

Самофалов В.Б.\*

## АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Наша країна в рамках світових інтеграційних процесів бере участь у створенні двосторонніх та приєднанні до багатосторонніх зон вільної торгівлі (ЗВТ). У теперішній час Україна активно веде переговори щодо укладання угод про вільну торгівлю із Європейським Союзом, США, Росією, Канадою, Туреччиною, Сінгапуром та іншими державами. При цьому досвід провідних іноземних країн щодо створення ЗВТ з іноземними країнами, зокрема Сполучених Штатів, може становити певний інтерес для відповідних державних структур України.

Заснування двосторонніх та регіональних зон вільної торгівлі - одне з пріоритетних завдань зовнішньоекономічної політики Адміністрації США. В умовах помітного призупинення (після Дохійського раунду) комплексних переговорів у рамках Світової організації торгівлі уряд США посилив увагу розвитку двосторонньої та регіональної економічної інтеграції, зокрема шляхом укладання угод про вільну торгівлю. За даними СОТ, сьогодні 50 відсотків загального обсягу міжнародної торгівлі здійснюється в рамках понад 400 угод про вільну торгівлю. Зокрема, фахівці Мічиганського університету підрахували, що зниження існуючих у світі національних тарифів лише на третину збільшить міжнародну торгівлю на 613 млрд дол., у тому числі експорту США - на 177 млрд дол. Завдяки цьому кожна американська сім'я з чотирьох осіб додатково отримуватиме щорічний прибуток у сумі 2500 дол.

До важливих чинників, що активізували останнім часом зусилля американського уряду щодо запровадження режиму вільної торгівлі з іншими країнами, експерти здебільшого відносять такі:

- економічні: створення ЗВТ дедалі більше стає певною альтернативною зовнішньоекономічною інтеграційною ініціативою, яка спроможна, у разі загальмування або провалу відповідних переговорів у рамках СОТ, поліпшити торговельний баланс США, забезпечити зростання американського експорту, пом'якшити внутрішні ризики та посилити позиції корпорацій США в їхній глобальній конкурентній боротьбі з японськими, європейськими та китайськими компаніями;

- політичні: нові зовнішні торговельні угоди із ЗВТ слугують посиленню безпеки й політичного впливу Америки в тій чи іншій країні або регіоні, оскільки вони укладаються також під егідою успішного розвитку демократії в країні-партнері, надання підтримки дружнім іноземним урядам та встановлення чи конструктивного розвитку відносин стратегічного партнерства;

- моральні: у процесі ініціалізації та просування інтеграційних угод з іншими країнами уряд Барака Обами фактично виступає продовжувачем справи попередніх американських адміністрацій Буша-старшого та Буша-молодшого, які просували ідею щодо створення міжамериканської зони вільної торгівлі - від Аляски до Вогняної Землі.

---

\* кандидат економічних наук, віце-президент Української асоціації економістів-міжнародників

На сьогодні США уклали двосторонні угоди про вільну торгівлю з дев'ятьма країнами: Ізраїлем, Йорданією, Чилі, Сінгапуром, Австралією, Марокко, Бахрейном, Оманом та Перу. Крім того, ще з вісьмома державами США підписали договори про створення двох регіональних зон вільної торгівлі: Північноамериканської (Канада, Мексика та США) та Центральноамериканської (Гватемала, Гондурас, Домініканська Республіка, Коста-Рика, Нікарагуа, Сальвадор та США).

Наразі на розгляді в Конгресі США для подальшої ратифікації перебувають ще три підписані угоди про створення зон вільної торгівлі з Колумбією, Панамою та Республікою Корея. Тривають також переговори щодо укладання таких угод із Таїландом, ОАЕ та Малайзією, а також щодо створення трьох нових регіональних ЗВТ: Міжамериканської, ЗВТ з державами Південно-Африканського митного союзу (Ботсвана, Лесото, Намібія, Південно-Африканська Республіка та Свaziленд) та Андської зони вільної торгівлі (Колумбія, Перу, Еквадор, Болівія).

Міжнародне торговельно-економічне співробітництво США з використанням механізму ЗВТ займає помітне місце в загальному обсязі зовнішньоекономічної діяльності держави. Зокрема, тимчасом як частка країн-партнерів США із ЗВТ становить лише 7,5 відсотка світового ВВП, на ці держави в 2006 році припадало 42 відсотки експорту (442 млрд дол.) і 45 відсотків імпорту США (574 млрд дол.). При цьому угода про ЗВТ із Чилі сприяла збільшенню американського експорту до цієї країни на 100 відсотків протягом чотирьох наступних років і на 50 відсотків - із Сінгапуром, а з Австралією - на 32 відсотки впродовж лише одного року після ратифікації договору.

Особливості стратегії США щодо заснування ЗВТ з іншими країнами

Переговорна стратегія Сполучених Штатів із започаткування створення зони вільної торгівлі з іншою державою передбачає, передусім, такі стратегічні цілі:

- зняття бар'єрів у торгівлі та забезпечення вільного експорту американських товарів, капіталів і послуг до країни-партнера;
- запровадження жорстких умов конкуренції та протекціоністських заходів щодо компаній із трьох країн;
- забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності;
- створення ефективного механізму врегулювання підприємницьких спорів та передумов для розвитку подальшого багатостороннього економічного співробітництва.

Характерною рисою зазначених угод є забезпечення суттєвої підтримки американським підприємцям у більш активному виході на ринки країн-партнерів ЗВТ, збільшення експорту товарів і послуг компаній США способом зняття тарифних і нетарифних обмежень та бар'єрів у торгівлі з відповідними державами. Зокрема, укладання в 2005 році угоди про створення Центральноамериканської ЗВТ сприяло зростанню протягом року експорту аграрної продукції США до країн-партнерів на 18,8 відсотка (до 2,24 млрд дол.), при цьому поставки рису зросли на 222 відсотки, яблук - на 66, винограду - на 34, картоплі - на 18, молочних продуктів - на 17 відсотків. За підрахунками експертів, укладання угоди про створення зазначеної ЗВТ призвело до збільшення щорічного обсягу продажу американських товарів (60 відсотків з яких становить аграрна продукція) до цих держав на 2,5 млрд дол.

Загальною особливістю всіх укладених угод про ЗВТ між США та іншими країнами є їхня однотипність. За змістом зазначені договори відповідають загальним зобов'язанням країн-членів у рамках СОТ. Розбіжності, здебільшого, полягають у другорядних деталях, що стосуються специфіки ринку окремої країни або певних галузей. Зокрема, до тексту угоди про створення Північноамериканської ЗВТ окремим розділом були додані

положення, пов'язані з нафтохімічним сектором, інвестуванням в автомобільну галузь та погодженням спільних стандартів. До всіх інших угод про ЗВТ були також включені регулятивні положення щодо торгівлі через мережу Інтернет, а також додаткові документи, які стосуються екології й умов праці робітників.

На прохання партнерів США типові тексти угод можуть доповнюватися також і спеціальними розділами, додатками та окремими листами. Зокрема, договір з Австралією містить пункти про фармацевтику, додатки про страхування й банківські послуги, а також обмін листами щодо торгівлі кров'яною плазмою, продукцією IP-телефонії, співпраці в галузі освіти, експрес-пошти й щодо поставок віскі "Хенессі" та "Бурбон". Цілу низку застережень має й угода про створення Центральноамериканської зони вільної торгівлі, зокрема, щодо умов лібералізації аграрної торгівлі, термінів зняття торговельних бар'єрів окремими країнами-учасницями тощо.

Особливою рисою зазначених угод також є їх моноцентричність. США, укладаючи режим вільної торгівлі з іншою країною, отримують можливість фактично нав'язувати свої рішення більш слабким економічним партнерам, що, у свою чергу, створює певні умови для подальших торговельних конфліктів. Так, у рамках Північноамериканської ЗВТ протягом двох років відбувалася "лососева" війна між США й Канадою, "яблучна" і "помідорна" війни між Сполученими Штатами та Мексикою. При цьому економічна інтеграція в регіональних ЗВТ часто є односторонньою, зокрема Канада й Мексика мають тісні торговельні та корпоративні зв'язки зі США, але не одна з одною.

У низці випадків інтеграційні плани США викликають застереження з боку інших країн. Зокрема, Бразилію та Аргентину не влаштовує існуюча модель економічних відносин у рамках Північноамериканської ЗВТ між розвиненими державами (США, Канада) і країнами, що розвиваються (Мексика). Бразилія також висуває вимоги до США щодо припинення субсидіювання американських фермерів - для того щоб надати рівні умови конкуренції виробникам сільськогосподарської продукції.

Відповідно до укладених угод, понад 80 відсотків експорту США не обкладатимуться митом із моменту ратифікації зазначених договорів, і обумовлені тарифи будуть дійсними протягом наступних 10-15 років. Більшість американських поставок у рамках ЗВТ становить сільськогосподарська продукція. Водночас для забезпечення подальшої успішної конкуренції на світових ринках американському бізнесу потрібні нові угоди про вільну торгівлю. Зокрема, за оцінками експертів, реалізація договорів про ЗВТ із Колумбією, Панамою та Перу додасть США 75 млн нових споживачів, а введення в дію угоди з Республікою Корея збільшить американський ВВП на 10-12 млрд дол.

Таким чином, сьогодні США приділяють значну увагу пошуку й відкриттю нових іноземних ринків для своїх товарів, капіталів і послуг. Інтенсивна та цілеспрямована державна підтримка зарубіжної діяльності корпорацій і банків сприяє посиленню конкурентоспроможності продукції американських товаровиробників на зовнішніх ринках, зміцненню позицій компаній Сполучених Штатів за кордоном. У цьому зв'язку врахування досвіду й особливостей стратегії США щодо заснування двосторонніх та регіональних ЗВТ може становити певний інтерес відповідних державних організацій нашої країни, що опікуються зазначеними питаннями.