

ПРОБЛЕМИ ЗМІСТУ І МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Макроекономіка. Підручник

Тамара Осташко

Тема 34. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

34.1. Міжнародна торгівля та закономірності її розвитку на сучасному етапі.

34.2. Торговельна політика: лібералізація і протекціонізм.

34.3. Лібералізація торгівлі в рамках СОТ: досягнення та виклики. Регіоналізація торгівлі.

34.4. Торговельна політика протекціонізму: мета застосування та інструменти. Неопротекціонізм.

Література

1. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель. Том 1. Глобализация и экономическое развитие. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
2. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля : навч. посібник / Ю.Г.Козак, Н.С.Логвінова, Н.В.Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 272 с.
3. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. – United Nations and World Trade Organization, 2012. – 234 p. WTO and Unctad // https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf.
4. Основы экономической теории : учебник / С.В.Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко; под общ. ред. С.В.Мочерного. – К. : Знання, КОО, 2000. – С. 516–549 (601 с).
5. Осица С.Г., П'ятницький В.Т. Світова організація торгівлі. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КІС, 2004. – 516 с.

34.1. Міжнародна торгівля та закономірності її розвитку на сучасному етапі

Міжнародна торгівля – це обмін товарів і послуг між країнами світу. Міжнародна торгівля ґрунтується на існуванні порівняльних переваг, які дозволяють певній країні виробляти товари та/або послуги з меншими витратами, ніж інші країни, і вигідно обмінювати ці товари на інші, які вона не спроможна виробляти, або виробляє з вищими, ніж в інших країнах, витратами.

У більшості країн міжнародна торгівля становить значну частку валового внутрішнього продукту (ВВП). У глобальному масштабі частка світової торгівлі (вартості експорту та імпорту товарів і комерційних послуг) у світовому ВВП постійно зростає (від 20% у 1995 році до 30% у 2014 році).

Осташко Тамара Олексіївна (tamara.ostashko@gmail.com), д-р екон. наук, чл.-кор. НААН України; головний науковий співробітник з покладанням обов'язків завідувача відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України".

© Т.Осташко, 2017

105

Мотивація і поведінка суб'єктів міжнародної торгівлі не мають принципових відмінностей від мотивації та поведінки суб'єктів внутрішньої торгівлі. Однак через додаткові витрати на кордонах міжнародна торгівля, як правило, дорожча, ніж внутрішня. Це пов'язано не тільки з тарифами, якими обкладаються товари на кордоні, а й з більшими витратами часу на проходження кордонів, витратами, пов'язаними з відмінностями у законодавстві, мовними і культурними відмінностями, політичними ризиками. Крім того, з огляду на те, що праця, капітал та інші фактори виробництва характеризуються меншою мобільністю у відносинах між країнами, ніж усередині країн, міжнародна торгівля в основному обмежена торгівлею товарами та послугами. Торгівля товарами та послугами певним чином замінює торгівлю факторами виробництва. Замість того, щоб імпортувати фактор виробництва, країна може імпортувати товари, вироблені шляхом інтенсивного використання цього фактора. Прикладом може бути імпорт трудомістких товарів у США та ЄС з Китаю. Можна виділити такі **закономірності сучасного етапу розвитку світової торгівлі** (з 1995 року від часу створення Світової організації торгівлі (СОТ)):

1. Швидке зростання міжнародної торгівлі товарами та послугами. Вартість торгівлі товарами і послугами подвоїлася за десятиріччя 2005–2015 роки¹.

2. Нерівномірність темпів зростання міжнародної торгівлі. До кінця 90-х років 20-го століття міжнародна торгівля зростала швидкими темпами, хоча темпи зростання зменшувалися протягом декількох криз, які мали місце у цей період – монетарної кризи у Мексиці (1995–2001 років), фінансової кризи в Азії у 1997 році. Темпи зростання міжнародної торгівлі ще більше прискорилися з початку 2000-х років і різко скоротилися в результаті економічної кризи 2008 року. У 2009 році вартість світового експорту скоротилася на 12% у порівнянні з попереднім роком: на 22% зменшився світовий експорт товарів і на 9% – експорт послуг. З 2010 року почалося відновлення темпів зростання світової торгівлі після кризи 2008 року. Світовий товарний експорт у 2010 році збільшився на 14%. У короткостроковій ретроспективі з 2012 року спостерігалось зниження темпів зростання світової торгівлі, а у 2015 році – від'ємне зростання. Вартість глобального світового експорту у 2015 році становила 16329 млрд дол. США, що на 14% менше, ніж у 2014 році (18986 млрд дол. США)².

3. Волатильність світових цін на товари. Цінова ситуація на світових ринках, особливо ринках ресурсів, характеризується значною волатильністю. Із 2002 до 2008 року зростання міжнародної торгівлі супроводжувалося зростанням цін на товари. Одним із чинників зростання міжнародної торгівлі у цей період стало приєднання Китаю до СОТ у 2001 році та зростання його економіки, що зумовило підвищення попиту на ресурси. Із 2015 року активізувалася зворотна тенденція цінової кон'юнктури. Основним чинником зменшення світового експорту у 2015 році стало зниження на 45% світових цін на енергоносії³. Трохи нижчими темпами відбувалося зменшення цін на метали та продовольство.

4. Синхронне зростання світової торгівлі та світового ВВП, причому темпи зростання торгівлі характеризуються більшою волатильністю, ніж зростання ВВП. Від 1995 до 2000 року світовий товарний експорт зростав що-

¹ World Trade Statistical Review 2016. – P.10. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.

² Ibid. – P. 10–18.

³ Ibid. – P. 161.

річно у середньому на 7%, на той час як світовий ВВП – на 3%. З 2000 до 2005 року світовий товарний експорт зростав у середньому на 5%, а світовий ВВП – на 2,9%. Між 2005 та 2010 роками, незважаючи на світову економічну кризу, середньорічні темпи зростання світового товарного експорту випереджали темпи зростання світового ВВП (відповідно 3,5% та 2,3%). Тенденція випереджального зростання світової торгівлі була порушена у 2009 році, коли світовий товарний експорт зменшився на 12%, а світовий ВВП – на 2%. Проте вже протягом 2010 року тенденція випереджального зростання товарного експорту відновилася – експорт зріс на 14%, а світовий ВВП – на 4%. У середньому темпи зростання світового товарного експорту протягом 2010–2014 років становили 3,5%, а світового ВВП – 2,5%. У 2015 році темпи зниження вартості світового товарного експорту становили 14%, а темпи зростання світового ВВП – 2,4% (натомість фізичні обсяги світового товарного експорту у 2015 році зросли на 2,7%)⁴.

5. Посилення впливу глобалізації. Посилюється роль транснаціональних корпорацій у міжнародній торгівлі, які прискорюють процеси поширення нових технологій, розвитку транспортної логістики, поширення аутсорсингу. 80% міжнародної торгівлі відбувається у ланцюгах доданої вартості, прив'язаних до транснаціональних корпорацій⁵. Прямі іноземні інвестиції призвели до спеціалізації окремих країн на окремих стадіях виробництва товарів (цей процес відомий як вертикальна інтеграція), що мало результатом інтенсифікацію міжнародної торгівлі. Зокрема, Польща та Угорщина після вступу до ЄС долучилися до вертикальних ланцюгів з виробництва хімічного, транспортного та електричного обладнання. Найбільш характерним вважається приклад Камбоджі, яка входить до групи найменш розвинених країн СОТ, проте протягом 1995–2011 років на 24% збільшила свою участь у ланцюгах вертикальної інтеграції⁶.

6. Концентрація потоків світової торгівлі. За даними СОТ, у 2015 році частка десяти країн у світовій торгівлі становила 52% її обсягів⁷. Чотири країни світу – Китай, США, Німеччина та Японія – є лідерами як світового експорту, так і світового імпорту товарів. Частка цих чотирьох країн у світовому товарному експорті у 2015 році становила 35%, а у світовому товарному імпорті – 34%. Лідером світового товарного експорту є Китай з часткою 14%, а світового товарного імпорту – США з часткою 14%.

7. Динамічна зміна продуктової структури світової торгівлі. До десяти лідерів світового товарного експорту у 2015 році увійшли (1) сира нафта; (2) автомобілі; (3) нафтопродукти; (4) телефонні апарати; (5) електронні інтегровані схеми (6) запчастини до автомобілів; (7) лікарські засоби у дозованому вигляді; (8) комп'ютери, оптичні зчитувальні пристрої; (9) золото (необроблене); (10) гази нафтові. За п'ятиріччя з 2011 до 2015 року вартість експорту нафти зменшилася на 50,3%, газів нафтових – на 39%. Натомість зростають обсяги експорту телефонних апаратів (на 34,7%) та золота (на 31,8%). Серед швидкозростаючих світових товарних ринків, які входять до двадцятки лідерів світового експорту, також ринок фракцій крові, який зріс на 41,9% протягом 2011–2015 років і посів одинадцяте місце за обсягами експорту; ринок літаків та космічних апаратів (зростання на 27,5% протягом п'яти років з 2011 до 2015 року), ринки ювелірних виробів

⁴ Ibid. – P. 10–18.

⁵ <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>.

⁶ International Trade Statistics 2015. URL:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf.

⁷ World Trade Statistical Review 2016. – P.14, 44. URL:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.

та електромедичного обладнання (зростання відповідно 18,4 та 12,5% протягом п'ятиріччя 2011–2015 років).

34.2. Торговельна політика: лібералізація і протекціонізм

Перші теорії міжнародної торгівлі з'явилися у Європі у період розпаду феодалізму і становлення централізованих держав (XV–XIII століття), володарі яких потребували золота та срібла для утримання сильної армії і флоту та розбудови мануфактур. Це зумовило розвиток меркантилізму – вчення, що обґрунтовувало економічну політику меркантилізму, яка полягала у розвитку міжнародної торгівлі для створення і збільшення золотих запасів держави. У сфері торгової політики меркантилісти розробляли рекомендації щодо збільшення експорту за рахунок використання порівняльних переваг країни і зменшення імпорту за рахунок застосування протекціоністських заходів. З поширенням колоніалізму політика протекціонізму поширювалась на завойовані європейськими країнами території, куди внаслідок високих торговельних бар'єрів для третіх країн завозилися переважно товари з метрополій. Результатом протекціоністської політики в епоху колоніалізму став поділ світової торгівлі на зони, які склалися із метрополій та їхніх колоніальних територій, що почало стримувати розвиток світової торгівлі у період становлення капіталізму і пов'язаного з цим перерозподілу світових ринків. Відповідно виник попит на теорію вільної торгівлі, що була запропонована і розвинена у кінці XVII століття класиками англійської політичної економії Адамом Смітом і Давидом Рікардо. У своїй фундаментальній роботі "Дослідження про природу і причини багатства народів" Адам Сміт (2009) висуває ідею про те, що в основі багатства народів лежить розподіл праці, і обґрунтовує теорію "абсолютних переваг", згідно з якою міжнародний розподіл праці повинен здійснюватися з урахуванням абсолютних переваг країни (природних або набутих у результаті розвитку технологій і кваліфікації працівників), а втручання держави у зовнішню торгівлю має бути зведене до мінімуму. Давид Рікардо розвинув положення про вигідність вільної торгівлі (2007) за рахунок обґрунтування принципу "відносних переваг", згідно з яким і без урахування абсолютних переваг у кожній країні є товари, виробництво яких є більш ефективним, ніж виробництво інших, і за рахунок цих відносних переваг країна виграє при торговельному обміні.

Ці дві теорії міжнародної торгівлі (меркантилізм та класична теорія лібералізації торгівлі), розвинені їхніми послідовниками, сформували у наступні століття два протилежних напрями торговельної політики – протекціонізм і лібералізацію торгівлі (фритредерство), які визначили зміни характеру світової торгівлі за останні 200 років.

З початку XIX століття у світовій торгівлі відбувається зміна **періодів лібералізму і протекціонізму**:

- 1) кінець XIX століття – 1914-1918 рр. – переважання фритрейдерської політики;
- 2) 1920 р. – 1939 р. – посилення політики протекціонізму;
- 3) 1948 (створення ГАТТ) – 1995 рік – розвиток політики лібералізації торгівлі у зв'язку із загостренням світової конкуренції;
- 4) з 1995 р. – подальша лібералізація торгівлі в рамках СОТ; посилення лібералізації в рамках регіональних торговельних угод; зростання ролі нетарифних бар'єрів у торгівлі; з 2008 р. – тенденції посилення політики протекціонізму.

34.3. Лібералізація торгівлі в рамках СОТ: досягнення та виклики. Регіоналізація торгівлі

Під політикою лібералізації торгівлі розуміють усунення бар'єрів для вільного обміну товарів і послуг між країнами. Лібералізація торгівлі передбачає скасування або зменшення як тарифних, так і нетарифних бар'єрів (процедур ліцензування, квот або інших обмежень торгівлі).

В сучасних умовах глобалізації світової економіки торговельна політика лібералізації світової торгівлі здійснюється Світовою організацією торгівлі, яка розпочала свою діяльність 1 січня 1995 року. Із правової точки зору система СОТ – це своєрідний багатосторонній контракт (пакет угод), норми і правила якого регулюють приблизно 98% усієї світової торгівлі товарами й послугами. СОТ стала спадкоємицею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка була чинною з 1947 р. Станом на 2 липня 2016 року членами СОТ є 164 країни.

СОТ покликана регулювати торговельно-політичні відносини учасників Організації на підставі пакета Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986–1994 рр.) (Осика, П'ятницький, 2004). Ці документи є правовим підґрунтям сучасної міжнародної торгівлі. СОТ багато в чому функціонує подібно до ГАТТ, але водночас контролює ширший спектр торговельних угод (включно із торгівлею послугами і питаннями торговельних аспектів прав інтелектуальної власності) і має значно більші повноваження завдяки вдосконаленим процедурам ухвалення рішень і виконання їх членами організації. Невід'ємною складовою СОТ є унікальний механізм врегулювання торговельних суперечок.

У своїй діяльності **СОТ** керується **такими принципами та правилами:**

- торгівля без дискримінації, тобто взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі й взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження;
 - регулювання торгівлі переважно тарифними методами;
 - відмова від кількісних та інших обмежень;
 - прозорість торговельної політики;
 - врегулювання торговельних спорів шляхом консультацій, переговорів тощо.

Деяких пояснень потребують терміни “режим найбільшого сприяння”, “національний режим”, “тарифні методи регулювання торгівлі”, “кількісні обмеження” і “прозорість” торговельної політики.

Країни-члени ГАТТ/СОТ встановили, що їхні взаємні торговельні відносини мають здійснюватися відповідно до “**режиму найбільшого сприяння**”, тобто: якщо одна країна надає іншій країні будь-яку перевагу в торгівлі товарами, ця перевага має автоматично поширюватися на торгівлю товарами з усіма іншими країнами, стосовно яких діє зазначений режим.

Принцип національного режиму має виключити дискримінацію іноземних виробників у межах державного регулювання національної економіки. При цьому передбачається, що товарам іноземного походження надаватиметься той самий режим, що й національним, стосовно внутрішніх податків і зборів, а також національних законів, розпоряджень і правил, що регулюють зовнішню торгівлю. В умовах значної диференціації рівня економічного розвитку країн світу ця норма створює ризики для виробників менш розвинених країн, які можуть витіснятися з внутрішнього ринку конкурентоспроможними виробниками з розвинених країн. Враховуючи

обставину, що країни, які розвиваються, становлять понад дві третини всіх членів СОТ, масштаби цієї асиметрії досить значні.

Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі передбачає застосування мита – державного грошового податку, що стягується з товарів, майна і цінностей, які провозяться через кордон країни. Відповідно, при ввезенні товару в країну стягується ввізне мито (імпортне мито), а при вивезенні вивізне мито (експортне мито), а якщо товари перетинають національну територію транзитом – транзитне мито. Мита об'єднуються у митному тарифі, що являє собою встановлений на законодавчому рівні звід ставок мита залежно від виду товару, що пропускається через кордон в обох напрямках. У термінології СОТ часто зустрічається термін **“мито у адвалерному начисленні”**, що означає, що мито стягується у відсотках до митної вартості товару. Країни-члени СОТ вирішили сприяти розвитку міжнародної торгівлі шляхом взаємного зниження мита і намагаться не підвищувати його надалі. Умова про заборону підвищення мита в односторонньому порядку вилася у **принцип “пов’язаності”**. Так, в Україні, яка стала членом СОТ 16 травня 2008 року, після закінчення трансформаційного періоду у 2013 році середньоарифметична ставка кінцевого зв’язаного тарифу становить 5,0% для промислових товарів і 11,0% для сільськогосподарських.

Кількісні обмеження у зовнішній торгівлі – це обмеження у вигляді встановлення граничних обсягів експорту або імпорту товарів: квоти, ліцензії тощо. Кількісні обмеження використовуються для захисту власних виробників. Квоти, зокрема, використовуються в Україні для кількісного обмеження ввезення цукру-сирцю з тростини.

Відповідно до принципу прозорості торговельної політики всі відповідні національні заходи мають здійснюватися на підставі законів, постанов, розпоряджень, що публікуються, і до них слід забезпечити відкритий доступ усім урядам і безпосереднім учасникам зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином, як витікає з основних принципів СОТ, головним напрямом діяльності СОТ є **лібералізація міжнародної торгівлі**. СОТ успішно протидіє поширенню політики протекціонізму у торгівлі у період під час і після світової фінансової кризи 2008 року.

Тим не менше, зміни у світовій економіці створюють нові **виклики для політики лібералізації світової торгівлі**. СОТ відіграє досить обмежену роль у вирішенні глобальних проблем, пов’язаних з торгівлею, таких як продовольча безпека, зміна клімату, а також глобальних торгових нерівностей.

Торгові нерівності збільшуються через **асиметричність торговельних режимів** країн, які були членами ГАТТ на момент створення СОТ, і нових членів, прийнятих до організації після 1995 року. Зокрема, існує несиметричність торговельних режимів України та її основних торговельних партнерів в рамках СОТ. Україна є членом групи VRAMs (Very Recently Acceded Members) – групи країн, які зовсім недавно приєдналися до СОТ.

Всі країни, що набувають членство у СОТ пізніше за своїх торговельних партнерів, змушені домовлятися з останніми щодо надання їм доступу до своїх ринків. Так, у Робочу групу з розгляду заявки України щодо приєднання України до СОТ входило 49 країн (країни ЄС вели переговори як один учасник). З огляду на те, що відповідно до Статті I ГАТТ 1994 року члени СОТ застосовують режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб’єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб’єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, зобов’язання “нових” членів СОТ щодо відкриття своїх ринків

виявляються більш жорсткими. Отже, виникає асиметричність у торговельних режимах "нових" та "старих" членів СОТ.

Інший чинник, що поглиблює цю асиметричність, це так звані зобов'язання (домовленості) "СОТ-плюс" для нових членів, що є ширшими і більш жорсткими, ніж зобов'язання "старих" членів СОТ, особливо тих, що були членами ГАТТ. До останніх належать найбільш розвинені країни світу, які є основними торговельними партнерами України.

Зобов'язання СОТ-плюс перевищують існуючі вимоги угод СОТ. Їх вплив на правовий режим СОТ до приєднання Китаю (2001 рік) був незначним, проте після приєднання Китаю режим СОТ поповнився значною кількістю нових норм щодо торговельних режимів, інвестиційних режимів та економічної системи⁸.

До зобов'язань СОТ-плюс належать, зокрема, зобов'язання України щодо "зв'язування" експортного мита. Загалом СОТ не вимагає від своїх членів зв'язування експортних тарифів (на відміну від жорстких вимог зі зв'язування імпорتنих тарифів). Країни, що розвиваються, мають можливість використовувати вивізні мита як законний інструмент для їхнього економічного розвитку – свобода накласти вивізне мито гарантує, що вони можуть за рахунок своїх сировинних ресурсів розвивати їхні власні переробні потужності і експортувати продукти з більшою часткою доданої вартості замість того, щоб вивозити їх в більш розвинені країни.

Проте у рамках домовленостей СОТ-плюс декілька країн – Монголія, Хорватія, Саудівська Аравія, Латвія, Україна, В'єтнам і Китай – мають зобов'язання щодо зниження ставок або скасування експортного мита. Україна зобов'язалася зменшити до значення 10% протягом 6 років експортне мито на насіння олійних культур (соняшника, ріжю, льону), поступово зменшити експортне мито на живу худобу (до 10%) та шкірсировину (до 20%), зменшити експортне мито на брухт та відходи чорних металів; на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикатів з їх використанням.

У табл. 1 представлено географічну структуру зовнішньої торгівлі України товарами у 2015 року з виокремленням найбільших торговельних партнерів, які є членами СОТ. Серед найбільших торговельних партнерів України з позитивним сальдо зовнішньої торгівлі – Туреччина, Єгипет та Індія, з негативним сальдо – Російська Федерація, Європейській Союз, Китай та США.

Для порівняння тарифних торговельних режимів України та її найбільших торговельних партнерів по СОТ у табл. 2 наведені дані щодо умов СОТ, які визначають "дозволений" рівень тарифного захисту їх товарних ринків.

Найбільш захищеними ринками країн-членів СОТ є ринки сільськогосподарських товарів, що проявляється у вищому рівні зв'язаного мита, захисті найбільш чутливих ринків тарифними квотами та використанні деякими країнами спеціальних захисних заходів, передбачених в Угоді про сільське господарство СОТ. Із наведених у табл. 2 даних видно, що Україна має відносно невисокий рівень середнього зв'язаного тарифу на сільськогосподарські товари серед своїх торговельних партнерів (11%). Зауважимо, що торговельні партнери України, які мають приблизно подібний або навіть нижчий рівень середнього зв'язаного тарифу на сільськогосподарські товари (ЄС, Російська Федерація, США), мають значно більше можливостей захисту ринків чутливих сільськогосподарських товарів тарифними квотами.

⁸ Julia Ya Qin. (2003) "WTO-Plus" Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System /Journal of World Trade. 37(3). P. 483–522. URL: <http://www.worldtradelaw.net/articles/qinwtoplus.pdf>.

ЄС захищає тарифними квотами 11,3% тарифних ліній сільськогосподарських товарів, Японія – 6,2%, США – 5,9%, Російська Федерація – 3,2%, Китай – 4,5%, а Україна має тарифну квоту тільки на цукор-сирець із тростини. Відзначимо також, що навіть після скорочення за формулою Доха-раунду тарифний захист агропродовольчого ринку України буде набагато нижчим від рівня її торговельних партнерів.

Таблиця 1

Обсяги зовнішньої торгівлі України товарами з найбільшими торговельними партнерами за 2015 рік

Країна	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США	Сальдо, тис. дол. США
Всього	38127,1	37516,4	610,7
ЄС	13015,2	15330,2	-2315,0
Російська Федерація	4827,7	7492,7	-2665,0
Туреччина	2771,7	851,7	1920,0
Китай	2399,1	3771,0	-1371,9
Єгипет	2079,8	55,6	2024,2
Індія	1444,1	443,7	1000,4
США	481,8	1480,7	-998,9
Норвегія	12,8	741,7	-728,9
Швейцарія	123,2	457,7	-334,5
Японія	235,6	382,2	-146,7

Джерело: складено автором за даними: Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у січні-грудні 2015 року. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Таблиця 2

Порівняння тарифних торговельних режимів України та її основних торговельних партнерів – членів СОТ

Країна	Середній зв'язаний тариф, %			Тарифні квоти на сільськогосподарські товари, % тарифних ліній	Спеціальні захисні заходи для сільськогосподарських товарів, % тарифних ліній
	всі товари	сільськогосподарські товари	несільськогосподарські товари		
Російська Федерація	7,6	11,0	7,1	3,2	0
ЄС	4,8	10,9	3,9	11,3	23,9
Індія	48,5	113,5	34,5	0,9	0
Китай	10	15,7	9,2	4,5	0
Туреччина	28,6	61,0	17,0	0	0
Японія	4,4	16,6	2,5	6,2	5,4
США	3,5	4,8	3,3	5,9	3,0
Україна	5,8	11,0	5,0	0,3	0

Джерело: складено автором за даними: World Tariff Profiles 2016. Printed by WTO. Secreteriat. URL: http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles16_e.htm.

Можливості України щодо захисту внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції обмежені відмовою від використання спеціальних захисних заходів СОТ відповідно до Угоди про сільське господарство СОТ, які зводяться до права певних членів СОТ вживати спеціальні захисні заходи для створення тимчасового буфера для своїх сільськогосподарських виробників від негативного економічного впливу зниження цін або стрімкого зростання імпорту. Право на використання цих заходів мають 38 "старих" членів СОТ, які в кінці Уругвайського раунду перевели нетарифні обмеження у тарифні.

Виклики СОТ на сучасному етапі. В останні роки СОТ зіштовхнулася із багатьма викликами, що впливають як на її діяльність, так і на світову торгівлю. Найбільш очевидним викликом є повільне протікання нинішнього Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів щодо подаль-

шої лібералізації торгівлі і реформування СОТ, який триває з 2001 року. Дохійський раунд орієнтований на зниження критичних торгових бар'єрів у таких сферах, як сільське господарство, промислові товари і послуги. Найсуттєвіші розбіжності проявилися між розвиненими країнами на чолі з ЄС, США і Японією і основними країнами, що розвиваються – Індією, Бразилією, Китаєм і ПАР. Є також значна розбіжність між ЄС і США у поглядах стосовно їхніх субсидій на розвиток сільського господарства. Однак, незважаючи на ці серйозні розбіжності, на 10-й Міністерській конференції СОТ, що проходила у м. Найробі (Кенія) у 2015 році, вдалося досягти реального прогресу у виконанні порядку денного Дохійського раунду, зокрема в частині скасування експортних субсидій, що особливо важливо для України, яка ще при вступі до СОТ взяла зобов'язання щодо їх невикористання.

Суттєві виклики для СОТ створює економічна експансія великих країн, що швидко розвиваються, насамперед, Китаю. Розвинені країни, зокрема ЄС та США, змушені захищати своїх виробників від китайського демпінгу та державних субсидій. З протидією посиленню позицій Китаю у світовій економіці пов'язується створення з ініціативи США двох трансокеанських партнерств – Тихоокеанського і Атлантичного. Трансатлантичне партнерство у разі його створення послабить позиції Китаю на ринках ЄС. Транстихоокеанське партнерство, угода про створення якого була підписана 5 жовтня 2015 року, і з якого США вийшли на початку 2017 року до ратифікації цієї угоди, було покликано послабити позиції Китаю на ринках його традиційних торговельних партнерів – Японії, Південної Кореї, Тайваню, Австралії, Нової Зеландії, В'єтнаму, Сінгапуру, Філіппін. Це партнерство мало би охоплювати чверть обороту світової торгівлі, а разом із трансатлантичним партнерством у разі успіху його створення ці два меганаціональні партнерства могли би охопити 65% світової торгівлі, що, безумовно, суттєво знизило би роль системи багатосторонніх домовленостей СОТ.

Очевидно, регіоналізація світової торгівлі створює суттєві виклики для СОТ. Впродовж останніх двох десятиліть відбувається стрімке розростання мережі регіональних торговельних угод.

Регіональні торговельні угоди – це угоди двох або більшого числа держав, що створюють зону вільної торгівлі, митний союз або більш глибокі інтеграційні об'єднання. Можна навіть стверджувати, що на тепер регіоналізм підмінює багатосторонню лібералізацію – минуло вже понад 20 років після останнього результативного Уругвайському раунду переговорів ГАТТ/СОТ, а наступний раунд так і не завершено. Після створення регіональної торговельної угоди між Монголією та Японією у червні 2016 року серед членів СОТ не лишилося країн, які не мають чинних регіональних угод. Станом на 1 грудня 2016 року секретаріат СОТ отримав повідомлення про 270 чинних регіональних торговельних угод. З одного боку, регіональні угоди створюють можливість глибшої лібералізації торгівлі для країн-учасниць, ніж це є можливим в межах багатосторонніх угод СОТ. З іншого ж боку, утворення і зростання кількості регіональних торговельних угод створюють середовище неоднорідності правил торгівлі, чим спотворюють конкуренцію на світовому ринку. З ростом числа цих угод виникає так званий ефект "миски спагеті" (англ. *spaghetti bowl*) – коли цілий ряд країн одночасно перебуває у різних торговельних союзах. У результаті з'являється безліч торгових правил, різних адміністративних процедур тощо, які серйозно ускладнюють торговельне законодавство і проведення торговельної політики. Неоднорідність правил торговельної політики спотворює умови конкуренції на світовому ринку, що веде до порушення фундаментального принципу ГАТТ/СОТ – принципу недискримінації.

Регіональні торговельні угоди не вирішують проблему несиметричності торговельних режимів членів СОТ. Регіональні інтеграційні об'єднання формуються навколо центрів інтеграції, таких як ЄС, США, Японія тощо, а останнім часом і Російська Федерація. Такі інтеграційні центри мають більшу переговорну владу та ресурси, тому при укладанні двосторонніх угод з менш розвиненими економіками неможливо уникнути асиметричності у домовленостях на користь перших. Останнім часом спостерігається тенденція до укладання регіональних угод нового формату, які передбачають не тільки більш глибоку лібералізацію торговельних режимів, а й удосконалення інституційного середовища для розвитку спільного бізнесу. Зокрема, ЄС здебільшого укладає Угоди про асоціації або митні союзи, які передбачають створення всеохоплюючих ЗВТ. З країнами-кандидатами на вступ до ЄС Європейський Союз укладає Угоди про стабілізацію та асоціацію. Мета ЄС полягає у тому, щоб стати потужним регіональним інтегратором зони вільної торгівлі і забезпечити подальшу лібералізацію торгівлі, виходячи за межі відкриття ринку, яке може бути досягнуто в рамках СОТ. Результатом таких поглиблених і всеохоплюючих торговельних угод ЄС є зростання конкурентоспроможності європейських товарів на ринках учасників угод і отримання кращого доступу до сировинних ресурсів цих країн.

Після приєднання до СОТ у 2008 році Україна залучилася до процесу створення регіональних торговельних угод в рамках СОТ. Після вступу до СОТ український уряд активно проводить двосторонні переговори з країнами-членами СОТ для більшої відкритості ринків цих країн для українського експорту в рамках угод про вільну торгівлю. Із 1 червня 2012 року набула чинності Угода про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЕФТА), з 1 січня 2013 року – Угода про вільну торгівлю між Україною та Чорногорією. 11 липня 2016 року Україна і Канада підписали двосторонню Угоду про вільну торгівлю, яка набуде чинності після ратифікації парламентами обох країн. Проводяться консультації і переговори щодо майбутніх угод про вільну торгівлю з Ізраїлем, Сербією, Сінгапуром, Туреччиною. Статус членства в СОТ дозволив провести і завершити переговори щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. 16 вересня 2014 року Угоду про асоціацію України з Європейським Союзом, включаючи положення про зону вільної торгівлі, було ратифіковано Парламентом України та Європейським Парламентом одночасно.

Хоча ЗВТ з ЄС набула чинності з початку 2016 року, з 23 квітня 2014 року діяли автономні торгові преференції для експорту українських товарів в ЄС.

Очевидно, що імплементація цієї угоди матиме не менший вплив на економіку України, ніж участь у багатосторонніх угодах СОТ, що наочно демонструє роль регіональних угод у світовій економіці та торгівлі.

Угода між ЄС та Україною є новаторською у практиці ЄС з огляду на глибину наближення інституційного середовища і юридичні зобов'язання щодо європейської модернізації України. Вона передбачає адаптацію європейського законодавства у сфері транспорту, енергетики, послуг, сільського господарства тощо. В основу Угоди покладена концепція поступового наближення законодавства України до норм і стандартів ЄС. Установлено конкретні терміни, в рамках яких Україна повинна адаптувати своє законодавство до відповідного законодавства ЄС. Ці терміни варіюються від 2 до 10 років після набрання чинності Угодою.

34.5. Торговельна політика протекціонізму: мета застосування та інструменти. Неопротекціонізм

Особливістю сучасного етапу розвитку торговельної політики поряд із поширенням регіональних торговельних угод є тенденція до зведення

бар'єрів на шляху торгівлі, тобто поширення заходів протекціоністської політики. Незважаючи на зусилля СОТ у напрямі лібералізації торгівлі, країни-члени СОТ продовжують активно використовувати заходи протекціоністської політики з метою захисту місцевих підприємств і робочих місць від іноземної конкуренції.

Основними **аргументами на користь** проведення **політики протекціонізму** є такі:

– Захист нових перспективних галузей на основі нових технологій у період їх зародження (англ. *sunrise industries*). Прикладами таких галузей є Інтернет та телекомунікації у 1990-ті роки, альтернативна енергетика у період з 2003 до 2007 рік, комп'ютерні соціальні мережі та хмарні обчислення у період 2011–2012 років. Протекціоністська політика створює для нових підприємств можливість розвиватися, зростати і стати конкурентоспроможними на світовому ринку.

– Захист галузей внутрішнього виробництва з метою розвитку конкурентних переваг. Наприклад, в умовах захисту від конкуренції вітчизняні підприємства можуть розширювати виробництво і зміцнювати свої конкурентні позиції за рахунок економії на масштабі. Згодом вони можуть інвестувати кошти у виробництво та людський капітал. У разі успішності такої політики поступово зменшується і зникає потреба у торговельних бар'єрах для захисту цих галузей від іноземної конкуренції. Прикладом успішної реалізації заходів торговельної політики щодо захисту галузей внутрішнього виробництва в Україні є введення з 1999 року вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику, що дозволило не тільки розвинути олієпереробну галузь всередині країни, але і стати одним із провідних світових експортерів соняшникової олії. Олієпереробна галузь лишається конкурентною і після зниження рівня експортного мита в результаті виконання зобов'язань перед СОТ.

– Захист галузей промисловості, які зникають (англ. *sunset industries*). Мета протекціоністських заходів для таких галузей полягає у тому, щоб уникнути негативних наслідків їх занепаду. Прикладами використання заходів протекціонізму для галузей, які знаходяться у стані занепаду, була підтримка Великобританією суднобудування в 1950-х роках, виробництва автомобілів в 1970-х роках, а також виробництва сталі в 1990-х роках.

– Захист стратегічних галузей. Торговельні бар'єри також можуть бути встановлені для захисту стратегічних галузей, таких як енергетика, водні ресурси, виробництво сталі, озброєння і продовольства. Неявна мета Спільної сільськогосподарської політики ЄС полягає у створенні продовольчої безпеки для Європи через захист сільськогосподарського сектора. В Україні прикладом захисту стратегічних галузей може бути захист борошномельної та хлібопекарської промисловості, важливих для забезпечення продовольчої безпеки держави, шляхом створення бар'єрів для експорту продовольчого зерна, для чого використовувалися різні механізми – експортні квоти, заборони експорту, а з 2012 року – обмеження обсягів експорту зерна шляхом укладання Меморандуму між учасниками ринку та профільним міністерством.

– Захист невідновлюваних ресурсів. Невідновлювані ресурси, включаючи нафту, розглядаються в СОТ як окремий випадок, коли нормальні правила вільної торгівлі часто відкидаються. Прикладом є встановлення квот на видобуток нафти країнами Близького Сходу, які з метою збереження у довгостроковій перспективі своїх позицій експортерів нафти обмежують її експорт у короткостроковій перспективі.

– Запобігання недобросовісній конкуренції. Бар'єри можуть бути встановлені для запобігання недобросовісній конкуренції, наприклад у разі демпінгової політики іноземних конкурентів на внутрішньому ринку країни.

– Збереження робочих місць. Захист внутрішніх галузей від конкуренції дозволяє у короткостроковій перспективі зберегти робочі місця.

– Збереження навколишнього середовища. Торговельні бар'єри вводяться з метою збереження довкілля або протидії знищенню природних ресурсів. Прикладом може бути введена у 2015 році заборона на вивезення лісу-кругляку з України, наслідком чого стало зменшення масштабів незаконної вирубки лісів.

– Межа надмірної спеціалізації. Існує межа використання країнами теорії порівняльних переваг, після якої в результаті надмірної спеціалізації на найбільш конкурентних галузях країна може втратити інші. Це підвищує вразливість до ризиків глобальних спадів і створює надмірну залежність від міжнародної торгівлі. Заходи протекціонізму дозволяють дотримуватися розумної економічної стратегії, зберігаючи певний рівень самодостатності. Прикладом може бути використання Україною тарифної квоти на імпорту цукрової сировини з тростини, що дозволило зберегти на певному рівні виробництво цукрових буряків, хоча імпортуна сировина з тростини має конкурентні переваги, і зменшити тим самим залежність від коливань кон'юнктури світових ринків.

На додаток до наведених вище економічних аргументів політики протекціонізму протекціоністські заходи можуть вводитися з політичних причин. Прикладом може бути введення Україною з 2016 року заборони на ввезення на митну територію України окремих видів сільськогосподарських товарів походженням з Російської Федерації як відповіді на введення в дію з 2016 році заборони (ембарго) на імпорту з України на територію РФ окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства.

Інструментами протекціоністської політики держави є тарифні і нетарифні методи регулювання експортно-імпортуних операцій. Друга половина ХХ століття характеризується значним зниженням тарифних бар'єрів, але замість них починають застосовуватися нетрадиційні методи, які все одно відроджують протекціоністські тенденції. Розширення протекціоністських форм і методів здійснюється в результаті використання нетарифних торговельних обмежень, які особливо активно використовуються індустриально розвиненими країнами. СОТ проводить активну політику протидії поширенню використання санітарних та фітосанітарних заходів та заходів технічного регулювання як бар'єрів у торгівлі в рамках Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі. Нетарифні торговельні бар'єри знижуються також у процесі укладання регіональних торговельних угод. Наприклад, зниження технічних торговельних бар'єрів, в тому числі пов'язаних з санітарними та фітосанітарними стандартами, захищеними географічними назвами тощо, є основним питанням у процесі створення зони вільної торгівлі між ЄС та США.

Сучасна політика протекціонізму використовує такі **інструменти**: імпортуні та експортуні тарифи; імпортуні квоти, у тому числі тарифні квоти; адміністративні бар'єри (у т.ч. пов'язані із політикою безпечності продовольства); антидемпінгове, антисубсидійне законодавство, захисні заходи; прямі субсидії; експортуні субсидії; використання обмінного курсу; використання прав інтелектуальної власності, патентної системи розвиненими країнами; міграційна політика; політичні кампанії стимулювання попиту на вітчизняні товари; преференційні системи державних закупівель; методи розвинених країн – системи сертифікації для експорту, стандарти охорони довкілля тощо.

Частина цих інструментів зарезервована у системі угод ГАТТ/СОТ. До них належать так звані "надзвичайні заходи" захисту, а також механізм перегляду зобов'язань відповідно до ст. XXVIII ГАТТ.

За певних умов, які несуть загрозу внутрішньому ринку країн, члени СОТ можуть вдаватися до антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних та загальних захисних заходів. У поєднанні із активною політикою стимулювання внутрішніх виробників заходи захисту створюють умови для імпортозаміщення на відповідних товарних ринках і для покращення торговельного балансу країни.

Перегляд зобов'язань відповідно до ст. XXVIII ГАТТ – єдиний із перелічених вище надзвичайних механізмів СОТ, що у разі успішного запровадження дозволяє змінити умови доступу до ринку на постійній основі. Положення зазначеної статті встановлюють можливість відмови стороною системи угод ГАТТ/СОТ від зроблених нею пуступок щодо доступу на внутрішній ринок за умови відповідної компенсації іншим зацікавленим сторонам, котрі через це зазнають впливу. Основний недолік процедури перегляду полягає у її довготривалості, адже країни-заявники, намагаючись домовитися, опиняються втягнутими у тривалу процедуру, і обумовлено це насамперед ризиком втрати репутації. В результаті багато країн відмовляються від механізму перегляду зобов'язань на користь тимчасових інструментів (захисні заходи, антидемпінгове та компенсаційні мита).

У період світової фінансово-економічної кризи 2008 року та на початку періоду відновлення більшість країн-членів СОТ застосовували протекціоністські заходи в рамках, передбачених угодами СОТ. Початок кризи 2008 року можна вважати початком періоду похвалювання політики торговельного протекціонізму, адже за даними СОТ з 2978 торгових обмежувальних заходів, уведених у дію членами СОТ з 2008 року, тільки 740 були скасовані до середини жовтня 2016 року. Загальна кількість чинних станом на жовтень 2016 року обмежувальних заходів становить 2238⁹.

Останнім часом набули поширення засоби **неопротекціонізму** – обмеження на міжнародну торгівлю, що вводяться країнами на додаток до традиційних форм обмеження небажаного імпорту/експорту товарів. Обсяг і методи застосування засобів неопротекціонізму значною мірою регулюються національними правилами, що серйозно ускладнює протидію їм з боку експортера. Найбільш поширені заходи неопротекціонізму – "добровільні" обмеження експорту, участь держави у зовнішньоторговельних заходах, преференційна політика у сфері державних закупівель, вимоги щодо місцевих компонентів, експортне кредитування та страхування, маневрування валютним курсом тощо.

Сутність системи "добровільних" обмежень експорту полягає в примусі експортерів приймати на себе зобов'язання з обмеження експорту тих чи тих товарів. Умовна "добровільність" по суті є способом уникнути більш серйозних і жорстких протекціоністських обмежень з боку держави. Прикладом може бути щорічне (з 2012 р.) підписання Меморандуму між експортерами зерна та Міністерством аграрної політики і продовольства України, у якому визначаються верхні межі обсягів експорту зернових з України і який укладається з метою уникнення заборон на експорт.

До засобів неопротекціонізму слід віднести і різного роду непряме субсидування експорту, спрямоване на підвищення конкурентоспроможності національних товарів на зовнішніх ринках. Після відмови країн, які мали право на використання експортних субсидій, від прямого субсидування експорту внаслідок виконання рішень 10-ї Міністерської конференції СОТ (м. Найробі, 2015 р.) очікується подальше поширення непрямих методів підтримки експорту.

⁹Trade Policy Review Body: Annual overview of developments in the international trading environment . URL:

https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm.

Важливою формою непрямого субсидування є надання податкових пільг підприємствам-експортерам. Субсидуванням є також обмін іноземної валюти на національну валюту для експортерів за вищим у порівнянні з офіційним курсом. Цей захід широко використовується країнами, що розвиваються. Поряд із субсидуванням у сучасний період особливого значення набувають такі форми неопротекціонізму, як надання державних експортних кредитів і державне страхування приватних експортних кредитів. Експортне кредитування, зокрема, охоплює близько 12–20% всього обсягу експорту розвинених країн. Спостерігається поступове розширення практики страхування експортних поставок. Подовжується термін страхування, полегшуються умови виплати страховки тощо. Ще одна форма підтримки експорту – утримання державних представництв за кордоном, які займаються рекламою національних товарів, інформаційною та організаційною підтримкою експортерів.

До заходів політики неопротекціонізму належить також преференційна політика в системах державних закупівель, що передбачає вимогу закупівлі державними органами і підприємствами певних товарів тільки у національних фірм. Поширенню цієї практики протидіють зусилля СОТ щодо залучення своїх членів до Угоди про державні закупівлі та укладання регіональних торговельних угод, які відкривають ринки державних закупівель сторін. Слід відзначити, що станом на 19 грудня 2016 року тільки 19 членів СОТ підписали Угоду про державні закупівлі. (28 країн-членів ЄС підписали Угоду як одна сторона). Україна приєдналася до Угоди про державні закупівлі у 2016 році, крім того, має зобов'язання щодо лібералізації ринку держзакупівель відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС.

Вимога щодо місцевих компонентів (локалізації) також вважається прихованим методом протекціоністської торгової політики держави. Вимога щодо вмісту у кінцевому продукті, що призначається для продажу на внутрішньому ринку, певної частки місцевих компонентів використовується країнами, що розвиваються, в рамках політики імпортозаміщення, яка передбачає створення та нарощування національної бази виробництва товарів проміжного споживання з тим, щоб надалі відмовитися від їх імпорту.

Уряди можуть також надавати субсидії вітчизняним фірмам, які з часом приводять до зниження цін та зменшення імпорту. Уряди розвинених країн надають такі субсидії не тільки для стартапів малому та середньому бізнесу, а й для запуску та підтримки великих проектів, найбільш відомими з яких є проект розвитку Airbus в ЄС, підтримка корпорації Boeing у США.

Ефективність багатьох традиційних засобів протекціонізму, особливо тих, які безпосередньо впливають на ціни імпортованих товарів, тісно пов'язана з механізмом валютних курсів. Маневруючи валютним курсом, уряд країни може в значних межах впливати на експортні та імпортовані ціни товарів, отже, посилювати чи послаблювати дію протекціоністських бар'єрів. Зниження курсу національної валюти веде до підвищення конкурентоспроможності її товарів на зовнішніх ринках і створює ефект, еквівалентний експортній субсидії. Одночасно створюється додатковий бар'єр для імпорту товарів. Економічний ефект ревальвації, тобто офіційного підвищення курсу валюти, протилежний дії девальвації. Ревальвація національної валюти може призвести до зниження цін імпортованих товарів і в результаті до збільшення їх імпорту.

Черговий сплеск політики протекціонізму у торгівлі очікується у зв'язку із політичними змінами у США. Так, Президент США Дональд Трамп у січні 2017 року підписав указ щодо виходу США з торговельної угоди про Транстихоокеанське партнерство і оголосив про наміри збіль-

шити імпорتنі тарифи на товари з Китаю, Мексики та деякі товари з інших країн. У разі здійснення цих намірів неминучою є криза СОТ. У своїй торговельній політиці Президент США спирається на розробки Інституту економічної політики (Вашингтон, США), співробітники якого послідовно критикують торговельну політику США від часу підписання у 1994 році Північноамериканської зони вільної торгівлі (NAFTA)¹⁰. Основними аргументами співробітників цього інституту є такі: угоди про ЗВТ, укладені США з іншими країнами, спрямовані на просування інтересів американських міжнародних інвесторів в обмін на доходи і гарантії зайнятості американських виробників. Так, тільки шість з 30 глав NAFTA безпосередньо стосуються вирішення питань торгівлі, а решта встановлюють правила, які захищають інтереси транснаціональних інвесторів. Угода містить обмеження на внутрішню політику, в тому числі обмеження на політику уряду у сфері місцевих закупівель. Відтак автори доводять, що угоди про ЗВТ спустошили виробничу базу США і знизили рівень економічної безпеки мільйонів американців. Зокрема, від двосторонньої угоди про вільну торгівлю з Південною Кореєю США втратили 95000 робочих місць, хоча при її укладанні передбачалося створення 70000 нових робочих місць.

Угоди про ЗВТ – це завжди компроміс між експортерами та інвесторами, з одного боку, та внутрішніми виробниками – з іншого. Третьою стороною, інтереси якої також враховуються при укладанні угод, є споживачі, які зацікавлені в імпорті більш дешевих продуктів з інших країн. Ціною таких угод у разі переважання інтересів експортерів та інвесторів може стати втрата робочих місць на внутрішньому ринку, а у разі переважання інтересів внутрішніх виробників – високий відносно світових рівень цін на споживчі та інвестиційні товари на внутрішньому ринку.

Література

- Смит А. (2009). Исследование о природе и причинах богатства народов. М. Эксмо. (Серия: Антология экономической мысли). 864 с.
 Рикадо Д. (2007). Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное. М. Эксмо. (Серия: Антология экономической мысли). 960 с.
 Осыка С.Г., П'ятницький В.Т. (2004). Світова організація торгівлі. 2-ге вид., перероб. і доп. К. КІС. 516 с.

References

- Smit A. (2009). Issledovaniie o prirodi i prychinah bogatstva narodov [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moskva: Eksmo. (Seriia: Antologiiia ekonomicheskoi mysli). 864 p. (In Russian)
 Rikardo D. (2007). Nachala politicheskoi ekonomii i nalogovogo oblozheniia. Izbrannoye [Principles of Political Economy and Taxation. Selected Works]. Moskva: Eksmo. (Seriia: Antologiiia ekonomicheskoi mysli). 960 p. (In Russian)
 Osyka S.H., Piatnytskyi V.T. (2004). Svitova orhanizatsiia torhivli [World Trade Organization]. 2-he vyd., pererob. i dop. Kyiv : KIS. 516 p. (In Ukrainian)

Надіслано до редакції 03.02.2017 р.

¹⁰ U.S. Trade Policy – Time to Start Over. Report by Jeff Faux. November 30, 2016. Economic Policy Institute. URL: <http://www.epi.org/publication/u-s-trade-policy-time-to-start-over>.