

*Шнирков О.І.\**

## **ПОГЛИБЛЕНІ ТА РОЗШИРЕНІ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

Характерною рисою сучасного етапу розвитку світового господарства є стрімке зростання ролі та значення регіональних торговельних угод. Якщо у 1948-1994 рр. до ГАТТ було нотифіковано 123 угоди, то у 1995-2010 рр. – до СОТ 351 угода, а на початок 2012 р. їх вже нараховувалось майже 520. Переважна частка регіональних торговельних угод припадає на зони вільної торгівлі.

Класичні, або традиційні, зони вільної торгівлі концентрують свою увагу перш за все на вирішенні трьох наступних питань: скасування тарифів у взаємній торгівлі, усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі; розробці правил визначення країни походження товару. Вони усувають саме прикордонні бар'єри міжнародного руху товарів. Така неглибока, проста зона вільної торгівлі обмежується лише зовнішньоторговельними аспектами руху товарів.

Глобалізація світової економіки, інтенсифікація розвитку різних форм міжнародних економічних відносин, фундаментальні зрушення у характері та структурі сучасного міжнародного поділу праці обумовлюють подальший розвиток змісту та суті міжнародної економічної інтеграції, появу нових різновидів класичних форм інтеграції: вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу. Економічна практика народжує, а економічна наука вивчає нові прояви міжнародної інтеграції: розширений митний союз, єдиний внутрішній ринок, секторальні преференції, валютний союз, банківський союз, фіскальний союз. Одним з таких нових феноменів світового господарства стає поглиблена та розширена зона вільної торгівлі (ПРЗВТ).

Неглибока, класична, традиційна, обмежена зона вільної торгівлі вже не відповідає новим вимогам міжнародного поділу праці. Усунення лише прикордонних бар'єрів на шляху руху лише товарів стає недостатньо ефективним інструментом регулювання міжнародної торгівлі та стримує її зростання. Виробників та споживачів вже більше цікавить координація та зближення національних регуляторних політик, зменшення бар'єрів на шляху міжнародного руху послуг, капіталу, робочої сили та інтелектуальної власності.

Поглиблення змісту та розширення об'єкту регулювання міжнародного руху факторів виробництва і визначають специфіку поглиблених та розширених зон вільної торгівлі у світовому господарстві на сучасному етапі. З цієї точки зору за змістом та об'єктом регулювання міжнародного руху факторів виробництва зони вільної торгівлі можуть бути поділені на три основні групи: традиційні, екстенсивні та інтенсивні (див. табл. 1)

Неглибокі зони вільної торгівлі обмежуються традиційним врегулюванням прикордонного руху товарів з акцентом на тарифних зобов'язаннях та пов'язаних з ними інструментами. Поглиблені та розширені екстенсивні зони вільної торгівлі (СОТ +) базуються на додаткових, посилених зобов'язаннях у сферах, які в основному врегульовані домовленостями в межах СОТ. Поглиблені та розширені інтенсивні зони вільної тор-

\* д.е.н., професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

гівлі (СОТ-Х) охоплюють суттєво більший об'єм регуляторної політики та додаткові сфери регулювання, які значно обмежені у домовленостях СОТ (рух капіталу, інтелектуальної власності, послуг) або взагалі СОТ не регулюються (рух робочої сили).

**Таблиця 1**  
**Нові сфери регулювання у поглиблених зонах вільної торгівлі**

<b>Сфери СОТ +</b>	<b>Сфери поза регулюванням СОТ- Х</b>	
Преференції для промислових товарів	Антикорупційні заходи	Захист здоров'я
Преференції для сільсько-господарських товарів	Конкурентна політика	Права людини
Митне регулювання	Захист довкілля	Незаконна імміграція
Експортне мито	Інтелектуальна власність	Незаконне використання наркотиків
Санітарні та фітосанітарні заходи	Інвестиційні заходи	Співробітництво у галузі промисловості
Державні торговельні підприємства	Регулювання ринку праці	Інформаційне суспільство
Технічні бар'єри торгівлі	Рух капіталу	Видобувна промисловість
Компенсаційні заходи	Захист споживача	Відмивання грошей
Антидемпінгове регулювання	Захист даних	Ядерна безпека
Державна допомога	Сільське господарство	Політичний діалог
Державні закупівлі	Зближення законодавства	Державне управління
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМ)	Аудіовізуальні продукти	Регіональне співробітництво
Торгівля послугами (ГАТС)	Громадянський захист	Дослідження та технології
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)	Інноваційна політика	Малі та середні підприємства
	Культурне співробітництво	Соціальні аспекти
	Діалог з економічної політики	Статистика
	Освіта та професійна підготовка	Оподаткування
	Енергетична політика	Боротьба з тероризмом
	Фінансова допомога	Віза та притулок

Джерело: [1]

Важливою сферою регулювання у поглиблених та розширених зонах вільної торгівлі стають послуги. Вони включаються до ПРЗВТ наряду, як правило з інвестиціями, інтелектуальною власністю, електронною комерцією, конкуренцією тощо. Часто країни підписують окрему угоду із зони вільної торгівлі послугами у т.ч., як наслідок окремої угоди про зону вільної торгівлі товарами. Так, після вступу у дію Угоди про ЗВТ СНД (2012 р.) у кінці цього ж року почалися консультації із Угоди про ЗВТ у сфері послуг.

Після прийняття СОТ Угоди ГАТС (1994 р.) значна частина ПРЗВТ за структурою співпадає з положенням Угоди. Зокрема, мова йде про зобов'язання щодо режиму найбільшого сприяння, національного режиму по чотирьох способах поставки послуг, прозорості, внутрішнього регулювання тощо. Щодо конкретних механізмів доступу на внутрішні ринки, використовуються два основні методи фіксації зобов'язань: позитивний список (ГАТС - метод) та негативний список (НАФТА - метод). За першим методом зобов'язання розповсюджуються лише на ті види та способи поставки послуг, які прямо перераховано у розкладі, за другим - на всі види та способи, крім тих, які перераховані у зобов'язаннях. Так, зокрема, майже половина угод з послуг, нотифікованих до СОТ, базується на другому методі фіксації зобов'язань так, як це зроблено в Угоді НАФТА. Разом з тим, за останні роки з'явилася ціла група угод, в яких поєднуються елементи обох методів, додаються специфічні секторальні зобов'язання. Так, у ряді Угод США про зону вільної торгівлі включено специфічні зобов'язання з послуг доставки, Угода між ЄС та КАРИКОМ виокремлює сектор морських послуг.

Незважаючи на окремі новації у структурі послуг та механізми доступу на внутрішні ринки, домовленості з послуг в угодах про ЗВТ мають багато спільного як між собою, так із правилами ГАТС. Це стосується національного режиму, правил внутрішнього регулювання, винятків, визначень, секторального охоплення. У тих сферах, які охоплені перемовинами у межах ГАТС (зокрема, захисні заходи, субсидії, державні закупівлі, внутрішнє регулювання, прозорість), учасники угод із ЗВТ, як правило, намагаються не брати на себе додаткові зобов'язання.

Поглиблені та розширені угоди про зону вільної торгівлі суттєво розширюють доступ до ринку послуг, йдуть далі відповідних домовленостей ГАТС (1994 р.) та пропозицій у рамках Доха - раунду. Це стосується, зокрема, третього способу поставки (комерційна присутність), для якого дуже важливим є забезпечення сприятливого середовища для відповідних інвестицій; першого способу (транскордонна поставка), для якого існуючі обмеження не мають суттєвого впливу, адже технологічно нова продукція посилює конкурентний тиск на внутрішньому ринку. Не слід забувати й про четвертий спосіб (рух фізичних осіб), де заходи з лібералізації можуть бути достатньо легко призупинені. Тому у багатьох угодах відповідні зобов'язання ведуть до суттєвого відкриття внутрішніх ринків послуг, як, наприклад, для випадку скасування монополії у сфері страхування у Коста - Ріці, відкриття цього сектору для іноземних представників в Австралії, Домініканський республіці, Чілі.

Відповідні дослідження свідчать, що пропорції секторальних зобов'язань для першого способу поставки складають приблизно за: ГАТС – 26 %, пропозиціями у межах Дохійського раунду – 5 %, угодами із ЗВТ – 30 %; для третього способу відповідно 35 %, 7 % та 43 % [2]. Причому найбільш відкритими за угодами із ЗВТ у порівнянні із зобов'язаннями за ГАТС стають сектори: за першим способом – туризм, медичні послуги, довілля; за третім способом – медичні послуги, будівництво, довілля, туризм, страхування. Найбільш повно відкривають свої внутрішні ринки на додаток до зобов'язань за ГАТС та пропозицій у межах Дохійського раунду Аргентина, Бахрейн, Чілі, Гватемала,

Гондурас, Нікарагуа, Перу, Словенія, Хорватія – до 90 % та більше. Таким чином, нові дво- та багатосторонні угоди з поглиблених та поширених зон вільної торгівлі не лише збільшують перелік секторів послуг, відкритих для доступу, але й суттєво поглиблюють глибину доступу у секторах, вже охоплених ГАТС.

Важливою та загальною тенденцією зміни структури зобов'язань у відповідних угодах є їх суттєва варіативність. Окремі країни акцент роблять на поглиблені зобов'язань саме у межах домовленостей СОТ (крім країн Латинської Америки). Інші країни віддають перевагу додатковим зобов'язанням поза межами ГАТС (крім країн АСЕАН), частина з них зменшує наголос на пропозиціях у рамках Дохійського раунду.

Така ж варіативність існує в окремих країнах й залежно від партнерів. Суттєво диференційованими є, наприклад, зобов'язання Сінгапуру в угодах з США, Японією, іншими країнами АСЕАН. Те ж саме характерно й для Чилі, Республіці Корея та Австралії. З іншого боку, зобов'язання США у відповідних угодах не дуже відрізняються між собою, за винятком угоди із Йорданією. Крім того, у чутливих секторах великі економіки не йдуть на додаткові зобов'язання (США у морському транспорті, ЄС – в аудіовізуальних послугах). Пояснення такої варіативності можна знайти у реалізації принципу взаємності (не лише у сфері послуг), економічному потенціалі країн – учасниць, модулі фіксації зобов'язань (за ГАТС -методом або НАФТА - методом), структурі зобов'язань за ГАТС, політичних факторах, тощо.

Важливою складовою ПРЗВТ є включення до угоди положень із забезпеченням вільного руху інвестицій. Як й у випадку з послугами, відповідні зобов'язання країн широко фіксуються не лише в угодах із ЗВТ. За останні двадцять років швидкими темпами зростала кількість двосторонніх інвестиційних угод: з 385 у 1989 р. до приблизно 2750 у кінці 2009 р. [4]. У 2009 р. кількість інвестиційних угод (82 за даними ИНКТАД) перевищила кількість торговельних угод з інвестиційними зобов'язаннями, яких було нотифіковано до СОТ [5].

Кожен з варіантів врегулювання руху інвестицій має свої переваги та недоліки. Угоди про ПРЗВТ дають можливість комплексно вирішувати питання, маючи на увазі, що торгівля та інвестиції мають різний, але взаємодоповнюючий об'єкт регулювання. Виникаючий при цьому ефект синергії більш повно відповідає структурним змінам у міжнародному поділі праці, його трансформації від обміну готовою продукцією (trade in final goods) до обміну визначеними, погодженими видами продукції (trade in tasks), який передбачає необхідність одночасного та комплексного вирішення не лише торговельних, але й інвестиційних питань.

Існуючі дослідження змісту ПРЗВТ щодо інвестиційного регулювання дають можливість визначити спільні характерні риси відповідних угод (див. наприклад, [3]). У ПРЗВТ існують два основні підходи до визначення інвестицій. У широкому сенсі інвестиції визначаються як будь – яка форма активів, включаючи прямі та портфельні іноземні інвестиції, у вузькому сенсі – як будь – яка форма підприємництва, включаючи створення або придбання компаній або підприємств. В залежності від обраного підходу інвестиційні положення можуть бути поділені між відповідними главами угод щодо інвестицій та послуг, або бути сконцентрованими в інвестиційному розділі лише. Таким же чином визначається інвестор – фізична або юридична особа. Для визначення країни походження останньої принциповим є варіанти ідентифікації місця інкорпорації компанії, реєстрації, знаходження головного офісу, контролю компанії з боку фізичних осіб.

Принцип недискримінації іноземного інвестора є головним у процесі визначення меж іноземного інвестування. Це залежить від того, як широко визначено інвестиції, чи роз-

повсюджується цей принцип на весь цикл інвестування (до та після заснування), яка кількість та які саме винятки зроблено. Для останніх, як й у випадку з послугами, застосовуються два основні підходи: «позитивний список» та «негативний список». Останній, як правило, створює більше інвестиційних можливостей.

Крім принципу недискримінації, угоди про ПРЗВТ містять положення про справедливий та рівноправний режим, умови трансферу прибутку та капіталу, умови експропріації і порядок компенсації, а також механізм розв'язання спорів. Останній, зокрема, може базуватися на розв'язанні спорів шляхом координації та переговорів; міждержавному рівні розв'язання спорів; а також (окремі угоди, наприклад, НАФТА) вирішенню спорів між інвестором та державою.

Поглиблений характер угод про ЗВТ у сфері інвестицій підтверджуються постійним зростанням кількості відповідних положень, які охоплюються угодою. У 80-ті та першій половині 90-тих років минулого століття середня кількість таких положень коливалась від 0 до 6, з другої половини 90-х років і у першій декаді цього століття вона зростає у середньому до 12 – 17 положень. У цілому відповідні дослідження нараховують до 30 специфічних інвестиційних зобов'язань в ПРЗВТ [3].

Як відомо, переговори щодо угоди з правил конкуренції у межах Дохійського раунду зупинено у 2004 р. у зв'язку з наявністю суттєвих розходжень щодо принципових положень таких правил. З іншого боку, потреба у регулюванні конкурентної поведінки форм на світових ринках стає більш необхідною, адже 95 % світової торгівлі здійснюється на олігополістичних ринках, де зловживання монополієм або домінуючим становищем загрожує розвитку торгівлі товарами, послугами, капіталообміну, міграції робочої сили, захисту інтелектуальної власності. Тому ПРЗВТ розглядається як ефективний інструмент двостороннього або регіонального характеру вирішення проблем проконкурентного регулювання за відсутності багатосторонніх домовленостей. У системі СОТ лише угода ТРІМ опосередковано впливає на конкурентну політику, оскільки прямо забороняє торговельні обмеження, які мають відношення до іноземних інвестицій.

Якщо у 50-ті – першій половині 90-х років минулого століття торговельні угоди містили до 2 – 3 положень з конкурентного регулювання, то за останні 15 років загальна кількість зросла до 10 – 12.

Зобов'язання щодо конкурентної політики в угодах про ПРЗВТ містяться в окремих спеціальних розділах та /або в інших розділах щодо інвестицій, послуг, державних закупівель, інтелектуальної власності. Інколи секторальні зобов'язання з регулювання конкуренції мають більший ефект, ніж окремо сформульовані вимоги щодо конкурентної політики в окремому розділі, оскільки вони більш глибоко та конкретно описують спеціальні вимоги у певному секторі.

Так, з досліджених 74 угод більш 25 % мали відповідні застереження щодо основних постачальників телекомунікаційних послуг, які застосовують антиконкурентну практику, 20 % угод в секторальному розділі забороняли зловживання або антиконкурентну поведінку у сфері інтелектуальної власності [6]. Саме інфраструктурні послуги, інвестиції та інтелектуальна власність мають особливе значення для формування та розвитку міжнародних виробничих мереж, тому акцент в угодах зроблений перш за все на усуненні торговельних та регуляторних бар'єрів у цих сферах.

Крім того, угоди посилюють проконкурентне регулювання у сфері діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, інформаційному забезпеченні іноземних інвестицій; реалізації національного режиму та регулюванні монополій, наданні виключних прав у сфері послуг; фінансових послуг та морському транспорті; державних закупівлях (вимоги до тендерів, інформації щодо закупівель, тендерні обмеження, виконання контрактів).



Основними положеннями у спеціальних розділах угод щодо конкурентної політики є прийняття або застосування закону про конкуренцію, а також співробітництво між відповідними регулюючими структурами країн. Тут же часто визначено види антиконкурентної поведінки: погоджені дії, зловживання домінуючим становищем, державна допомога. Акцент також робиться на функціонуванні монополій, державних підприємств та підприємств зі спеціальними або виключними правами.

Щодо картельного регулювання у світовій практиці існують два принципових підходи. Перший базується на визначенні самого існування картелю як незаконного, тобто практика цінових домовленостей та іншої картельної поведінки, незважаючи на ринкову частку фірм, їх мотиви діяльності, цілі та завдання, визнається апріорі анти конкурентною. Це є характерним для регулювання картельної діяльності у 13 із 50 країн, у тому числі США, де антитрестовська політика спрямована на захист добробуту споживача та виробництва різноманітної продукції за помірними цінами. Сучасна конкурентна політика включає як елемент вимогу справедливості (право фірм бути вільним від коерцитивності – примушення) та заборону широкої концентрації економічної сили. Вона побудована на апріорному визнанні, що саме конкурентний ринок є автоматично ефективним.

Другий підхід є більш складним і передбачає аналіз соціально – економічних наслідків існування картелю, так зване правило резону, доцільності. Державні регулюючі структури мають довести негативний економічний вплив картелю на умови конкуренції, інтереси інших виробників, споживачів продукту. Такий, більш м'який підхід є характерним для більшості країн з числа досліджених, зокрема країн ЄС. Так, конкурентна політика ЄС передбачає автоматичну заборону антиконкурентної поведінки та домовленостей окремих фірм, але доведення наявності порушення (чи визначення їх як дозволених винятків) повністю належить до функції регулюючих конкуренцію структур на рівні спільності в цілому чи окремих країн.

На відміну від США, основною метою конкурентної політики ЄС є економічна інтеграція країн-членів, яка базується на принципах вільного руху чотирьох факторів: товарів, капіталу, робочої сили та послуг. ЄС також сприяє розвитку конкурентних можливостей малого чи середнього бізнесу, економічно нерозвинених регіонів у межах Союзу. Більш того, країни ЄС вважають, що спільні підприємства, злиття та інші форми співпраці фірм можуть бути необхідним для технологічного розвитку та сприяти зміцненню конкурентних позицій європейського бізнесу на глобальних ринках. Тут, до речі, конкурентне регулювання в США та ЄС збігаються: обидві системи дозволяють монополістичну діяльність у торгівлі на експорт. В ЄС існує також система конкурентного регулювання для окремих галузей. На відміну від США, конкурентна політика ЄС також підкреслює необхідність досягнення соціальних цілей, наприклад, сприяння зайнятості. Таким чином, конкурентна політика ЄС не розглядає суто ринкову конкуренцію як єдиний механізм розміщення ресурсів на фірмовому, галузевому, регіональному, країному та міжнародному рівнях.

Разом з тим, в останні 5 – 10 років в обох системах конкурентного регулювання відбуваються зміни, які можна дуже обережно назвати такими, що зближують США та ЄС у цій сфері. Так, у США до уваги у більшому обсязі стали братися інтереси не тільки споживачів, але й виробників продукції. Кілька рішень, наприклад, зі справи Майкрософт, підтверджують те. ЄС зробив більш жорсткими вимоги щодо надання допомоги окремим регіонам, не відновив спеціальне конкурентне регулювання в окремих галузях, у кінці 90-х рр.. прийняв спеціальне рішення не збільшувати після 2006 р. допомогу окремими програмами у суспільному господарстві. Таке зближення двох конкурентних політик стає

об'єктивно необхідним в умовах поглиблення глобалізації економічного розвитку, зменшення бар'єрів на шляху руху основних факторів виробництва як у світовому масштабі в межах домовленостей ГАТТ – СОТ, так і на двосторонньому рівні між США та ЄС.

Відмінності між американською та європейською моделями національного конкурентного регулювання проектується й на міжнародні торговельні угоди, які вони заключають з іншими країнами. Так, «горизонтальні принципи» конкурентної політики більш значущі для торговельних угод США. Останні також віддають перевагу конкурентним зобов'язанням саме у секторальних розділах на відміну від європейських угод, де акцентовано на спеціальному розділі з конкурентної політики. Такий підхід є характерним для підходу ЄС щодо ПРЗВТ з Україною, Молдовою, Armenією та Грузією, зокрема. Нарешті, американські угоди виводять конкурентні зобов'язання з механізму вирішення спорів.

Таким чином, зниження тарифів вже не є пріоритетом для ПРЗВТ, які все більше зосереджуються саме на регуляторному середовищі. Перехід до реалізації нової генерації зон вільної торгівлі суттєво підвищує торгівлю у межах міжнародних виробничих мереж. Крім того та перш за все, такі зони ведуть фактично до конвергенції національних регуляторних середовищ. Тому політична економія нових зон вільної торгівлі вже не може бути зведена лише до політичної економії пільгових тарифів.

Так на приклад, високі витрати на пристосування до правил ЄС, непривабливі для значної частини українського великого капіталу галузева структура реалізації економічних ефектів від ПРЗВТ України з ЄС, висока вірогідність зміни власників капіталу за умов впровадження принципів комунітарної конкурентної політики в Україні зменшує зацікавленість крупного бізнесу України у просуванні Угоди про асоціацію, змушує керівників країни робити паузу у процесах європейської економічної лібералізації та віддавати пріоритети простим формам вільної торгівлі.

### Література

1. Horn, H., Mavroidis, P.C. and Sapir, A (2010), «Beyond the WTO? An anatomy of au and US preferential trade agreements», *The World Economy* 33 (11): 1565 – 1588.
2. World Trade Report 2011. <http://www.who.org>.
3. Kotschwar, B. (2009), « Mapping investment provision in regional trade agreements: towards an international investment regime?», in Estevadeordal, A., Suominen, K., and Teh, R. (eds). *Regional Rules in the Global Trading System* Cambridge: Cambridge University Press: 365- 417.
4. United National Conference on Trade and Development (UNSTAD) (2010) *World Investment Report 2010*, New York and Geneva: United Nations.
5. [http://www.untadxi.org/templates/Page\\_\\_\\_\\_\\_1007.aspx](http://www.untadxi.org/templates/Page_____1007.aspx)
6. The, R., Prusa. T.J. and Budetta. M. (2009), «Trade remedy provision in regional trade agreements» an Estevadeordal, A., Suominen, K., and Teh, R. (eds) *Regional Rules in the Global Trading System* [4] Cambridge: Cambridge University Press: 166 – 249.