливіших порівняно з умовами постачання таких товарів для виробництва продукції, призначеної для споживання на національному ринку;



- встановлення звільнень чи винятків щодо сплати або відстрочення сплати прямих податків, що їх сплачують або мають сплачувати виробники, експортери чи імпортери у разі проведення експортної операції чи сплати внесків до фондів соціального страхування, що їх сплачують або мають сплачувати виробники, експортери чи імпортери у разі здійснення експортної операції;

- відстрочення податкових платежів може не вважатися експортною субсидією, зокрема у разі сплати відповідних відсотків за цими платежами;

- надання знижок при сплаті податків щодо їх ставок чи сум, що мають сплачуватися, якщо такі знижки безпосередньо пов'язані з експортом або результативністю експортної операції та якщо вони перевищують відповідні знижки, що їх надають стосовно прямих податків, якими оподатковується виробництво товару, призначеного для споживання на національному ринку, за умови, що розрахунки проводяться відповідно до бази оподаткування зазначеними прямими податками;

- у разі виробництва та постачання товарів на експорт встановлення звільнень чи винятків щодо сплати або повернення сплачених сум певних податків, які справляються у разі виробництва та постачання таких товарів для продажу чи споживання на національному ринку;

- встановлення звільнень чи винятків щодо сплати або відстрочення сплати певних податків, які справляються з майна і послуг, використаних під час виробництва товарів, що експортуються.

В Україні, якщо на її територію ввезено товари, яким надається експортна субсидія, та якщо такий товар завдає або може завдати шкоди національному товаровиробникові, проводяться спеціальні антисубсидійні розслідування, за результатами яких у разі наявності чи можливості заподіяння шкоди національному товаровиробнику субсидованим імпортом можуть застосовуватися компенсаційні заходи.

При цьому встановлюється, чи мало місце взагалі субсидування експорту. Вважається, що факт надання субсидії відбувся, якщо є фінансовий внесок державних органів або надається в будь-якій формі підтримка бюджетних надходжень чи підтримка цін, внаслідок чого надається пільга.

У процесі антисубсидійного розслідування досліджуються факти наявності фінансового внеску державних органів і встановлюється, чи здійснив державний орган пряме переведення грошових сум (у формі дарування, дотації, позики та участі в

акціонерному капіталі тощо) або бере зобов'язання щодо прямого переведення цих сум або грошових зобов'язань (гарантія тощо), а також чи відмовляється державний орган від справляння податків з доходів, що, як правило, підлягають справлянню, або вони не справляються (у разі встановлення податкових пільг, зокрема відстрочення сплати податку тощо).

Крім того, при проведенні антисубсидійного розслідування мають значення факти забезпечення державними органами суб'єктів господарювання майном (у тому числі товарами) чи послугами, крім призначених для створення загальної інфраструктури, або купівлі майна (у тому числі товарів), а також чи бере участь державний орган у фінансуванні суб'єктів господарювання.

Залежно від *наслідків* для національного товаровиробника субсидії, які надаються державою, визнаються *«легітимними»* тобто такими, що не дають підстави для застосування компенсаційних заходів, чи нелегітимними, такими, що дають підстави для застосування компенсаційних заходів.

Легітимними визнаються, зокрема, субсидії, що надаються для досліджень, які проводяться підприємствами або вищими навчальними чи дослідними закладами на підставі відповідного контракту, укладеного з іншими підприємствами, і якщо ці субсидії обмежуються виключно:

- витратами на заробітну плату персоналу (дослідників, техніків та інших осіб, які займаються виключно дослідною діяльністю);
- витратами на придбання інструментів, обладнання, а також витратами на плату за користування землею та будівлями, що використовуються виключно та постійно (за винятком, коли є уступка прав на будівлі на комерційній основі) у дослідній діяльності;
- витратами на консультаційні послуги, а також на послуги, що використовуються в дослідній діяльності, включаючи дослідження, технічні знання, патенти тощо, що купуються в інших організацій та осіб;
- додатковими накладними витратами безпосередньо на проведення дослідної діяльності;
- експлуатаційними витратами, зокрема витратами на придбання матеріалів, сировини, та іншими витратами безпосередньо на проведення дослідної діяльності.

Крім того, визнаються легітимними субсидії для регіонів, які перебувають у невідгладному та несприятливому становищі, у межах території країни походження або країни експорту, що надаються

відповідно до загальної програми регіонального розвитку. Вони є легітимними за умов, що:

- кожний регіон, що перебуває у невідгідному та несприятливому становищі, буде географічне точно визначеною зоною з чітко окресленими економічними та адміністративними ознаками;
- регіон вважається таким, що перебуває у невідгідному та несприятливому становищі, якщо неупереджені та дійсні критерії свідчать, що труднощі регіону залежать від обставин короткочасної дії.

Легітимною визнається також субсидія, що надається для сприяння адаптації (включаючи вдосконалення та розгортання) наявного обладнання до нових вимог щодо охорони довкілля, наслідком чого є значне перенапруження та фінансовий тягар для підприємств. Субсидія вважається легітимною за умов, що:

- буде одноразовим заходом, який не повторюється;
- буде обмежена сумою до 20% витрат на пристосування;
- не покриває витрат на відновлення та використання субсидованих капіталовкладень, які мають повністю компенсувати заінтересовані підприємства;
- безпосередньо пов'язується та надається пропорційно зниженню рівня шуму, обсягів диму, відходів виробництва тощо, а також забрудненню довкілля, що передбачається підприємством, і не покриває економії, яка може досягти розміру витрат виробництва;
- пропонується всім підприємствам, які можуть пристосувати нове обладнання та нові технології, методи, процеси виробництва.

При доведенні *нелегітимності субсидії* необхідно встановити, чи є ця субсидія специфічною для підприємства, галузі промисловості або групи підприємств чи групи галузей промисловості.

Субсидія є специфічною, тобто *нелегітимною*, якщо державний орган, що надає субсидію, або законодавство, на підставі якого діє цей орган, недвозначно надає доступ до субсидії лише певним підприємствам, субсидії використовує обмежена кількість певних підприємств або певним підприємствам надаються непропорційно значні суми субсидій чи державний орган надає субсидії на власний розсуд.

Однозначно специфічними є субсидії, надання яких відповідно до законодавства або фактично залежить від результативності експортної операції, а також субсидії, надання яких виключно або як одна з інших умов залежить від переважного використання національних товарів.

Наявність лише факту надання субсидії підприємствам, що експортують товар, не є підставою для визначення експортної субсидії нелегітимною.

За результатами антисубсидійного розслідування та у разі встановлення факту заподіяння субсидією шкоди національному товаровиробникові застосовуються *компенсаційні заходи*. Їх можуть застосовувати шляхом запровадження справляння попереднього або остаточного компенсаційного мита. Розмір ставки компенсаційного мита встановлюється відповідним рішенням Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі. Він визначається у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування, або за різницею між ціною товару, за якою його продаж не заподіє шкоди національному товаровиробникові та митною вартістю зазначеного товару.

Розмір ставки попереднього компенсаційного мита має не перевищувати попередньо розраховану загальну суму нелегітимної субсидії та бути нижчим за цю суму за умови, що ставка мита буде достатньою, щоб запобігти шкоді, завданій національному товаровиробникові.

Компенсаційні заходи застосовують тільки протягом строку та у розмірі, необхідних для усунення дії нелегітимної субсидії, що заподіє шкоду. Рішення про застосування компенсаційних заходів втрачає чинність через п'ять років від дати їх застосування або через п'ять років від дати винесення відповідними органами рішення про перегляд компенсаційних заходів, результатом якого було одночасне встановлення факту надання субсидії та заподіяння шкоди, у разі якщо під час цього перегляду не було зроблено висновків про те, що закінчення дії компенсаційних заходів сприятиме продовженню дії або поновленню субсидування та заподіяння шкоди.

## Розділ 2. Перспективні сфери багатосторонньої гармонізації торгівельної системи СОТ

### **ТЕМА 7. Механізм врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ**

#### *План лекцій:*

- 1. Еволюція системи врегулювання торговельних суперечок від ГАТТ до СОТ.*
- 2. Сфера застосування Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок.*
- 3. Процедура врегулювання суперечок.*

#### **1. Еволюція системи врегулювання торговельних суперечок від ГАТТ до СОТ**

Врегулювання суперечок є важливим засобом гарантування виконання членами СОТ зобов'язань, які були прийняті під час торговельних переговорів. Без ефективного механізму розв'язання проблем, що виникають у торговельно-економічних відносинах, країни могли б використовувати лише дипломатію. В такій ситуації вирішення суперечки можливе, якщо в обох сторін є бажання знайти взаємоприйнятне рішення. В протилежному разі суперечка врегульовувалася б з позиції сили: економічна чи політична сила учасників визначала б результат. Тому однією з основних переваг СОТ є забезпечення можливості для будь-якої країни-Члена використовувати незалежну процедуру врегулювання суперечок для реалізації своїх прав за відповідними торговими угодами СОТ.

У практиці світової торговельної системи суперечками є суттєві розбіжності в інтерпретації певного торгового правила чи зобов'язання. Зазвичай суперечка виникає, якщо якась країна запроваджує торгові заходи чи застосовує дії, які, на думку однієї чи кількох країн-Членів СОТ, порушують укладені Угоди чи призводять до невиконання країною своїх зобов'язань.

Процедура врегулювання суперечок існувала і в рамках ГАТТ, але в ній не було чітко встановлених часових обмежень щодо розгляду позову і цей процес було легше заблокувати. Правила та процедури

врегулювання суперечок ГАТТ почали укладати після Конференції ООН з торгівлі та зайнятості, що проходила в Гавані в 1947-1948 рр. Параграф 1 ст. XXII ГАТТ передбачав проведення двосторонніх консультацій як основи для врегулювання суперечок між сторонами «щодо будь-якого питання, яке стосувалось дії даної угоди». Також на запит сторін проводилися й подальші багатосторонні консультації «щодо будь-якого питання, для якого не можна знайти задовільне рішення через консультації згідно параграфу 1».

Наступною стадією цієї процедури було створення робочої групи. ГАТТ розвивало практику створення робочих груп для врегулювання спорів із початку своєї діяльності в 1948 р., а з 1952 р. це стало звичайною процедурою. Відповідно до неї, група повинна складатися з трьох експертів від країн, зацікавлених у справі, що розглядалася. Група збиралася для слухань та з'ясування позицій по суті справи обох країн, а також інших зацікавлених договірних сторін. Потім експерти групи готували доповідь, яка ґрунтувалася на тлумаченні положень ГАТТ та тих принципів, які використовували, розглядаючи попередні справи.

Доповідь передавали на розгляд Генеральної ради. У разі схвалення доповіді сторони повинні були діяти відповідно до її висновків та рішень. Проте, якщо одна зі сторін рішення не виконувала, Рада не могла її примусити.

Хоча система врегулювання торговельних суперечок у рамках ГАТТ з часом змінювалася та покращувалася, проте її *процедура* залишалася тією ж:

1. Між членами проводяться консультації, на яких сторони намагаються досягнути взаємоприйняттого вирішення проблеми.

2. У випадку, коли сторони не змогли домовитися в процесі консультацій, справу передають групі експертів, котрі подають свої рекомендації.

3. Сторони затверджують звіт групи експертів.

Після раунду Кеннеді та Токійського раунду багатосторонніх торгових переговорів, процедури ГАТТ щодо врегулювання суперечок постійно вдосконалювалися та доповнювалися новими рішеннями та *домовленостями*. До них, зокрема, належать:

- Рішення від 5 квітня 1966 р. про процедури за статтею XXIII ГАТТ, які застосовувалися щодо суперечок між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються;

- Домовленість про повідомлення, консультації, врегулювання спорів та спостереження від 28 листопада 1979 р. та Додаток до неї: Узгоджений опис загальної практики ГАТТ в галузі

врегулювання суперечок;

– Рішення про процедури врегулювання суперечок від 29 листопада 1982 р. доповнила Домовленість 1979 р., яка мала удосконалити процедури та забезпечити більш ефективне використання чинного механізму розв'язання суперечок;

– Рішення про процедури врегулювання суперечок від 30 листопада 1984 р., у якому розглядалися питання створення та роботи груп експертів;

– Рішення про удосконалення правил та процедур ГАТТ з врегулювання суперечок від 12 квітня 1989 р., яке вводило в дію розширений варіант Домовленості 1979 р., що діяла до набуття чинності Угоди про заснування СОТ.

Домовленість про врегулювання суперечок (Домовленість) передбачає такі **нововведення**:

□ дія Домовленості зараз є автоматичною. Країна, проти якої подається скарга, більше не може відтягувати формування групи експертів;

□ створення Апеляційного органу з метою забезпечення належного виконання положень угод СОТ;

□ звіти групи експертів та Апеляційного органу мають виконуватися, якщо лише ДСБ шляхом консенсусу вирішить не затверджувати їх;

□ контроль за виконанням рішень групи експертів.

*Позитивні досягнення Домовленості:*

▪ підвищення надійності, чіткості та відкритості системи врегулювання суперечок;

▪ велика кількість торговельних конфліктів вирішується на етапі консультацій;

▪ гнучкість системи дає змогу вирішити торговельні суперечки шляхом переговорів;

▪ завдяки нормативно-правовій основі, країни малого та середнього розміру, країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою можуть успішно протистояти більшим торговельним партнерам;

▪ сфера застосування механізму стала набагато ширшою, ніж у рамках ГАТТ.

Ця система врегулювання суперечок приділяла особливу увагу природі торгових суперечок, наполягаючи на необхідності їх дружнього врегулювання, а також гнучкому тлумаченню Угоди (з урахуванням попередніх рішень) для якнайшвидшого врегулювання суперечки. Проте потрібно вказати на деякі *негативні аспекти*

*системи врегулювання суперечок ГАТТ*, які викликали щораз більшу стурбованість учасників Угоди в останні роки Уругвайського раунду переговорів:

- відстрочення створення груп та початку процедур щодо восьми різних суперечок;
- відкладання підтвердження доповідей груп експертів;
- збільшення кількості незгод із рішеннями з врегулювання суперечок у 80-ті роки (особливо з боку США, ЄС та Канади) та неповне чи умовне виконання рішень із врегулювання суперечок;
- високий відсоток невиконання у справах про антидемпінгові та компенсаційні мита та невисокий рівень їх врегулювання загалом;
- збільшення кількості застосувань односторонніх торгових санкцій після запитів про дозвіл на призупинення поступок відповідно до пункту 2 ст. XXIII ГАТТ, у якому було відмовлено;
- щораз більша критика процедури врегулювання спорів щодо країн-членів ГАТТ.

Тому в результаті Уругвайського раунду переговорів цю систему було суттєво вдосконалено через уведення більш чіткого й регламентованого механізму врегулювання суперечок. Прийняття Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок скасувало можливість блокувати рішення країною, яка програє справу. На відміну від ГАТТ, рішення приймають, якщо немає консенсусу проти нього. Отже, будь-яка країна, яка хоче заблокувати рішення, повинна переконати в цьому всіх членів СОТ (серед них і свого супротивника по справі), що видається маловірогідним.

## **2. Сфера застосування Домовленості про правила та процедури врегулювання суперечок**

*Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок (ДВС)*, яка увійшла до Заключного акту Уругвайського раунду як невід'ємний складник Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі, насамперед наголошує, що для ефективного функціонування СОТ справи потрібно вирішувати швидко. Вона детально визначає процедуру та часові межі врегулювання суперечок. Якщо справа проходить всі слухання, розгляд її зазвичай повинен тривати не більше 15 місяців (разом із апеляцією). А термінову справу (наприклад, щодо продуктів з обмеженими термінами придатності) потрібно розглядати швидше, зокрема групою експертів не довше трьох місяців. Ст. I (п. 1)



Домовленості встановлює досить широку сферу її застосування. «Охоплені угоди», перелічені в Додатку 1 до ДВС, включають:

- Угоду про заснування Світової організації торгівлі;

Багатосторонні Угоди з торгівлі товарами (ГАТТ), Угода про субсидії та компенсаційні заходи, Угода про процедури ліцензування імпорту, Угода про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (Угода ТРИМС) та ін.;

- Генеральну угоду про торгівлю послугами (ГАТС);
- Угоду про торгові аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС);

- Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок (вже під час торговельних суперечок виникли непорозуміння з приводу правильної інтерпретації та належного застосування Домовленості);

- Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників.

Додаток 2 Домовленості вказує спеціальні чи додаткові норми та процедури врегулювання суперечок, які містяться в Угодах про технічні бар'єри в торгівлі, субсидії та компенсаційні заходи, застосування санітарних та фітосанітарних заходів, про текстиль та одяг, Генеральній угоді про торгівлю послугами та її доповненнях про фінансові послуги та послуги повітряного транспорту тощо. У ст. I (п. 2) передбачено, що в разі невідповідності між правилами та процедурами Домовленості та спеціальними чи додатковими правилами та процедурами, вказаними в Додатку 2, застосовують останні.

**Функції** Органу врегулювання суперечок (ДСБ – *Dispute Settlement Body*) згідно з Домовленістю виконує Генеральна рада, яка має такі повноваження:

- створювати групи експертів та постійний Апеляційний орган (ст. 6 та 17.1);

- затверджувати звіти груп експертів та Апеляційного органу (ст. 16 та 17.14);

- здійснювати нагляд за виконанням постанов і рекомендацій (ст. 21.6);

- повідомляти відповідні Ради і Комітети СОТ про хід розгляду суперечок (ст. 3.6);

- надавати дозвіл щодо тимчасового незастосування поступок та інших зобов'язань за охопленими угодами (ст. 22.6).

Як уже зазначалося, правила та процедури Домовленості передбачають прийняття рішення Органом врегулювання суперечок

шляхом консенсусу (ст. 2.4).

Хоча встановлені процедури багато в чому нагадують суд чи трибунал, перевага надається вирішенню суперечок шляхом консультацій та обговорення проблем між країнами.

### 3. Процедура врегулювання суперечок

Процедура вирішення суперечок у рамках СОТ складається з таких основних **етапів**:

- проведення консультацій;
- створення групи експертів Органом врегулювання суперечок;
- визначення повноважень та складу групи експертів;
- розгляд справи групою експертів;
- проведення проміжного розгляду (коли проміжний звіт направляють сторонам для коментарів);
- розгляд звіту групи експертів сторонами у справі;
- розгляд звіту групи експертів Органом врегулювання суперечок;
- затвердження звіту Групи експертів Органом врегулювання суперечок;
- апеляційної перевірки (можливий етап);
- затвердження Органом врегулювання суперечок апеляційного звіту;
- виконання рекомендацій країною, що порушила правила СОТ;
- погодження обсягу компенсації за умови невиконання рекомендацій протягом «розумного періоду часу»;
- припинення дії поступок (ДСБ надає повноваження на припинення дії поступок щодо країни-порушниці, якщо не досягнуто згоди на компенсацію);
- арбітраж (можливий етап).

Отже, першим етапом процесу врегулювання суперечок є консультації між зацікавленими країнами; і навіть коли справа знаходиться на інших етапах, завжди можливі консультації та вирішення справи через посередників.

#### **Етап 1: Консультації (до 60 днів).**

Одним із головних принципів, покладених в основу процедур врегулювання суперечок, є те, що суперечка має бути передана в ДСБ урядом країни-члена для врегулювання лише після того, як спроби

вирішити її шляхом консультацій на двосторонній основі не були результативними. Процедури також передбачають, що для досягнення взаємоприйняттого рішення дві сторони можуть просити Генерального директора СОТ або будь-яку іншу особу для примирення чи самому виступити посередником у справі. Так, станом на березень 2001 р. із 228 справ 38 було вирішено шляхом консультацій. Якщо ж консультації чи спроби примирення не дали бажаних результатів, через 60 днів невдоволена сторона може подати запит до ДСБ, щоб формально розпочати вирішення спору. При цьому створюється група експертів для розгляду справи.

Вимогу про створення групи експертів потрібно подати в письмовій формі (ст. 6.2) з інформацією про проведення консультацій, причини суперечки, юридичні підстави скарги та спеціальні повноваження групи експертів, якщо сторона вимагає створення групи з нестандартними повноваженнями.

#### **Етап 2:** *Створення і робота групи експертів.*

Група експертів зазвичай складається з трьох осіб, але сторони можуть домовитися про формування групи з п'яти експертів. Осіб, яких призначають в групу експертів, пропонує Секретаріат СОТ з числа урядових та неурядових експертів. Ці особи є висококваліфікованими посадовцями високого рівня країн-членів, у тому числі ті, котрі виступали як представники члена СОТ або Договірної сторони ГАТТ 1947, працювали в Секретаріаті як представники в Раді чи Комітеті з будь-якої з охоплених угод, брали участь у групах експертів або подавали до них справи, мають досвід у галузі міжнародного торгового права та політики тощо.

Членство в Групах експертів зазвичай вирішується через консультації зі сторонами в суперечці. Група експертів повинна надати ДСБ у період від шести до дев'яти місяців звіти з рекомендаціями, після завершення об'єктивної оцінки фактів цієї справи та встановлення відповідності заходів, на які подано скаргу, положенням правових документів СОТ.

#### Основні **функції** групи експертів:

- надання об'єктивної оцінки фактам справи;
- оцінка можливості застосування положень охоплених угод та відповідності їм;
- проведення регулярних консультацій зі сторонами суперечки та надання їм можливості виробити взаємоприйнятне рішення;
- докладання всіх зусиль для прискорення розгляду справи в надзвичайних випадках, включаючи ситуації, коли йдеться про товари, що швидко псуються (ст. 8);

- врахування під час розгляду справи інтересів сторін суперечки та інтересів інших членів СОТ за охопленою угодою щодо якої виникла суперечка;

- вироблення висновків, які допомагатимуть ДСБ розробляти рекомендації або винесення рішень, передбачених в охоплених угодах.

*Можливий етап: Подання апеляції.*

Створення апеляційного органу, певною мірою апеляційного суду, є нововведенням у системі врегулювання суперечок. Апеляційний орган складається із семи осіб, які мають досвід у галузі права, міжнародної торгівлі та питаннях, охоплених різними Угодами. Вони не можуть бути державними службовцями, які представляють країни. Із семи лише три особи вирішують одну справу. Апеляцію може подати будь-яка сторона суперечки. Звіт апеляційного органу, який обмежується правовими питаннями звіту групи експертів та юридичними інтерпретаціями його висновків, має бути представлений до ДСБ у період від 60 до 90 днів з моменту подання апеляції. На практиці апеляційний орган часто виправляє деякі аспекти обґрунтування рішення групи експертів, але дуже рідко змінює рішення.

**Етап 3: Розгляд звітів в ДСБ.**

Звіт групи експертів чи апеляційного органу, якщо одна зі сторін подала скаргу проти звіту Групи експертів, передають у ДСБ для ухвалення та відповідних рекомендацій. Щоб гарантувати швидке врегулювання суперечок, передбачається, що період «з дати створення групи експертів Органом з врегулювання суперечок» та дати, «коли він розглядає звіт групи експертів» не повинен перевищувати дев'яти місяців, а дванадцяти місяців – коли було подано апеляцію.

**Етап 4: Виконання рішень.**

Рішення груп експертів можуть бути виконані трьома шляхами: приведення у відповідність; компенсація та припинення дії поступок.

*По-перше*, сторона, яка порушила зобов'язання, повинна негайно привести їх у відповідність із рекомендаціями групи експертів чи апеляційного органу. Якщо сторона не може негайно виконати ці рекомендації, то ДСБ може на її запит надати певний період для виконання рішення.

*По-друге*, якщо сторона, що порушила зобов'язання, не виконує рекомендацій в певний період, сторона, що розпочала процедуру вирішення спору, може вимагати компенсації. Зрозуміло, що й країна, яка порушила зобов'язання, може сама запропонувати відповідну компенсацію щодо предмету суперечки.

*По-третє*, коли сторона не виконує рекомендацій і не надає компенсацій, то постраждала сторона може зробити запит у ДСБ для отримання повноважень на припинення дії поступок чи інших зобов'язань згідно з Угодами СОТ. Це означає, що при порушенні певною стороною зобов'язань по ГАТТ інша сторона може отримати повноваження від ДСБ на збільшення тарифів на продукцію, яка імпортується з країни-порушниці (на рівень, що відповідає завданій шкоді). Правила СОТ передбачають, що ДСБ по можливості видає повноваження на припинення дії поступок у тих секторах ГАТТ, ГАТС чи ТРІПС, де було виявлено факт порушення. Лише у виняткових випадках та як останній захід ДСБ може надати повноваження на припинення дії поступок щодо інших Угод (наприклад, встановлення вищих тарифів на товари країни-порушниці Угоди ГАТС чи Угоди ТРІПС).

Однак і компенсація, і припинення дії поступок є тимчасовими заходами. Остаточна вимога до країни-порушниці – обов'язковість виконання рекомендацій. ДСБ повинен слідкувати за такими справами, щоб гарантувати їх повне виконання.

#### *Арбітраж.*

Альтернативним засобом вирішення суперечок у СОТ є арбітраж. Його використовують за умови взаємної згоди сторін, і в цьому випадку вони спільно визначають та узгоджують робочі процедури та погоджуються визнати рішення арбітражу, які мають повною мірою відповідати охопленім Угодам.

Прийняття Домовленості про правила й процедури врегулювання суперечок – одне з головних досягнень Уругвайського раунду, особливо для країн, що розвиваються. Із січня 1995 р. до середини 2001 р. у Секретаріат СОТ подано 234 скарги з 180 різних питань, третина з яких – від країн, що розвиваються. Деякі з цих країн виступили проти заходів зі сторони більш розвинених держав. Коста-Ріка, наприклад, подала скаргу в ДСБ проти обмежень США на текстиль із бавовни; Венесуела та Бразилія – проти норм США щодо бензину. Зростає також кількість суперечок між країнами, що розвиваються. Суперечки між ними дали поштовх до зростання кількості запитів про консультації та створення робочих груп в усіх регіонах: Індія – Туреччина (текстиль), Індонезія – Аргентина (захисні заходи стосовно взуття), Колумбія – Нікарагуа (імпортні збори), Індія – Південна Африка (антидемпінгові мита на фармацевтичні товари) тощо. Однак найменш розвинені країни жодного разу не зверталися до механізму врегулювання суперечок.

**ТЕМА 8. Сучасний раунд  
багатосторонніх торговельних  
переговорів у системі СОТ**

*План лекцій:*

1. *Результати Уругвайського раунду переговорів ГАТТ.*
2. *Доський раунд багатосторонніх торгових переговорів у рамках СОТ.*

### 1. Результати Уругвайського раунду переговорів ГАТТ

У вересні 1986 р. на спеціальній сесії ГАТТ на рівні міністрів у Пунта-дель-Есте (Уругвай) було покладено початок нового, восьмого раунду переговорів, що дістав назву «Уругвайського».

**Основною метою** проведення переговорів Уругвайського раунду було усунення тарифних і нетарифних бар'єрів для торгівлі, а також розробка ясних і таких, що мають силу закону, правил міжнародної торгівлі. Положення угоди, укладеної на Уругвайському раунді, передбачають надання країнам, що розвиваються більш тривалого в порівнянні з промислово розвиненими країнами періоду часу для приведення свого національного законодавства відповідно до цих нових правил. Що стосується найменш розвинених країн, то деякі з них отримали ще більшу відстрочку або навіть зовсім були звільнені від цих зобов'язань. У прийнятій на сесії декларації було визначено його програму. Вона свідчила про те, що ГАТТ планують і надалі розширювати сферу своєї діяльності. До порядку денного переговорів було внесено найбільшу в історії Угоди кількість питань: митні тарифи; нетарифні заходи; торгівля тропічними, текстильними товарами і одягом, сільськогосподарськими продуктами, окремими видами природних ресурсів; перегляд деяких норм і правил ГАТТ, зокрема правил використання захисних заходів; доопрацювання угод і домовленостей, укладених під час «Токійського раунду» (угоди щодо субсидій і компенсаційного мита); торгові аспекти регулювання іноземних капіталовкладень; торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Крім того, розвинені країни запропонували обговорити питання, пов'язані з торгівлею послугами. Через опір країн, що розвиваються, які відмовились поширити сферу діяльності ГАТТ на

сферу послуг, «Уругвайський раунд» було формально поділено на дві частини, одна з яких саме і розглядала сферу послуг.

Скликання нового раунду переговорів у межах ГАТТ відбулося в період загострення суперечностей між трьома центрами суперництва. Саме в цей час відносини між ними стали особливо напруженими, насамперед між США і Японією. Всупереч поширеній думці про те, що міжнародна торгівля стала на шлях лібералізації, факти свідчили про посилення протекціонізму з боку промислово розвинених країн (наприклад, митні війни між США і Японією, ЄС і США).

Почастішали випадки порушення країнами-учасницями, насамперед розвиненими, норм Угоди, що призвело до ерозії найважливіших принципів ГАТТ (наприклад, принципу найбільшого сприяння і ослаблення його організаційно-правової системи). Це вплинуло на формування порядку денного нових переговорів у межах ГАТТ. Саме тому під час «Уругвайського раунду» значну увагу було приділено зміцненню юридичної бази Угоди.

«Уругвайський раунд», як і «Токійський раунд», проводився у формі багатосторонніх торгових переговорів. Однак на відміну від останнього, в якому могли брати участь усі країни, що виявили інтерес до переговорів, в «Уругвайському раунді» могли брати участь лише певні групи держав:

- усі члени ГАТТ (91 країна);
- країни, що застосовують положення ГАТТ на фактичній основі і які до 30 квітня 1987 р. мали заявити про намір приєднатися до ГАТТ і брати участь у БТП;
- держави, що розвиваються, які до 30 квітня 1987 р. почали робити необхідні кроки для вступу в ГАТТ для того, щоб визначити умови своєї участі в Угоді;
- країни, що інформували членів ГАТТ про намір розпочати переговори про умови приєднання до Угоди.

Восьмий (Уругвайський) раунд торговельних переговорів був найбільш конструктивним і багатостороннім з усіх, які мали місце. Він розглянув як традиційні сфери (зниження тарифів, уточнення правил і ліквідацію нетарифних перешкод), так і нові – торгівля послугами і торговельні аспекти, пов'язані з правами інтелектуальної власності, а також сфери торгівлі товарами, які тривалий час не лібералізувалися (сільське господарство і легка промисловість). Усього це 45 угод і протоколів, які регулюють різні напрями торгівлі.

За результатами переговорів 15 грудня 1993 р. були прийняті Заключний акт переговорів і Угода про створення Всесвітньої

торговельної організації (ВТО). Підписання і ратифікація Заключного акту (*Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*) відбулося 15 квітня 1994 р. в Марракеші (Марокко) 120-ма країнами-учасницями багатосторонніх торгових переговорів у межах ГАТТ.

Угода про створення СОТ складається із 16 статей і 4 додатків. Статті обмежуються тільки розглядом СОТ фундаментальних організаційних питань, а всі самостійні правила ВТО винесено у додатки. Склад статей такий: I – Заснування, II – Сфера діяльності, III – Функції, IV – Структура, V – Відносини з іншими організаціями, VI – Секретаріат, VII – Бюджет та внески, VIII – Статус СОТ, IX – Прийняття рішень, X – Поправки, XI – Первісне членство, XII – Приєднання, XIII – Непоширення на багатосторонні торгові угоди, XIV – Прийняття, *набуття* чинності та первісний внесок, XV – Вихід, XVI – Додаткові положення. До Угоди «в пакеті» докладаються такі Додатки.

**Додаток 1** включає:

- *Додаток 1А* (Багатосторонні угоди з торгівлі товарами), до складу якого входять ГАТТ – 1994 (переглянутий варіант ГАТТ–1947), шість Домовленостей, один Протокол, 12 Угод, що стосуються або врегулювання торгівлі окремими категоріями товарів (по сільському господарству; текстилю і одягу), або регулювання застосування різних заходів, що впливають на торгівлю товарами (санітарні та фітосанітарні норми, технічні бар'єри, передвідвантажувальна інспекція, правила походження, процедури ліцензування імпорту, субсидії та компенсаційні заходи, захисні заходи) і торговельних аспектів інвестиційних заходів;

- *Додаток 1В* – Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС);

- *Додаток 1С* – Угода з торгових аспектів прав інтелектуальної власності.

**Додаток 2** – Домовленість про правила і процедури регулювання розв'язання суперечок.

**Додаток 3** – Механізм нагляду за торговою політикою.

**Додаток 4** – Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників (з торгівлі цивільними повітряними судами, з державних закупівель, з молочних продуктів, з яловичини).

Крім того, в Марракеші було прийнято 28 декларацій і рішень міністрів, які або уточнюють і конкретизують основні угоди, або мають самостійне значення (наприклад Декларація з питання про



взаємовідносини ВТО з МВФ, Домовленість про зобов'язання в сфері фінансових послуг).

Усі перелічені документи були прийняті «в пакеті», за винятком Додатка 4. Вступаючи у СОТ, кожний її член зобов'язаний прийняти всі названі документи, крім Додатка 4.

Незважаючи на те, що всі угоди Уругвайського раунду стосуються різних питань, які виникають у процесі міжнародної торгівлі, всі положення цих угод спрямовані на досягнення чотирьох основних **цілей**:

1. Досягти рівності в торгівлі для всіх держав-членів за допомогою застосування норм режиму найбільшого сприяння, національний режим, заборони інших форм дискримінації.

2. Домогтися простоти в державному регулюванні міжнародної торгівлі.

3. Послідовно проводити справедливую політику в торгівлі (наприклад, використання митних тарифів як єдиного інструменту обмеження міжнародної торгової діяльності, застосування лише певних способів митної оцінки, справедливе використання стандартів тощо).

4. Забезпечити прозорість торгових процедур і практики їх застосування, широкий доступ до законодавчих актів.

*Основні положення* щодо торгівлі товарами згідно з угодами Уругвайського раунду полягають у:

1. Захисті внутрішнього ринку повинен здійснюватися лише за допомогою митних тарифів.

2. Застосування режиму найбільшого сприяння (при ввезенні товарів тарифи для всіх країн повинні бути однаковими).

3. Застосування національного режиму в межах країни (іноземні товари після проходження митного оформлення повинні користуватись таким самим режимом, як і вітчизняні товари).

4. Митна оцінка (митні органи мають виходити з тієї ціни, за якою товар був придбаний у країні експорту: ціна за інвойсом).

5. Технічні бар'єри в торгівлі (угода стосується лише стандартів продукції і не стосується стандартів виробництва, за винятком тих випадків, коли вони впливають на якість продукції).

6. Санітарні та фітосанітарні заходи (стосуються продуктів харчування, тварин і рослин, угода дозволяє відходити від вимоги режиму найбільшого сприяння).

7. Субсидії:

○ «Зелені субсидії» – субсидії, застосування яких дозволяється і які не дають права на застосування дій у відповідь;

○ «Жовті субсидії» – субсидії, застосування яких дозволяється, але держава має право застосування дій у відповідь у випадку, коли їй завдано суттєвої шкоди внаслідок використання цих субсидій;

○ «Червоні субсидії» – субсидії, застосування яких не допускається.

Однак країни-члени мають право захищати свій внутрішній ринок, якщо цей захист не суперечить цілям і принципам СОТ, за допомогою таких **заходів**:

а) застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів;

б) підвищення митних тарифів і встановлення кількісних обмежень у разі, коли обсяги ввезення іноземних товарів загрожують платіжному балансу;

в) виняток з правил про режим найбільшого сприяння у разі загрози платіжному балансу;

г) обмеження імпорту у «надзвичайних ситуаціях», наприклад, коли ввезення певних товарів у великій кількості завдає суттєвої шкоди вітчизняним виробникам, країна має право тимчасово призупинити свої обов'язки по ГАТТ;

д) загальні винятки з правил торгівлі товарами у таких випадках:

- коли це необхідно для захисту суспільної моралі;
- коли це необхідно для захисту життя і здоров'я людей, тварин і рослинного світу;
- під час торгівлі товарами, що вироблені із застосуванням примусової праці;
- для захисту національних художніх, історичних або археологічних цінностей;
- для захисту природних ресурсів, що вичерпуються;
- допускаються обмеження експорту вітчизняної сировини або матеріалів, необхідних для переробних галузей промисловості.

е) винятки з міркувань безпеки.

Уругвайський раунд багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ є першим раундом за всю історію Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, на якому проблеми торгівлі *сільськогосподарськими товарами* стали головною темою для обговорення. Раніше проблеми торгівлі цими товарами в основному не порушувалися внаслідок того, що цілий ряд країн привступ до ГАТТ зажадали гарантії надання особливого режиму для сільськогосподарської продукції. Таким чином, область сільськогосподарства була вилучена з ГАТТ.

У результаті уряди (особливо в розвинених країнах) отримали можливість безперешкодно здійснювати підтримку і захист національних виробників у сільськогосподарському секторі. Надмірне збільшення обсягу виробництва привело до надлишку багатьох товарів на світовому ринку і спричинило за собою субсидування експорту. Країни, що розвиваються країни-експортери зазнали великих збитків у даній ситуації. Їх традиційні ринки руйнувалися, в той же час надлишки, товарів на світовому ринку стали причиною зниження прибутків від експорту.

Отже, країни, що розвиваються були найбільш зацікавлені в успішному результаті переговорів, що стосуються торгівлі сільськогосподарською продукцією.

На Уругвайському раунді вперше була зроблена спроба знизити рівень протекціонізму в галузі сільського господарства і включити весь цей сектор в рамки ГАТТ. Основними цілями переговорів були досягнення лібералізації торгової політики провідних розвинених країн-експортерів (Австралії, Канади, країн ЄЕС, Японії та США) і підпорядкування експорту та імпорту сільськогосподарської продукції правилам і принципам ГАТТ.

В Уругвайській декларації було заявлено про прагнення знизити бар'єри в торгівлі сільськогосподарськими товарами, впорядкувати використання субсидій і зменшити вплив на неї санітарних та інших заходів.

У результаті переговорів було досягнуто домовленості, що фермерські субсидії та імпортні бар'єри поступово скорочуватимуться впродовж 6 років. Внутрішні субсидії буде знижено на 20% у промислово розвинених і на 13,3% у країнах, що розвиваються. Субсидування сільськогосподарського експорту за вартістю скоротиться на 36%, за обсягом – на 21%.

Одним з позитивних моментів Уругвайського раунду з точки зору реалізації принципу передбачуваності в торгівлі є підвищення питомої ваги зв'язаних *тарифів* (табл. 8.1). При цьому на сьогодні 100% тарифів на продукцію сільського господарства є зв'язаними.

До заключного пакету «Уругвайського раунду» увійшов протокол про зниження в середньому на одну третину митних тарифів країн-учасниць. Досягнуто домовленості щодо встановлення нульових ставок тарифів на такі товари, як папір і вироби з нього, пиво, деякі види алкогольних напоїв, будівельне обладнання, сільськогосподарське обладнання, офісні меблі, іграшки. До 1 січня 1995 р. було усунуто тарифи на фармацевтику.

**Таблиця 8.1 – Зміна рівня зв'язаності тарифів по групах країн після Уругвайського раунду ГАТТ**

Групи країн	Питома вага зв'язаних тарифів, %	
	До Уругвайського раунду ГАТТ	Після Уругвайського раунду ГАТТ (1995 р.)
<b>Розвинені країни</b>	78	99
Країни, що розвиваються	21	79
Країни з перехідною економікою	73	98

Отже, понад 40% імпорту було звільнено від митних зборів. Ставки на інші товари, крім сільськогосподарських, у розвинених країнах було знижено в середньому на 40%. Це зниження відбувалося поетапно і завершилося до 1 січня 1998 р., після чого середній рівень обкладання митом у країнах-членах ГАТТ становить лише 3%. Для країн, що розвиваються, зобов'язання зі зниження тарифів становили в середньому 2/3 зобов'язань розвинених країн.

Було вжито заходів з метою зменшення ескалації мита шляхом зниження за взаємною домовленістю найвищих ставок, а також гармонізації мита з окремих товарних груп.

Незважаючи на укладення під час «Токійського раунду» низки угод з нетарифного регулювання торгівлі, вплив їх на міжнародний товарооборот не зменшився. Навпаки, кількість цих угод збільшилась, сфера застосування розширилась. На сесії міністрів країн-членів ГАТТ було сформульовано програму дії з питання *нетарифних обмежень*. Вона передбачала:

- ліквідацію всіх несумісних з нормами ГАТТ обмежень імпорту;
- визначення термінів усунення інших кількісних обмежень та інших нетарифних бар'єрів;
- надання у процесі ослаблення нетарифних обмежень пріоритету тим з них, які перешкоджають експорту з країн, що розвиваються, або мають дискримінаційний характер.

*Текстильні товари* постійно виключалися з переговорів про зниження митних зборів у межах ГАТТ. Нині саме на них зберігається найвище мито. Мало того, періодично укладаються міжнародні угоди з торгівлі текстильними товарами, що обмежують імпорт цих товарів, зокрема і за допомогою квот, з 34 країн, що розвиваються, і східноєвропейських країн у 17 промислово розвинених держав. Це суперечить основним принципам ГАТТ, зокрема ст. I, що передбачає

взаємне надання безперечного режиму найбільшого сприяння. Основним засобом обмеження імпорту текстилю є кількісні обмеження, хоча угодою передбачається, що обмеження іноземної конкуренції може здійснюватися лише за допомогою митних тарифів.

Відповідно до підписаної в межах «Уругвайського раунду» угоди більшість тарифів і квот буде ліквідовано впродовж десяти років починаючи з 1996 р.

Під час «Уругвайського раунду» було розширено угоду ГАТТ із захисних заходів. Зокрема, вперше визначено правила і процедури введення захисних заходів відповідно до ст. XIX ГАТТ, вжиття яких тривалий час викликало значні суперечності серед договірних сторін. Узгоджено, зокрема, суттєве положення про те, що захисні заходи мають вводитися щодо всіх джерел імпорту. Крім того, забороняються так звані добровільні обмеження експорту, що стали останніми роками одним із протекціоністських засобів, що застосовуються дуже часто.

У результаті переговорів було вироблено Угоду щодо субсидій і компенсаційного мита. На базі цієї угоди щодо тлумачення і застосування ст. VI, XVI і XXIII, прийнятої на «Токійському раунді», введено узгоджене поняття «субсидія» (раніше існував лише зразковий перелік). Вони діляться на законні й незаконні (що допускаються і не допускаються). До дозволених субсидій належать субсидії на регіональний розвиток, захист навколишнього середовища, НДДКР за умови, що вони загалом не суперечать угоді. Встановлений також поріг субсидування – 1%, нижче якого компенсаційне мито не вводиться.

Забороняється використовувати експортні субсидії, спрямовані на створення преференційного режиму для вітчизняних товарів всередині країни. Крім того, внаслідок застосування субсидій, що негативно позначаються на виробництві і торгівлі країн-торгових партнерів, може бути розпочатий судовий розгляд і поданий позов.

У рішеннях «Уругвайського раунду» було доповнено і деталізовано прийняту на переговорах «Токійського раунду» угоду про застосування ст. VI ГАТТ, що набрала чинності в 1980 р. Зокрема, досягнуто домовленості про те, що адміністративне розслідування негайно припиняється, якщо відповідні органи встановлять, що демпінгова різниця є мінімальною (менш як 2% експортної ціни товару) або що рівень демпінгового імпорту незначний (менш як 3% обсягу імпорту в імпортуючу країну).

Прийняті антидемпінгові заходи відповідно до нового розширеного тлумачення діють упродовж 5 років, після чого передбачається знизити антидемпінгове мито. Буде введено правила,

що дозволять виявити спроби уникнення антидемпінгового мита перенесенням виробництва у треті країни.

Країни Заходу під час «Уругвайського раунду» прагнули виробити угоди, які б мали більш обов'язковий характер, ніж той, що існує нині. При цьому на БТП розглядалися лише ті питання регулювання іноземних капіталовкладень, що пов'язані із зовнішньою торгівлею. Це передусім вимоги щодо мінімального експорту вироблюваної на підприємствах за участю іноземного капіталу продукції, щодо обов'язкового використання у виробництві місцевих компонентів тощо.

Під час переговорів було досягнуто угоди щодо патентів, авторського права, торгових марок, промислового дизайну, географічної індексациі, комерційної таємниці. Прийнято міжнародні стандарти захисту *інтелектуальної власності*.

Угода, зокрема, передбачає, що патенти захищаються впродовж 20 років незалежно від того, де вони видані і чи є продукція, що випускається на основі цих патентів, імпортованою або виробленою всередині країни; авторське право в кожному окремому випадку буде захищене принаймні впродовж 50 років; автори комп'ютерних програм і кінофільмів, а також виконавців й продюсери звукозаписів і радіомовних програм будуть мати виняткові права; надійніший захист отримують торгові марки і географічні ідентифікації, особливо важливі для європейських виробників вин; упродовж 10 років матимуть захист розробки у сфері напівпровідникових приладів; уперше комерційна таємниця буде захищена від неправомочного розкриття.

Усі ці правила мають бути введені в національне законодавство. Більшості країн, що розвиваються, надано право вводити ці правила впродовж 10 років, а найменш розвиненим – впродовж 11 років.

Проблема *торгівлі послугами* є новим аспектом у діяльності ГАТТ. Пропозиція про внесення цієї проблеми до порядку денного БТП натрапила на активний опір країн, що розвиваються, передусім так званої групи 10 (Аргентина, Бразилія, Єгипет, Індія, Куба, Нігерія, Нікарагуа, Перу, Танзанія і Югославія). Країни, що розвиваються і є імпортерами послуг, побоювалися можливої лібералізації торгівлі послугами, вбачаючи в цьому загрозу розвитку національних підприємств у цій сфері економічної діяльності.

На переговорах було досягнуто угоди щодо чесної, без дискримінації торгівлі послугами. У цю угоду було включено положення про фінансові послуги, повітряний транспорт і

телекомунікації. Сторони домовилися не включати в текст угоди положення про експорт кінофільмів і телепрограм, пояснюючи це глибокими суперечностями між Європою і США.

Спеціальним рішенням про функції СОТ закріплено процедуру проведення періодичних *оглядів торгово-політичної практики* країн-членів, що була введена за кілька років до «Уругвайського раунду» і довела свою ефективність. Суть її полягає у проведенні так званих слухань, що засновуються на двох документах: національній доповіді країни, що розглядається, і на доповіді Секретаріату ГАТТ, що її спеціально готують.

Незважаючи на те що підсумки переговорів у межах «Уругвайського раунду» стали результатом неминучих компромісів, вони розв'язали значну частину давно назрілих проблем. Було також визначено процедуру вступу до організації внаслідок досягнутих домовленостей, які мали бути ратифіковані національними парламентами десь до весни 1995 р., а 1 червня 1995 р. увесь пакет, зокрема угода про створення СОТ, набрав чинності.

## **2. Доський раунд багатосторонніх торгових переговорів у рамках СОТ**

Доський раунд багатосторонніх торгових переговорів, який ще називають «Раундом розвитку» (*Doha Development Agenda, DDA*), було розпочато на четвертому засіданні Конференції Міністрів, (вищий орган СОТ), яка проходила 9-14 листопада 2001 року в м. Доха (Катар).

Переговори раунду «Доха – Розвиток» відбуваються у рамках Комітету з торговельних переговорів, який координує роботу спеціальних сесій рад і комітетів СОТ, а також створених переговорних груп.

**Основними напрямками багатосторонніх переговорів раунду «Доха – Розвиток» є:**

- ✓ *питання імплементації угод СОТ* (ГАТТ, Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угоди про сільське господарство, Угоди про технічні бар'єри в торгівлі, Угоди про субсидії та компенсаційні заходи, Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності тощо, §12 Декларації Доха);

- ✓ *сільське господарство* (§§13-14 Декларації);

- ✓ *доступ до ринку несільськогосподарських товарів* (§16 Декларації);

- ✓ *правила торгівлі* (питання антидемпінгу, субсидій та компенсаційних заходів, регіональних торговельних угод тощо) (§§28-29 Декларації);
- ✓ *торгівлі послугами* (§15 Декларації);
- ✓ *торговельних аспектів прав інтелектуальної власності* (§§17-19 Декларації);
- ✓ *вирішення суперечок* (§30 Декларації);
- ✓ *сприяння торгівлі*, що включає у себе питання свободи транзиту; зборів та формальностей, пов'язаних з імпортом та експортом; публікації та застосування правил торгівлі (§27 Декларації);
- ✓ *електронної комерції* (§34 Декларації);
- ✓ *захисту навколишнього середовища* (§§31-33 Декларації);
- ✓ *питання розвитку* (загальні принципи, спеціальний та диференційний режим, технічна допомога, питання імплементації, інші питання розвитку для найменш розвинутих країн) (§§38-41, 42-44 Декларації);
- ✓ *інші напрямки переговорів та розділи робочої програми переговорів раунду «Доха – Розвиток».*

*Співвідношення зобов'язань України як члена СОТ та нових положень, які напрацьовуються в рамках раунду «Доха – Розвиток».*

Після набуття членства в СОТ у травні 2008 року Україна приєдналась до групи країн-членів СОТ, що нещодавно вступили до Організації (*Recently acceded members/Very Recently acceded members – RAM/VRAM*), до складу якої, крім України, входять Албанія, Вірменія, Македонія, Киргизька Республіка, Молдова, Саудівська Аравія, Тонга, В'єтнам.

Членство у RAM/VRAM дає можливість узгодити з країнами-членами положення щодо не погіршення основних зобов'язань України з сільського господарства, доступу до ринку несільсько-господарських товарів тощо, незалежно від рівня зобов'язань, що обговорюються або уже погоджені в рамках раунду, а саме:

- ✓ не здійснювати подальшого скорочення загальної сукупної підтримки сільського господарства;
- ✓ не знижувати тарифи на сільськогосподарські товари;
- ✓ не переглядати часові графіки майбутніх скорочень тарифів та сукупної підтримки;
- ✓ не здійснювати подальшого скорочення тарифів з доступу до ринку несільськогосподарських товарів.



Водночас, з метою формування та узгодження з членами СОТ позицій з найважливіших питань порядку денного раунду «Доха – Розвиток», які відповідають зовнішньоекономічним інтересам України, центральні органи виконавчої влади розробляють пропозиції до позиційних документів від України.

Позиційні документи України є чинником впливу на прийняття рішень у рамках СОТ та створюють підґрунтя для узгодження зовнішньоекономічних інтересів України та країн-членів Організації.

*Підготовка позиційних документів від України по напрямках переговорів.*

### **1. Питання, пов'язані з імплементацією угод СОТ (Implementation-Related Issues and Concerns).**

Питання імплементації діючих угод СОТ відповідно до пропозицій країн, що розвиваються схвалено Конференцією міністрів та відображено у параграфі 12 Міністерської Декларації (WT/MIN(01)/DEC/1) від 20 листопада 2001 року.

Імплементація охоплює такі сфери як доступ до ринків, платіжний баланс, інвестиційні заходи пов'язані з торгівлею, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, митна оцінка, захисні заходи, технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи, сільське господарство, послуги тощо.

#### **2. Сільське господарство (Agriculture).**

Сільське господарство є одним із основних напрямків багатосторонніх переговорів СОТ у рамках раунду «Доха – Розвиток». Особлива увага країн-членів СОТ зосереджена на узгодженні проектів зобов'язань стосовно подальшої лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, зокрема у сфері скорочення тарифів та обсягів субсидій, що негативно впливають на торгівлю сільськогосподарською продукцією.

Узгодження зобов'язань у сфері сільського господарства відбувається на основі підготовленого проекту домовленостей (документ TN/AG/W/4/Rev.4), який містить формули скорочення тарифів та субсидій, зобов'язання зі спеціального та диференційного режиму, зобов'язання з доступу до ринку, спрощення мит, застосування тарифних квот тощо.

Ураховуючи важливість агропромислового сектору для економіки держави, порядок денний сільськогосподарських переговорів раунду становить значний інтерес для України. Участь у переговорному процесі (за умови незмінності зобов'язань Протоколу про вступ України до СОТ) дозволить завчасно визначити потенціал та

найбільш перспективні напрямки сільськогосподарського експорту, а також товарні сектори підвищення конкуренції у зв'язку із зростаючим імпортом.

Основними напрямками переговорів раунду «Доха – Розвиток» у сфері сільського господарства є:

*Внутрішня підтримка:* загальні заходи внутрішньої підтримки, що викривлюють торгівлю підлягатимуть скороченню щонайменше на 50%-60% для розвинених країн. Рівні *de minimis* також мають бути зменшені не менш ніж на 50 відсотків з першого дня періоду імплементації.

*Експортна конкуренція:* розвинені країни-члени СОТ мають скасувати свої права на експортні субсидії, які ще залишаються в їхніх Розкладах, до кінця 2013 р.

*Доступ до ринку:* мінімальне середнє зниження остаточних зв'язаних тарифів, здійснення якого вимагатиметься від розвинутої країни-члена СОТ, має складати 54 відсотки, для країн, що розвиваються, скорочення має складати близько 36 відсотків. Зазначені скорочення відбуватимуться протягом певного періоду імплементації.

*Спеціальні сільськогосподарські захисні заходи* (стаття 5 Угоди з сільського господарства): передбачається скасування таких заходів.

*Зв'язані ставки в рамках тарифних квот.* Згідно з даними СОТ, наразі дозволяється застосування тарифних квот по відношенню до 1425 тарифних позицій у 43 країнах світу. У 1997 році в рамках СОТ дозволялось використання 1371 тарифної квоти у 37 країнах-членах: 217 тарифних квот до зернових, 124 до насіння олійних культур, 51 до цукру, 181 до молочних продуктів, 355 до фруктів та овочів та інших. Фактично застосовувалось 1112 тарифних квот: 179 до зернових, 112 до насіння олійних культур, 38 до цукру, 148 до молочних продуктів та 277 до фруктів та овочів та інших. Середньостатистичний рівень заповнення тарифних квот становив 62%, але в деяких країнах партнерах на окрему продукцію рівень заповнення сягав 80-100%, зокрема в Ізраїлі, ЄС-15, Болгарії, Угорщині, Норвегії та інших.

У рамках Раунду доцільно наполягати на максимально допустимому скороченні тарифних квот, їх кількості та рівня обмеження.

**3. Доступ до ринку несільськогосподарських товарів (NAMA).**

Доступ до ринку несільськогосподарських товарів є одним із основних напрямків багатосторонніх переговорів СОТ у рамках раунду «Доха – Розвиток».

Переговори охоплюють зниження та скасування тарифів, у тому числі тарифних піків, визначення системного підходу до зниження високих тарифів, усунення нетарифних бар'єрів для несільськогосподарської продукції, зокрема, на товари, що представляють експортний інтерес для країн, що розвиваються.

Узгодження позицій країн-членів у сфері доступу до ринку несільськогосподарських товарів відбувається на основі підготовленого проекту домовленостей (draft modalities), який містить формулу розрахунку зв'язаного рівня тарифів та скорочення тарифів; гнучкі підходи для країн-членів, що розвиваються; галузеві тарифні зниження; торговельні преференції; зобов'язання щодо зниження або скасування нетарифних бар'єрів тощо. Наразі країнами-членами обговорюється остання редакція проекту домовленостей від 6 грудня 2008 р. TN/MA/W/103/Rev.3.

*Формула розрахунку зв'язаного рівня тарифів та скорочення тарифів.* Розрахунок зв'язаного рівня тарифів здійснюватиметься відповідно до складної Швейцарської формули, яка має застосовуватись до кожної товарної позиції. Для незв'язаних тарифних позицій пропонується розраховувати базову ставку для зниження тарифів з постійною надбавкою у розмірі 25%. Зниження тарифів відбуватиметься протягом певного періоду.

Враховуючи необхідність нарощування та диверсифікації експорту промислової продукції вітчизняних підприємств, участь України у переговорному процесі дозволить завчасно визначити найбільш перспективні сектори ринків для експорту товарів, а також скоординувати заходи щодо пом'якшення наслідків підвищеної конкуренції з імпортом.

*Гнучкі підходи для країн-членів СОТ, що розвиваються, з низьким обсягом зв'язаних позицій.* Країни-члени, що розвиваються, і які мають обсяг зв'язаних несільськогосподарських тарифних позицій менший ніж 35%, звільняються від скорочення тарифів на основі формули. Водночас, такі країни мають зв'язати не менше 75% несільськогосподарських тарифних позицій на середньому рівні, який не повинен перевищувати 30%. Більшість країн-членів СОТ підтримують ці пропозиції.

*Малі країни та країни із вразливою економікою* можуть, замість застосування формули зниження, зв'язати усі тарифні позиції

на загальному середньому рівні від 18 до 30% у залежності від поточного загального середнього рівня зв'язаних тарифів.

*Доступ до ринку для найменш розвинених країн.* Посилаючись на Рішення про заходи в інтересах найменш розвинених країн, відповідно до Рішення 36 Додатку F до Декларації міністрів, прийнятій у Гонконгу, Китай, країни-члени СОТ підтвердили зобов'язання щодо надання безмитного та вільного від квот доступу до ринку на довгостроковій основі для всіх товарів походженням з найменш розвинених країн. Водночас, країнам-членам, що розвиваються, надано право виконувати свої зобов'язання поступово, а також дозволено скористатися гнучким підходом до визначення сфери застосування відповідних заходів.

*Галузеві переговори,* спрямовані на зниження, гармонізацію або скасування відповідних тарифів, включаючи зниження або скасування тарифних піків, високих тарифів та тарифної ескалації, понад рівні, визначені формульним підходом, зокрема по відношенню до продукції, в експорті якої зацікавлені країни-члени, що розвиваються.

*Нетарифні бар'єри.* Країни-члени СОТ продовжують обговорювати зобов'язання щодо повного скасування всіх нетарифних бар'єрів у торгівлі (НТБ). Більшість пропозицій передбачає систематизацію НТБ за горизонтальною ознакою їх застосування (експортні мита, експортні обмеження тощо) та вертикальною (електронні вироби, текстиль, одяг, взуття, деревина тощо). Консолідований текст домовленості обговорюється в рамках Переговорної групи СОТ з доступу до ринку.

Під час переговорів враховуються принципи спеціального та диференційованого режиму для країн, що розвиваються, та для найменш розвинутих.

*Несільськогосподарські екологічні товари (продукти).* Пункт 31 (Ш), Дохійської декларації передбачає, що переговори будуть проводитися «по скороченню або, при необхідності, скасуванню тарифних і нетарифних бар'єрів для екологічних товарів ...». Країни-члени продовжують узгоджувати процедуру переговорів з питань зниження або скасування тарифів та нетарифних бар'єрів по відношенню до несільськогосподарських екологічних товарів (продуктів).

*Спеціальний і диференційований режим (СДР).* В основу режиму покладено принцип асиметричних поступок для країн, що розвиваються.

Зокрема, на сьогодні країнам, що розвиваються, **надається:**

- більш тривалий термін для виконання угод СОТ, ніж розвинутих країнам; ці терміни можуть значно відрізнитися – від двох років (як у випадку з Угодою щодо застосування санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ)), до десяти років (Угода про сільське господарство).

- можливість більш гнучко підходити до застосування різних положень угод СОТ. Ця гнучкість зазвичай приймає форму звільнення від зобов'язань, що розповсюджуються на членів СОТ, або скорочення рівня зобов'язань.

Крім того, країнам, що розвиваються, обіцяно надання технічної допомоги в ряді сфер, включаючи СФЗ, технічні бар'єри в торгівлі, митну оцінку, послуги та інтелектуальну власність. Для всіх цих категорій існують додаткові положення, що застосовуються також тільки до найменш розвинених країн.

#### ***4. Правила торгівлі (Rules).***

Переговори щодо правил торгівлі спрямовано на удосконалення положень угод СОТ про антидемпінгові заходи та про субсидії і компенсаційні заходи, з урахуванням потреб країн, що розвиваються та найменш розвинених країн. Крім того, увага країн-членів зосереджена на приведенні регіональних торговельних угод у відповідність з положеннями багатосторонніх угод СОТ, що має відбуватися шляхом гармонізації торговельних угод з положеннями угод СОТ.

Результатом переговорів з Правил торгівлі мають стати нові редакції угод СОТ про застосування статті VI ГАТТ 1994 (відомої як Угода про антидемпінгові заходи), про субсидії та компенсаційні заходи, включаючи положення щодо регулювання субсидій для рибних промислів, а також відповідних положень угод СОТ щодо регіональних торговельних угод, зокрема параграфів 4-10 статті XXIV ГАТТ 1994, статті V ГАТС тощо. Обговорення питань здійснюється в рамках переговорної групи щодо правил торгівлі, яка звітує Комітету з питань торговельних переговорів (TNC).

*Основним документом, що розглядається в рамках переговорів, є:*

- Збірник нових проектів угод у сфері антидемпінгових заходів, субсидій та компенсаційних заходів (TN/RL/W/254 від 21 квітня 2011 року).

*Регіональні торговельні угоди.* За останні роки відбулось значне зростання кількості регіональних торговельних угод, які не обмежуються лише товарами, а охоплюють інші сфери (послуги, державні закупівлі, інвестиції тощо), вони стали вагомим частинною

міжнародної торгівлі. Оскільки країни-члени СОТ визнають значну роль таких угод у подальшій лібералізації та розширенні торгівлі, торговельний режим, про який домовляються країни, має бути прозорим. Україна, як і цілий ряд інших країн-членів, має ряд угод про вільну торгівлю з країнами, які не є членами СОТ. Україна виступаючи за збільшення рівня транспарентності всіх категорій угод, підтримала наміри країн-членів СОТ проводити огляди всіх угод, включаючи угоди з країнами, які не є членами СОТ.

Основними документами, що розглядаються в рамках переговорів, є:

- Перелік питань, пов'язаних із регіональними торговельними угодами (TN/RL/W/8/Rev.1 від 01 серпня 2002 року) та Механізм забезпечення прозорості регіональних торговельних угод (TN/RL/W/252 від 21 квітня 2011 року).

#### **5. Послуги (Services).**

Згідно з мандатом Декларації міністрів, прийнятої в м. Доха у 2001 році, (параграф 15) переговори щодо торгівлі послугами мають проводитися з метою сприяння економічному зростанню всіх торгових партнерів і розвитку країн, що розвиваються, та найменш розвинутих країн.

Основні документи, які стосуються переговорів щодо торгівлі послугами:

Обговорення питань щодо торгівлі послугами здійснюється згідно з Керівними вказівками та процедурами для переговорів, прийнятими Спеціальною сесією Ради з торгівлі послугами 28.03.2001 р.

Стан, результати переговорів та узагальнення пропозицій країн-членів СОТ стосовно секторів та способів постачання послуг висвітлено у звіті Голови Ради з торгівлі послугами (TN/S/23 від 28.11.2005 р.) та звіті Голови Комітету з торговельних переговорів "Сигнальне засідання Спеціальної сесії Ради з торгівлі послугами" (JOB(08)/93 від 30.07.2008 р.).

Проект домовленості щодо проблемних питань завершення переговорів з торгівлі послугами представлено у звіті Голови Ради з торгівлі послугами (TN/S/33 від 26.03.2008 р.).

Торгівля послугами – один з наріжних каменів переговорів СОТ, тому узгоджений пакет домовленостей у цій сфері є умовою успішного завершення раунду «Доха – Розвиток».

**Основними напрямками** переговорів Доха раунду у сфері торгівлі послугами є:

*Покращення умов доступу до ринків послуг передбачає:*

✓ розширення *специфічних зобов'язань* щодо доступу до ринку та національного режиму (а саме забезпечення ринкового доступу до нових підсекторів послуг; відміна обмежень щодо участі іноземного капіталу або підвищення рівня його участі; забезпечення надання іноземним компаніям відповідних привілеїв, що надаються місцевим компаніям; відміна обмежень щодо доступу на ринок та національного режиму, тощо);

✓ усунення існуючих *вилучень з режиму найбільшого сприяння* з метою забезпечення рівного ставлення серед усіх країн-членів СОТ (стимулювання режиму найбільшого сприяння).

*Правила та дисципліни в сфері торгівлі послугами включають:*

- положення стосовно внутрішнього регулювання (стаття VI:4), до питань, що обговорюються, належать: вимоги щодо ліцензування та процедури, кваліфікаційні вимоги та процедури, тести економічної необхідності, об'єктивна необхідність і транспарентність їх застосування;

- правила ГАТС, зокрема щодо механізму надзвичайних захисних заходів (стаття X), державних закупівель (стаття XIII) та субсидій (стаття XV).

У переговорах стосовно правил ГАТС досягнуто незначного прогресу – у квітні 2007 року було сформульовано попередній варіант текстових домовленостей щодо внутрішнього регулювання. Переговори стосовно механізму надзвичайних захисних заходів, державних закупівель та субсидій тривають.

*Інші питання:*

- зростання участі у переговорах країн, що розвиваються, та спеціальний і диференційований режим щодо найменш розвинутих країн (TN/S/13 від 05.09.2003 р.), врахування експортних інтересів цих країн у сфері послуг;

- питання заохочення за самостійну лібералізацію (Модальності щодо відношення до самостійної лібералізації TN/S/6 від 10.03.2003 р.);

- здійснення оцінки лібералізації торгівлі послугами тощо.

**6. Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS).**

Основними напрямками переговорів Доха раунду у сфері торговельних аспектів прав інтелектуальної власності є: ТРІПС та захист здоров'я населення; географічні зазначення; зв'язок між Угодою ТРІПС та Конвенцією з біологічного різноманіття; охорони традиційних знань та фольклору.

*Захист здоров'я населення.* Мандат на проведення переговорів про імplementацію та тлумачення положень Угоди ТРІПС з метою посилення захисту здоров'я населення, визначений у §17 Дохійської декларації та окремій Декларації міністрів щодо ТРІПС та здоров'я населення від 14.11.2001 р.

На виконання рішення Міністрів щодо невідкладного вирішення проблеми країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн ефективно використовувати передбачену Угодою ТРІПС можливість видавати примусові ліцензії на виробництво, імпорту, продаж або інше використання фармацевтичної продукції з огляду на відсутність виробничих потужностей або їх недостатній потенціал, Генеральна Рада СОТ 08.12.2005 року прийняла Протокол про внесення доповнень до Угоди ТРІПС (документ WT/L/641), аналогічний положенню рішення Генеральної Ради СОТ від 30.08.2003 р. (документ WT/L/540 та WT/L/540 Corr.1) про тимчасове звільнення (за певних умов) членів СОТ від зобов'язань передбачених статтями 31 (f) та (h) Угоди ТРІПС. Зокрема, звільнення експортуючого Члена від зобов'язання гарантувати, що примусова ліцензія видана з метою постачання фармацевтичної продукції для задоволення внутрішніх потреб, а також звільнення імпортуючого Члена від зобов'язання сплачувати адекватну винагороду власнику права на об'єкт інтелектуальної власності, відносно якого видана примусова ліцензія. Протокол про внесення доповнень до Угоди ТРІПС потребує підтвердження країн-членів СОТ про його прийняття до 31 грудня 2009 року (для країн-членів СОТ, які не підтверджують прийнятність Протоколу, залишиться чинним рішення Генеральної Ради СОТ від 30.08.2003 р.). Станом на червень 2011 року прийнятність Протоколу підтвердили 49 країн-членів СОТ.

Генеральна Рада двічі продовжувала термін розгляду та погодження Протоколу. Так, відповідно до документу СОТ, WT/L/785, від 21 грудня 2009 року, продовжено термін погодження Протоколу до 31 грудня 2011 року, якщо Міністерською конференцією СОТ не буде прийнято інше.

*Географічні зазначення.* У рамках раунду «Доха – розвиток» тривають переговори щодо підвищення рівня захисту географічних зазначень, зокрема, щодо створення багатосторонньої системи нотифікації та реєстрації географічних зазначень для вин та спиртів, та щодо застосування підвищеного рівня захисту до географічних зазначень для інших товарів ніж вина та спирти. Переговори із зазначених питань проводяться окремо.



Мандат на проведення переговорів про створення багатосторонньої системи нотифікації та реєстрації географічних зазначень для вин та спиртів визначений пунктом §18 Дохійської декларації.

Станом на липень 2009 року країни-члени СОТ продовжують обговорення трьох пропозицій щодо створення багатосторонньої системи нотифікації та реєстрації географічних зазначень для вин та спиртів, зокрема, пропозиції ЄС (TN/IP/W/11), «спільної» пропозиції групи країн-членів СОТ (TN/IP/W/10/Rev.1) та компромісної пропозиції Гонконгу, Китай (TN/IP/W/8).

Суть пропозиції ЄС полягає в тому, що у випадку внесення географічного зазначення на вино або спирт до багатостороннього реєстру, таке географічне зазначення повинно користуватися захистом у інших країнах-членах СОТ, за винятком випадків, коли інший Член СОТ висловить застереження протягом визначеного періоду. Якщо країна-член СОТ не висловила застереження щодо зареєстрованого географічного зазначення протягом визначеного періоду часу, така країна-член СОТ втрачає можливість відмовитися від надання захисту географічного найменування на підставі зазначених вище умов після його реєстрації.

Згідно з «спільною» пропозицією внесення змін до Угоди ТРІПС не потрібно. Водночас, пропонується прийняти рішення Ради ТРІПС про створення добровільної системи реєстрації географічних зазначень на вина та спирти у спеціальній базі даних. Країни-члени СОТ, які вирішать приймати участь у системі нотифікації та реєстрації, повинні будуть звертатися до зазначеної бази даних при прийнятті рішень про надання захисту відповідних географічних зазначень на своїй території. Країни-члени СОТ, які не братимуть участь у цій системі будуть заохочуватися, але не зобов'язані, звертатися до бази даних.

Пропозиція Гонконгу є компромісною порівняно з пропозицією ЄС та «спільною» пропозицією і, зокрема, передбачає, що у випадку внесення географічного зазначення на вино або спирт до багатостороннього реєстру, таке географічне зазначення повинно користуватися захистом на території країн-членів СОТ, які вирішили брати участь у багатосторонній системі.

Мандат на проведення переговорів про застосування підвищеного рівня захисту до географічних зазначень для інших товарів ніж вина та спирти залишається суперечливим. Пункт 18 Дохійської декларації передбачає, що питання поширення підвищеного рівня захисту до географічних зазначень для інших

товарів ніж вина та спирти повинні бути опрацьовані в рамках Ради ТРІПС згідно з положеннями пункту 12 Дохійської декларації, який стосується проблемних питань імплементації. Країни-члени СОТ по різному тлумачать пункт 12 Дохійської декларації. Зокрема, країни, що розвиваються та ЄС вважають, що проблемні питання, термін імплементації яких вплив, є невід'ємною частиною поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів «Доха – Розвиток» і повинні бути включеними до Єдиного пакету домовленостей. Інші члени СОТ, у тому числі США, Австралія, Канада, Японія тощо, заперечують проти такого підходу та вважають, що проблемні питання, термін імплементації яких вплив, можуть стати невід'ємною частиною поточного раунду багатосторонніх торговельних переговорів «Доха – Розвиток» і бути включеними до Єдиного пакету домовленостей лише якщо Комітет СОТ з торговельних переговорів прийме відповідне рішення, яке до цього моменту не прийнято.

Зв'язок між Угодою ТРІПС та Конвенцію з біологічного різноманіття; охорони традиційних знань та фольклору:

Мандат на проведення переговорів про узгодження між собою норм Угоди ТРІПС та Конвенції ООН з біологічного різноманіття; охорони традиційних знань та фольклору визначається пунктами 12 та 19 Дохійської декларації. Зокрема, пункт 19 доручає Раді ТРІПС вивчити питання взаємозв'язку між Угодою ТРІПС і Конвенцією ООН з біологічного різноманіття, а пункт 12 Дохійської декларації стосується проблемних питань імплементації.

Суть питання про узгодження між собою норм Угоди ТРІПС та Конвенції ООН з біологічного різноманіття; охорони традиційних знань та фольклору полягає у наступному. Конвенція не містить детальної регламентації доступу до генетичних ресурсів і спільного використання вигод. Відповідно до цієї концепції доступ до генетичних ресурсів регулюється національним законодавством з урахуванням необхідності полегшення цього доступу на основі попередньо обгрунтованої згоди держави, що надає такі ресурси. Сторони конвенції зобов'язуються надавати та/або полегшувати іншим країнам доступ до технологій збереження і стійкого використання біорізноманіття або генетичних ресурсів без істотного збитку навколишньому середовищу, а також сприяти забезпеченню доступу країн, що розвиваються, і які надають генетичні ресурси для досліджень, до результатів біотехнологій та вигод від їх використання. Водночас, положення Угоди ТРІПС не містять вимог щодо режиму спільного отримання вигод.

У зв'язку з цим на міжнародному рівні постало питання зміни міжнародної патентної системи в рамках СОТ та ВОІВ, зокрема, внесення відповідних змін до Угоди ТРІПС з метою узгодження між собою норм цієї Угоди та Конвенції ООН з біологічного різноманіття; охорони традиційних знань та фольклору.

Позиції країн-членів СОТ щодо узгодження між собою норм Угоди ТРІПС та Конвенції ООН з біологічного різноманіття; охорони традиційних знань та фольклору мають суттєві розбіжності. Зокрема, країни, що розвиваються, на чолі з Бразилією та Індією наполягають, що патенти є формою незаконного присвоєння їхніх генетичних ресурсів, а це суперечить положенням Конвенції ООН про біорізноманіття. Країни, що розвиваються, наполягають на внесенні змін до Угоди ТРІПС, які б передбачали, що в заявках на патент необхідно обов'язково вказувати наступні дані: генетичні ресурси, які були використані для розробки заявлених винаходів; країна походження генетичних ресурсів, використаних у заявлених винаходах; докази отримання попередньо обґрунтованої згоди країни походження генетичних ресурсів. Заявка, у якій не розкрита така інформація, не повинна розглядатися до моменту надання необхідної інформації. Якщо заявник надає неправдиву інформацію, до нього повинні застосовуватися санкції.

США не підтримують внесення змін до Угоди ТРІПС з огляду на відсутність конфлікту між Угодою ТРІПС та Конвенцією з біологічного різноманіття, вони вважають достатнім для забезпечення виконання цілей Конвенції про біорізноманіття застосування національного підходу з використанням спеціалізованих національних рішень, включаючи контракти. Швейцарія пропонує врегулювати питання про вимогу розкриття джерел генетичних ресурсів та традиційних знань у заявках на отримання патентів у рамках Угод ВОІВ про патентне співробітництво та про патентне право. Це у свою чергу забезпечить внесення вимоги розкриття джерел генетичних ресурсів та традиційних знань в заявках на отримання патентів до національного законодавства Сторін зазначених Угод ВОІВ. Невиконання зазначеної вимоги приведе до відкладення видачі патенту до моменту подання заявником необхідної інформації, а у випадках подання заявником неправдивої інформації – до скасування виданого патенту.

ЄС підтримує ідею реформи і пропонує ретельно вивчити питання про вимогу розкриття джерел генетичних ресурсів та традиційних знань у заявках на отримання патентів (позиція ЄС зазначена в документах TN/C/W/52 та TN/C/W/383).

### **7. Сприяння торгівлі (*Trade facilitation*).**

Рада СОТ з торгівлі товарами, яка працює над питанням сприяння торгівлі з 1997 року, «здійснює перегляд і, залежно від випадку, надає роз'яснення та поліпшує відповідні аспекти статей 5 («Транзит»), 8 («Оплати та формальності, пов'язані з імпортом та експортом») і 10 («Публікація торгових правил та управління ними») Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1994), а також визначає потреби і пріоритети країн-членів у сприянні торгівлі, зокрема, країн, що розвиваються, та найменш розвинутих країн».

У Декларації, прийнятій у м. Доха питанням сприяння торгівлі присвячено §27. Генеральною радою СОТ 01.08.2004 р. було прийнято низку рішень (так званий «липневий пакет»), зокрема про початок переговорів з питань сприяння торгівлі.

У рамках переговорної групи СОТ з питань сприяння торгівлі Секретаріатом СОТ прийнято та розповсюджено низку документів, наразі Українська сторона опрацьовує консолідованому документі переговорної групи з питань сприяння торгівлі від 25 липня 2011 р. TN/TF/W/165/Rev.10.

Зазначений документ урахує текстові пропозиції країн-членів СОТ, а саме Гонконгу, Китайської Народної Республіки, Японії, Монголії, Королівства Норвегія, Швейцарської Конфедерації, Турецької Республіки та Республіки Гондурас.

*Свобода транзиту.* Аспекти, які розглядаються в рамках переговорної групи з питань сприяння торгівлі стосовно питання «Транзит» є наступні: сфера, визначення, недискримінація, збори та винагородження, прозорість, формальність та вимоги щодо документів, використання міжнародних стандартів, координація та співробітництво, періодичний огляд, тощо.

Країни-члени СОТ, які беруть активну участь в обговоренні зазначеного питання: Республіка Вірменія, Європейський Союз, Киргизька Республіка, Республіка Парагвай, Республіка Корея, Руанда, Турецька Республіка, Грузія, Індія, Японія, Австралія, Канада, Республіка Македонія, Малайзія, Демократична Соціалістична Республіка Шрі-Ланка, Республіка Сінгапур, Республіка Македонія, Республіка Молдова, Монголія, Республіка Руанда, Швейцарська Конфедерація, Королівство Свазіленд, Республіка Куба, Мексиканські Сполучені Штати та Домініканська Республіка.

### **8. Правила врегулювання суперечок (*Dispute Settlement Understanding*).**

Обговорення питань вдосконалення правил вирішення суперечок було започатковано ще у 1997 році на підставі

домовленостей у рамках Марракеської конференції 1994 року. Переговори відбуваються згідно з §30 Декларації Доха, хоча вони й не є невід'ємною частиною обов'язкового пакету раунду «Доха – Розвиток» (§47 Декларації), а їхнє завершення не пов'язане з необхідністю досягнення консенсусу в рамках загального переговорного процесу.

Переговорний процес відбувається в рамках окремих засідань Органу з врегулювання суперечок СОТ.

Метою переговорів у рамках напряму є удосконалення механізму врегулювання суперечок, положень Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок, а також внесення змін та уточнень до діючих положень, які регулюють механізм і процедури вирішення суперечок у СОТ, зокрема Правил застосування Домовленості про правила і процедури врегулювання суперечок від 11 грудня 1996 року (WT/DSB/RC/1) і Робочих процедур перегляду апеляцій від 04 січня 2005 року (WT/AB/WP/5).

Основним документом, що розглядається в рамках переговорів, є Доповідь голоуючого на окремому засіданні Органу з врегулювання суперечок СОТ від 21 квітня 2011 року (TN/DS/25).

### **ТЕМА 9. Проблеми комерційної дипломатії в Україні**

#### **План лекції:**

- 1. Етапи приєднання України до Світової організації торгівлі.**
- 2. Ключові умови і наслідки приєднання України до СОТ.**
- 3. Заходи зовнішньоторговельної політики в контексті структурних трансформацій зовнішньої торгівлі України після вступу до СОТ.**

## 1. Етапи приєднання України до Світової організації торгівлі

Головними умовами приєднання нових країн (у тому числі України) до СОТ є:

1) гармонізація національного торговельного законодавства з положеннями пакета угод Уругвайського раунду;

2) приведення у відповідність до СОТ системи митно-тарифного регулювання, суттєве обмеження і скасування ліцензування зовнішньоекономічних операцій та державних дотацій промисловості й сільському господарству, що досягається в процесі двосторонніх переговорів та укладення відповідних протоколів з країнами-членами Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ.

Процес вступу України до СОТ розпочато ще у 1993 р. Упродовж 2004-2005 років Указами Президента, постановами Верховної Ради, розпорядженнями Уряду України було створено належну законодавчу базу інтеграції до СОТ.

Приєднання до СОТ мало для України стратегічне значення з точки зору двох важливих факторів: це умова для подальшої поступової інтеграції України у європейські та світові процеси і структури, і системного реформування національної економіки згідно з принципами лібералізації та відкритості ринку. Крім того, інтеграції до СОТ – це ознака сталого розвитку країни – економічного, політичного, соціального.

З огляду на це, вступ до СОТ становив низку невирішених проблем, які гальмували розвиток економіки країни: необхідність ефективної реструктуризації промисловості і сільського господарства, підвищення стандартів виробництва та управління, налагодження нових ефективних механізмів захисту інтересів вітчизняного виробника. А це процес довгостроковий.

У 2003-2006 роках було значно активізовано переговорний процес між Україною та СОТ:

- проведено 7 засідань Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ;
- проведено двосторонні переговори з 35 країнами-членами СОТ;
- підписано 35 з 44 двосторонніх протоколів з доступу до ринків товарів та послуг.

Протягом 2005-2006 рр. було вирішено низку проблемних питань, які уповільнювали переговори між Україною та Робочою групою СОТ:

- усунуто податкові пільги, що надавались окремим підприємствам промисловості;
- встановлено однакові ставки акцизного збору на вітчизняні та імпортні транспортні засоби відповідно до принципу національного режиму;
- усунуто звільнення від ПДВ та податку на прибуток, платежів у Державний інноваційний фонд, від ПДВ та митних зборів на імпорт сировини, матеріалів, обладнання та товарів (не вироблених в Україні), які призначались для використання в межах технологічних парків;
- усунуто пільги у спеціальних економічних зонах та особливі режими для інвестиційної діяльності. Зокрема, всі звільнення від сплати мита на імпорт, ПДВ, акцизних зборів, квот та ліцензій, податку на прибуток, платежів у фонд соціального страхування безробіття, збору у Державний інноваційний фонд та обов'язкового продажу валютних надходжень;
- скасовано вимогу продажу Національному банку України 50% валютної виручки суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при реалізації зовнішньоторговельних контрактів;
- скасовано дискримінаційний підхід до іноземних компаній щодо використання податкових векселів при розрахунках з бюджетом;
- скасовано режим ліцензування і квотування експорту деяких видів продукції;
- встановлено фіксовану плату за видачу експортних ліцензій, що відповідає вартості надання зазначеної послуги замість плати в адвалерному еквіваленті до вартості контракту;
- скасовано додатковий збір при імпорті нафтопродуктів.

У 2007 році – порядок денний засідань та консультацій було присвячено розгляду законодавства, прийнятого Верховною Радою України з метою вступу України до СОТ та формуванню оновленої редакції проекту Звіту Робочої Групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ та формуванню в цьому документі зобов'язань України. Завершено переговори з доступу до ринку товарів і послуг із 49 членами Робочої групи.

Активні консультації велися з Киргизькою Республікою, Гватемалою та В'єтнамом. В цілому, в частині законодавчого забезпечення процесу вступу України до СОТ, Верховною Радою України протягом 2005 р. та 2007 р. було прийнято 49 Законів України.

Прийняті закони врегульовують такі сфери, як інтелектуальна власність, вивіз мито на сільськогосподарську продукцію, страхова та банківська діяльність, ввезення транспортних засобів на територію

України, оподаткування сільськогосподарських підприємств, ветеринарна медицина, а також вдосконалення митного законодавства, застосування експортних мит на брутто чорних та кольорових металів, сільськогосподарської діяльності, режиму ліцензування (вартості ліцензії), 18 обіг генетично модифікованих продуктів, перехід на нову систему опису та кодування товарів, побудовану на міжнародній системі ГС 2002 тощо.

За результатами неофіційного засідання Робочої групи 25 жовтня 2007 року було визначено перелік положень проекту Звіту, які потребували уточнення Україною:

- технічних бар'єрів у торгівлі;
- експортних мит;
- санітарних та фітосанітарних заходів.

У 2008 р. – завершення до кінця 2007 року усіх двосторонніх переговорів з країнами-членами Робочої Групи і узгодження положень проекту Звіту Робочої Групи про зобов'язання України дало змогу Секретаріату СОТ на початку 2008 року прийняти рішення про винесення на розгляд Генеральної Ради Протоколу про вступ України до СОТ.

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради СОТ Україну було прийнято до Світової Організації Торгівлі. За процедурою вступу до СОТ, Україна мала ратифікувати протокол до 4 липня поточного року. Разом із цим мали бути ухвалені 11 технічних законопроектів, схвалені кілька документів на рівні уряду і міністерств. 10 квітня 2008 року Верховна Рада ратифікувала протокол вступу України до СОТ.

3-поміж усіх 449 депутатів за проголосували 411. Комуністична партія утрималася від голосування. Після цього, у 30-ти денний термін, Україна офіційно стала 152 членом СОТ.

Україна набула членства в СОТ у 2008 році після майже чотирнадцяти років переговорного процесу. Протягом цих років була реалізована більша частина зобов'язань країни, які стосуються лібералізації ввізних мит, гармонізації національного законодавства з правилами та вимогами СОТ.

Сподівання від приєднання до СОТ були такі, що це вчинить на економіку більшою мірою сприятливий вплив, оскільки передбачає скасування квот на експорт українських металів у Європейський Союз і забезпечує недискримінаційний транзит товарів і послуг.

Водночас, за винятком готельного і ресторанного бізнесу, сектор послуг буде демонструвати помірне зростання сукупного випуску.



При цьому, за оцінкою Мінекономіки, від вступу до СОТ очікувалося зростання доходів державного бюджету від зовнішньоекономічної діяльності й додаткове щорічне збільшення експорту продукції, щонайменше, на 7-10% (від \$1,5-4 млрд).

## **2. Ключові умови і наслідки приєднання України до СОТ**

Загалом, переваг від членства в СОТ досить багато, вони стосуються різних сфер економічного життя. Але поряд з перевагами крокують і недоліки членства України в СОТ, це зумовлене тим що рівень розвитку національної економіки порівняно відсталий від рівня провідних країн-учасниць СОТ.

Можна розглянути основні моменти що стосуються як переваг так і недоліків, розділивши їх на такі основні групи як загальні та специфічні.

*Загальні* переваги і недоліки відкритої економіки – традиційні переваги пов'язані з відкриттям економіки і збільшенням обсягів міжнародної торгівлі переважно впливають з раціональними розміщеннями ресурсів. Товари будуть поступово відображати світові ціни і будуть розміщені у «найпродуктивніших» секторах. Але водночас недоліком є те що економіка країни ще не готова до впровадження світових цін, оскільки купівельна спроможність не відповідає світовим вимогам.

Одночасно, держава відчуваючи переваги буде розміщувати свої ресурси у секторах які є конкурентноздатними на міжнародних ринках. Економічна активність зростатиме під впливом нових торговельних можливостей та конкуренції з-за кордону. Виробництво буде мати доступ до ресурсів з імпорту і кінцевий продукт, навіть якщо лише частково, буде краще відображати світові ціни і буде кращої якості. Ці переваги часто нівелюються коштами перехідного періоду, що включають безробіття, перекваліфікацію, підтримку підприємств, загальну реструктуризацію і т.д. Однак, недоліки короткострокового періоду оправдуються довгостроковими виграшами.

### **Специфічні переваги членства України у СОТ:**

#### *Доступ на ринки.*

Перша і основна перевага членства у СОТ – можливість отримати кращий доступ на ринки у галузях експорту.

Вступ України до Світової організації торгівлі забезпечує лібералізацію доступу українських товарів на ринки світу через:

- зменшення тарифних і нетарифних обмежень доступу українських товарів практично на всі найважливіші товарні ринки розвинених країн світу і відповідно збільшення валютних надходжень від експорту вітчизняної продукції;

- одержання режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращення умов торгівлі з 150 країнами світу, на долю яких припадає понад 95% світової торгівлі.

#### *Передбачуваність і транспарентність.*

Членство у СОТ забезпечує передбачуваність, незмінність і транспарентність доступу на ринки. Тарифи що застосовуються до не – членів можуть змінюватись і переглядатись кожен рік. СОТ забороняє таку практику, і збільшує стабільність.

#### *Інституційна Реформа.*

Членство в СОТ вимагає створення ряду державних установ та прийняття ряду законів для провадження торговельної політики. Такі зміни, в свою чергу, прискорюють реформи, підтримують процес лібералізації торгівлі, збільшення прозорості та посилення верховенства права.

Недоліком є те, що створення таких умов та прийняття певних законів надзвичайно затратним для держави. Часто такі реформи вимагають кваліфікованих спеціалістів та перекваліфікації існуючих працівників – яких важко «втримати» в державному секторі.

#### *Механізм Розв'язання Суперечок.*

Наступною важливою перевагою членства в СОТ є можливість використання Механізму Розв'язання Спорів. Цей Механізм забезпечує «форум» для розв'язання багатьох торговельних суперечок. Цей механізм Україна може застосувати для вирішення спорів з своїми найбільшими торговельними партнерами – такими як ЄС, США в майбутньому Росія. Система розв'язання спорів СОТ є найпрозорішою та найдоступнішою системою.

Недоліками використання цього форуму є традиційні недоліки самої системи. Розв'язання спорів: процедура є досить довгою, дорогою. Відсутня компенсація. Багато з членів СОТ ніколи не використовували систему розв'язання спорів для захисту своїх інтересів – це зокрема випадок країн що розвиваються. Станом на 2009 рік з 315 спорів лише 98 були принесені країнами що розвиваються. 90% з цих 98 спорів країнами що є найактивнішими в Азії та Латинській Америці – такими як Індія і Бразилія. Жодна Африканська країна та найменш розвинута країна до сьогодні не була стороною у торговельному спорі СОТ. Система розв'язання спорів не є

наїефективнішим інструментом для приватних підприємств. Адже розпочати спір і оскаржити дії іншої держави може державний орган. Часом переконати свій уряд у необхідності розпочати справу може бути надзвичайно важко, зокрема у «політичному» аспекті.

#### *Участь у прийнятті рішень СОТ.*

Членство у СОТ дає можливість формувати майбутні правила та розвиток світової торгівельної системи. Нові члени зможуть брати участь у міжнародних переговорах і переслідувати свої інтереси та вносити свої корективи у правила СОТ. СОТ надає можливість брати участь у найширшому міжнародному форумі переговорів, правил та напрямків торгівельної політики.

#### *Покращення міжнародного іміджу країни.*

Вступ у СОТ позбило Україну клейма «не член СОТ» що має значний політичний вплив у її міжнародних відносинах та значно підвищить стабільність та впевненість в ній як у діловому партнері. Можна передбачати, що членство СОТ принесе збільшення іноземних інвестицій.

#### *Інтеграція з ЄС.*

Членство у СОТ є передумовою щодо створення зони вільної торгівлі між Україною і ЄС і відповідно – ефективнішою інтеграцією України у ЄС. Вдосконалення законодавства та інституційна реформа що є передумовою членства в СОТ – частково відображає стратегію інтеграції України у ЄС.

Після набуття членства у СОТ було започатковано переговорні процеси з укладення угод про вільну торгівлю між Україною та низкою держав світу і окремими угрупованнями держав. Здійснюється послідовна робота щодо опрацювання проектів угод про вільну торгівлю та проведення відповідних консультацій/переговорів з Сінгапуром, Сербією, Туреччиною, Канадою; продовжується підготовча робота з започаткування відповідних переговорних процесів з Мексикою, Сирією.

24 червня 2010 року укладено Угоду про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі.

Україна використовує договірну базу СОТ для подальшого розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу з країнами – основними партнерами.

Одним з основних політичних та економічних наслідків вступу України до СОТ стала активізація переговорів з ЄС щодо укладення Угоди про створення зони вільної торгівлі у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

#### *Можливість правового відступу від правил.*

Кожен член СОТ має право користуватись перевагами системи і одночасно має можливість тимчасово цілком легально відступити від своїх зобов'язань. Така можливість існує у рамках захисних заходів, переобговорень тарифів, обмежень щодо торгового балансу і т.д. Окрім того існує можливість захисту національного ринку завдяки маніпулюванню обмінним курсом. Цей засіб є найменш ефективний ніж тариф хоча і може спричинити інші небажані економічні наслідки.

#### *Реформа податкової та митної системи.*

У результаті вступу в СОТ тарифи знизилися і відповідно зменшилися надходження у державний бюджет. Для того щоб частково компенсувати цей ефект – реформували податкову систему щоб забезпечити ефективніше надходження податків від збільшення економічної активності пов'язаної з вступом у СОТ. Ця система повинна забезпечити перехід надходжень від тарифу до податків. Необхідною є також реформа митної системи. Надходження повинні забезпечуватись попри існуючі проблеми контрабанди та корупції. Якщо забезпечити обкладання митом виключно усіх товарів що ввозяться і повинні ним обкладатись, то зменшення надходжень не буде таким радикальним. Слід також зауважити, що заміна квот, які заборонені СОТ на тарифи – може збільшити тарифну базу і при ретельному їх зборі підвищить надходження у держбюджет.

Переваги та недоліки вступу України до СОТ наведено у таблиці 9.1.

Членство в СОТ несе багато переваг для України. Переваги для України від членства, в першу чергу залежать від швидкої адаптації України до правил світової економіки, внутрішніх реформ, професіоналізму персоналу та службовців, знання та використання правил СОТ.

Основні недоліки пов'язані з необхідністю переходу фінансового та людського капіталу з економічно невігідних та неконкурентноспроможних галузей у нові більш вигідні сфери. Для мінімізації таких негативних наслідків необхідно покращити мобільність ресурсів. Основна ідея даної концепції полягає у тому, щоб як змога ефективніше зменшити кошти трансформацій у короткостроковому періоді.

**Таблиця 9.1 – Переваги та недоліки вступу України до**

**COT**

<b>Плюси</b>	<b>Мінуси</b>
Україна наблизилася до створення зони вільної торгівлі з Євросоюзом	У 2008 році Україна мала найгірше торговельне сальдо – 18,5 мільярда доларів США
Збільшилася географія експорту зерна	Загроза підняття мита Росією, Білорусією та Казахстаном
Кабмін не може обмежувати експорт	Заборона захищатися імпорнтним митом
Квота на імпорт цукру-сирцю має частково задовольнити попит у цукрі	Вимога купувати молоко та м'ясо тільки у спеціалізованих ферм з 2010 року
Позитивний сингал для іноземних інвесторів	Заборона мати локальні назви інших країн
	Заборона перестраховатися у «несотівських» країнах
	Більш жорсткі вимоги до якості українського зерна
	Зниження експортного мита на брухт металу, насіння соняшника та шкіри худоби
	Зниження середньоарифметичної ставки ввізного мита – з 13,84% до 11,16% у 2008 році

Адже відомо, що членство у COT передбачає однозначні переваги у довгостроковому періоді, але ці переваги нівелюються через короткострокові труднощі адаптації національної економіки до відкритої конкуренції. Зменшення таких труднощів та коштів можливе при забезпеченні швидкої мобільності капіталу; мобільності трудових ресурсів, у тому числі горизонтальної (географічної) і особливо вертикальної (професійної), тобто можливість нагромадження людського капіталу; внутрікорпоративної мобільності – здатності підприємств до інновацій і гнучкість у зміні організаційних структур; інформаційної мобільності – необхідна умова для зниження транзакційних витрат на ринку продукції, праці і капіталу і підвищення інших видів мобільності.

### **3. Заходи зовнішньоторговельної політики в контексті структурних трансформацій зовнішньої торгівлі України після вступу до СОТ**

Відновлення світової економіки на початку 2010 року, підвищення цін на продукцію чорної металургії та сировинні ресурси сприяли збільшенню обсягів товарного експорту України. Позитивна динаміка експортно-імпортних операцій з товарами поступово відновлюється після різкого падіння внаслідок світової фінансової кризи 2008 року, і особливо відчутним цей процес став у 2010-2011 рр. Так, у 2010 році товарний експорт України збільшився на 29,2% порівняно з попереднім роком і склав 52,2 млрд дол. США. У розрізі ключових товарних груп найбільший внесок у зростання експорту забезпечено продукцією чорної металургії, обсяги закордонного постачання якої зросли на 42,7% переважно за рахунок зростання рівня цін. Варто також відзначити зростання обсягів експорту продукції машинобудування на 33,3%. Насамперед це пов'язано з відновленням зовнішнього попиту: за оцінками експертів МВФ, обсяги світової торгівлі в 2010 році зросли на 12,0%.

При цьому варто зауважити, що членство України у СОТ сприяло обмеженню нетарифних бар'єрів щодо українського експорту. Так, припинено квотування імпорту металопродукції з України до ЄС, скасовано антидемпінгові заходи щодо імпорту карбаміду; кількісні обмеження експорту зернових, насіння соняшнику та соняшникової олії, що дозволило експортерам суттєво наростити обсяги експорту даної продукції; зменшилась кількість антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких потерпають українські металургійна та хімічна галузі. Разом з тим, у 2010 році зберігалася тенденція дефіцитності зовнішньоторговельного балансу, що свідчить про неефективну модель експортної спеціалізації вітчизняних виробників у поєднанні з браком конкурентоспроможного імпортозамінного виробництва.

Аналіз розвитку зовнішньоторговельної діяльності України у кризовий та посткризовий періоди у порівнянні з її провідними торговельними партнерами, які у сукупності забезпечували понад 75% її сукупного обігу зовнішньої торгівлі товарами у 2010 році, дозволяє зробити однозначний висновок про те, що позиції вітчизняних експортерів найбільше постраждали від кризових явищ у світовій економіці.

Торгівля послугами продемонструвала значно вищий опір кризовим явищам світової економіки, порівняно з торгівлею товарами.

Зростання у 2010 році вартісного обсягу експорту транспортних послуг значною мірою відбулося завдяки збільшенню споживання у країнах Західної Європи російських енергоносіїв, що, в свою чергу, сприяло зростанню рівня завантаження вітчизняних магістральних нафто- і газопроводів: річний приріст експорту трубопровідних послуг склав 43,0% у 2010 р., забезпечивши 59,3% від загального приросту експорту послуг. Водночас імпорт послуг до України у 2010 році збільшився лише на 5,2%, переважно за рахунок отриманих транспортних (14,9%) і державних послуг (на 33,6%), разом з тим, відбулося скорочення обсягу отриманих фінансових (на 17,8%) та різних ділових, професійних і технічних послуг (на 44,5%). Кризове гальмування імпорту послуг дозволило досягти у 2010 році рекордного для України значення активного сальдо зовнішньої торгівлі послугами – 6,2 млрд дол. США, водночас, пасивне сальдо торгівлі товарами на рівні 9,3 млрд дол. США, перекривши здобутки у сфері послуг, обумовило, в цілому, від’ємний результат зовнішньої торгівлі України.

Після світової фінансової кризи 2008-2009 років відбулась зміна тенденцій у географічній та товарній структурах зовнішньоторговельної діяльності України. Характерними рисами сучасного етапу є випереджаюче зростання вектору торговельної співпраці з країнами СНД за одночасного зниження ролі європейського вектору у географічній структурі як експорту, так і імпорту товарів і послуг. Серед країн СНД найбільшим торговельним партнером України традиційно залишається Російська Федерація, частка якої у товарному експорті зросла до 26,1%, а в імпорті – до 36,5%. Тенденції торгівлі товарами з країнами ЄС, у цілому, відображають високий рівень залежності внутрішнього ринку України від домінуючих у імпорті з цього регіону товарів з високим рівнем доданої вартості. У 2010 році, з появою перших ознак відновлення ділової активності, від’ємне значення торгового сальдо торгівлі товарами з більшістю країн ЄС почало зростати.

Аналогічні зміни відбувалися і у сфері торгівлі послугами, зокрема, частка СНД в структурі експорту послуг різко збільшилася, – на 11,8 в.п., – досягши рівня 48% у 2010 році, що супроводжувалось значним скороченням питомої ваги ЄС (з 34,6% у 2008 р. до 26,8% у 2010 р.) та інших країн світу (з 29,2% у 2008 р. до 25,2% у 2010 р.) Трансформація географічної структури імпорту послуг мала аналогічні тенденції, лише з тією різницею, що на фоні зростання часток країн СНД та всіх інших країн світу, питома вага країн ЄС, хоча і залишалася домінуючою, проте за вказаний період суттєво знизилася (з 59,3% до 54%).

Криза спричинила поглиблення рівня залежності відкритої економіки України від зовнішніх чинників, про що свідчить зростання питомої ваги позитивного сальдо товарної торгівлі за традиційними та переважно сировинними статтями експорту (недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, жири та олії тваринного або рослинного походження, деревина і вироби з деревини) та збільшення питомої ваги від'ємного сальдо за позиціями мінеральних продуктів, хімічної продукції, полімерних матеріалів, виробів з текстилю. Значне скорочення протягом 2008-2010 рр. питомої ваги у вартісному обсязі експорту найбільш енергетично містких товарів, – продукції чорної металургії (на 7,5 в.п.) та хімічної галузі (на 0,8 в.п.), – а в імпорті, – транспортних засобів (8,1 в.п.) (переважно за рахунок автомобілів), – супроводжувалося значним збільшенням питомої ваги енергетичних ресурсів у структурі вартості товарного імпорту (на 5 в.п.).

Зниження у 2010 році порівняно з 2008 роком пасивного сальдо за високотехнологічними статтями торгівлі (механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку, транспортні засоби та шляхове обладнання тощо) було наслідком скорочення внутрішнього попиту на іноземні товари виробничого призначення, що обумовлене зменшенням обсягів внутрішнього виробництва під час кризи та девальвацією гривні.

Вигідне транзитне положення України традиційно забезпечує активне сальдо торгівлі послугами: профіцит торгівлі послугами у 2010 році становив 6,2 млрд дол. США, збільшившись на 42% порівняно з 2009 роком (4,35 млрд дол. США). На транспортні послуги України припадає більше 65 % експорту послуг, а за період з 2008-2010 рр. їх частка зросла найбільше (+2 в.п.) і досягла 67,1%. Імпорт послуг в Україні є значно більш технологічним, ніж експорт, – сукупна частка високотехнологічних послуг хоч і скоротилася після кризи, проте залишається на досить високому рівні (63,2% загального обсягу імпорту послуг у 2010 році). Видова структура імпорту послуг, порівняно з структурою їх експорту, є значно більш диверсифікованою.

Загалом, стратегічними тенденціями структурних трансформацій зовнішньої торгівлі України після вступу до СОТ є:

✓ вступ України до СОТ та світова фінансова криза обумовили початок нового етапу розвитку відкритої моделі національної економіки України, що знайшло відображення,



передовсім, у зміні структури торговельних відносин з її основними партнерами;

- ✓ динаміка географічної структури торгівлі протягом 2008-2010 років продемонструвала протилежні тенденції, порівняно з періодом економічного відновлення 2000–2007 років;

- ✓ у торгівлі товарами домінуючими залишаються два провідні географічні вектори: країни СНД та країни ЄС, при цьому, з-посеред всіх інших країн світу, у товарній торгівлі сформувався ще один важливий географічний вектор – азіський;

- ✓ питома вага європейського регіону у зовнішній торгівлі України значно зменшилась, що свідчить про наявність об'єктивних умов до переорієнтації торговельних відносин національних господарюючих суб'єктів в умовах кризи на країни із схожими рівнями економічного, технологічного розвитку та однаковим характером формування конкурентних переваг на міжнародних ринках;

- ✓ прогнози впливу участі України в СОТ на розвиток її економіки, що передували вступу у СОТ, значною мірою не підтвердились через низку факторів, найбільш значним з яких був вплив фінансово-економічної кризи;

- ✓ 3 роки членства України в СОТ, фактично, зміцнили чинну зовнішньоторговельну модель України, що характеризується перевагами ресурсного характеру, доповнивши її позиціонуванням України на світових ринках як провідного постачальника сільськогосподарської продукції.

Аналіз глобального рейтингу стимулювання торгівлі (ЕПІ) за Всесвітнім економічним форумом свідчить, що із вступом України до СОТ суттєво покращився як рівень доступу до внутрішнього ринку України, так і доступ України до зовнішніх ринків. Показовим для нашої країни є вищий рівень відкритості внутрішнього ринку як за рівнем тарифних ставок (37 місце в світі), так і за нетарифними протекціоністськими заходами (29 місце в світі), порівняно з можливістю доступу на іноземні ринки за рівнем тарифів, встановленим по відношенню до українських експортерів (49 місце), та отриманими торговельними преференціями (44 місце). До переваг зовнішньоторговельної політики України рейтинг відносить: доступність та використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що пояснюється, зокрема, високою кількістю власників мобільних та стаціонарних телефонів у розрахунку на 100 громадян; фізичну безпеку, зокрема за рівнем витрат бізнесу на захист від криміналу, жорстокості та тероризму Україна займає 43 місце у світі;

доступність і якість транспортної інфраструктури, що головним чином завдячує високій питомій вазі доріг з твердим покриттям та доволі високій якості залізничних шляхів. Крім того, непогані позиції України за показником сполучення морського транспорту з іншими видами транспорту.

Комплексний аналіз умов розвитку зовнішньої торгівлі України після набуття членства у СОТ показує, що під впливом глибокої світової фінансово-економічної кризи очікувані позитивні наслідки від поглиблення інтеграції вітчизняної економіки до глобального торговельного простору не реалізувалися. З одного боку, стримуючим фактором розвитку зовнішньої торгівлі стало зниження обсягів світового попиту і, як наслідок, внутрішнього виробництва більшої частини експортоорієнтованої продукції. З іншого боку, підвищення рівня використання різного виду протекціоністських обмежень з боку країн – торговельних партнерів України суттєво обмежувало обсяги експорту. При цьому, регулятивний вплив СОТ на протекціоністську політику країн світу виявився досить обмеженим щодо протидії дискримінаційним заходам та активному захисту національних виробників навіть у країнах, які є її провідними членами та розробниками самих принципів функціонування системи ГАТТ-СОТ.

Внутрішні чинники розвитку зовнішньої торгівлі України протягом 2008 року та I кварталу 2011 років значною мірою визначалися адаптацією до світових економічних та політичних змін та визначали умови розвитку окремих сфер економіки України.

По-перше, торговельна політика України була спрямована на приведення у відповідність до зобов'язань перед СОТ системи інструментів митно-тарифного регулювання, зокрема, суттєве скорочення ставок ввізних мит. В умовах зростання реальних доходів населення та відновлення споживчого платоспроможного попиту протягом 2010 року відповідною мірою це відобразилось на зростанні обсягів імпорту товарів та збільшенні доходів державного бюджету.

По-друге, уряд України, реагуючи на зміни у світовій економіці, здійснював окремі заходи щодо підтримки національного виробника.

Негативний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі в Україні мали такі прогалини в діяльності держави, як: відсутність чіткої стратегії структурних змін економіки, слабкий механізм фінансової державної підтримки розвитку експорту, низький рівень інвестування в інноваційну модернізацію експортоорієнтованих виробництв, високий рівень витрат, пов'язаних з зовнішнім державним боргом,

невигідні умови кредитування експорту, слабкість протидії спекулюванню з відшкодуванням ПДВ та з експортними операціями через офшорні компанії тощо.

Наслідки світової фінансово-економічної кризи не дозволили Україні у короткостроковому аналізованому періоді відчутти повною мірою позитивний ефект від спрощення режиму торгівлі з країнами-членами СОТ. Кардинального покращення добробуту населення шляхом підвищення рівня зайнятості, доходів та доступності якісних товарів та послуг, що є головним індикатором ефективності інтеграційних процесів, в Україні також не відбулось. Рівень життя громадян залишається доволі низьким не лише порівняно з розвиненими країнами світу, а й з багатьма країнами колишнього Радянського Союзу.

Позитивний ефект від вступу до СОТ переважно пов'язаний з очікуваними довгостроковими якісними структурними зрушеннями в національній економіці. Так, позитивним наслідком отримання Україною членства в СОТ став початок переговорів з ЄС щодо укладання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, зокрема, щодо створення поглибленої зони вільної торгівлі. Крім того, підвищення рівня відкритості національної економіки як наслідок набуття Україною членства у СОТ зумовлює необхідність зростання конкурентоспроможності вітчизняного виробника та поліпшення інвестиційного клімату в державі. Цьому мають сприяти відповідні заходи державної структурної політики, зокрема, щодо заохочення інвестиційного та інноваційного розвитку, ресурсо- та енергозбереження, підвищення ефективності організації економічних процесів.

Результати аналізу сучасних тенденцій розвитку експортно-імпоротної діяльності та зовнішньоторговельної політики України дають підстави визначити ключовим завданням державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності створення ефективної системи підтримки експорту, яка забезпечить сталий економічний розвиток та реалізацію експортного потенціалу держави. У контексті визначеної мети необхідно реалізувати комплекс заходів щодо модернізації та підвищення міжнародної конкурентоспроможності експортного виробництва, оптимізації існуючих систем правової, організаційно-економічної, науково-технічної, інфраструктурної та інших систем забезпечення експортно-імпоротної діяльності України.

Заходи, що сприятимуть вдосконаленню експортної складової торговельної політики України в умовах поглиблення зовнішньоекономічної інтеграції, зокрема через інструментарій СОТ,

та подоланню негативних наслідків світової фінансової кризи повинні охоплювати:

1. Розвиток комерційної дипломатії та активізацію застосування механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів.

2. Створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках, а також формування мережі підтримки національних виробників, передусім малих і середніх підприємств, у сфері міжнародної торгівлі.

3. Поглиблення торговельно-економічної інтеграції з окремими країнами партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями.

4. Удосконалення митних процедур.

5. Завершення реформування систем технічного регулювання та стандартизації.

6. Модернізація та унормування системи державної допомоги.

7. Вдосконалення фінансових механізмів регулювання та підтримки діяльності експортерів.

8. Забезпечення прозорості механізму відшкодування ПДВ та попередження зловживань в цій сфері.

9. Інформатизація зовнішніх економічних зв'язків України, що передбачає запровадження комплексу заходів.

10. Ідентифікація пріоритетних галузей, що потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Адаптація інструментів управління зовнішньоекономічною діяльністю до євроінтеграційних процесів : монографія / [Адвокатова Н.О. та ін.] ; за ред. В.М. Фомішиної та І.Ю. Вольвач ; Херсон. нац. техн. ун-т. – Херсон : ХНТУ, 2015. – 281 с.
2. Бураковський І., Мовчан В., Бетлій О., Куценко К., Кравчук В., Сисенко Н. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ: оновлена оцінка / Міжнародна благодійна організація "Гуманітарний фонд "Єдиний світ"; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2008. – 130 с.
3. Герасим Ю.Й. Формування антидемпінгової стратегії захисту національних товаровиробників / Ю.Й. Герасим // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – №5-6 (70-71). – С. 29-33.
4. Гордєєва Т.Ф. Проблема запобігання та розв'язання глобальних торговельних конфліктів / Т.Ф. Гордєєва // Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник та ін. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 169-183.
5. Довгань В. М. Право світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ. – К.: КНТ, 2009. – 448 с.
6. Дюмулен І.І. Міжнародна торгівля. Економіка. Політика. Практика. М.: ВАВТ, 2010. – 366 с.
7. Жовква І.І. Процес прийняття зовнішньополітичних рішень в Україні / І.І. Жовква: Навчально-методичний посібник. – К.: Дипломатична академія України при МЗС України, 2013. – 104 с.
8. Жуано Д. Світова організація торгівлі : монографія / Даніель Жуано; ред. Валерій П'ятницький. – К. : Вид-во «К.І.С.», 2006. – 115 с.
9. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: Освіта України, 2012. – 300с.
10. Зонова Т.В. Дипломатія: Моделі, форми, методи : Учебник / Т.В. Зонова. – М.: Аспект Пресс, 2013. – 348 с.
11. Козак Ю.Е., Логвінова Н.С., Батанова Т.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. – Одеса : Одеський національний економічний університет, 2012. – 182 с.
12. Комерційна дипломатія : торговельна політика і право : Навч. посібник. Друге видання, доповнене та перероблене. – Львів : Астролябія, 2006. – 704 с.
13. Международная экономика: в вопросах и ответах: Учебник /Под ред. КозакаЮ.Е.-К.: ЦУЛ, 2013. – 240 с.

14. Мировая экономика: Учебное пособие / Под ред. Козака Ю.Г. – К.: ЦУЛ, 2013. – 212 с.
15. Міжнародні економічні відносини : підручник / [А. П. Голіков та ін.] ; за ред. проф. А.П. Голікова, проф. О.А. Довгаль ; Харків. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. – 463 с.
16. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України : Навчальний посібник / В.М. Нижник. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 299 с.
17. Панфілова О.Є. Особливості проведення Дохійського раунду переговорів у багатосторонній торговельній системі СОТ / О.Є. Панфілова // Митна справа. – 2015. – №3(99). – С. 16-21.
18. Пуригіна О.Г. Міжнародні економічні конфлікти: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
19. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
20. Фомішин, С. В. Міжнародні економічні відносини : Навчальний посібник / С.В. Фомішин, Ю.В. Колесник. – Львів : Новий світ-2000, 2010. – 360 с.
21. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : Монографія / Т.М. Циганкова, А.О. Олефір, О.В. Фурсова [та ін.] // Мін-во освіти і науки України, Київський нац. економічний ун-т ім. В. Гетьмана. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.
22. WTO: 2013 Press Releases. [Electronic resource]. Mode of access: [www.wto.org/english/news\\_e/pres12\\_e/pr658\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm).
23. Глобальная конкурентоспособность 2013 – 2014 : доклад / World Economic Forum (Всемирный экономический форум) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <[http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR\\_Rankings\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf)>.
24. Офіційний сайт Незалежного моніторингу політики, що впливає на світову торгівлю (Global trade alert) [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : <<http://www.globaltradealert.org>>.
25. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.worldbank.org>>.
26. Офіційний сайт Державної Служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
27. Європейський вибір України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.minyust.gov.ua/7g.html>>.

28. План стратегії України в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.delukr.ses.eu.int>>.

29. Сайт інформаційно-аналітичного та експертного центру України в галузі зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.dzi.mfert.gov.ua>>.

30. Статистична служба Європейської комісії (Євростат) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.europa.eu.int>>.

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	3
<b>Програма навчальної дисципліни</b>	5
<i>Розділ 1. Інституційний базис та система уніфікованих правил регулювання міжнародної торгівлі</i>	9
Тема 1. Інституційна основа та ключові принципи функціонування сучасної торгової системи СОТ	9
Тема 2. Процесуальні механізми системи світової торгівлі	31
Тема 3. Система сучасних правил світової торгівлі товарів	37
Тема 4. Особливості комерційної дипломатії у сфері міжнародної торгівлі послугами	50
Тема 5. Комерційна дипломатія: міжнародна торгівля та права інтелектуальної власності	62
Тема 6. Торговельні заходи захисту внутрішнього ринку	73
<i>Розділ 2. Перспективні сфери багатосторонньої гармонізації торгівельної системи СОТ</i>	85
Тема 7. Механізм врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ	85
Тема 8. Сучасний раунд багатосторонніх торговельних переговорів у системі СОТ	94
Тема 9. Проблеми комерційної дипломатії в Україні	117
<b>Список літератури</b>	133



*Навчально-методичне видання*

**АНДРОСОВА Тетяна Василівна**  
**ШТАЛЬ Тетяна Валеріївна**  
**ПЕЧЕНКА Оксана Іванівна**  
**ВЕЛИЧКО Катерина Юріївна**  
**БЛОХІНА Ольга Миколаївна**

# **ТОРГОВА ПОЛІТИКА ТА КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ**

## **КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

**для студентів економічних спеціальностей  
денної та заочної форми навчання**

***Авторська редакція***

---

Підп. до друку 30.12.2015 р.  
Формат 60x84 1/16. Папір офсет.  
Умов. друк. арк. 8,0. Обл.-вид. арк.  
Наклад 50 прим. Поз. 158. Замов. № 12-15

---

Надруковано ТОВ «Видавництво Форт»  
Свідотцтво про внесення до державного реєстру видавців ДК №333 від 09.02.2001р.  
61023, м. Харків, а/с 10325