

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО НЕТАРИФНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ»**

Виконав:

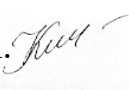
студент 2 курсу групи УОЗ-61

спеціальності «Міжнародні економічні
відносини»

освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини» другого

(магістерського) рівня вищої освіти

 Зеленський Н.І.

Керівник: к.геогр.н., доц. Казакова Н.А. 

Рецензент: д.е.н., проф. Токмакова І.В.

Харків – 2023 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Надія КАЗАКОВА

«_____» _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Зеленському Никіті Ігоровичу

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Особливості сучасного нетарифного регулювання міжнародної торгівлі»

керівник роботи к.геогр.н., доц. Казакова Н.А.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від “02”02.2023 року № 4002-5/236

2. Строк подання студентом роботи

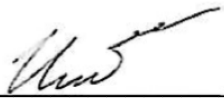
3. Перелік питань, які потрібно розробити

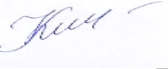
дослідити сутність, історію формування та різновиди заходів нетарифного регулювання; дослідити регламентацію та різновиди заходів нетарифного регулювання; опрацювати методiku оцінки впливу нетарифних заходів у зовнішній торгівлі; з'ясувати сучасний стан застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі; дослідити географічний вимір застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі; вивчити особливості нетарифного регулювання імпорту товарів у міжнародній торгівлі; охарактеризувати сучасний стан нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні; оцінити вплив нетарифного регулювання на національну економіку України; узагальнити напрями удосконалення нетарифного регулювання України.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Теоретико-методичні засади дослідження нетарифного регулювання міжнародної торгівлі
2	Особливості застосування нетарифного регулювання у сучасній системі міжнародної торгівлі
3	Сучасні реалії та шляхи вдосконалення застосування нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні

5. Дата видачі завдання 01.02.2022 р.

Студент  Н.І. Зеленський

Керівник роботи  Н.А. Казакова

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.....	9
1.1. Сутність, історія формування та різновиди заходів нетарифного регулювання.....	9
1.2. Регламентація нетарифного регулювання у ГАТТ/СОТ	20
1.3. Методика оцінки впливу нетарифних заходів у зовнішній торгівлі країн світу	38
Висновки до першого розділу.....	44
Розділ 2. Особливості застосування нетарифного регулювання у сучасній системі міжнародної торгівлі	46
2.1. Основні напрями використання нетарифних заходів у міжнародній торгівлі	46
2.2. Географічний вимір застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі	51
2.3. Особливості нетарифного регулювання імпорту товарів у міжнародній торгівлі.....	57
Висновки до другого розділу	62
Розділ 3. Сучасні реалії та шляхи вдосконалення застосування нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.....	65
3.1. Особливості нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні	65
3.2. Оцінка впливу нетарифного регулювання на національну економіку, на прикладі України	74
3.2. Напрями удосконалення нетарифного регулювання в Україні.....	77
Висновки до третього розділу.....	87
Висновки	89
Список використаних джерел.....	91
Додатки.....	100

ВСТУП

Актуальність теми дослідження У сучасний час все більшого значення для регулювання зовнішньоекономічних відносин набувають нетарифні обмеження. У той час як члени Світової організації торгівлі продовжують знижувати тарифи, як за кількістю, так і за рівнем, країни шукають альтернативні способи підтримки вітчизняних виробників і захисту своїх внутрішніх ринків. У результаті восьми раундів багатосторонніх переговорів ГАТТ послідовне зниження тарифних ставок призвело до зростання популярності нетарифних бар'єрів як засобу торговельного протекціонізму. Ця тенденція викликала все більшу увагу світової громадськості та міжнародних організацій щодо формулювання універсальних принципів та положень для цієї сфери. У сучасну епоху глобальної конкуренції та активної лібералізації міжнародної торгівлі країни та національні корпорації прагнуть отримати переваги зовнішньої торгівлі. Однак це вимагає відкриття та впровадження свіжих і ефективніших засобів регулювання. У 1940-х роках середній рівень митних зборів становив близько 47-48%, тоді як сьогодні він становить приблизно 4% у розвинених країнах і в середньому 13% у країнах, що розвиваються. Понад 50% світового імпорту є безмитним, а деякі країни, такі як Гонконг, Макао (Китай) і Сінгапур, імпортують товари виключно без мит. Значне зниження тарифних ставок та їх консолідація в 161 країні призвело до появи більш гнучкої, ефективною та непрямой форми протекціонізму в системі світової торгівлі. Цей новий протекціонізм базується на нетарифному регулюванні, яке постійно розвивається та стає все складнішим. Ці нетарифні правила є основною проблемою для багатосторонніх переговорів у Світовій організації торгівлі (СОТ), оскільки вони призводять до численних комерційних суперечок, що виникають через постійне розширення їх використання. Ці суперечки негативно впливають не лише на торгові потоки, а й на загальний розвиток світової економіки. Наукові дослідження з питань міжнародних торгово-економічних відносин

черпали теоретико-методологічну основу як з вітчизняних, так і з міжнародних наукових праць. Серед них Андрущенко В., Бережнюк І., Василик О., Войцешук А., Воронова Л., Гребельник О., Данілов О., Іванов Ю., Кіян Ю., Крисоватий А., Кучерявенко М., Мельник П., Молдован О. ., Онисько С., Опарін В., Пасічник Ю., Педь І., Пісьмаченко Л., Романенко В.Сідельникова Л., Солодковський Ю., Стеблянко М., Тарантул Л., Таранов І., Федосов В., Шульга М. Саме з цих джерел походять дослідження розвитку було обґрунтовано міжнародні торгово-економічні відносини. Незважаючи на вагомий внесок у теоретичне дослідження нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі численними вченими, все ще існує потреба у розкритті сутності та визначенні напрямків розвитку сучасного нетарифного регулювання товарообміну в рамках глобальної торговельної системи, а також напрями вдосконалення системи нетарифного регулювання України. Досягнення цього створить необхідні умови для захисту вітчизняних виробників сировини, забезпечення гармонійної та ефективної інтеграції у світову торговельну систему та підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Мета кваліфікаційної роботи – з’ясування особливостей застосування нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі, оцінка їх впливу на національну економіку та визначення шляхів вдосконалення нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні **завдання**:

- дослідити сутність, історію формування та різновиди заходів заходів нетарифного регулювання;
- дослідити регламентацію та різновиди заходів нетарифного регулювання;
- опрацювати методику оцінки впливу нетарифних заходів у зовнішній торгівлі;
- з’ясувати основні напрями застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі;

- дослідити географічний вимір застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі;
- вивчити особливості нетарифного регулювання імпорту товарів у міжнародній торгівлі;
- охарактеризувати особливості нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні;
- оцінити вплив нетарифного регулювання на національну економіку України;
- узагальнити напрями удосконалення нетарифного регулювання України.

Об’єктом дослідження є процес нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Предметом дослідження є особливості, принципи та перспективи сучасного нетарифного регулювання у міжнародній торгівлі.

До вивчення нетарифних заходів у міжнародній торгівлі та визначення категорії «нетарифні заходи» можна підійти як за допомогою історичного, так і логічного методів дослідження. При формуванні глобальної системи нетарифних заходів аналіз та синтез використовуються для обґрунтування підходів. Крім того, аналіз та синтез використовуються для вивчення досвіду та наслідків нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі країнами світу, а також для визначення особливостей захисту національного товаровиробника за допомогою нетарифних заходів. Для систематизації факторів і причин застосування нетарифних торговельних заходів та обґрунтування пріоритетних напрямів удосконалення системи нетарифного регулювання в Україні необхідний структурний аналіз системи економічних процесів. Нарешті, методи кількісного та якісного порівнянь використовуються для аналізу застосування заходів нетарифного регулювання в країнах з різним рівнем економічного розвитку.

Інформаційною основою дослідження є різноманітні нормативно-правові документи, що стосуються фіскальної політики, а також ряд матеріалів,

отриманих від Державної митної служби України та Державної служби статистики України, Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Світової організації торгівлі (СОТ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

Використані додаткові джерела – фахова література, а також електронні та інформаційно-аналітичні джерела.

Апробація матеріалів. За результатами написання кваліфікаційної роботи магістр опубліковано тези на III Міжнародній студентській конференції «Міждисциплінарні наукові дослідження та перспективи їх розвитку», яка пройшла 10 листопада 2023 р. у місті Дніпро, Україна [37].

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 101 сторінку тексту, 6 рисунків, 12 таблиці, 3 формул, 1 додатку. Список використаних джерел включає 74 найменування літератури, зокрема 32 електронні публікації.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність, історія формування та різновиди заходів нетарифного регулювання

Міжнародна торгівля є ключовим аспектом міжнародних економічних відносин протягом багатьох десятиліть. Міжнародна торгівля передбачає обмін товарами, послугами та інтелектуальною власністю між державно організованими національними економіками. Це не тільки вказівка на існування світового ринку, але й служить фізичною основою міжнародних економічних відносин. Ця основа забезпечує зростаючу інтеграцію всіх країн світу. Нині обсяг міжнародної торгівлі товарами становить приблизно 18,8 трлн доларів, а торгівля послугами – 4,6 трлн доларів. По суті, більше 80% міжнародної торгівлі становить торгівля товарами, а решта 20% – це торгівля послугами [23].

Держава є основним інститутом економічної та політичної системи суспільства, функції та форми втручання у життя цього суспільства визначаються моделлю економічної системи. Традиційно застосовуються два варіанти втручання: 1) держава прямо спрямовує та коригує економічні процеси в країні або 2) держави усувається від економічного життя, зводячи свою роль до спостереження та законотворчості.

Основною метою зовнішньоторговельної політики країни є регулювання надходження іноземних товарів на внутрішній ринок і стимулювання експорту вітчизняних товарів на міжнародні ринки.

Зростання кількості осіб, які беруть участь у глобальних торгово-економічних відносинах, разом із розвитком нових форм і стратегій торгівлі призвело до складної, динамічної та запутаної системи міжнародної торгівлі. Ця система складається з різних механізмів і прийомів, які впливають на правила, що регулюють торговельну діяльність, а також структуру і рух товарів.

Рух товарів, які використовуються різними учасниками глобальної торгівлі та економічних об'єднань, називають торговими потоками. У сучасній системі управління міжнародною торгівлею існує п'ять різних рівнів, які визначаються спеціальними методами та інструментами, що впливають на швидкість, збалансованість і моделі (як щодо продуктів, так і географічних регіонів) світової торгівлі (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Система регулювання міжнародної торгівлі [57]

Міжнародна торгівля регулюється заходами регулювання на кожному рівні, які включають як тарифні, так і нетарифні методи. Ступінь державного втручання в міжнародну торгівлю визначає, чи буде проводитися протекціоністська чи ліберальна політика [57].

Загалом кажучи, можна помітити, що політика вільної торгівлі більше відповідає меті оптимального використання сприятливих економічних умов для підтримки загальної економіки. Навпаки, політика протекціонізму зазвичай використовується для вирішення конкретних проблем, які зазвичай пов'язані з вирішенням конкретних економічних питань. Як економічна політика протекціонізм охоплює ряд механізмів регулювання виходу на

внутрішній ринок і забезпечення доступу на зовнішні ринки. Ці механізми включають впровадження митних тарифів і нетарифних заходів, які регулюють міжнародну торгівлю. Метою цих заходів регулювання є створення найбільш сприятливих умов для сприяння успішному та ефективному функціонуванню національної економіки в контексті міжнародних економічних відносин.

За останні тридцять років середня тарифна ставка суттєво знизилася як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах як компонент багатосторонніх торгових угод. Зараз середня тарифна ставка в розвинених країнах становить приблизно 4%, тоді як відповідна ставка в країнах, що розвиваються, становить близько 13%. Незважаючи на це, було б некоректно стверджувати, що світ зараз перебуває в розпалі нової ери необмеженої глобальної торгівлі. Поточна торговельна політика більшості країн характеризується переходом від суворого протекціонізму, який був поширеним до Другої світової війни, до нового типу протекціонізму, який передбачає стабільні, хоча й нижчі тарифні ставки.

Оскільки більше половини світового імпорту зараз здійснюється без мита, значне зниження тарифних обмежень через СОТ призвело до того, що країни все більше покладаються на нетарифні методи для регулювання міжнародної торгівлі та захисту добробуту вітчизняних виробників. Після Другої світової війни, коли міжнародна торгівля товарами стала більш лібералізованою відповідно до ГАТТ, відбувся перехід від запровадження мит і тарифів до переважного застосування нетарифного регулювання.

Розглянувши історію міжнародної торгівлі та пріоритетні напрямки торговельної політики країн, можна дійти висновку, що нетарифне регулювання застосовувалося ще з епохи Великих географічних відкриттів у XV-XVI ст. У цей час відбулося значне зростання цін на товари через надходження великих обсягів золота в Західну Європу. У 18 столітті англійський уряд запровадив заборону на певний імпорт, щоб захистити свою обробну промисловість, а також встановив ціни на основні продукти

харчування та забезпечив якість товарів для збільшення обсягу експорту. Нетарифні заходи, такі як Навігаційний акт 1651 року, передбачали, що всі товари, що надходять з Азії, Африки та Америки до Англії, повинні транспортуватися виключно на англійських торгових суднах. Англійським суднам або судам європейських країн, з яких вони відправлялися, дозволялося перевозити товари. Для колоній їхні товари повинні були спочатку прибути в англійські порти, перш ніж їх можна було транспортувати далі англійськими кораблями. Використання різноманітних податкових, фінансових і кредитних заходів для маніпулювання закордонною торгівлею такими країнами, як Англія та Росія, наприкінці 19 століття призвело до появи початкових форм торгової війни. На початку 20 ст уряди більшості капіталістичних країн ввели кількісні обмеження на широкий спектр товарів.

Починаючи з 1960-х років, почала виявлятися тенденція до зменшення кількісних обмежень. Тим не менш, адміністрації капіталістичних держав продовжували підтримувати їх.

Протягом певного періоду часу тривало активне застосування порівнянних заходів. У період з кінця 1960-х до середини 1970-х років у країнах Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), MENA та Японії накладалися кількісні обмеження на велику кількість імпорتنих товарів. Ці обмеження охопили значну частину сільськогосподарського імпорту, коливаючись від 20% до 50%, і промислового імпорту, від 10% до 15%.

Під час переходу від 1990-х до початку 2000-х років спостерігалось помітне збільшення застосування як компенсаційних, так і антидемпінгових заходів. Це спостерігалось не лише в розвинених країнах, а й у тих, які ще перебували на стадії розвитку. З початком 21 століття відбувся явний зсув у бік впровадження технічних стандартів, а також санітарних і фітосанітарних правил. Із запровадженням цих нових правил виникла низка процедурних перешкод, що призвело до вжиття ще більшої кількості антидемпінгових та компенсаційних заходів.

Широке використання урядами розвинених країн заходів стимулювання експорту почалося в повоєнний період після Другої світової війни. Протягом 1950-х років регулювання цін продажу було основним методом стимулювання експорту, і ці правила застосовувалися різними способами. Проте до 1960-х і початку 1970-х років багато країн почали вживати заходів для створення довгострокової зацікавленості в експорті продукції та розвитку зовнішніх ринків. Ці зусилля призвели до створення потужних виробничо-експортних баз економіки розвинених країн, насамперед у машино- та приладобудуванні. Основною метою було постійне стимулювання цих баз і підвищення їх конкурентоспроможності.

Сучасна світова економіка характеризується появою нових форм експортного виробництва, пов'язаних з новими тенденціями світової торгівлі, а також значним зростанням обсягів інженерно-технічних та інтелектуальних послуг. Процес цих змін відбувається в умовах гострої конкуренції, що вимагає постійного дослідження та вдосконалення методів сприяння [57].

Обговорюючи питання регулювання міжнародної торгівлі, більшість вчених схильні використовувати термін «нетарифні заходи» на відміну від «нетарифного регулювання». У цьому контексті слово «заходи» стосується різноманітних інструментів, методів, бар'єрів, обмежень та дій уряду, які впроваджуються.

Вперше термін «нетарифні заходи» (НТЗ) виник у дослідженні Міжнародної торгової палати 1954 р. Під нетарифними заходами розумілися всі засоби регулювання експорту та імпорту, відмінні від тарифних заходів. Пізніше це визначення стало використовуватися міжнародними організаціями, що займаються проблематикою використання НТЗ.

Визначення терміна «нетарифні заходи» з тих часів практично не змінилося, більшість міжнародних організацій, дослідників та економістів, як і раніше, використовують його у своїх роботах, незважаючи на його казуїстичний характер. Найбільш поширеним є визначення Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), вироблене спільно з іншими учасниками

Міжустановної групи підтримки (Multi-Agency Support Team, MAST). У цьому визначенні під НТЗ розуміються інструменти торговельної політики, відмінні від тарифів, які можуть проводити стан міжнародної торгівлі товарами, у вигляді впливу обсяги торгівлі, ціни чи обидва показника одночасно.

Секретаріат ГАТТ-1947 з початку 60-х років XX століття став вести регулярний нагляд за нетарифними заходами. Країни, що розвиваються, вводили нетарифні заходи для захисту своїх економік і підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, що не могло не сповільнити економіки вже розвинених країн. Країни-учасниці ГАТТ-1947 мали на «добровільній основі» інформувати Секретаріат ГАТТ про нетарифні заходи, а сам секретаріат почав регулярно публікувати переліки нетарифних заходів, що вживаються.

З другої половини 60-х років найбільш повну та інформативну систему за нетарифними методами стала застосовувати та публікувати Конференція ООН з торгівлі та розвитку – ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development).

Світова організація торгівлі (далі СОТ) була створена на базі ГАТТ 1947 і тому успадкувала від останньої інформаційну систему, створену Секретаріатом ГАТТ-1947, а також зобов'язання по повідомленню країнами-учасницями Секретаріату СОТ, а через нього та інші країни про свої торгові заходи. нотифікацій. Для більшої інформаційної відкритості в рамках СОТ діє механізм огляду торгової політики.

Термін «нетарифний захід», що з'явився в середині минулого століття, мало змінився за змістовим змістом – інші заходи крім митних тарифів, однак, перелік нетарифних заходів значно зріс і продовжує збільшуватися.

Ця різноманітність спричинила появу безлічі класифікаторів нетарифних заходів. Розглянемо найпоширеніші.

I. Класифікаційна схема ЮНКТАД складається з ємних розділів, які містять нетарифні заходи, близькі характером свого на торгівлю. Усього таких розділів 16 із рівнями від А до Р. Кожен розділ включає підгрупи окремих

видів нетарифних заходів. Цей класифікатор був розроблений спільними зусиллями ООН, СОТ, Світового банку та Міжнародного торгового центру та спільно використовується цими організаціями.

Класифікатор нетарифних заходів [14]:

1) *технічні заходи*:

- санітарні та фітосанітарні заходи, включаючи системи сертифікацій;

технічні бар'єри у торгівлі;

передвідвантажувальна інспекція та інші формальності;

2) *нетехнічні заходи*:

- обумовлені (антидемпінгові, компенсаційні та захисні) заходи торговельного захисту;

- неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони та заходи кількісного контролю, крім застосовуваних з причин, пов'язаних із СФС та ТБТ;

- заходи контролю за цінами, включаючи додаткові податки та збори;

- фінансові заходи, включаючи обмежувальні способи платежів;

- заходи, що стосуються конкуренції;

- інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею;

- обмеження щодо післяпродажного обслуговування товарів;

- субсидії (за винятком експортних);

- обмеження у державних закупівлях;

- обмеження, пов'язані із правами на інтелектуальну власність.

- обмеження, пов'язані із місцем (включаючи країну) походження товарів;

3) *заходи щодо експорту*:

- заходи щодо експорту: заборони, квоти, ліцензії, експортні субсидії та ін.

Відповідно до класифікації Європейською економічною комісією ООН нетарифні методи регулювання поділяються на 3 основні групи [4] (рис. 1).



Рис.1.2. Нетарифні методи регулювання за методикою ЄЕК
(складено за матеріалами: [8])

Як видно з малюнка 1.1, угруповання та кількість виділених іншою структурою ООН дещо відрізняється від підходу ЮНКТАД. Класифікація ЄЕК ООН є більш утилітарною і заходи розділені швидше за оперативністю введення та/або зміни. Заходи прямого обмеження, як і заходи валютного контролю, виділені окрему групу, запроваджуються законодавчо і може бути довільно змінені з часом (без урахування виданих раніше квот і ліцензій). Друга ж група скоріше регулюється підзаконними актами уряду країни та більш оперативна до введення/скасування.

Найбільш популярною формою нетарифних обмежень є кількісні обмеження ввезення та вивезення товарів та послуг. Як один із заходів такого обмеження, широко використовується квотування, тобто. обмеження кількості чи вартісному вираженні обсягу продукції, дозволеної до ввезення чи вивезення за певний період. Квотування застосовується як щодо імпорту, і експорту.

Завдяки численним наявним заходам нетарифного регулювання міжнародні організації та окремі дослідники розробили різні системи їх

класифікації. Міжнародна конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) і Світова організація торгівлі (СОТ) є найвідомішими організаціями, які запропонували власні класифікації, як показано на малюнку 1.3.

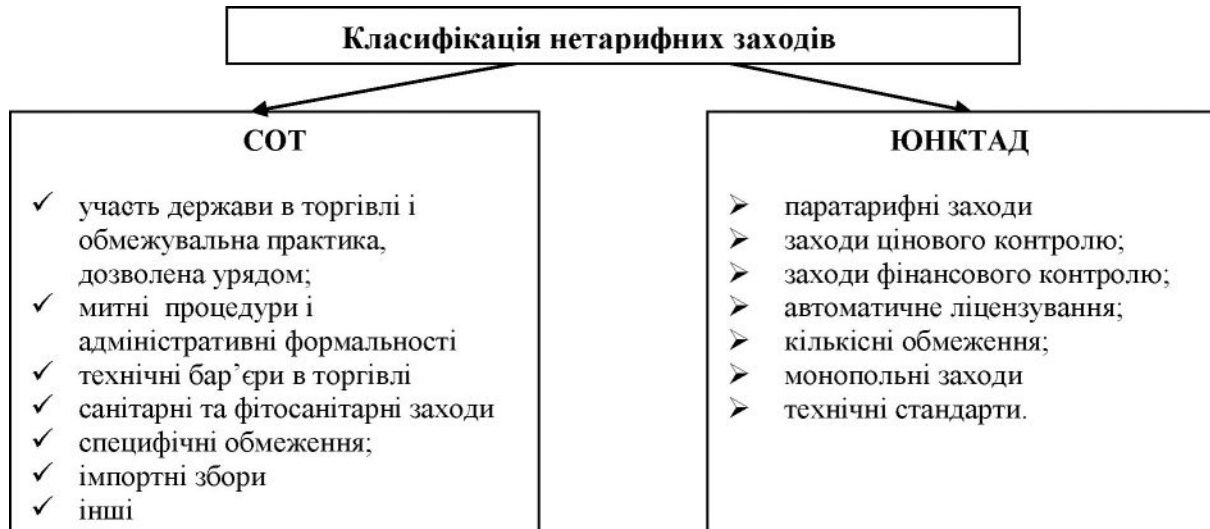


Рисунок 1.3 Класифікація нетарифних заходів відповідно до Світової організації торгівлі (СОТ) і Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [18]

Пізніше з ініціативи ЮНКТАД було створено MAST, до якої увійшли Світова організація торгівлі, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародний торговий центр (МТЦ), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) та Продовольча організація ООН (ФАО). Крім цього, для вдосконалення наявної бази даних нетарифних заходів, її регулярного оновлення, а також поширення інформації про НТЗ ЮНКТАД у співпраці із Світовим банком, МТЦ та Африканським банком розвитку ініціювала проект «Прозорість у торгівлі» (Transparency in Trade, TNT).

Завдяки спільним зусиллям усіх учасників MAST і TNT сьогодні TRAINS є найбільшим джерелом даних про заходи нетарифного регулювання, що застосовуються у міжнародній торгівлі з 1988 р. В даний час до бази TRAINS внесено понад 50 тисяч НТЗ, вона охоплює 109 країн та 90% світової

торгівлі.

Разом з тим, заслуговують на увагу й інші проекти, в яких не беруть участі міжнародні організації, наприклад діяльність Науково-дослідного центру економічної політики (CEPR), Центру перспективних міжнародних досліджень (Centre d'Etudes Prospectives et d' Informations Internationales, СЕРП) або Глобального проекту з аналізу торгівлі (Global Trade Analysis Project, GT AP). В рамках цих ініціатив активно проводиться збір статистики про використання НТЗ та аналіз наслідків їх застосування

Крім цього, експертами CEPR було засновано ініціативу Global Trade Alert (GTA). Появі ініціативи сприяло масштабне зростання протекціонізму та особливо застосування НТЗ у світовій торгівлі внаслідок Світової фінансової кризи 2007-2008 років. База даних GTA є не дублюванням TRAINS, а скоріше доповненням до неї. Цікавим є той факт, що GTA не враховує ряд потенційних НТЗ, які не мають очевидних, явних протекціоністських цілей. Це стосується головним чином технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) та санітарних та фітосанітарних заходів (СФС заходів). У трактуванні GTA ці заходи покликані відповідати легітимним цілям охорони життя та здоров'я людей, тварин та рослин. Бар'єрами вони формально стають тоді, тоді їх застосування має дискримінаційний характер.

Інструменти нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі у вітчизняній літературі часто називають «нетарифними заходами», «нетарифними обмеженнями», «нетарифними бар'єрами». Проте варто зазначити, що терміни «нетарифні заходи» та «нетарифні бар'єри» мають різні характеристики, що, на нашу думку, призводить до різних поглядів на мету, цілі та результати впровадження інструментів нетарифного регулювання. Головним фактором, який розділяє ці два аспекти, є намір використання механізмів нетарифного регулювання.

Нетарифні заходи охоплюють ширший спектр дій порівняно з нетарифними бар'єрами. Вони складаються з низки державних регулюючих дій у зовнішньоторговельних відносинах поза межами митного регулювання,

які впливають і маніпулюють потоками торгівлі. Ці заходи можуть включати як дії, що обмежують торгівлю, так і дії, що сприяють торгівлі, і не обмежуються лише обмеженням обсягу торгівлі.

Нетарифні бар'єри стосуються нетарифних заходів, які перешкоджають зростанню торгівлі, і, як правило, заборонені встановленими правилами міжнародної торгівлі. Термін «бар'єр» походить від французького слова «перешкода», що вказує на те, що нетарифні бар'єри перешкоджають розвитку торгівлі. У результаті концепція нетарифних бар'єрів має негативний підтекст і розглядається як відхилення від встановлених протоколів міжнародної торгівлі. Синоніми нетарифних бар'єрів включають подібні терміни, як «нетарифні обмеження», «нетарифні спотворення» та «нетарифні перешкоди». Навпаки, нетарифні заходи не спрямовані на перешкоджання розвитку торгівлі.

Заходи нетарифного регулювання можна класифікувати за безпосереднім впливом. Заходи безпосереднього впливу включають ліцензії, квоти та добровільні експортні обмеження. Заходи непрямого впливу включають митні процедури, технічні бар'єри та політику державних закупівель.

Нетарифні заходи поділяються на дві групи залежно від ступеня правового забезпечення, яке вони отримують. Формальні заходи – це ті, що задокументовані в законодавчих та нормативних документах, наприклад, кількісні обмеження, участь держави в торгівлі, обмеження ділової практики, митні процедури, технічні бар'єри. Неформальні заходи, з іншого боку, викликаються діями уряду або керуються політикою та практикою органів державного управління. Ці перешкоди можуть виникати через адміністративні процедури та неопубліковані нормативні документи, ринкові структури та інші джерела [7].

Отже, у наш час зовнішньоторговельна політика країни складається з широкого набору нетарифних методів та інструментів регулювання. Ці методи та інструменти класифікуються за різними характеристиками, що забезпечує широкий спектр підходів для використання урядами. Лібералізація

міжнародної торгівлі через Світову організацію торгівлі (СОТ) призвела до переходу від переважного використання мит і тарифів для регулювання до переважного використання нетарифного регулювання. Наразі не існує універсального визначення нетарифного регулювання та нетарифних заходів (НТЗ), проте загалом вони охоплюють усі дії, крім митних зборів, вжиті урядом для обмеження імпорту/експорту та стимулювання експорту/імпорту країни, які можуть вплинути на обсяг, структуру, напрямок, ціна, якість товарів і добробут країни.

1.2. Регламентація нетарифного регулювання в ГАТТ/СОТ

Проблема масштабного застосування нетарифних заходів в умовах функціонування багатосторонньої торговельної системи сьогодні є надзвичайно актуальною. Водночас проблема застосування НТЗ не є новою для ГАТТ та СОТ, оскільки нетарифні заходи завжди були присутні у міжнародній торговельній системі. Якщо сьогодні основним завданням НТЗ є технічне регулювання та захист життя і здоров'я людини, тварин і рослин або захист навколишнього середовища, то за часів підписання ГАТТ застосування нетарифних заходів було зумовлене в основному інтересами виробників та спрямоване на усунення проблем платіжного балансу, безробіття та економічного розвитку. Ще на етапі підписання Угоди Секретаріат ГАТТ почав здійснювати спостереження за застосуванням НТЗ.

Країни мали добровільно повідомляти про нетарифні заходи, з якими стикаються їх експортери в третіх країнах, а також про власні обмеження щодо іноземної продукції та зарубіжних виробників. Після створення СОТ система була модернізована та стала обов'язковою для всіх членів СОТ. Роль, яку НТЗ відіграють у світовій торгівлі, за цей період змінилася, проте основне завдання ГАТТ і згодом СОТ у питанні регулювання застосування нетарифних заходів було і, як і раніше, полягає у визначенні того, чи використовуються НТЗ лише тією мірою, яка необхідна для досягнення цілей. державної політики.

При створенні ГАТТ через відмінності у позиціях країн, які брали участь у переговорах (так, США виступали за повну заборону всіх кількісних обмежень та більшості інших НТЗ, у той час як європейські країни, які мали багато економічних проблем, пов'язаних з наслідками Другої світової війни, закликали до більш гнучкого підходу до застосування нетарифних заходів), ідеологам ГАТТ не вдалося сформулювати комплексний підхід до регламентації всіх видів нетарифних заходів та дозволяє встановити єдині правила застосування.

Проте, ГАТТ запровадило заборону застосування кількісних обмежень (ст. XI ГАТТ), оскільки у момент підписання Угоди даний вид НТЗ був найпоширенішим. Водночас у ГАТТ також передбачено низку винятків, які дозволяли країнам як і раніше використовувати кількісні обмеження. Найважливіший виняток стосується застосування кількісних обмежень для забезпечення платіжного балансу країни (ст. XII ГАТТ) і було зумовлене переважно економічними та фінансовими проблемами, які мали європейські країни на момент підписання ГАТТ.

Другий виняток був пов'язаний із застосуванням кількісних обмежень для підтримки низки національних програм розвитку сільського господарства, основна мета яких полягала у збереженні більш високих внутрішніх цін порівняно з середньосвітовими. Незважаючи на те, що на ранній стадії переговорів США виступали за повну заборону кількісних обмежень, цей виняток насамперед відповідав їхнім інтересам. Третій і останній виняток було спрямовано на сприяння розвитку галузей промисловості, що зароджуються, і економічний розвиток у найменш розвинених країнах. Таким чином, два винятки з трьох були прийняті не з метою «недискримінації», яка є ключовим принципом ГАТТ, а мали цілком конкретні інтереси та цілі розвинених країн.

На відміну від кількісних обмежень на використання інших видів НТЗ прямої заборони в ГАТТ не існувало. Головними критеріями їх застосування були відсутність дискримінації та мінімально можливий негативний вплив на світову торгівлю. Для дотримання цих критеріїв у ГАТТ було закріплено

принцип «національного режиму» (ст. III ГАТТ), згідно з яким закордонна продукція та виробники не повинні піддаватися податкам, зборам та будь-яким іншим правилам та вимогам, що не поширюються на національну продукцію. Таким чином, цей принцип передбачає рівний доступ до внутрішнього ринку для імпоротної та вітчизняної продукції кожного члена СОТ, а також рівні умови ведення бізнесу.

Важливо відзначити, що у ГАТТ також передбачена можливість приймати НТЗ для захисту життя чи здоров'я людини, тварин і рослин (ст. XX ГАТТ), за умови, що існує об'єктивна необхідність їх використання, і вони не є засобом невинуватеної дискримінації чи прихованим обмеженням міжнародної торгівлі. При цьому вимоги «національного режиму», як і раніше, зберігаються, тобто заходи, вжиті з метою захисту життя або здоров'я людини, тварин і рослин повинні однаково поширюватися як на закордонну, так і на національну продукцію.

Після підписання ГАТТ основна увага організації була зосереджена на зниженні загального рівня митного регулювання у світі та приєднанні нових країн-членів до Угоди. У зв'язку з цим на про «раундах» ГАТТ, які проводилися період із 1947 по 1961 гг. (Женевська конференція 1947, Конференція в Аннесі 1949, Конференція в Торки 1950, Женевська конференція 1956, Діллон-раунд 1960-1961 рр.) НТЗ практично не обговорювалися. При цьому вигоди для світової торгівлі, пов'язані зі зниженням світового рівня тарифного захисту, значною мірою нівелювалися застосуванням НТЗ. Так, багато країн, зокрема більшість європейських країн, продовжували використовувати кількісні обмеження. При цьому основна причина застосування НТЗ була пов'язана не із забезпеченням платіжного балансу, а зі спробою обмежити зростання імпорту з країн Азії, особливо з Японії, яка також приєдналася до ГАТТ.

Багато країн-членів ГАТТ були серйозно стурбовані випадками застосування антидемпінгових заходів, особливо з боку США і Канади. Також учасники Угоди все частіше наголошували на відсутності механізмів

контролю за використанням та застосуванням країнами-членами заходів технічного регулювання, наприклад, стандартів у галузі охорони здоров'я та безпеки. Ставало очевидно, що ГАТТ у його поточній редакції нездатний забезпечити чітке керівництво міжнародного регулювання НТЗ. Більше того, ситуація посилювалася прийняттям додаткової угоди ГАТТ, яка виводила з-під дії Угоди заходи, вжиті до підписання безпосередньо ГАТТ, а отже, всі нетарифні заходи, вжиті країнами-членами до 1947 р., не входили до сфери компетенцій ГАТТ і відповідно на них не поширювалися положення Угоди.

На момент початку Кеннеді-раунду 1964 р. уряди країн-членів вимагали обговорення широкого переліку питань, пов'язаних із застосуванням НТЗ. Разом з тим успіх Кеннеді-раунду в галузі регулювання нетарифних заходів був незначним. Спочатку здавалося, що важливим результатом раунду стало ухвалення Антидемпінгового кодексу, спрямованого на підвищення транспарентності та скорочення термінів проведення розслідувань, проте ще до завершення Кеннеді-раунду Угода була де-факто анульована внаслідок відмови Тарифної комісії США її імплементувати.

В результаті Токіо-раунду, що проводився в 1973-1979 рр., став першим раундом переговорів ГАТТ, на якому питання регулювання НТЗ було основним. У Міністерській декларації, що ознаменувала початок Токіо-раунду, основною метою було зазначено скорочення або усунення нетарифних заходів або їх обмежувального впливу на торгівлю, якщо їх усунення неможливе, а також розробка та впровадження жорсткішого міжнародного регулювання НТЗ. Для досягнення цієї мети було створено спеціальний підкомітет з нетарифних заходів, поділений на підгрупи залежно від виду НТЗ.

Кодекс з технічних бар'єрів у торгівлі став найбільш значущим результатом всього Токіо-Раунду. Кодекс не лише недвозначно підтвердив існуючі недискримінаційні зобов'язання ГАТТ щодо застосування заходів технічного регулювання, а й зобов'язав країни засновувати свої заходи на існуючих міжнародних стандартах, за винятком випадків, коли це не є доцільним, водночас закликаючи їх працювати над подальшим узгодженням

стандартів. Крім того, Кодекс спонукав країни щодо можливості проводити політику взаємного визнання результатів випробувань, сертифікатів, знаків відповідності та ін.

Країною, від якої вперше прозвучала ініціатива щодо проведення нового раунду переговорів, стала Японія. У цьому Японію насамперед цікавило посилення регулювання НТЗ, особливо добровільного обмеження експорту та інших торгових домовленостей між країнами. США та Європейське співтовариство також виявляли особливий інтерес до НТЗ, причому не тільки до промислового та сільськогосподарського експорту, що їх обмежують, а й пов'язаних з експортом послуг та захистом прав інтелектуальної власності.

У результаті за результатами Уругвайського раунду сфера регулювання НТЗ у правилах ГАТТ (а також СОТ) значно розширилася, охопивши сферу послуг (Генеральну угоду з торгівлі послугами, ГАТС) та інтелектуальну власність (Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, ТРІПС). Водночас, це були не єдині успіхи раунду у галузі НТЗ. Торгівля сільськогосподарськими товарами не отримувала належної уваги на попередніх раундах переговорів, що призвело до поширення таких видів НТЗ як імпорتنі квоти або субсидування в даній галузі. У ході Уругвайського раунду було підписано Угоду із сільського господарства, яка передбачала проведення «тарифікації» – заміни існуючих НТЗ на мита, що дозволяють досягти аналогічного рівня захисту внутрішнього ринку. Разом з тим, за результатами тарифікації вдалося замінити НТЗ на мита лише для 20% продовольчих товарів у розвинених країнах та для значно меншої частки товарів у країнах, що розвиваються.

Крім цього, були внесені доповнення до Кодексу з технічних бар'єрів у торгівлі, згодом перейменованій на Угоду з технічних бар'єрів у торгівлі (Угода СОТ з ТБТ), підписано Угоду щодо застосування санітарних та фітосанітарних заходів, щодо імпортного ліцензування та правил походження товарів.

У ході наступних раундів багатосторонніх переговорів, які проводилися

вже в рамках СОТ, акцент змістився у бік технічного регулювання та митних та адміністративних процедур. Єдиною багатосторонньою угодою, укладеною з моменту завершення Уругвайського раунду та створення СОТ, стала Угода про спрощення процедур торгівлі, спрямована на спрощення прикордонних процедур, що ускладнюють переміщення товарів між країнами.

Проте жоден із видів НТЗ не втратив повністю своєї актуальності. При цьому наявність та поширеність нетарифних заходів СОТ вважає позитивною ознакою, оскільки це відображає успішність усієї торгової системи, яка в поточних масштабах не могла б існувати без таких протекціоністських заходів. Разом з тим, це в жодному разі не нівелює результати регулювання та регламентації нетарифних заходів у межах ГАТТ та СОТ, які були досягнуті з моменту підписання ГАТТ у 1947 р. Розглянемо більш детально як у ключових угодах СОТ та їх положеннях регламентуються різні види НТЗ згідно з класифікацією, що використовується ЮНКТАД.

Технічні бар'єри у торгівлі

Використання членами СОТ заходів технічного регулювання регламентується Угодою СОТ з ТБТ. Згідно з правилами СОТ, країна може вживати будь-яких заходів, якщо вони спрямовані на підвищення якості продукції, захист життя і здоров'я людей, тварин і рослин, а також відповідають положенням Угоди СОТ щодо ТБТ, найважливішими з яких є відсутність дискримінації та негативного впливу на торгівлю. Використовуючи ТБТ, країни повинні застосовувати принцип РНБ та національного режиму, при цьому застосування заходу є неприпустимим при зникненні загроз національній безпеці, навколишньому середовищу або життю та здоров'ю людини, тварин і рослин, у зв'язку з якими вона була введена.

Країна повинна заздалегідь повідомити інших учасників про введення заходів, а також дати їм можливість протягом 60 днів висловлювати свої пропозиції та розглянути їх. У випадку, якщо цей захід не відповідає існуючим міжнародним стандартам, учасник повинен надати відповідні обґрунтування,

наприклад, наявність кліматичних або географічних особливостей. За допомогою укладання угод про взаємне визнання результатів підтвердження відповідності СОТ сприяє тому, щоб технічні регламенти та стандарти країн-членів визнавали в інших учасників Угоди. Крім цього, вимоги щодо готової продукції повинні стосуватися її якості та експлуатаційних характеристик, а не зовнішнього вигляду. А якщо ні, то подібні заходи могли б служити засобом не виправданої дискримінації.

Складовою частиною Угоди СОТ щодо ТБТ є Кодекс сумлінної практики у галузі розробки, прийняття та застосування стандартів. Положення цієї угоди закликають організації та інститути, відповідальні за розробку стандартів, публікувати програми з розробки та враховувати пропозиції зацікавлених сторін. Крім цього, у рамках СОТ функціонує спеціалізований комітет з технічних бар'єрів, основною метою якого є сприяння діалогу між учасниками та розширення їхньої співпраці з міжнародними організаціями зі стандартизації.

Санітарні та фітосанітарні заходи

Враховуючи подібність ТБТ та СФС заходів, розглянуту в роботі раніше, у Угоді СОТ щодо ТБТ міститься спеціальне застереження, що застосування країнами-членами СФС заходів регламентується Угодою СОТ щодо СФС заходів. Виходячи з положень цієї угоди, існує три ключові критерії, що дозволяють країнам-членам СОТ запроваджувати СФС заходи: необхідність, наукове обґрунтування та недискримінація.

Критерій необхідності міститься у ст. 2 і 5 Угоди СОТ щодо СФС заходів та спрямований на недопущення застосування країнами більш жорстких заходів, ніж необхідно для досягнення належного рівня захисту. Як і у випадку з кількісними обмеженнями, сформулювати точні параметри, згідно з якими оцінюється даний критерій, вдалося в результаті діяльності Органу щодо вирішення спорів СОТ. Якщо існує інший захід, що забезпечує аналогічний рівень захисту, що меншою мірою обмежує торгівлю і при цьому доступний для країни-члена з точки зору його технічних та економічних можливостей, то

критерій необхідності не виконаний. При цьому важливо зробити застереження, що належний рівень захисту країна-член може визначати самостійно.

Угода СОТ щодо СФС заходів покликана сприяти застосуванню учасниками міжнародних стандартів, зазначених у Кодексі Аліментаріус та встановлених Міжнародним епізоотичним бюро та організаціями, що функціонують у рамках Міжнародної конвенції із захисту рослин. Якщо СФС заходи ґрунтуються на таких стандартах, то вважається, що вони мають наукове обґрунтування і, отже, задовольняють відповідний критерій та положення Угоди. Країни-члени не зобов'язані засновувати свої заходи на міжнародних стандартах, але в іншому випадку їм необхідно надати додаткове наукове обґрунтування або провести оцінку ризику, що підтверджує необхідність введення більш суворих СФС заходів.

Угоди СОТ щодо ТБТ та СФС заходам багато в чому схожі, проте охоплення Угоди СОТ щодо СФС заходам більш вузьке, оскільки воно переважно охоплює обов'язкові заходи, спрямовані на безпеку життя та здоров'я людини, тварин і рослин. Сфера застосування Угоди СОТ по ТБТ значно ширша і включає всю промислову продукцію, заходи щодо захисту навколишнього середовища, споживачів тощо. стандарти, і навіть охоплює застосування як технічних регламентів, а й стандартів, які є обов'язковими.

Передвандтажувальна інспекція

Вимоги до передвандтажувальної інспекції дозволяють запобігати шахрайству та витоку доходів, пов'язаних з визначенням точної кількості, якості та вартості товарів перед їх експортом. Угода СОТ щодо передвандтажувальної інспекції містить положення про те, що такі перевірки повинні бути об'єктивними, транспарентними та дискримінаційними, а контроль вартості товару повинен бути заснований на порівнянні цін на аналогічний товар, що експортується з цієї країни в той же тимчасовий проміжок. При цьому існує низка обмежень щодо товарів, які можуть бути використані для визначення вартості. Для забезпечення дотримання положень

Угоди кожна країна-член, яка користується послугами організацій, які проводять передвідвантажувальні інспекції, зобов'язана мати внутрішню процедуру оскарження, за допомогою якої комерційні компанії можуть подати звернення щодо їх рішень або процедури інспектування.

У Угоді про спрощення процедур торгівлі також міститься ряд положень, що охоплюють передвідвантажувальні інспекції. Так, було запроваджено заборону використання подібних процедур з метою оцінки вартості товару та його класифікації, якщо такі програми на момент прийняття Угоди не функціонували. Це рішення пов'язане з превалюючою експертною думкою про шкоду подібних процедур у довгостроковій перспективі. Також воно пов'язане з бажанням митних органів країн-членів мати монопольне право на визначення вартості товарів та їх класифікацію з метою збору доходів від митних надходжень. Разом з тим, повна заборона передвідвантажувальних інспекцій у СОТ не розглядається, оскільки цей інструмент дозволяє запобігати корупції і, отже, сприяє вільній торгівлі.

Суміжні заходи торговельного захисту

Як зазначалося раніше, до цих заходів відносять антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи. Ключовими документами є Угода СОТ щодо застосування ст. VI ГАТТ 1994, Угода СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів та Угода СОТ щодо спеціальних захисних заходів відповідно. Антидемпінгові та компенсаційні заходи запроваджуються на п'ятирічний термін з можливістю продовження, за умови проведення повторного розслідування та збереження необхідних умов для запровадження заходу.

Спеціальні захисні заходи вживаються на строк до восьми років і, як правило, ступінь захисту повинен поступово знижуватися, якщо після чотирирічного періоду їх використання триває. При цьому у разі, якщо міра застосовується понад чотири роки, галузь має продемонструвати, що нею здійснюються відповідні коригування. Для введення антидемпінгового та компенсаційного заходу необхідна наявність матеріальних збитків, а для

спеціального захисного заходу – серйозних матеріальних збитків. Критерії, що визначають ступінь шкоди, містяться у відповідних положеннях угод.

У угодах, що регулюють застосування обумовлених заходів торговельного захисту, міститься безліч технічних, процедурних та субстантивних аспектів, пов'язаних з процедурою проведення розслідувань, визначенням товару-об'єкта розслідування, аналогічного товару, галузі економіки, матеріальних збитків, демпінгової маржі, субсидованого імпорту, причинно-наслідкового зв'язку, наявності зростання імпорту та ін. Глибокий аналіз даних положень виходить за рамки цього дослідження, проте можна констатувати, що вони спрямовані на недопущення використання країнами-членами таких заходів для необґрунтованого обмеження торгівлі. В іншому випадку країни використовували б методики розрахунку таких параметрів як збитки, демпінгова маржа або ціна, які б показували необхідність запровадження обмежувальних заходів там, де її насправді немає.

Існують також необхідні мінімальні вимоги щодо розслідування. Так, антидемпінгова міра не може бути введена, якщо демпінгова маржа становить лише 2% або якщо частка демпінгуючих фірм на ринку не перевищує 3%, компенсаційне розслідування не може бути ініційовано, якщо його не підтримають компанії, що займають на внутрішньому ринку не менше 25% пр. Разом з тим, навіть незважаючи на це, відмінності країн у трактуванні положень угод та використовуваних методик нерідко призводять до звернень до Органу щодо вирішення спорів СОТ.

Кількісні обмеження

Кількісні обмеження та НТЗ з аналогічним ефектом піддаються найбільш жорсткому регулюванню в рамках правил СОТ. У ст. XI ГАТТ прямо зазначено, що використання кількісних обмежень заборонено як щодо імпорту, так і щодо експорту (наприклад, добровільне обмеження експорту внаслідок домовленості з імпортером). Це багато в чому пов'язано з тим, що кількісні обмеження за своєю природою є протекціоністськими і майже завжди головною метою мають дискримінацію зарубіжних виробників. Крім

цього, пряма заборона на використання кількісних обмежень також пов'язана з їх широким застосуванням у момент створення ГАТТ та необхідністю вжиття радикальних заходів.

Оскільки ст. XI ГАТТ не містить визначення кількісних обмежень, а критерії дискримінації не задані, навіть недискримінаційні кількісні обмеження фактично порушують положення ГАТТ. Разом з тим, завдяки прецедентній системі Органу з вирішення спорів СОТ вдалося домогтися загальноприйнятих трактувань, що дозволяють не відносити до кількісних обмежень внутрішні заходи, що застосовуються на кордоні, наприклад, заборона на продаж матеріалів, що містять азбест. Подібні заходи підпадають під дію Угод СОТ щодо ТБТ та СФС заходів, а також під вимоги ст. III ГАТТ.

Заборони на ввезення та вивезення товарів також регламентуються ст. XX і XXI ГАТТ. Положення ст. XX ГАТТ містять низку підстав для введення подібних заходів. На додаток до загроз життя та здоров'ю, зазначених раніше, заборони на ввезення та вивезення можуть вводиться для захисту суспільної моралі, обмеження ввезення та вивезення дорогоцінних металів, художніх, історичних чи археологічних цінностей та ін. Положення ст. XXI ГАТТ дозволяють запровадження кількісних обмежень з міркувань національної безпеки. Багато країн використовували цей виняток для введення санкційних заходів, обґрунтовуючи це тим, що подібні заходи є політичними, а не економічними, а отже, не підлягають розгляду в рамках СОТ. В даний час практика застосування таких заходів сильно почастишала (так, торгова війна між США та Китаєм почалася у зв'язку з підвищенням США мит на сталь та алюміній з міркувань національної безпеки), у зв'язку з чим ці питання вперше почали розглядати Орган з вирішення спорів СОТ. Проте практика Організації з трактування положень ст. XXI ГАТТ ще остаточно не сформовано.

Вимоги щодо кількісних обмежень також містяться в інших правилах СОТ, наприклад, у Угоді СОТ щодо процедур імпортного ліцензування. У цій угоді встановлені критерії застосування заходів автоматичного ліцензування, а також чітко визначені ситуації, коли країни-члени можуть вдаватися до

використання процедури неавтоматичного ліцензування, яку прийнято відносити до протекціоністських заходів. Для мінімізації негативних ефектів у Угоді передбачено терміни розгляду заявок, обмеження щодо необхідних зборів, причини відмови у наданні ліцензії тощо. Угода також спрямована на підвищення транспарентності процедур ліцензування за допомогою встановлення вимог щодо нотифікації та обов'язкової публікації результатів.

Заходи контролю над цінами

Як заходи контролю над цінами розглянемо правила СОТ щодо оцінки митної вартості з огляду на їх особливу значущість і складність процедури оцінки імпортного товару. Ці правила регулюються Угодою СОТ щодо застосування ст. VII ГАТТ 1994. Головним принципом митної оцінки, що міститься у ст. 1 Угоди є використання «ціни угоди» – реально сплаченої або підлягає сплаті вартості за імпортний товар. Разом з тим, у цю ціну можуть бути включені додаткові витрати, що сплачуються покупцем і пов'язані з імпортом товару, наприклад вартість упаковки, фрахту, ліцензії або комісійні. При цьому митний орган країни-імпортера може не визнати декларованої ціни за наявності відповідних підстав та письмового висновку.

У разі допускається послідовне використання інших методів визначення вартості, які у ст. 2-6 Угоди. Якщо митна вартість не може бути визначена жодним із зазначених способів, то її можна визначити іншим способом, за умови, що це не суперечить принципам та положенням Угоди. При цьому для визначення митної вартості необхідно використовувати тільки ту інформацію, яка є в країні-імпортері.

Угода СОТ щодо застосування ст. VII ГАТТ 1994 також спрямоване на вирішення проблеми торгівлі за «трансфертними цінами», тобто торгівлі між взаємозалежними особами за навмисне заниженими цінами. Сам собою факт зв'язку між експортером і імпортером, критерії наявності якого зазначені у ст. 15 Угоди не є підставою для невизнання декларованої вартості. У разі наявності відповідних підозр митні органи країни-імпортери повинні довести, що зв'язок між експортером та імпортером вплинув на рівень цін, при цьому

експортер отримує можливість обґрунтувати заявлену ціну.

На особливу увагу заслуговує ст. 13 Угоди, за якою у разі, якщо процес митної оцінки затягнеться, митний орган країни-імпортера зобов'язаний випустити товар під гарантію сплати мита з боку імпортера. Наявність такого застереження дозволяє гарантувати, що митна оцінка не використовуватиметься країнами-членами СОТ як прихований бар'єр. Крім цього, за наявності розбіжностей сторони можуть звертатися до Комітету з митної оцінки, що функціонує у рамках СОТ.

Субсидування

Угода СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів визначає поняття субсидії, вводить їх класифікацію, встановлює допустимість застосування, а також правила встановлення збитків та застосування компенсаційних заходів, описані вище. Примітно, що правила СОТ не допускають жодних вилучень та винятків щодо цієї угоди, а також встановлюють заборону на застосування заходів протидії субсидіювання, які не вказані в Угоді. Положення Угоди також зобов'язують учасників змінювати національне законодавство таким чином, щоб вона відповідала правилам СОТ, які відображені в Угоді.

Фактично в Угоді під субсидією розуміється будь-яка міра, яка приносить витрати державі та вигоди конкретному адресату. Детально ознаки субсидії представлені у ст. 1 Угоди. До них належить надання економічних вигод у будь-якій формі за рахунок держави та отримання відповідних вигод особою, яка є адресатом субсидії. Крім цього, не має значення, надана субсидія державним органом чи будь-якою іншою організацією, яка виконує державні доручення. Разом з тим, до субсидій не відносять надання вигод на умовах, які не відрізняються від ринкових, оскільки такі відносини між державою та одержувачем субсидії не є дискримінаційними щодо інших учасників ринку.

Важливим критерієм, що використовується у СОТ для оцінки впливу субсидії на торгівлю, є її специфічність. Основний критерій специфічності полягає у обмеженому доступі компаній до конкретної субсидії. Разом з тим субсидія не буде специфічною, якщо вимоги до одержувачів субсидії чітко

визначені, є об'єктивними і застосовуються автоматично.

У правилах СОТ існує три види субсидій: червоні, жовті та зелені субсидії, які також називають «кошиками». До червоних відносять заборонені субсидії, до жовтих – субсидії, застосування яких може призвести до введення заходів у відповідь з боку інших учасників СОТ, а зеленими є дозволені субсидії, стосовно яких не можуть бути введені заходи у відповідь. На даний момент не існує субсидій, які стосувалися б «зеленого кошика», оскільки їх застосування було дозволено лише протягом п'яти років після набуття чинності Угодою СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів.

До заборонених відносять субсидії, які надаються, виходячи з вимоги щодо використання вітчизняних комплектуючих або експортних показників компанії. Для протидії подібній практиці країни-члени можуть проводити консультації в рамках профільного комітету або вдаватися до механізму вирішення спорів у рамках Органу щодо вирішення спорів СОТ. Також існують критерії, при виконанні яких субсидія може бути занесена до «жовтого кошика»: існує шкода промисловості іншого учасника СОТ, обмеження прав іншої країни-члена на отримання передбачених правилами СОТ вигод або наявність серйозної шкоди інтересам країни-члена. Важливо зазначити, що дія Угоди СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів не поширюється на сільськогосподарські субсидії, що регулюються Угодою СОТ щодо сільського господарства.

Таким чином, правила СОТ не ставлять за мету визначення необхідності, ефективності та обґрунтованості використання субсидій, їх предметом є виключно ефект субсидування на торгівлю. У зв'язку з цим правила СОТ щодо субсидування мають дві мети: виключити або пом'якшити несприятливий вплив субсидій і запобігти їх використанню для анулювання або скорочення вигод.

Обмеження щодо державних закупівель

З огляду на особливу важливість інструменту державних закупівель, який країни використовують найчастіше для забезпечення національної

безпеки, оборонних потреб або вирішення завдань розвитку вітчизняної економіки, на етапі підписання ГАТТ учасникам не вдалося домовитися про застосування принципів РНС та національного режиму щодо державних закупівель, що знайшло відображення у положення ст. III та ст. XVII ГАТТ. У ст. III ГАТТ зазначено, що застосування національного режиму не поширюється на державні закупівлі, якщо товари купуються для власних потреб, а не для комерційної реалізації, що автоматично також виводить такі закупівлі з-під дії РНБ, оскільки положення ст. I ГАТТ поширюються лише те що, що є предметом розгляду ст. III ГАТТ. У ст. XVII ГАТТ з-під дії РНБ та національного режиму виведено діяльність компаній, що належать державі, а також компаній, яким надано особливі права.

Примітно, що Угода СОТ щодо урядових закупівель є угодою з обмеженою кількістю учасників. На відміну від ключових угод, підписаних під час Уругвайського раунду, участь країни-члена в Угоді СОТ щодо урядових закупівель не є обов'язковою умовою вступу до Організації. Станом на квітень 2019 р. учасниками Угоди є лише 47 членів Організації, навіть якщо вважати кожна державу-член Європейського союзу за окремого учасника, 33 країни та чотири міжнародні організації мають статус спостерігачів. Разом з тим останніми роками при вступі до СОТ країни на вимогу Організації беруть на себе зобов'язання про прагнення приєднатися до Угоди. На даний час 10 країн є учасниками переговорного процесу щодо приєднання до Угоди.

Основною метою Угоди є поширення ключових принципів СОТ на сферу державних закупівель для запобігання дискримінації іноземних постачальників та постачальників із часткою іноземної участі у капіталі. Подібно до переліку поступок та специфічних зобов'язань, що містяться в ГАТТ та ГАТС відповідно, у додатку до Угоди СОТ щодо урядових закупівель для кожного учасника міститься сфера його застосування. У відповідних розділах додатка міститься найменування центральних та місцевих органів влади, а також інших установ, що здійснюють державні закупівлі, та категорії послуг, на які поширюється Угода. При цьому послуги у галузі будівництва

виділені в окрему категорію.

Угода встановлює нижній поріг вартості операцій з державних закупівель, на який поширюється його дія, визначає методологію розрахунку вартості контракту, встановлює процедуру здійснення відкритих, селективних та обмежених торгів, встановлює вимоги щодо самої процедури торгів та їх доступності для учасників ринку, визначає процедуру вироблення технічних, фінансових та інших критеріїв до постачальників, а також встановлює правила щодо процедур оскарження закупівель. Крім цього, у 2014 році після десяти років переговорів, Угода була доповнена. У його положеннях відобразили сучасні тенденції, наприклад, у галузі інформаційних технологій, і загалом спростили його розуміння для учасників. Було також переглянуто положення угоди щодо країн, що розвиваються, що на думку творців має сприяти процесу їх приєднання до Угоди.

Вище було розглянуто правила СОТ щодо низки НТЗ. Вибір даних типів НТЗ обумовлений як їх поширеністю, а й увагою, яке було приділено їх регулюванню в СОТ. Так, згідно з базою TRAINS субсидування складає надзвичайно малу частину від загальної кількості НТЗ, проте використання субсидій регулюється цілою низкою угод, укладених під егідою СОТ, є предметом обговорення в рамках багатосторонніх переговорів, що проводяться Організацією, а також 127 разів ставало причиною звернення до Органу з дозволу суперечок СОТ.

Разом з тим, докладний розгляд правил СОТ щодо регламентації та застосування всіх типів НТЗ виходив би за межі цього дослідження. Проте, доцільно продемонструвати якою мірою кожен вид НТЗ регулюється правилами СОТ. У зв'язку з цим нижче (табл. 1.1) міститься перелік нетарифних заходів згідно з класифікацією ЮНКТАД, а також Угоди СОТ та статті ГАТТ, які регламентують їх застосування.

Регулювання НТЗ у правилах СОТ

Тип НТЗ	Регламентуючі Угоди та статті ГАТТ
Санітарні та фітосанітарні заходи	Статті ГАТТ: I, III, XX Угода СОТ щодо СФС заходів
Технічні бар'єри у торгівлі	Статті ГАТТ: I, III, XX Угода СОТ щодо ТБТ
Передвідвантажувальна інспекція та інші формальності	Статті ГАТТ: I, II, III, VII, VIII Угода СОТ щодо застосування ст. VII ГАТТ 1994 Угода СОТ щодо передвідвантажувальної інспекції Угода СОТ щодо спрощення процедур торгівлі
Зумовлені заходи торговельного захисту	Статті ГАТТ: I, III, VI, XVIII, XIX Угода СОТ та про застосування ст. VI ГАТТ 1994 Угода СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів Угода СОТ щодо спеціальних захисних заходів
Кількісні обмеження імпорту	Статті ГАТТ: I, III, XI, XII, XIII, XVIII, XIX, XX, XXI Угода СОТ та процедури імпортного ліцензування Угода СОТ і про спеціальні захисні заходи Угода СОТ та про сільське господарство ТРИМС
Заходи контролю над цінами	Статті ГАТТ: I, II, III, VIII, XVIII, XIX Угода СОТ і про спеціальні захисні заходи Угода СОТ та про застосування ст. VII ГАТТ 1994 Угода СОТ щодо сільського господарства Угода СОТ щодо спрощення процедур торгівлі
Фінансові заходи	Статті ГАТТ: I, III, XII ГАТС
Заходи, що зачіпають конкуренцію	Статті ГАТТ: I, III, V, XVII, XVIII, XX Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі
Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи	Статті ГАТТ: I, III, XVIII ТРИМС
Обмеження щодо збуту	Статті ГАТТ: I, III, V, XIII Угода СОТ щодо процедур імпортного ліцензування
Післяпродажне обслуговування	Статті ГАТТ: I, III ГАТС
Субсидії	Статті ГАТТ: I, III, XVI, XX, XXI Угода СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів
Обмеження щодо державних закупівель	Угода СОТ щодо урядових закупівель
Інтелектуальна власність	Статті ГАТТ: I, III, XX ТРИПС
Правила походження	Статті ГАТТ: I, III Угода СОТ за правилами походження
Заходи щодо експорту	Статті ГАТТ: I, III, XI, XX, XXI

Таблиця складена автором за матеріалами [13].

Отже, застосування всіх видів НТЗ регулюється правилами СОТ Основою

регулювання є принцип недискримінації, згідно з яким НТЗ повинні застосовуватися лише тією мірою, якою це необхідно для досягнення цілей державної політики, а також принципи РНС та національного режиму (за винятком державних закупівель). Більш складні аспекти, що потребують індивідуального розгляду, регулюються положеннями відповідних угод. Водночас, система регулювання застосування НТЗ, що існує в рамках СОТ, не позбавлена недоліків:

По-перше, навіть застосування принципів РНС та національного режиму може перешкоджати міжнародній торгівлі. Країни, що розвиваються і найменш розвинені, не можуть задовольняти високим вимогам, встановленим у розвинених країнах, внаслідок чого виявляються ізольовані від їх ринків. При цьому фактично такі НТЗ не дискримінаційні, оскільки вимоги ідентичні для національних і зарубіжних виробників. Прикладом можуть бути заходи, які під категорію «зеленого протекціонізму».

По-друге, у ряді випадків регулювання в рамках СОТ може обмежуватися лише процедурними аспектами, що встановлюють способи застосування НТЗ та спрямовані, наприклад, на підвищення транспарентності або дотримання сумлінної практики. Такі вимоги не забороняють застосування НТЗ, а переважно регламентують правила застосування. У результаті члени СОТ, як і раніше, можуть застосовувати НТЗ, проте процедура їх застосування ускладнилася.

По-третє, всі ключові угоди, що регулюють застосування НТЗ, були укладені на етапі створення Організації понад двадцять років тому. За цей час роль НТЗ і інструменти, що використовуються, зазнали значних змін. В результаті єдиним способом доповнення існуючого регулювання НТЗ у рамках СОТ стає створення прецедентів у спорах, що розглядаються Органом щодо вирішення спорів СОТ. У результаті НТЗ, як і раніше, не забезпечені достатньою міжнародною правовою базою, а її вдосконалення та доповнення багато в чому обмежено існуючими розбіжностями між країнами-членами Організації.

По-четверте, навіть наявність правил застосування НТЗ не завжди сприяє покращенню ситуації. Однією з основних цілей СОТ є запобігання появі негативних ефектів у міжнародній торгівлі. Подібні ефекти можуть бути значними лише в тому випадку, якщо країна, яка використовує таку торговельну політику, є досить великим гравцем, здатним впливати на міжнародну торгівлю. Якщо ж мала країна вживає обмежувальні заходи, їх ефект вплине лише внутрішній ринок і вплине світові ціни. У результаті практично розвиваються і найменш розвинені країни мають більше можливостей для застосування НТЗ, ніж розвинені країни, незважаючи на відсутність правових підстав.

1.3. Методика оцінки впливу нетарифних заходів у зовнішній торгівлі країн світу

Останнім часом як основні обмежувачі товарних потоків при перетині національних кордонів виступають нетарифні бар'єри (заходи). Це з посиленням ролі багатосторонніх торговельних спілок, об'єднань і регіональних торгових угод, які активно просувають лібералізацію торгівлі, вільну від митних тарифів. За подібних обставин для захисту національних інтересів і ринків держави змушені шукати заміну тарифним обмеженням.

Ця заміна може копіювати елементи тарифних обмежень як антидемпінгових та інших мит, і подібні риси – квоти, заборони, компенсації. До подібних заходів торгіві спілки ставляться негативно, але з розумінням, якщо їхнє встановлення пов'язане з охороною життя та здоров'я громадян, захисту суспільної моралі та правопорядку, охорони навколишнього середовища, тварин і рослин, охорони культурних цінностей, виконання міжнародних зобов'язань та питаннями національної безпеки.

Кількісна оцінка впливу захисних нетарифних заходів на міжнародну торгівлю – це складне завдання. Вона здійснюється різними методами.

- 1) Один із найпоширеніших методів – це оцінка так званої частоти

застосування або ступеня використання нетарифних заходів щодо конкретних позицій номенклатури митного тарифу (індекс частотності). Цей показник говорить про загальний рівень використання нетарифних заходів у конкретній країні. Така оцінка зазвичай здійснюється шляхом зіставлення кількості національних товарних позицій, щодо яких використовуються нетарифні заходи із загальною кількістю товарних позицій національного митного тарифу. Цей метод дає певне уявлення про ступінь застосування нетарифних заходів як у різних країнах, і в одній країні. Однак він не дозволяє судити про реальний рівень протекціоністського захисту національного ринку за допомогою нетарифних заходів.

2) Ще один показник говорить про частку імпортованих товарів, щодо яких застосовуються нетарифні заходи щодо загальної вартості імпорту країни (Індекс покриття торгівлі). Обидва ці показники дають уявлення про рівень використання нетарифних заходів в окремих країнах чи групі країн. Вони дозволяють будувати висновки про динаміку поширення нетарифних заходів у торгівельній політиці країни. Однак вони не дають уявлення про рівень захисту національного ринку, що виникає внаслідок нетарифних заходів.

Про рівень або рівень захисту національного ринку можна судити, зіставляючи розмір внутрішніх ціни конкретні товари з цінами світового ринку. У цьому випадку ступінь перевищення внутрішніх національних цін над світовими цінами дозволяє отримати уявлення про рівень або рівень захисту національного ринку за допомогою засобів тарифного та нетарифного захисту. Якщо з отриманого показника відняти величину мита, то показник буде говорити про ступінь захисту внутрішнього ринку, який забезпечує нетарифний захід. Зазвичай для того, щоб отримати уявлення про те, який протекціоністський ефект того чи іншого нетарифного заходу використовують так званий тарифний еквівалент. Тарифний еквівалент – це розрахована ставка мита, рівноцінна за своєю заборонною дією нетарифною мірою. Цей показник дозволяє більш точно визначити протекціоністський рівень нетарифних заходів, зіставляти цей рівень у різних країнах чи з різних груп товарів.

Отже, для виміру нетарифних методів зазвичай використовують кілька індексів. Серед найбільш відомих [26]:

1) Індекс частотності (frequency index). Він вказує на те, яка частина товарних позицій покрита нетарифними заходами:

$$F = \sum \left(\frac{\sum_{i=1}^t D_i * N_i}{N_t} \right) * 100, \quad (1.1)$$

де N_i – група i у товарній номенклатурі;

D_i – “dummy”-змінна (фіктивна змінна), яка дорівнює 1, якщо до товарної групи i застосовується якийсь нетарифний захід або 0 – якщо ні;

N_t – загальна кількість товарних груп у номенклатурі.

Плюсом цього показника є можливість оцінки за допомогою рівня обмежень. Однак він не дозволяє виміряти відносну важливість вживаних заходів та їх вплив на економіку;

2) Індекс покриття торгівлі (trade coverage ratio). Цей показник характеризує вартісну частку експорту та імпорту, яку поширюються нетарифні обмеження:

$$TCR = \left(1 - \left(1 - \frac{T_i}{M_i} \right) \left(1 - \frac{T_e}{M_e} \right) \right) * 100, \quad (1.2.)$$

де T_i – вартість імпорту товарів, підданих регулюванню нетарифними заходами;

M_i – загальна вартість імпорту;

T_e – вартість експорту товарів, підданих регулюванню нетарифними заходами;

M_e – загальна вартість експорту;

Його мінусом і те, що він зазвичай недооцінює вплив інтенсивних нетарифних бар'єрів;

3) Індекс впливу на ціни (price gap/impact index). Цей показник показує, як запроваджені нетарифні заходи впливають економіку. Він характеризує співвідношення світової та внутрішньої ціни на товари:

$$TE_{NTM} = (p_d/p_w) - (1 + \tau + c), \quad (1.2.)$$

де TE_{NTM} – тарифний еквівалент нетарифного заходу;

p_d – внутрішня ціна товару за винятком оптової і роздрібною маржі;

p_w – світова ціна на товар за винятком оптової та роздрібною маржі;

τ – ставка імпортного мита (в адвалорному еквіваленті);

c – міжнародна транспортна маржа (тобто відношення ціни з урахуванням вартості транспортних витрат та страхування вантажу до моменту доставки покупцю до ціни з урахуванням вартості транспортних витрат та страхування вантажу до моменту навантаження товару).

Мінусом цього індексу є те, що не враховує той факт, що на ринкову вартість впливає не лише запровадження нетарифних заходів, а й безліч інших факторів.

Практичне застосування зазначених вище індексів ускладнюється великою номенклатурою експортних та імпорتنих товарів і тому обмежується спеціальними статистичними та керуючими відомствами.

Збір інформації про нетарифні заходи, що використовуються, та процес їх інвентаризації — важке і не завжди здійсненне завдання. Навіть якщо це вдається зробити, нетарифні заходи є вимірюваними величинами, що часто вимагає застосування методів економетрики для надання їм кількісного вираження.

Додаткові складності викликає порівняння ефектів від тих самих нетарифних заходів для різних країн (або груп країн). Міжнародні бази даних досить консервативні та оновлюються рідко. Так база ЮНКТАД TRAINS (Trade Analysis and Information System) оновлюється приблизно раз на 5-6 років (останнє оновлення у 2018 р.), а Україна зовсім не представлена. Такі самі проблеми викликає зіставлення нетарифних заходів по секторальній ознаці, а не загальному економічному ефекту. Нетарифні бар'єри та структурні перешкоди є менш очевидними та, можливо, більш цікавими, але водночас більш складними для безпосереднього виміру. Внаслідок цього дослідники (наприклад Д.Хаммельс) покладаються переважно на непрямі методи,

використовуючи моделі двосторонніх торгових потоків та корелюючи потоки зі значеннями апроксимуючих змінних, які використовуються як торговельні бар'єри [12].

З апроксимуючих показників нетарифних заходів найчастіше застосовуються фіктивні змінні, коефіцієнти охоплення за частотою, адвалорні еквіваленти і змінні, що розраховуються (у тому числі різного роду індекси). Вибір того чи іншого показника як змінна може суттєво позначитися на результатах оцінок впливу нетарифних заходів на економіку та торгівлю. Наприклад, фіктивні змінні є досить грубою апроксимацією на відміну, наприклад, від розрахункових змінних і, зокрема, індексів, проте краще враховують особливості торговельної політики країн при порівнянні їх між собою.

Більш складний підхід використали Кей, Ніціта, Оларреага (2009), які запропонували кількісно оцінювати нетарифні заходи через адвалорні еквіваленти (AVEs) на основі економетричного аналізу. Це дозволяє оцінити ефект обмежувального впливу нетарифних заходів на торгівлю. Цей метод передбачає велику кількість додаткових розрахунків, яке результати дуже чутливі до точності показника еластичності попиту імпорту.

Своєрідну кількісну оцінку нетарифних заходів через адвалорні еквіваленти також було запропоновано С. Цакі у роботі 2010 року [12]. Він пропонує в оцінках використовувати час проведення зовнішньоторговельної операції як своєрідний комплексний показник всіх нетарифних заходів, включаючи прихованих від спостереження. Для визначення розрахункового часу експортних та імпортних операцій у цій методиці застосовувалася база даних «Ведення бізнесу». Отримані значення включалися в гравітаційну модель визначення впливу адміністративних бар'єрів на взаємну торгівлю. Далі за допомогою підходу Кей, Ніціта, Оларреага (2009) визначалися адвалорні еквіваленти часу, необхідного для здійснення експортних та імпортних операцій.

Усі зазначені вище роботи застосовувалися для кількісної оцінки

нетарифних заходів щодо торгівлі товарами, а не послугами. Це з тим, що, по-перше, нині немає загальноприйнятих класифікаторів і визначення нетарифних заходів над ринком послуг; по-друге, для послуг на відміну товарів дуже складно розрахувати ціновий (чи тарифний) ефект від нетарифних заходів, отже, і дати їх кількісну оцінку.

Однією з небагатьох робіт у цьому напрямі є дослідження Валша 2006 року, у якому знову ж таки за допомогою гравітаційної моделі оцінюються нетарифні заходи для чотирьох видів послуг (державні, транспортні, поїздки та інші ділові послуги) та лише для транскордонного постачання [18]. Інші три способи постачання – споживання за кордоном, комерційна присутність, переміщення фізичних осіб на територію іншої держави – пропущено. Ще однією особливістю дослідження Валш (2006) є те, що нетарифні заходи розглядалися для окремих видів послуг, а не для сектора в цілому. До цього, у роботі Франціос та інших. (2003) з урахуванням гравітаційної моделі розраховувався очікуваний рівень торгівлі всіма послугами, який порівнювався з фактичними даними з бази даних GTAP. Потім їм розраховувалися адвалорні еквіваленти з використанням змінної попиту імпорту з постійною еластичністю. Ця змінна бралася від показників ВВП і чисельності населення країни, що імпортує, що знижувало точність і ускладнювало сумісність розрахунків. Результати роботи голландських учених широко використовувалися у подальших дослідженнях [11].

Традиційно гравітаційні моделі широко застосовуються для оцінки впливу нетарифних заходів на торгівлю та інвестиції, моделі загальної рівноваги – для оцінки секторальних та загальноекономічних ефектів. Обидва підходи взаємодоповнюють. Проте обидва підходи недостатньо хороші для оцінки ефектів від створення регіональних об'єднань для країн-учасниць чи кандидатів на вступ. У зв'язку зі зростанням як самих регіональних об'єднань та інтересу до них, так і накопичення статистики від участі і цей методичний пропуск поступово заповнюється.

В економетричній частині дослідження пріоритети змістилися від методу

найменших квадратів у бік застосування моделей із постійними та випадковими ефектами. Вибір конкретної моделі також обумовлюється завданням дослідження та властивостями даних [22].

Глобальним недоліком гравітаційних моделей є необхідність використання про фіктивних змінних для апроксимації нетарифних заходів, які мають чіткої кількісної чи якісної характеристики [14]. Ці змінні найчастіше є ручним коригуванням моделі для надання їй більшої фактологічної достовірності та логічної стрункості.

Отже, гравітаційні моделі на основі панельних даних є передовим краєм дослідження впливу нетарифних заходів на вигоди учасників регіональних угод та спілок, результати взаємної торгівлі та інвестицій між ними. Ці моделі мають струнке теоретичне обґрунтування, але при цьому кожне з подібних досліджень є серйозним науковим випробуванням через проблеми збирання даних та налаштувань самої моделі під підставлене завдання та особливості дослідження. Гравітаційні моделі постійно вдосконалюється і при цьому неминуче зростає складність збору достовірних даних, аналізу та інтерпретації отриманих результатів. Самі подібні дослідження є найважливішим інструментом підтримки прийняття рішень у глобальній торгівлі та обґрунтуванням необхідності вдосконалення заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі та переміщення капіталу

Висновки до першого розділу

Вивчення теоретико-методичних засад дослідження нетарифного регулювання призвело до таких висновків:

1. Систематизовано теоретичні основи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, виявлено очевидний розрив наукових розробок із законодавчою практикою. Ця прогалина зумовлена значною кількістю розбіжностей у тлумаченні нетарифних інструментів, що зумовлює необхідність чіткої класифікації цих інструментів у системі регулювання

національної економіки.

2. Аналіз понятійного апарату нетарифного регулювання в науковій думці та первинних нормативно-правових актах окремих країн свідчить про те, що різноманітні обмеження та заборони імпорту та експорту товарів сприймаються як заходи економічної політики, засоби нетарифного регулювання, або нетарифне регулювання, всі з яких мають обмежувальний або заборонний характер. У деяких випадках нетарифне регулювання розглядається як контрольний або регулюючий механізм зовнішньої торгівлі та частина заходів торговельної політики.

3. Застосування всіх видів НТЗ регулюється правилами СОТ. Основою регулювання є принцип недискримінації, згідно з яким НТЗ повинні застосовуватися лише тією мірою, якою це необхідно для досягнення цілей державної політики, а також принципи РНС та національного режиму (за винятком державних закупівель). Більш складні аспекти, що потребують індивідуального розгляду, регулюються положеннями відповідних угод. Водночас, система регулювання застосування НТЗ, що існує в рамках СОТ, має недоліки.

4. Виявлення нетарифних заходів, що діють, супроводжується збиранням великого обсягу емпіричної інформації, найчастіше непрямого штибу: час перетину товару або послуги через кордон, бальна оцінка бізнес-спільнотою труднощів у зовнішній торгівлі, думка закордонних контрагентів про складнощі ведення бізнесу в країні-місці спостереження. У процесі обробки інформація неминуче спотворюється і часто доповнюється так званими фіктивними змінними, щоб обрана модель краще, на думку дослідника, відображала реальність.

5. За останні два десятиріччя передова практика оцінки впливу нетарифних заходів пройшла шлях від простих методів цінового порівняння та імітаційного моделювання до складних гравітаційних моделей оцінки впливу нетарифних заходів на торгівлю та інвестиції та моделей загальної рівноваги для оцінки секторальних та загальноекономічних ефектів.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Основні напрями використання нетарифних заходів у міжнародній торгівлі

Для останнього десятиліття характерна підвищена нестабільність та хаотичність розвитку у світовій економіці. У міжнародній торгівлі це зводиться до продовження лібералізації ринків та зниження тарифних ставок, і водночас відбувається збільшення числа преференційних торгових угод та випадків застосування заходів протекціонізму.

Створення СОТ ґрунтувалося на успішності Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів, що дало ефект у вигляді зниження тарифів розвинутих країн на промислові товари з 6,3% до 3,8% (або майже на 40%). Зниження мит на окремі промислові товари розвиненими країнами до нульової позначки призвело до зростання їх продажу з 22 до 44%. Також знизилася кількість ставок, що перевищують значення в 15% у розвинених країнах з 7 до 5%, а в тих, що розвиваються з 9 до також 5%. У той же час збільшилася кількість так званих «пов'язаних» тарифних ліній з 78% до 99% у розвинених країнах та з 21% до 73% у країнах, що розвиваються.

Сучасний нетарифний протекціонізм у зовнішньоторговельній політиці країни спрямований не стільки на захист внутрішнього ринку країн і вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, скільки на зміцнення позицій і збільшення експансії вітчизняного бізнесу за кордон. За оцінками ЮНКТАД, нетарифні заходи охоплюють від 18 до 30% світової торгівлі. Водночас розвинені країни застосовують нетарифні заходи до 17% імпорту, у тому числі до 50% металопродукції, 25% текстильної продукції та 44% сільськогосподарської продукції. Останнім часом країни, що розвиваються, дедалі частіше використовують нетарифні заходи – до 40% усього імпорту, в тому числі 50% імпорту продовольства» [24].

Поряд з цим у табл. 2.1 показано неоднаковий характер застосування нетарифних заходів різними країнами до різних груп товарів, що ще раз підтверджує застосування нетарифних заходів для регулювання імпорту як розвиненими країнами, так і країнами, що розвиваються, насамперед у зв'язку з сільськогосподарською продукцією, чорних металів, а також щодо текстилю та одягу.

Таблиця 2.1

Заходи нетарифного захисту у розрізі їх видів

Види нетарифних заходів	Африка	Азія	Близький Схід	Європа	Північна Америка	Латинська Америка	Океанія	Весь світ
<i>Технічні заходи</i>	2528	9682	2477	1618	6109	15057	4761	42222
Санітарні та фітосанітарні заходи	1162	3547	1242	444	2957	10512	2012	21873
Технічні бар'єри	1262	5904	1077	952	3067	4386	2716	19359
Передвідвантажувальна інспекція	103	226	156	223	87	164	32	992
<i>Нетехнічні заходи</i>	278	880	309	136	140	1021	112	2876
Зумовлені заходи торговельного захисту	5	80	5	1	1	382	3	474
Квоти, заборони та заходи кількісного контролю	71	332	152	93	75	384	16	1124
Заходи контролю над цінами	153	402	125	36	57	211	87	1055
Інші заходи	47	67	34	9	4	52	6	217
<i>Заходи щодо експорту</i>	754	1858	427	175	305	736	596	4849
Усього	3555	12418	3207	1932	6554	16816	5467	49955

Складено автором за матеріалами: [13]

За даними ЮНКТАД, у світі діє близько п'ятдесяти тисяч нетарифних заходів захисту (таблиця 2.2).

З таблиці 2.2 випливає, що найбільше нетарифних заходів зафіксовано у країнах Азії, Латинської Америки та Карибського басейну (за методологією ЮНКТАД включений у регіон Латинської Америки). Дуже активно цей інструмент застосовують США та Канада – на дві країни припадає близько 13% від загальної кількості нетарифних заходів та країни Океанії (Австралія, Нова Зеландія та Папуа Нова Гвінея) – на три країни майже 11% від загальної кількості нетарифних заходів, що використовуються у світі.

Таблиця 2.2

Ступінь захисту різних товарних ринків в окремих країнах (частка товарних позицій, до яких застосовується будь-який нетарифний захід, по відношенню до всіх товарних позицій, по кожній товарній групі, %)

Товарні позиції	Країна					
	Японія	ЄС	США	Китай	Бразилія	Індія
Сировина	7,45	1,98	4,68	6,45	3,53	35,38
Сільсько-господарська продукція	7,64	2,31	4,55	7,31	3,75	42,25
Продукція видобувних галузей	6,31	0,45	5,43	1,52	2,51	2,36
Готові вироби	5,09	10,76	5,22	8,01	3,92	27,17
Залізо і сталь	0,44	51,94	42,43	44,86	0,48	0,01
Хімічні товари	1,16	4,17	3,34	3,91	0,86	16,74
Інші напівфабрикати	0,67	0,85	4,58	1,35	2,21	28,18
Машини і засоби транспорту	0,05	2,42	5,17	14,03	8,13	28,12
Текстиль і одяг	23,07	87,22	1,14	2,84	5,35	80,56
Інші споживчі товари	0,65	4,82	0,93	5,04	6,84	61,16
Інші товари	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	50,02
Всі товари	5,62	5,78	5,07	7,63	3,87	34,65

Таблиця складена автором за матеріалами: [13]

Що стосується угруповання нетарифних заходів, то країни Африки, Азії та Близького Сходу значно рідше застосовують технічні заходи (71,0%, 78,0% та 77,1% за середнього світового рівня 84,5%) і набагато частіше заходи щодо

експорту (21,2%, 15,0% та 13,3% при середньому світовому рівні 9,7%). По Північній Америці (США та Канада) спостерігається зворотна ситуація – набагато частіше застосовуються технічні заходи (93,2%) та набагато рідше нетехнічні (2,1%) та заходи щодо експорту (4,6%). Практика інших 3 регіонів приблизно відповідає середньосвітовому. Наприклад, у країнах Європейського Союзу, MENA та Китаї рівень захисту продукції металургійної промисловості досить високий; Країни ЄС і Японія активно використовують нетарифні заходи для захисту легкої промисловості; Індія – за захист продукції легкої промисловості та сільського господарства.

Крім того, суттєво збільшуються процедурні перешкоди, а саме ускладнюється обіг документів з міжнародних операцій та процедури їх здійснення, що також стосується заходів нетарифного регулювання (табл. 2.3). Витрати на документообіг оцінюються від 7% до 15% від загальної вартості угоди. У результаті загальні глобальні втрати від нетарифних заходів оцінюються в понад 320 мільярдів доларів.

Таблиця 2.3

Кількість документів, необхідних для здійснення експортно-імпортних операцій, та час їх оформлення по країнах світу в 2021 році

Країна	Документи для експорту (кількість)	Час на експорт (в днях)	Вартість експорту (дол. США за контейнер)	Документи на імпорт (кількість)	Час на імпорт (в днях)	Вартість імпорту (дол. США за контейнер)
Україна	8	29	1 881,0	9	28	2 456,0
Польща	5	15	1 055,0	4	14	1 024,0
Канада	3	8	1 685,0	3	10	1 681,0
Німеччина	4	9	1 020,0	4	7	1 051,0
Сінгапур	3	6	462	3	4	445
США	3	6	1 225,0	5	5,4	1 287,0
Японія	3	11	830,3	5	11	1 022,3

Складено автором за матеріалами [13].

Санітарні та фітосанітарні заходи, що застосовуються для захисту здоров'я тварин і рослин, у деяких випадках є занадто протекціоністськими.

Такі заходи є в першу чергу обмежувальними для країн, що розвиваються, частина сільськогосподарського експорту яких підпадає під санітарні та фітосанітарні заходи. «Наприклад, кількісна оцінка санітарних і фітосанітарних заходів країн ЄС показала, що застосування таких заходів призвело до скорочення африканського експорту в країни ЄС на 64%, або на \$670 млн. Поява біотехнології та міжнародна торгівля біотехнологією призвели до використання нетарифних заходів, які передбачають значні витрати, тобто вони дорогі та обтяжливі для країн, що розвиваються. Поряд з цим, на ринках розвинутих країн використовуються інші види нетарифних заходів, які також обмежують торгівлю, такі як правила та норми, що регулюють захист навколишнього середовища, національну безпеку, зайнятість та інші соціальні стандарти.

Нетарифні заходи досить поширені в торгівлі між країнами, що розвиваються. Частіше застосовуються такі нетарифні заходи: митні процедури, паратарифні заходи та деякі інші види нетарифних заходів, які уповільнюють процес лібералізації та перешкоджають доступу на ринки торгівлі між країнами, що розвиваються. Коли йдеться про митні та адміністративні процедури в торгівлі між країнами, що розвиваються, існують серйозні проблеми, пов'язані з неефективною митною та адміністративною бюрократією. Митні процедури зовсім не автоматизовані; митна вартість не розрахована на основі ринкової ціни; процес митного оподаткування тривалий і складний; митні органи не в змозі ліквідувати корупцію на кордонах. Разом неефективні митні процедури та надмірна паперова робота можуть призвести до високого рівня неформальної торгівлі.

Отже, зменшення або скасування митних зборів у рамках регіонального співробітництва призвело до застосування додаткових податків та імпорتنих мит, які в основному застосовуються в країнах, що розвиваються, і найменш розвинутих країнах. Інші перешкоди для торгівлі між країнами, що розвиваються, включають географічні та інфраструктурні бар'єри. Такі бар'єри виникають, наприклад, у країнах, що не мають виходу до моря.

Зростання торгівлі між країнами, що розвиваються, також залежить від рівня захисту прав інтелектуальної власності, корумпованості уряду та інших факторів.

2.2. Географічний вимір застосування нетарифних заходів у міжнародній торгівлі

Застосування нетарифних заходів відрізняється від регіону до регіону. Примітно, що в розвинених країнах частка імпорту та кодів ТН ЗЕД, що підпадають під дію НТЗ, вища, ніж у країнах, що розвиваються, і найменш розвинених країнах: 80% імпорту розвинених країн є об'єктом хоча б однієї НТЗ порівняно з 40% імпорту в та найменш розвинених країнах. При цьому в найменш розвинених країнах надзвичайно висока частка експортних товарів, що є об'єктом НТЗ – понад 60% проти 30% у розвинених країн та 15% у тих, що розвиваються. Також помітна тенденція, згідно з якою у всіх країнах під дію НТЗ потрапляють товари, що найбільш торгуються, оскільки значення коефіцієнта покриття майже завжди вище значення коефіцієнта частотності.

За даними деяких досліджень, існує позитивна кореляція між рівнем розвитку країни та ступенем використання нею НТЗ. Країни з високим рівнем доходу найчастіше використовують даний інструмент захисту, тоді як у країнах з низькими доходами заходи митно-тарифного регулювання становлять 80% усіх протекціоністських заходів. За даними Світового банку та ЮНКТАД, у середньому у розвинених країнах кожен товар потрапляє під дію чотирьох НТЗ, тоді як у країнах, що розвиваються, і найменш розвинених країнах товар у середньому потрапляє під дію двох та однієї нетарифної міри відповідно.

Це пов'язано переважно з видами продукції, що виробляються в цих країнах: розвинені країни виробляють більше високотехнологічних та наукомістких товарів, забезпечення якості та безпеки яких потребує запровадження відповідних стандартів. Крім цього, зі зростанням добробуту

споживачі також висувають підвищений запит на якісну продукцію, що спонукає виробників у розвинених країнах активно впроваджувати та використовувати стандарти. Активне використання НТЗ у розвинутих країнах можна пояснити нижчим рівнем тарифного захисту у них. Існує тенденція, за якої кількість НТЗ обернено пропорційно середньому рівню мит.

У середньому нетарифні заходи мають більш ніж подвійний вплив на обмеження доступу до ринку порівняно з тарифами, а в деяких випадках ця різниця навіть більша (як показано на малюнку 2.2).

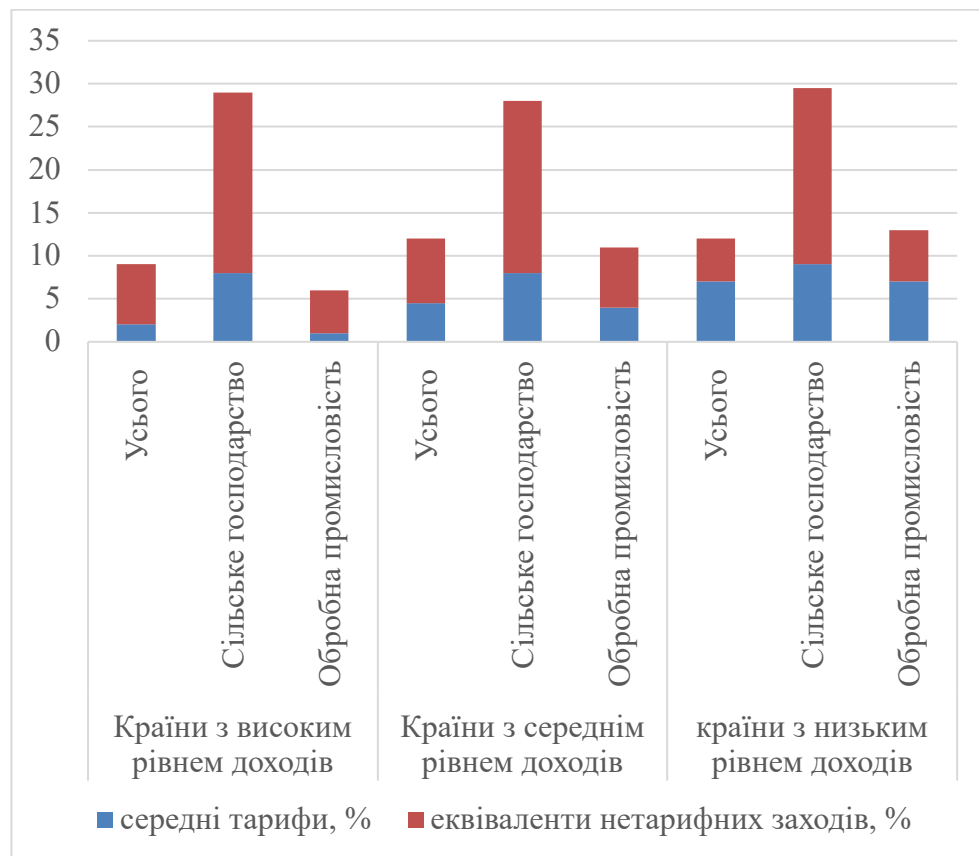


Рис. 2.1. Загальний рівень обмежень відносно імпорту (складено автором за матеріалами [14])

Наприклад, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, який спеціалізується на торгівлі трудомісткими товарами (текстиль та одяг), нетарифні заходи, такі як тарифні квоти та технічні бар'єри в торгівлі (особливо маркування), застосовуються переважно до експорту, який через Як наслідок, вони зменшують обсяги експорту цього продукту» [12].

Експортери сільськогосподарської продукції з країн Латинської Америки та Карибського басейну на основні ринки країн ОЕСР стикаються з санітарними та фітосанітарними вимогами, експортними субсидіями тощо. Як показала кількісна оцінка нетарифних бар'єрів у країнах Латинської Америки, спостерігається тенденція до зростання кількості технічних перешкод. Також застосовуються антидемпінгові заходи, особливо по відношенню до металопродукції великих економічних регіонів (Бразилія, Мексика, Аргентина, Чилі).

«В країнах Африки та Близького Сходу основними нетарифними заходами для захисту внутрішніх ринків є кількісні обмеження, спеціальні імпорتنі мита, які не мають такого значного обмежувального ефекту, такі як тарифні квоти та «добровільні» експортні обмеження. Ці заходи допомагають експортерам захистити себе від конкуренції з боку виробників з інших країн, що розвиваються. У країнах Європи та Центральної Азії велике значення надається технічним стандартам, санітарним і фітосанітарним заходам» [12].

У торгівлі між розвиненими країнами найчастіше використовуються технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи та заборони. Яскравим прикладом є конфлікти між MENA та ЄС щодо м'яса, креветок, тунця тощо. Так, використання гормонів у виробництві м'яса є предметом тривалих суперечок між ЄС та MENA. Через турботу про здоров'я людей ЄС з 1989 року ввів заборону на імпорт м'яса та м'ясних продуктів сільськогосподарських тварин, яким вводять гормони, що стимулюють їх ріст. Продаж або імпорт продуктів, що містять ці природні (естрадіол-178, прогестерон або тестостерон) або синтетичні (тренболон ацетат, зеранол або меленгестрол ацетат), заборонені в ЄС. Вважаючи, що використання цих гормонів не шкодить здоров'ю людини, MENA та Канада дійшли висновку, що заходи ЄС є науково необґрунтованими та мають на меті захистити продукцію європейських виробників від імпорту.

З інформації, представленої на малюнку 2.2, видно, що країни Азії, Європи та Латинської Америки часто використовують технічні бар'єри як

засіб захисту своїх внутрішніх ринків. З іншого боку, країни Північної Америки, Азії та Латинської Америки знаходяться в авангарді впровадження санітарних і фітосанітарних заходів.

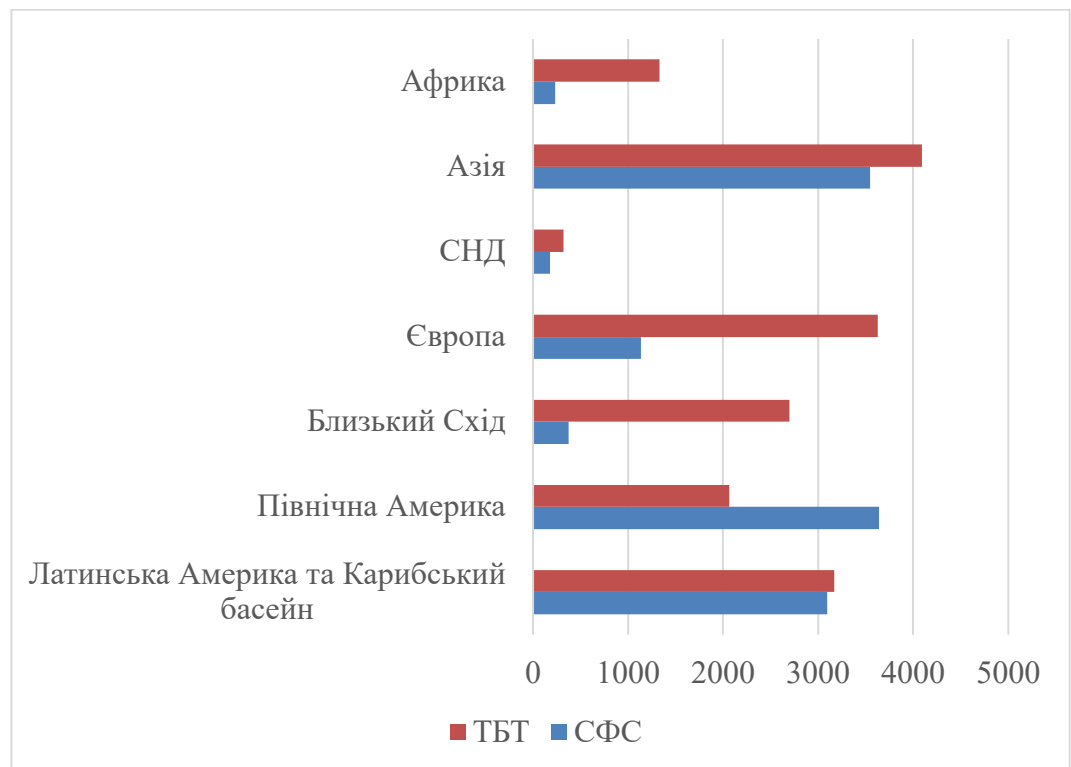


Рис.2.4. Кількість встановлених технічних бар'єрів, санітарних та фітосанітарних заходів в міжнародній торгівлі за регіонами світу (побудовано автором за даними [14])

Застосування технічних бар'єрів у торгівлі, а також санітарних і фітосанітарних заходів є звичайною практикою серед розвинених країн. Зокрема, активним використанням цих заходів відомі країни Європейського Союзу, Китай, MENA, Японія.

Впровадження фітосанітарних заходів є ключовим аспектом міжнародної торгівлі. Основні країни, які відомі тим, що встановлюють технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи, часто є провідними країнами у відповідних галузях. У країнах, що розвиваються, деякі з країн, які відомі впровадженням цих заходів, включають Бразилію, Китай, Перу, Уганду та Кенію, як зазначено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Країни-лідери за кількістю застосувань технічних бар'єрів, санітарних та фіто санітарних заходів з 1995-2021 роки

санітарні та фітоосанітарні заходи		технічні бар'єри	
країни-лідери	кількість застосування нетарифних заходів	країни-лідери	кількість застосування нетарифних заходів
США	2606	США	1075
Бразилія	914	Китай	1001
Канада	784	ЄС	783
Китай	773	Ізраїль	781
Нова Зеландія	500	Саудівська Арабія	704
Перу	500	Бразилія	680
ЄС	483	Японія	676
Республіка Корея	465	Нідерланди	613
Чилі	446	Республіка Корея	555
Австралія	333	Канада	544
Японія	327	Таїланд	531
Китайський	305	Мексика	444
Колумбія	252	Уганда	412
Мексика	247	Кенія	394
Філіппіни	245	Аргентина	338

Таблиця складена автором за даними [13]

У розвинутих країнах частота технічних бар'єрів і їх охоплення торгівлі помітно частіше, ніж частота санітарних і фітосанітарних заходів і їх охоплення торгівлі.

Експерти ОЕСР пропонують розвиненим країнам, особливо країнам, що розвиваються, використовувати наступні підходи для того, щоб їхні внутрішні заходи не мали негативного впливу на торгівлю:

– запровадити механізм оцінки впливу своїх регуляторних заходів перед їх впровадженням. Така оцінка має бути комплексною та враховувати інтереси як самої країни, так і її торгових партнерів. Хорошою практикою в ЄС є використання процедури оцінки впливу торговельної політики на сталий розвиток, яка передбачає попередній аналіз того, що можливо

– вплив торговельних угод на економічну, соціальну та екологічну ситуацію в країнах-учасниках угоди, а також широке обговорення результатів аналізу та шляхів пом'якшення можливих негативних наслідків із зацікавленими сторонами до початку або при ранній етап переговорів;

– своєчасно інформувати про заплановані зміни своєї політики з метою завчасного виявлення можливості виникнення торговельних конфліктів і пошуку шляхів їх вирішення до здійснення цих дій;

– розвивати діалог з країнами, що розвиваються, а також підтримувати зміцнення їхнього торговельного потенціалу, брати участь у розробці та дотриманні міжнародних стандартів.

Країни, що розвиваються, особливо найменш розвинені країни, найбільш вразливі до торгових конфліктів. Попередження або успішне розв'язання конфліктів, пов'язаних із нетарифними заходами, очевидно, також залежить від зусиль країн. Перш за все, вони можуть:

– активізувати зусилля щодо розробки внутрішньої політики, спрямованої на гармонізацію з міжнародними стандартами;

– організовувати дієвий контроль за дотриманням експортерами міжнародних стандартів, надавати їм допомогу в підвищенні їхнього потенціалу в цій сфері;

– брати активнішу участь у розробці міжнародних стандартів» [65].

Таким чином, враховуючи широке поширення та збільшення частоти використання нетарифних заходів, уряди повинні розробити більш ефективну внутрішню політику та налагодити міжнародне співробітництво з метою мінімізації негативного та спотворюючого впливу нетарифних заходів на торгівлю. У той час як деякі типи нетарифних заходів (наприклад, квоти) можна скоротити або скасувати в односторонньому порядку, багатьох інших важко досягти, оскільки вони вводяться для захисту законних інтересів (таких як захист споживачів). У зв'язку з цим, для вирішення проблем, пов'язаних з нетарифними заходами, необхідні реформа та гармонізація нетарифних заходів, щобмзастосування з мінімальними негативними наслідками. На

національному рівні раціоналізація застосування нетарифних заходів має бути спрямована на обмеження їх негативного впливу та підвищення конкурентоспроможності підприємств-учасників міжнародної торгівлі.

2.3. Особливості нетарифного регулювання імпорту товарів у міжнародній торгівлі

Нетарифне регулювання імпорту можна розділити на дві основні категорії: адміністративні та економічні заходи. Ці заходи спрямовані на обмеження або заборону імпорту товарів. Адміністративні заходи, перша група, безпосередньо обмежують імпорт або регулюють зовнішню торгівлю шляхом ліцензування, кількісних обмежень і заборон. Друга група — економічні заходи — охоплює широкий спектр торгових, фінансових, кредитних, технологічних, охоронних, санітарно-екологічних заходів. Ці заходи часто призводять до непрямих обмежень торгівлі товарами.

Дані, надані Світовою організацією торгівлі, показують, що нетарифні заходи, які застосовуються щодо імпорту, складаються переважно з технічних торговельних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів, антидемпінгових дій, компенсаційних заходів, захисних заходів і заборон, заснованих на неекономічних факторах. Це показано на малюнку 2.2.

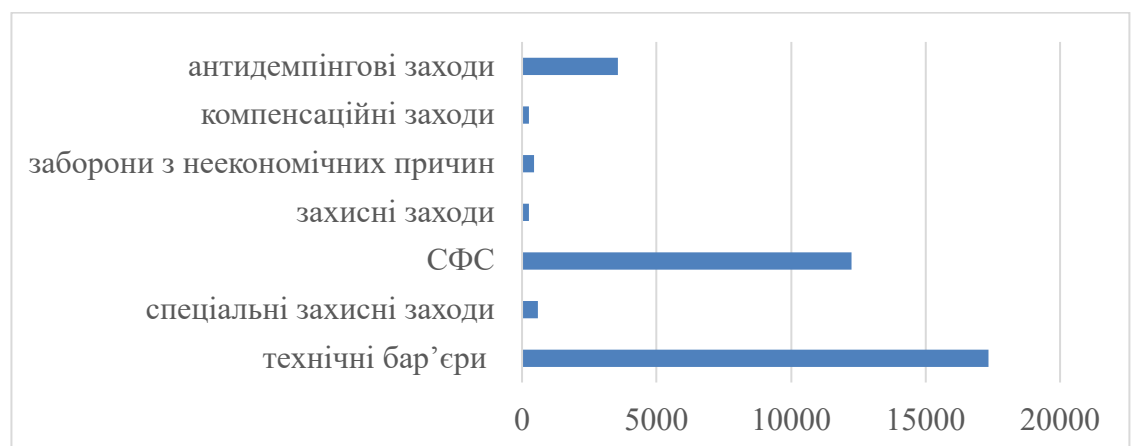


Рис. 2.2. Кількість випадків застосування нетарифних заходів відносно імпорту, запроваджених країнами-членами СОТ (побудовано автором за [13])

На рис. 2.3 показано, що технічні бар'єри встановлюються в середньому однією країною приблизно на 30% обсягу зовнішньої торгівлі. Подібним чином санітарні та фітосанітарні заходи застосовуються приблизно до 15% того ж обсягу.

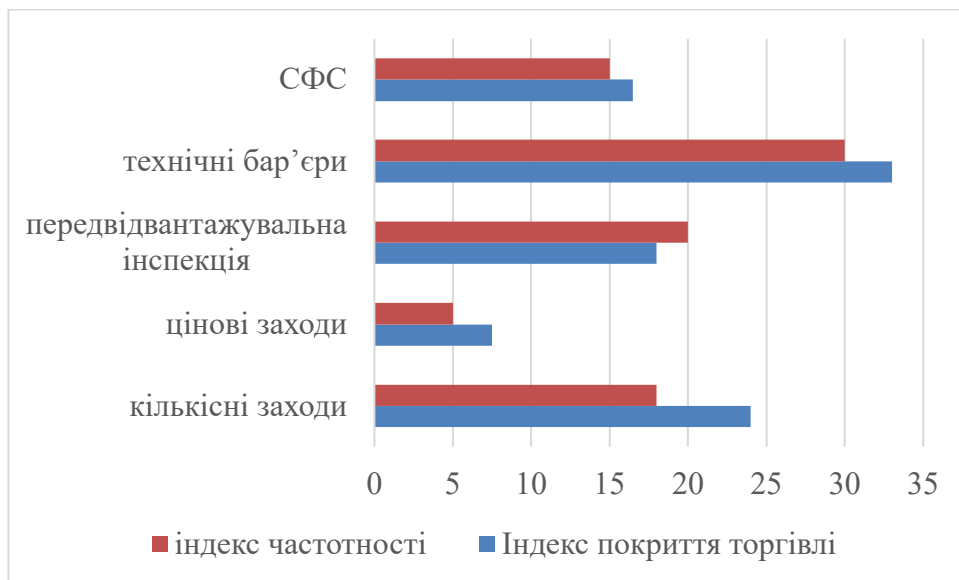


Рис.2.3. Індекс покриття торгівлі нетарифними заходами та індекс частоти їх застосування в середньому однієї країни (складено автором за [13])

Основними цілями технічних бар'єрів є вже готові продукти, взуття, предмети, виготовлені з тварин, хімікати, текстиль та інші супутні товари.

Як правило, отримання дозволу на продаж товарів у певних країнах шляхом отримання сертифікатів перевірки продукту може бути дорогим і тривалим процесом. Це пояснюється кількома причинами. По-перше, може бути важко визначити існування цих заходів. По-друге, існують різноманітні технічні бар'єри, які можуть по-різному впливати на торгівлю. Виявлення фактичних мотивів впровадження цих заходів також може бути складним завданням, оскільки вони можуть служити багатьом цілям, таким як пом'якшення ризиків для здоров'я, забезпечення дотримання правил, захист внутрішнього ринку від зовнішніх конкурентів тощо

Таблиця 2.5 свідчить, що санітарні та фітосанітарні заходи

застосовуються переважно до продуктів тваринного і рослинного походження, а також до жирів і олій, а також готових харчових продуктів.

Таблиця 2.5

Індекс частоти застосування заходів технічного регулювання по групах товарів

Групи товарів	санітарні та фітосанітарні заходи	технічні бар'єри
живі тварини	71,2	36,1
продукти рослинного походження	69,1	31,6
жири та олії тваринного та рослинного походження	51,0	26,7
готові харчові продукти	57,0	41,6
мінеральні продукти	9,7	25,4
продукція хімічної промисловості	11,2	35,7
полімерні матеріали, пластмаса та вироби з них	1,1	24,0
шкіра, хутро та вироби з них	12,6	23,6
деревина та вироби з деревини	26,1	30,1
маса з деревини, папір або картон	1,6	18,3
текстильні матеріали або вироби	1,7	34,2
взуття	0,6	38,7
вироби з каменю та цементу	3,1	19,0
недорогоцінні метали	1,5	21,1
машини та електротехнічне обладнання	1,0	20,7
автомобілі	0,2	26,1
оптичні і медичні інструменти	0,3	20,0
інші товари	1,5	23,1

Таблиця складена автором за матеріалами: [13]

За загальними оцінками, на технічні норми і стандарти припадає 60% світової торгівлі. У таблиці 2.6 показано кількісні заходи, які використовуються для різних товарних груп, як продукти тваринного та рослинного походження, жири та олії та різноманітні продукти харчування. Що стосується обсягу охоплення продукції антидемпінговими розслідуваннями, то тут не відбулося жодних значних змін. Найбільше антидемпінгових розслідувань потрапили в металургійну (30%) та хімічну промисловість (21%).

Таблиця 2.6

Індекс частоти застосування кількісних заходів по товарних групах

групи товарів	кількісні заходи
живі тварини	33,2
продукти рослинного походження	27,0
жири та олії тваринного та рослинного походження	20,6
готові харчові продукти	20,1
мінеральні продукти	10,8
продукція хімічної промисловості	19,5
полімерні матеріали, пластмаса та вироби з них	6,2
шкіра, хутро та вироби з них	12,9
деревина та вироби з деревини	15,4
маса з деревини, папір або картон	11,2
текстильні матеріали або вироби	16,1
взуття	17,8
вироби з каменю та цементу	6,1
недорогоцінні метали	12,1
машини та електротехнічне обладнання	13,0
автомобілі	22,4
оптичні і медичні інструменти	8,0
інші товари	7,1

Таблиця складена автором за матеріалами: [13]

На сучасному етапі розвитку світової торгівлі для досягнення бажаного результату часто доцільніше використовувати нетарифні заходи. Класифікація мотивів застосування нетарифних заходів представлена у таблиці 2.7.

Серед таких мотивів досягнення рівноваги в торговельному та платіжному балансі, регулювання попиту та пропозиції на місцевому ринку, забезпечення вигідних угод під час переговорів та прийняття відповідних дій проти дискримінаційної практики. Ці цілі також охоплюють захист національної економіки, підтримання міжнародної безпеки, дотримання зобов'язань на глобальній арені, збереження здоров'я та безпеки населення, підтримання стабільності в системі міжнародної торгівлі та зміцнення конкурентної позиції країни.

Таблиця 2.7

Мотиви застосування нетарифних заходів

Мотив застосування	Інструменти
обмеження відтоку товарних ресурсів з внутрішнього ринку; спроба навмисного обмеження пропозиції товарів на міжнародному ринку і, таким чином, підвищити світові ціни	експортні квоти
обмеження пропозиції імпортного товару на внутрішньому ринку	імпортні квоти
обмеження поставок товару в рамках узгоджених обсягів в обмін на відмову країною-імпортером від застосування жорстких обмежень відносно імпорту (змусити торговельних партнерів взяти на себе обов'язки обмежити експорт будь-яких товарів в будь-яку країну)	добровільне обмеження експорту
скорочення доступу іноземних товарів на внутрішній ринок; полегшення контролю за рухом товарів через митний кордон без обмеження кількості імпортних або експортних товарів	ліцензування
гарантування безпеки, охорони здоров'я, якісного навколишнього середовища та інших життєво важливих інтересів споживачів;	технічні бар'єри
захист життя та здоров'я людей, захист тварин та рослин або позиції національних компаній на внутрішньому ринку країни	санітарні та фітосанітарні норми
розширення експортних ринків, збільшення обсягів збуту і штучне підвищення конкурентоспроможності експортних товарів.	експортні субсидії
розширення внутрішнього виробництва товару за рахунок витіснення з внутрішнього ринку імпортних товарів і скорочення обсягів імпорту; штучне стимулювання неефективних підприємств і виробництво	внутрішні субсидії
виявлення, зупинення або компенсація випадків, коли національні виробники тимчасово абсолютно нездатні протистояти іноземній конкуренції	спеціальні захисні заходи
підвищення ціни реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку до рівня, за якого усуваються спотворення конкурентного середовища на внутрішньому ринку.	антидемпінгові заходи
усунення несприятливих економічних наслідків застосування субсидіювання на дискримінаційній основі	компенсаційні заходи
мобілізація доходів державою; протидія збільшенню обсягів імпорту та сприяння розвитку експорту	внутрішні податки
скорочення обсягів імпорту; зменшення дефіциту платіжного балансу; зниження загального платоспроможного попиту на внутрішньому ринку	імпортний депозит
захист життя та здоров'я людей, захист тварин та рослин або позиції національних компаній на внутрішньому ринку країни	санітарні та фітосанітарні норми
розширення експортних ринків, збільшення обсягів збуту і штучне підвищення конкурентоспроможності експортних товарів.	експортні субсидії
розширення внутрішнього виробництва товару за рахунок витіснення з внутрішнього ринку імпортних товарів і скорочення обсягів імпорту; штучне стимулювання неефективних підприємств і виробництво	внутрішні субсидії
виявлення, зупинення або компенсація випадків, коли національні виробники тимчасово абсолютно нездатні протистояти іноземній конкуренції	спеціальні захисні заходи
підвищення ціни реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку до рівня, за якого усуваються спотворення конкурентного середовища на внутрішньому ринку.	антидемпінгові заходи
усунення несприятливих економічних наслідків застосування субсидіювання на дискримінаційній основі	компенсаційні заходи
мобілізація доходів державою; протидія збільшенню обсягів імпорту та сприяння розвитку експорту	внутрішні податки
скорочення обсягів імпорту; зменшення дефіциту платіжного балансу; зниження загального платоспроможного попиту на внутрішньому ринку	імпортний депозит

Складено автором за матеріалами: [14]

Серед усіх нетарифних заходів технічні бар'єри в торгівлі є найпоширенішими, тому першочергову увагу слід зосередити на раціоналізації технічного регулювання. Це включає припинення дискримінаційної практики по відношенню до іноземних товарів, усунення зайвих вимог до тестування, визнання того, що іноземні стандарти можуть забезпечити порівняний рівень соціального захисту та захисту споживачів, як національні стандарти, підвищення прозорості заходів державного регулювання та зниження технічного регулювання до рівня, який не вимагає надмірні витрати споживачів і підприємств.

Отже, нетарифне регулювання наразі стало інструментом, який дозволяє уряду країни проводити протекціонізм для певних галузей. Загальна торговельна політика галузі залишається в основному незмінною, незважаючи на спроби її ретельного вивчення. Дослідження, проведені ОЕСР, показують, що майже в усіх випадках застосування нетарифних заходів має на меті захист інтересів вітчизняних секторів від збільшення імпорту. Лише невелика частка, приблизно 5%, таких заходів спрямована на боротьбу з недобросовісною конкуренцією. Тим не менш, легітимність нетарифних заходів викликає дедалі більше занепокоєння для країн-членів СОТ. Будь-яка країна може отримати значну користь від покращеного нетарифного регулювання імпорту товарів, що призведе до чистого прибутку для торгівлі та загального добробуту.

Висновки до другого розділу

У результаті проведеного дослідження було зроблено такі висновки:

1. За останні кілька десятиліть зниження «зв'язаних» тарифів породило нову категорію нетарифних заходів, визначених як процедурні перешкоди. Ці перешкоди сприяли виникненню більш прихованого типу протекціонізму, відомого як нетарифний неопротекціонізм. На активізацію нетарифного неопротекціонізму впливає кілька ключових факторів. Ці

фактори включають загальні економічні умови, такі як економічна глобалізація, нерівномірний економічний розвиток між націями, циклічні кризи та конкурентний тиск. Крім того, значний внесок також мають регуляторні та економічні чинники, такі як зниження митних зборів і «прив'язування» тарифів, вибірковий захист галузевих інтересів і розвиток «чутливих» галузей.

2. Дослідження показали, що нетарифні заходи, включно з неопротекціоністськими, є найбільш привабливими для нових членів Світової організації торгівлі, які приєдналися на умовах «СОТ-плюс» (таких як Китай і Бразилія), а також для країн з негативне сальдо торгівлі яких зростає.

3. Наразі відбувається збільшення впровадження технічних заходів, таких як технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи. Наразі приблизно дві третини світової торгівлі регулюється такими заходами, тоді як нетехнічні заходи, такі як ті, що стосуються ціни та кількості, становлять чверть регулювання.

4. Технічні заходи переважно використовують країни з вищими доходами, тоді як нетехнічні заходи частіше застосовують країни з нижчими доходами. Предмети тваринного та рослинного походження підлягають більшому регулюванню через санітарні та фітосанітарні заходи, тоді як технічні бар'єри частіше встановлюються щодо товарів, таких як одяг, продукти нафтопереробки та транспорт. Об'єкти кількісно-цінового виміру пов'язані з автомобільною промисловістю та сільським господарством.

5. Нетарифне регування наразі стало інструментом, який дозволяє уряду країни проводити протекціонізм для певних галузей. Загальна торговельна політика галузі залишається в основному незмінною, незважаючи на спроби її ретельного вивчення. Дослідження, проведені ОЕСР, показують, що майже в усіх випадках застосування нетарифних заходів має на меті захист інтересів вітчизняних секторів від збільшення імпорту. Лише невелика частка, приблизно 5%, таких заходів спрямована на боротьбу з недобросовісною конкуренцією. Тим не менш, легітимність

нетарифних заходів викликає дедалі більше занепокоєння для країн-членів СОТ. Будь-яка країна може отримати значну користь від покращеного нетарифного регулювання імпорту товарів, що призведе до чистого прибутку для торгівлі та загального добробуту.

РОЗДІЛ 3. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

3.1. Особливості нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні

У 1990-х роках регулювання зовнішньої торгівлі в Україні зазнало суттєвих змін. Встановлення поточного режиму торгівлі в країні можна розділити на чотири окремі етапи, як показано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Етапи формування торговельного режиму в Україні

Період формування торговельного режиму	Назва етапів формування торговельного режиму	Особливості регулювання торгової політики
1991-1994 рр.	автономна торговельна політика країни	використання обмежувальних заходів (насамперед, кількісних обмежень, заходи цінового контролю та обмеження валютних операцій); прийнятий Єдиний митний тариф України; жорсткий експортний контроль
1994-1999 рр.	початкова лібералізація	процес реформування торговельної політики; подано заявку на вступ до СОТ
1999-2008 рр.	активна лібералізація на засадах правил та принципів СОТ	проведено 17 офіційних і чимало неформальних засідань Робочої групи з розгляду заявки України про вступ до СОТ; ухвалено «вступний пакет» України до СОТ; ухвалено і підписано закон № 250-VI «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі»; 16 травня 2008 року Україна офіційно стала членом СОТ
з травня 2008 року до сьогоднішнього дня	проведення торговельної політики у якості повноправного члена СОТ	виконання зобов'язань перед СОТ; зменшення митного тарифу; збільшення кількості нетарифних заходів

Таблиця складена автором за даними [6]

Торговельна система, яка зараз діє в Україні, відома своїм лібералізмом, головним чином завдяки успішному вступу країни до СОТ після тривалого та складного процесу. Переговори, які відбувалися протягом цього періоду, були тривалими, в кінцевому підсумку призвели до впровадження різноманітних змін, викладених в угодах про членство до офіційного приєднання.

Потужним каталізатором змін став вступ країни до організації Світової організації торгівлі (СОТ). Це спонукало до перегляду торговельного режиму, змусивши уряд встановити прозору та передбачувану регуляторну політику, особливо коли йдеться про зовнішньоторговельні відносини.

Протягом останніх років Україна демонструє послідовну тенденцію до нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, що спрямоване на захист внутрішнього ринку. Після вступу до СОТ одним із першочергових напрямків реформування торговельного режиму України стало запровадження системи нетарифного регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Поняття нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі не має чіткого визначення в Митному кодексі України. Однак у Кодексі дається визначення заходів нетарифного регулювання. Ці заходи визначаються як норми, що не стосуються оподаткування митом товарів, що перетинають митний кордон України. Вони встановлюються відповідно до законів, які забороняють та/або обмежують певну діяльність з метою захисту внутрішнього ринку, підтримання громадського порядку та безпеки, підтримання суспільної моралі, збереження здоров'я та благополуччя людей і тварин, захисту природного середовища, охорони інтереси споживачів імпортованих товарів в Україні, захист культурної та історичної спадщини країни. [27].

Податковий кодекс України передбачає більш широкий набір заходів нетарифного регулювання, до яких [31] належать: «ліцензування та встановлення квотування зовнішньоекономічних операцій; здійснення спеціальних заходів щодо ввезення товарів в Україну; порядок реєстрація зовнішньоекономічних контрактів; видача ліцензій на імпорту та експорту спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів; дозвільна система для

служби експортного контролю;сертифікація товарів, що ввозяться в Україну;дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епід. , ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші форми контролю, реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок, застосування державного скринінгового контролю.

Перелік, який включає дозвільну систему органів державної влади, є неточним, оскільки призводить до певної термінологічної неузгодженості. У Законі України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» дозвільна система визначається як «сукупність врегульованих законодавством відносин, що виникають між органами ліцензування, державними адміністраторами та суб'єктами господарювання у зв'язку з видачею дозвільних документів...». Тому до переліку нетарифних заходів регулювання доцільніше було б включати документи, які виробляє дозвільна система, а не самі органи дозвільної системи. Отже, чіткого та вичерпного переліку нетарифних заходів, які регулюють зовнішню торгівлю в Україні, досі не встановлено.

В Україні заходи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі розпорошені різними нормативно-правовими актами різної юридичної сили. Наприклад, розподіл товарів, що підлягають ліцензуванню, та квоти на експорт/імпорт щорічно визначаються Кабінетом Міністрів України. Додатково Мінекономрозвитку затверджує перелік продукції, яка потребує обов'язкової сертифікації. Однак ці розбіжності в нормативно-правових актах можуть викликати плутанину у учасників зовнішньої торгівлі при спробі застосувати окремі нормативні акти. Як такого, єдиного нормативно-правового акту щодо нетарифного регулювання в Україні немає.

Що стосується нетарифного регулювання, то єдиного уповноваженого органу, який займається такими питаннями, немає. Як наслідок, відповідальність за реалізацію зовнішньоторговельної політики покладається насамперед на міністерства, державні комітети та інші керівні органи

виконавчої влади. Крім того, залучаються державні підприємства та відомства, що знаходяться в їх юрисдикції. Важливу роль у реалізації зовнішньоторговельної політики України відіграють Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі та Митно-тарифна рада України, які є колегіальними органами при Кабінеті Міністрів України.

За нетарифне регулювання відповідають різні гілки виконавчої влади. Одним із таких прикладів є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, яке контролює антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні заходи.

Відповідно до законодавства України розслідування проводяться за певною процедурою. Крім того, здійснюється ліцензування зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі видачі суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності дозволів на експорт або імпорт товарів. Щомісяця Держмитслужба України інформується про видані ліцензії на експорт чи імпорт товарів, що підлягають ліцензуванню. Також підготовлені пропозиції щодо забезпечення функціонування системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Це включає реєстрацію та облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів і контрактів, укладених суб'єктами ЗЕД усіх форм власності, з подальшим вжиттям відповідних заходів. Крім того, у сфері імпорту та експорту товарів, а також окремих видів господарської діяльності відповідно до законодавства здійснюються регуляторні, реєстраційні та ліцензійні функції. Визначено та опубліковано перелік індикативних цін.

В Україні діють різні нетарифні заходи, що обмежують зовнішню торгівлю, такі як антидемпінгові заходи, компенсаційні заходи, спеціальні заходи, технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи, квотування, ліцензування та ін. І навпаки, нетарифні заходи, які заохочують експорт, включають внутрішню підтримку виробництва сільськогосподарської продукції, кредитування, страхування, а також технічне та організаційне керівництво.

В Україні існують процедурні перешкоди як для імпорту, так і для експорту. Особливо трудомістким є процес експорту товарів. Щоб ввезти товар в Україну, імпортери повинні забезпечити наявність необхідних документів. Це включає в себе коносамент, замовлення на розвантаження, сертифікат походження, рахунок-фактуру, накладну, митну декларацію, декларацію про відповідність, пакувальний лист і договір купівлі-продажу. Як показано в таблиці 3.2, час, необхідний для доставки на експорт, можна порівняти з часом доставки на імпорт (з різницею лише в один день). Проте вартість імпорту вища, ніж експорту.

Таблиця 3.2

Процедурні перешкоди при експорті та імпорті товарів в Україні

Показники	Експорт		Імпорт	
	Дні	Витрати (дол.)	Дні	Витрати (дол.)
Підготовка документів	23	252	21	557
Митне оформлення та перевірка	2	252	4	301
Портова і термінальна обробка	4	431	3	600
Внутрішні транспортування і обробка	4	950	4	1001
Всього	33	1885	30	2457

Таблиця складена за матеріалами: [13].

Запровадження кількісних обмежень зовнішньої торгівлі в Україні здійснюється відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" 1991 року. Згідно зі статтею 16 цього закону, ліцензування визначається як низка адміністративних процедур, що здійснюються органами виконавчої влади з питань економічної політики для надання дозволу на експорт або імпорт товарів для зовнішньоекономічної діяльності. Ліцензування експорту та імпорту товарів здійснюється за допомогою

автоматичних або неавтоматичних заходів. Ця інформація наведена під номером 18.

Відповідно до положень законодавства «Про зовнішньоекономічну діяльність», впровадження кількісних обмежень на імпорт може мати місце за певних обставин. Ці обставини включають, але не обмежуються ситуаціями, коли відбувається раптове погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів, і коли інші заходи для вирішення цієї проблеми виявилися безуспішними. Крім того, такі обмеження також можуть бути встановлені у випадках значного зменшення або встановленого мінімального порогу кількості товарів, що імпортуються.

Запаси золота і валюти повинні бути захищені разом із захистом для збереження життя, здоров'я тварин і рослин, суспільної моралі, природного середовища, національного багатства, що має художнє, історичне або археологічне значення, і прав інтелектуальної власності. Крім того, правила повинні відповідати вимогам державної безпеки. Ввезення золота та срібла, за винятком банківських металів, підпадає під обмеження. Тимчасово можуть застосовуватись заходи щодо захисту національних товаровиробників від суттєвої шкоди або загрози її заподіяння внаслідок збільшення імпорту аналогічної чи прямоконкурентної продукції. Ці заходи спрямовані на запобігання значних збитків національному товаровиробнику та надання їм можливості відновити прибутковість. Крім того, нормативно-правові акти мають забезпечувати захист патентів, торгових марок і авторських прав, а також відповідати міжнародним договорам України. [18]

Система обмежень на імпорт, яка діє в Україні, відповідає стандартам Світової організації торгівлі (СОТ). СОТ встановила правила, які дозволяють накладати заборону на імпорт у рідкісних випадках з метою захисту добробуту людей, тварин або рослин, як зазначено в статті XX (b) Генеральної угоди про тарифи та Торгівлі (ГАТТ) 1994 року. Україна зобов'язалася скасувати та утримуватися від відновлення чи запровадження кількісних обмежень на імпорт або інших нетарифних заходів, включаючи обмеження на

ліцензування, заборони, дозволи, вимоги попереднього дозволу та інші обмеження з подібними наслідками, що не може бути підтверджено згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ.

Після вступу до СОТ Україна підтвердила, що всі обмеження та правила щодо експортних ліцензій і обмежень, а також будь-які майбутні обмеження будуть запроваджені відповідно до правил, встановлених СОТ.

Щороку Кабінет міністрів видає постанову, яка визначає як кількість квот, так і перелік товарів, які підлягають ліцензуванню імпорту та експорту. Ця постанова стосується дозволу товарів, які як імпортуються, так і експортуються, а також квот, які обмежують ці операції.

Після вступу України до Світової організації торгівлі було скасовано заборону на експорт брухту кольорових металів, знято обмеження на зерно, дорогоцінні метали та дорогоцінне каміння (за винятком срібла, золота та діамантів), а також дозволено експорт нафти та м'яса, імпорту сала, вугілля та коксу. Крім того, через вступ до СОТ було скасовано рентні квоти, які раніше обмежували експорт України до ЄС [36].

Наразі в Україні реалізовано декілька ініціатив щодо виконання Угоди про технічні бар'єри у зовнішній торгівлі та Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Ці дії включають прийняття кількох законів, таких як «Про стандартизацію», «Про підтвердження відповідності», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності», «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності», «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції», «Про загальну безпечність нехарчової продукції», «Про відповідальність за шкоду, заподіяну внаслідок недоліку продукції». Зазначимо, що ці заходи вжиті з метою забезпечення дотримання правил зовнішньої торгівлі та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Щоб відповідати європейським нормам, в Україні імплементовано три закони щодо державного ринкового нагляду, безпеки продукції та акредитації

органів з оцінки відповідності. Ці закони включають положення про національний знак відповідності та призначення органів з оцінки відповідності продукції, процесів і послуг технічним регламентам. Крім того, затверджено Технічний регламент модулів оцінки відповідності. Указом Президента (№ 370/2011) Державну службу технічного регулювання України було ліквідовано та замінено на Державну інспекцію України з питань захисту прав споживачів, метою якої було оптимізувати систему центральних органів виконавчої влади. У результаті адміністративна реформа вирішила давній конфлікт інтересів у Держспоживстандарті.

Після вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) вона отримала статус спостерігача за Угодою про державні закупівлі. Україна також подала запит на приєднання до Угоди та розпочала переговори, які мали відбутися через рік після приєднання. Новий Митний кодекс спрямований на спрощення митних процедур і скорочення паперової роботи. Класифікація товарів для митного оформлення здійснюватиметься в суворій відповідності до Гармонізованого опису товарів і систем кодування СОТ.

Україна бере активну участь у поточних переговорах у Дохському раунді, які стосуються важливих тем, що узгоджуються з проблемами зовнішньої торгівлі України. Основні сфери уваги під час цих переговорів включають сільське господарство, доступ до ринку несільськогосподарської продукції, торгівлю послугами та регулювання торгівлі.

Надання державних субсидій є важливим інструментом торговельної політики та стимулювання національного експорту, яким користуються всі країни. При вступі до СОТ Україна погодилася утримуватися від субсидій на експорт. Ця обіцянка охоплює субсидії, надані всіма рівнями уряду, які залежать від показників експорту, як законодавчо, так і практично. Це також включає аналогічні субсидії в автомобільному та суднобудівному секторах. Що стосується програм підтримки промисловості в рамках спеціальних економічних зон, технопарків, територій пріоритетного розвитку, а також галузевих програм рибальства, вугільної промисловості,

автомобілебудування, авіабудування та космічна промисловість; вони вважаються внутрішніми програмами підтримки.

Важливо зазначити, що для успішної реалізації політики просування експорту бракує належного інформаційного забезпечення. Ця неадекватність стосується як організації виставкових заходів, так і надання інформаційно-консультаційних послуг на сайтах. Для сприяння експорту продукції з України як рекламний засіб використовуються виставки та ярмарки. З цією метою національні експозиції проводяться як на міжнародних, так і на місцевих виставках і ярмарках. Витрати на проведення цих заходів покриваються за рахунок учасників, спонсорів та частково за рахунок державного та місцевих бюджетів. Експортери в Україні стикаються з відсутністю належної інформаційної підтримки, що свідчить про те, що немає жодної організації чи суб'єкта, який би повноцінно виконував функції, які типово пов'язані з просуванням експорту.

В Україні є кілька установ, які відповідають за надання консультацій та інформаційних послуг експортерам. Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) України є однією з таких установ. Він надає інформаційні послуги в рамках своєї відповідальності, регулює експортну діяльність, забезпечує прозорість у відносинах із СОТ та співпрацює з бізнесом щодо коментарів до повідомлень від інших країн-членів СОТ. Важливим джерелом інформації про зовнішньоекономічну діяльність є сайт МЕРТ, який постійно оновлюється. Однак експортери можуть вважати інформацію на цьому сайті недостатньою для відповіді на їхні практичні запити [62].

Після проведення адміністративної реформи в Україні залишаються актуальними питання щодо забезпечення інформаційної та консультативної підтримки експортної політики. Попри розпорошену виставкову діяльність, державне фінансування таких заходів залишається обмеженим. Веб-портал «Комплексна система інформаційно-консультативної підтримки та розвитку експорту» створено з метою своєчасного та вичерпного інформування експортерів, але не в повній мірі задовольняє потреби зацікавлених сторін

через застарілу або важкодоступну інформацію. Крім того, сайт Постійного представництва України при ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві не пропонує належних інформаційних послуг для українського бізнесу та інших зацікавлених сторін щодо представництва України в СОТ.

Вступ України до СОТ сприяв реформуванню її торговельної політики, результатом чого стало започаткування більш відкритої та послідовної нормативно-правової бази. Проте все ще є кілька невирішених питань, які потрібно вирішити зростання місцевого підприємництва, наприклад, розширення експортних можливостей. Система регулювання зовнішньої торгівлі в Україні, що включає нетарифне регулювання, зазнала кардинальної трансформації внаслідок переходу від командно-адміністративної економіки до ринкової, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та відмови від адміністративних методів регулювання на користь економічних. Значну роль у реформуванні торговельного режиму відіграв вступ держави до СОТ. Початкові етапи створення чіткої та передбачуваної регуляторної політики розпочато, але все ще є низка проблем, які необхідно вирішити, перш ніж вітчизняне підприємництво зможе процвітати, включаючи розвиток експортних можливостей.

3.2. Оцінка впливу нетарифного регулювання на національну економіку, на прикладі України

Нетарифне регулювання є невід'ємною частиною формування доходів бюджету України. Ця залежність пов'язана насамперед із запровадженням внутрішніх податків і зборів, які призводять до підвищення вартості товарів на внутрішньому ринку та, відповідно, до зниження рівня конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Визначення кількісного впливу нетарифних інструментів на світову торгівлю та їх вплив на соціально-економічне зростання країни є складним завданням, оскільки не існує єдиного остаточного підходу до аналізу. Як

рішення ми пропонуємо використовувати кореляційно-регресійний аналіз, який порівнює первинні внутрішні податки, пов'язані з оподаткуванням імпортованих товарів, із значущими показниками соціально-економічного прогресу країни, такими як індекс споживчих цін на товари та послуги та ВВП.

За допомогою такого програмного продукту, як табличного процесора Microsoft Excel, було здійснено кореляційно-регресійний аналіз та формування рівняння регресії.

У таблиці 3.2 наведено необхідні значення для характеристик фактора та результату, необхідних для проведення регресійного аналізу.

Таблиця 3.2

Значення результативних та факторних ознак

	ВВП. у фактичних цінах; млн грн	Індекс споживчих цін на товари. %	ПДВ з ввезених на територію України товарів, млрд грн	Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), млрд грн
	Y1	Y2	X1	X2
2014	1586916	112,2	109,4	2,7
2015	1988546	148,8	139,1	23,4
2016	2385368	113,9	181,6	35,2
2017	2983882	114,5	250,6	47,5
2018	3560597	110,9	295,3	54,2
2019	3978405	107,7	289,5	59,3
2020	4222028	102,5	274,2	64,3
2021	5459575	109,5	380,5	87,1
2022	5191029	120,0	253,0	44,2

Таблиця складена автором за матеріалами [32].

Після аналізу матриці парних коефіцієнтів кореляції, наведеної в табл. 3.3, стає очевидним, що кожен коефіцієнт кореляції між досліджуваними ознаками має вагу. Це означає, що фактори мають сильний рівень взаємозв'язку один з одним. Крім того, важливо зазначити, що існує зворотна кореляція між продуктивністю функції Y2 та продуктивністю інших функцій.

Таблиця 3.3

Матриця парних коефіцієнтів кореляції між результативними та факторними ознаками

	Y1	Y2	XI
1	1		
2	-0,40202	1	
1	0,877705	-0,52001	1
2	0,846044	-0,46852	0,970658

Таблиця складена автором.

Побудова регресійної моделі є важливою для оцінки впливу внутрішніх податків на ВВП та рівень інфляції. Ці податки накладаються на імпортні товари, і для визначення їх впливу на ці економічні показники потрібен ретельний аналіз.

Кореляція між ВВП та індексом споживчих цін на товари та послуги в моделі відносно характеристик різних факторів виглядає наступним чином:

$$Y_1 = -51458,2 + 15738,3X_1 - 5716,3X_2$$

$$Y_2 = 142,5 - 0,01773X_1 + 0,34184X_2$$

При ретельному аналізі даної конкретної моделі можна прийти до наступних висновків:

– Ввезення товарів на територію України оподатковується ПДВ, а підакцизних товарів – акцизним податком. Ці податки впливають як на ВВП, так і на рівень інфляції. Варто зазначити, що вплив цих податків на економічні показники не є рівномірним для всіх аспектів виробництва.

– Вплив податку на додану вартість на імпортовані в Україну товари має вирішальне значення для соціально-економічного прогресу країни. Навіть незначне збільшення на 1 мільярд ігор може призвести до значного зростання валового внутрішнього продукту країни на 15,74 мільярда ігор. Крім того, індекс споживчих цін зазнає незначного зниження на 0,018%.

– За результатами дослідження встановлено, що збільшення обсягу фактора Х2 (який стосується акцизного податку з імпортованих підакцизних товарів на митній території України) має незначний, але негативний вплив на ВВП, водночас спричиняючи зростання індексу споживчих цін на товари. Зокрема, з кожним збільшенням обсягу ігор на 1 мільярд ВВП, як очікується, зменшиться на 5,72 мільйона грн, а індекс споживчих цін, ймовірно, зросте на 0,34%. Дослідження надає беззаперечні статистичні докази того, що фактор Х2 негативно впливає на економіку та споживчі ціни.

Отже, регресійна модель показала, що на соціально-економічний прогрес країни впливають засоби нетарифного регулювання. Тому вкрай важливо знайти баланс між витратами, пов'язаними із запровадженням нетарифних заходів, та їх регуляторними перевагами. Повномасштабне вторгнення РФ спричинило необхідність зміни політики щодо імпорту та експорту окремих товарів. У зв'язку з триваючою війною урядовці були змушені впорядкувати процес митного оформлення необхідних предметів, таких як військоове та захисне спорядження для Збройних Сил і ТРО, а також гуманітарної допомоги, включно з продуктами харчування та медикаментами, для цивільних. Серед складних обставин, з якими стикається Україна, необхідно визнати зростаючу кількість нетарифних перешкод у зовнішній торгівлі. У зв'язку з цим надзвичайно важливо застосувати структурований підхід до розвитку системи ідентифікації, а також сприяння доступу національних товарів і послуг до закордонних ринків за допомогою лібералізаційних бар'єрів.

3.2. Напрями удосконалення нетарифного регулювання в Україні

Щоб повною мірою скористатися результатами участі в глобальній торговій системі, надзвичайно важливо структурно адаптуватися до пріоритетів світової економіки, а також розробити достатню інвестиційну та інноваційну стратегію для підтримки цієї мети. Крім того, переваги необмеженого доступу до ринків, як це надає членство в СОТ, більш актуальні

для ринків, які в основному обумовлені ціновою конкуренцією, наприклад для стандартизованих товарів масового виробництва та сировини. Отже, необхідно застосовувати більш широкий спектр економічної політики, з особливим наголосом на інвестиціях та інноваціях, щоб прискорити прогрес у секторах, де українська економіка має потенціал для конкурентних переваг.

Щоб успішно інтегрувати Україну в європейський ринок, необхідно виконати кілька важливих дій. Першим кроком є створення зони вільної торгівлі з ЄС. Крім того, має бути більш тісне узгодження внутрішньої політики України, зокрема в таких сферах, як конкуренція, корпоративне управління та захист інтелектуальної власності. Нарешті, держава повинна вживати заходів для боротьби з корупцією, щоб забезпечити справедливе та справедливе бізнес-середовище.

Для дотримання загальноприйнятих норм міжнародної та європейської практики необхідно внести ряд змін. Вони включають модифікацію технічних стандартів, а також санітарних і фітосанітарних заходів, щоб вони відповідали міжнародним стандартам, особливо тим, які встановлені ЄС та ISO. Крім того, необхідний розвиток двостороннього митного співробітництва, наприклад, спрощення митних процедур та підвищення ефективності митних органів для сприяння торгівлі. Вкрай важливо, щоб органи державної влади активно та ефективно реалізовували національні інтереси у сфері торгівлі. Це передбачає роботу посольств, консульств, торговельно-економічних місій, представництв при міжнародних організаціях для сприяння розвитку торговельно-економічних відносин країни. Це пошук партнерів, просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки, організація виставок і ярмарків.

Метою зусиль міжнародного співтовариства щодо стандартизації нетарифного регулювання міжнародної торгівлі є вдосконалення системи нетарифного регулювання шляхом зосередження на таких аспектах: покращення дотримання зобов'язань, норм і правил членів СОТ; підвищення прозорості та обізнаності щодо торговельної політики країн-членів; перегляд торгової політики та повідомлення про нетарифні заходи. Огляд торгової

політики може бути цінним інструментом для виявлення надмірних торговельних бар'єрів, створених нетарифними заходами. Звіти про огляди політики нетарифних заходів в ідеалі мають публікуватися окремо. Оновлена система класифікації нетарифних заходів необхідна для спрощення процесу збору та аналізу даних, забезпечення спроможності уряду перевіряти дані, заохочення розміщення даних в Інтернеті після перевірки та зміцнення інституційного процесу нетарифного регулювання питань.

Для того, щоб українська система нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі була одночасно ефективною та відповідала міжнародним стандартам, вкрай важливо визначити пріоритети її ефективного функціонування через процес гармонізації.

Комплексний і добре структурований план створення системи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі повинен враховувати економічні, інституційні та законодавчі компоненти. Такий план має оцінювати потенційні переваги та недоліки для національної економіки, зосереджуючись на захисті та підтримці національного виробника та споживача, одночасно відстоюючи національні інтереси. Щоб забезпечити ефективне виконання цього плану, має бути створена сильна вертикаль державних органів, які мають юрисдикцію над цією сферою, а також має бути створена міцна правова база для визначення модальностей нетарифного регулювання та забезпечення виконання обов'язків відповідних органів [20].

Численні українські експортери назвали найсуттєвіші перешкоди, які впливають на міжнародну торгівлю зсередини країни. До них відноситься загальна складність регулювання з великим наголосом на отриманні багатьох ліцензій, дозволів і реєстрацій, а також дотримання технічних регламентів, що призводить до поганого контролю за їх виконанням і корупції. Крім того, виконання нормативних вимог відбувається із запізненням і є дорогим, забираючи час і гроші. Митниця також є проблемою через свою непередбачуваність і вразливість до корупції.

Сфера нетарифного регулювання у зовнішній торгівлі зазнала низки багатограних викликів, які виникли внаслідок тіньової економіки. Це призвело до спотворення та маніпулювання показниками міжнародної торгівлі, перешкоджаючи зростанню конкуренції між місцевими виробниками та сприяючи припливу нелегального імпорту, особливо гіршої якості. Крім того, це породило політичні та торгові конфлікти між державами. З огляду на ці проблеми, вкрай необхідно, щоб Україна вдосконалила правову, адміністративну, інформаційну та процедурну базу для впровадження нетарифного регулювання в рамках своєї зовнішньоторговельної політики.

Для створення успішної системи нетарифного регулювання товарообміну в Україні основоположним є дотримання принципів, визначених ОЕСР.

— Концепція прозорості та відкритості має першочергове значення. Будь-які та всі сторони, які висловлюють інтерес, мають отримати необмежений доступ до відповідних даних щодо процедурних перешкод і нетарифних заходів. Крім того, особи повинні бути проінформовані про наслідки таких заходів.

— Принцип недискримінації підкреслює важливість чесної конкуренції між подібними продуктами в різних країнах. Ідея полягає в тому, що порівнювані продукти повинні мати рівні можливості для досягнення успіху на ринку. Для ілюстрації: будь-які технічні перешкоди, з якими стикаються певні виробники, не повинні призводити до збільшення витрат, а також не повинні бути повністю звільнені від цих перешкод певні виробники, а інші ні.

— Концепція запобігання необґрунтованому обмеженню торгівлі є надзвичайно важливою. Вкрай важливо, щоб керівні органи утримувалися від впровадження нетарифних заходів, які надмірно обмежують торгівлю, виходячи за межі законних торгових цілей.

— Створення регуляторних інструментів має відповідати принципам ринку.

— Принцип зниження витрат за рахунок спрощення досягається впровадженням системи «єдиного вікна», комп'ютеризацією

адміністративних процесів, сприянням широкому впровадженню інформаційних технологій. Це передбачає спрощення процесу отримання ліцензій та дозволів, а також скорочення часу, необхідного для адміністративних процедур.

— Використання глобальних стандартів для технічного регулювання є вирішальним аспектом у сприянні торгівлі. Це досягається шляхом зосередження уваги на якості процесу оцінки відповідності, а не нав'язуванні бюрократичних правил. Щоб гарантувати відповідний рівень якості, реалізовано кілька заходів. До них належать угоди про взаємне визнання, декларації про відповідність для визнання постачальників, одностороннє визнання результатів оцінки відповідності іншими країнами та добровільні угоди між організаціями з оцінки відповідності в різних країнах [20]. Кінцевою метою цих заходів є посилення довіри споживачів і заохочення міжнародної торгівлі.

Дотримання цих принципів посилить регулювання зовнішньої торгівлі, що призведе до більш конкурентоспроможної української економіки. Рівноправні умови ведення бізнесу створюються шляхом впровадження ефективних заходів нетарифного регулювання. Крім того, приплив іноземного капіталу приваблює вдосконалена правова база, яка, у свою чергу, стимулює зайнятість, накопичення капіталу та технологічний прогрес.

Для створення ефективної системи нетарифного регулювання товарообміну в Україні не обов'язково скасовувати всі нетарифні заходи. Навпаки, систему нетарифного регулювання слід реформувати відповідно до правил, встановлених Світовою організацією торгівлі, з акцентом на гармонізацію цих заходів з міжнародними правилами, зокрема Європейського Союзу. Необхідно переглянути ефективність існуючих нетарифних заходів, і для цього вкрай важливою є прозорість даних. Підприємствам приватного сектору необхідно об'єднати зусилля з державними органами для збору даних, результати яких будуть проаналізовані під час круглого столу чи консультації в «єдиному вікні». Оцінюючи переваги та недоліки нетарифних заходів у

всьому ланцюгу постачання, орган, відповідальний за перегляд зібраної інформації, може надати рекомендації щодо їх збереження, зміни чи скасування. Щоб прийти до цього рішення, необхідно виконати такі завдання: визначити проблему; встановити мету застосування урядом аналізованого нетарифного заходу; проаналізувати нетарифний захід у чіткій та стислій формі; проаналізувати «збитково-вигідний» вплив нетарифного заходу на економіку; визначити, які сторони зазнають втрат і вигод від застосування нетарифного заходу, наприклад фірми малого бізнесу, фірми середнього та великого бізнесу, або експортери та імпортери товарів-замінників; оцінити вплив інших нетарифних заходів, які забезпечують такий самий рівень захисту; врахувати всі адміністративні, інформаційні та часові перешкоди; описати процес консультацій під час перевірки; та надати загальну оцінку, яка містить висновки та рекомендації щодо збереження, зміни або скасування заходів нетарифного регулювання.

Для удосконалення системи нетарифного регулювання товарообміну в Україні вкрай важливо визначити прозорість та передбачуваність нормативно-правової бази для бізнесу. Щоб цього досягти, необхідні такі кроки:

1) Вкрай необхідно, щоб на законодавчому рівні були чітко визначені поняття «нетарифне регулювання», «нетарифні заходи», «нетарифні бар'єри». Крім того, відповідно до переглянутої класифікації нетарифних заходів у рамках Світової організації торгівлі, необхідно надати вичерпний перелік усіх нетарифних заходів, які зараз застосовуються в Україні.

2) Для забезпечення дотримання правил СОТ необхідно створити авторизований офіційний веб-сайт для розміщення та регулярного оновлення статистичних даних про всі нетарифні заходи, що застосовуються до імпорту та експорту. Також повинні складатися і подаватись до СОТ щорічні звіти про використання заходів нетарифного регулювання. Щоб забезпечити точність цих звітів, експортери та імпортери повинні надавати достовірні дані про кількість і види нетарифних заходів, з якими вони стикаються під час постачання товарів. Уповноважений державний орган також повинен вести

облік нетарифних заходів, застосованих до імпорту та експорту. Будь-які розбіжності між приватними та державними статистичними даними повинні бути пояснені у звіті. Звіт повинен не лише вказувати кількість застосованих нетарифних заходів, а й містити показники їх ефективності, відповідати на такі питання, як мета їх застосування, чи вирішили вони проблему та як вони вплинули на економіку, торгівлю та добробут країни. країни як в якісному, так і в кількісному вимірах.

3) Розробка нових методів аналізу та порівняння нетарифних заходів має вирішальне значення для демонстрації конкретних причин, чому певні нетарифні заходи застосовуються замість інших, а також для ілюстрації їх впровадження та ефективності.

4) Одним із актуальних питань, яке потребує вирішення, є усунення та синхронізація технічних перешкод у торгівлі, щоб українська продукція була вільно доступна на ринках країн ЄС. Для досягнення цієї мети необхідно зробити певні кроки. По-перше, важливо встановити національні стандарти, які визначають пріоритет промислової продукції, як це передбачено Угодою про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів. По-друге, вкрай важливо оновити та модернізувати обладнання та інструменти, що використовуються у випробувальних лабораторіях, щоб забезпечити високий рівень відповідності технічним регламентам, які діють в Україні. По-третє, необхідно скоротити терміни реєстрації сертифікатів відповідності в Державному реєстрі систем сертифікації. По-четверте, інституції, відповідальні за стандартизацію, оцінку відповідності, акредитацію та метрологію, повинні покращити свою діяльність відповідно до стандартів ЄС. По-п'яте, для вирішення питань технічного регулювання необхідно розвинути систему комунікації між владою та бізнесом. Нарешті, до процесу розробки технічних регламентів необхідно залучати представників малого та середнього бізнесу [60].

У сучасному стані України відсутні необхідні фінансові, інформаційні, організаційні та технічні механізми та інструменти для реалізації ефективних

заходів, що відповідають світовим стандартам. Ці заходи покликані підвищити експортний потенціал місцевих виробників та посилити державну допомогу експорту, але вони ще не мають належного розвитку.

Щоб розробити та реалізувати успішну політику державної підтримки експорту, необхідно зробити кілька важливих кроків:

—Було висунуто пропозицію про створення незалежного урядового органу, який буде відповідати за координацію експортних ініціатив відповідно до світових стандартів.

—Щоб створити стратегію експорту на національному рівні, необхідно надати допомогу тим, хто експортує, з акцентом на малих і середніх підприємствах. Реалізація цієї стратегії має бути оформлена у вигляді програмного документа, у якому визначено пріоритети експортної діяльності на відповідний період часу. Для стимулювання та активізації експортної діяльності в Україні необхідно надавати бюджетну допомогу у формі кредитування та страхової підтримки національним експортерам, які орієнтуються на високотехнологічні та інноваційні галузі. Крім того, необхідно запропонувати податкові пільги тим, хто експортує високотехнологічну продукцію. Важливою є також адміністративна та організаційна підтримка вітчизняних виробників.

—Для визначення пріоритетів та просування напрямків розвитку експорту реалізуються маркетингові дослідження. Для проведення ретельного аналізу сучасного стану зовнішніх ринків і зовнішньоекономічної діяльності України, як в цілому, так і в розрізі окремих галузей і секторів, зібрано команду кваліфікованих експертів і науковців. Мета полягає в тому, щоб визначити заходи, які можуть запобігти будь-яким потенційним втратам на ринку, і визначити їх причини.

—Створення агентства допомоги експортерам і фонду підтримки експорту є необхідним для надання фінансової допомоги для просування української промислової продукції на зовнішні ринки. Це агентство також надаватиме

експортерам технічну, консультаційну та інформаційну підтримку та сприятиме організації виставок та ярмарків.

—Пропонується створення Державного експортно-кредитного агентства (ЕКА) з регіональними представництвами в кожному обласному центрі країни. Це агентство сприятиме зростанню економіки та заохочуватиме комерційні інтереси на зовнішніх ринках, використовуючи заходи, орієнтовані на комерційну діяльність.

—З метою підвищення рівня онлайн-платформи «Державна підтримка українського експорту» потрібно встановлення зв'язку між цим веб-сайтом і сайтом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Співпраця з СOT» [60, 62].

—Враховуючи існуючу корупцію у сфері державних закупівель та намагання подолати цю проблему в усьому світі, пріоритетними завданнями України має стати забезпечення прозорості закупівель та громадський нагляд за розподілом коштів державними органами, державними та місцевими підприємствами, вкрай необхідно запровадити законодавчі заходи, які передбачають обов'язкове надання інформації.

Для створення ефективної системи нетарифного регулювання в Україні та вирішення процедурних питань необхідні такі кроки: впровадження сучасних технологій оформлення документів та широка комп'ютеризація митної служби для спрощення документообігу під час митного оформлення, уникнення кількісних обмежень на переміщення товарів, поступове скасування ліцензування імпорту та послідовне запобігання та скасування нових дискримінаційних заходів, забезпечення прозорості та передбачуваності дій митних органів, стандартизація та спрощення вантажних митних декларацій та супровідних документів, мінімізація митного контролю для забезпечення дотримання правил, використання аудиту управління ризиками та методи контролю, а також уникнення дублювання шляхом визнання результатів приватного сектору контроль якості в офіційному порядку.

Замість того, щоб покладатися виключно на офіційні інспекції щодо безпеки продукції, пропонується запровадити визнання результатів експортного контролю в регіональних або двосторонніх угодах. Це могло б усунути потребу в додаткових заходах контролю імпорту. Також пропонується визнати ділову практику, таку як прийняття комерційних документів, таких як коносаменти, замість офіційних документів, і дозволити митне очищення товарів усередині країни, щоб уникнути заторів у портах і на прикордонних пунктах. Використання електронних інформаційних систем, концепції єдиного вікна, електронних митних систем та інформаційних веб-сайтів також може спростити процес. Стандартизація є ще одним ключовим компонентом, включаючи використання штрихових кодів, стандартів для визначення місцезнаходження та електронних стандартів для обміну інформацією. Нарешті, обмін досвідом і розробка практичних посібників і рекомендацій можуть допомогти у впровадженні. [13]

Боротьба з корупцією в митних органах є імперативом. Спрощення процедур митного оформлення та контролю за допомогою інформаційних технологій є важливим першим кроком. Необхідним також є вдосконалення матеріально-технічної бази митної служби, а також оптимізація рівня матеріального забезпечення митників. Необхідно здійснювати систематичний нагляд за поведінкою працівників з акцентом на виявлення корупційних діянь та інших правопорушень, пов'язаних з корупцією. Необхідно вжити заходів для притягнення винних до відповідальності. При підборі персоналу на першому місці повинні стояти професіоналізм і моральні якості. Ротація керівних посад у митних органах є рекомендованою практикою, оскільки це сприяє ініціативі та розвитку навичок митників.

Отже, розвиток зовнішньої торгівлі України залежить від ефективного використання правових інструментів нетарифного регулювання в межах Світової організації торгівлі. Збільшення податкових надходжень залежить від упорядкування торговельної діяльності, одночасного викорінення корупції на митниці та недобросовісного лобіювання корпоративних і промислових

інтересів. Заходи контролю мають бути більш продуктивними, забезпечуючи прозорість торгової політики, переважно нетарифної, на основі повної комп'ютеризації системи управління зональним економічним розвитком. Необхідно створити систему оцінки ефективності заходів нетарифного регулювання та посилити наукове обґрунтування таких заходів. Збереження як навколишнього середовища, так і безпеки людей зумовлює необхідність удосконалення системи контролю за відповідністю імпоротної продукції технічним нормам і стандартам, санітарним і фітосанітарним вимогам.

Висновки до третього розділу

У результаті проведеного дослідження було зроблено такі висновки:

1. Вступ України до СОТ сприяв реформуванню її торговельної політики, результатом чого стало започаткування більш відкритої та послідовної нормативно-правової бази. Проте все ще є кілька невирішених питань, які потрібно вирішити зростання місцевого підприємництва, наприклад, розширення експортних можливостей. Система регулювання зовнішньої торгівлі в Україні, що включає нетарифне регулювання, зазнала кардинальної трансформації внаслідок переходу від командно-адміністративної економіки до ринкової, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та відмови від адміністративних методів регулювання на користь економічних. Значну роль у реформуванні торговельного режиму відіграв вступ держави до СОТ. Початкові етапи створення чіткої та передбачуваної регуляторної політики розпочато, але все ще є низка проблем, які необхідно вирішити, перш ніж вітчизняне підприємництво зможе процвітати, включаючи розвиток експортних можливостей.

2. Регресійна модель дозволила оцінити вплив засобів нетарифного регулювання на національну економіку України. Тому вкрай важливо знайти баланс між витратами, пов'язаними із запровадженням нетарифних заходів, та їх регуляторними перевагами. Повномасштабне вторгнення РФ спричинило

необхідність зміни політики щодо імпорту та експорту окремих товарів. У зв'язку з триваючою війною урядовці були змушені впорядкувати процес митного оформлення необхідних предметів, таких як військове та захисне спорядження для Збройних Сил і ТРО, а також гуманітарної допомоги, включно з продуктами харчування та медикаментами, для цивільних. Серед складних обставин, з якими стикається Україна, необхідно визнати зростаючу кількість нетарифних перешкод у зовнішній торгівлі. У зв'язку з цим надзвичайно важливо застосувати структурований підхід до розвитку системи ідентифікації, а також сприяння доступу національних товарів і послуг до закордонних ринків за допомогою лібералізаційних бар'єрів.

3. Розвиток зовнішньої торгівлі України залежить від ефективного використання правових інструментів нетарифного регулювання в межах Світової організації торгівлі. Збільшення податкових надходжень залежить від упорядкування торговельної діяльності, одночасного викорінення корупції на митниці та недобросовісного лобіювання корпоративних і промислових інтересів. Заходи контролю мають бути більш продуктивними, забезпечуючи прозорість торгової політики, переважно нетарифної, на основі повної комп'ютеризації системи управління зональним економічним розвитком. Необхідно створити систему оцінки ефективності заходів нетарифного регулювання та посилити наукове обґрунтування таких заходів. Збереження як навколишнього середовища, так і безпеки людей зумовлює необхідність удосконалення системи контролю за відповідністю імпортової продукції технічним нормам і стандартам, санітарним і фітосанітарним вимогам.

ВИСНОВКИ

1. Систематизовано теоретичні основи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, виявлено очевидний розрив наукових розробок із законодавчою практикою. Ця прогалина зумовлена значною кількістю розбіжностей у тлумаченні нетарифних інструментів, що зумовлює необхідність чіткої класифікації цих інструментів у системі регулювання національної економіки.

2. Застосування всіх видів НТЗ регулюється правилами СОТ. Основою регулювання є принцип недискримінації, згідно з яким НТЗ повинні застосовуватися лише тією мірою, якою це необхідно для досягнення цілей державної політики, а також принципи РНС та національного режиму (за винятком державних закупівель). Більш складні аспекти, що потребують індивідуального розгляду, регулюються положеннями відповідних угод.

3. За останні два десятиріччя передова практика оцінки впливу нетарифних заходів пройшла шлях від простих методів цінового порівняння та імітаційного моделювання до складних гравітаційних моделей оцінки впливу нетарифних заходів на торгівлю та інвестиції та моделей загальної рівноваги для оцінки секторальних та загальноекономічних ефектів.

4. За останні кілька десятиліть зниження «зв'язаних» тарифів породило нову категорію нетарифних заходів, визначених як процедурні перешкоди. Наразі приблизно дві третини світової торгівлі регулюється такими заходами, тоді як нетехнічні заходи, такі як ті, що стосуються ціни та кількості, становлять чверть регулювання.

5. Технічні заходи переважно використовують країни з вищими доходами, тоді як нетехнічні заходи частіше застосовують країни з нижчими доходами. Предмети тваринного та рослинного походження підлягають більшому регулюванню через санітарні та фітосанітарні заходи, тоді як технічні бар'єри частіше встановлюються щодо товарів, таких як одяг, продукти нафтопереробки та транспорт. Об'єкти кількісно-цінового виміру

пов'язані з автомобільною промисловістю та сільським господарством.

6. Нетарифне регування наразі стало інструментом, який дозволяє уряду країни проводити протекціонізм для певних галузей. Загальна торговельна політика галузі залишається в основному незмінною, незважаючи на спроби її ретельного вивчення. Дослідження показують, що майже в усіх випадках застосування нетарифних заходів має на меті захист інтересів вітчизняних секторів від збільшення імпорту.

7. Вступ України до СОТ сприяв реформуванню її торговельної політики, результатом чого стало започаткування більш відкритої та послідовної нормативно-правової бази. Початкові етапи створення чіткої та передбачуваної регуляторної політики розпочато, але все ще є низка проблем, які необхідно вирішити, перш ніж вітчизняне підприємництво зможе процвітати, включаючи розвиток експортних можливостей.

8. Регресійна модель показала, що на соціально-економічний прогрес України впливають засоби нетарифного регулювання. Тому вкрай важливо знайти баланс між витратами, пов'язаними із запровадженням нетарифних заходів, та їх регуляторними перевагами.

9. Розвиток зовнішньої торгівлі України залежить від ефективного використання правових інструментів нетарифного регулювання. Збільшення податкових надходжень залежить від упорядкування торговельної діяльності, одночасного викорінення корупції на митниці та недобросовісного лобіювання корпоративних і промислових інтересів. Заходи контролю мають бути більш продуктивними, забезпечуючи прозорість торгової політики, переважно нетарифної, на основі повної комп'ютеризації системи управління зональним економічним розвитком. Необхідно створити систему оцінки ефективності заходів нетарифного регулювання та посилити наукове обґрунтування таких заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ahn J., Dabla-Norris, E., Duval R., Hu B., Njie L. Reassessing the productivity gains from trade liberalization. *Review of International Economics*, 2019. №27(1). PP. 130-154.
2. Detailed search // TRAINS Portal. 2023. URL : <https://trainsonline.unctad.org/home> (дата звернення: 17.11.23).
3. Dhingra S., Freeman R., Huang H. The Impact of Non-tariff Barriers on Trade and Welfare. *Economica*, 2023. №90(357). PP. 140-177.
4. Economic Profile Ukraine // Doing Business. 2020. URL : <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення: 17.11.23).
5. Gao H. The Regulation of Digital Trade in the TPP: Trade Rules for the Digital Age // *Paradigm Shift in International Economic Law Rule-Making: TTP as a New Model for Trade Agreements*. 2021. PP. 345–362.
6. Kinzius L., Sandkamp A., Yalcin E. Trade protection and the role of non-tariff barriers. *Review of World Economics*, 2019. №155. PP. 603-643.
7. Korwatanasakul U., Baek Y. The effect of non-tariff measures on global value chain participation. *Global Economic Review*, 2021. №50(3). PP.193-212.
8. Ovádek M., Austin S. Customs Unions in International Law: From Concept to Practice // *Trade law*. 2018. 52 p.
9. Movchan V., Shepotylo O., Vakhitov V. Non-tariff measures, quality and exporting: evidence from microdata in food processing in Ukraine. *European Review of Agricultural Economics*, 2022. №47(2). PP. 719-751.
10. Yalcin E., Felbermayr G., Kinzius L. Hidden protectionism: Non-tariff barriers and implications for international trade. *Ifo Centre for International Economics*. 2017. PP. 1-44.
11. Yanbin T., Shangguan J. Z. Cross-Border E-Commerce: A New Driver of Global Trade // *Emerging Issues in Global Marketing. A Shifting Paradigm*. – 2018. PP. 93–117

12. World Development Indicators. URL : Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/all> (дата звернення: 17.11.23).
13. World Trade Organization. URL : <http://wto.org> (дата звернення: 17.11.23).
14. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства: очікування та реалії // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2011. 58с. URL : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2011/2011_09/WTO_three_years.pdf (дата звернення: 17.11.23).
15. Антонюк Л.Л. Стратегії фінансування інноваційної діяльності в Україні / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник / Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: [монографія]. К.: КНЕУ, 2001. С. 356-384.
16. Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. 2008. №3. С. 120-131.
17. Бураковський І. Вплив торговельної політики на людський розвиток / Бураковський І., Мовчан В. // Аналітичний звіт «Оцінка потреб України у галузі сприяння міжнародній торгівлі»: Інститут економічних досліджень, аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. 2011. 132 с.
18. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер.авт.кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. К:КНЕУ, 2003. 660 с.
19. Глобальное партнерство в целях развития: стоящие перед нами задачи // Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ. 2013. URL : http://www.un.org/ru/millenniumgoals/GAP_Report_2013.pdf (дата звернення: 17.11.23).
20. Голіков А.П. Економіко-математичне моделювання світо-господарських процесів: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2006. 144 с.

21. Голубєва В.О. Нетарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності шляхом застосування деяких митних формальностей / В.О. Голубєва // Зовнішня торгівля: право та економіка. 2012. № 2. С. 64-69.
22. Гребельник О.П. Порівняльний аналіз теоретичних підходів до нетарифного регулювання / О.П. Гребельник, М.Д. Стеблянко // Митна безпека. 2010. № 1. С. 24-34.
23. Гуд А. Нетарифне регулювання як складова митної безпеки держави / А. М. Гуд // Митна справа. 2014. № 5. С. 16-18.
24. Двадцять років на сторожі фітосанітарної безпеки України // Аграрний Тиждень України: всеукраїнський інформаційно-аналітичний журнал. 25 червня, 2014. URL : <http://a7d.com.ua/plants/12238-20-rokv-na-storozh-ftosantarnoyi-bezpeki-ukrayini.html> (дата звернення: 17.11.23).
25. Дем'янюк О. Актуальні проблеми нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. Дем'янюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2013. Випуск 4. С. 94-102 (дата звернення: 17.11.23).
26. Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України: офіційна веб-сторінка. URL : <http://vet.gov.ua/node/2136> (дата звернення: 17.11.23).
27. Державна служба статистики України. URL : <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.11.23).
28. Державний бюджет // Міністерство фінансів України. URL : <https://mof.gov.ua/uk/state-budget> (дата звернення: 17.11.23).
29. Дугінець Г.В. Особливості нетарифного регулювання в глобальній торговельній системі [Текст] / Г.В. Дугінець // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. № 1. 2015. С. 93-100.
30. Дугінець Г.В. Євроінтеграція зовнішньоторговельного сектору як стратегія посткризового розвитку України [Текст] / Г.В. Дугінець, Л. М. Левченко, О.А. Варламова // Економічний простір: Збірник наукових праць. 2013. №78. С. 14-21.

31. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. 2013. 127 с. URL : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2013/EU_Ukraine/Report_version_for_public_debates_2013-07-01.pdf (дата звернення: 17.11.23).
32. Ефективність державного управління / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін. ; за заг ред. І Розпутенка К. : КІС, 2002. 420 с.
33. Заклекта-Берестовенко Е.С. Проблеми антидемпингового регулювання в умовах членства України в всесвітній організації торгівлі /Е.С. Заклекта-Берестовенко І.А. Гуцул // Управління розвитком. 2013. №6. С. 124-127.
34. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» // Відомості Верховної Ради (ВВР). 2022. № 2120-ІХ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення: 17.11.23).
35. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). 1991. № 29. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 17.11.23).
36. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» редакція від 17.11.2012р. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 17.11.23).
37. Зеленський Н.І. Генеза розвитку сучасної електронної торгівлі. Розвиток сучасної науки: актуальні питання теорії та практики: матеріали ІV Всеукраїнської студентської наукової конференції, м. Дніпро, 10 листопада, 2023 рік / ГО «Молодіжна наукова ліга». Вінниця: ТОВ «УКРЛОГОС Груп», 2023. С. 55-58. URL : <https://doi.org/10.36074/liga-inter-10.11.2023> (дата звернення: 17.11.23).
38. Індеси споживчих цін (інфляція) // Державна служба статистики України. 2023. URL : https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cit.htm (дата звернення: 17.11.23).

39. Кваліфікаційна робота магістра: методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Л.І. Григорова-Беренда, О.А. Довгаль, Н.А. Казакова, С.А. Касьян, Н.В. Непрядкіна, О.В. Ханова. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. 44с. URL : <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/16576> (дата звернення: 17.11.23).

40. Краснікова Н.О. Глобальні детермінанти сучасного торговельного протекціонізму / Н.О. Краснікова // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. 2013. №2. С. 36-41.

41. Крисоватий, А. Фіскальна ефективність ПДВ із ввезених на митну територію України товарів / Андрій Крисоватий, Інна Гуцул // Економіст. 2015. № 5. С. 7-9.

42. Луцик А.І., Гуцул І.А. Прагматика використання митного інструментарію регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах участі економіки України в світовому господарстві / А.І. Луцик, І.А. Гуцул // Вісник ОНУ імені Мечникова. 2014. Том 19. Вин. 2/5. С. 182-185.

43. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 2. С. 15-28.

44. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 2. С. 15-28.

45. Мельник Т. Оцінка державної підтримки аграрного сектору України [Текст] / Т.М. Мельник, О.С. Головачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. №3. С. 169-184.

46. Митний кодекс України : від 13.03.2012 р. № 4495 // Офіційний вісник України. 2012. № 32. С. 9-218.

47. Митний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2012. № 44-45. № 46-47. № 48. ст.552. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 17.11.23).
48. Митний кодекс України від 07.11.2002, № 92-IV [Текст] // Урядовий кур'єр. 2002. № 148. С. 5-23 // Верховна Рада України: [сайт]. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 17.11.23).
49. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль Харківський нац. ун-т імені В. Н. Каразіна. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.
50. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України URL : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 17.11.23).
51. Мовчан В. Асоціацію – до кожної родини / В. Мовчан. 2014. URL : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2014/06/27/7023743/> (дата звернення: 17.11.23).
52. Олефір А.О. Проблеми и перспективи нетарифного регулювання міжнародної торгівлі / Олефір А.О. // Економіст. березень, 2012. №3. С. 77-81 (дата звернення: 17.11.23).
53. Олефіренко В.В. Нетарифное регулирование в глобальной торговой системе / В.В.Олефіренко // Прогресе: международный научный журнал. – Тбилиси, 2013 №1-2. С. 49-54.
54. Олефіренко В.В. Нова хвиля протекціонізму як наслідок світової економічної кризи / В.В.Олефіренко // Інноваційна економіка: всеукраїнський-науково-виробничий журнал. Тернопіль, 2011. № 1 [20]. С. 166 – 169.
55. Олефіренко В.В. Розвиток нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України в умовах членства в ООТ / А.О.Олефір, В.В. Олефіренко В.В. // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць КНЕУ. 2012. Випуск 27. С. 262-277.
56. Пісьмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в умовах інтеграції України у світовий економічний простір: механізми регулювання та контролю: дис. ... доктора наук з держ. упр. :

25.00.02 – механізми державного управління / Людмила Миколаївна Пісьмаченко. К. 2008. 366 с.

57. Політика сприяння експорту // Серія статей «Розуміємо ключові питання торговельної політики. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2014. Випуск 2. С. 24.

58. Постанова КМУ від 20 березня 2022 року № 330 «Деякі питання здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, зокрема транспортних засобів, в умовах воєнного стану». 2022. URL : <https://zakon.rada.gov.Ua/laws/show/330-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення: 17.11.23).

59. Постанова КМУ від 9 березня 2022 р. № 236 «Деякі питання митного оформлення окремих товарів, що ввозяться на митну територію України у період дії воєнного стану». 2022. URL : <https://zakon.rada.gov.Ua/laws/show/236-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення: 17.11.23).

60. Про внесення змін до Податкового кодексу України та про ставки вивізного (експортного) мита на деякі види зернових культур: Закон України від 19.05.2011 № 3387-17. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3387-17> (дата звернення: 17.11.23).

61. Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру: Закон України від 17 червня 1999 року № 758-XIV URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/758-14> (дата звернення: 17.11.23).

62. Про загальну безпечність нехарчової продукції: Закон України від 2 грудня 2010 року № 2736-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. № 22. // Верховна Рада України: [сайт]. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2736-17> (дата звернення: 17.11.23).

63. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та обсягів квот у 2015 році: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 січня 2015р. № 1. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/l-2015-%D0%BF> (дата звернення: 17.11.23).

64. Про затвердження плану першочергових заходів щодо реформування системи технічного регулювання: Розпорядження КМУ від 19 травня 2010 р. № 1070-р. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1070-2010-%D1%80> (дата звернення: 17.11.23).

65. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22 грудня 1998 року № 330- XIV. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14> (дата звернення: 17.11.23).

66. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22 грудня 1998 року № 331- XIV URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/331-14> (дата звернення: 17.11.23).

67. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 року № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР.-1991.-№29.-ст.377 // Верховна Рада України: [сайт]. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 17.11.23).

68. Про технічні регламенти та оцінку відповідності: Закон України від 15 січня 2015 року № 124-VIII // Офіційний вісник України. 2015. № 12 // Верховна Рада України: [сайт]. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/124-19> (дата звернення: 17.11.23).

69. Прокопенко В.В. Заходи нетарифного регулювання щодо переміщення продуктів харчування через митний кордон України /В.В. Прокопенко, О.О. Крушук //Митна справа. 201Е. № 3. С. 58-68 (дата звернення: 17.11.23).

70. Пропозиції щодо удосконалення нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. 2014. URL : <http://economists.pro/07-07-2014/doslidzhennya/31538> (дата звернення: 17.11.23).

71. Риженков, Є. Галько, В. Мовчан, В. Радеке. – 2013. – 35 с. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ier.com.ua/files/publications/News/2013/PoIPapOI-2013_DCFTA_ukr.pdf.

72. Румянцев А.П. Зони вільної торгівлі на початку ХХІ століття: монографія / А.П. Румянцев, О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, та ін.; за ред. О.І. Шниркова, В.І. Муравйова. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2013. 399 с.

73. Румянцев А.П. Методологічні основи трансформації транскордонного співробітництва держав Центрально-Східної Європи // Економіка ринкових відносин: науковий журнал. К.: КУРВ. -2014. №12, С. 11-18.

74. Світова економіка: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 348 с.

**Схема класифікації НТЗ, що використовується СОТ у ході переговорів
Доха-раунду щодо доступу на ринок сільськогосподарських товарів**

Частини та підрозділи	Опис заходів
Частина I	Участь держави у торгівлі та обмежувальна практика, дозволена урядом
A.	Державна підтримка, що включає субсидії та податкові пільги
B.	Компенсаційне мито
C.	Урядові закупівлі
D.	Обмежувальна практика, дозволена урядом
E.	Державна торгівля, державна монополія та ін.
Частина II	Митні та адміністративні ввізні процедури
A.	Антидемпінгові мита
B.	Митна оцінка
C.	Митна класифікація
D.	Консульські формальності та документи
E.	Взяття проб та зразків
F.	Правила походження
G.	Митні формальності
H.	Імпортне ліцензування
I.	Передвантажувальна інспекція
Частина III	Технічні бар'єри у торгівлі
A.	Загальні
B.	Технічні регламенти та стандарти
C.	Система випробування та сертифікації
Частина IV	Санітарні та фітосанітарні заходи
A.	Заходи загального характеру
B.	Санітарні та фітосанітарні заходи, включаючи обмеження щодо хімічного складу, контроль за конкретними товарами
C.	Заходи з контролю за відповідністю, сертифікація та інші аналогічні заходи
Частина V	Специфічні обмеження

A.	Кількісні обмеження
B.	Ембарго та інші аналогічні обмеження
C.	Квоти на кінофільми та обмеження на змішування
D.	Валютний контроль
E.	Дискримінації, що виникають із двосторонніх угод
F.	Дискримінація постачальників
G.	Експортні обмеження
H.	Заходи регулювання
I.	Тарифні квоти
J.	Експортні податки
K.	Вимоги щодо маркування та упаковки
L.	Інші
Частина VI	Імпортні збори
A.	Попередні імпорнтні депозити
B.	Збори, портові збори, статистичні збори
C.	Дискримінаційні податки на кінофільми, податки на споживачів
D.	Дискримінаційні кредитні обмеження
E.	Зрівняльні прикордонні податки
Частина VII	Інші
A.	Заходи, пов'язані з інтелектуальною власністю
B.	Захисні заходи, надзвичайні заходи
C.	Обмеження систем розподілу (Distribution constraints)
D.	Обмежувальна ділова практика
E.	Інші

Складено автором за матеріалами [4]