

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

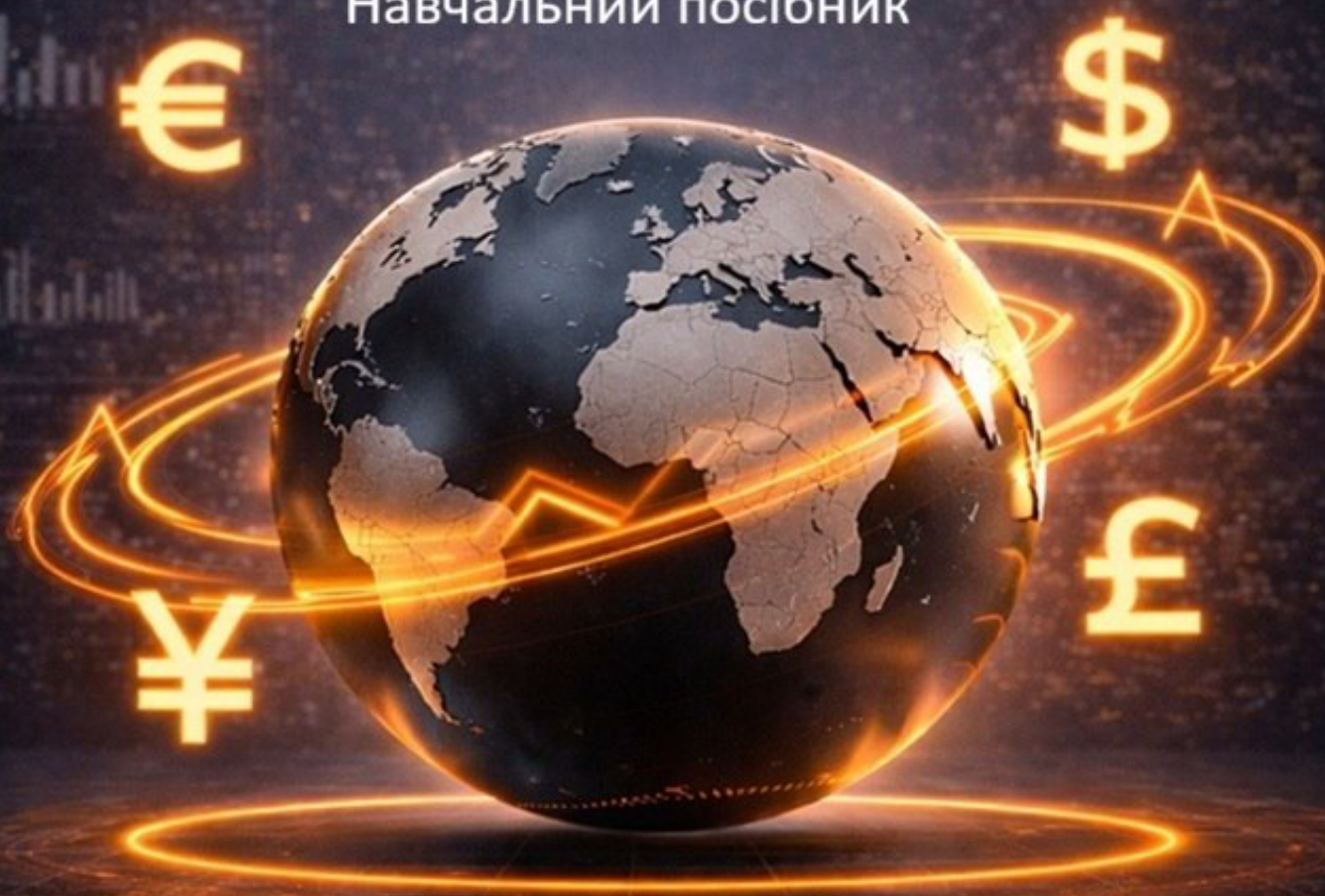
Посаднєва О. М.

Волкова О. В.

Бездітко Ю. М.

СВІТОВІ ТОРГОВІ СИСТЕМИ

Навчальний посібник



2026

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Посаднєва О. М.

Волкова О. В.

Бездітко Ю. М.

СВІТОВІ ТОРГОВІ СИСТЕМИ

Навчальний посібник

2026

УДК 339.92
П 61

Рецензенти:

- Зварич Р. Є. – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Західноукраїнського національного університету, доктор економічних наук, професор;
- Житар М. О. – декан факультету менеджменту, фінансів та маркетингу ДУ «Київський авіаційний інститут», доктор економічних наук, професор;
- Слатвінська М. О. – завідувач кафедри фінансів Одеського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор.

Посаднева О. М., Волкова О. В., Бездітко Ю. М.

П 61 Світові торгові системи: навч. посіб. / О. М. Посаднева, О. В. Волкова, Ю. М. Бездітко. – Херсон: Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2026. – 301 с.

ISBN 978-617-8187-78-1 (електронне видання)

DOI:<https://doi.org/10.5281/zenodo.19790184>

Навчальний посібник «Світові торгові системи» призначений для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей, які опановують освітні компоненти, пов'язані з міжнародною економікою та світовою торгівлею. У посібнику систематизовано теоретико-методологічні засади курсу, висвітлено сутність і закономірності еволюції світових торговельних систем, розкрито особливості функціонування сучасного світового ринку, а також проаналізовано роль ключових суб'єктів і міжнародних інституцій у процесі регулювання міжнародних торговельних відносин. Навчальний матеріал доповнено питаннями для самоконтролю, тестовими завданнями, узагальненим переліком рекомендованих джерел та довідково-інформаційними матеріалами.

*Рекомендовано Вченою радою
Херсонського національного технічного університету
як навчальний посібник для здобувачів закладів вищої освіти
(Протокол № 10 від 31 березня 2026 року)*

УДК 339.92

ISBN 978-617-8187-78-1 (електронне видання)

© Посаднева О. М., 2026
© Волкова О. В., 2026
© Бездітко Ю. М., 2026
© ФОП Вишемирський В. С., 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
Тема 1. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СВІТОВИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМ.....	9
1.1. Історія розвитку світових торгових систем та структура сучасної світової торгівлі.....	9
1.2. Визначення світового ринку та його основні характеристики.....	12
1.3. Головні суб'єкти світової торгівлі та регулятивна роль міжнародних інституцій.....	15
1.4. Інструменти та механізми світової торгівлі.....	19
1.5. Вплив технологій на глобальні торгові системи.....	21
1.6. Виклики та ризики сучасної світової торгівлі.....	23
1.7. Перспективи та шляхи розвитку світових торгових систем.....	25
Питання для самоконтролю.....	28
Тестові завдання.....	28
Тема 2. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	32
2.1. Роль міжнародних організацій у світовій торгівлі.....	32
2.2. Світова організація торгівлі (СОТ).....	36
2.3. Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД).....	39
2.4. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).....	41
2.5. Міжурядові організації товарних ринків.....	43
2.6. Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ).....	45
2.7. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).....	47
2.8. Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк.....	49
Питання для самоконтролю.....	50
Тестові завдання.....	51
Тема 3. СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У СВІТОВИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМАХ.....	55
3.1. Передумови створення Світової організації торгівлі (СОТ).....	55
3.2. Місія, цілі, принципи діяльності та основні функції СОТ.....	56
3.3. Структура та органи СОТ.....	62
3.4. Процедура вирішення торговельних спорів у СОТ.....	64
3.5. СОТ і співпраця з країнами, що розвиваються, та Україною.....	65

Питання для самоконтролю.....	70
Тестові завдання.....	71
Тема 4. МЕХАНІЗМ ВСТУПУ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ.....	74
4.1. Правові основи вступу до СОТ.....	74
4.2. Подання формальної заявки та підготовка меморандуму про торговельний режим.....	76
4.3. Визначення умов вступу: багатосторонні та двосторонні переговори.....	80
4.4. Формування пакету документів для вступу у СОТ, їх затвердження та ратифікація.....	83
4.5. Офіційне приєднання до СОТ та післявступний період: імплементація зобов'язань.....	86
Питання для самоконтролю.....	89
Тестові завдання.....	90
Тема 5. МЕХАНІЗМ ВРЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВИХ СУПЕРЕЧОК.....	94
5.1. Необхідність існування механізму врегулювання торговельних суперечок та його вплив на міжнародну торгівлю і політику.....	94
5.2. Структура та органи, що здійснюють врегулювання суперечок.....	96
5.3. Юридичні основи механізму врегулювання суперечок та етапи їх здійснення.....	100
5.4. Проблеми та виклики сучасного механізму врегулювання спорів та перспективи їх вирішення.....	103
Питання для самоконтролю.....	107
Тестові завдання.....	107
Тема 6. СВІТОВІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА СВІТОВІ ЕКОНОМІЧНІ КОНФЛІКТИ.....	112
6.1. Витоки та природа торговельних війн.....	112
6.2. Історичні торговельні війни та їх наслідки.....	114
6.3. Сучасні торговельні війни та економічні конфлікти.....	118
6.4. Вплив торговельних війн на світову економіку.....	124
Питання для самоконтролю.....	126
Тестові завдання.....	126
Тема 7. РАМКОВІ УМОВИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	130
7.1. Класифікація товарів та послуг у міжнародній економіці...	130
7.2. Загальні умови ведення міжнародної торговельної діяльності.....	133

7.3.	Регуляторні інструменти держави у створенні рамкових умов міжнародної торговельної діяльності.....	135
7.3.1.	Митне регулювання міжнародної торгівлі.....	137
7.3.2.	Фінансове регулювання міжнародної діяльності.....	139
	Питання для самоконтролю.....	143
	Тестові завдання.....	144
Тема 8.	ТАРИФНІ ТА НЕТАРИФНІ БАР'ЄРИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	148
8.1.	Значення бар'єрів у глобальній торгівлі.....	148
8.2.	Тарифна політика країн.....	151
8.3.	Вплив тарифних методів регулювання торгівлі на економіку експортерів та імпортерів.....	158
8.4.	Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі.....	162
8.5.	Міжнародні угоди та організації у сфері регулювання торгових бар'єрів.....	166
	Питання для самоконтролю.....	169
	Тестові завдання.....	170
Тема 9.	ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	174
9.1.	Значення фінансування у зовнішній торгівлі.....	174
9.2.	Фінансування міжнародної торговельної діяльності за допомогою інкасо.....	178
9.3.	Акредитивна форма розрахунку у фінансуванні міжнародної торгівлі.....	183
9.4.	Лізинг у фінансуванні міжнародної торгівлі.....	190
9.5.	Додаткові форми фінансування зовнішньоторговельної діяльності.....	203
	Питання для самоконтролю.....	210
	Тестові завдання.....	210
Тема 10.	ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВІ ПОТОКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ДЕРЖАВИ.....	213
10.1.	Платіжний баланс країни та його функції.....	213
10.2.	Структура платіжного балансу: основні рахунки.....	216
10.3.	Вплив зовнішньої торгівлі на платіжний баланс України...	225
10.4.	Основні експортні сектори та імпорتنі потоки України.....	228
10.5.	Торговельні дисбаланси: глобальні виклики та наслідки...	231
	Питання для самоконтролю.....	235
	Тестові завдання.....	236

Тема 11. ЕКОЛОГІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	240
11.1. Концепція «зеленої» економіки у міжнародній торгівлі.....	240
11.2. Торгівля «зеленими» технологіями та енергоефективним обладнанням.....	244
11.3. Вуглецеві мита (Carbon Border Tax) та їх вплив на світових експортерів.....	249
11.4. Сталий розвиток і корпоративна відповідальність у міжнародних торговельних відносинах.....	253
Питання для самоконтролю.....	258
Тестові завдання.....	259
Тема 12. РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ.....	263
12.1. Європейська торгова система та внутрішній ринок ЄС.....	263
12.2. Торговельна політика США та її глобальний вплив.....	270
12.3. Торговельна експансія Китаю: ініціатива «Один пояс – один шлях».....	272
12.4. Розвиток торговельних відносин України з ЄС, США та Китаєм.....	277
12.5. Регіональні торговельні угоди нового покоління (СЕТА, СРТРР, РСЕР).....	280
Питання для самоконтролю.....	284
Тестові завдання.....	285
ГЛОСАРІЙ.....	289
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	292

ВСТУП

Навчальний курс «Світові торгові системи» є базовим елементом підготовки фахівців у галузі економіки, міжнародних економічних відносин, фінансів та менеджменту. В умовах поглиблення глобалізаційних процесів, трансформації міжнародних ринків і зростання ролі наднаціональних інституцій розуміння закономірностей функціонування світової торгівлі набуває особливої актуальності.

Сучасна світова торгівля розвивається в середовищі складної взаємодії економічних, політичних, технологічних та соціальних чинників. Лібералізація торговельних режимів, формування глобальних ланцюгів створення вартості, поширення цифрових технологій і водночас посилення протекціоністських тенденцій суттєво змінюють традиційні уявлення про міжнародну торгівлю. За цих умов світові торговельні системи виступають не лише механізмом економічного обміну, а й інструментом реалізації стратегічних національних та геоекономічних інтересів держав.

Теоретичні та методологічні засади дослідження світової торгівлі сформовані у працях провідних зарубіжних і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у вивчення проблем розвитку міжнародної торгівлі, торговельної політики та інтеграційних процесів зробили також вітчизняні науковці, зокрема В. Геєць, А. Філіпенко, О. Білорус, Т. Мельник, І. Бураковський, О. Шнирков, В. Новицький, О. Рогач, Ю. Макогон та інші. Їхні праці стали теоретичною та аналітичною основою для формування сучасного бачення місця України у світовій торговельній системі. Інституційні та регуляторні аспекти світової торгівлі широко висвітлені у дослідженнях експертів Світової організації торгівлі, ЮНКТАД, Міжнародного валютного фонду та Світового банку.

Навчальний посібник «Світові торгові системи» присвячений комплексному аналізу еволюції світової торгівлі, структури сучасного світового ринку, ролі ключових суб'єктів та міжнародних інституцій, а також інструментів і механізмів регулювання міжнародних торговельних відносин. Значну увагу приділено впливу цифровізації, технологічних інновацій, фінансових механізмів і принципів сталого розвитку на трансформацію глобальної торговельної системи.

Метою навчального посібника є формування у здобувачів освіти цілісного уявлення про функціонування світових торговельних систем, набуття теоретичних знань і практичних навичок аналізу міжнародних торговельних процесів, а також розвиток здатності оцінювати виклики та перспективи розвитку глобальної торгівлі в умовах сучасних економічних трансформацій.

Посібник призначений для студентів бакалаврського рівня, викладачів закладів вищої освіти, а також практиків, діяльність яких пов'язана зі сферою зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної торгівлі, митного та фінансового регулювання.

Структура навчального посібника побудована за логікою послідовного розкриття теоретичних, інституційних та прикладних аспектів світових торговельних систем: від історії їх становлення та базових концепцій світового ринку до аналізу сучасних викликів і перспектив розвитку міжнародної торгівлі. Такий підхід забезпечує системність викладу матеріалу та сприяє глибшому засвоєнню навчального курсу.

З метою підвищення ефективності засвоєння навчального матеріалу посібник містить контрольні запитання та тестові завдання для самостійної перевірки рівня опанування теоретичних положень курсу. Використання цих інструментів дозволяє здобувачам освіти здійснювати поточний самоконтроль, систематизувати отримані знання та формувати навички аналітичного мислення у сфері світових торговельних систем.

Посібник призначений для здобувачів бакалаврського рівня та буде корисним для викладачів закладів вищої освіти, а також для практиків, професійна діяльність яких пов'язана зі сферою зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної торгівлі, митного й фінансового регулювання.

Тема 1

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СВІТОВИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМ

- 1.1. Історія розвитку світових торгових систем та структура сучасної світової торгівлі**
- 1.2. Визначення світового ринку та його основні характеристики**
- 1.3. Головні суб'єкти світової торгівлі та регулятивна роль міжнародних інституцій**
- 1.4. Інструменти та механізми світової торгівлі**
- 1.5. Вплив технологій на глобальні торгові системи**
- 1.6. Виклики та ризики сучасної світової торгівлі**
- 1.7. Перспективи та шляхи розвитку світових торгових систем**

1.1. Історія розвитку світових торгових систем та структура сучасної світової торгівлі

Еволюція світових торгових систем відображає багатовіковий процес розширення та поглиблення економічних зв'язків між різними регіонами планети. Від примітивних форм обміну до складних міжнародних торговельних мереж – цей шлях демонструє постійне прагнення людства до ефективнішого використання ресурсів та розширення споживчих можливостей (рис. 1.1).



Торгові шляхи та ярмарки були осередками міжкультурного обміну та технологічних інновацій протягом тисячоліть, сприяючи не лише економічному розвитку, але й культурній взаємодії між народами.

Особливе значення в історії світової торгівлі мало становлення біржової торгівлі, яка зародилась у XVI столітті з Антверпенської біржі та розвинулась до сучасних електронних торговельних майданчиків. Біржі стали ключовим елементом ринкової інфраструктури, забезпечуючи прозорість ціноутворення та ліквідність для широкого спектру товарів і фінансових інструментів.

У сучасну епоху інформаційного суспільства світові торгові системи

переживають чергову революційну трансформацію, пов'язану з діджиталізацією, автоматизацією процесів та зміною моделей споживання. Платформенна економіка, блокчейн-технології та штучний інтелект формують нові правила гри на світовому ринку, змінюючи традиційні концепції міжнародної торгівлі.

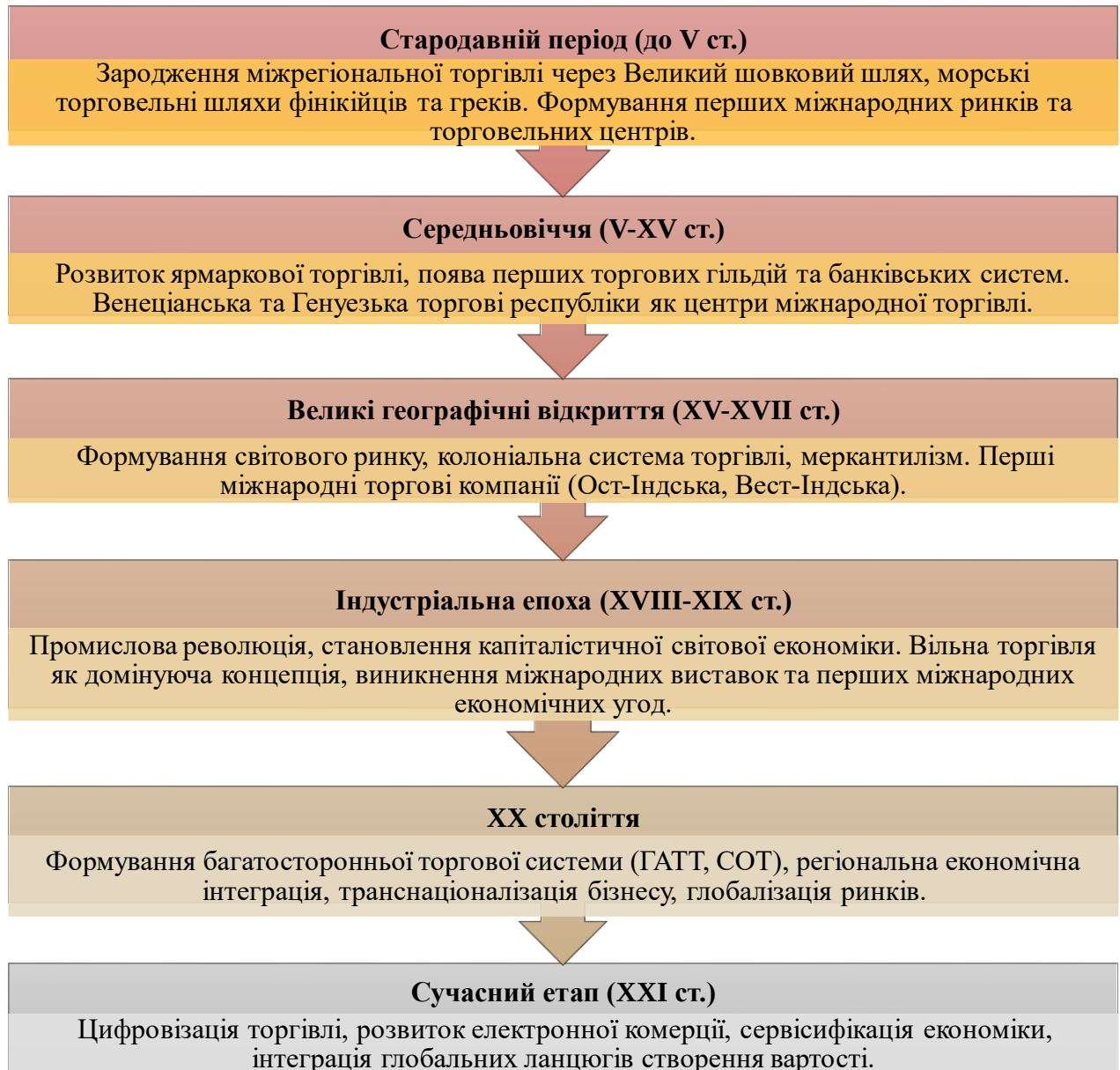


Рис. 1.1. Еволюція світових торгових систем

Ключові трансформації торгових систем:

1. Перехід від бартеру до грошових форм обміну.
2. Від локальних до регіональних і глобальних ринків.
3. Від особистих зв'язків до інституціоналізованих форм торгівлі.
4. Від фізичного товарообміну до цифрових форм торгівлі.

5. Від протекціонізму до лібералізації і назад до нового протекціонізму.

Сучасна структура світової торгівлі являє собою складну багаторівневу систему, що охоплює різноманітні ринки товарів і послуг, об'єднані в єдиний глобальний економічний простір. Розуміння цієї структури є ключовим для аналізу тенденцій, прогнозування змін та прийняття стратегічних рішень у міжнародному бізнесі.

Існують наступні види світових ринків:

1. Сировинні ринки. Охоплюють торгівлю мінеральними ресурсами (нафта, газ, вугілля, руди), сільськогосподарською сировиною (бавовна, каучук), лісоматеріалами. Характеризуються високою волатильністю цін та значним впливом на глобальні економічні процеси.

2. Продовольчі ринки. Включають торгівлю зерновими, м'ясо-молочною продукцією, овочами, фруктами, кавою, чаєм та іншими продуктами харчування. Мають стратегічне значення для забезпечення продовольчої безпеки країн.

3. Ринки обладнання і технологій. Охоплюють торгівлю машинами, устаткуванням, транспортними засобами, високотехнологічною продукцією. Найбільша за вартістю складова світової торгівлі, що відображає рівень технологічного розвитку країн.

4. Ринки послуг. Включають транспортні, туристичні, фінансові, страхові, телекомунікаційні, ІТ-послуги, інжиніринг. Найдинамічніший сегмент світової торгівлі з тенденцією до зростання частки в загальному обсязі.

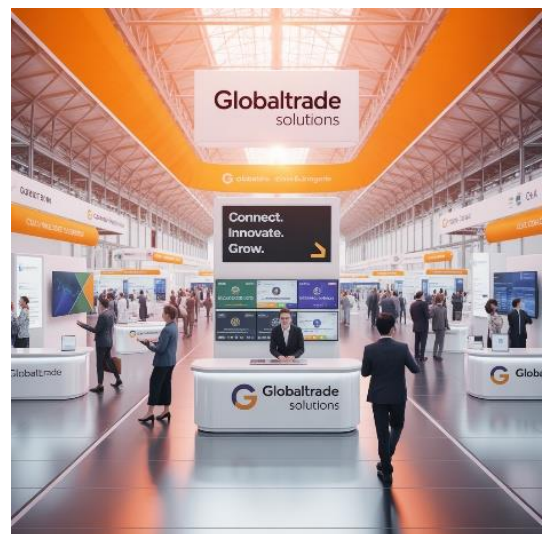
Важливою складовою структури світової торгівлі є спеціальні форми торгівлі, що забезпечують ефективний механізм ціноутворення та обміну для певних категорій товарів і послуг:

Товарні біржі

Організовані ринки для стандартизованих товарів (нафта, метали, зерно, кава), що забезпечують прозоре ціноутворення та можливості для хеджування ризиків. Найвпливовіші: Чиказька товарна біржа (CME), Лондонська біржа металів (LME), Нью-Йоркська товарна біржа (NYMEX).

Міжнародні аукціони

Спеціалізовані майданчики для торгівлі унікальними товарами (хутро, чай, тютюн, квіти, антикваріат, мистецтво). Ключові центри: Sotheby's, Christie's, Аукціон хутра в Копенгагені, Чайні аукціони в Коломбо та Калькутті.



Міжнародні виставки та ярмарки

Періодичні заходи для демонстрації інновацій та встановлення ділових контактів. Найвідоміші: Ганноверський ярмарок, Кантонський ярмарок, виставка споживчої електроніки CES, Франкфуртський автосалон. Міжнародні виставки створюють унікальні можливості для презентації інновацій та формування глобальних ділових мереж.

Регіональна структура світової торгівлі характеризується нерівномірним розподілом торговельних потоків та наявністю декількох центрів економічної активності. Історично сформувалась триполярна модель з центрами в Північній Америці, Західній Європі та Східній Азії, проте в останні десятиліття спостерігається зростання ролі нових регіональних хабів (рис. 1.2).

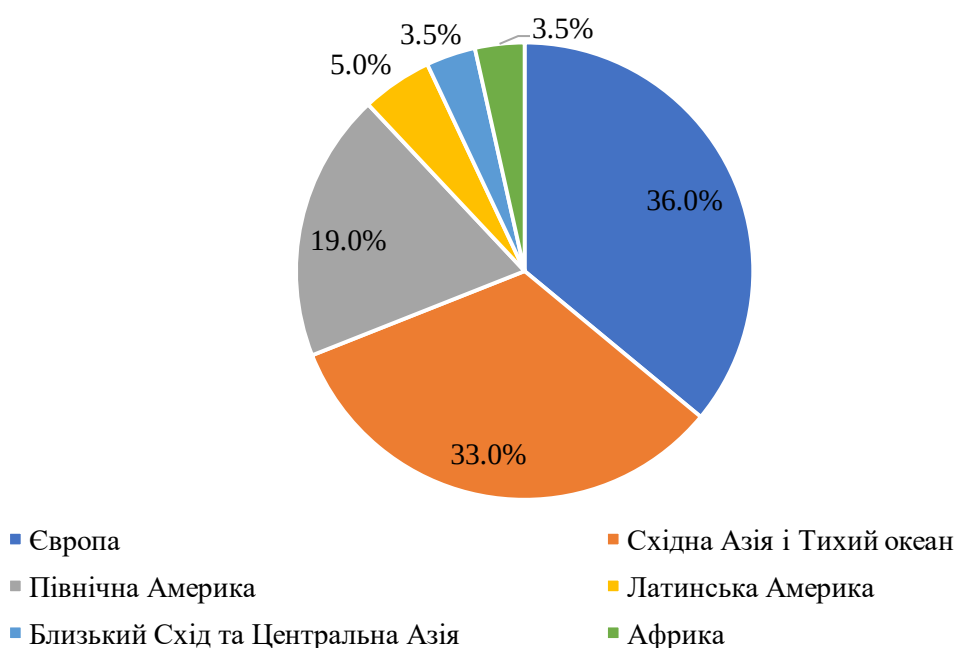


Рис. 1.2. Регіональна структура світової торгівлі у 2024 році*

*Джерело: [66].

Аналіз регіонального розподілу світової торгівлі свідчить про домінування Європи та Східної Азії і Тихоокеанського регіону, які разом формують понад дві третини глобального товарообігу. Північна Америка також зберігає вагомі позиції, тоді як частка інших регіонів залишається відносно незначною, хоча демонструє поступове зростання.

Розуміння складної структури світової торгівлі дозволяє компаніям та державам ефективніше інтегруватися в глобальні економічні процеси, визначати перспективні напрямки розвитку та адаптуватися до змін у міжнародному бізнес-середовищі.

1.2. Визначення світового ринку та його основні характеристики

Світовий ринок представляє собою складну систему стійких товарно-грошових відносин між країнами, що базується на міжнародному поділі праці та мобільності факторів виробництва. На відміну від локальних ринків, світовий ринок характеризується глобальним масштабом взаємодії, де національні економіки інтегруються в єдиний економічний простір через торговельні, фінансові та інвестиційні потоки.

Основою функціонування світового ринку є міжнародний поділ праці, який дозволяє країнам спеціалізуватися на виробництві тих товарів і послуг, де вони мають порівняльні переваги. Це призводить до ефективнішого використання ресурсів у глобальному масштабі та сприяє економічному зростанню учасників міжнародної торгівлі.



Географічний вимір

- Світовий ринок охоплює всі континенти та включає національні, регіональні й міжнародні торговельні майданчики, об'єднані в єдину глобальну мережу економічних відносин.



Функціональний вимір

- Світова торгова система забезпечує механізми ціноутворення, регулювання, конкуренції та співпраці між учасниками міжнародної торгівлі, створюючи умови для взаємовигідного обміну.



Інституційний вимір

- Включає сукупність міжнародних організацій, угод, правил і норм, що регулюють торговельні відносини між державами та іншими суб'єктами світового ринку.

Рис. 1.3. Основні виміри функціонування світового ринку

Сучасний світовий ринок характеризується не лише обміном товарами, але й активною торгівлею послугами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності. Цифровізація економіки суттєво трансформує традиційні торговельні моделі, створюючи нові форми міжнародної економічної взаємодії та розширюючи можливості для учасників ринку.

Важливо розуміти, що світова торгова система – це не просто сума національних ринків, а якісно нова форма економічних відносин з власною логікою розвитку, специфічними закономірностями та механізмами

функціонування, що визначають глобальні економічні тренди та впливають на добробут мільярдів людей у всьому світі.

Світовий ринок як цілісна система міжнародних економічних відносин характеризується низкою специфічних рис, що відрізняють його від національних ринків та визначають особливості функціонування глобальної торгівлі. Розуміння цих характеристик є ключовим для успішної діяльності в міжнародному економічному середовищі.

Функції світового ринку:

1. Міждержавне переміщення товарів і послуг

На відміну від внутрішніх ринків, світовий ринок передбачає перетин товарами та послугами національних кордонів, що пов'язано з подоланням тарифних і нетарифних бар'єрів, вирішенням логістичних проблем та адаптацією до різних регуляторних середовищ. Це створює додаткові транзакційні витрати, але відкриває доступ до значно більших ринків збуту.

2. Взаємодія внутрішнього і зовнішнього попиту та пропозиції

Світовий ринок формується через взаємодію національних ринків, де кожна країна виступає як експортер та імпортер. Це створює складну систему взаємозалежностей, де зміни попиту або пропозиції в одному регіоні впливають на економічну ситуацію в інших частинах світу, що особливо помітно під час глобальних криз.

3. Оптимізація використання ресурсів у глобальному масштабі

Міжнародна торгівля дозволяє розміщувати виробництво там, де для цього існують найкращі умови, що сприяє більш ефективному використанню ресурсів, зниженню витрат та підвищенню якості продукції. Глобальні ланцюги створення вартості є яскравим прикладом такої оптимізації.

Особливо важливою характеристикою світового ринку є його сануюча роль – здатність очищати економічне середовище від неконкурентоспроможних виробників та стимулювати впровадження інновацій. На глобальному рівні конкуренція значно гостріша, ніж на національних ринках, що змушує компанії постійно вдосконалювати продукцію та оптимізувати бізнес-процеси.

Унікальною особливістю світового ринку є формування системи світових цін, які відображають інтернаціональну вартість товарів і послуг. Ці ціни формуються на основних ринках з найбільшою концентрацією попиту та пропозиції (біржі, аукціони) і слугують орієнтиром для виробників і споживачів у всьому світі.

Основні фактори формування світових цін:

1. Інтернаціональні витрати виробництва.
2. Співвідношення валют різних країн.
3. Спекулятивні операції на фінансових ринках.

4. Політичні рішення та геополітичні події.

5. Технологічні інновації та зміни споживчих уподобань.

Динаміка зростання світової торгівлі демонструє її зростаюче значення для глобальної економіки, незважаючи на періодичні кризи та потрясіння (рис. 1.4).

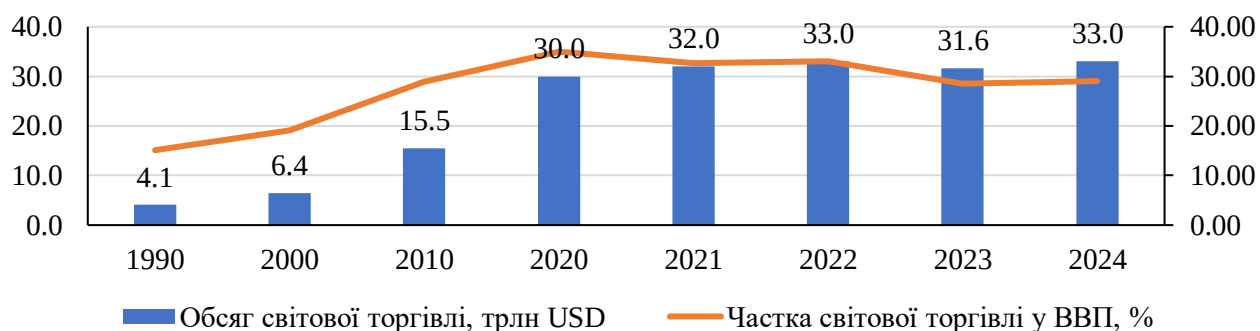


Рис. 1.4. Динаміка зростання обсягів світової торгівлі у 1990–2024 роках*

*Джерело: [129].

Глобалізація суттєво посилила взаємозалежність національних економік, що особливо яскраво проявляється під час криз. Пандемія COVID-19 продемонструвала вразливість глобальних ланцюгів постачання та спонукала до переосмислення стратегій міжнародної торгівлі з більшим акцентом на стійкість та диверсифікацію. Водночас, посилення регіоналізації та зростання геополітичної напруги створюють нові виклики для світового ринку, трансформуючи його базові характеристики та змушуючи адаптуватися всіх учасників міжнародних економічних відносин.

1.3. Головні суб'єкти світової торгівлі та регулятивна роль міжнародних інституцій

Сучасна система світової торгівлі представлена різноманітними суб'єктами, що відіграють ключові ролі у формуванні та функціонуванні глобальних економічних відносин. Від традиційних державних акторів до новітніх форм бізнесу – кожен з них має власні інтереси, стратегії та механізми впливу на міжнародні торговельні процеси.

Основними суб'єктами світової торгівлі є:

I. Держави

Формують національну торговельну політику, підписують міжнародні угоди, встановлюють правила зовнішньоекономічної діяльності. Найвпливовіші

торговельні держави: США, Китай, Німеччина, Японія, Великобританія.

II. Транснаціональні корпорації

Контролюють значну частину світових товарних потоків, створюють глобальні ланцюги вартості, впливають на міжнародну економічну політику. Найбільші: Apple, Amazon, Walmart, Samsung, Shell.

Особливості впливу ТНК на світову торгівлю:

1. Контролюють близько 80% світових технологічних інновацій.
2. Формують внутрішньокорпоративну торгівлю (близько 40% світового експорту).
3. Лобіюють торговельні угоди та регуляторні норми.
4. Створюють нові ринки та трансформують споживчі уподобання.
5. Визначають конфігурацію глобальних виробничих мереж.

III. Міжнародні організації

Регулюють світову торгівлю, встановлюють правила і стандарти, вирішують торговельні суперечки. Ключові: СОТ, ЮНКТАД, МВФ, Світовий банк, ОЕСР.

IV. Регіональні об'єднання

Створюють зони вільної торгівлі, митні союзи, спільні ринки. Найвпливовіші: ЄС, USMCA, ASEAN, RCEP, Африканська континентальна зона вільної торгівлі.

V. Фінансові установи

Забезпечують фінансування міжнародної торгівлі, управління ризиками, міжнародні розрахунки. Важливі гравці: глобальні банки, страхові компанії, інвестиційні фонди.

VI. Інноваційні стартапи

Створюють нові бізнес-моделі та технології, що трансформують традиційні торговельні практики. Приклади: цифрові платформи, фінтех-компанії, логістичні стартапи.

В умовах цифрової трансформації особливу роль відіграють технологічні платформи, які створюють нові ринкові простори та змінюють традиційні моделі торгівлі:

1. E-commerce платформи (Amazon, Alibaba, eBay).
2. Маркетплейси послуг (Uber, Airbnb).
3. Фінтех-компанії (PayPal, Stripe, Revolut).
4. Цифрові інфраструктурні провайдери (AWS, Azure).
5. Блокчейн-платформи та децентралізовані фінансові системи.

VII. Споживачі

Важливо відзначити зростаючу роль споживачів як суб'єктів світової торгівлі. Завдяки цифровим технологіям та платформам прямого доступу до

глобальних ринків, індивідуальні покупці стають безпосередніми учасниками міжнародних торговельних операцій, формуючи нові моделі транскордонної електронної комерції та впливаючи на стратегії глобальних брендів через соціальні мережі та онлайн-спільноти.

Взаємодія між різними суб'єктами світової торгівлі створює складну динаміку відносин, де переплітаються економічні інтереси, політичні мотиви та стратегічні цілі. Особливо цікавою є еволюція ролі транснаціональних корпорацій, які з простих учасників міжнародної торгівлі перетворилися на потужних глобальних гравців з власними інтересами, часто не пов'язаними з інтересами країн їхнього походження.

Ефективне функціонування світової торгової системи неможливе без скоординованих правил та механізмів регулювання, які забезпечуються через мережу міжнародних інституцій. Ці організації формують глобальну архітектуру торговельних відносин, створюючи умови для передбачуваного та справедливого обміну товарами й послугами між країнами.

На світовому рівні функціонують наступні організації:

1. Світова організація торгівлі (СОТ)

Центральна інституція регулювання міжнародної торгівлі, що встановлює глобальні правила торгівлі та забезпечує форум для переговорів і вирішення спорів. Заснована в 1995 році як наступниця ГАТТ, СОТ наразі об'єднує 166 членів, що охоплюють понад 98% світової торгівлі.

1.1. Забезпечує застосування основоположних принципів: режиму найбільшого сприяння, національного режиму, прозорості, захисту через тарифи.

1.2. Адмініструє ключові угоди: ГАТТ (товари), ГАТС (послуги), ТРІПС (інтелектуальна власність).

1.3. Забезпечує вирішення торговельних спорів через Орган із врегулювання суперечок.

1.4. Проводить регулярний моніторинг торговельної політики країн-членів.

2. Міжнародний валютний фонд (МВФ)

Регулює міжнародні валютно-фінансові відносини, що безпосередньо впливають на торговельні потоки. МВФ сприяє стабільності валютних курсів, надає фінансову допомогу країнам із проблемами платіжного балансу та здійснює нагляд за макроекономічною політикою.

2.1. Стабілізує валютні курси для забезпечення прогнозованості міжнародної торгівлі.

2.2. Надає технічну допомогу в сфері макроекономічної політики.

2.3. Розробляє програми структурних реформ, спрямовані на підвищення

конкурентоспроможності.

2.4. Здійснює моніторинг глобальних фінансових ризиків, що можуть впливати на торгівлю.

3. Група Світового банку

Фокусується на розвитку торговельного потенціалу країн через фінансування інфраструктури, підтримку реформ та технічну допомогу. Особливу увагу приділяє інтеграції країн, що розвиваються, у світову торговельну систему.

3.1. Фінансує розвиток торговельної інфраструктури (порти, дороги, цифрові системи).

3.2. Надає підтримку в розробці експортних стратегій.

3.3. Впроваджує програми сприяння торгівлі та спрощення процедур.

3.4. Підтримує інтеграцію країн у глобальні ланцюги вартості.

Регіональні торгові об'єднання відіграють все більшу роль у формуванні глобальної торговельної архітектури. Вони створюють поглиблені зони економічної інтеграції, що виходять за рамки базових правил СОТ, охоплюючи інвестиції, конкуренцію, екологічні стандарти, трудові відносини та цифрову економіку (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Ключові регіональні торговельні блоки

Назва блоку	Опис
Європейський Союз (ЄС)	Єдиний ринок з вільним рухом товарів, послуг, капіталу та робочої сили між 27 країнами-членами.
Всеосяжне регіональне економічне партнерство (RCEP)	Найбільша у світі зона вільної торгівлі, що об'єднує 15 країн Азійсько-Тихоокеанського регіону.
Угода США-Мексика-Канада (USMCA)	Оновлена версія НАФТА з додатковими положеннями щодо цифрової торгівлі, інтелектуальної власності та праці.
АСЕАН	Об'єднання 10 країн Південно-Східної Азії з поступовим усуненням тарифів та спрощенням інвестиційних процедур.
Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA)	Амбіційний проект об'єднання 54 африканських країн у єдиний ринок з населенням 1,3 млрд людей.

Охоплення основних міжнародних організацій, що регулюють світову торгівлю та економічні відносини показано на рис. 1.5.

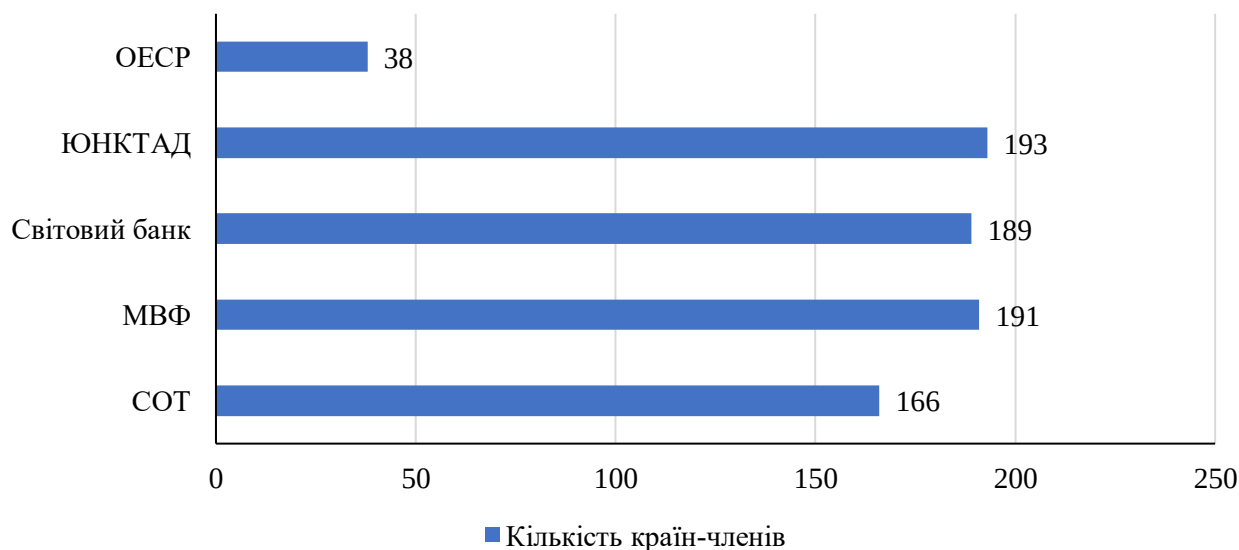


Рис. 1.5. Кількість країн-членів міжнародних організацій у 2025 році*

*Джерела: [80; 86; 87; 88; 89].

Спеціалізовані міжнародні інституції також відіграють важливу роль у регулюванні окремих аспектів світової торгівлі: Всесвітня митна організація (ВМО) розробляє стандарти для митних процедур; Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) встановлює технічні стандарти; Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) забезпечує захист прав інтелектуальної власності; Міжнародна морська організація (ІМО) регулює міжнародне судноплавство.

Сучасні виклики, пов'язані з пандемією, цифровою трансформацією та кліматичними змінами, спонукають до реформування міжнародних регуляторних інституцій. Зокрема, СОТ стикається з необхідністю оновлення правил для адаптації до реалій цифрової економіки, вирішення проблем субсидування та забезпечення сталого розвитку. Ефективність глобальної регуляторної системи залежатиме від здатності міжнародних інституцій адаптуватися до нових викликів та узгоджувати інтереси різних груп країн.

1.4. Інструменти та механізми світової торгівлі

Ефективне функціонування світової торгової системи забезпечується різноманітними інструментами та механізмами, що регулюють, спрощують та

стимулюють міжнародні торговельні операції. Ці механізми охоплюють правові, фінансові, логістичні та інформаційні аспекти міжнародної торгівлі, створюючи необхідну інфраструктуру для глобального товарообміну.

1. Міжнародні торговельні угоди

Юридична основа для регулювання торговельних відносин між країнами. Включають багатосторонні угоди в рамках СОТ (ГАТТ, ГАТС, ТРІПС), регіональні торговельні угоди (ЄС, USMCA, RCEP) та двосторонні договори про вільну торгівлю. Визначають правила доступу до ринків, захист інвестицій, інтелектуальної власності та вирішення спорів.

2. Тарифні інструменти

Митні тарифи, імпорتنі квоти, експортні субсидії, антидемпінгові та компенсаційні мита. Використовуються для захисту внутрішніх ринків, стимулювання експорту та наповнення державного бюджету. В рамках СОТ відбувається поступова лібералізація тарифів, хоча в останні роки спостерігається зворотна тенденція у зв'язку з торговельними війнами.

3. Нетарифні механізми регулювання

Технічні бар'єри (стандарти, сертифікація), санітарні та фітосанітарні заходи, ліцензування, квотування, ембарго. Часто використовуються як приховані засоби протекціонізму, оскільки їх складніше оскаржити в рамках СОТ. За оцінками експертів, вплив нетарифних бар'єрів на світову торгівлю у 2-3 рази перевищує вплив митних тарифів.

4. Фінансові інструменти міжнародної торгівлі

Для забезпечення ефективних розрахунків та мінімізації ризиків у міжнародній торгівлі використовуються спеціалізовані фінансові інструменти:

- ✓ акредитиви – гарантують оплату постачальнику при виконанні умов поставки;
- ✓ інкасо – банк виступає посередником при передачі документів та отриманні платежу;
- ✓ банківські гарантії – забезпечують виконання контрактних зобов'язань;
- ✓ форфейтинг – продаж експортером дебіторської заборгованості банку;
- ✓ факторинг – фінансування постачальників під відступлення дебіторської заборгованості;
- ✓ міжнародний лізинг – довгострокова оренда обладнання з переходом права власності.

Сучасні фінансові інструменти та цифрові платформи забезпечують швидкі та безпечні міжнародні розрахунки, що стимулює розвиток глобальної торгівлі.

Валютні ринки відіграють критично важливу роль у забезпеченні міжнародної торгівлі. Вони дозволяють конвертувати валюти для здійснення міжнародних платежів та хеджувати валютні ризики. Щоденний обсяг торгів на глобальному валютному ринку (Forex) перевищує 6,6 трильйонів доларів, що в кілька разів перевищує обсяги реальної торгівлі товарами та послугами.

Цифрові технології кардинально трансформують традиційні механізми світової торгівлі. Блокчейн впроваджується для забезпечення прозорості ланцюгів постачання та автоматизації розрахунків через смарт-контракти. Інтернет речей (ІоТ) дозволяє відстежувати рух товарів у реальному часі. Штучний інтелект оптимізує логістичні процеси та допомагає прогнозувати попит. Цифрові торгові платформи з'єднують постачальників та покупців безпосередньо, минаючи традиційних посередників, що знижує транзакційні витрати та відкриває нові можливості для малого і середнього бізнесу на глобальних ринках.

1.5. Вплив технологій на глобальні торгові системи

Технологічна революція кардинально трансформує архітектуру та функціонування світових торгових систем, створюючи нові можливості та виклики для всіх учасників міжнародної торгівлі. Цифровізація не просто оптимізує існуючі процеси, але й радикально змінює бізнес-моделі, канали дистрибуції та споживчу поведінку, формуючи новий ландшафт глобальної економіки.

У цих умовах ключового значення набуває розуміння того, як саме цифрові технології впливають на структуру та механізми функціонування міжнародної торгівлі. Йдеться не лише про автоматизацію окремих операцій, а про системні зрушення, що охоплюють логістику, фінансові розрахунки, регуляторне середовище та взаємодію між виробниками, посередниками й кінцевими споживачами. Зазначені трансформації формують нову конфігурацію глобальних торговельних потоків.

У результаті цифрової трансформації міжнародна торгівля набуває багатовимірного характеру, в якому поєднуються нові технологічні рішення, платформи та аналітичні інструменти. Сучасні технології не лише підвищують ефективність торговельних операцій, а й змінюють принципи взаємодії між суб'єктами ринку, забезпечуючи прозорість, швидкість і адаптивність бізнес-процесів. Найбільш суттєвий вплив на розвиток глобальної торгівлі сьогодні здійснюють електронна комерція, блокчейн-технології з розумними контрактами та аналітика великих даних, які формують основу цифрової

екосистеми міжнародного обміну. Сукупність цих технологій та їх ключові напрями застосування представлено на рисунку 1.6.



Рис. 1.6. Сучасні технології у торгівлі

Мобільні технології стали ключовим каналом для електронної комерції, особливо в країнах, що розвиваються, де смартфони часто є єдиним засобом доступу до інтернету. Мобільні платежі, особливо популярні в Азії (Alipay, WeChat Pay), революціонізували фінансовий аспект торгівлі, забезпечуючи швидкі та безпечні транзакції без необхідності банківської інфраструктури.

Віртуальна та доповнена реальність у ритейлі

Технології VR/AR радикально змінюють досвід покупок, дозволяючи споживачам віртуально взаємодіяти з товарами перед придбанням. Особливо важливими ці технології стали під час пандемії, коли фізичний доступ до магазинів був обмежений.

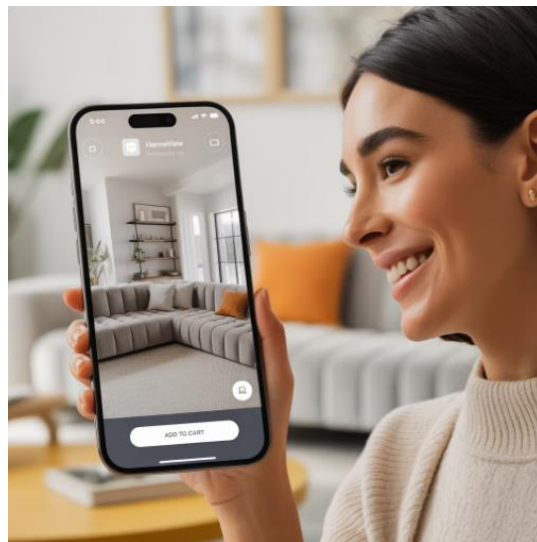
! Віртуальні примірочки для одягу та аксесуарів (H&M, Zara).

! Візуалізація меблів та декору в реальному просторі (IKEA Place).

! 3D-моделі для детального огляду техніки та автомобілів.

! Віртуальні шоуруми для B2B-клієнтів.

! Інтерактивні каталоги з елементами доповненої реальності.



Технології доповненої реальності дозволяють споживачам «приміряти» товари у власному просторі перед покупкою, що значно підвищує впевненість у виборі та знижує кількість повернень.

Штучний інтелект та роботизація кардинально змінюють логістичний аспект міжнародної торгівлі. Автоматизовані склади з роботами-комплектувальниками (Amazon, Alibaba) підвищують ефективність обробки замовлень у 3-4 рази. Безпілотні транспортні засоби, дрони та автономні системи доставки скорочують час та вартість транспортування товарів.

Кібербезпека стає критичним фактором для міжнародної торгівлі в умовах цифрової трансформації. Інвестиції в захист даних, транзакцій та інфраструктури стають необхідною умовою успішної діяльності на глобальних ринках. Це зумовлює посилення міжнародної співпраці у сфері регулювання цифрових ризиків, розробки єдиних стандартів безпеки та впровадження інноваційних технологій для протидії кіберзагрозам.

Технологічні інновації не лише трансформують приватний сектор, але й змінюють підходи до регулювання міжнародної торгівлі. Цифрові митниці, електронні системи сертифікації походження товарів, інтегровані бази даних для контролю торговельних потоків – всі ці інструменти підвищують ефективність державного управління та сприяють спрощенню процедур торгівлі.

1.6. Виклики та ризики сучасної світової торгівлі

Незважаючи на значні досягнення в розвитку світової торгової системи, вона стикається з множинними викликами та ризиками, що потребують комплексних рішень на глобальному, регіональному та національному рівнях. Розуміння цих проблем є ключовим для розробки ефективних стратегій адаптації та мінімізації негативних наслідків.

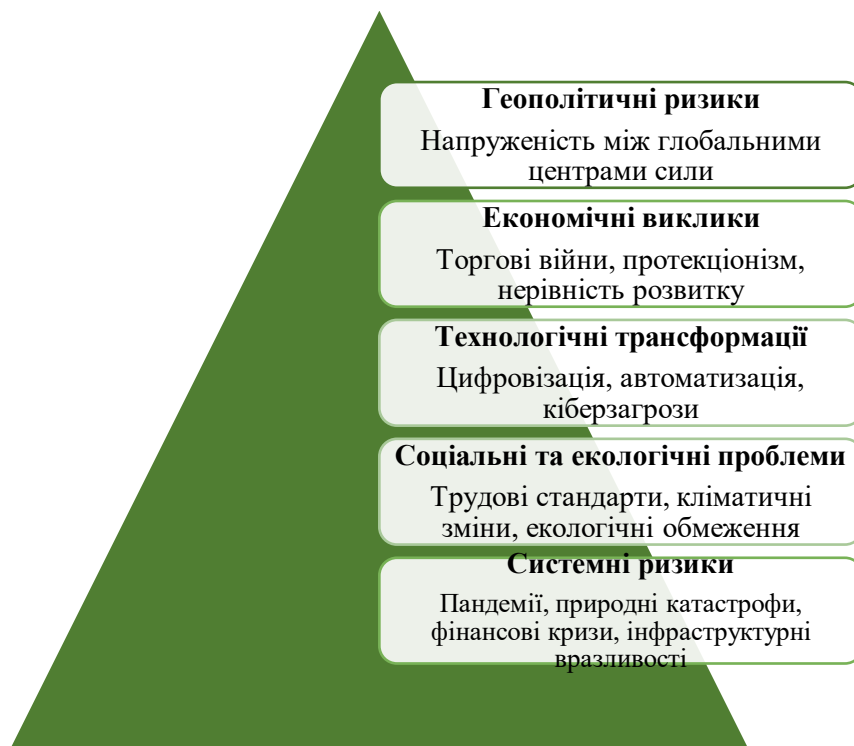


Рис. 1.7. Ризики сучасної світової торгівлі

Геополітична напруженість та торговельні війни стали визначальними факторами розвитку світової торгівлі в останні роки. Протистояння між США та Китаєм, санкційна політика щодо росії, Brexit та інші конфлікти призвели до фрагментації глобальної економіки та зростання протекціонізму. За даними СОТ, з 2018 року було запроваджено понад 2500 нових торговельних обмежень, що вплинули на товари вартістю близько 1,7 трлн доларів.

Торговельні війни та геополітичні конфлікти призводять до перебудови глобальних ланцюгів постачання та зростання витрат для виробників і споживачів.

Прояви торговельних війн та їх наслідки:

- ✓ підвищення тарифів та введення квот на стратегічно важливі товари;
- ✓ обмеження доступу до технологій та інтелектуальної власності;
- ✓ санкції проти компаній та секторів економіки;
- ✓ субсидування національних виробників для посилення конкурентоспроможності;
- ✓ створення паралельних ланцюгів постачання та регіональних блоків.

Пандемія COVID-19 виявила критичні вразливості глобальних ланцюгів постачання, що будувалися десятиліттями на принципах «точно в час» та оптимізації витрат. Закриття кордонів, локдаун та порушення логістичних маршрутів спричинили безпрецедентні збої у світовій торгівлі, призвівши до

дефіциту товарів, інфляційного тиску та переосмислення стратегій управління ланцюгами постачання.

Цифрові виклики і кіберзагрози становлять зростаючу проблему для світової торгівлі. З розвитком електронної комерції та діджиталізації ланцюгів постачання зростають ризики кібератак, крадіжки даних та шахрайства. За оцінками експертів, щорічні глобальні збитки від кіберзлочинності перевищують 1 трильйон доларів, а кількість атак на системи електронної комерції зросла на 63% з початку пандемії.

Найпоширеніші кіберзагрози у сфері міжнародної торгівлі:

- атаки на платіжні системи та крадіжка фінансових даних;
- фішинг та соціальна інженерія для доступу до корпоративних систем;
- програми-вимагачі, що блокують доступ до критичної інфраструктури;
- атаки на ланцюги постачання через вразливості у програмному забезпеченні постачальників;
- промислове шпигунство та крадіжка інтелектуальної власності.

Екологічні виклики стають все більш актуальними для міжнародної торгівлі. Кліматичні зміни, забруднення довкілля та вичерпання природних ресурсів змушують країни та компанії впроваджувати нові регуляторні норми та бізнес-моделі. Зокрема, Європейський Союз запроваджує механізм вуглецевого коригування імпорту (СВАМ), що вимагатиме від експортерів враховувати вуглецевий слід продукції. Це створює додаткові виклики для країн з високовуглецевою економікою, включаючи Україну.

Нерівномірність економічного розвитку та доступу до технологій залишається фундаментальною проблемою світової торгівлі. Найменш розвинені країни стикаються з численними перешкодами для інтеграції в глобальні ринки, включаючи низький рівень інфраструктури, обмежений доступ до фінансування, недостатній рівень кваліфікації робочої сили та слабкі інституції. Без системних рішень на глобальному рівні ця нерівність може поглиблюватися, створюючи нові джерела нестабільності.

1.7. Перспективи та шляхи розвитку світових торгових систем

Майбутнє світових торгових систем формується під впливом комплексу технологічних, геополітичних, економічних та соціальних факторів. Аналіз ключових тенденцій дозволяє визначити основні напрямки трансформації глобальної торгівлі та запропонувати стратегічні рекомендації для різних учасників міжнародних економічних відносин.

У цьому контексті доцільним є розгляд перспектив розвитку світової

торгівлі з урахуванням часової динаміки та різної глибини трансформаційних процесів. Залежно від горизонту планування, вплив цифрових технологій, геополітичних змін і структурних зрушень у глобальній економіці проявляється по-різному, формуючи коротко-, середньо- та довгострокові сценарії еволюції міжнародних торговельних систем. Узагальнення ключових характеристик цих сценаріїв, а також визначальних чинників розвитку світової торгівлі представлено на рисунку 1.8.



Рис. 1.8. Перспективи розвитку світової торгівлі

Адаптація до нових технологій стає критичним фактором конкурентоспроможності в міжнародній торгівлі. Компанії та країни, що інвестують у цифрову інфраструктуру, розвиток цифрових навичок та впровадження інноваційних бізнес-моделей, отримають значні переваги в глобальній економіці майбутнього.

Технологічні інновації трансформують всі аспекти світової торгівлі – від виробництва та логістики до маркетингу та обслуговування клієнтів.

Ключові технологічні тренди, що формуватимуть майбутнє торгівлі:

1. Повна діджиталізація ланцюгів постачання з інтеграцією IoT, AI та блокчейн.
2. Розвиток автономної логістики (дрони, роботи, безпілотні транспортні засоби).
3. Персоналізація на основі предиктивної аналітики та машинного навчання.
4. Зростання моделей підписки та торгівлі цифровими активами.
5. Розвиток метавсесвіту як нового каналу для комерції та взаємодії з клієнтами.



Посилення ролі сталості та соціальної відповідальності є однією з ключових тенденцій розвитку світової торгівлі. Споживачі, особливо молоде покоління, все більше зважають на екологічні та соціальні аспекти при прийнятті рішень про покупку. Компанії інтегрують принципи ESG (Environmental, Social, Governance) у свої стратегії, а регулятори запроваджують нові стандарти та вимоги для бізнесу.

Прогноз зміни структури глобального ринку до 2030 року передбачає значні трансформації як у географічному, так і в галузевому розрізі. Очікується подальше зростання ролі Азійсько-Тихоокеанського регіону, особливо Китаю, Індії та країн АСЕАН. У галузевому вимірі прогнозується зростання частки цифрових послуг, «зелених» технологій, біотехнологій та нових матеріалів.

Пошук балансу між глобалізацією та протекціонізмом залишається одним з головних викликів для світової торгової системи. Після десятиліть поглиблення глобалізації, останні роки характеризуються зворотними тенденціями – зростанням торговельних бар'єрів, решорингом виробництва, фрагментацією глобальних ланцюгів вартості. Однак, повна деглобалізація мало ймовірна через глибоку взаємозалежність економік та переваги міжнародної спеціалізації.

Майбутнє світової торгівлі полягає не в поверненні до протекціонізму минулого, а в переосмисленні глобалізації з урахуванням нових викликів – технологічних, екологічних, соціальних. Успішні економіки та компанії будуть ті, що зможуть адаптуватися до цих змін, забезпечуючи стійкість, інклюзивність та інноваційність.

Для України, як країни з відкритою економікою, інтеграція в глобальні

торговельні системи є критично важливою для довгострокового розвитку. Особливе значення мають розвиток цифрової інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності експортоорієнтованих галузей, диверсифікація торговельних партнерів та адаптація до нових стандартів сталості, що впроваджуються на ключових експортних ринках, зокрема в Європейському Союзі.

Питання для самоконтролю:

1. Які основні історичні етапи формування світових торгових систем можна виокремити від давніх форм обміну до сучасної глобальної торгівлі?
2. Як змінювалася структура світової торгівлі під впливом індустріалізації, глобалізації та цифрової трансформації?
3. Як визначається поняття світового ринку та чим він принципово відрізняється від національних і регіональних ринків?
4. Які основні функції та характеристики світового ринку в умовах міжнародного поділу праці?
5. Хто є головними суб'єктами світової торгівлі та як змінюється їх роль у сучасній глобальній економіці?
6. Яку регулятивну функцію виконують міжнародні інституції у світовій торговій системі та які механізми вони застосовують?
7. Які основні інструменти та механізми регулювання використовуються у світовій торгівлі (тарифні, нетарифні, фінансові)?
8. Яким чином технологічні інновації (цифровізація, електронна комерція, штучний інтелект, блокчейн) трансформують глобальні торгові системи?
9. Які ключові виклики та ризики постають перед сучасною світовою торгівлею в умовах геополітичної нестабільності, пандемій та кліматичних змін?
10. Які перспективи та стратегічні напрями розвитку світових торгових систем у найближчі десятиліття?

Тестові завдання:

1. Яка характеристика є базовою для світового ринку?

- а) замкненість і протекціонізм
- б) стійкі товарно-грошові відносини між країнами
- в) самодостатність національних економік
- г) відсутність поділу праці

2. Яка організація є основним регулятором міжнародної торгівлі?

- а) ООН
- б) МВФ
- в) СОТ
- г) Світовий банк

3. Що є ключовим фактором формування світових цін?

- а) вартість робочої сили
- б) спекулятивні операції
- в) інтернаціональні витрати виробництва
- г) державні субсидії

4. Що з наведеного є прикладом нетарифного бар'єру?

- а) експортна субсидія
- б) імпортне мито
- в) квотування
- г) сертифікація продукції

5. Що стало визначальним у переході до цифрових форм торгівлі?

- а) глобальна урбанізація
- б) поява ф'ючерсних контрактів
- в) інституціоналізація торгових мереж
- г) розвиток інформаційних технологій

6. Який тип ринку є найбільш динамічним у світовій торгівлі?

- а) сировинний
- б) ринок послуг
- в) продовольчий
- г) ринок озброєнь

7. Що є прикладом біржового товару?

- а) автомобіль
- б) одяг
- в) нафта
- г) мобільний додаток

8. Який континент (частина континенту) не входить до триполярної моделі світової торгівлі?

- а) Східна Азія

- б) Північна Америка
- в) Південна Америка
- г) Західна Європа

9. Що є функцією Світової організації торгівлі?

- а) надання кредитів
- б) розробка технічних стандартів
- в) врегулювання торговельних спорів
- г) регулювання валютних курсів

10. Який інструмент належить до фінансових інструментів міжнародної торгівлі?

- а) квота
- б) акредитив
- в) тариф
- г) санкція

11. Який суб'єкт торгівлі створює внутрішньокорпоративну торгівлю?

- а) держава
- б) споживачі
- в) транснаціональні корпорації
- г) міжнародні організації

12. Що з наведеного є прикладом цифрової платформи у торгівлі?

- а) ЄБРР
- б) Amazon
- в) СОТ
- г) ЮНКТАД

13. Який ризик світової торгівлі посилився внаслідок пандемії COVID-19?

- а) протекціонізм
- б) нерівність доходів
- в) кіберзагрози
- г) порушення ланцюгів постачання

14. Що є проявом торговельної війни?

- а) введення спільного мита
- б) ліквідація тарифів
- в) підписання угоди про вільну торгівлю
- г) встановлення квот на імпорт

15. Що відрізняє світовий ринок від національного?

- а) відсутність конкуренції
- б) рух товарів через національні кордони
- в) відсутність логістичних витрат
- г) торгівля лише продуктами харчування

16. Яка технологія забезпечує прозорість у ланцюгах постачання?

- а) 3D-друк
- б) інтернет речей
- в) блокчейн
- г) віртуальна реальність

17. Яка функція світового ринку має сануючий характер?

- а) забезпечення ресурсами
- б) формування цін
- в) стимулювання інновацій
- г) збереження традиційних виробництв

18. Яке регіональне об'єднання об'єднує найбільшу кількість країн Африки?

- а) ЄС
- б) NAFTA
- в) RCEP
- г) AfCFTA

19. Що є основною проблемою для країн, що розвиваються, у міжнародній торгівлі?

- а) зростання конкуренції
- б) надмірний експорт
- в) нестача торгових партнерів
- г) обмежений доступ до інфраструктури та технологій

20. Який фактор НЕ є основною характеристикою сучасного світового ринку?

- а) міждержавне переміщення товарів
- б) взаємозалежність попиту і пропозиції
- в) ізоляціонізм і самодостатність
- г) формування світових цін

Тема 2

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

- 2.1. Роль міжнародних організацій у світовій торгівлі
- 2.2. Світова організація торгівлі (СОТ)
- 2.3. Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД)
- 2.4. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ)
- 2.5. Міжурядові організації товарних ринків
- 2.6. Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ)
- 2.7. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)
- 2.8. Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк

2.1. Роль міжнародних організацій у світовій торгівлі

Міжнародні організації відіграють визначальну роль у формуванні та регулюванні глобальної торговельної системи. Їхня діяльність спрямована на забезпечення стабільного та передбачуваного середовища для міжнародної торгівлі, що сприяє економічному зростанню, підвищенню рівня життя та сталому розвитку.

Ключовою функцією міжнародних організацій є сприяння економічній інтеграції через гармонізацію правил і стандартів. Це допомагає знизити транзакційні витрати для бізнесу та спрощує міжнародну комерційну діяльність. Уніфікація норм і регламентів дозволяє компаніям працювати на глобальному ринку з меншими ризиками та більшою впевненістю.

Міжнародні організації також виступають форумами для діалогу та переговорів між країнами, що дозволяє узгоджувати позиції та знаходити компромісні рішення у складних торговельних питаннях. Вони надають технічну допомогу та експертизу, особливо для країн, що розвиваються, сприяючи їхній повноцінній участі в глобальній торгівлі.

Важливою функцією є також моніторинг дотримання узгоджених правил і вирішення суперечок між учасниками. Механізми врегулювання спорів, які пропонують міжнародні організації, дозволяють вирішувати конфлікти на основі встановлених норм, а не силового тиску, що сприяє стабільності міжнародних відносин.

Основні функції, які виконують міжнародні організації, показані на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Функції міжнародних організацій у регулюванні світової торгівлі*

*Джерела: [12; 13; 26].

Світова система регулювання торгівлі функціонує завдяки мережі міжнародних організацій, кожна з яких виконує специфічну роль у забезпеченні стабільності та розвитку глобальних економічних відносин. Ці інституції формують комплексну архітектуру, яка підтримує правила торгівлі, сприяє вирішенню суперечок і допомагає країнам інтегруватися до світової економіки.

До *глобальних інституцій* відносяться:

1. Світова організація торгівлі (СОТ).
2. Міжнародний валютний фонд (МВФ).
3. Група Світового банку.

Поряд з цими глобальними інституціями, важливу роль у регулюванні світової торгівлі відіграють спеціалізовані організації та регіональні економічні об'єднання.

Спеціалізовані агенції ООН:

1. **ЮНКТАД** (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) – сприяє інтеграції країн, що розвиваються, у світову економіку.
2. **ЮНСІТРАЛ** (Комісія ООН з права міжнародної торгівлі) – розробляє правові стандарти для комерційних транзакцій.

3. **СОІВ** (Світова організація інтелектуальної власності) – захищає права інтелектуальної власності у міжнародній торгівлі.

4. **Міжурядові товарні організації** – регулюють торгівлю конкретними товарами (кава, какао, цукор) [12].

Регіональна економічна інтеграція створює додаткові механізми лібералізації торгівлі через:

- митні союзи (єдиний зовнішній тариф);
- зони вільної торгівлі (без внутрішніх тарифів);
- спільні ринки (вільний рух факторів виробництва);
- економічні союзи (спільна економічна політика).

Взаємодія між цими організаціями формує багаторівневу систему регулювання міжнародної торгівлі. СОТ встановлює базові правила, інші інституції доповнюють їх галузевими нормами, а регіональні об'єднання поглиблюють інтеграцію між своїми членами. Така структура забезпечує гнучкість, дозволяючи враховувати як глобальні виклики, так і регіональні особливості розвитку торгівлі.

Міжнародні організації застосовують різноманітні інструменти та механізми для регулювання світової торгівлі, сприяння економічному розвитку та вирішення торговельних суперечок. Ці механізми формують глобальне економічне середовище, в якому функціонують національні економіки.

Таблиця 2.1

Інструменти та механізми регулювання світової торгівлі*

Назва інструменту	Методи реалізації
Встановлення міжнародних стандартів	Розробка та впровадження єдиних правил торгівлі, технічних стандартів, норм якості та безпеки продукції. Гармонізація національних законодавств і створення передбачуваного правового середовища для міжнародного бізнесу.
Багатосторонні переговори	Організація раундів торговельних переговорів для подальшої лібералізації торгівлі, зниження тарифів і усунення нетарифних бар'єрів. Створення платформ для діалогу між країнами з різним рівнем економічного розвитку.
Вирішення торговельних суперечок	Забезпечення механізмів арбітражу та медіації для врегулювання конфліктів між учасниками міжнародної торгівлі. Нагляд за виконанням рішень та застосування санкцій у разі порушення правил.

*Джерела: [12; 13; 26].

Ефективність регулювання міжнародної торгівлі залежить від комплексного застосування тарифних і нетарифних інструментів, а також від забезпечення їх прозорості та недискримінаційного характеру.

Систематизація інструментів і механізмів регулювання світової торгівлі свідчить про багаторівневий характер впливу міжнародних організацій на торговельні процеси. Застосування стандартів, переговорних форматів і процедур вирішення суперечок відбувається не ізольовано, а у тісному взаємозв'язку, формуючи цілісну модель глобального торговельного управління. Саме поєднання правових, економічних та інституційних методів дозволяє міжнародним організаціям забезпечувати стабільність світової торговельної системи та адаптацію її до сучасних викликів.

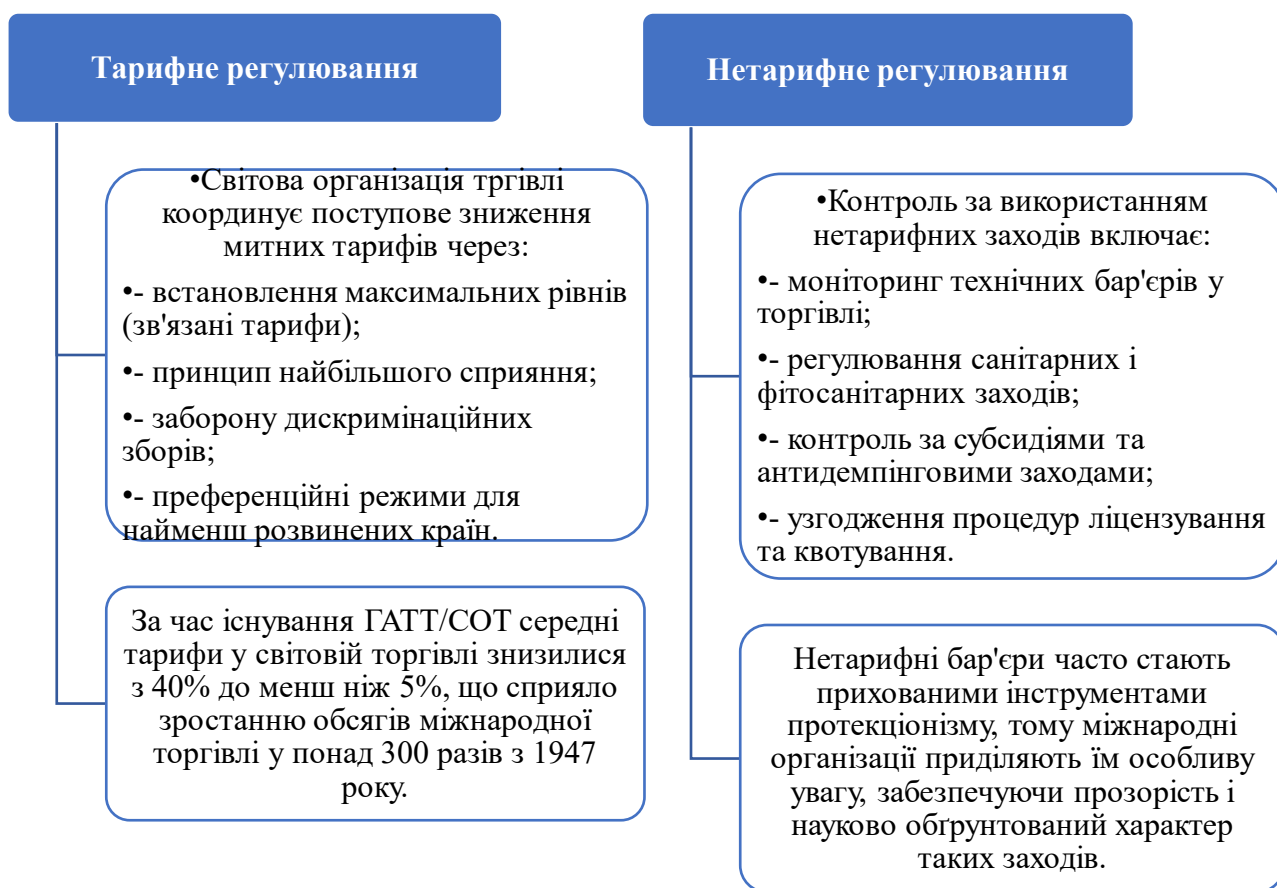


Рис. 2.2. Методи регулювання світової торгівлі міжнародними організаціями*

*Джерело: [67].

Міжнародні організації активно працюють над зменшенням економічної нерівності між країнами, що є необхідною умовою для сталого розвитку світової торгівлі.

Важливим аспектом діяльності міжнародних організацій є надання

технічної допомоги та розбудова потенціалу країн, що розвиваються. Ця робота включає навчання спеціалістів, допомогу в розробці законодавства та створення інституцій, необхідних для ефективної участі в міжнародній торгівлі.

У цілому, механізми впливу міжнародних організацій на світову торгівлю спрямовані на створення відкритої, справедливої та інклюзивної торговельної системи. Незважаючи на численні виклики, пов'язані з різноманітністю національних інтересів та рівнів розвитку, ці організації залишаються ключовими гарантами стабільності міжнародних економічних відносин та рушіями прогресивних змін у глобальній економіці.

2.2. Світова організація торгівлі (СОТ)

Світова організація торгівлі (СОТ) є ключовим міжнародним регулятором глобальної торговельної системи. Заснована 1 січня 1995 року на основі Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), СОТ перетворилася на наріжний камінь багатосторонньої торговельної системи та найбільш впливову організацію у сфері міжнародної торгівлі.

Наразі СОТ об'єднує 166 країн-членів, які представляють понад 98% світової торгівлі. Головна мета організації полягає в лібералізації міжнародної торгівлі шляхом скасування або зниження торговельних бар'єрів, забезпечення рівних умов конкуренції та сприяння економічному зростанню і сталому розвитку.

Угоди СОТ, ратифіковані парламентами країн-членів, становлять правову основу міжнародної торгівлі. Вони охоплюють широкий спектр питань: торгівлю товарами (ГАТТ), послугами (ГАТС), права інтелектуальної власності (ТРИПС), а також специфічні галузеві угоди та домовленості щодо інвестиційних заходів, технічних бар'єрів, санітарних та фітосанітарних норм тощо.

На відміну від свого попередника ГАТТ, СОТ має більш потужні механізми забезпечення виконання прийнятих рішень та врегулювання спорів, що робить її ефективним інструментом підтримання стабільності міжнародної торгівлі та вирішення конфліктних ситуацій між країнами-учасницями.

Принципи та функції СОТ

Світова організація торгівлі функціонує на основі чітко визначених принципів, які формують сучасну систему міжнародних торговельних відносин. Ці принципи не лише визначають правила взаємодії між країнами-учасницями, але й створюють фундамент для передбачуваного та справедливого торговельного середовища.



Рис. 2.4. Принципи СОТ*

*Джерело: [114].

СОТ виконує низку критично важливих *функцій*, які забезпечують ефективне функціонування глобальної торговельної системи:

1. Проведення багатосторонніх переговорів

СОТ слугує форумом для проведення торговельних переговорів між країнами-членами. Раунди переговорів, такі як Доський раунд, започаткований у 2001 році, мають на меті подальшу лібералізацію торгівлі та вдосконалення правил. Хоча деякі раунди затягуються на роки через складність узгодження позицій різних країн, вони залишаються ключовим механізмом розвитку міжнародної торговельної системи.

2. Моніторинг та імплементація

Організація здійснює постійний моніторинг торговельної політики країн-членів, забезпечуючи дотримання узгоджених правил та зобов'язань. Механізм огляду торговельної політики дозволяє регулярно аналізувати заходи, що вживаються країнами, та виявляти потенційні проблеми. СОТ також надає технічну допомогу та підтримку країнам, особливо тим, що розвиваються, для ефективної імплементації прийнятих зобов'язань.

3. Врегулювання торговельних суперечок

Найбільш впливовою функцією СОТ є система врегулювання торговельних суперечок, яка дозволяє вирішувати конфлікти між країнами-членами на основі узгоджених правил, а не силового тиску. Ця система включає консультації, формування спеціальних груп експертів (панелей), можливість апеляції та механізми забезпечення виконання рішень. Попри певні недоліки, система вирішення спорів СОТ залишається найбільш розвиненим і ефективним механізмом врегулювання міжнародних торговельних конфліктів [114].

Основні функції СОТ представлені на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Функції СОТ*

*Джерело: [114].

СОТ базується на кількох фундаментальних принципах, серед яких найважливішими є режим найбільшого сприяння (недискримінація між торговельними партнерами) та національний режим (однакове ставлення до вітчизняних і зарубіжних товарів, послуг і постачальників). Ці принципи забезпечують справедливі умови конкуренції для всіх учасників світового ринку.

СОТ також займається врегулюванням питань у специфічних сферах міжнародної торгівлі, таких як митно-тарифне регулювання, антидемпінгові заходи, субсидії та компенсаційні заходи, технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні норми, захист прав інтелектуальної власності та інші.

Україна стала повноправним членом Світової організації торгівлі 16 травня 2008 року після тривалого переговорного процесу, який тривав понад 14 років. Приєднання до СОТ стало значною віхою в історії зовнішньоекономічної політики України та мало суттєвий вплив на її економічний розвиток та інтеграцію до світової торговельної системи.

Вступ до СОТ відкрив для України значно розширені можливості доступу до ринків товарів та послуг країн-членів організації. Зниження тарифних і нетарифних бар'єрів для української продукції дозволило національним виробникам збільшити експорт та диверсифікувати його географію. Особливо це стосується металургійної, хімічної, сільськогосподарської продукції, які є основними статтями українського експорту.

Вступ до СОТ надало Україні наступні преференції:

1. Підвищення правової захищеності

Вступ до СОТ надав Україні доступ до механізму вирішення торговельних суперечок, що суттєво посилює правову захищеність українських експортерів на зовнішніх ринках. Україна отримала можливість ефективно захищати свої торговельні інтереси через систему врегулювання спорів СОТ.

2. Покращення інвестиційного клімату

Приєднання до СОТ сприяло гармонізації національного законодавства із міжнародними нормами, що покращило бізнес-середовище та зробило Україну більш привабливою для іноземних інвесторів. Зниження торговельних бар'єрів, більша прозорість регуляторних процедур та передбачуваність торговельної політики значно зменшили ризики для інвестицій.

3. Інтеграція до глобальних ринків

Членство в СОТ стало каталізатором для подальшої інтеграції України до світової економіки, створивши передумови для укладання угод про вільну торгівлю з ЄС, Канадою, Ізраїлем, Великою Британією та іншими країнами [111].

Незважаючи на позитивні наслідки, вступ до СОТ також поставив перед Україною виклики, зокрема необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників в умовах зростаючої конкуренції з імпортними товарами. Деякі галузі, такі як автомобілебудування та легка промисловість, зазнали суттєвого тиску через зниження імпортних мит.

Загалом, досвід України демонструє, що членство в СОТ надає значні можливості для розвитку зовнішньої торгівлі та інтеграції до світової економіки, проте вимагає також адаптації національної економіки до більш відкритого та конкурентного середовища.

2.3. Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД)

Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД) була заснована у 1964 році як постійний міжурядовий орган, відповідальний за питання торгівлі, інвестицій та розвитку. ЮНКТАД є основним органом Генеральної Асамблеї ООН, що займається проблемами економічного розвитку та торгівлі країн, що розвиваються, а також їхньої інтеграції у світову економіку.

На відміну від СОТ, яка зосереджується переважно на правилах торгівлі та лібералізації, ЮНКТАД приділяє особливу увагу взаємозв'язку між торгівлею та розвитком, підтримуючи країни, що розвиваються, у їхніх зусиллях з інтеграції у світову економіку та подолання нерівності.

Основними функціями ЮНКТАД є (рис. 2.5):



Рис. 2.5. Основні функції ЮНКТАД*

*Джерело: [106].

Одним із ключових внесків ЮНКТАД є розробка та впровадження Загальної системи преференцій (ЗСП), яка дозволяє розвиненим країнам надавати пільгові тарифи для імпорту з країн, що розвиваються, без застосування принципу взаємності. Ця система значно полегшила доступ товарів з менш розвинених країн на ринки розвинених держав.

Таблиця 2.2

Напрями діяльності ЮНКТАД*

Основні напрями діяльності ЮНКТАД	Ключові ініціативи
Торговельна політика та багатостороння співпраця	Система економічної інформації про торгівлю (TRAINS), Глобальна система торговельних преференцій
Інвестиції та підприємництво	Огляди інвестиційної політики, Світовий інвестиційний звіт, Міжнародні інвестиційні угоди
Технології та логістика	ASYCUDA (автоматизована система митних даних), Програма розвитку електронної комерції
Глобалізація та стратегії розвитку	Звіт про торгівлю та розвиток, Доповідь про найменш розвинені країни

*Джерело: [106].

ЮНКТАД активно підтримує концепцію сталого розвитку, допомагаючи країнам інтегрувати екологічні та соціальні аспекти в торговельну політику. Організація сприяє розвитку зеленої економіки, соціально відповідального інвестування та інклюзивного зростання.

Для України співпраця з ЮНКТАД є важливим елементом зовнішньоекономічної політики, особливо в контексті диверсифікації експорту, залучення інвестицій та інтеграції до глобальних виробничих ланцюгів. Технічна допомога ЮНКТАД допомагає Україні розвивати експортний потенціал, покращувати інвестиційний клімат та впроваджувати сучасні торговельні практики.

2.4. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ)

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) була створена резолюцією Генеральної Асамблеї ООН 2205 (XXI) від 17 грудня 1966 року і є головним юридичним органом ООН у сфері міжнародного торгового права. Основна мета ЮНСІТРАЛ полягає в гармонізації та уніфікації права міжнародної торгівлі для усунення правових перешкод і сприяння розвитку міжнародної комерції [112].

На відміну від СОТ та ЮНКТАД, які фокусуються переважно на економічних аспектах міжнародної торгівлі, ЮНСІТРАЛ зосереджується на правовому забезпеченні комерційних операцій між суб'єктами з різних країн. Комісія розробляє сучасні, справедливі та гармонізовані правила для комерційних транзакцій, які можуть бути прийняті різними правовими системами.

У процесі своєї діяльності ЮНСІТРАЛ підготувала низку ключових міжнародно-правових інструментів, зокрема конвенції, типові закони, керівні принципи та рекомендації, які широко використовуються державами та суб'єктами міжнародного бізнесу. Найбільш відомими результатами роботи Комісії є Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція 1980 року), Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний комерційний арбітраж та Типовий закон про електронну комерцію. Ці документи сприяють підвищенню правової визначеності, зменшенню транзакційних витрат і зміцненню довіри між учасниками міжнародної торгівлі [112; 117].

Хронологію основних віх еволюції діяльності ЮНСІТРАЛ, а також зміну фокусу її правотворчої роботи відображено на рисунку 2.6, на якому показано, як діяльність ЮНСІТРАЛ еволюціонувала відповідно до змін у світовій економіці та розвитку нових форм комерційних відносин.



Рис. 2.6. Еволюція діяльності ЮНСІТРАЛ*

*Джерело: [112].

Якщо на початковому етапі основна увага приділялася традиційним торговельним договорам і вирішенню спорів, то з часом пріоритети Комісії розширилися й охопили питання електронної торгівлі, цифрових підписів, забезпечених транзакцій, публічно-приватного партнерства та врегулювання неплатоспроможності. Така динаміка відображає поступовий перехід ЮНСІТРАЛ від класичних інструментів уніфікації права до комплексного правового регулювання сучасних глобальних торговельних процесів.

Послідовність прийняття ключових міжнародно-правових актів ЮНСІТРАЛ свідчить про системний і поетапний характер розвитку її нормативної діяльності, що відображає трансформацію пріоритетів міжнародної торгівлі та адаптацію правового регулювання до нових економічних і

технологічних реалій. Кожен етап діяльності Комісії характеризується розширенням предметної сфери правового впливу – від уніфікації матеріального торговельного права та процедур вирішення спорів до формування правових засад електронної комерції й цифрового документообігу.

Робота ЮНСІТРАЛ організована за шістьма основними напрямками, кожен з яких має вирішальне значення для забезпечення правової безпеки міжнародної торгівлі:

1. Міжнародний арбітраж та примирення

ЮНСІТРАЛ розробила комплексні правила для врегулювання міжнародних комерційних спорів, включаючи Арбітражний регламент, Регламент щодо прозорості в арбітражі між інвесторами та державами та інші інструменти. Ці документи широко використовуються для вирішення спорів між комерційними суб'єктами з різних країн, забезпечуючи нейтральну та ефективну альтернативу національним судовим системам.

2. Міжнародна купівля-продаж товарів

Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) є найвідомішим досягненням ЮНСІТРАЛ у цій сфері. Конвенція встановлює єдині правила для міжнародних торгових контрактів, забезпечуючи правову визначеність для сторін з різних правових систем. Україна приєдналася до CISG у 1991 році, що значно спростило юридичні аспекти зовнішньоторговельних операцій для українських підприємств [112; 117].

Інші ключові напрямки роботи ЮНСІТРАЛ включають забезпечення транскордонної платоспроможності, електронну комерцію, транспортне право та забезпечення транзакцій. Завдяки своїй технічній експертизі та інклюзивному підходу, ЮНСІТРАЛ залишається провідним розробником міжнародних комерційних правил, які сприяють розвитку глобальної торгівлі та інвестицій.

Робота ЮНСІТРАЛ має особливе значення для України в контексті реформування комерційного законодавства та інтеграції до глобальних торговельних мереж. Імплементация розроблених ЮНСІТРАЛ стандартів сприяє гармонізації українського законодавства з міжнародними нормами, що покращує бізнес-клімат та залучення іноземних інвестицій.

2.5. Міжурядові організації товарних ринків

Міжурядові організації товарних ринків відіграють специфічну роль у системі регулювання світової торгівлі, фокусуючись на окремих товарних секторах. Ці організації виникли як відповідь на значні цінові коливання на ринках сировинних товарів, які можуть мати руйнівний вплив як на країни-

експортери, так і на країни-імпортери.

Головною метою цих організацій є забезпечення стабільності та передбачуваності на відповідних ринках через координацію політики виробництва, експорту, створення буферних запасів, встановлення квот та інших механізмів регулювання. Вони також сприяють сталому розвитку відповідних галузей, підтримуючи баланс інтересів виробників і споживачів.



Рис. 2.7. Міжурядові організації товарних ринків*

*Джерела: [49; 93; 101].

Діяльність цих організацій має особливе значення для країн, економіка яких суттєво залежить від експорту або імпорту певних сировинних товарів. Через механізми координації та співпраці, вони допомагають зменшити негативні наслідки цінових шоків та забезпечити більш стабільні доходи для виробників.

В сучасних умовах міжурядові організації товарних ринків адаптуються до нових викликів, таких як кліматичні зміни, зростаючі вимоги до сталості виробництва та збільшення ролі фінансових спекуляцій на товарних ринках. Вони розширюють свою діяльність, включаючи питання сертифікації продукції, стандартизації, підтримки дрібних виробників та зменшення негативного впливу на довкілля.

Хоча ефективність цих організацій іноді підлягає критиці, особливо щодо

здатності впливати на довгострокові ринкові тенденції, вони залишаються важливими форумами для діалогу між виробниками та споживачами, джерелами важливої ринкової інформації та платформами для розробки галузевих стандартів і політик.

2.6. Світова організація інтелектуальної власності (COIV)

Світова організація інтелектуальної власності (COIV) є спеціалізованою установою ООН, створеною у 1967 році для сприяння захисту інтелектуальної власності в усьому світі. COIV об'єднує 193 держав-членів та адмініструє 26 міжнародних договорів, що регулюють різні аспекти захисту інтелектуальної власності [124].

У контексті міжнародної торгівлі COIV відіграє критично важливу роль, оскільки інтелектуальна власність стає дедалі ціннішим активом у глобальній економіці, заснованій на знаннях та інноваціях. Захист прав інтелектуальної власності є невід'ємною частиною сучасної торговельної системи, оскільки він стимулює інновації, залучає інвестиції та забезпечує справедливу конкуренцію.

Патенти

Захист винаходів через
Договір про патентну
кооперацію (РСТ), який
спрощує процес
отримання патентного
захисту в багатьох
країнах одночасно.

Географічні зазначення

Захист продуктів з
особливими якостями,
пов'язаними з певним
географічним
походженням, що
особливо важливо для
традиційних продуктів.



Торговельні марки

Адміністрування
Мадридської системи
міжнародної реєстрації
знаків, що дозволяє
захистити бренд у
численних юрисдикціях
через єдину заявку.

Промислові зразки

Гаазька система
міжнародної реєстрації
промислових зразків для
захисту дизайну
продуктів на
глобальному ринку.

Авторське право

Адміністрування
договорів у сфері
авторського права,
включаючи Бернську
конвенцію та Договори
COIV щодо інтернету.

Діяльність СОІВ у сфері міжнародної торгівлі спрямована не лише на розробку та вдосконалення міжнародно-правових норм, а й на практичну підтримку держав у впровадженні ефективних систем охорони інтелектуальної власності. Організація надає технічну допомогу, сприяє гармонізації національних законодавств і розвитку інституційної спроможності, особливо в країнах, що розвиваються. Завдяки цьому СОІВ забезпечує інтеграцію питань інтелектуальної власності у глобальні торговельні процеси та сприяє збалансованому поєднанню інтересів правовласників, споживачів і держав.

СОІВ тісно співпрацює з СОТ, особливо в рамках Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Ця угода встановлює мінімальні стандарти захисту різних форм інтелектуальної власності та механізми їх примусового виконання, які повинні забезпечувати країни-члени СОТ. СОІВ надає технічну допомогу країнам у імплементації цих стандартів [124].

Особливо важливою є роль СОІВ у гармонізації національних систем захисту інтелектуальної власності, що значно спрощує міжнародну торгівлю товарами та послугами, які втілюють інтелектуальну власність. Організація розробляє міжнародні стандарти, надає платформу для переговорів щодо нових договорів та сприяє співпраці між національними відомствами інтелектуальної власності.

За даними СОІВ, нематеріальні активи, такі як знання та інтелектуальна власність, нині становлять більше 80% вартості підприємств у складі індексу S&P 500, порівняно з менш ніж 20% у 1975 році. Це підкреслює зростаючу важливість захисту інтелектуальної власності в міжнародній торгівлі [64].

СОІВ також адаптується до викликів цифрової ери, розвиваючи нові підходи до захисту інтелектуальної власності в онлайн-середовищі. Це включає вирішення питань щодо захисту авторських прав в інтернеті, боротьби з цифровим піратством, захисту баз даних, комп'ютерних програм та інших цифрових активів.

Для України співпраця з СОІВ є важливим елементом інтеграції до глобальної інноваційної системи. Вдосконалення національної системи захисту інтелектуальної власності відповідно до міжнародних стандартів сприяє залученню інвестицій, розвитку інновацій та посиленню конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку.

2.7. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – це міжурядова економічна організація, заснована в 1961 році для стимулювання економічного прогресу та світової торгівлі. На сьогодні ОЕСР об'єднує 38 держав-членів, переважно з високим рівнем доходу, які поділяють прихильність до ринкової економіки та демократичних принципів.

Хоча ОЕСР не є безпосередньо торговельною організацією на кшталт СОТ, вона відіграє значну роль у формуванні глобальної торговельної політики через аналітичну роботу, формування рекомендацій, встановлення стандартів та сприяння кращим практикам.

Особливе значення діяльності ОЕСР полягає у підготовці ґрунтовних аналітичних досліджень, статистичних оглядів і політичних рекомендацій, які використовуються урядами під час розроблення національної торговельної та економічної політики. Організація виступає платформою для обміну досвідом між державами-членами, сприяє координації підходів до лібералізації торгівлі, регулювання інвестицій, оподаткування та розвитку людського капіталу. Таким чином, ОЕСР опосередковано впливає на формування стабільного й передбачуваного міжнародного торговельного середовища.

Аналітична та дослідницька діяльність

- ОЕСР проводить глибокі дослідження економічних питань, включаючи міжнародну торгівлю, інвестиції, податки, освіту, інновації, довкілля та ін. Організація публікує авторитетні звіти, такі як "Економічний огляд", "Перспективи світової торгівлі", галузеві та країнові аналізи, які формують основу для розробки політики як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Платформа для діалогу

- ОЕСР слугує форумом, де уряди можуть працювати разом для обміну досвідом та пошуку рішень спільних проблем. У сфері торгівлі організація сприяє діалогу щодо торговельної політики, лібералізації ринків, сталого розвитку, цифрової торгівлі та інших актуальних питань.

Встановлення стандартів

- ОЕСР розробляє міжнародні стандарти та рекомендації у багатьох сферах, що впливають на торгівлю. Особливо важливими є Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств, Модельна податкова конвенція, рекомендації щодо експортного кредитування, інструменти боротьби з корупцією тощо.

Рис. 2.8. Функції ОЕСР*

*Джерела: [57; 91].

Одним із значних внесків ОЕСР у розвиток міжнародної торгівлі є розробка та імплементація Кодексу лібералізації руху капіталу, який встановлює правила для міжнародних інвестицій та фінансових послуг. Цей кодекс сприяв зниженню бар'єрів для інвестицій та розвитку міжнародного фінансового ринку.

Основні напрями фінансування видів діяльності показані на рис. 2.9.



Рис. 2.9. Напрями фінансування видів діяльності ОЕСР, %*

*Джерело: [91].

ОЕСР також відіграє провідну роль у розробці міжнародних стандартів щодо відповідального ведення бізнесу, які мають значний вплив на торговельні відносини. Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств включають рекомендації щодо дотримання прав людини, трудових стандартів, захисту довкілля, боротьби з корупцією, захисту споживачів та розкриття інформації.

У сфері податкової політики ОЕСР очолює боротьбу з розмиванням податкової бази та переміщенням прибутків (BEPS), що має значні наслідки для міжнародної торгівлі та інвестицій. Організація розробила 15 конкретних дій для забезпечення оподаткування прибутків там, де створюється економічна вартість, що сприяє більш справедливій міжнародній податковій системі.

Для України співпраця з ОЕСР є важливим елементом євроінтеграційного процесу та модернізації економіки. Україна має статус партнера в рамках Ради конкурентоспроможності Євразії та працює над впровадженням стандартів ОЕСР у різних сферах, включаючи корпоративне управління, інвестиційну

політику, державне управління та боротьбу з корупцією. Це сприяє покращенню бізнес-клімату, залученню інвестицій та підвищенню конкурентоспроможності української економіки.

2.8. Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк

Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Група Світового банку, хоча й не є безпосередньо торговельними організаціями, відіграють фундаментальну роль у забезпеченні стабільності міжнародної фінансової системи, що є необхідною умовою для розвитку світової торгівлі. Обидві інституції були засновані на Бреттон-Вудській конференції 1944 року з метою відбудови світової економіки після Другої світової війни та створення стабільної міжнародної фінансової архітектури [121].

Міжнародний валютний фонд, до якого входять 190 країн-членів, зосереджується на забезпеченні стабільності міжнародної валютної системи, моніторингу глобальних економічних тенденцій та наданні фінансової допомоги країнам з проблемами платіжного балансу.

Таблиця 2.3

Роль МВФ та Світового банку в підтримці торгівлі*

Внесок МВФ у розвиток світової торгівлі	Роль Світового банку в підтримці торгівлі
1. Забезпечення макроекономічної стабільності, яка є передумовою для сталого розвитку торгівлі. 2. Надання фінансової підтримки країнам із проблемами платіжного балансу, що дозволяє уникнути запровадження протекціоністських заходів. 3. Технічна допомога в розробці економічної політики, включаючи торговельну. 4. Аналітична робота щодо впливу торговельної політики на макроекономічну стабільність. 5. Сприяння валютній стабільності для зменшення ризиків у міжнародній торгівлі.	1. Фінансування проєктів розвитку інфраструктури, необхідної для торгівлі (порти, дороги, телекомунікації). 2. Підтримка реформ, спрямованих на поліпшення бізнес-клімату та конкурентоспроможності. 3. Програми розвитку торговельного потенціалу для країн, що розвиваються. 4. Сприяння інтеграції малих та середніх підприємств у глобальні ланцюги постачання. 5. Фінансування програм зі спрощення процедур торгівлі та модернізації митниці.

*Джерела: [121; 122].

МВФ використовує різні інструменти для підтримки країн, включаючи програми кредитування, які часто супроводжуються умовами щодо проведення структурних реформ. Ці реформи можуть включати лібералізацію торгівлі, дерегуляцію ринків, реформування державних підприємств та інші заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки та її інтеграцію у світову торгівлю.

Група Світового банку, до якої входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та інші інституції, зосереджується на довгостроковому економічному розвитку та подоланні бідності через підтримку конкретних проєктів та програм.

Особливе значення для розвитку торгівлі має діяльність Міжнародної фінансової корпорації, яка підтримує приватний сектор у країнах, що розвиваються, через пряме фінансування, консультаційні послуги та мобілізацію капіталу. МФК активно підтримує програми з розвитку торговельного фінансування, які допомагають місцевим банкам фінансувати імпортно-експортні операції підприємств.

Для України співпраця з МВФ та Світовим банком має стратегічне значення. Програми МВФ сприяли стабілізації макроекономічної ситуації в кризові періоди, що дозволило уникнути різкого згортання зовнішньоторговельних операцій. Світовий банк підтримує проєкти з модернізації транспортної інфраструктури, реформування митниці, поліпшення бізнес-клімату та інтеграції України у глобальні ланцюги створення вартості, що має прямий позитивний вплив на розвиток зовнішньої торгівлі.

Питання для самоконтролю:

1. Яку роль відіграють міжнародні організації у формуванні та регулюванні сучасної світової торговельної системи?
2. Які основні функції виконують міжнародні організації у сфері світової торгівлі (гармонізація правил, переговори, моніторинг, вирішення спорів)?
3. У чому полягає місце та значення Світової організації торгівлі (СОТ) у системі глобального торговельного управління?
4. Які базові принципи та ключові угоди лежать в основі функціонування системи регулювання торгівлі в межах СОТ?
5. Яким чином механізм врегулювання торговельних суперечок СОТ забезпечує стабільність міжнародної торгівлі?
6. Чим відрізняється мандат і підхід ЮНКТАД від СОТ та яку роль вона

відіграє у підтримці країн, що розвиваються?

7. Який внесок Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) у гармонізацію міжнародного торговельного права?

8. Яке значення мають міжурядові організації товарних ринків у стабілізації світової торгівлі сировинними товарами?

9. Яку роль відіграє Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ) у забезпеченні захисту прав інтелектуальної власності в міжнародній торгівлі?

10. Як діяльність ОЕСР, МВФ та Світового банку опосередковано впливає на розвиток світової торгівлі та інтеграцію країн у глобальну економіку?

Тестові завдання:

1. Яка організація є правонаступницею ГАТТ і була створена у 1995 році?

- а) МВФ
- б) СОІВ
- в) СОТ
- г) ЮНКТАД

2. Яке твердження найточніше описує склад СОТ?

- а) в організації представлені лише країни Європи
- б) учасниками є переважна більшість країн світу
- в) до організації входять лише країни, що розвиваються
- г) СОТ є структурним підрозділом ООН

3. Основна мета СОТ полягає у:

- а) наданні технічної допомоги
- б) розробці патентів
- в) лібералізації міжнародної торгівлі
- г) регулюванні валютного курсу

4. Принцип найбільшого сприяння у СОТ означає:

- а) спрощення митних процедур
- б) недискримінацію між торговельними партнерами
- в) встановлення однакових податків
- г) монополію на експорт

5. Який документ став основою створення СОТ?

- а) ТРІПС
- б) Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)
- в) Конвенція про міжнародну купівлю-продаж
- г) Паризька хартія

6. Яка організація займається розробкою правових стандартів у сфері міжнародної торгівлі?

- а) СОІВ
- б) ЮНСІТРАЛ
- в) МВФ
- г) ЮНКТАД

7. Коли Україна стала членом СОТ?

- а) 2004
- б) 2008
- в) 2010
- г) 2015

8. Що є головною метою створення ЮНКТАД?

- а) регулювання валютних курсів
- б) сприяння економічному розвитку країн, що розвиваються
- в) розробка технічних стандартів
- г) врегулювання спорів між транснаціональними компаніями

9. Яку роль відіграє ЮНКТАД для країн, що розвиваються?

- а) захищає авторське право
- б) сприяє інтеграції у світову економіку
- в) розробляє технічні стандарти
- г) регулює валютну політику

10. Яка система була створена ЮНКТАД для пільгового доступу товарів країн, що розвиваються, на ринки розвинених країн?

- а) ASYCUDA
- б) GATS
- в) загальна система преференцій (ЗСП)
- г) ТРІПС

11. Яка організація є спеціалізованою агенцією ООН у сфері інтелектуальної власності?

- а) СОТ
- б) ЮНКТАД
- в) СОІВ
- г) ЮНСІТРАЛ

12. Що адмініструє СОІВ у сфері торговельних марок?

- а) Віденську систему
- б) Мадридську систему
- в) Гаазьку угоду
- г) Женевську конвенцію

13. Яка міжнародна конвенція регулює міжнародну купівлю-продаж товарів?

- а) ТРІПС
- б) ГАТС
- в) CISG
- г) BEPS

14. Основна мета ЮНСІТРАЛ полягає у:

- а) наданні кредитів
- б) гармонізації права міжнародної торгівлі
- в) лібералізації капіталу
- г) сертифікації товарів

15. Яка організація розробила Кодекс лібералізації руху капіталу?

- а) СОТ
- б) МВФ
- в) ОЕСР
- г) СОІВ

16. Яка організація відповідає за забезпечення валютної стабільності?

- а) СОІВ
- б) Світовий банк
- в) МВФ
- г) ЮНКТАД

17. Яка організація адмініструє Арбітражний регламент?

- а) COT
- б) ЮНСІТРАЛ
- в) COIB
- г) ОЕСР

18. Світовий банк найбільше зосереджений на:

- а) валютній стабільності
- б) гармонізації стандартів
- в) фінансуванні інфраструктурних проєктів
- г) контролі за цінами

19. Що таке ASYCUDA?

- а) система валютного моніторингу
- б) автоматизована система митних даних
- в) програма COT з інтелектуальної власності
- г) кредитна лінія МВФ

20. Який орган розробляє принципи відповідального бізнесу?

- а) COIB
- б) ОЕСР
- в) МВФ
- г) COT

Тема 3

СВІТОВА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ РОЛЬ У СВІТОВИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМАХ

- 3.1. Передумови створення Світової організації торгівлі (СОТ)
- 3.2. Місія, цілі, принципи діяльності та основні функції СОТ
- 3.3. Структура та органи СОТ
- 3.4. Процедура вирішення торговельних спорів у СОТ
- 3.5. СОТ і співпраця з країнами, що розвиваються, та Україною

3.1. Передумови створення світової організації торгівлі (СОТ)

Створення Світової організації торгівлі було наслідком тривалого процесу розвитку міжнародних торговельних відносин у післявоєнний період. Після закінчення Другої світової війни світова спільнота усвідомила необхідність формування стабільної системи міжнародної торгівлі, яка б запобігала економічним конфліктам та сприяла відновленню зруйнованих війною економік.

Формування регулюючого інституту у світовій торгівлі відбулося у декілька етапів (рис. 3.1).

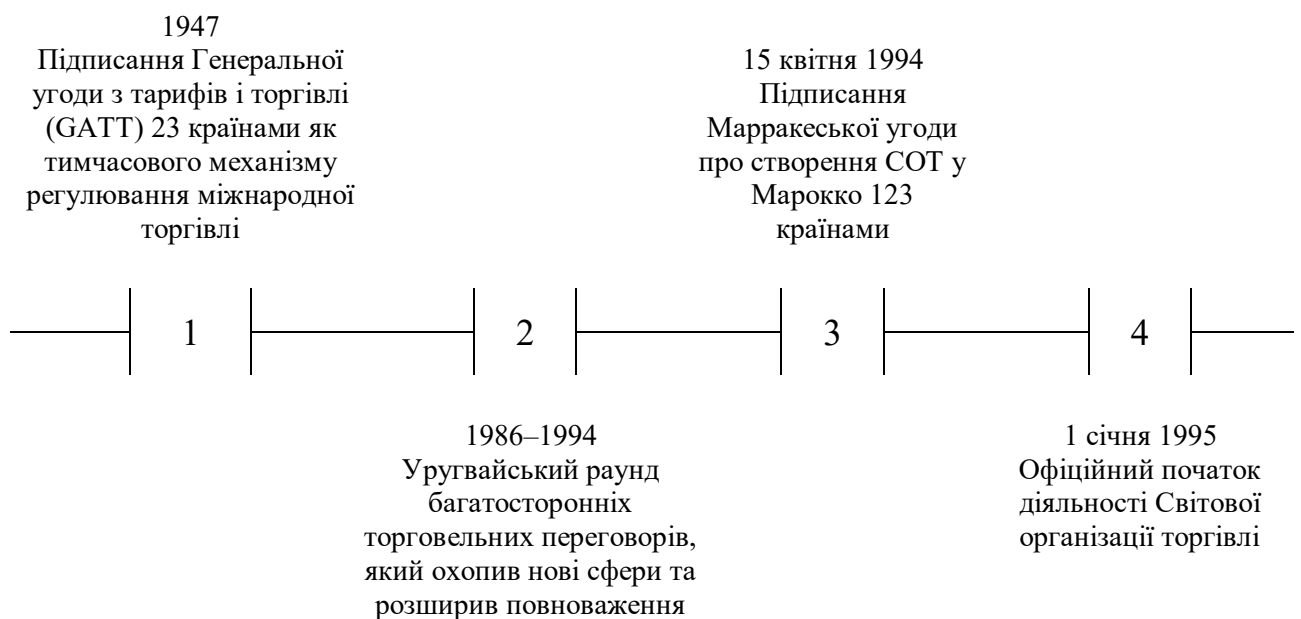


Рис. 3.1. Етапи формування Світової організації торгівлі*

*Джерела: [114; 128].

У 1947 році було підписано Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка стала першим багатостороннім документом, що регулював питання міжнародної торгівлі. ГАТТ заклала фундаментальні принципи недискримінації в торгівлі та поступового зниження торговельних бар'єрів. Спочатку ГАТТ була підписана 23 країнами і розглядалася як тимчасовий механізм до створення повноцінної міжнародної торговельної організації.

Протягом майже п'ятдесяти років ГАТТ діяла через серію «раундів» багатосторонніх переговорів, які поступово розширювали сферу її застосування та збільшували кількість країн-учасниць. Однак із часом стало зрозуміло, що потрібен більш потужний і всеохоплюючий механізм регулювання міжнародної торгівлі.

Уругвайський раунд переговорів (1986-1994) став найамбітнішим і найтривалішим із усіх раундів ГАТТ. Він охопив нові сфери, такі як торгівля послугами, сільське господарство, текстиль, інтелектуальна власність, інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею. Результатом цього раунду стало підписання Марракеської угоди 15 квітня 1994 року, яка оформила створення Світової організації торгівлі.

СОТ розпочала свою офіційну діяльність 1 січня 1995 року зі штаб-квартирою в Женеві, Швейцарія. На відміну від ГАТТ, СОТ стала повноцінною міжнародною організацією з чіткою структурою, ширшими повноваженнями та ефективнішим механізмом вирішення торговельних суперечок. Створення СОТ ознаменувало новий етап у розвитку багатосторонньої торговельної системи та глобальних економічних відносин.

3.2. Місія, цілі, принципи діяльності та основні функції СОТ

Світова організація торгівлі була заснована з метою формування системної та ефективної архітектури міжнародної торгівлі, яка сприятиме економічному зростанню та підвищенню добробуту населення усіх країн-членів. **Місія** СОТ полягає у забезпеченні максимально вільної, передбачуваної та справедливої торгівлі, що базується на чітких правилах та прозорих процедурах.

Основною метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі та забезпечення її максимальної свободи від митних та інших обмежень. Організація прагне досягти цього шляхом поступового усунення торговельних бар'єрів, таких як високі митні тарифи, кількісні обмеження імпорту, експортні субсидії та інші протекціоністські заходи. Водночас СОТ визнає право країн на захист національних інтересів через систему винятків та спеціальних положень.

Іншими цілями СОТ є:



Рис. 3.2. Цілі СОТ*

*Джерела: [114; 128].

Важливою метою СОТ є також підтримка економічного зростання та скорочення бідності. Організація виходить з того, що розширення торгівлі сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів, збільшенню виробництва, створенню робочих місць і, як наслідок, покращенню рівня життя населення. Особлива увага приділяється потребам країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн, які отримують додаткові переваги та технічну допомогу.

СОТ також ставить за мету сприяння сталому розвитку, що передбачає врахування не лише економічних, а й соціальних та екологічних аспектів торгівлі. Організація прагне забезпечити, щоб розширення торгівлі не відбувалося за рахунок погіршення екологічної ситуації чи порушення соціальних стандартів.

Нарешті, СОТ спрямована на створення стабільного та прозорого глобального торговельного середовища. Це досягається через встановлення єдиних правил торгівлі, забезпечення передбачуваності торговельної політики країн-членів та створення ефективного механізму вирішення торговельних суперечок. Такий підхід сприяє зменшенню невизначеності у міжнародних економічних відносинах та заохочує інвестиції і довгострокове планування.

Сукупність цілей Світової організації торгівлі відображає її прагнення сформуванню відкритої, справедливої та збалансованої системи міжнародної торгівлі. Лібералізація торговельних режимів поєднується з визнанням права держав на застосування захисних механізмів у межах узгоджених правил, що

дозволяє враховувати особливості національного розвитку та забезпечувати економічну безпеку. Такий підхід створює умови для поступового зниження протекціонізму без порушення суверенних інтересів країн-членів.

Водночас діяльність СОТ виходить за межі суто торговельних завдань і спрямована на досягнення ширших соціально-економічних цілей, зокрема підтримку економічного зростання, скорочення бідності та сприяння сталому розвитку. Через встановлення прозорих і передбачуваних правил торгівлі, а також ефективний механізм врегулювання суперечок, організація забезпечує стабільність глобального торговельного середовища, що є важливою передумовою для інвестиційної активності та довгострокового економічного планування.

Основні *принципи* діяльності СОТ:

Недискримінація

Країна не повинна дискримінувати між своїми торговельними партнерами (принцип режиму найбільшого сприяння) та між своїми та іноземними товарами, послугами чи громадянами (принцип національного режиму)

Вільна торгівля

Поступове зниження торговельних бар'єрів через переговори є одним із найбільш очевидних способів заохочення торгівлі, хоча за певних обставин дозволяються певні захисні заходи

Прозорість

Торговельні режими країн-членів мають бути прозорими; СОТ проводить регулярні огляди торговельної політики країн; країни-члени повинні повідомляти СОТ про зміни у своїй торговельній політиці

Рис. 3.3. Принципи діяльності СОТ*

*Джерела: [114; 128].

Діяльність Світової організації торгівлі базується на ряді фундаментальних принципів, які формують основу багатосторонньої торговельної системи. Ці принципи відображають прагнення до створення справедливих та рівних умов для всіх учасників міжнародної торгівлі, незалежно

від їхнього економічного потенціалу чи географічного положення.

Недискримінація є одним із наріжних каменів системи СОТ і реалізується через два основні режими. Режим найбільшого сприяння вимагає, щоб країна надавала всім іншим членам СОТ такі ж торговельні переваги, які вона надає будь-якій іншій країні. Якщо країна знижує митний тариф для одного торговельного партнера, вона повинна застосувати той самий тариф до всіх членів СОТ. Національний режим, у свою чергу, передбачає, що імпортовані товари після проходження митниці повинні отримувати таке ж трактування, як і аналогічні вітчизняні товари.

Принцип вільної торгівлі втілюється у поступовому скасуванні торговельних бар'єрів шляхом багатосторонніх переговорів. СОТ заохочує країни-члени знижувати митні тарифи та усувати інші перешкоди для міжнародної торгівлі. Водночас, система СОТ визнає, що країни, що розвиваються, можуть потребувати більше часу для відкриття своїх ринків, а також передбачає можливість застосування захисних заходів у випадку загрози національній економіці.

Прозорість є ще одним ключовим принципом СОТ. Країни-члени зобов'язані публікувати свої торговельні правила та повідомляти СОТ про будь-які зміни в них. СОТ також проводить регулярні огляди торговельної політики своїх членів. Прозорість сприяє кращому розумінню торговельних правил різних країн та зменшує невизначеність для експортерів та імпортерів.

Передбачуваність. Торговельне середовище повинно бути стабільним і передбачуваним. СОТ зобов'язує країни-члени «зв'язувати» свої тарифні ставки, тобто встановлювати їх верхню межу, яку вони зобов'язуються не перевищувати. Це створює певність для бізнесу та інвесторів щодо умов доступу на ринки.

Крім того, передбачуваність забезпечується через систему правил СОТ, які чітко визначають, які заходи торговельної політики є допустимими, а які ні. Країни-члени знають, чого вони можуть очікувати від своїх торговельних партнерів, і це сприяє стабільності міжнародної торгівлі.

Справедливість торговельного процесу. СОТ прагне забезпечити справедливі умови конкуренції. Це включає боротьбу з демпінгом (експорт товарів за цінами нижче собівартості) та субсидуванням, яке викривляє конкуренцію. Організація дозволяє країнам застосовувати антидемпінгові та компенсаційні мита для захисту від таких недобросовісних практик.

Також СОТ забезпечує справедливість через механізм вирішення спорів, який дозволяє країнам-членам захищати свої права та інтереси, якщо вони вважають, що інші члени порушують правила СОТ.

Разом ці принципи створюють комплексну систему правил, яка сприяє розвитку міжнародної торгівлі на основі рівних можливостей та справедливої

конкуренції. Вони також забезпечують баланс між прагненням до вільної торгівлі та визнанням необхідності захисту законних національних інтересів.

Світова організація торгівлі виконує ряд ключових **функцій**, які забезпечують ефективне функціонування багатосторонньої торговельної системи. Ці функції охоплюють широкий спектр діяльності – від проведення переговорів до вирішення спорів та надання технічної допомоги.

Організація не лише встановлює правила міжнародної торгівлі, але й забезпечує їх дотримання, сприяє прозорості торговельної політики країн-членів та допомагає менш розвиненим країнам інтегруватися у світову економіку.

Основні функції Світової організації торгівлі (рис. 3.4):

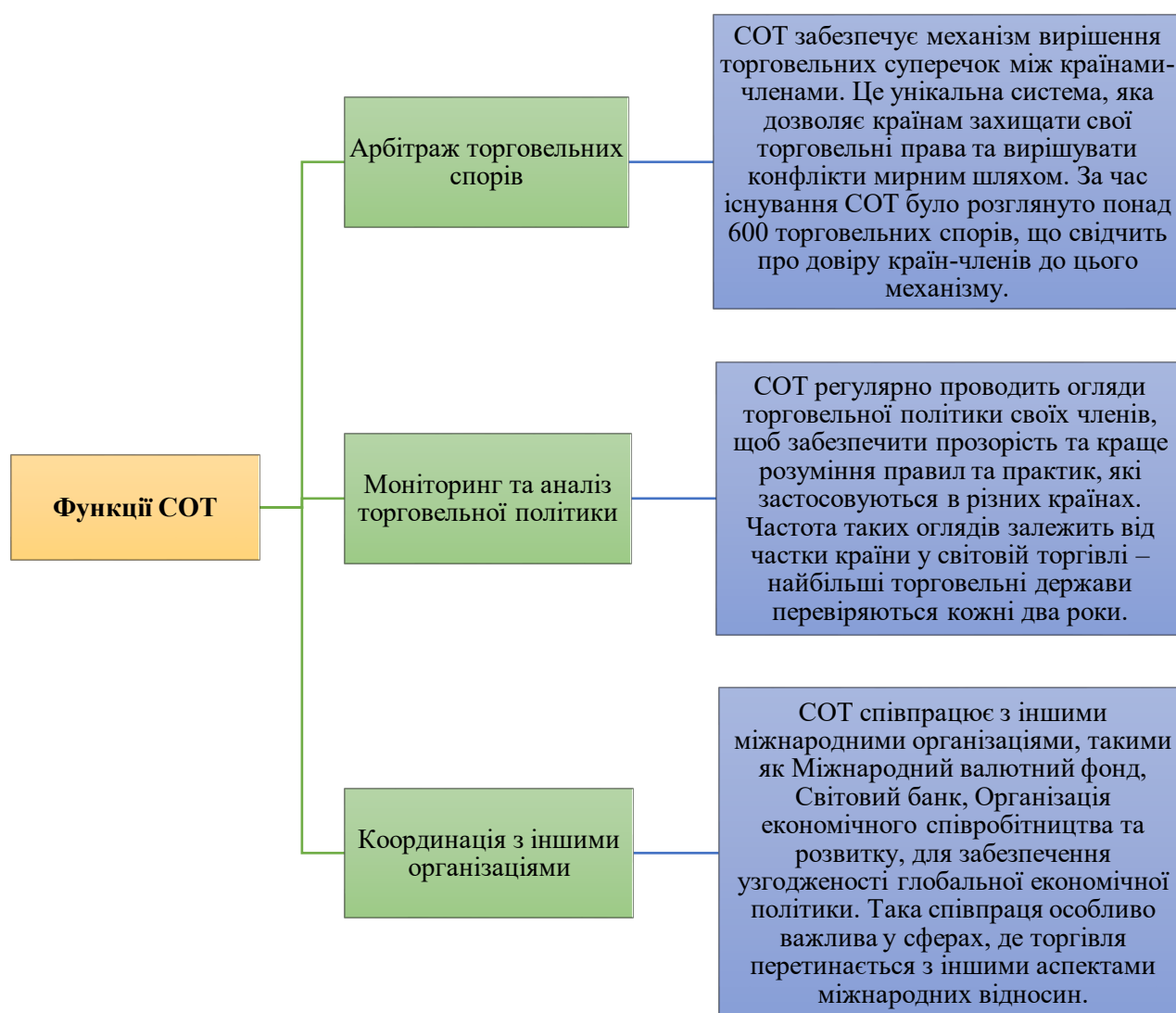


Рис. 3.4. Основні функції СОТ*

*Джерела: [114; 128].



Важливою функцією СОТ є забезпечення платформи для багатосторонніх торговельних переговорів. З моменту створення організації було проведено декілька раундів таких переговорів, найбільш амбітним з яких є Доський раунд розвитку, розпочатий у 2001 році. Хоча цей раунд зіткнувся з численними труднощами і досі не завершений

повністю, окремі його елементи, такі як Угода про спрощення процедур торгівлі, були успішно узгоджені.

Одна з найважливіших функцій СОТ – вирішення торговельних спорів між країнами-членами. Механізм врегулювання спорів СОТ вважається одним із найбільших досягнень організації. Він забезпечує процедуру, яка дозволяє країнам вирішувати торговельні конфлікти на основі правил, а не сили. Коли країна вважає, що інший член порушує правила СОТ або свої зобов'язання, вона може ініціювати процедуру вирішення спору. Система передбачає кілька етапів, включаючи консультації, створення панелі експертів, можливість апеляції та, у разі необхідності, застосування санкцій.

СОТ також відіграє важливу роль у моніторингу та аналізі торговельної політики країн-членів. Через Механізм огляду торговельної політики СОТ регулярно проводить детальні дослідження торговельних режимів своїх членів, що сприяє прозорості та передбачуваності в міжнародній торгівлі. Ці огляди дозволяють країнам-членам оцінити відповідність національних політик правилам СОТ та виявити потенційні проблеми до того, як вони призведуть до серйозних торговельних конфліктів.

Особливу увагу СОТ приділяє допомозі країнам, що розвиваються, та найменш розвиненим країнам. Організація надає технічну допомогу, проводить навчальні програми та допомагає цим країнам більш ефективно брати участь у багатосторонній торговельній системі. СОТ також співпрацює з іншими міжнародними організаціями для забезпечення того, щоб торговельна лібералізація сприяла розвитку та скороченню бідності.

Нарешті, СОТ координує свою діяльність з іншими міжнародними економічними інституціями, такими як Міжнародний валютний фонд та Світовий банк. Ця співпраця важлива для забезпечення узгодженості глобальної економічної політики та ефективного вирішення складних економічних проблем, які виходять за межі компетенції однієї організації.

3.3. Структура та органи СОТ

Ефективне функціонування Світової організації торгівлі ґрунтується на чітко вибудованій системі органів управління, кожен з яких виконує визначені повноваження у процесі формування, реалізації та контролю торговельної політики. Така інституційна структура забезпечує поєднання стратегічного ухвалення рішень на найвищому політичному рівні з їх практичною реалізацією через спеціалізовані механізми та адміністративну підтримку. Ієрархічна побудова органів СОТ дозволяє узгоджувати інтереси держав-членів, забезпечувати прозорість процедур та підтримувати стабільність багатосторонньої торговельної системи. Організаційну ієрархію ключових органів СОТ, а також їх місце у системі управління Організацією, схематично представлено на рисунку 3.5.



Рис. 3.5. Організаційна ієрархія органів СОТ*

*Джерела: [114; 128; 131].

Міністерська конференція є найвищим органом СОТ, який збирається не рідше одного разу на два роки. На ній представлені всі члени організації, зазвичай на рівні міністрів торгівлі або інших високопосадовців. Міністерська конференція має повноваження приймати рішення з усіх питань, що стосуються багатосторонніх торговельних угод, а також запускати нові раунди переговорів. Наприклад, на Доській міністерській конференції 2001 року було розпочато Доський раунд переговорів, який мав на меті подальшу лібералізацію світової торгівлі.

Генеральна рада є виконавчим органом СОТ, який діє в періоди між засіданнями Міністерської конференції. Вона складається з представників усіх країн-членів, зазвичай на рівні послів або глав делегацій при СОТ. Генеральна рада контролює виконання угод СОТ та міністерських рішень, розглядає питання

поточної діяльності організації. Важливо зазначити, що Генеральна рада також виконує функції Органу з вирішення спорів та Органу з огляду торговельної політики, збираючись під різними назвами залежно від функцій, які вона виконує.

Під керівництвом Генеральної ради діють три **спеціалізовані ради**, які відповідають за основні сфери діяльності СОТ: Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами та Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності. Ці ради, у свою чергу, мають підпорядковані їм комітети та робочі групи, які займаються більш вузькими питаннями.

Таблиця 3.1

Спеціалізовані ради та комітети СОТ*

Назва	Функції
Рада з торгівлі товарами	Контролює функціонування угод щодо торгівлі товарами, включаючи ГАТТ, угоди про сільське господарство, текстиль, технічні бар'єри в торгівлі, антидемпінгові заходи тощо
Рада з торгівлі послугами	Наглядає за виконанням Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС), яка регулює міжнародну торгівлю послугами
Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності	Контролює функціонування Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)
Комітети та робочі групи	Займаються специфічними питаннями, такими як торгівля та розвиток, регіональні торговельні угоди, обмеження платіжного балансу, бюджет та адміністрування

*Джерела: [55; 114; 128; 131].

Секретаріат СОТ, очолюваний Генеральним директором, забезпечує адміністративну та технічну підтримку різним органам СОТ. Він не має повноважень приймати рішення, які є прерогативою країн-членів, але відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування організації. Секретаріат надає технічну допомогу країнам, що розвиваються, проводить економічні дослідження та аналіз торговельної політики, надає юридичні консультації щодо вирішення спорів та допомагає в організації переговорних процесів. У Секретаріаті працює близько 600 міжнародних службовців, і його штаб-квартира розташована в Центрі Вільяма Раппарда в Женеві, Швейцарія.

3.4. Процедура вирішення торговельних спорів у СОТ

Механізм вирішення спорів (МВС) є одним із найважливіших елементів системи СОТ, який забезпечує дотримання правил та зобов'язань усіма країнами-членами. Він розглядається як «коронна коштовність» СОТ і відрізняє її від більшості інших міжнародних організацій, оскільки має реальні повноваження для виконання своїх рішень.

Таблиця 3.2

Шляхи вирішення торговельних спорів*

Механізм	Алгоритм здійснення
Консультації	Країни-члени СОТ спочатку намагаються вирішити свої розбіжності шляхом консультацій. Країна, що ініціює спір, надсилає формальний запит на консультації, і сторони мають 60 днів для їх проведення.
Створення панелі	Якщо консультації не призводять до вирішення спору, країна-позивач може вимагати створення панелі експертів. Панель складається з трьох (іноді п'яти) незалежних експертів, які вивчають докази та аргументи сторін.
Розгляд та рішення панелі	Панель проводить слухання, розглядає аргументи сторін та видає проміжний звіт. Після отримання коментарів сторін, панель видає остаточний звіт, який автоматично приймається Органом з вирішення спорів (ОВС), якщо не буде консенсусу проти нього.
Апеляція	Будь-яка сторона спору може оскаржити рішення панелі до Апеляційного органу. Цей орган складається з семи членів, але кожен апеляцію розглядають три з них. Апеляційний орган може підтвердити, змінити або скасувати висновки панелі.
Виконання рішення	Після прийняття звіту панелі або Апеляційного органу, країна-відповідач повинна повідомити про свої наміри щодо виконання рішення. Якщо вона не може негайно виконати рішення, їй надається «розумний період часу» для цього.
Компенсація або санкції	Якщо країна-відповідач не виконує рішення, країна-позивач може вимагати компенсації або дозволу на застосування санкцій (призупинення торговельних поступок). Санкції зазвичай застосовуються у вигляді підвищення мит на товари з країни-порушника.

*Джерела: [55; 131].

Процес вирішення спорів у СОТ починається з етапу консультацій, під час якого країни намагаються вирішити свої розбіжності шляхом переговорів. Більшість спорів вирішуються саме на цьому етапі. Якщо консультації не

призводять до вирішення спору протягом 60 днів, країна-позивач може вимагати створення панелі експертів.

Панель складається з трьох (іноді п'яти) незалежних експертів, які вивчають докази та аргументи сторін. Панель проводить слухання, розглядає письмові матеріали та консультується з експертами, якщо це необхідно. Протягом шести місяців (у термінових випадках – трьох місяців) панель готує свій звіт з рекомендаціями. Звіт панелі автоматично приймається Органом з вирішення спорів (ОВС), якщо не буде консенсусу проти його прийняття (принцип «негативного консенсусу»).

Будь-яка сторона спору може оскаржити рішення панелі до Апеляційного органу, який розглядає лише питання права та юридичної інтерпретації. Апеляційний орган може підтвердити, змінити або скасувати висновки панелі. Його рішення є остаточним і повинно бути прийняте сторонами спору.

Після прийняття звіту країна-відповідач повинна повідомити про свої наміри щодо виконання рішення. Якщо негайне виконання неможливе, країні-відповідачу надається «розумний період часу» для цього, зазвичай не більше 15 місяців. Якщо країна не виконує рішення у встановлений термін, вона повинна вступити в переговори з країною-позивачем для визначення взаємоприйнятної компенсації (наприклад, зниження тарифів в інших сферах).

Якщо компенсація не узгоджена, країна-позивач може звернутися до ОВС з проханням дозволити їй застосувати санкції проти країни-відповідача. Ці санкції зазвичай мають форму підвищення мит на товари з країни-порушника і можуть застосовуватися до тих пір, поки країна-відповідач не виконає рішення або сторони не досягнуть взаємоприйнятного рішення.

Статистика спорів СОТ

За час існування СОТ (з 1995 року) було ініційовано понад 600 торговельних спорів. Найбільш активними користувачами системи вирішення спорів є США та ЄС, але все більше країн, що розвиваються, також звертаються до цього механізму. Близько 60% спорів вирішуються на етапі консультацій, не доходячи до створення панелі. Середня тривалість розгляду справи панеллю становить близько 10 місяців, а з урахуванням можливої апеляції – до 15 місяців [55].

3.5. СОТ і співпраця з країнами, що розвиваються, та Україною

Світова організація торгівлі приділяє особливу увагу інтеграції країн, що розвиваються, у глобальну торговельну систему. Ці країни становлять більшість

членів СОТ, і їхня участь у міжнародній торгівлі розглядається як важливий фактор економічного розвитку та подолання бідності. СОТ визнає, що країни, що розвиваються, можуть стикатися з особливими викликами при інтеграції у світову економіку та потребують спеціальної підтримки. У цьому зв'язку діяльність Світової організації торгівлі спрямована не лише на підтримання стабільності багатосторонньої торговельної системи, а й на створення умов для більш інклюзивного розвитку. Світова організація торгівлі реалізує принцип спеціального та диференційованого режиму, який передбачає надання країнам, що розвиваються, гнучкіших зобов'язань, перехідних періодів та технічної допомоги. Такі підходи дозволяють враховувати структурні особливості їхніх економік, рівень інституційного розвитку та обмеженість ресурсів, сприяючи поступовій та більш збалансованій інтеграції цих держав у світову торговельну систему.



Технічна допомога та навчання

СОТ реалізує різноманітні програми технічної допомоги, включаючи навчальні курси, семінари та стажування для представників країн, що розвиваються. Ці програми допомагають країнам краще розуміти правила СОТ, розвивати необхідні навички для участі в торговельних переговорах та ефективно впроваджувати угоди СОТ.



Доступ до ринків

СОТ сприяє полегшенню доступу продукції з країн, що розвиваються, на ринки розвинених країн. Це включає зниження тарифів, усунення квот та інших торговельних бар'єрів. Особливо важливим є доступ до ринків сільськогосподарської продукції, текстилю та одягу, де країни, що розвиваються, часто мають порівняльні переваги.



Спеціальний і диференційований режим

Угоди СОТ містять положення про спеціальний і диференційований режим для країн, що розвиваються. Це включає триваліші перехідні періоди для впровадження угод, менш жорсткі зобов'язання, технічну допомогу та захисні механізми для вразливих секторів економіки.

Ключовим аспектом співпраці СОТ з країнами, що розвиваються, є надання технічної допомоги та проведення освітніх програм. СОТ організовує різноманітні навчальні курси, семінари та стажування для державних службовців, дипломатів, представників бізнесу та академічних кіл з країн, що розвиваються. Ці програми допомагають країнам краще розуміти правила СОТ, розвивати необхідні навички для участі в торговельних переговорах та ефективно впроваджувати угоди СОТ у національне законодавство та практику.

Технічна допомога також включає консультації з правових та політичних питань, допомогу в розробці торговельного законодавства та розвитку інституційних можливостей. Важливим інструментом є Інтегрована рамкова програма для найменш розвинених країн, яка об'єднує зусилля СОТ та інших міжнародних організацій для надання цільової допомоги найбільш вразливим країнам світу:

1. Пільги для найменш розвинених країн. Найменш розвинені країни (НРК) отримують особливі пільги в системі СОТ. Згідно з ініціативою «Все, крім зброї» Європейського Союзу та аналогічними схемами інших розвинених країн, товари з НРК можуть експортуватися на ринки розвинених країн без мит і квот (за винятком зброї). Крім того, НРК мають більше гнучкості щодо виконання зобов'язань за угодами СОТ, довші перехідні періоди та можливість отримувати додаткову технічну допомогу.

2. Допомога в розвитку торгівлі. Ініціатива «Допомога в розвитку торгівлі» (Aid for Trade) спрямована на надання фінансової та технічної допомоги країнам, що розвиваються, для розбудови їхнього торговельного потенціалу. Ця ініціатива допомагає країнам розвивати торговельну інфраструктуру, покращувати логістику, модернізувати митні процедури та долати інші перешкоди, які заважають їм повною мірою брати участь у міжнародній торгівлі.

Угоди СОТ містять численні положення про спеціальний і диференційований режим для країн, що розвиваються. Це включає триваліші перехідні періоди для впровадження угод, менш жорсткі зобов'язання, технічну допомогу та захисні механізми для вразливих секторів економіки. Наприклад, Угода про сільське господарство дозволяє країнам, що розвиваються, надавати певні види субсидій для підтримки дрібних фермерів, а Угода про спрощення процедур торгівлі дозволяє їм самостійно визначати терміни впровадження різних положень.

СОТ також працює над вирішенням специфічних проблем, з якими стикаються країни, що розвиваються, у сфері міжнародної торгівлі. Це включає питання доступу до ліків (наприклад, через примусове ліцензування патентів на фармацевтичні препарати), продовольчої безпеки, доступу до ринків для

сільськогосподарської продукції та захисту традиційних знань та культурної спадщини.

Незважаючи на всі ці зусилля, багато країн, що розвиваються, продовжують стикатися з викликами при інтеграції у світову торговельну систему. Вони часто мають обмежені ресурси для виконання складних зобов'язань за угодами СОТ, стикаються з потужною конкуренцією на глобальних ринках та мають обмежений вплив на прийняття рішень у СОТ. Тому вдосконалення механізмів підтримки цих країн залишається важливим завданням для СОТ у майбутньому.

Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі 16 травня 2008 року, завершивши тривалий процес переговорів, який розпочався ще в 1993 році (рис. 3.6).

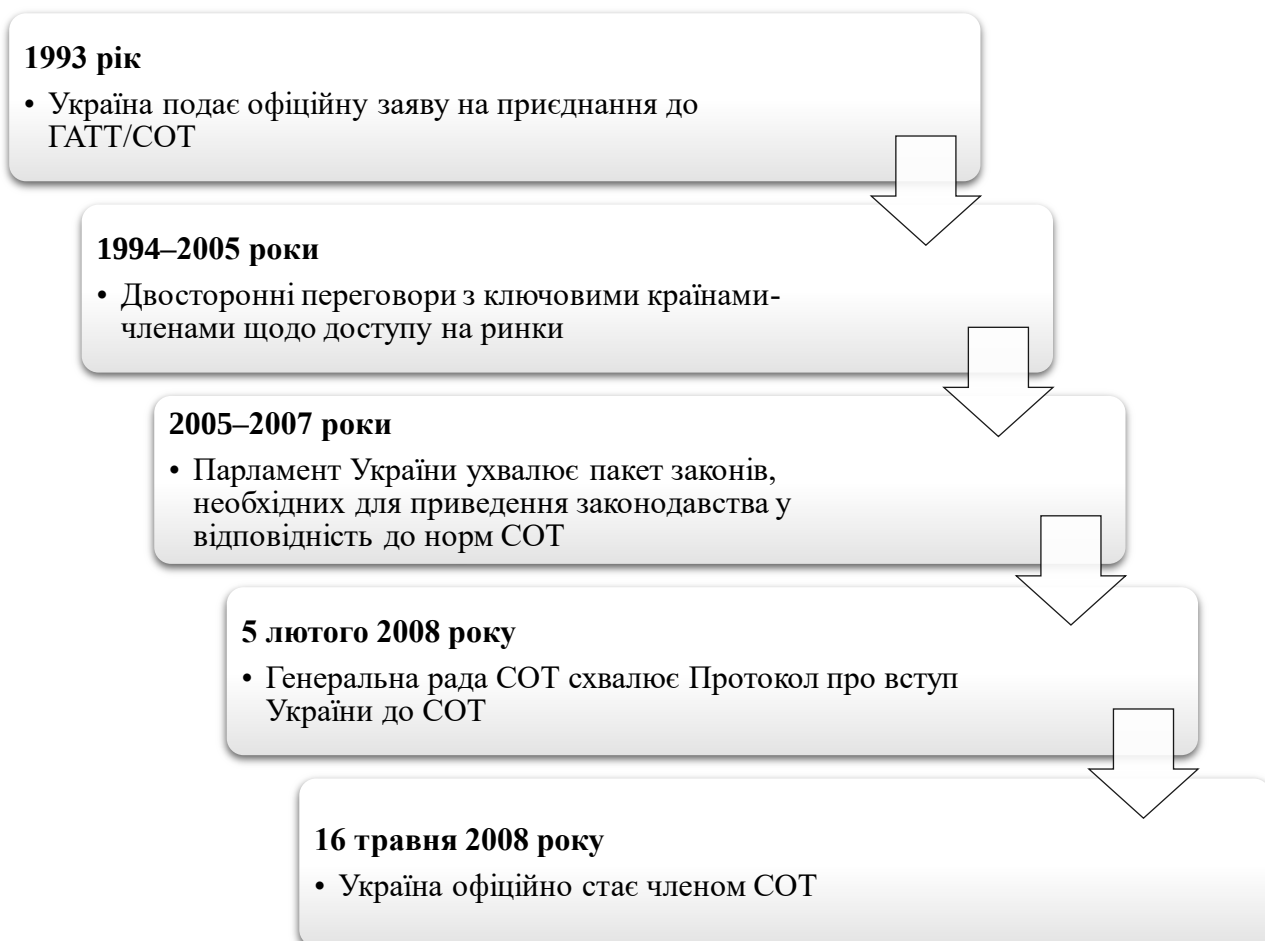


Рис. 3.6. Хронологія вступу України до Світової організації торгівлі*

*Джерела: [32; 108; 111].

Вступ до СОТ став важливим кроком у інтеграції України до світової економіки та відкрив нові можливості для розвитку зовнішньої торгівлі та

залучення інвестицій. Процес приєднання України до СОТ вимагав проведення комплексних реформ національного законодавства та економічної політики. Було ухвалено понад 50 законів та нормативних актів, які привели українське законодавство у відповідність до норм СОТ у таких сферах, як митне регулювання, технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи, захист інтелектуальної власності, державні закупівлі та інші.

Таблиця 3.3

Переваги та виклики членства у СОТ для України*

Переваги членства України в СОТ	Виклики для України
Покращення доступу до зовнішніх ринків через зниження тарифних і нетарифних бар'єрів	Зростання конкуренції на внутрішньому ринку для окремих галузей промисловості
Захист від дискримінаційних заходів торговельних партнерів	Обмеження можливостей для захисту вразливих секторів економіки
Можливість використання механізму вирішення спорів СОТ для захисту інтересів українських виробників	Необхідність постійного вдосконалення законодавства та інституційної спроможності
Підвищення прозорості торговельної політики та регуляторного середовища	Складнощі з дотриманням стандартів якості та безпеки продукції на ринках розвинених країн
Стимулювання внутрішніх реформ та модернізації економіки	Розвиток потенціалу для ефективної участі в торговельних переговорах та роботі органів СОТ
Покращення інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій	
Полегшення укладання угод про вільну торгівлю, зокрема з ЄС	

*Джерела: [32; 108; 111].

Членство в СОТ надало Україні низку важливих переваг у сфері зовнішньої торгівлі. Перш за все, це покращення доступу до зовнішніх ринків через зниження тарифних і нетарифних бар'єрів. Країни-члени СОТ застосовують до товарів з України режим найбільшого сприяння, що значно спрощує експортні операції. Крім того, вступ до СОТ став передумовою для укладання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, включаючи Глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі.

Завдяки членству в СОТ Україна отримала доступ до механізму вирішення торговельних спорів, який дозволяє захищати інтереси національних виробників у випадку дискримінаційних дій з боку торговельних партнерів.

Україна вже використовувала цей механізм у кількох випадках, зокрема, у спорі з Росією щодо транзитних обмежень та у спорі з Вірменією щодо антидемпінгових заходів.

Членство в СОТ також сприяло підвищенню прозорості та передбачуваності торговельної політики України. Україна регулярно проходить процедуру огляду торговельної політики (останній відбувся у 2021 році), що дозволяє оцінити відповідність національних заходів зобов'язанням в рамках СОТ та отримати рекомендації щодо подальших реформ.

Попри загальні позитивні наслідки, вступ до СОТ створив і певні виклики для української економіки. Зокрема, зростання конкуренції на внутрішньому ринку призвело до труднощів для окремих галузей промисловості, які не були готові до міжнародної конкуренції. Крім того, членство в СОТ обмежило можливості України щодо захисту вразливих секторів економіки та підтримки національних виробників.

Питання для самоконтролю:

1. Які історичні та економічні передумови зумовили створення Світової організації торгівлі (СОТ)?
2. Як формувався перехід від Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) до СОТ?
3. У чому полягає місія та основні цілі діяльності Світової організації торгівлі?
4. Які принципи лежать в основі функціонування СОТ (недискримінація, прозорість, сприяння розвитку тощо)?
5. Які основні функції СОТ забезпечують реалізацію її місії у глобальній торговельній системі?
6. Якою є організаційна структура СОТ та роль основних органів (Міністерська конференція, Генеральна рада, комітети та спеціалізовані ради)?
7. Як здійснюється процедура вирішення торговельних спорів у рамках СОТ? Яке значення має Орган з вирішення спорів?
8. Які механізми співпраці СОТ із країнами, що розвиваються, і як організація сприяє їхній інтеграції у світову торгівлю?
9. Які напрями та результати співробітництва між СОТ та Україною?
10. Які сучасні виклики стоять перед СОТ, які реформи обговорюються на міжнародному рівні, та як вони впливають на ефективність глобальної торговельної системи?

Тестові завдання:

1. Яка подія стала закономірним наслідком розвитку міжнародних торговельних відносин після Другої світової війни?

- а) підписання ГАТТ
- б) Створення Світової організації торгівлі
- в) підписання Марракеської угоди
- г) заснування МВФ

2. Яка угода стала попередником СОТ і регулювала питання міжнародної торгівлі до створення СОТ?

- а) Марракеська угода
- б) Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)
- в) Угода про спрощення процедур торгівлі
- г) Київська угода

3. Який раунд переговорів ГАТТ привів до створення СОТ у 1994 році?

- а) Гонконзький раунд
- б) Уругвайський раунд
- в) Доґа-раунд
- г) Дохський раунд

4. Яку дату офіційної діяльності СОТ можна вважати початком її роботи?

- а) 1990
- б) 1995
- в) 2000
- г) 1985

5. Де розташована штаб-квартира СОТ?

- а) Нью-Йорк
- б) Женева
- в) Стокгольм
- г) Лондон

6. Який з нижче наведених варіантів відповідає головній меті СОТ?

- а) забезпечення повного захисту національних ринків
- б) лібералізація міжнародної торгівлі та максимально можливе зняття бар'єрів
- в) післявоєнна відбудова лише для розвинених країн
- г) впровадження єдиної валюти

7. Який з основних принципів діяльності СОТ включає режим найбільшого сприяння?

- а) негласність і конфіденційність
- б) рівність усіх країн незалежно від рівня розвитку
- в) нерівність умов для країн, що розвиваються
- г) надання преференцій лише розвиненим країнам

8. Що означає принцип національного режиму в рамках СОТ?

- а) обов'язковість надання однакового режиму для імпорту та вітчизняних товарів
- б) вільне розміщення податків на імпорт
- в) обмеження імпорту тільки національними законами
- г) винагородження експортерів за кордоном

9. Яким чином забезпечується принцип прозорості у діяльності СОТ?

- а) публікація торговельних правил і повідомлення змін
- б) закриті переговори без публічних оглядів
- в) відсутність звітності перед країнами-членами
- г) вказівки без пояснень для бізнесу

10. Який принцип гарантує стабільність і передбачуваність торговельного середовища?

- а) стихійність ринкових рішень
- б) передбачуваність через зобов'язання щодо верхньої межі тарифів
- в) вільне застосування захисних заходів у будь-який час
- г) недоступність інформації про політику країн

11. Яка з наступних практик СОТ бореться з недобросовісною конкуренцією?

- а) демпінг і субсидії
- б) вільна продаж товарів за будь-якою ціною
- в) заборона імпорту з усіх країн
- г) розпорядження монополій

12. Яка ключова функція СОТ стосується вирішення торговельних спорів?

- а) введення нових тарифів без консультацій
- б) механізм вирішення спорів з консультаціями, панеллю експертів та апеляцією
- в) забезпечення монопольного регулювання ринків

г) водіння переговорів лише між великими країнами

13. Яке завдання виконує механізм огляду торговельної політики СОТ?

- а) проводити таємні огляди без публічних звітів
- б) регулярно досліджувати торговельні режими членів для прозорості
- в) забороняти країнам змінювати політику
- г) контролювати внутрішній демпінг

14. Яка група країн отримує особливу увагу та підтримку від СОТ?

- а) країни-партнери ЄС
- б) країни, що розвиваються та найменш розвинені країни
- в) виключно країни з високим рівнем доходу
- г) Латиноамериканські країни

15. Яку роль відіграє СОТ у регулюванні світової торгівлі щодо розвинутих країн та країн, що розвиваються?

- а) водить політику лише для розвинутих
- б) сприяє співпраці та наданню технічної допомоги країнам, що розвиваються
- в) відокремлює розвинені країни від решти
- г) впроваджує захисні заходи для всіх країн без винятку

16. Яке основне завдання СОТ щодо правил торгівлі?

- а) створення єдиного світового законодавства
- б) встановлення загальних правил та їх дотримання
- в) вилучення правил із міжнародних договорів
- г) обмеження участі розвинених країн

17. Яка угода офіційно закріпила створення СОТ?

- а) Угода про спрощення процедур торгівлі
- б) Марракеська угода
- в) ГАТТ-угода
- г) Київська декларація

18. Яку роль виконує СОТ у вирішенні торговельних спор між країнами?

- а) вигадує нові правила для кожного конфлікту
- б) надає чітку багатосторонню процедуру з можливістю апеляції
- в) виключає застосування будь-яких санкцій
- г) не втручається у внутрішні ринки країн

Тема 4

МЕХАНІЗМ ВСТУПУ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

4.1. Правові основи вступу до СОТ

4.2. Подання формальної заявки та підготовка меморандуму про торговельний режим

4.3. Визначення умов вступу: багатосторонні та двосторонні переговори

4.4. Формування пакету документів для вступу у СОТ, їх затвердження та ратифікація

4.5. Офіційне приєднання до СОТ та післявступний період: імплементація зобов'язань

4.1. Правові основи вступу до СОТ

Членство у СОТ відкриває для країн значні економічні переваги. По-перше, це доступ до ринків інших членів організації на умовах режиму найбільшого сприяння. По-друге, це захист від дискримінаційних торговельних практик. По-третє, це участь у формуванні правил міжнародної торгівлі. Крім того, членство у СОТ часто розглядається як знак економічної надійності та стабільності, що сприяє залученню прямих іноземних інвестицій.

Важливо зазначити, що більшість світових економік вже є членами СОТ. Станом на 2025 рік організація налічує 164 країни-члени, що разом представляють понад 98% світової торгівлі. Близько 30 країн та окремих митних територій перебувають на різних етапах процесу приєднання. Серед них такі значні економіки як Білорусь, Ірак, Іран, Лівія, Узбекистан та інші [130].



Правовою основою для вступу нових членів до Світової організації торгівлі є Стаття XII Марракеської угоди про заснування СОТ. Цей основоположний документ чітко визначає, що будь-яка держава або окрема митна територія, яка має повну автономію у здійсненні своєї зовнішньоторговельної політики, може приєднатися до СОТ [82].

Стаття XII: Приєднання

«1. Будь-яка держава або окрема митна територія, що володіє повною автономією у здійсненні своєї зовнішньоторговельної політики та в інших питаннях, які передбачені в цій Угоді та багатосторонніх торговельних угодах, може приєднатися до цієї Угоди на умовах, узгоджених між нею та СОТ. Таке приєднання поширюється на цю Угоду та багатосторонні торговельні угоди, що додаються до неї.» [82]

Ключовою особливістю процесу вступу до СОТ є те, що він відбувається на умовах, узгоджених між заявником та членами організації. Це означає, що процес є повністю переговорним, а не автоматичним, як це може бути в інших міжнародних організаціях. Кожний новий член повинен досягти балансу між своїми національними інтересами та вимогами, що висуваються існуючими членами СОТ [34].

Особливості вступу до СОТ (рис. 4.1):

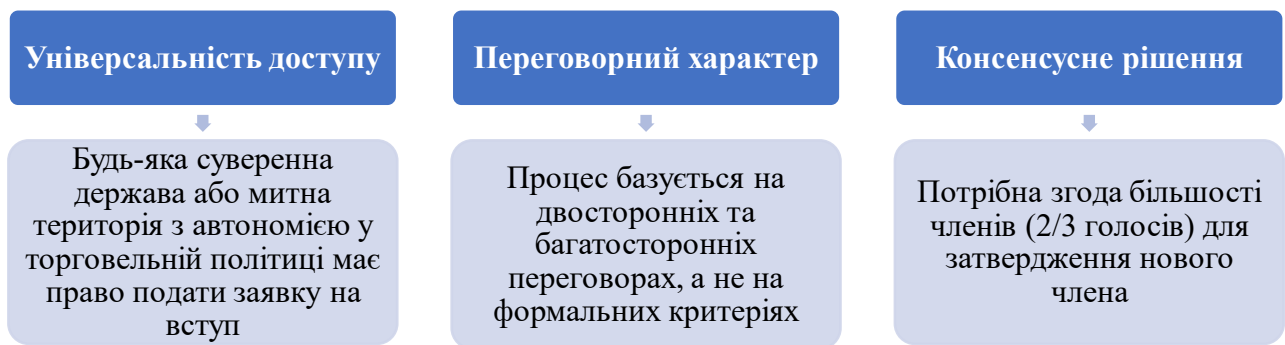


Рис. 4.1. Відмінні особливості вступу до СОТ*

*Джерела: [34; 82; 83; 130].

Важливо підкреслити, що на відміну від деяких інших міжнародних організацій, вступ до СОТ не передбачає лише формального виконання певних критеріїв. Тут немає чіткого переліку вимог, які автоматично гарантують членство. Натомість, кожний випадок розглядається індивідуально, з урахуванням особливостей економіки заявника, стану його законодавства, торговельної політики та готовності до здійснення необхідних реформ [83].

Стаття XII також визначає процедурні аспекти вступу, зокрема, що рішення про прийняття нового члена ухвалюється Міністерською конференцією СОТ більшістю у дві третини голосів членів організації. Це підкреслює важливість досягнення широкого консенсусу серед існуючих членів щодо умов приєднання нового учасника.

4.2. Подання формальної заявки та підготовка меморандуму про торговельний режим

Офіційний процес вступу до Світової організації торгівлі розпочинається з формального звернення держави або окремої митної території до Генеральної ради СОТ. Цей крок є результатом внутрішньополітичного рішення країни про бажання приєднатися до організації, що зазвичай ухвалюється на найвищому державному рівні – урядом або парламентом.

Звернення до СОТ відбувається у формі офіційного листа, який направляється від імені уповноваженого органу держави (як правило, Міністерства закордонних справ або Міністерства економіки/торгівлі) на ім'я Генерального директора СОТ. У листі заявник висловлює намір приєднатися до організації та підтверджує готовність дотримуватися принципів і правил СОТ (рис. 4.2).

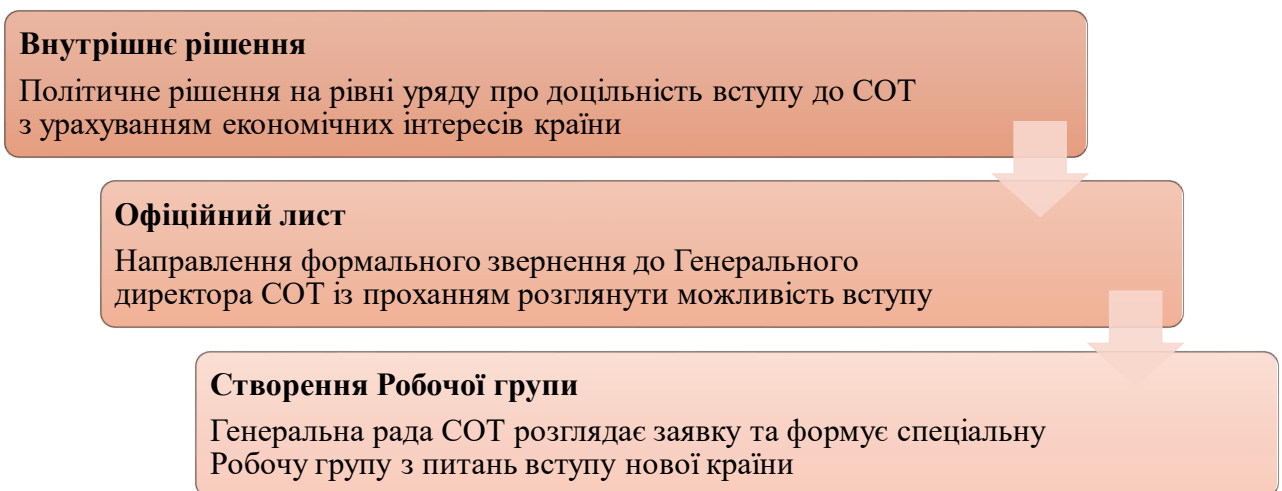


Рис. 4.2. Початковий етап вступу до СОТ*

*Джерела: [34; 82].

Після отримання запиту, Генеральний директор СОТ включає питання розгляду заявки до порядку денного найближчого засідання Генеральної ради. На цьому засіданні члени СОТ приймають рішення про створення спеціальної Робочої групи з питань вступу конкретної країни. Робоча група є ключовим інституційним механізмом, який координуватиме весь процес переговорів [34].

Важливо зазначити, що Робоча група формується на відкритій основі – будь-який член СОТ може заявити про свій інтерес і долучитися до її роботи. На практиці до Робочої групи входять представники всіх основних торговельних партнерів країни-заявника, а також країн, які мають стратегічний інтерес до її

ринку. Кількісний склад Робочої групи може варіюватися від кількох десятків до понад сотні країн.

Після формування Робочої групи призначається її Голова – досвідчений дипломат, який представляє одну з країн-членів СОТ. Голова керує процесом переговорів, забезпечує дотримання процедур і виступає посередником між заявником і членами СОТ. Це надзвичайно важлива роль, оскільки від компетенції та дипломатичних навичок Голови часто залежить швидкість та ефективність переговорного процесу.

Після створення Робочої групи країна-заявник розпочинає підготовку ключового документа – Меморандуму про зовнішньоторговельний режим (Memorandum on the Foreign Trade Regime). Цей всеохоплюючий документ є фундаментом для всього подальшого процесу переговорів. Він надає детальну інформацію про економічну систему країни, її торговельну політику, законодавчу та інституційну структуру у сфері зовнішньоекономічної діяльності.



Рис. 4.3. Обов’язкові складові меморандуму про торговельний режим*

*Джерела: [34; 67].

Підготовка меморандуму – надзвичайно трудомісткий процес, який вимагає злагодженої роботи різних міністерств та відомств країни-заявника. Зазвичай координацію цієї роботи здійснює спеціально створений міжвідомчий орган або профільне міністерство (найчастіше Міністерство економіки або торгівлі).

Типовий меморандум містить від 300 до 500 сторінок основного тексту та численні додатки. Він має структуровану форму, яка включає опис системи регулювання зовнішньої торгівлі товарами та послугами, захисту інтелектуальної власності, інвестиційної політики, процедур стандартизації та сертифікації, санітарних та фітосанітарних заходів, а також багатьох інших аспектів, що стосуються правил СОТ.

Особливо важливою частиною меморандуму є повний перелік національних законів та нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність. Країна-заявник зобов'язана надати не лише назви цих документів, але й детальний опис їхнього змісту, а в багатьох випадках – повні тексти ключових нормативних актів офіційними мовами СОТ (англійською, французькою або іспанською).

Підготовка якісного меморандуму є критично важливою для успіху переговорного процесу. Неточності, прогалини або невідповідності у цьому документі можуть призвести до численних додаткових запитань з боку членів СОТ, що суттєво продовжить процес вступу. Тому багато країн-заявників використовують технічну допомогу Секретаріату СОТ або міжнародних консультантів під час підготовки меморандуму.

Після завершення підготовки меморандум офіційно передається до Секретаріату СОТ, який здійснює його переклад офіційними мовами організації та розповсюджує серед усіх членів Робочої групи. Цей момент вважається початком фактичної фази переговорів про вступ.

Важливо: Після подання меморандуму країна-заявник повинна бути готова до постійного оновлення інформації протягом усього процесу вступу. Будь-які зміни у законодавстві, структурі державних органів або торговельній політиці мають бути своєчасно доведені до відома членів СОТ.

Після отримання меморандуму про зовнішньоторговельний режим країни-заявника, Робоча група приступає до його детального вивчення. Ця фаза, відома як «фактологічне вивчення» (fact-finding), є критично важливою для розуміння членами СОТ поточного стану торговельної політики та законодавства країни-заявника, а також оцінки ступеня їх відповідності нормам і принципам СОТ.

Процес фактологічного вивчення відбувається у форматі письмових запитань та відповідей. Члени Робочої групи формулюють запитання щодо

різних аспектів торговельного режиму країни-заявника, які надсилаються через Секретаріат СОТ. Ці запитання можуть стосуватися будь-яких положень меморандуму, які потребують додаткового роз'яснення, а також конкретних законодавчих актів, регуляторних практик, статистичних даних тощо (рис. 4.4).

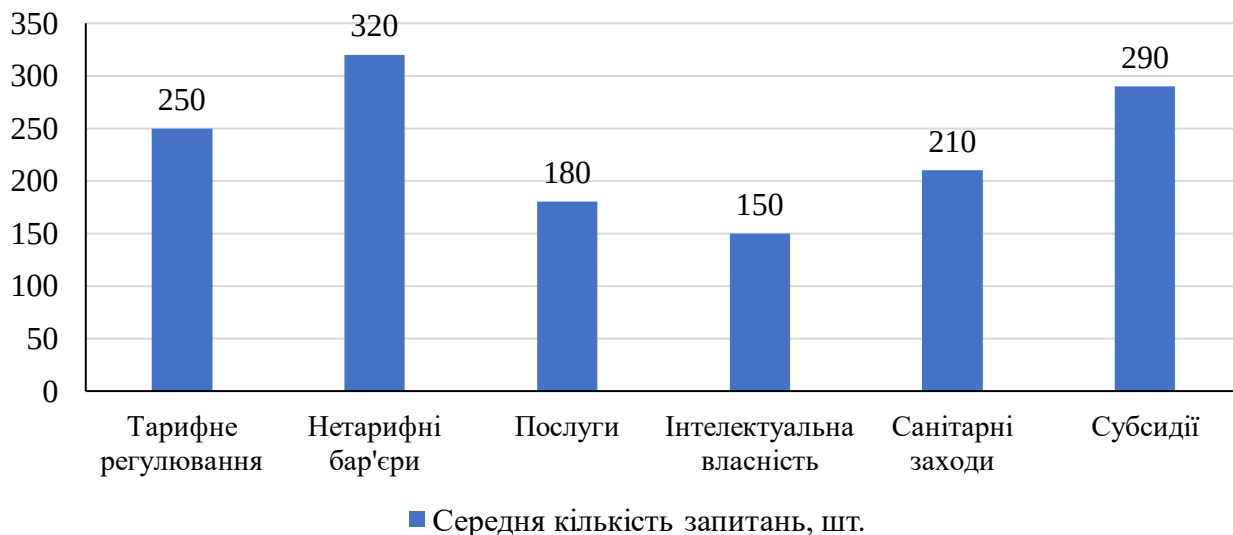


Рис. 4.4. Типова структура запитань до країн-заявників у процесі вступу до СОТ*

*Джерела: [34; 77].

Країна-заявник зобов'язана надати детальні відповіді на всі поставлені запитання у визначені терміни. Ці відповіді мають бути вичерпними, точними та обґрунтованими. У багатьох випадках для підготовки відповідей необхідно залучати експертів з різних галузей, проводити додаткові дослідження та консультації з різними міністерствами та відомствами.

Процес запитань-відповідей зазвичай відбувається у кілька раундів. Після отримання відповідей на перший набір запитань члени Робочої групи можуть поставити додаткові, уточнюючі запитання. Кількість таких раундів не обмежена і залежить від складності торговельного режиму країни-заявника та ступеня задоволення членів СОТ отриманими відповідями.

Паралельно з письмовим обміном запитаннями та відповідями проводяться формальні засідання Робочої групи, на яких представники країни-заявника особисто презентують свій торговельний режим та відповідають на запитання делегацій країн-членів СОТ. Такі засідання дозволяють більш динамічно обговорювати складні питання та досягати взаєморозуміння щодо проблемних аспектів.

За результатами фази фактологічного вивчення Секретаріат СОТ готує

Фактичне резюме (Factual Summary) – документ, який узагальнює інформацію про торговельний режим країни-заявника та виявлені невідповідності нормам СОТ. Цей документ стає основою для підготовки проекту Звіту Робочої групи на наступних етапах.

4.3. Визначення умов вступу: багатосторонні та двосторонні переговори

Після завершення фази фактологічного вивчення починається найскладніший етап процесу вступу до СОТ – багатосторонні переговори щодо умов членства. На цьому етапі Робоча група зосереджується на визначенні конкретних зобов'язань, які країна-заявник має прийняти для приведення свого торговельного режиму у відповідність до правил і принципів СОТ (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Алгоритм проведення багатосторонніх переговорів для вступу у СОТ*

*Джерела: [34; 67].

Багатосторонні переговори охоплюють широкий спектр питань, серед яких:

1. Необхідні законодавчі зміни для забезпечення відповідності нормам СОТ.
2. Механізми імплементації правил СОТ у національне законодавство.
3. Перехідні періоди для впровадження складних або чутливих реформ.
4. Винятки та особливі умови, які можуть бути надані країні-заявнику.

5. Зобов'язання щодо підвищення прозорості торговельної політики.

6. Механізми забезпечення дотримання правил СОТ після вступу.

Переговори відбуваються як під час офіційних засідань Робочої групи, так і у форматі неформальних консультацій між представниками країни-заявника та окремих членів СОТ або груп країн. Важливу роль у координації цього процесу відіграє Голова Робочої групи, який забезпечує поступовий прогрес переговорів та допомагає сторонам знаходити компромісні рішення.

Одним із ключових аспектів багатосторонніх переговорів є визначення законодавчих змін, які країна-заявник повинна здійснити до моменту вступу до СОТ. Ці зміни можуть бути дуже масштабними і стосуватися різних сфер регулювання – від митного законодавства до захисту прав інтелектуальної власності. Країна-заявник зобов'язується подати до Робочої групи проекти всіх необхідних законодавчих актів та провести їх експертизу на відповідність нормам СОТ.

Важливо підкреслити, що переговори про умови вступу є консенсусними – тобто всі члени Робочої групи повинні погодитися з умовами, запропонованими країні-заявнику [67]. Це означає, що навіть одна країна-член СОТ може блокувати прогрес переговорів, якщо вважає, що її інтереси не враховані належним чином. Тому дипломатичні зусилля країни-заявника та її здатність знаходити компромісні рішення є критично важливими для успішного завершення цього етапу.

Приклад: Під час вступу України до СОТ було прийнято понад 50 нових законів та внесено зміни до більш ніж 100 існуючих нормативно-правових актів для забезпечення відповідності українського законодавства нормам і принципам СОТ.

Паралельно з багатосторонніми переговорами в рамках Робочої групи країна-заявник повинна провести серію двосторонніх переговорів з окремими членами СОТ. Ці переговори стосуються конкретних умов доступу на ринки товарів і послуг та є одним із найскладніших аспектів усього процесу вступу.

Двосторонні переговори розпочинаються після того, як члени СОТ вивчать пропозиції країни-заявника щодо доступу на ринки, які вона подає разом із меморандумом про зовнішньоторговельний режим. Ці пропозиції включають:

1. Для товарів:

- початкові пропозиції щодо тарифних ставок на імпорту різних категорій товарів;
- пропозиції щодо тарифних квот на чутливі сільськогосподарські продукти;
- зобов'язання щодо субсидій у сільському господарстві;
- умови застосування захисних, антидемпінгових та компенсаційних

заходів.

2. Для послуг:

- ✓ перелік секторів послуг, які будуть відкриті для іноземних постачальників;
- ✓ умови доступу на ринок для кожного сектора (обмеження щодо форми присутності, участі іноземного капіталу тощо);
- ✓ обмеження щодо національного режиму для іноземних постачальників послуг;
- ✓ перехідні періоди для чутливих секторів послуг.

Кожен член СОТ має право ініціювати двосторонні переговори з країною-заявником, якщо вважає, що має суттєві торговельні інтереси на її ринку. На практиці кількість країн, з якими проводяться такі переговори, варіюється від кількох десятків для великих економік до 5-10 для малих країн.

Переговори проводяться конфіденційно, зазвичай у форматі зустрічей делегацій, очолюваних профільними міністрами або їхніми заступниками. Вони можуть тривати кілька раундів, у ході яких країни обмінюються запитами та пропозиціями, поступово наближаючись до взаємоприйнятних рішень.



Рис. 4.6. Алгоритм проведення двосторонніх переговорів для вступу у СОТ*

*Джерело: [34].

Ключовою особливістю цих переговорів є те, що всі поступки, які країна-заявник надає одному члену СОТ, автоматично поширюються на всіх інших членів організації відповідно до принципу найбільшого сприяння. Це означає, що країна-заявник повинна ретельно зважувати кожну поступку, оскільки вона стане універсальним зобов'язанням.

Результатом успішних двосторонніх переговорів є підписання двосторонніх протоколів про доступ на ринки товарів і послуг. Ці протоколи є

юридично обов'язковими документами, які згодом інтегруються у загальний пакет документів про вступ країни до СОТ.

Важливо зазначити, що завершення двосторонніх переговорів з усіма зацікавленими членами СОТ є необхідною передумовою для завершення багатосторонніх переговорів у рамках Робочої групи. Тому ефективна стратегія проведення двосторонніх переговорів має критичне значення для успішного та своєчасного завершення всього процесу вступу.

4.4. Формування пакету документів для вступу у СОТ, їх затвердження та ратифікація

Після успішного завершення багатосторонніх і двосторонніх переговорів розпочинається етап формування комплексного пакету документів, який становить юридичну основу для вступу нового члена до Світової організації торгівлі. Зазначений пакет фіксує узгоджені результати переговорного процесу та відображає зобов'язання країни-заявника щодо лібералізації доступу до ринків товарів і послуг, дотримання правил багатосторонньої торговельної системи та імплементації норм угод СОТ у національне законодавство. Кожен елемент цього пакету має самостійне юридичне значення і водночас є складовою цілісного механізму правового приєднання до Організації. Основні компоненти пакету документів для вступу до СОТ, їх функціональне призначення та змістовне наповнення систематизовано і представлено на рисунку 4.7.

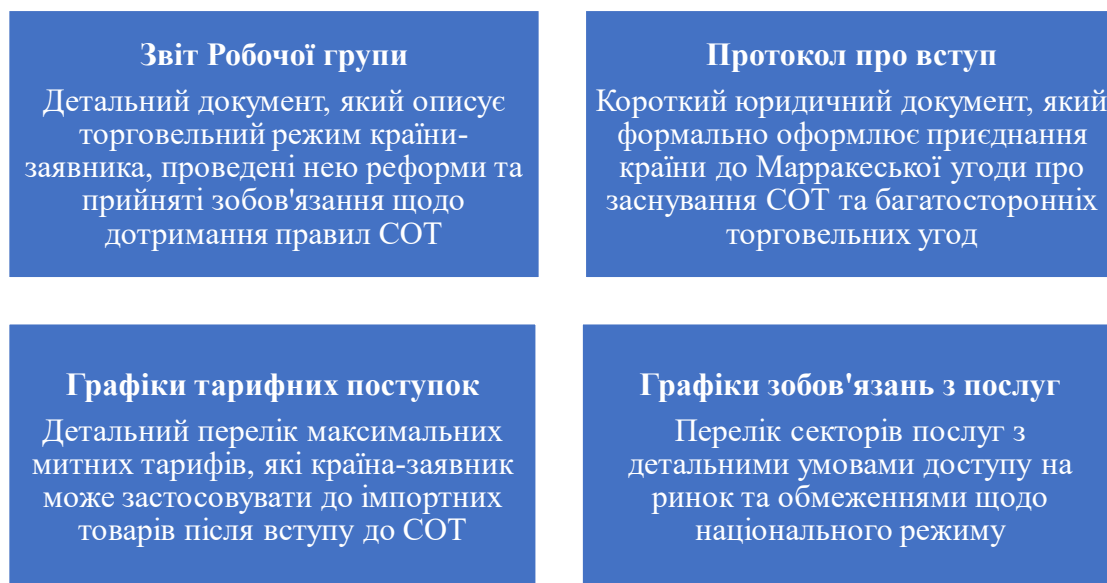


Рис. 4.7. Ключові компоненти пакету документів для вступу у СОТ*

*Джерела: [34; 82].

Підготовка Звіту Робочої групи є одним із найскладніших завдань усього процесу. Цей документ повинен точно відображати всі досягнуті домовленості між країною-заявником та членами СОТ. Він включає детальний опис торговельного режиму країни, перелік прийнятих законодавчих змін, конкретні зобов'язання щодо застосування правил СОТ та будь-які особливі умови або перехідні періоди, узгоджені в ході переговорів.

Протокол про вступ є коротким документом, який юридично оформлює приєднання країни до СОТ. Він містить посилання на Звіт Робочої групи та графіки зобов'язань, визначає дату набуття членства та встановлює загальні умови вступу. Після схвалення Генеральною радою або Міністерською конференцією СОТ цей документ підписується представником країни-заявника та Генеральним директором СОТ.

Графіки тарифних поступок та зобов'язань з послуг є результатом двосторонніх переговорів, але представлені у консолідованому форматі. Вони містять детальну інформацію про максимальні рівні тарифів для кожної товарної позиції (за Гармонізованою системою опису та кодування товарів) та умови доступу на ринок послуг за секторами відповідно до Класифікації послуг СОТ.

Підготовка всіх цих документів вимагає тісної співпраці між країною-заявником, Секретаріатом СОТ та членами Робочої групи. Особлива увага приділяється точності формулювань, оскільки ці документи мають юридичну силу міжнародних угод і будуть основою для оцінки виконання країною своїх зобов'язань у майбутньому [77].

Важливо підкреслити, що пакет документів повинен бути схвалений Робочою групою на її фінальному засіданні шляхом консенсусу. Це означає, що кожен член Робочої групи має право блокувати завершення процесу, якщо вважає, що його інтереси не враховані належним чином. Тому завершальний етап формування пакету документів часто вимагає інтенсивних консультацій та компромісних рішень з усіх невирішених питань.

Після того як Робоча група завершує свою роботу і схвалює пакет документів про вступ, процес переходить до етапу формального затвердження та ратифікації. Цей етап складається з кількох послідовних кроків, які забезпечують юридичне оформлення членства країни в СОТ як на міжнародному, так і на національному рівнях.

Першим кроком є передача схваленого Робочою групою пакету документів (Звіту Робочої групи, Протоколу про вступ та Графіків зобов'язань) на розгляд вищого органу СОТ – Генеральної ради або Міністерської конференції. Відповідно до Статті XII:2 Марракеської угоди, рішення про прийняття нового члена ухвалюється більшістю у дві третини голосів членів СОТ.

Алгоритм затвердження та ратифікації вищевказаних документів наведений на рисунку 4.8.

На практиці рішення про прийняття нового члена майже завжди ухвалюється консенсусом, оскільки до моменту винесення питання на Генеральну раду всі суперечливі питання вже вирішені в рамках Робочої групи. Тому голосування на цьому етапі є більше формальністю, яка підкреслює урочистість моменту.

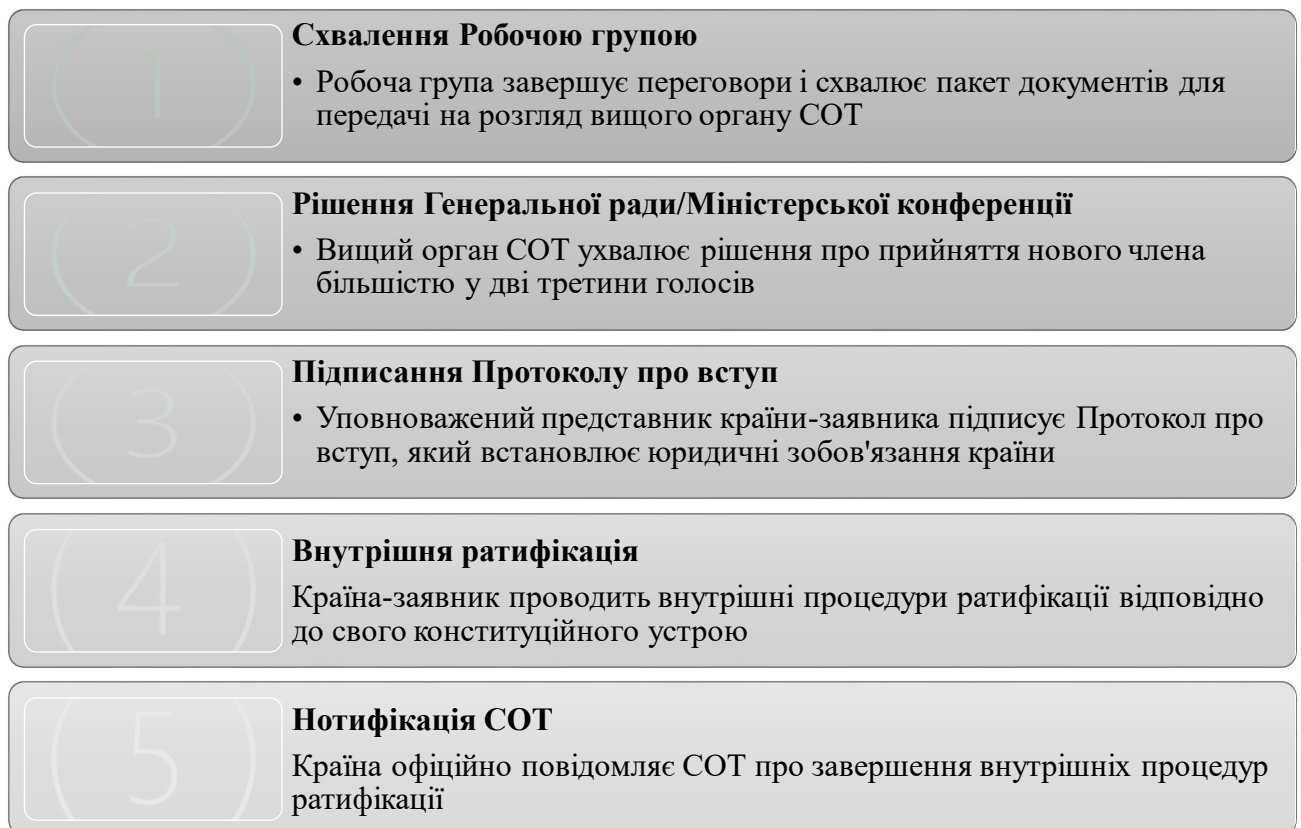


Рис. 4.8. Алгоритм затвердження та ратифікації документів вступу до СОТ*

*Джерела: [77; 82].

Після ухвалення позитивного рішення Генеральною радою або Міністерською конференцією, уповноважений представник країни-заявника (зазвичай міністр, відповідальний за зовнішню торгівлю) підписує Протокол про вступ. Цей момент є визначною подією, яка символізує завершення міжнародної фази процесу вступу.

Однак підписання Протоколу не означає автоматичного набуття членства. Країна-заявник повинна провести внутрішні процедури ратифікації відповідно до свого конституційного устрою. В більшості країн це передбачає

схвалення пакету документів про вступ національним парламентом та підписання відповідного закону главою держави.

Після завершення внутрішньої ратифікації країна офіційно повідомляє про це Секретаріат СОТ шляхом надсилання відповідної дипломатичної ноти. З цього моменту починається відлік 30-денного терміну, після якого країна офіційно стає членом Світової організації торгівлі.

4.5. Офіційне приєднання до СОТ та післявступний період: імплементація зобов'язань

Через 30 днів після офіційного повідомлення про ратифікацію Протоколу про вступ країна офіційно стає членом Світової організації торгівлі. Цей момент є кульмінацією багаторічного процесу та початком нового етапу участі країни у глобальній торговельній системі.

Офіційне набуття членства в СОТ супроводжується низкою протокольних та практичних заходів:

1. Церемонія підняття національного прапора країни в штаб-квартирі СОТ у Женеві.
2. Офіційне включення представників країни до всіх робочих органів СОТ.
3. Встановлення постійного представництва країни при СОТ у Женеві.
4. Інтеграція інформації про торговельний режим країни до інформаційної системи СОТ.
5. Початок виконання зобов'язань відповідно до узгоджених графіків та перехідних періодів.

З моменту набуття членства країна отримує всі права та обов'язки, передбачені угодами СОТ. Ключовими правами є (рис. 4.9):

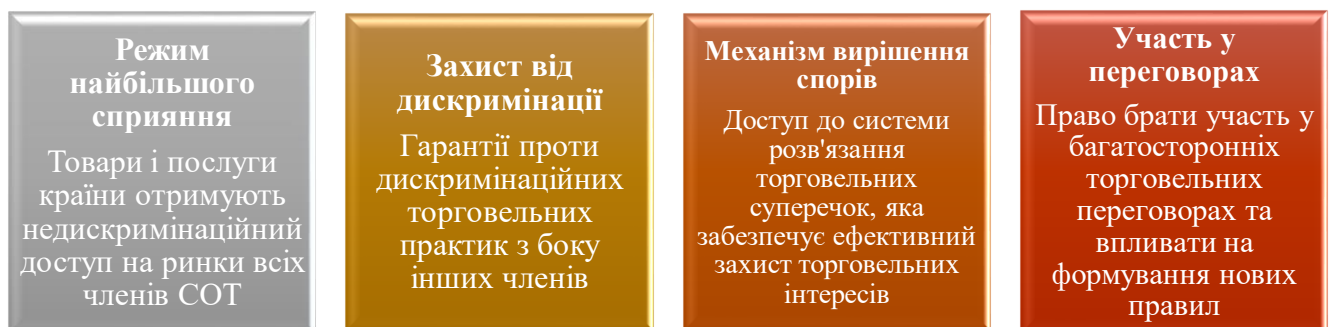


Рис. 4.9. Ключові права країни-члена СОТ*

*Джерела: [83; 130].

Водночас членство накладає на країну низку зобов'язань, серед яких:

1. Дотримання узгоджених графіків тарифних зобов'язань та зобов'язань з послуг.
2. Забезпечення відповідності національного законодавства правилам СОТ.
3. Впровадження принципу транспарентності у торговельній політиці.
4. Регулярна нотифікація СОТ про зміни у торговельному режимі.
5. Участь у механізмі огляду торговельної політики.

Важливо підкреслити, що членство в СОТ не є статичним станом. Країна повинна постійно підтримувати відповідність своєї торговельної політики правилам організації та активно брати участь у її діяльності. Це включає участь у засіданнях різних комітетів та робочих органів, багатосторонніх переговорах щодо нових угод, а також співпрацю з іншими членами для вирішення глобальних торговельних проблем.

Перші роки членства часто є періодом інтенсивної адаптації, коли країна інтегрує свої інституції та бізнес до глобальної торговельної системи. Цей період вимагає значних зусиль від державних органів, які повинні забезпечити ефективне виконання всіх прийнятих зобов'язань та захист національних торговельних інтересів у рамках правил СОТ [106].

Вступ до СОТ є не кінцевою точкою, а початком нового етапу інтеграції країни до глобальної торговельної системи (рис. 4.10).

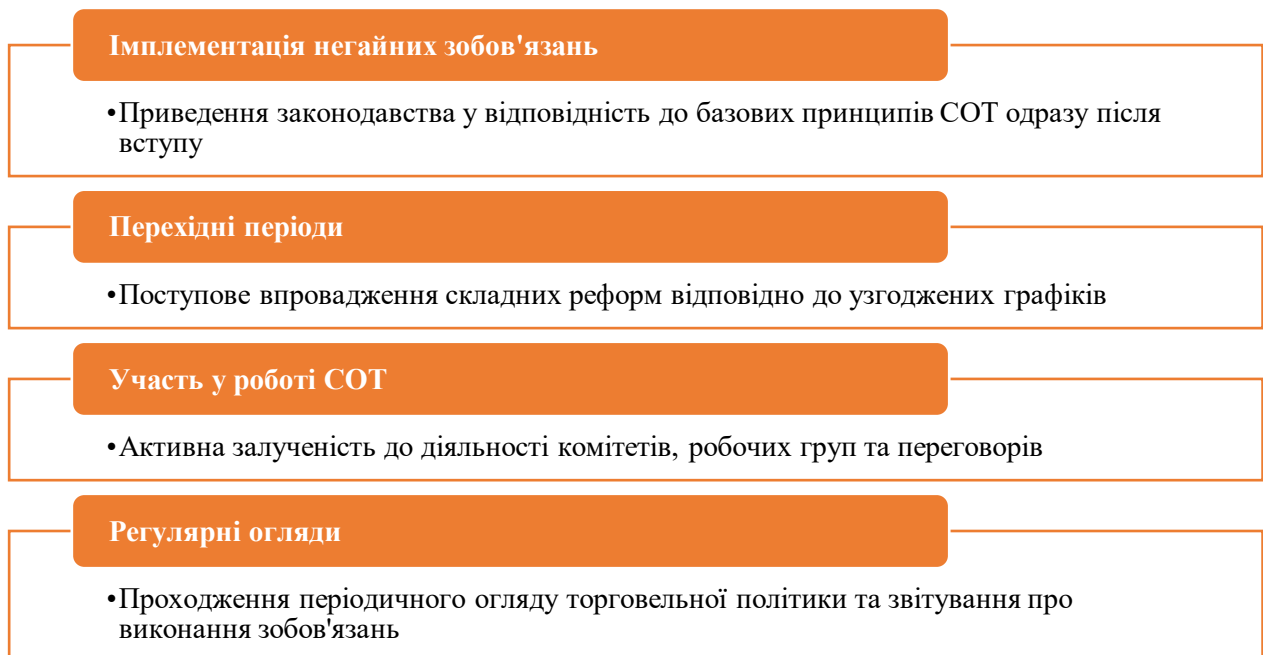


Рис. 4.10. Дії країн-членів СОТ після вступу до організації*

*Джерела: [34; 106].

Післявступний період (post-accession phase) характеризується активною імплементацією прийнятих зобов'язань, адаптацією національної економіки до нових умов та розбудовою інституційної спроможності для ефективної участі в діяльності організації

Імплементація зобов'язань є основним завданням післявступного періоду. Залежно від умов вступу, країна повинна:

- привести своє законодавство у відповідність до норм і правил СОТ, включаючи прийняття нових законів та внесення змін до існуючих нормативних актів;
- реформувати інституційну структуру для забезпечення ефективного впровадження правил СОТ та захисту національних інтересів у рамках організації;
- знизити митні тарифи відповідно до узгоджених графіків;
- лібералізувати доступ на ринок послуг згідно з прийнятими зобов'язаннями;
- забезпечити прозорість торговельної політики, включаючи своєчасну публікацію всіх нормативних актів, що стосуються зовнішньої торгівлі;
- впровадити сучасні системи стандартизації, сертифікації та контролю якості, які відповідають міжнародним стандартам.

Для багатьох країн імплементація зобов'язань є складним завданням, яке вимагає значних ресурсів, технічних знань та політичної волі. СОТ та інші міжнародні організації надають технічну допомогу для подолання цих викликів через:

1. Програми технічної допомоги СОТ:

- ✓ навчальні курси для державних службовців з питань правил СОТ та їх імплементації;
- ✓ консультативна підтримка з питань адаптації законодавства;
- ✓ допомога у створенні систем нотифікації та моніторингу торговельної політики;
- ✓ фінансування участі представників країн, що розвиваються, у засіданнях органів СОТ.

2. Програми інших організацій;

- проєкти Світового банку з розбудови торговельного потенціалу;
- ініціатива «Допомога заради торгівлі» (Aid for Trade);
- програми розвитку ООН з підтримки малого та середнього бізнесу;
- двосторонні програми технічної допомоги з боку розвинених країн.

Важливим аспектом післявступного періоду є активна участь країни в роботі СОТ. Це передбачає участь у засіданнях різних комітетів та робочих груп, подання нотифікацій про зміни у торговельній політиці, участь у

багатосторонніх переговорах та використання механізму вирішення спорів для захисту торговельних інтересів.

Одним із ключових інструментів моніторингу виконання зобов'язань є Механізм огляду торговельної політики (Trade Policy Review Mechanism). Кожен член СОТ регулярно проходить детальний огляд своєї торговельної політики, під час якого оцінюється відповідність його практик правилам організації та прийнятим зобов'язанням. Частота оглядів залежить від розміру економіки країни – від 2 років для найбільших торговельних держав до 7 років для найменш розвинених країн.

Досвід показує, що країни, які найбільш ефективно використовують можливості членства в СОТ, створюють комплексні національні стратегії післявступного періоду, які включають не лише план імплементації зобов'язань, але й заходи з підвищення конкурентоспроможності національних виробників, диверсифікації експорту та інтеграції до глобальних ланцюгів створення вартості [106].

Питання для самоконтролю:

1. Які правові та інституційні засади регулюють процес приєднання держав до Світової організації торгівлі (СОТ)?
2. Які основні етапи процедури вступу до СОТ та які документи супроводжують цей процес?
3. Яке значення має подання формальної заявки на вступ до СОТ і які дані вона повинна містити?
4. У чому полягає мета та структура меморандуму про торговельний режим, який подається країною-кандидатом?
5. Як визначаються умови вступу держави до СОТ у ході багатосторонніх і двосторонніх переговорів?
6. Які сторони беруть участь у переговорах про вступ і які критерії використовуються при оцінці готовності країни до членства?
7. Який порядок формування пакету документів для вступу до СОТ, його розгляду, затвердження та подальшої ратифікації?
8. Як відбувається офіційне приєднання країни до СОТ і які правові наслідки воно має для держави-члена?
9. Що включає післявступний період – які зобов'язання імплементуються, та як здійснюється моніторинг їх виконання?
10. Який вплив має процес вступу до СОТ на формування національної торговельної політики, законодавства та рівень конкурентоспроможності економіки?

Тестові завдання:

1. Який документ є правовою основою вступу нових членів до СОТ?

- а) Статут ООН
- б) Вашингтонська угода
- в) Марракеська угода (Стаття XII)
- г) Женевський протокол

2. Який орган ухвалює рішення про прийняття нового члена до СОТ?

- а) Генеральна рада ООН
- б) Світовий банк
- в) Міністерська конференція СОТ
- г) Міжнародний валютний фонд

3. Якою більшістю голосів ухвалюється рішення про прийняття нової країни до СОТ?

- а) 50% + 1 голос
- б) 2/3 голосів членів СОТ
- в) 3/4 голосів
- г) Одноголосно

4. Який документ подає країна-заявник після формальної заявки?

- а) Статут СОТ
- б) Протокол про вступ
- в) Меморандум про торговельний режим
- г) Графік тарифних поступок

5. Хто створює Робочу групу з питань вступу країни до СОТ?

- а) Рада Безпеки ООН
- б) Генеральна рада СОТ
- в) МВФ
- г) Світовий банк

6. Яка роль Голови Робочої групи?

- а) представляє інтереси країни-заявника
- б) керує переговорами та виступає посередником
- в) складає звіт замість Секретаріату
- г) вирішує спірні питання самостійно

7. Який обсяг зазвичай має меморандум про торговельний режим?

- а) 50–100 сторінок
- б) 100–200 сторінок
- в) 300–500 сторінок
- г) понад 1000 сторінок

8. Якою мовою обов'язково надається меморандум?

- а) лише мовою країни-заявника
- б) офіційними мовами СОТ (англійська, французька, іспанська)
- в) китайською
- г) будь-якою мовою за бажанням

9. Як відбувається фактологічне вивчення меморандуму?

- а) у вигляді публічного слухання
- б) через запитання-відповіді між членами СОТ і країною-заявником
- в) шляхом голосування
- г) лише через інспекцію на місці

10. Який документ готує Секретаріат СОТ після фактологічного вивчення?

- а) Протокол про вступ
- б) Фактичне резюме (Factual Summary)
- в) Звіт Робочої групи
- г) Графік тарифних поступок

11. Що охоплюють багатосторонні переговори під час вступу до СОТ?

- а) лише питання тарифів
- б) лише питання послуг
- в) законодавчі зміни, зобов'язання, перехідні періоди
- г) тільки підписання протоколу

12. Який принцип поширюється на поступки країни-заявника, надані одному члену СОТ?

- а) національний режим
- б) принцип найбільшого сприяння (MFN)
- в) принцип взаємності
- г) територіальна цілісність

13. Що є результатом двосторонніх переговорів країни-заявника з членами СОТ?

- а) Звіт Робочої групи
- б) Двосторонні протоколи про доступ на ринки товарів і послуг
- в) Протокол про вступ
- г) Меморандум про торговельний режим

14. Які документи входять до пакету вступу?

- а) лише протокол про вступ
- б) лише графік тарифів
- в) Звіт Робочої групи, Протокол про вступ, Графіки зобов'язань
- г) тільки меморандум

15. Який орган СОТ схвалює пакет документів для вступу?

- а) Робоча група (шляхом консенсусу)
- б) Генеральний директор СОТ
- в) Світовий банк
- г) МВФ

16. Скільки днів після повідомлення про ратифікацію минає до офіційного членства у СОТ?

- а) 10
- б) 20
- в) 30
- г) 60

17. Що є одним із ключових прав країни-члена СОТ?

- а) встановлювати будь-які мита
- б) доступ до ринків інших членів на умовах режиму найбільшого сприяння
- в) автоматичне отримання кредитів від Світового банку
- г) звільнення від усіх зобов'язань

18. Який механізм застосовується для регулярного контролю виконання зобов'язань країнами-членами?

- а) механізм арбітражу
- б) механізм огляду торговельної політики (TPRM)
- в) санкційний механізм
- г) Рада Безпеки ООН

19. Що символізує офіційне набуття членства країни у СОР?

- а) призначення голови Робочої групи
- б) вручення сертифіката членства
- в) церемонія підняття національного прапора у штаб-квартирі СОР
- г) зміна валюти країни-заявника

Тема 5

МЕХАНІЗМ ВРЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВИХ СУПЕРЕЧОК

5.1. Необхідність існування механізму врегулювання торговельних суперечок та його вплив на міжнародну торгівлю і політику

5.2. Структура та органи, що здійснюють врегулювання суперечок

5.3. Юридичні основи механізму врегулювання суперечок та етапи їх здійснення

5.4. Проблеми та виклики сучасного механізму врегулювання спорів та перспективи їх вирішення

5.1. Необхідність існування механізму врегулювання торговельних суперечок та його вплив на міжнародну торгівлю і політику

До Другої світової війни міжнародні торговельні конфлікти часто переростали у серйозні політичні та навіть військові протистояння. Країни використовували односторонні санкції, торговельні війни та інші руйнівні практики, що призводило до загального занепаду світової економіки. Не існувало глобального форуму для врегулювання торгових конфліктів, що створювало атмосферу невизначеності та нестабільності [118].

Створення СОТ у 1995 році стало поворотним моментом в історії міжнародної торгівлі. Вперше у світі з'явився постійно діючий, обов'язковий механізм врегулювання торговельних суперечок, що закріпив правила і процедури для мирного вирішення конфліктів. Цей механізм обґрунтовано вважають «коштовним каменем» СОТ і центральною опорою багатосторонньої торгової системи [113]. Вплив механізму врегулювання суперечок на міжнародну торгівлю важко переоцінити. За майже три десятиліття свого існування він став справжнім стабілізуючим фактором у світовій економіці. Країни знають, що у випадку торговельного конфлікту існує справедлива та ефективна процедура його вирішення, що значно знижує спокусу вдаватися до односторонніх заходів або торговельних війн [63; 104].

Результати застосування механізму врегулювання торговельних суперечок проявляються у наступному:

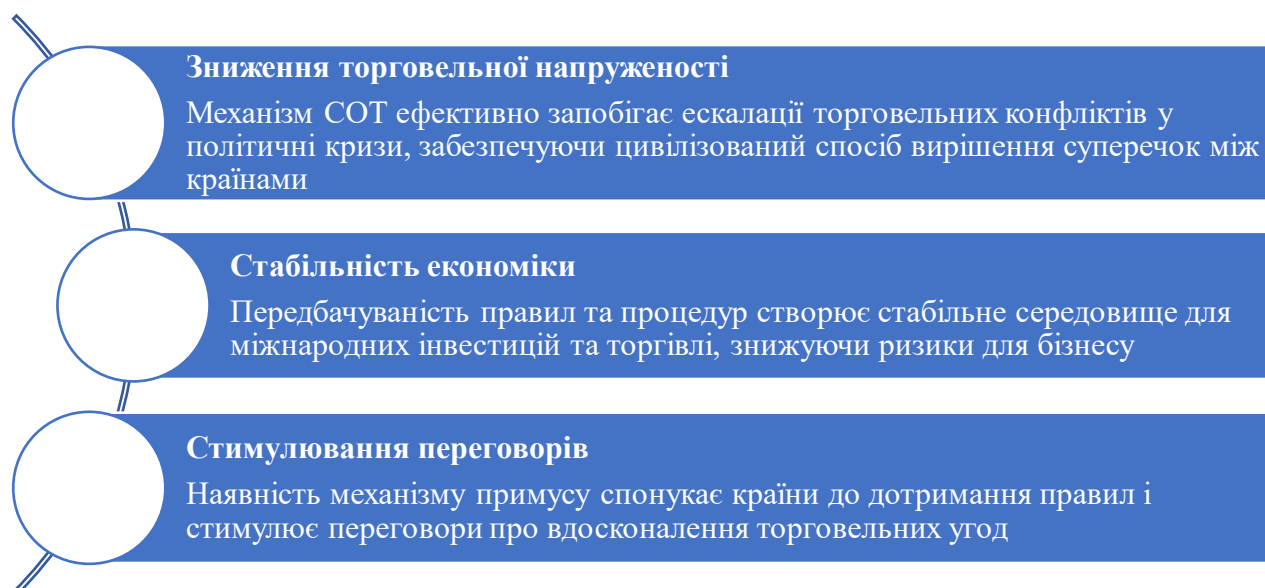


Рис. 5.1. Результати застосування механізму врегулювання торговельних суперечок

Механізм також сприяє розвитку міжнародного торгового права, створюючи прецеденти та роз'яснюючи інтерпретацію складних торговельних правил. Рішення панелей та Апеляційного органу часто стають орієнтиром для майбутніх переговорів та укладення торговельних угод [83; 84].

Особливо важливим є вплив механізму на країни, що розвиваються. Завдяки СОТ ці країни отримали можливість на рівних протистояти торговельним практикам розвинених країн, що раніше було практично неможливо. Це сприяло більш справедливому розподілу вигод від міжнародної торгівлі. Участь країн, що розвиваються, у механізмі врегулювання суперечок СОТ демонструє цікаву динаміку (рис. 5.2).

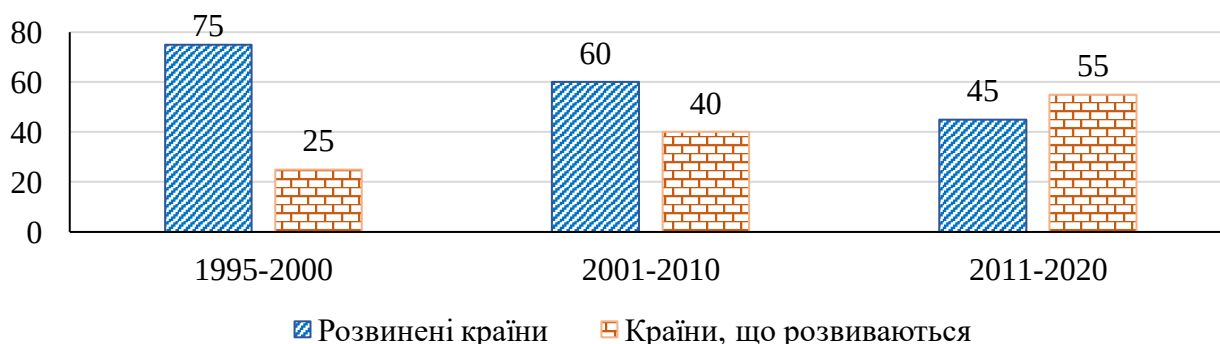


Рис. 5.2. Участь країн, що розвиваються, у механізмі врегулювання суперечок СОТ, %*

*Джерело: [55].

На початку діяльності СОТ ці країни були переважно пасивними учасниками, рідко подаючи скарги та часто програючи справи через недостатню правову підготовку та ресурси.

Основними тенденціями участі країн, що розвиваються, у механізмі врегулювання суперечок СОТ є:

1. Зростаюча активність. Поступове нарощування участі країн, що розвиваються, у подачі та захисті суперечок завдяки накопиченню досвіду та створенню спеціалізованих правових служб.

2. Підвищення ефективності. Покращення показників успішності цих країн у справах СОТ через краще розуміння процедур та залучення міжнародних експертів.

3. Захист торговельних інтересів. Використання механізму для захисту від дискримінаційних торговельних практик розвинених країн та відстоювання справедливих умов торгівлі

Особливо показовими є успіхи таких країн, як Бразилія, Індія, Аргентина та Таїланд, які неодноразово перемагали у справах проти США та ЄС. Це довело, що механізм СОТ справді забезпечує рівні можливості для всіх членів, незалежно від їхнього економічного потенціалу.

Після майже трьох десятиліть функціонування механізм врегулювання торгових суперечок СОТ довів свою незамінність для підтримання стабільності та справедливості у світовій торгівлі. Незважаючи на поточні виклики та проблеми, він залишається найефективнішим інструментом мирного вирішення міжнародних торговельних конфліктів. У результаті забезпечується:

1. Стабільності і передбачуваності. Механізм створює надійну правову основу для міжнародної торгівлі, знижуючи ризики та стимулюючи інвестиції

2. Застосування ефективних інструментів співпраці. Система демонструє, що навіть найскладніші торговельні суперечки можна вирішити через діалог та правові процедури

3. Захисту невеликих країн. Механізм надає рівні можливості всім учасникам міжнародної торгівлі, незалежно від їхнього економічного потенціалу

5.2. Структура та органи, що здійснюють врегулювання суперечок

Основним міжнародним інститутом, що здійснює регулювання торговельних суперечок є **Світова організація торгівлі**. У її структурі виділяють наступні органи, які займаються врегулюванням суперечок (рис. 5.3):

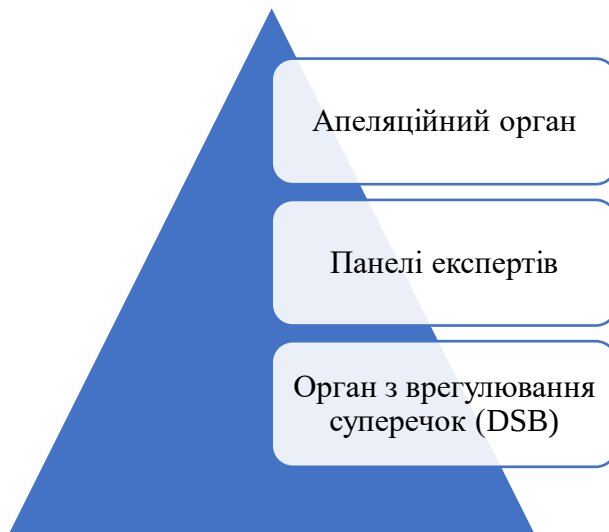


Рис. 5.3. Органи з врегулювання торговельних суперечок у рамках СОТ*

*Джерела: [83; 113].

Орган з врегулювання суперечок (DSB) є центральним елементом системи і складається з представників усіх членів СОТ. Цей орган має широкі повноваження: він уповноважений створювати панелі експертів для розгляду конкретних справ, затверджувати їхні рішення та контролювати виконання прийнятих рішень. DSB також має право дозволяти застосування торговельних санкцій у випадках, коли країна-відповідач не виконує рішення [113].

Панелі експертів формуються для кожної конкретної справи і складаються з трьох висококваліфікованих фахівців у галузі міжнародного торгового права. Ці експерти повинні бути незалежними і неупередженими, часто вони представляють країни, які не є сторонами у суперечці.

Апеляційний орган з врегулювання суперечок (Appellate Body) у Світовій організації торгівлі (СОТ) – це ключовий інститут системи вирішення торговельних спорів. Його основні функції є:

- ✓ розгляд апеляцій: якщо сторона спору не згодна з рішенням групи експертів (панелі), вона може оскаржити його. Апеляційний орган перевіряє юридичні аспекти рішення, а не фактичні обставини.

- ✓ забезпечення єдиного тлумачення правил СОТ: його рішення створюють прецеденти й уніфікують застосування багатосторонніх торговельних угод.

- ✓ формування остаточних рішень: рішення Апеляційного органу є обов'язковими для виконання членами СОТ і можуть бути змінені лише консенсусом усіх учасників (що практично неможливо).

Апеляційний орган складається з 7 членів (юристів і фахівців з міжнародної торгівлі), які працюють незалежно від урядів країн [84].

Таким чином, апеляційний орган СОТ – це своєрідний «верховний суд» у міжнародній торгівлі, який гарантує справедливість і послідовність у вирішенні торгових спорів.

Апеляційний орган, який розглядав юридичні аспекти рішень панелей, з 2019 року фактично паралізований через блокування США призначення нових членів. Це створює серйозну проблему для ефективного функціонування системи.

Механізм врегулювання суперечок СОТ вирізняється серед інших міжнародних судових систем своєю ефективністю та дієвістю. Однак, існують і інші міжнародні інститути, що займаються регулюванням торгових суперечок (табл. 5.1):

Таблиця 5.1

Порівняння міжнародних механізмів врегулювання торговельних спорів*

Інститут	Хто бере участь	Які спори розглядає	Тип рішень	Особливості
СОТ (Світова організація торгівлі)	Держави-члени СОТ	Торговельні суперечки щодо тарифів, квот, субсидій, бар'єрів	Обов'язкові для виконання	Має розвинену систему: панелі + Апеляційний орган
ICSID (Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів)	Держава та інвестор (компанія/особа)	Порушення прав інвесторів, обмеження доступу до ринку	Обов'язкові (арбітражні рішення)	Часто використовується у торговельно-інвестиційних угодах
ICJ (Міжнародний суд ООН)	Держави	Спори з міжнародного права, у т.ч. торговельні	Обов'язкові для сторін, що визнали юрисдикцію	Процедури тривалі; потрібна згода обох держав
РСА (Постійна палата третейського суду)	Держави, організації, компанії	Міждержавні та інвестиційні спори, включно з торгівлею	Обов'язкові (арбітраж)	Гнучкі правила, часто застосовують ЮНСІТРАЛ
Суд ЄС	ЄС та держави-члени, компанії в межах ЄС	Внутрішні торговельні та регуляторні спори	Обов'язкові	Гарантує єдність права ЄС
МЕРКОСУР / USMCA / AfCFTA	Держави-члени регіональних союзів	Порушення регіональних угод про вільну торгівлю	Обов'язкові	Орієнтовані на інтеграційні процеси

Інститут	Хто бере участь	Які спори розглядає	Тип рішень	Особливості
ICC (Міжнародна торгова палата)	Компанії	Комерційні спори (контракти, постачання, платежі)	Обов'язкові (арбітражні рішення)	Найпопулярніший приватний арбітраж у світі
ЮНСІТРАЛ (UNCITRAL)	Будь-які учасники контрактів	Комерційні та інвестиційні спори	Арбітражні рішення за правилами ЮНСІТРАЛ	Не суд, а набір правил, які застосовуються в арбітражах

*Джерела: [69; 102; 112].

1. Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (ICSID), який створений під егідою Світового банку. Він спеціалізується на вирішенні спорів між іноземними інвесторами та державами. ICSID часто розглядає суперечки, пов'язані з торговельними бар'єрами чи обмеженнями доступу до ринків.

2. Міжнародний суд (ICJ, Гаага) – це суд ООН, який вирішує спори між державами. Він розглядає торговельні конфлікти, якщо вони підпадають під міжнародне публічне право.

3. Постійна палата третейського суду (PCA, Гаага) працює як арбітраж для міждержавних та інвестиційних спорів. Може розглядати й торговельні справи за домовленістю сторін.

4. Регіональні інтеграційні об'єднання:

4.1. Європейський Союз (ЄС) – Суд ЄС вирішує внутрішні торговельні конфлікти між країнами-членами та інституціями ЄС.

4.2. МЕРКОСУР (Південний спільний ринок) – має власний механізм арбітражу для врегулювання торгових суперечок.

4.3. НАФТА/USMCA – механізм врегулювання інвестиційних і торговельних спорів між США, Канадою та Мексикою.

4.4. Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA) – формує систему для вирішення суперечок між африканськими країнами.

5. Міжнародна торгова палата (ICC, Париж). Її Міжнародний арбітражний суд вирішує комерційні спори між компаніями, у тому числі пов'язані з міжнародною торгівлею.

6. ЮНСІТРАЛ (UNCITRAL – Комісія ООН з права міжнародної торгівлі) розробляє арбітражні правила та модельні закони, які широко застосовуються у міжнародній практиці. На основі правил ЮНСІТРАЛ проводяться арбітражі для врегулювання комерційних спорів.

На відміну від багатьох міжнародних судів, рішення яких часто залишаються невиконаними через відсутність ефективних механізмів примусу,

COT має унікальну можливість дозволяти торговельні санкції проти країн, які не виконують рішення.

Особливо важливою інновацією COT стала система «зворотного консенсусу» для прийняття рішень панелей. Це означає, що рішення приймається автоматично, якщо всі члени DSB не прийдуть до консенсусу щодо його відхилення – що практично неможливо, оскільки країна-скаржник ніколи не буде голосувати проти сприятливого їй рішення. Таким чином, діяльність ЮНСІТРАЛ та Світової організації торгівлі відображає два взаємодоповнювальні підходи до врегулювання міжнародних торговельних спорів. ЮНСІТРАЛ забезпечує універсальну, гнучку та нейтральну правову рамку для арбітражного розгляду приватноправових комерційних спорів, тоді як механізм врегулювання спорів COT має міждержавний характер і спирається на інституційно закріплені процедури примусового виконання рішень. Поєднання системи зворотного консенсусу з можливістю застосування санкцій робить механізм COT одним із найбільш ефективних інструментів забезпечення дотримання норм міжнародного торговельного права, що суттєво підвищує стабільність і передбачуваність багатосторонньої торговельної системи.

5.3. Юридичні основи механізму врегулювання суперечок та етапи їх здійснення

Юридичною основою механізму врегулювання суперечок COT є «Розуміння правил і процедур врегулювання суперечок» (Dispute Settlement Understanding – DSU), який є невід’ємною частиною пакету угод COT. Цей документ детально регламентує всі аспекти процедури – від подачі скарги до виконання рішень.

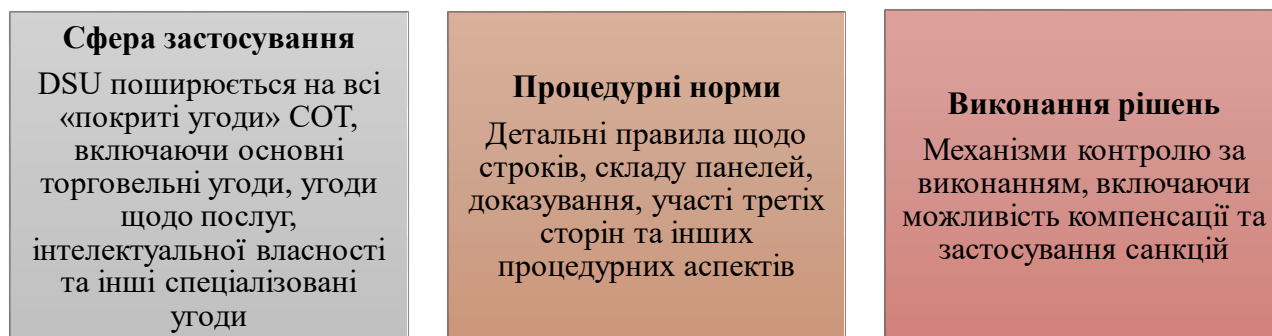


Рис. 5.4. Особливості застосування DSU*

*Джерела: [104; 113].

Особливістю правової системи СОТ є її інтеграційний характер. Механізм врегулювання суперечок не існує відокремлено, а тісно пов'язаний з усіма іншими угодами СОТ. Це означає, що у одній справі можуть розглядатися порушення різних угод – наприклад, одночасно антидемпінгової угоди, угоди щодо технічних бар'єрів та основних принципів ГАТТ.

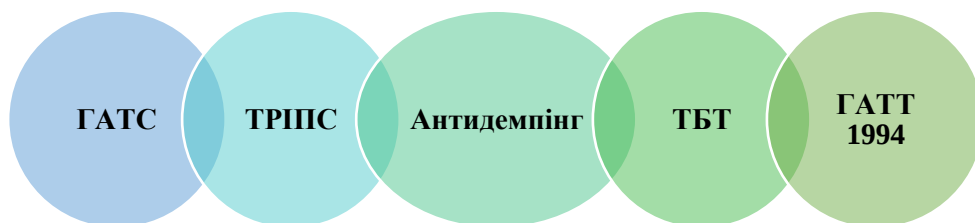


Рис. 5.5. Взаємозв'язок угод країн-членів СОТ

Взаємозв'язок різних угод створює комплексну правову систему, але водночас може ускладнювати розгляд справ. Панелі повинні враховувати не лише конкретні норми порушеної угоди, але й загальні принципи торговельної системи СОТ та взаємодію між різними юридичними інструментами.

Існують наступні етапи врегулювання торговельних спорів у СОТ (табл. 5.2):

Таблиця 5.2

Етапи врегулювання суперечок у СОТ*

Етап	Суть	Результат	Тривалість
1. Консультації	Країна-учасник СОТ подає скаргу й вимагає пояснень.	Якщо сторони домовились – спір закрито.	До 60 днів
2. Створення панелі (групи експертів)	Якщо консультації не дали результату, формується незалежна панель із 3 експертів.	Панель досліджує факти і робить висновки.	До 45 днів
3. Звіт панелі	Доповідь надсилається сторонам та Генеральній раді СОТ.	Рішення панелі може бути оскаржене.	6 – 9 місяців
4. Апеляція	Сторона спору подає скаргу до	Перевіряється правильність	До 90 днів

Етап	Суть	Результат	Тривалість
	Апеляційного органу.	юридичного тлумачення правил СОТ.	
5. Звіт Апеляційного органу	Остаточне рішення щодо правових питань.	Звіт обов'язковий для виконання всіма сторонами.	Включається до строку апеляції
6. Виконання рішення	Країна-порушник повинна привести свою політику у відповідність.	Якщо цього не зроблено – можливі санкції чи компенсації.	8 – 15 місяців

*Джерела: [84; 113].

Загальна тривалість процедури без апеляції становить близько одного року, що є відносно швидким терміном для міжнародного арбітражу. З апеляцією процес може тривати до 15 місяців. Ці строки є обов'язковими і створюють передбачуваність для всіх учасників процесу.

Етап консультацій є особливо важливим, оскільки більшість справ вирішуються саме на цьому рівні без необхідності формального розгляду. Це економить час та ресурси, а також допомагає зберегти добрі торговельні відносини між країнами.

Альтернативними методами врегулювання торгових суперечок є арбітраж і медіація.

1. Арбітраж. Нейтральний третій учасник (арбітр або арбітражна панель) розглядає суперечку та приймає юридично обов'язкове рішення для всіх сторін. Особливостями застосування арбітражу є:

- швидкість прийняття рішень;
- конфіденційність процесу;
- можливість вибору експертів;
- остаточність рішення.

2. Медіація. Нейтральний посередник допомагає сторонам досягти взаємоприйнятної угоди шляхом полегшення переговорів та комунікації. Особливостями є:

- збереження контролю сторін;
- гнучкість у пошуку рішень;
- зниження витрат;
- збереження ділових відносин.

Альтернативні методи врегулювання суперечок (Alternative Dispute Resolution – ADR) набувають дедалі більшої популярності в міжнародній торгівлі. Ці методи пропонують ряд переваг порівняно з традиційним судовим

розглядом або навіть механізмом СОТ.

Їх перевагами є (рис. 5.6):

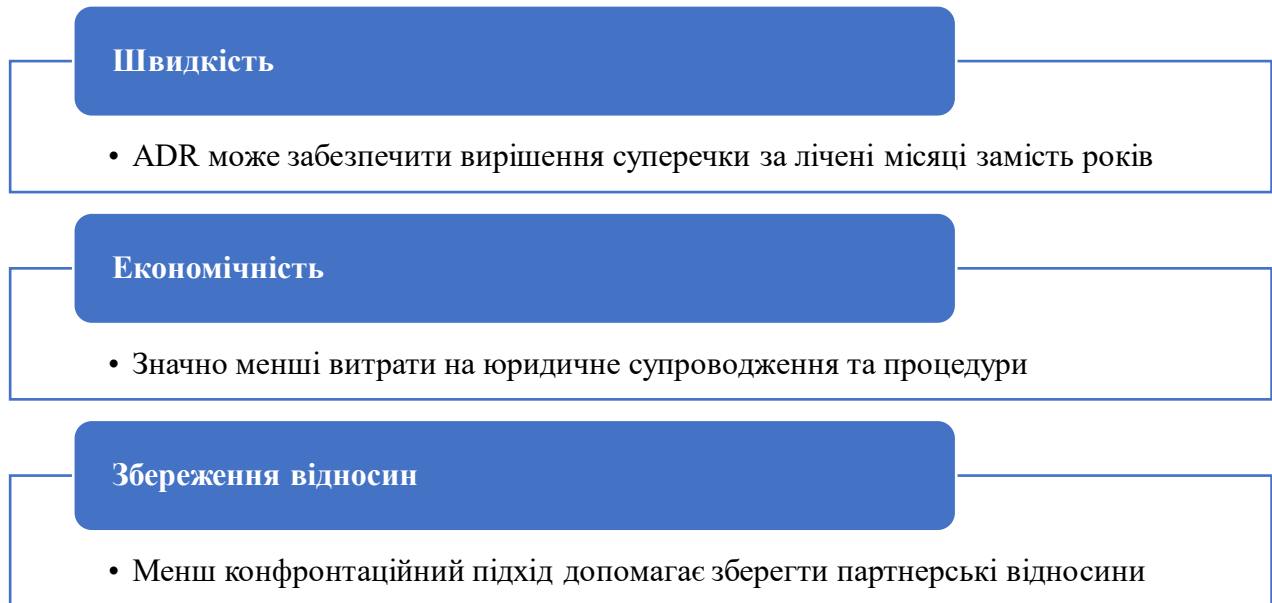


Рис. 5.6. Переваги застосування альтернативних методів врегулювання суперечок (ADR)

Важливо розуміти, що альтернативні методи не замінюють механізм СОТ, а доповнюють його. Часто підприємства спочатку намагаються вирішити конфлікт через арбітраж або медіацію, і лише у випадку невдачі звертаються до урядів із проханням ініціювати процедуру в СОТ.

5.4. Проблеми та виклики сучасного механізму врегулювання спорів та перспективи їх вирішення

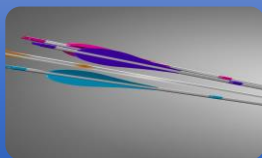
Сучасний механізм врегулювання торговельних спорів у СОТ стикається з серйозними викликами, що ставлять під загрозу його ефективність та авторитет (рис. 5.7).

Найбільшою проблемою сучасного механізму є функціональний параліч Апеляційного органу, який розпочався у грудні 2019 року. США заблокували призначення нових членів Апеляційного органу, посиляючись на занепокоєння щодо його юрисдикції та методів роботи. Це призвело до ситуації, коли апеляції не можуть бути розглянуті по суті, оскільки недостатньо членів для розгляду справ [68; 84].



Параліч Апеляційного органу

З 2019 року Апеляційний орган фактично не функціонує через блокування США призначення нових членів. Це означає, що сторони не можуть отримати остаточне рішення у справах, що підлягають апеляції



Зниження ефективності системи

Відсутність можливості апеляції знижує довіру до системи та створює правову невизначеність. Деякі країни почали шукати альтернативні механізми вирішення суперечок



Геополітичні виклики

Зростаюча торговельна напруженість між великими економіками та війна в Україні створює додаткове навантаження на систему та ставить під сумнів принципи багатосторонності

Рис. 5.7. Виклики сучасного механізму врегулювання торговельних спорів

Ця ситуація створює серйозну загрозу для багатосторонньої торгової системи. Країни втрачають можливість отримати остаточне, юридично обов'язкове рішення у торговельних суперечках, що підриває довіру до системи та може спонукати до односторонніх дій.

Водночас існують і більш глибокі структурні виклики: необхідність адаптації правил СОТ до нових реалій цифровізації економіки, зростання ролі державних підприємств у торгівлі, та потреба в балансі інтересів розвинених країн та країн, що розвиваються.

Механізм врегулювання суперечок СОТ має глибокий вплив на національні економіки та діяльність приватних підприємств. Хоча формально права подавати скарги до СОТ мають лише уряди, на практиці більшість справ ініціюється за зверненням приватного бізнесу, який відчуває на собі вплив дискримінаційних торговельних практик.

Приклади успішного захисту через механізм СОТ численні і різноманітні. Український експорт курятини отримав доступ до ринку ЄС після успішного оскарження дискримінаційних санітарних заходів. Бразильські виробники цукру змогли відновити експорт до ЄС після скасування субсидій європейським виробникам. Канадські лісопромислові компанії отримали компенсацію за незаконні американські антидемпінгові мита [69; 112].

Для бізнесу важливість механізму полягає не лише у можливості оскарження несправедливих заходів, але й у створенні передбачуваного

торговельного середовища. Коли компанії знають, що існують ефективні правила та механізми їх захисту, вони більш охочі інвестувати у міжнародну діяльність та розширювати експорт.



Захист експортерів

Компанії отримують можливість через свої уряди оскаржити дискримінаційні тарифи, квоти та інші бар'єри на зарубіжних ринках



Роль урядів

Урядові торговельні відомства активно співпрацюють з бізнесом для виявлення проблем і подання скарг від імені національних компаній



Стимулювання дотримання правил
Загроза оскарження спонукає країни ретельніше дотримуватися міжнародних торговельних зобов'язань

Заходи, що спрощують вирішення суперечок учасникам міжнародної торгівлі:

1. Моніторинг торговельної політики. Необхідно регулярно відстежувати зміни в торговельній політиці ключових ринків. Зробити підписку на оновлення СОТ, торговельних асоціацій та урядових повідомлень про нові регулювання.

2. Раннє виявлення проблем. Не варто чекати, поки торговельні бар'єри завдадуть серйозної шкоди. Необхідно звертатися до торговельних відомств при перших ознаках дискримінаційних заходів.

3. Документування збитків. Необхідно ретельно документувати всі втрати від торговельних бар'єрів, що є критично важливим для обґрунтування позиції в майбутній справі.

4. Співпраця з урядом. Необхідно здійснювати активну співпрацю з торговельними представниками країни-юрисдикції. Надавати детальну інформацію про проблеми та їхній вплив на бізнес.

Для успішного використання можливостей механізму СОТ компаніям необхідно розуміти, що це довгостроковий процес, який вимагає терпіння та ретельної підготовки. Консультації можуть тривати місяці, а формальний

розгляд – роки. Тому важливо діяти проактивно та не чекати критичного моменту.

Підготовка до процедур:

Якщо країна приймає рішення подати скаргу до СОТ, представники бізнесу мають бути готові надати:

1. Детальні дані про обсяги торгівлі.
2. Докази дискримінаційного характеру заходів.
3. Розрахунки економічного впливу.
4. Технічні експертизи продукції.
5. Порівняльний аналіз з іншими країнами.



Не менш важливо розуміти, що механізм СОТ не може вирішити усі торговельні проблеми. Деякі заходи можуть бути цілком законними з точки зору правил СОТ, навіть якщо вони негативно впливають на бізнес. У таких випадках варто розглядати альтернативні стратегії – від дипломатичних переговорів до адаптації бізнес-моделі.

Майбутнє механізму врегулювання суперечок СОТ значною мірою залежить від вирішення поточної кризи Апеляційного органу та здатності системи адаптуватися до нових викликів глобальної економіки. Водночас уже зараз ведуться активні роботи з модернізації та вдосконалення системи:

1. Ініціативи відновлення. 127 країн-членів СОТ активно працюють над створенням тимчасового апеляційного механізму та пошуком довгострокового рішення для відновлення роботи Апеляційного органу.

2. Реформи ефективності. Розробляються пропозиції щодо скорочення термінів розгляду справ, підвищення якості рішень та покращення процедур відбору панелістів.

3. Цифровізація процесу. Впровадження сучасних технологій для підвищення прозорості, доступності та ефективності процедур врегулювання суперечок.

Особливе значення має ініціатива Багатостороннього тимчасового апеляційного арбітражного механізму (MPIA), запущена у 2020 році. Цей механізм дозволяє країнам-учасникам отримувати апеляційний розгляд своїх справ навіть в умовах блокування офіційного Апеляційного органу. До MPIA приєдналися вже понад 50 країн, включаючи ЄС, Китай, Канаду, Австралію та

багато інших.

Цифровізація також відкриває нові можливості для вдосконалення системи. Електронне подання документів, віртуальні слухання, штучний інтелект для аналізу прецедентів – всі ці технології можуть значно підвищити ефективність та доступність механізму. Особливо це важливо для країн, що розвиваються, які часто стикаються з проблемами ресурсних обмежень.

Питання для самоконтролю:

1. Чому виникає необхідність існування міжнародного механізму врегулювання торговельних суперечок?
2. Який вплив має ефективний механізм вирішення спорів на розвиток міжнародної торгівлі та стабільність торговельної політики держав?
3. Якою є структура системи врегулювання суперечок у рамках Світової організації торгівлі (СОТ)?
4. Які основні органи СОТ здійснюють функції з врегулювання торговельних спорів і які їхні повноваження?
5. Які документи та угоди визначають юридичні основи механізму врегулювання суперечок у СОТ?
6. Які етапи включає процедура вирішення торговельних спорів у межах СОТ — від консультацій до виконання рішень?
7. Які права та обов'язки мають сторони, що беруть участь у процедурі врегулювання спорів?
8. У чому полягають основні проблеми та виклики, з якими стикається сучасний механізм врегулювання суперечок у СОТ?
9. Які напрями реформування або вдосконалення механізму врегулювання спорів обговорюються в міжнародній спільноті?
10. Яким є вплив кризи механізму врегулювання спорів СОТ (зокрема, паралічу Апеляційного органу) на стабільність, передбачуваність і ефективність світової торговельної системи?

Тестові завдання:

1. Яка подія стала поворотним моментом у створенні постійного механізму врегулювання торговельних суперечок?

- а) завершення Холодної війни
- б) заснування ООН
- в) створення Світової організації торгівлі (СОТ)

г) укладання Хартії Гавани

2. Який орган СОТ є центральним у механізмі врегулювання торговельних суперечок?

- а) Генеральна рада
- б) Конференція міністрів
- в) Орган з врегулювання суперечок (DSB)
- г) Апеляційний орган

3. Яку роль виконує Апеляційний орган у механізмі врегулювання суперечок СОТ?

- а) формує панелі експертів
- б) переглядає юридичні аспекти рішень панелей
- в) вирішує політичні питання між країнами
- г) призначає санкції без участі DSB

4. Основним юридичним документом СОТ щодо вирішення спорів є:

- а) ГАТТ
- б) Марракеська угода
- в) DSU (Розуміння правил і процедур врегулювання суперечок)
- г) Хартія Гавани

5. Який термін відводиться на консультації між країнами у межах СОТ?

- а) 30 днів
- б) до 60 днів
- в) 90 днів
- г) 120 днів

6. Хто формує панель експертів для розгляду суперечки?

- а) Генеральна рада
- б) Орган з врегулювання суперечок
- в) Секретаріат СОТ
- г) Конференція міністрів

7. Скільки експертів зазвичай входить до складу панелі СОТ?

- а) 5
- б) 3
- в) 7
- г) 9

8. Який максимальний строк триває апеляційний розгляд у СОТ?

- а) 45 днів
- б) 60 днів
- в) 90 днів
- г) 120 днів

9. Який принцип прийняття рішень діє в СОТ, що гарантує автоматичне ухвалення рішень панелей?

- а) одноголосність
- б) більшість голосів
- в) зворотний консенсус
- г) право вето

10. Який альтернативний метод врегулювання спорів передбачає обов'язкове рішення арбітра?

- а) консультація
- б) медіація
- в) арбітраж
- г) діалог

11. Який альтернативний метод врегулювання спорів ґрунтується на посередництві третьої сторони без обов'язковості рішення?

- а) арбітраж
- б) медіація
- в) консультації
- г) апеляція

12. Яка ключова перевага АDR (альтернативного вирішення спорів)?

- а) відсутність контролю сторін
- б) швидкість і конфіденційність процесу
- в) наявність апеляції
- г) відсутність витрат

13. Яка головна проблема механізму СОТ після 2019 року?

- а) відсутність скарг
- б) перевантаження панелей
- в) параліч Апеляційного органу
- г) відмова країн від консультацій

14. Який тимчасовий механізм був створений у 2020 році для заміни Апеляційного органу?

- а) TFA
- б) MPIA (Багатосторонній тимчасовий апеляційний арбітражний механізм)
- в) ADR+
- г) GATT 2.0

15. Яка країна найбільше блокувала призначення нових членів Апеляційного органу?

- а) Китай
- б) США
- в) ЄС
- г) Росія

16. Які країни, що розвиваються, особливо активно використовували механізм СОТ?

- а) Польща, Чехія, Угорщина
- б) Бразилія, Індія, Аргентина, Таїланд
- в) Нігерія, Кенія, Єгипет
- г) Туреччина, Саудівська Аравія, Іран

17. Яка середня тривалість розгляду спору в СОТ без апеляції?

- а) 6 місяців
- б) 9 місяців
- в) 1 рік
- г) 2 роки

18. Який міжнародний інститут розглядає спори між державами та інвесторами?

- а) ICJ
- б) PCA
- в) ICSID
- г) ICC

19. Який суд вирішує внутрішні торговельні спори в межах Європейського Союзу?

- а) PCA
- б) ICJ

- в) Суд ЄС
- г) ICSID

20. Яка ключова перевага механізму СОТ у порівнянні з іншими міжнародними інститутами?

- а) добровільність рішень
- б) відсутність санкцій
- в) можливість дозволяти торговельні санкції у випадку невиконання рішень
- г) тривалість розгляду

Тема 6

СВІТОВІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ ТА СВІТОВІ ЕКОНОМІЧНІ КОНФЛІКТИ

- 6.1. Витоки та природа торговельних війн**
- 6.2. Історичні торговельні війни та їх наслідки**
- 6.3. Сучасні торговельні війни та економічні конфлікти**
- 6.4. Вплив торговельних війн на світову економіку**

6.1. Витоки та природа торговельних війн

Торговельні війни мають глибокі історичні корені та продовжують формувати сучасний світ. Від колоніальних конфліктів XIX століття до технологічного протистояння XXI століття, економічні інструменти залишаються потужною зброєю у міжнародних відносинах [67; 79].

Аналіз історичних та сучасних торговельних війн демонструє їх складний та багатогранний характер. Вони впливають не тільки на економічні показники, а й на політичну стабільність, соціальну справедливість та міжнародну безпеку. Кожен економічний конфлікт торкається мільйонів людських долів, змінюючи життя цілих поколінь. Це підкреслює необхідність глибокого наукового аналізу причин і наслідків торговельних конфліктів для формування ефективної економічної політики [15].

Розуміння природи торговельних війн допомагає передбачити їх розвиток та мінімізувати негативні наслідки для світової економіки. Ці конфлікти часто відображають глибші геополітичні протиріччя між державами [67].

Наразі можна виділити такі особливості торговельних війн:

1. Історичні витоки. Перші торговельні конфлікти з'явилися разом із розвитком міжнародної торгівлі. Вже у стародавніх цивілізаціях контроль над торговельними шляхами був джерелом влади та багатства.

2. Економічна основа. Торговельні війни виникають через конкуренцію за ринки, ресурси та економічний вплив. Вони стають способом захисту національних інтересів без прямого військового втручання.

3. Сучасна еволюція. У XXI столітті торговельні війни набули нових форм, включаючи технологічні санкції, валютні маніпуляції та блокування цифрових платформ.

Торговельні війни є складовою економічних воєн, які мають більш широке поняття (рис. 6.1):

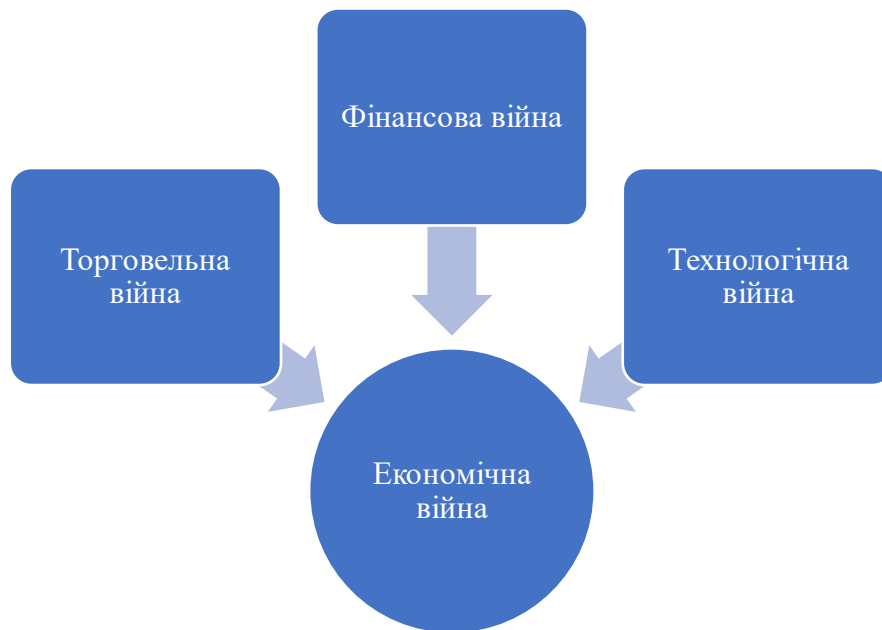


Рис. 6.1. Складові економічної війни*

*Джерела: [15; 67].

Економічна війна – це сукупність економічних, правових, адміністративних та інших дій, спрямованих проти економічної системи іншого суб'єкта виробничо-господарської діяльності.

До складових економічної війни відносяться:

- 1. Торговельна війна.** Застосування тарифів, квот та торговельних обмежень для тиску на економіку супротивника
- 2. Фінансова війна.** Санкції проти банків, заморожування активів, обмеження доступу до міжнародних платіжних систем
- 3. Технологічна війна.** Заборона на передачу технологій, блокування доступу до критично важливих компонентів

Торговельна війна – це економічне суперництво між країнами за контроль над ринками через застосування тарифів, квот, ембарго та інших економічних інструментів. Вона може мати наступальний характер для захоплення нових ринків або оборонний – для захисту національної економіки від зовнішньої конкуренції.

На відміну від традиційних військових конфліктів, торговельні війни використовують економічні механізми як зброю, що може завдати серйозної шкоди супротивнику без прямого застосування сили.

Основні методи ведення торговельних війн:

- ✓ **демпінг** – продаж товарів за цінами нижче собівартості;
- ✓ **митні тарифи** – додаткові податки на імпорт;
- ✓ **економічні блокади** – заборона торгівлі з певними країнами;

- ✓ **нетарифні бар'єри** – технічні стандарти, квоти, ліцензування;
- ✓ **валютні маніпуляції** – штучне заниження курсу національної валюти.

Перед тим, як відносини між країнами погіршуються до стану торговельної війни вони проходять декілька стадій суперечливих торговельних відносин, які ідентифікуються набором притаманних їм характеристик (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Динаміка погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі

Характеристиками стадій погіршення торговельних відносин є такі:

1. Суперечлива ситуація у торгівлі – наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн. Матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає. Це найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин.

2. Торговельна суперечка – наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними однією країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших). Вона потребує врегулювання.

3. Торговельний конфлікт – високий рівень напруги у відносинах, пов'язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній. Ця стадія потребує врегулювання.

4. Торговельна війна – найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні.

Ефективність торговельних війн залежить від економічної потужності країн-учасниць, їх залежності від зовнішньої торгівлі та здатності витримати тривалі економічні втрати заради досягнення стратегічних цілей.

6.2. Історичні торговельні війни та їх наслідки

Історія торговельних війн – це історія зміни світового порядку. Вони відображають боротьбу держав за економічне домінування, доступ до ресурсів і

вплив на глобальні ринки. Кожен великий економічний конфлікт минулого залишив глибокий відбиток на міжнародних відносинах, формуючи нові правила гри у світовій економіці та політиці [62].

Від стародавніх торговельних шляхів до сучасних глобальних ланцюгів постачання, контроль над торгівлею завжди був джерелом влади. Розуміння цих історичних прецедентів допомагає краще зрозуміти природу сучасних економічних конфліктів (рис. 6.3).

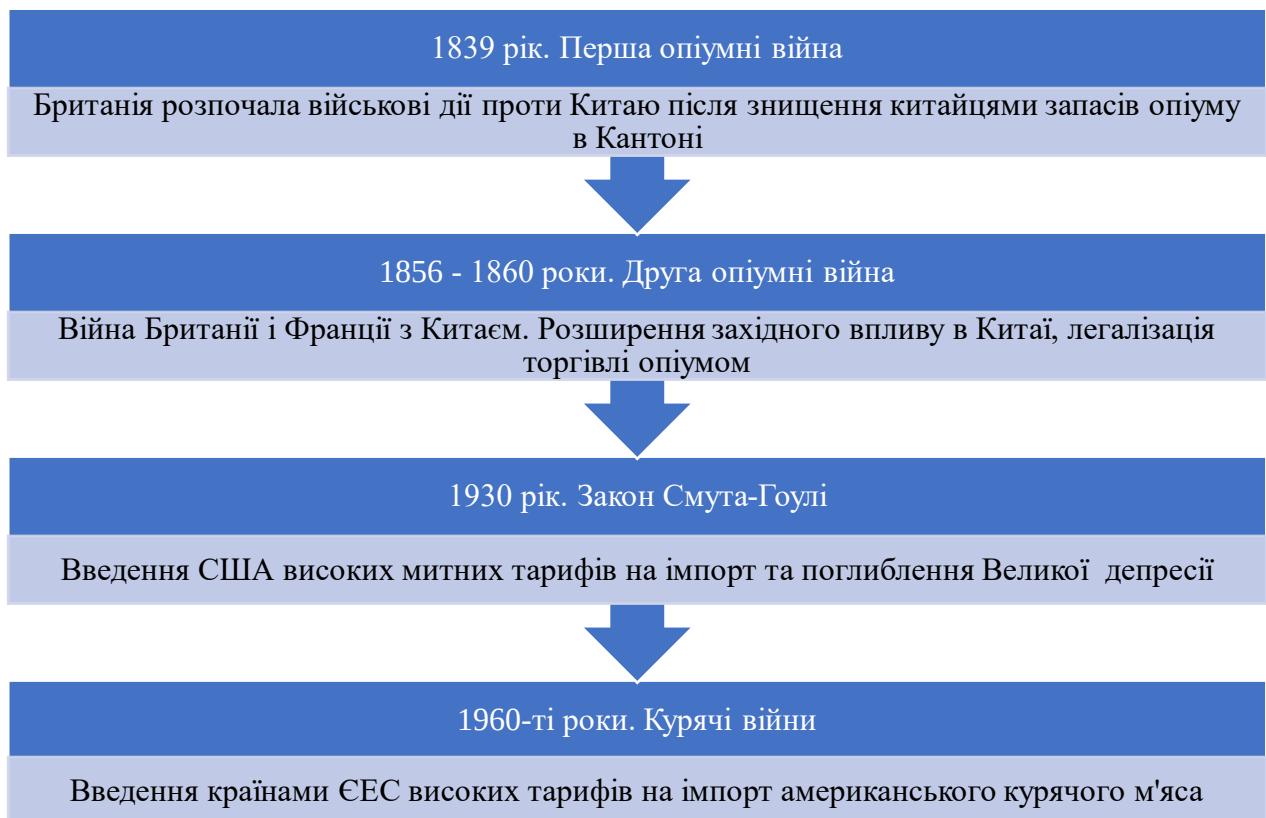


Рис. 6.3. Ретроспектива торговельних війн*

*Джерело: [62].

Опіумні війни

У XVIII–XIX століттях Китай залишався провідним центром виробництва та експорту чаю, шовку й порцеляни. Європейські держави, насамперед Велика Британія, активно закуповували ці товари. Водночас китайський ринок був майже закритим для європейських виробів, що зумовило значний торговельний дисбаланс: із Європи у великій кількості вивозили срібло [62; 81].

Для його подолання Британська Ост-Індська



компанія організувала масове постачання опіуму з Індії до Китаю. Протягом кількох десятиліть обсяги ввезення опіуму суттєво зросли, що спричинило поширення наркотичної залежності серед населення та негативні соціальні наслідки. Імператорський уряд розглядав це як загрозу державній стабільності й здійснював спроби заборонити ввезення опіуму.

У 1839 році чиновник Лінь Цзесюй конфіскував і знищив значні партії британського опіуму в Кантоні. Це стало приводом до першої опіумної війни (1839–1842). Велика Британія використала перевагу у військовій техніці та завдала поразки Китаю. За умовами Нанкінського договору 1842 року Китай відкрив п'ять портів для іноземної торгівлі, передав Британії Гонконг та виплатив контрибуцію.

Договір став першим із низки «нерівноправних договорів», що суттєво обмежили суверенні права Китаю.

Друга опіумна війна (1856–1860) розпочалася внаслідок подальших конфліктів між Британією та Китаєм. До війни приєдналася Франція. У ході бойових дій союзні війська захопили Пекін. За підсумками війни Китай підписав Тяньцзінські договори (1858) та Пекінський договір (1860). Умови угод передбачали відкриття нових портів, легалізацію торгівлі опіумом, розширення прав іноземних місіонерів і торговців. Гонконг остаточно закріпився за Великою Британією, а Франція отримала власні територіальні та економічні привілеї. Гонконг повернувся під владу Китаю у 1997 році з моделлю «одна країна – дві системи».

Опіумні війни мали важливе значення для історії Китаю. Вони позначили початок періоду, відомого як «століття принижень», протягом якого країна втратила частину свого суверенітету, зазнала економічної та політичної залежності від західних держав і була втягнута у систему нерівноправних міжнародних відносин [81].

Закон Смута-Гоулі

У 1930 році Конгрес США ухвалив **Закон про митні тарифи Смута–Гоулі (Smoot-Hawley Tariff Act)**, названий на честь сенатора Ріда Смута та конгресмена Вілліса Гоулі. Його головною метою було захистити американських виробників у період економічної кризи, що почалася після біржового краху 1929 року [74; 76].

Закон суттєво підвищив мита на імпорتنі товари – приблизно на 20 тисяч найменувань продукції, зокрема сільськогосподарської та промислової. Середній рівень тарифів зріс до одного з найвищих в історії США. Передбачалося, що це дозволить підтримати внутрішнє виробництво та зберегти робочі місця.

Наслідки виявилися протилежними очікуванням. Підвищення тарифів

викликало різку реакцію торгових партнерів США. Канада, країни Європи та Латинської Америки запровадили у відповідь власні мита на американські товари. Це призвело до **торговельної війни**, яка різко скоротила міжнародну торгівлю.

Для американської економіки наслідки були негативними:

- експорт США зменшився більш ніж удвічі;
- у відповідь інші держави відмовлялися від закупівель американських товарів;
- фермери й промисловці зазнали значних збитків;
- загострилися прояви Великої депресії, оскільки скорочення торгівлі поглибило спад виробництва та безробіття.

У світовому вимірі закон Смута–Гоулі посилив протекціоністські тенденції та зруйнував довоєнну систему міжнародної торгівлі. Він вважається одним із факторів, що ускладнили економічну кризу 1930-х років і сприяли зростанню економічного націоналізму в різних країнах [74; 76].

У подальшому цей закон став символом шкідливості надмірного протекціонізму. Саме досвід торгової війни 1930-х років вплинув на післявоєнні зусилля зі створення міжнародних інститутів вільної торгівлі, зокрема Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

Курячі війни

«**Куряча війна**» (**Chicken War**) – це торговий конфлікт між США та Європейським економічним співтовариством (ЄЕС, попередник ЄС), що розгорнувся на початку 1960-х років.

У 1950-ті роки США стали головним експортером м'яса птиці до Західної Європи. Американська продукція була дешевшою завдяки індустріалізованому птахівництву. До початку 1960-х років США контролювали значну частку європейського ринку курятини, що викликало невдоволення місцевих фермерів у Франції та Західній Німеччині.

Європейське економічне співтовариство у 1962 році запровадило високі імпорتنі мита та квоти на курятину з США, мотивуючи це необхідністю захисту внутрішнього ринку.

США розцінили дії ЄЕС як дискримінаційні заходи. Американські фермери та експортери зазнали великих збитків, а уряд США почав тиск на європейських партнерів. У 1963 році президент Ліндон Джонсон відповів на європейські обмеження запровадженням підвищених мит на товари з Європи. Під удар потрапили:

- ✓ невеликі вантажні автомобілі (насамперед німецькі «Volkswagen Transporter»);
- ✓ коньяк і бренді;

- ✓ картопля;
- ✓ деякі інші товари.

Ці заходи отримали назву «тариф у 25% на пікапи» (Chicken Tax), оскільки він був запроваджений у рамках відповіді на «курячу війну» [67; 74].

Торгова війна не була тривалою, але мала помітні наслідки. США не змогли відновити свої позиції на європейському ринку курятини. Водночас «тариф на пікапи» залишався чинним у США протягом десятиліть і вплинув на розвиток автомобільного ринку, захищаючи американських виробників від конкуренції з Європи та Японії.

Таким чином, так звана «куряча війна» між США та Європейським економічним співтовариством стала одним із перших прикладів секторального торговельного конфлікту в післявоєнній історії. Вона продемонструвала, що обмежувальні заходи, запроваджені з метою захисту окремого ринку, можуть спричинити асиметричні та довготривалі наслідки для інших галузей, істотно впливаючи на структуру міжнародної торгівлі та конкурентне середовище

6.3. Сучасні торговельні війни та економічні конфлікти

XXI століття ознаменувалося новим витком торговельних війн, які набули безпрецедентних масштабів та складності. Сучасні економічні конфлікти виходять далеко за межі традиційних митних тарифів, включаючи технологічні санкції, валютні маніпуляції, блокування цифрових платформ та кібервійни.

Особливостями сучасних торговельних війн є:

1. Технологічна війна. Боротьба за контроль над критичними технологіями, від мікрочипів до штучного інтелекту, стала новим полем битви між державами.

2. Цифрова залежність. Країни використовують контроль над цифровими платформами та даними як інструмент економічного тиску.

3. Глобальні ланцюги. Порушення міжнародних ланцюгів постачання стало потужною зброєю в торговельних війнах [42; 79].

Сучасні торговельні війни характеризуються швидкістю поширення, глобальним масштабом впливу та тісним зв'язком з національною безпекою, що робить їх особливо небезпечними для світової стабільності.

На сучасному етапі розвитку світової економіки основними причинами та чинниками їх виникнення є:

- ✚ надмірна поляризація багатства та бідності у світовому масштабі (абсолютне домінування «золотого мільярда» над гео економічною периферією);
- ✚ зміна ролі та змісту економіки, яка, не перестаючи бути джерелом

задоволення суспільних потреб у товарах та послугах, стає домінуючою силою соціального управління, підкорює політику, ідеологію, культуру, духовні процеси і за деяких умов перетворюється в механізм силового тиску на іншого суб'єкта економічного життя;

✚ нестабільність світової економіки, в якій відбивається суперечність між об'єктивною необхідністю розвитку міжнародного поділу праці та намагання олігархії (світової, регіональної, національної) одноосібно присвоювати його результати;

✚ виникнення віртуальної економіки – відносин нового типу між суб'єктами фінансового ринку, які не є економічними, оскільки не відбивають процесів реального обміну товарами та послугами, не пов'язані з виробничою економікою, але виступають як ефективний механізм кругообігу фіктивного спекулятивного капіталу.

За таких умов головним завданням країни є утримання виключно економічних позицій, у тому числі за рахунок використання людських, сировинно-матеріальних, енергетичних та інших ресурсів решти держав.

На теперішній час найбільшими торговельними війнами є торговельна війна між США та Китаєм та торговельна війна між РФ та Україною, яка переросла у збройний конфлікт та глобальну економічну війну Західних країн проти РФ [42].

I. Торговельна війна між США та Китаєм

Торгова війна між США та Китаєм, що розпочалася у 2018 році, стала найбільшим сучасним прикладом економічного протистояння двох провідних світових держав.

Передумовами та причинами конфлікту стали:

1. Нерівноваги в торгівлі та дефіцит США. Сполучені Штати традиційно мали великий торговий дефіцит з Китаєм – вони імпортували з Китаю більше товарів, ніж експортували. Американські політики критикували це як ознаку «нечесної» торгівлі.

2. Порушення прав інтелектуальної власності, технологічний трансфер. США звинувачували Китай у практиках, які змушують або стимулюють іноземні компанії передавати технології китайським партнерам, а також у крадіжці або неправомірному використанні патентів чи авторських прав.

3. Державне субсидування та індустріальна політика Китаю. Китай застосовував державне фінансування, субсидії підприємствам, що працюють в стратегічних галузях (наприклад, електроніка, сонячна енергетика, телекомунікації), що створювало переваги перед конкурентами з інших країн.

4. Політичні та геостратегічні мотиви. Торговельні засоби стали інструментом тиску у ширшій конкуренції між двома світовими державами – у

технологічному, військовому та дипломатичному вимірах.

Торговельну війну США та Китаю можна поділити на декілька етапів (рис. 6.4):



Рис. 6.4. Етапи торговельного конфлікту між США та Китаєм*

*Джерела: [42; 79].

1. Перший етап (2018–2019 рр.): початок і ескалація

На початку 2018 року адміністрація Дональда Трампа запровадила першу хвилю тарифів на китайські товари, спираючись на розділ 301 Торгового закону США, заявляючи, що Китай застосовує недобросовісні торгові практики. Китай відповів відповідними тарифами на американські товари – перш за все сільськогосподарську продукцію (наприклад, соя, свинина), а також інші товари, що імпортуються з США.

У 2019 році сторони вступили в переговори. На саміті G20 в Осаці в червні 2019 року Д. Трамп і Сі Цзіньпін домовилися тимчасово «заморозити» подальше підвищення тарифів. Проте остаточне врегулювання не було досягнуто, і конфлікт залишався неврегульованим.

2. Другий етап (2020 р.): «Фаза-1» угода

У січні 2020 року було укладено угоду «Фаза-1» між США і Китаєм. Вона містила певні зобов'язання Китаю щодо збільшення купівлі американських товарів (особливо сільськогосподарської продукції) та посилення захисту інтелектуальної власності. Однак через пандемію COVID-19 багато цілей угоди й торгових зобов'язань не були вчасно виконані.

3. Третій етап (2021–2024 рр.): період «підірваної стабільності»

Адміністрація Джозефа Байдена не відмінила тарифи, введені за Д.

Трампа, а натомість додала нові обмеження – санкції й заборони, особливо стосовно технологічних компаній (наприклад, Huawei, напівпровідникові технології).

Китай відповідав не тільки тарифами, але й нерівномірним регулюванням, введенням списків «небажаних суб'єктів», обмеженнями у фінансах чи експорті деяких матеріалів (наприклад, рідкоземельні метали). Торговельні бар'єри стали більш комплексними: не лише тарифи, але й нетарифні засоби (сертифікації, квоти, регуляторні обмеження).

4. Четвертий етап (2025 р.): нова ескалація

З поверненням до влади Дональда Трампа у 2025 році почалась нова хвиля ескалації. Д. Трамп оголосив введення тарифів, спершу на 10% від імпорту з Китаю, потім підвищення до 20%. Китай відповів своїми тарифами – на вугілля, зріджений газ, сільськогосподарську техніку, нафту тощо.

У квітні 2025 року США ввели «реципрокальні тарифи» (reciprocal tariffs) – 34% на більшість китайських товарів, що імпортуються (додатково до вже діючих тарифів). У відповідь Китай запровадив тарифи до 34% на американські товари, а згодом – до 84%, і навіть 125% на певні категорії. За даними деяких джерел, середня тарифна ставка Китаю на товари з США у середині 2025 р. досягла **147,6 %**.

Наслідками торговельної війни між США та Китаєм стали:

Для США:

1. Частина витрат від тарифів лягла на споживачів і бізнес – товари з Китаю подорожчали.
2. Сільське господарство постраждало особливо сильно – скорочення експорту до Китаю, спад доходів фермерів.
3. Торговельна невизначеність змусила деякі компанії перебудовувати ланцюги постачання, переносити виробництво в інші країни.

Для Китаю:

1. Зростання внутрішнього стимулювання економіки, збільшення державних витрат для підтримки зростання.
2. Зростання інвестицій у автономні технології, імпортозаміщення.
3. Певні зусилля щодо перегляду регуляторних рамок, особливо щодо захисту інтелектуальної власності.

Для міжнародної торгівлі:

1. Торгівля у світі відчувала гальмування росту, послаблення довіри до глобальних ланцюгів постачання.
2. Зростання ролі регіональних торгових угод та стратегій диверсифікації (переспрямування виробництва до Південно-Східної Азії, Індії, В'єтнаму тощо).

3. Посилення ролі контролю технологій як засобу національної безпеки – торговельна війна трансформувалась у технологічну конкуренцію.

II. Торговельні війни між Україною та Російською Федерацією

Після розпаду СРСР у 1991 році економіки України й Росії (далі – РФ) залишалися тісно пов'язаними: енергетика, металургія, машинобудування, агропродукція. Україна значною мірою залежала від імпорту російських енергоносіїв, а РФ – від українських транзитних маршрутів та окремих видів промислової продукції. Політичні суперечності між державами часто перетворювалися на торговельні конфлікти [15; 67].

1. Газові конфлікти (2005–2009 рр.)

1.1. Січень 2006 року – перша серйозна «газова війна». «Газпром» різко підвищив ціну для України та зупинив постачання, звинувачуючи Київ у несанкціонованому відборі газу. Постраждали і країни ЄС, оскільки газ транспортувався транзитом через Україну.

1.2. Січень 2009 року – друга «газова війна». Постачання газу знову було припинено на два тижні. ЄС залишився без частини імпортних обсягів у розпал зими. Завершилось підписанням контрактів Ю. Тимошенко з В. Путіним, які стали довготривалою основою постачань, але вважалися не вигідними для України.

2. «Сирні» та харчові війни (2006–2014)

2.1. 2006 рік – РФ заборонила українські молочні продукти та «сирні вироби», посилаючись на «низьку якість».

2.2. 2010–2013 роки – регулярні обмеження на постачання українського м'яса, овочів, кондитерських виробів.

2.3. Липень 2013 року – заборона імпорту продукції корпорації «Рошен» під приводом «порушення стандартів». Цей крок трактувався як політичний тиск на Україну напередодні підписання Угоди про асоціацію з ЄС.

3. «Митна війна» 2013 року

3.1. Серпень 2013 року – РФ фактично заблокувала імпорт усіх українських товарів, переводячи їх у «групу ризику» на митниці. Це спричинило величезні черги на кордоні та збитки для експортерів. Мета – змусити Україну відмовитися від асоціації з ЄС і приєднатися до Митного союзу (РФ, Білорусь, Казахстан).

4. Після початку агресії (2014–2021)

4.1. Березень 2014 року – після анексії Криму та початку війни на Донбасі торговельні відносини різко скоротилися.

4.2. 2015 рік – росія скасувала дію зони вільної торгівлі з Україною в межах СНД.

4.3. 2016 рік – введено заборону на транзит українських товарів до

Казахстану та Киргизстану через територію РФ, що фактично паралізувало поставки до Центральної Азії.

Росія поступово забороняла імпорту українських харчових, машинобудівних та легкої промисловості товарів. Україна у відповідь запроваджувала дзеркальні санкції.

5. Повне ембарго (з 2022 року)

5.1. 24 лютого 2022 року – повномасштабне вторгнення РФ. Україна ухвалила закон про повне торговельне ембарго з РФ та Білоруссю.

5.2. З цього моменту будь-яка торгівля між країнами припинилася. Росія втратила український ринок, а Україна повністю переорієнтувалася на торгівлю з ЄС та іншими партнерами.

Торговельні війни між Україною та РФ розвивалися поетапно: від газових конфліктів середини 2000-х, через харчові та митні обмеження напередодні асоціації з ЄС, до повного торговельного розриву після 2014 року. Після 2022 року економічні відносини між країнами фактично ліквідовані, а сама «торгова війна» перетворилася на частину широкомасштабної воєнної агресії [65; 67].

Після військового нападу РФ на Україну у 2014 році та анексії Криму країни-партнери почали вводити санкції проти РФ, які включали в себе і торговельні ембарго (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Етапи санкційного тиску на РФ

Етап	Роки	Основні заходи
I етап	2014–2015	Перші санкції після анексії Криму: персональні обмеження, замороження активів, секторальні санкції проти банків, оборонного комплексу та енергетики.
II етап	2016–2021	Стабілізація режиму санкцій; регулярне продовження; точкові санкції; закон CAATSA у США (2017).
III етап	2022	Повномасштабне вторгнення: SWIFT, замороження резервів ЦБ РФ, санкції проти В. Путіна, обмеження на нафту, вугілля, сталь; механізм цінової стелі на нафту.
IV етап	2023	Розширення санкцій, контроль за обходом через треті країни, заборони на постачання дронів та електроніки; нові обмеження для банків та судноплавства.
V етап	2024–2025	Посилення секторальних санкцій: обмеження атомної енергетики, санкції проти ІТ-компаній, заборона на імпорту металів, конфіскація активів РФ.

Як видно з табл. 6.1 санкційний тиск на РФ розвивався поетапно: спершу

обмежені персональні та секторальні заходи (2014–2015), далі стабілізація й точкові санкції (2016–2021), після 2022 року – масштабні фінансові та енергетичні обмеження, а у 2023–2025 роках – посилення контролю за обходом і спроби конфіскації активів РФ.

6.4. Вплив торговельних війн на світову економіку

Історія показує тісний зв'язок між торговельними війнами та військовими конфліктами. Велика депресія 1930-х років, поглиблена протекціоністськими заходами, сприяла політичній радикалізації в Європі та врешті-решт призвела до Другої світової війни [74; 76].

Торговельні війни можуть загострювати міжнародні відносини, створюючи атмосферу взаємної недовіри та ворожості. Вони підривають міжнародне право та багатосторонні інституції, що працювали для підтримання миру та стабільності.

Негативні наслідки торговельних війн наведені на рисунку 6.5.



Рис. 6.5. Негативні наслідки торговельних війн*

*Джерела: [57; 65; 128]

1. Зниження світового ВВП. Торговельні війни в середньому знижують глобальне зростання на 2-3%.

2. Падіння торгівлі. Міжнародна торгівля скорочується в середньому на 10-20% під час активних конфліктів.

3. Зростання інфляції. Тарифи та торговельні обмеження призводять до

підвищення цін для споживачів.

4. Порухення ланцюгів постачання. Сучасна світова економіка базується на складних глобальних ланцюгах постачання. Торговельні війни руйнують ці зв'язки, змушуючи компанії шукати нових постачальників та переносити виробництво.

Приклади впливу включають:

- дефіцит мікрочипів через торговельні обмеження;
- зростання цін на споживчі товари;
- затримки в постачанні критично важливих компонентів.

5. Втрати для великих корпорацій. Американські компанії Boeing втратили мільярди доларів через торговельні обмеження з Китаєм. Union Pacific та інші логістичні компанії зіткнулися зі значним зниженням обсягів перевезень.

Особливо постраждали:

- ✓ авіабудівні компанії;
- ✓ виробники високотехнологічного обладнання;
- ✓ сільськогосподарські експортери;
- ✓ роздрібні мережі.

Торговельні війни не тільки знижують обсяги торгівлі, а й уповільнюють загальне зростання світової економіки. Невизначеність щодо майбутніх торговельних відносин змушує компанії відкладати інвестиції, що негативно впливає на довгострокове зростання продуктивності [42; 79].

6. Соціальні та політичні наслідки:

6.1. Втрата робочих місць. Падіння експорту призводить до закриття підприємств та масових звільнень. Особливо страждають робітники експортоорієнтованих галузей – сільського господарства, виробництва, логістики.

6.2. Зростання безробіття. Торговельні війни створюють структурне безробіття, коли робітники не можуть швидко перекваліфікуватися для роботи в інших секторах економіки.

6.3. Регіональні диспропорції. Торговельні конфлікти посилюють економічну нерівність між регіонами, особливо вдаряючи по сільським районам та промислових центрах.

6.4. Політична поляризація. Економічні труднощі сприяють зростанню популізму та радикальних політичних рухів, що загрожує демократичній стабільності.

Соціальні наслідки торговельних війн часто виявляються через роки після їх завершення, у вигляді втраченого людського капіталу, зруйнованих громад та довготривалої політичної нестабільності.

Майбутнє міжнародних відносин, ймовірно, буде характеризуватися

поєднанням економічних та політичних інструментів впливу. Торговельні війни можуть стати «новою нормальністю», але їх ефективність залежить від здатності країн до співпраці та компромісів [67].

Критично важливою є реформа світової торговельної системи, включаючи модернізацію СОТ та розробку нових правил для цифровій економіки. Тільки через міжнародний діалог та взаємну відповідальність можна запобігти руйнівним наслідкам торговельних війн.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає сутність поняття «торговельна війна» та які її основні причини?
2. Які політичні, економічні та соціальні чинники зазвичай призводять до виникнення торговельних війн?
3. Які історичні приклади торговельних війн відомі у світовій економічній історії та які були їх наслідки для сторін конфлікту?
4. Які особливості мали торговельні конфлікти ХІХ–ХХ століть, зокрема між провідними економічними державами світу?
5. Які є найбільш відомі сучасні торговельні війни (наприклад, США–Китай, ЄС–США, Росія–ЄС) та які фактори їх зумовили?
6. Які основні інструменти використовуються державами у торговельних війнах (мита, квоти, санкції, субсидії тощо)?
7. Яким є вплив торговельних воєн на світову економіку, міжнародні виробничі ланцюги та фінансові ринки?
8. Як торговельні конфлікти впливають на рівень глобалізації та структуру світової торгівлі?
9. Які наслідки торговельних конфліктів для країн, що розвиваються, та які механізми адаптації вони можуть використовувати?
10. Які можливі шляхи запобігання та врегулювання торговельних воєн у межах міжнародної економічної системи та під егідою СОТ?

Тестові завдання:

1. Що є основною економічною основою торговельних війн?

- а) культурні протиріччя
- б) боротьба за політичні союзи
- в) конкуренція за ринки, ресурси та економічний вплив
- г) природні катастрофи

2. Який метод належить до інструментів торговельної війни?

- а) дипломатичні ноти
- б) воєнні навчання
- в) демпінг
- г) мирні угоди

3. Який вид бар'єрів використовується як нетарифний інструмент?

- а) тарифи
- б) технічні стандарти та квоти
- в) обмінні курси
- г) субсидії

4. Яка подія стала приводом до першої опіумної війни?

- а) анексія Гонконгу
- б) конфлікт у Тяньцзіні
- в) конфіскація опіуму чиновником Лінь Цзесюєм у 1839 р.
- г) заборона ввезення чаю

5. Яке місто було передано Британії після першої опіумної війни?

- а) Макао
- б) Гонконг
- в) Шанхай
- г) Кантон

6. Які країни брали участь у другій опіумній війні проти Китаю?

- а) США та Німеччина
- б) Португалія та росія
- в) Велика Британія та Франція
- г) Японія та Італія

7. Яким був головний зміст Закону Смута–Гоулі 1930 року?

- а) зниження податків
- б) державні субсидії
- в) підвищення мит на імпорт
- г) введення валютних обмежень

8. До яких наслідків призвів Закон Смута–Гоулі для США?

- а) зростання експорту
- б) зниження безробіття

- в) падіння експорту більш ніж удвічі
- г) прискорене зростання ВВП

9. «Куряча війна» розгорнулася між США та:

- а) Великою Британією
- б) Японією
- в) Європейським економічним співтовариством
- г) Канадою

10. Який товар став основним предметом «курячої війни»?

- а) свинина
- б) яловичина
- в) м'ясо птиці
- г) риба

11. Який «тариф у 25%» запровадили США у відповідь на «курячу війну»?

- а) на комп'ютери
- б) на нафту
- в) на пікапи (вантажні автомобілі)
- г) на одяг

12. Коли розпочалася торгова війна між США та Китаєм?

- а) 2015
- б) 2016
- в) 2018
- г) 2020

13. Яка була головна причина торгової війни США та Китаю?

- а) релігійні суперечки
- б) великий торговий дефіцит США з Китаєм
- в) територіальні претензії
- г) екологічні проблеми

14. Яка угода була підписана між США і Китаєм у 2020 році?

- а) «Фаза-2»
- б) «Фаза-1»
- в) «Пекінська декларація»
- г) «Осацький договір»

- 15. У якому році розпочалися перші газові конфлікти між Україною та РФ?**
- а) 2004
 - б) 2006
 - в) 2008
 - г) 2010
- 16. Що стало предметом «митної війни» між Україною та РФ 2013 року?**
- а) блокування фінансових операцій
 - б) блокування імпорту українських товарів на кордоні РФ
 - в) заборона культурних зв'язків
 - г) блокування транзиту газу
- 17. Коли РФ скасувала дію зони вільної торгівлі з Україною в межах СНД?**
- а) 2014
 - б) 2015
 - в) 2016
 - г) 2017
- 18. Яке рішення ухвалила Україна у 2022 році у відповідь на вторгнення РФ?**
- а) підписала новий газовий контракт
 - б) відкрила ринок для російських товарів
 - в) запровадила повне торговельне ембарго
 - г) знизила тарифи на імпорт
- 19. Який сектор став одним із головних об'єктів санкцій проти РФ у 2014–2015 роках?**
- а) освіта
 - б) туризм
 - в) фінансовий сектор
 - г) культура
- 20. Які глобальні наслідки мають торговельні війни для світової економіки?**
- а) зростання інвестицій
 - б) зниження інфляції
 - в) падіння міжнародної торгівлі та ВВП
 - г) зростання соціальної стабільності

Тема 7

РАМКОВІ УМОВИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

7.1. Класифікація товарів та послуг у міжнародній економіці

7.2. Загальні умови ведення міжнародної торговельної діяльності

7.3. Регуляторні інструменти держави у створенні рамок умов міжнародної торговельної діяльності

7.3.1. Митне регулювання міжнародної торгівлі

7.3.2. Фінансове регулювання міжнародної діяльності

7.1. Класифікація товарів та послуг у міжнародній економіці

Обговорення проблем ведення міжнародної торговельної діяльності вимагає визначення предмета обговорення. Оскільки міжнародна торговельна діяльність – це дії, пов'язані з торгівлею товарами та послугами, то насамперед слід розібратися в їхніх базових характеристиках.

У теорії міжнародної економіки всі товари та послуги умовно поділяють на дві групи: товари, що торгуються (*tradables*), та товари, що не торгуються (*non-tradables*). Підставою для поділу є, з одного боку, можливість або неможливість фізично доставити товар чи послугу споживачеві через кордон, а з іншого – бажання та можливість іноземного споживача мати у розпорядженні потрібний товар. У міжнародній економіці товар розглядають не як об'єкт виробництва, а як об'єкт попиту та пропозиції. Таким чином, до уваги беруть та аналізують лише ті товари, на які може бути пред'явлений попит або пропозиція з-за кордону [16].

Якщо в межах національної економіки будь-який вироблений товар може бути куплений або проданий, то в міжнародному масштабі це стосується не всіх товарів. Товари, які неможливо продати за кордон через їхню «нерухомість» або невіддільність від місця споживання, називаються тими, що не торгуються. Отже, товари, що торгуються, – це ті, які можуть переміщатися між країнами; товари, що не торгуються, – це ті, які не можна ефективно перемістити за кордон і які споживаються в країні свого виробництва.

Класифікація товарів на ті, що можуть або не можуть торгуватися на світовому ринку, принципово важлива: вона дозволяє сформулювати їхній баланс. Якщо країна випускає переважно товари, що не торгуються, вона наражає себе

на ризик – зокрема, може не мати змоги вийти на міжнародний ринок і поповнювати валютні резерви [16].

Характерними рисами товарів, що торгуються, є наступні:

- ціни на товари, що торгуються, залежать від співвідношення попиту та пропозиції на світовому ринку;
- якщо в країні існує дефіцит товару, що торгується, його можна покрити за рахунок імпорту;
- динаміка цін на товари, що торгуються, визначається ситуацією на світовому ринку [16].

Для товарів, що не торгуються, наведені характеристики зазвичай не виконуються. На «торговиність» товарів впливають транспортні витрати, митні тарифи, інші інструменти протекціонізму, а також ціна на одиницю ваги/обсягу.

У теорії міжнародної економіки майже всі матеріальні товари потенційно належать до тих, що торгуються, на відміну від послуг, які переважно є «неторговими». Винятки – послуги, що мають виразну транскордонну компоненту (будівництво за кордоном, транспорт). Організацією об'єднаних націй розроблено Стандартизовану промислову класифікацію, де поділ на «tradables / non-tradables» використано як основу. Також у міжнародній торгівлі застосовують:

1. Стандартну міжнародну торговельну класифікацію ООН (СМТК, для аналізу товарної структури торгівлі);
2. Гармонізовану систему опису та кодування товарів (HS) – спеціальний класифікатор для митного обліку та аналітики [61; 79].

Щодо послуг: у системі ГАТТ/СОТ налічується близько 600 видів послуг, проте вони не всі торгуються на міжнародних ринках. За визначенням ЮНКТАД, послуга – це зміна стану інституційної одиниці, що відбулася в результаті дій іншої інституційної одиниці на основі взаємної домовленості. Характерні риси послуг – невидимість, неосяжність, неможливість зберігання; торгівля послугами тісно пов'язана з їхнім виробництвом. Експорт послуги означає її надання нерезиденту, навіть якщо він перебуває на митній території країни. З огляду на зазначені особливості, міжнародна торгівля послугами потребує спеціальних підходів до правового регулювання та статистичного обліку, відмінних від торгівлі товарами. Саме тому в рамках СОТ було сформовано окрему систему правил – Генеральну угоду про торгівлю послугами, яка визначає режими доступу на ринки та умови національного режиму. Водночас різноманітність форм надання послуг і рівень розвитку національних ринків зумовлюють асиметричність зобов'язань країн-членів та поступовий характер лібералізації у цій сфері.

Існує наступна **класифікація послуг** (вибір залежить від мети аналізу):

1. За платіжним балансом (МВФ): транспорт (пасажирський, вантажний), подорожі (ділові, особисті), зв'язок (поштовий, кур'єрський, телефонний), будівництво, страхування, фінансові послуги (у т.ч. комісії за акредитивами, обмін валюти, брокерські), комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші бізнес-послуги (посередництво, лізинг, професійні та технічні послуги), особисті, культурні та рекреаційні послуги, державні послуги.

2. За класифікацією Світового банку: факторні послуги (пов'язані з рухом капіталу та робочої сили – доходи на інвестиції, роялті, зарплата нерезидентам) та нефакторні послуги (транспорт, страхування тощо).

3. За способом доставки:

а) послуги, пов'язані з інвестиціями (банківські, готельні, професійні),
б) пов'язані з торгівлею (транспорт, страхування),
в) пов'язані і з торгівлею, і з інвестиціями (зв'язок, будівництво, ІТ/інформаційні, культурні та рекреаційні).

4. За поведінкою продавця та покупця (табл. 7.1):

Таблиця 7.1

**Характеристика угод з міжнародної торгівлі послугами
залежно від поведінки виробника та споживача***

Показник	Споживач не переміщується	Споживач переміщується
Виробник не переміщується	транспорт, ІТ/інфо-послуги (дистанційно)	подорожі (туризм), освіта, медичні послуги
Виробник переміщується	будівництво, тимчасова трудова міграція, прямі іноземні інвестиції	міжнародні конференції, проекти через представництва тощо

*Джерело: [16].

Особлива класифікація послуг пов'язана зі способами здійснення ними міжнародних угод:

1. **Мобільність покупця.** Покупець послуги, який є резидентом однієї країни, приїжджає до продавця, що є резидентом іншої країни. Мобільність покупця ґрунтується на тому, що за кордоном він може отримати послугу, яка:

- ✓ відсутня у його країні (туризм);
- ✓ має вищу якість (освіта, медична допомога);
- ✓ коштує дешевше (складування товарів, ремонт суден).

2. **Мобільність продавця.** Продавець послуги, який є резидентом

однієї країни, приїжджає до покупця, що є резидентом іншої країни. Мобільність продавця зумовлена тим, що:

- покупець перебуває за кордоном і не може приїхати до продавця (аудиторські та бухгалтерські послуги для підприємств);
- специфіка самої послуги цього потребує (будівництво).

3. Одночасна або спільна мобільність продавця і покупця чи мобільний характер самої послуги. Тут можливі такі варіанти:

- ✓ продавець і покупець одночасно спільно користуються послугою (наприклад, міжнародна телефонна розмова);
- ✓ продавець і покупець зустрічаються у третій країні (міжнародна конференція);
- ✓ продавець надає послугу покупцю через своє представництво у третій країні (наприклад, відрядження іноземних спеціалістів з київського представництва Світового банку до інших країн для надання технічної допомоги) [16].

Використання тієї чи іншої класифікації залежить від мети, яку переслідує конкретний суб'єкт, що оперує на світовому ринку товарів та послуг.

7.2. Загальні умови ведення міжнародної торговельної діяльності

З'ясування базових характеристик об'єктів міжнародної торгівлі дозволяє перейти до умов здійснення міжнародних обмінних операцій. Їхню основу становлять так звані загальні умови торгівлі. Серед індикаторів, що застосовують для аналізу, – індекс «умови торгівлі» (товарний, або «чистий бартерний») [16].

Індекс умов торгівлі (I_{yt}) – відношення експортних цін країни до її імпортних цін. Якщо країна експортує товар А, а імпортує В, то індекс показує, яку кількість В країна отримує, продавши А на світовому ринку. Для багатьох товарів індекс визначають як співвідношення індексів експортних та імпортних цін:

$$P_{ex} = \sum_{i=1}^n x_i \times p_i,$$

$$P_{im} = \sum_{i=1}^n m_i \times p_i,$$

$$I_{yt} = \frac{P_{ex}}{P_{im}},$$

де P_{ex} та P_{im} – індекси експортних та імпорتنих цін;

p_i – відношення поточної експортної (імпоротної) ціни на цей товар до його ціни у базовому періоді;

x_i – частка кожного i -го товару у загальній вартості експорту у базовому році;

m_i – частка кожного i -го товару у загальній вартості імпорту у базовому році [16].

Можливі три результати при підрахунку індексу «умови торгівлі»:

1. $I_{yt} = 1$ – умови торгівлі залишилися незмінні;
2. $I_{yt} > 1$ – умови торгівлі покращилися порівняно з базовим періодом;
3. $I_{yt} < 1$ – умови торгівлі погіршилися порівняно з базовим періодом [16].

Поряд із індексом «умови торгівлі» для характеристики рамок умов, що формуються світовим ринком, використовують ще два індекси: **дохідні умови торгівлі** та **факторні умови торгівлі**.

Доходні умови торгівлі – це індекс, що показує потенціал країни імпортувати товари за рахунок доходів, отриманих від експорту. Він розраховується як добуток товарних умов торгівлі (P_{ex}/P_{im}) та кількісного індексу експорту (Q_{ex}), тобто відношення фізичного обсягу експорту в поточному році до його обсягу в базовому році.

Зростання цього індексу свідчить про збільшення доходів від експорту і, відповідно, про можливість розширення імпортного потенціалу країни.

Факторні умови торгівлі – це індекс із двома складовими. Він враховує:

- з одного боку, товарні умови торгівлі, тобто вартісне зростання експорту та імпорту (P_{ex}/P_{im});
- з іншого – продуктивність експортних та імпорتنих галузей, тобто фізичне зростання випуску експортних та імпорتنих товарів (Q_{ex} / Q_{im}) [16].

Факторні умови торгівлі розраховують як добуток цих складових. Аналогічно до інших індексів, зростання факторних умов торгівлі означає покращення умов торгівлі для країни.

Тенденції руху індексів умов торгівлі можуть не збігатися. Наприклад, якщо відбувається зростання експортних індексів цін при одночасному зменшенні фізичних обсягів експорту, то товарні умови торгівлі покращуються, тоді як доходні – погіршуються.

Підводячи підсумок вищевикладеного, слід зазначити, що індекси умов торгівлі дозволяють отримати загальну характеристику доцільності виходу країни на ті чи інші світові ринки і тим самим позиціонують її у світовому торговельному середовищі.

7.3. Регуляторні інструменти держави у створенні рамокних умов міжнародної торговельної діяльності

Рамкові умови міжнародної торговельної діяльності формуються на всіх рівнях економіки: корпоративному, національному, міжнаціональному, наднаціональному та глобальному (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Рівні та інструменти регулювання міжнародної торгівлі*

Рівні	Механізми та інструменти
Корпоративний	Обмежувальна ділова практика
Національний	Зовнішньоекономічна та зовнішньоторговельна політика
Міждержавний	Преференційні режими; реторсії; репресалії
Наднаціональний	Інтеграційні інструменти
Глобальний	Рішення світових організацій

*Джерело: [16]

Їхня взаємодія та взаємозумовленість визначають рух міжнародних товаропотоків, сприяючи його зростанню таким чином, аби не перешкоджати світовому й національному економічному розвитку.

Проте за ступенем впливу на міжнародну торгівлю пріоритетним є **національний рівень**. Це пояснюється пріоритетністю держави серед інших суб'єктів міжнародних економічних відносин (фізичних і юридичних осіб, міжнародних організацій). Порівняно з ними держава:

- є основним адміністративним утворенням у світі;
- має суверенітет та право самостійно визначати свою зовнішню й внутрішню політику;
- своєю зовнішньоторговельною політикою впливає на об'єкти регулювання зовнішньої торгівлі (товарні потоки), що мають національне походження;
- може прямо та опосередковано брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, яку здійснюють інші суб'єкти;
- має значно ширші можливості реалізації принципів міжнародних економічних відносин [16].

Саме уряди завжди виступали ініціаторами протекціоністських заходів і були творцями не лише зовнішньоторговельних політик, а й конкретних

інструментів їхнього втілення. Історія розвитку світової торгівлі, яку умовно можна поділити на п'ять етапів, підтверджує: тенденції в регулюванні зовнішньої торгівлі значною мірою зумовлювали й особливості самих торговельних процесів.

Обмежувальна ділова практика – це сукупність дій і заходів, що формують ринкову поведінку підприємств чи їхніх об'єднань з метою досягнення або утримання провідної позиції на ринку шляхом обмеження чи послаблення конкурентної боротьби.

Основним регулятором міжнародної торгівлі й творцем умов торгівлі для своїх корпорацій виступає **держава**. Саме вона проводить політику вільної торгівлі або протекціонізму. У своєму розпорядженні держава має арсенал інструментів, які дозволяють стимулювати експорт та імпорт або, навпаки, зменшувати їхні обсяги, виходячи з національних економічних, а іноді й політичних інтересів.

Вільна торгівля – це політика мінімального втручання держави у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі дії ринкових сил попиту та пропозиції.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики [16].

На практиці застосовуються такі форми протекціонізму:

1. Селективний – спрямований проти окремих країн або товарів.
2. Галузевий – захищає окремі галузі, насамперед сільське господарство (у межах аграрного протекціонізму).
3. Колективний – проводиться об'єднанням країн проти держав, що не входять до цього об'єднання.
4. Прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики [16].

Метою протекціонізму є підтримання національних виробників, збереження робочих місць та стратегічних галузей, навіть якщо це призводить до вищих цін і обмеженого вибору для споживачів.

На **міжнародному рівні** можуть застосовуватися: преференційні режими; реторсії; репресалії.

Преференційні режими – це спеціальні умови зовнішньоекономічної діяльності, які надають окремим країнам або групам країн пільги у торгівлі (наприклад, зниження або скасування мит, квот, податкових ставок) з метою стимулювання взаємного товарообігу чи підтримки економічного розвитку партнерів.

Реторсії – це законні заходи у відповідь на дискримінаційні чи недружні

дії іншої держави, спрямовані на відновлення рівних умов у зовнішньоекономічних відносинах (наприклад, введення обмежень на імпорт/експорт у відповідь на бар'єри партнера).

Репресалії – це більш жорсткі заходи економічного або політичного характеру у відповідь на протиправні чи ворожі дії іншої держави; можуть включати повну заборону торгівлі окремими товарами, замороження активів або навіть торговельне ембарго [16].

Сучасне регулювання міжнародної торгівлі характеризується тенденцією до гармонізації стандартів, спрощення процедур та підвищення прозорості. Водночас зростає увага до питань безпеки, захисту довкілля та соціальної відповідальності бізнесу.

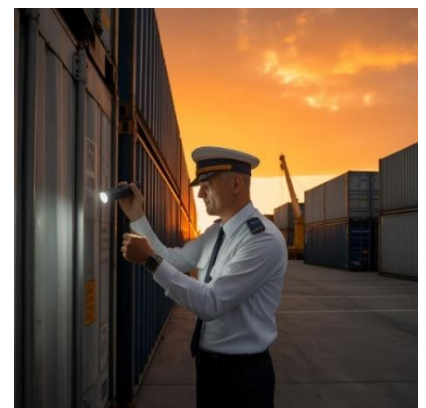
Контрольні механізми включають митний контроль, валютне регулювання, санітарні та фітосанітарні заходи, технічні бар'єри в торгівлі. Ефективність цих механізмів безпосередньо впливає на швидкість та вартість міжнародних операцій.

7.3.1. Митне регулювання міжнародної торгівлі

Митне регулювання є одним з найважливіших інструментів державного контролю міжнародної торгівлі, що забезпечує захист національних економічних інтересів, безпеку держави та дотримання міжнародних зобов'язань. Сучасні митні системи еволюціонують від традиційних фіскальних функцій до комплексного забезпечення безпеки та сприяння торгівлі [36]. У цьому контексті митне регулювання дедалі більше орієнтується на спрощення процедур, цифровізацію митного адміністрування та впровадження ризик-орієнтованих підходів до контролю. Така трансформація спрямована на скорочення часових і фінансових витрат учасників зовнішньоекономічної діяльності за одночасного підвищення ефективності державного нагляду.

До митних процедур належать:

1. **Декларування товарів** – подання митних декларацій.
2. **Митний огляд** – фізична та документальна перевірка.
3. **Класифікація** – визначення митного коду товару.
4. **Оцінка** – встановлення митної вартості.
5. **Сплата платежів** – нарахування та стягнення мита.



Тарифні бар'єри включають імпортні мита, експортні мита та інші митні

платежі. Рівень митних тарифів визначається на основі національних економічних інтересів та міжнародних зобов'язань країни [15]. У межах СОТ країни зобов'язуються не перевищувати зв'язаних тарифних ставок та надавати режим найбільшого сприяння торговельним партнерам.

Нетарифні бар'єри включають ліцензування, квотування, технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи. Ці заходи можуть мати законні цілі захисту здоров'я, безпеки та довкілля, але іноді використовуються для протекціоністських цілей [43; 90].

Стандарти якості, безпеки та екології набувають дедалі більшого значення в міжнародній торгівлі. Гармонізація стандартів та взаємне визнання процедур оцінки відповідності сприяють зменшенню технічних бар'єрів та полегшенню торгівлі.

Основні етапи проведення процедури митного регулювання зовнішньої торгівлі показані на рисунку 7.1.

Схема відображає чотири послідовні стадії митних процедур:

1. Попереднє інформування. На цьому етапі перевізник або декларант подає до митних органів інформацію про вантаж ще **до його прибуття на митну територію**. У повідомленні зазначаються дані про відправника, отримувача, маршрут перевезення, характер та вартість товарів, транспортні засоби. Метою є забезпечити митні органи інформацією для попередньої перевірки та підготовки до контролю. Цей етап дозволяє зменшити час перебування товару на кордоні.

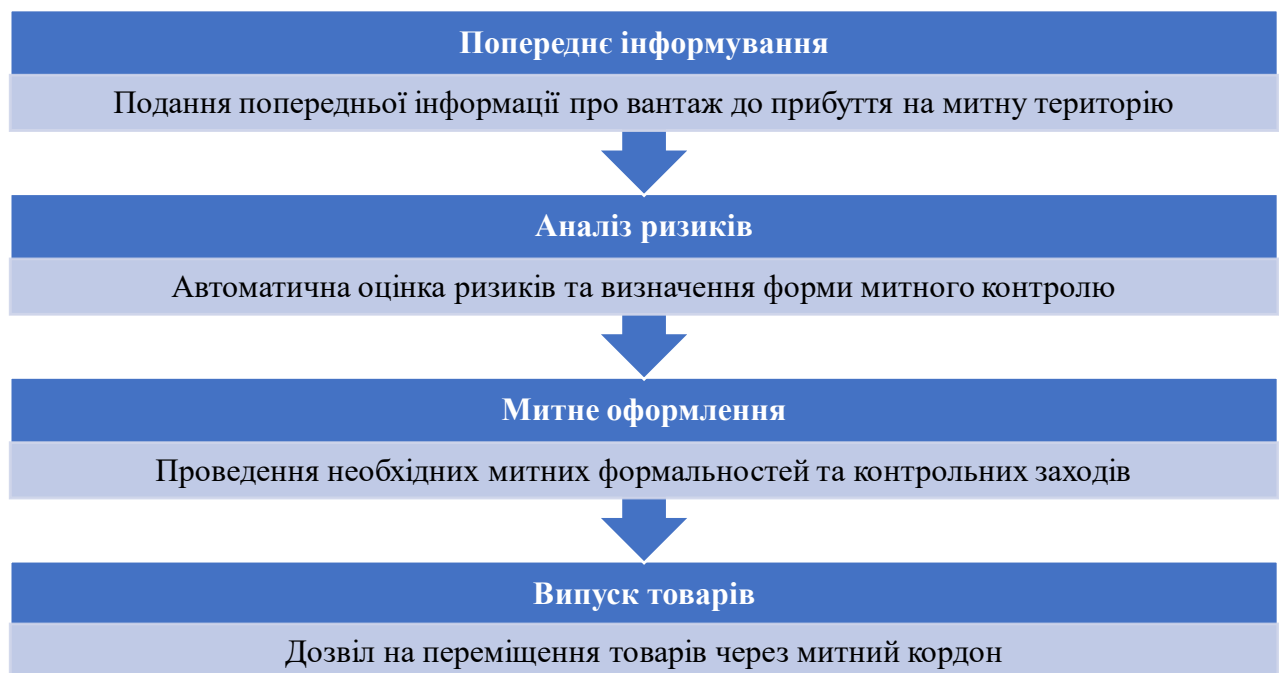


Рис. 7.1. Процес проходження митних процедур*

*Джерело: [3].

2. Аналіз ризиків. Отримана інформація автоматично обробляється митними системами. Використовуються спеціальні програмні комплекси для **оцінки ризиків** та визначення рівня уваги, яку слід приділити конкретній партії вантажу. Визначається, чи потрібна поглиблена перевірка (фізичний огляд, додаткові документи) чи вантаж може пройти **спрощену процедуру**. Це дозволяє зосередити ресурси митних органів на потенційно проблемних вантажах і пришвидшити оформлення «безпечних» партій.

3. Митне оформлення. Після прибуття вантажу на митну територію проводяться всі необхідні **формальності та контрольні заходи**:

- перевірка документів (декларації, сертифікатів, інвойсів тощо);
- перевірка товару у випадку необхідності (огляд, зважування, відбір проб);
- нарахування митних платежів (мита, акцизів, ПДВ);
- підтвердження дотримання правил безпеки, санітарних, ветеринарних, екологічних норм.

4. Випуск товарів. Заключний етап митного контролю. Якщо всі формальності виконано та вимоги дотримано, митниця надає **дозвіл на переміщення товарів через митний кордон**. Товари вважаються «випущеними у вільний обіг» (для імпорту) або «випущеними на експорт» (для вивезення). У результаті товари можуть безперешкодно обертатися у національній чи міжнародній торговельній системі [3].

Ukraine Facility: Правила походження товарів у рамках програми передбачають спрощені процедури підтвердження українського походження для товарів, що експортуються до ЄС, що сприяє розвитку експортного потенціалу України.

7.3.2. Фінансове регулювання міжнародної діяльності

Фінансове регулювання міжнародної економічної діяльності охоплює широкий спектр інструментів та механізмів, що забезпечують стабільність валютно-фінансової системи, протидіють фінансовим злочинам та сприяють прозорості міжнародних фінансових операцій. Ця система включає валютне регулювання, податкові аспекти, банківський нагляд та регулювання ринків капіталу [36; 47].

В умовах зростаючої глобалізації та фінансової інтеграції ефективність фінансового регулювання значною мірою залежить від координації національних політик із міжнародними стандартами та рекомендаціями профільних інституцій. Особливого значення набуває узгодження заходів

валютного контролю, податкової прозорості та банківського нагляду з метою мінімізації системних ризиків і запобігання ухиленню від оподаткування та відмиванню коштів. Такий підхід сприяє підвищенню довіри між учасниками міжнародних економічних відносин і створює передумови для сталого розвитку міжнародної торгівлі та інвестиційної діяльності (рис. 7.2).



Рис. 7.2. Складові системи фінансового регулювання міжнародної діяльності*

*Джерела: [43; 90].

До складових фінансового регулювання відносяться:

1. Валютний контроль. Регулювання валютних операцій та переміщення капіталу за рахунок:

- ✓ ліцензування валютних операцій;
- ✓ обов'язкового продажу валютної виручки;
- ✓ обмеження на інвестиції за кордон.

2. Податкове регулювання. Оподаткування міжнародних операцій та доходів, яке включає в себе:

- трансфертне ціноутворення;
- уникнення подвійного оподаткування;
- боротьба з агресивним податковим плануванням.

3. Фінансовий моніторинг. Протидія відмиванню коштів та фінансуванню тероризму за допомогою:

- ідентифікації бенефіціарних власників;
- повідомлення про підозрілі операції;
- міжнародного обміну інформацією [43; 90].

Розглянемо більш детально методи фінансового регулювання:

1. Валютний контроль. Це система державних заходів, спрямованих на

регулювання валютних операцій та переміщення капіталу між країнами. Мета контролю – забезпечити стабільність національної валюти, збалансованість платіжного балансу та прозорість міжнародних фінансових потоків. Основні інструменти:

1.1. Ліцензування валютних операцій – надання дозволів на проведення певних валютних операцій, наприклад, інвестицій за кордон чи відкриття рахунків у зарубіжних банках [3].

Приклад: у 2014–2016 рр. НБУ вимагав індивідуальні ліцензії на інвестиції за кордон або відкриття рахунків у іноземних банках.

1.2. Обов'язковий продаж валютної виручки – встановлення норми, за якою експортери повинні продавати частину валютних надходжень державі (через банки або валютні біржі). Це допомагає підтримувати стабільність курсу та поповнювати валютні резерви [3].

Приклад: у 2022 р., під час війни, НБУ встановив норму 100% продажу валютної виручки експортерами.

1.3. Обмеження на інвестиції за кордон – введення квот або заборон на виведення капіталу, щоб запобігти відтоку фінансових ресурсів та зберегти інвестиційний потенціал усередині країни.

Приклад: у перші роки незалежності Україна забороняла більшості компаній купувати активи за кордоном без дозволу НБУ.

2. Податкове регулювання. Система правил і механізмів, які забезпечують надходження до бюджету від міжнародних операцій і запобігають зловживанням у сфері оподаткування. Ключові елементи:

2.1. Трансфертне ціноутворення – контроль за цінами у внутрішньогрупових операціях транснаціональних корпорацій. Мета – не допустити штучного заниження прибутків у країнах із високими податками та їх виведення в офшори [88].

Приклад: українська компанія експортує руду своєму офшорному «дочірньому підприємству» за заниженою ціною. Далі ця ж руда продається на світовому ринку дорожче. Прибуток залишається в офшорі, а в Україні – мінімальні податки. Саме для боротьби з цим діє законодавство про трансфертне ціноутворення.

2.2. Уникнення подвійного оподаткування – укладання міжнародних договорів, що дозволяють резидентам країни сплачувати податки лише один раз (у країні походження доходу чи у своїй державі). Це стимулює розвиток інвестицій і зовнішньоекономічної діяльності [22].

Приклад: IT-фахівець з України, який надає послуги в Німеччину, сплачує податок на доходи лише в одній країні – завдяки угоді між Україною та Німеччиною про уникнення подвійного оподаткування.

2.3. Боротьба з агресивним податковим плануванням – впровадження заходів для виявлення схем мінімізації податків (наприклад, використання офшорів чи «податкових гаваней») та забезпечення справедливого оподаткування.

Приклад: Apple Ireland використовувала ірландську юрисдикцію для зниження податкових ставок. ЄС наклав на компанію штраф понад €13 млрд за порушення податкових правил.

3. Фінансовий моніторинг. Комплекс заходів, спрямованих на протидію відмиванню коштів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Реалізується через:

3.1. Ідентифікацію бенефіціарних власників – встановлення справжніх власників і контролерів компаній, щоб запобігти приховуванню незаконних доходів за підставними структурами.

Приклад: в Україні з 2020 року діє обов'язок реєстрації кінцевих бенефіціарів у державному реєстрі. Це допомагає боротися з фіктивними фірмами.

Бенефіціар (кінцевий бенефіціарний власник) – це фізична особа, яка має вирішальний вплив на діяльність компанії чи організації, незалежно від того, чи є вона формальним власником.

Інакше кажучи, це людина, яка **фактично отримує вигоду (прибутки, контроль, права розпорядження)** від діяльності підприємства, навіть якщо юридично власником є інша особа чи структура.

✧ В українському законодавстві (ЗУ «Про запобігання та протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення») під **кінцевим бенефіціарним власником (КБВ)** розуміють фізичну особу, яка прямо або опосередковано володіє значною часткою (зазвичай 25% і більше) статутного капіталу або прав голосу компанії чи здійснює фактичний контроль над нею.

3.2. Повідомлення про підозрілі операції – банки та інші фінансові установи зобов'язані інформувати спеціальні державні органи (наприклад, служби фінансового моніторингу) про операції, що можуть мати ознаки відмивання коштів.

Приклад: якщо ФОП із середнім оборотом 50 тис. грн раптом отримує \$200 тис. переказом із офшору – банк зобов'язаний повідомити про цю операцію.

3.3. Міжнародний обмін інформацією – співпраця між фінансовими розвідками різних країн, участь у глобальних ініціативах (наприклад, FATF, Egmont Group), що дозволяє відстежувати транскордонні фінансові потоки.

Приклад: у рамках CRS (Common Reporting Standard) банки ЄС передають податковим органам інформацію про рахунки нерезидентів. Якщо українець

відкрив рахунок у Польщі, про це дізнається українська податкова.

Митне та фінансове регулювання є ключовими інструментами держави у сфері міжнародної торгівлі й економічної діяльності.

Митне регулювання забезпечує захист національних економічних інтересів, безпеку держави та дотримання міжнародних зобов'язань. Сучасні митні системи поєднують фіскальні функції з комплексними завданнями контролю, спрощення торгівлі та гармонізації стандартів. Митні процедури охоплюють етапи від попереднього інформування й аналізу ризиків до митного оформлення та випуску товарів у вільний обіг. Тарифні й нетарифні бар'єри, стандарти безпеки та якості формують рамкові умови доступу на ринки.

Фінансове регулювання спрямоване на стабільність валютно-фінансової системи, прозорість міжнародних операцій та боротьбу з фінансовими зловживаннями. Таким чином, митні та фінансові інструменти у взаємодії створюють систему контролю, яка не лише обмежує ризики та загрози, але й стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, підвищує довіру міжнародних партнерів та інтегрує країну у світову економіку.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає сутність класифікації товарів і послуг у міжнародній економіці та які системи класифікації використовуються у світовій практиці?
2. Які критерії лежать в основі класифікації товарів у Гармонізованій системі опису та кодування товарів (HS) та у міжнародних класифікаторах послуг?
3. Які загальні умови визначають особливості ведення міжнародної торговельної діяльності у сучасному глобалізованому середовищі?
4. Які правові, економічні та організаційні засади створюють рамкові умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності державою?
5. Які регуляторні інструменти держава застосовує для впливу на зовнішню торгівлю та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки?
6. Якою є роль митного регулювання у забезпеченні законності, прозорості та ефективності міжнародної торгівлі?
7. Які основні принципи та механізми реалізації митно-тарифної політики держави?
8. У чому полягає сутність фінансового регулювання міжнародної діяльності та які його основні форми (валютне, податкове, кредитне регулювання тощо)?
9. Які інструменти державної підтримки експортерів застосовуються у

сучасних умовах зростання регуляторних вимог на світових ринках?

10. Як поєднання митного, фінансового та адміністративного регулювання впливає на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків і конкурентоспроможність національних підприємств?

Тестові завдання:

1. Яка основна ознака поділу товарів на «торгові» і «неторгові»?

- а) їхня вартість на внутрішньому ринку
- б) обсяг виробництва в країні
- в) можливість або неможливість переміщення через кордон
- г) рівень державного регулювання

2. Що означає термін «товари, що не торгуються»?

- а) товари, які заборонені законом
- б) товари, що мають занадто високу ціну
- в) товари, які не можна ефективно перемістити за кордон і споживаються в країні виробництва
- г) товари, що не мають попиту

3. Яка міжнародна організація розробила Стандартизовану промислову класифікацію товарів?

- а) СОТ
- б) ООН
- в) ЄС
- г) Світовий банк

4. Що є характерною рисою послуг?

- а) матеріальність
- б) неможливість зберігання
- в) сталість ціни
- г) відсутність конкуренції

5. Який показник відображає співвідношення експортних та імпорتنих цін країни?

- а) індекс ВВП
- б) індекс продуктивності
- в) індекс умов торгівлі
- г) індекс цін виробників

6. Якщо індекс умов торгівлі $I_{it} > 1$, то:

- а) умови торгівлі погіршилися
- б) умови торгівлі покращилися
- в) умови торгівлі залишилися незмінними
- г) визначити неможливо

7. Що характеризують доходні умови торгівлі?

- а) динаміку внутрішніх цін
- б) рівень державного боргу
- в) потенціал країни імпортувати товари за рахунок доходів від експорту
- г) якість національного виробництва

8. Що враховують факторні умови торгівлі?

- а) лише рівень митних тарифів
- б) тільки обсяги експорту
- в) товарні умови торгівлі та продуктивність експортних і імпортних галузей
- г) лише міжнародні кредити

9. На якому рівні регулювання міжнародної торгівлі застосовуються преференційні режими?

- а) корпоративному
- б) національному
- в) міждержавному
- г) глобальному

10. Що таке преференційний режим?

- а) заборона на імпорт
- б) підвищення митних тарифів
- в) спеціальні пільги у торгівлі для окремих країн
- г) відмова від міжнародних угод

11. Які заходи називають реторсіями?

- а) незаконні дії держави проти іншої
- б) надання пільг партнерам
- в) законні дії у відповідь на дискримінаційні заходи іншої держави
- г) застосування військових санкцій

12. Репресалії – це:

- а) заходи з підтримки експортерів
- б) жорсткі економічні або політичні дії у відповідь на ворожі дії іншої держави
- в) інвестиційні угоди
- г) зниження податкових ставок

13. Яка політика передбачає мінімальне втручання держави у зовнішню торгівлю?

- а) протекціонізм
- б) вільна торгівля
- в) імпортозаміщення
- г) інтеграція

14. Основна мета протекціонізму:

- а) підвищення імпорту
- б) зниження рівня безробіття в усьому світі
- в) захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції
- г) стимулювання міграції населення

15. Яка форма протекціонізму спрямована проти окремих галузей, наприклад сільського господарства?

- а) селективний
- б) галузевий
- в) колективний
- г) прихований

16. Що включають митні процедури?

- а) тільки нарахування мита
- б) лише митний огляд
- в) декларування, огляд, класифікацію, оцінку, сплату платежів
- г) укладання міжнародних договорів

17. Які бар'єри відносяться до тарифних?

- а) квотування, ліцензування
- б) технічні регламенти
- в) імпортні та експортні мита
- г) санітарні заходи

18. Що включають нетарифні бар'єри?

- а) тільки мито
- б) зниження цін
- в) ліцензування, квотування, технічні регламенти, санітарні заходи
- г) субсидії на експорт

19. Що таке валютний контроль?

- а) перевірка якості товарів
- б) система заходів для регулювання валютних операцій і переміщення капіталу між країнами
- в) оподаткування доходів громадян
- г) контроль за рівнем безробіття

20. Яка з наведених дій відноситься до фінансового моніторингу?

- а) надання експортних субсидій
- б) повідомлення про підозрілі операції банками
- в) встановлення митних тарифів
- г) укладання торговельних угод

Тема 8

ТАРИФНІ ТА НЕТАРИФНІ БАР'ЄРИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

8.1. Значення бар'єрів у глобальній торгівлі

8.2. Тарифна політика країн

8.3. Вплив тарифних методів регулювання торгівлі на економіку експортерів та імпортерів

8.4. Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі

8.5. Міжнародні угоди та організації у сфері регулювання торгових бар'єрів

8.1. Значення бар'єрів у глобальній торгівлі

Сучасна міжнародна торгівля характеризується парадоксальною тенденцією: з одного боку, відбувається лібералізація через зниження традиційних тарифів, з іншого – зростає кількість та складність нетарифних заходів, які часто стають більш впливовими на торговельні потоки, ніж самі мита.

Торгові бар'єри застосовуються для забезпечення наступних заходів та вимог (рис. 8.1):

Захист національних економік	Регулювання торговельних потоків
Бар'єри служать інструментом захисту вітчизняних виробників від несправедливої конкуренції та забезпечують стабільність внутрішніх ринків	Впливають на обсяги, структуру та географію міжнародної торгівлі, формуючи нові торговельні маршрути

Рис. 8.1. Причини застосування торгових бар'єрів та сучасні тенденції у їх встановленні

Наразі бар'єри виступають складним інструментом економічної політики, що одночасно захищає національні інтереси та впливає на глобальні торговельні потоки. Ці механізми регулювання відіграють ключову роль у формуванні конкурентоспроможності країн та структури світового ринку.

За таких умов ефективність участі країн у міжнародній торгівлі дедалі більше залежить від здатності адаптувати національну торговельну політику до змін у глобальному регуляторному середовищі.

Сучасна міжнародна торгівля характеризується складною взаємодією між тарифними та нетарифними бар'єрами, які разом формують унікальний «торговельний ландшафт» для кожного ринку. Ця взаємодія створює як нові можливості, так і додаткові виклики для експортерів та імпортерів (рис. 8.2).

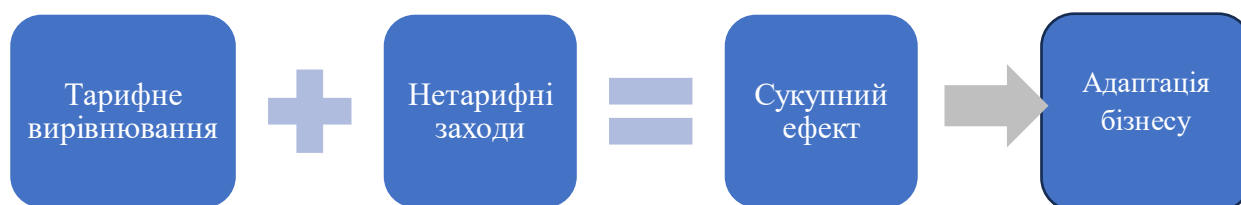


Рис. 8.2. Вплив бар'єрів на міжнародний бізнес

1. Тарифні заходи регулювання створюють базовий рівень захисту через цінові механізми.
2. Нетарифні заходи регулювання додають рівень якісного контролю та специфічних вимог.
3. Сукупний ефект визначає реальні умови доступу товарів на ринок.
4. Адаптація бізнесу призводить до того, що компанії розробляють стратегії подолання комплексних бар'єрів.

Ефективність торговельної політики сьогодні залежить від здатності координувати тарифні та нетарифні методи регулювання для досягнення збалансованого результату між захистом національних інтересів та збереженням переваг міжнародної торгівлі.

Знаходження оптимального балансу між захистом внутрішніх ринків та відкритістю для міжнародної торгівлі є однією з найскладніших задач сучасної економічної політики. Цей баланс повинен враховувати рівень розвитку країни, структуру її економіки та глобальні тенденції.

Загальні тенденції у застосуванні тарифного та нетарифного регулювання міжнародної торгівлі є наступними:

1. Захист нових галузей. Тимчасовий захист для розвитку конкурентоспроможності.
2. Інтеграція у ГЛВ. Поступове зниження бар'єрів для участі у глобальних ланцюгах вартості.
3. Стимулювання інновацій. Підтримка високотехнологічних секторів через селективний захист.

4. Експортна орієнтація. Фокус на розвиток експортного потенціалу та конкурентоспроможності.

Сучасні підходи до тарифного й нетарифного регулювання міжнародної торгівлі ґрунтуються на прагненні забезпечити баланс між необхідністю захисту національних виробників і потребою інтеграції у світову економіку. Використання селективних та тимчасових торговельних обмежень у поєднанні з політикою відкритості сприяє формуванню конкурентоспроможних галузей, поглибленню участі у глобальних ланцюгах вартості та стимулюванню інноваційного розвитку. Водночас ефективність таких стратегій значною мірою залежить від узгодженості торговельної політики з інвестиційними, освітніми та інституційними реформами, а також від активної взаємодії країн у межах багатосторонніх торговельних механізмів.

Успішні стратегії поєднання захисту та відкритості зазвичай включають поетапний підхід з чіткими часовими рамками для зниження захисту, інвестиції в освіту та інфраструктуру, розвиток інституційного потенціалу та активну участь у міжнародних торговельних ініціативах.



Модель Південної Кореї

Поступовий перехід від захисту до експортної орієнтації з розвитком високотехнологічних галузей



Досвід В'єтнаму

Швидка інтеграція у глобальні ланцюги вартості при збереженні захисту стратегічних секторів



Чилійська модель

Широка лібералізація з фокусом на диверсифікацію експорту та залучення інвестицій

Ключовий принцип застосування бар'єрів: найуспішніші стратегії торговельної політики базуються на принципі «smart protection» – селективному та часово обмеженому захисті, що стимулює розвиток конкурентоспроможності, а не консервує неефективність.

8.2. Тарифна політика країн

Тарифні бар'єри залишаються одним з найстаріших та найбільш поширених інструментів торговельної політики. Незважаючи на десятиліття лібералізації міжнародної торгівлі, тарифи продовжують відігравати важливу роль у захисті національних інтересів та формуванні конкурентних переваг країн.

Тарифи представляють собою податки, що накладаються державою на імпортовані товари з метою підвищення їх ціни на внутрішньому ринку. Цей механізм створює цінові переваги для вітчизняних виробників, забезпечуючи їм конкурентну перевагу над іноземними постачальниками.

Тарифи мають такі особливості:

1. Захист вітчизняних виробників. Основна мета тарифів – створити «захисний щит» для національних підприємств, дозволяючи їм розвиватися без тиску дешевої іноземної конкуренції та зберігати робочі місця.

2. Джерело державних доходів. Для багатьох країн, особливо тих, що розвиваються, тарифи становлять значну частину бюджетних надходжень, забезпечуючи фінансування державних програм та інвестицій.

Важливо розуміти, що тарифи діють неоднозначно – захищаючи вітчизняних виробників, вони одночасно підвищують витрати споживачів та можуть стримувати інновації через зменшення конкурентного тиску. Сучасна тарифна політика вимагає ретельного балансу між захистом національних інтересів та збереженням переваг вільної торгівлі.

Здебільшого саме такий податок як мито виступає у якості методу тарифного регулювання міжнародної торгівлі. Мита є одним з найважливіших інструментів регулювання міжнародної торгівлі, впливаючи на глобальні економічні відносини та національну конкурентоспроможність.

Згідно ст. 271 Митного кодексу України, мито – це загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом України та Митним кодексом України, який нараховується та сплачується відповідно до Митного кодексу України, законів України та міжнародних договорів.

Це фінансовий інструмент, який дозволяє країнам контролювати торговельні потоки та захищати національні економічні інтереси.

Основна мета встановлення мит полягає у захисті національного виробника від іноземної конкуренції, регулюванні імпорту товарів та наповненні державного бюджету. Мита також використовуються як інструмент економічної політики для стимулювання розвитку певних галузей.

Мита безпосередньо впливають на ціни товарів, їх конкурентоспроможність на внутрішньому ринку та торговельні відносини між

країнами. Вони можуть як стимулювати, так і обмежувати міжнародну торгівлю залежно від рівня ставок та способу застосування.

Митна політика країни формується з урахуванням національних економічних пріоритетів, міжнародних зобов'язань та необхідності підтримання балансу між захистом внутрішнього ринку і розвитком зовнішньоекономічних зв'язків. Розуміння механізмів дії мит є критично важливим для успішного ведення міжнародного бізнесу та формування ефективної торговельної стратегії.

Існує певна класифікація видів мит.

1. Класифікація мит за способом обчислення величини:

1.1. Адвалорні мита – встановлюються у відсотках до встановленої бази оподаткування (наприклад, 10% від вартості автомобіля). Адвалорні мита є найпоширенішими в митному тарифі будь-якої держави, у тому числі і в Україні. Цей тип мит автоматично коригується відповідно до зміни цін на товари, що забезпечує стабільний рівень захисту незалежно від коливань вартості.

1.2 Специфічні мита – встановлюються у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування (наприклад, \$5 за кілограм цукру або €10 за літр алкоголю). Специфічні мита встановлюються, зазвичай, щодо високоліквідних товарів, при митному оформленні яких найбільш часто вдаються до заниження вартості. Такі мита забезпечують передбачувані надходження до бюджету і не залежать від коливань цін на світових ринках.

1.3. Комбіновані мита поєднують адвалорні та специфічні (наприклад, 5% від вартості або 2\$ за кілограм). Цей підхід дозволяє оптимізувати митне регулювання, враховуючи як цінові, так і кількісні показники імпорту. Комбіноване мито зазвичай вказує одночасно розмір адвалорного та специфічного мита, та застосовується та з них, яка є більшою. Розмір мита розраховується за обома формулами, після чого до сплати береться максимальне значення. Вони застосовуються з метою недопущення зниження митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію країни [18].

Розрахунок комбінованої ставки мита є важливим інструментом для держави, оскільки дозволяє забезпечити стійкі бюджетні надходження, мінімізувати ризики заниження митної вартості, підвищити ефективність контролю та забезпечити комплексний захист внутрішнього ринку. Комбінований тариф поєднує переваги адвалорних і специфічних методів, створюючи більш гнучкий та універсальний механізм регулювання імпорту.

Практичне застосування комбінованих мит особливо ефективне у випадках високої волатильності цін на світових ринках або значних відмінностей у якості товарів. У таких умовах лише адвалорні або лише специфічні ставки можуть бути недостатньо ефективними, тоді як комбінований підхід дозволяє державі гнучко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та забезпечувати

стабільний рівень митного.

Таблиця 8.1

Порівняння специфічних, адвалорних та комбінованих мит, їх сутності, переваг та недоліків для держави*

Критерії	Адвалорне мито	Специфічне мито	Комбіноване мито
Сутність	Нараховується як % від митної вартості товару	Фіксована сума за одиницю товару (кг, шт., м ³ тощо)	Поєднання адвалорної та специфічної ставки
Основа розрахунку	Митна вартість	Фізична кількість	Митна вартість + кількість
Залежність від ціни товару	Висока	Відсутня	Часткова
Стабільність надходжень до бюджету	Низька (залежить від коливань цін)	Висока	Дуже висока
Вплив на дешевий (демпінговий) імпорт	Слабкий	Сильний – робить дешевий товар дорожчим	Дуже сильний
Складність адміністрування	Висока → потрібно підтверджувати митну вартість	Низька → достатньо перевірити кількість	Середня
Ризик корупційних схем	Високий (маніпуляції з митною вартістю)	Низький	Середній
Придатність для товарів з широким діапазоном цін	Обмежена	Висока	Найвища
Гнучкість тарифного регулювання	Висока	Низька	Дуже висока
Мета застосування	Стимулюючі або фіскальні задачі	Захист від дешевого імпорту, стабільні бюджетні надходження	Компенсаційна, захисна, фіскальна
Приклад застосування	Одяг, техніка, авто	М'ясо, алкоголь, цигарки, пальне	Цукор, зернові, окремі види текстилю

*Джерело: [18].

2. Види мит згідно того, на якому етапі руху товару вони стягуються:

2.1. Ввізні (імпортні) мита – встановлюються на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни. Є переважною формою мит, що застосовуються всіма країнами світу для захисту національних виробників від іноземної конкуренції.

2.2. Вивізні (експортні) мита – встановлюються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави. Застосовуються вкрай рідко окремими країнами.

2.3. Транзитні мита – встановлюються на товари, що перевозяться транзитом через територію певної країни. Зустрічаються вкрай рідко і використовуються переважно як засіб торговельної війни [18].

3. Види мит за економічною функцією:

3.1. Фіскальні мита – спрямовані на наповнення державного бюджету. При встановленні фіскального мита держава ґрунтується на *принципі використання тарифів як джерела коштів*. У зв'язку з цим, розмір мита встановлюється таким чином, щоб максимальними були *не відносні, а абсолютні величини митних надходжень*, оскільки невинуватене підвищення тарифів веде до зниження обсягу імпорту і подальшого зниження обсягу зібраних платежів. Фіскальні мита, як правило, піддаються постійному коригуванню заснованому на обліку доходів.

3.2. Протекціоністські (особливі) спрямовані на захист національного товаровиробника і застосовуються тільки до імпорту. До їх числа відносяться спеціальні, антидемпінгові, компенсаційні види мита і додатковий імпортний збір. В епоху «торгових війн» протекціоністські мита називали «бойовими», оскільки вони застосовувалися відносно противника в торговельній війні.

3.3. Обмежувальні мита застосовуються щодо експорту для:

- обмеження вивезення товару, необхідного (дефіцитного) всередині країни;
- для стимулювання експорту високотехнологічного товару, а не сировини.

Вибір типу мита залежить від специфіки товару, цілей торговельної політики та необхідності забезпечення ефективного захисту національних виробників. Сучасні митні системи часто використовують комбінацію різних типів мит для досягнення оптимального балансу між захистом і розвитком торгівлі.

Актуальні тенденції в митній політиці свідчать про зменшення ролі експортних та транзитних мит на користь більш складних та цільових інструментів регулювання імпорту. Це пов'язано з лібералізацією міжнародної торгівлі та розвитком глобальних ланцюгів постачання.

Різні напрямки застосування мит відображають багатофункціональність

цього інструменту торговельної політики. Країни можуть одночасно використовувати кілька типів мит для досягнення різних економічних цілей [18].

4. Спеціальні види мит:

4.1. Антидемпінгові мита – це спеціальний вид імпортного мита, який держава застосовує для **захисту національного виробника** у випадках, коли іноземні компанії продають свої товари за **демпінговими цінами**, тобто **нижчими за їхню нормальну вартість** у країні походження .

Демпінг – продаж товарів за цінами, нижчими від контрактних на міжнародних товарних ринках, за умови, що низький рівень ціни не зумовлюється відповідним рівнем витрат на виробництво цього товару. Оскільки демпінг порушує правила справедливої конкуренції та завдає збитків місцевим виробникам, держава може застосовувати до демпінгових товарів антидемпінгові заходи, які можуть включати застосування антидемпінгового мита, встановлення обмежень на їх імпорт, тощо [31].

Антидемпінгове мито (AD – Anti-Dumping Duty)

! Ситуація: імпортери продають товари на внутрішньому ринку за ціною нижчою, ніж на власному ринку чи нижчою, ніж собівартість чи адекватний рівень (за умови, що це призводить до шкоди для внутрішніх виробників).

! Процес: зазвичай починається з скарги/петиції внутрішніх виробників → уряд (або відповідний орган) проводить розслідування: визначення демпінгової ціни, порівняння з внутрішніми цінами чи витратами → висновок про наявність демпінгу та шкоди → введення мита.

***Термін дії:** часто тимчасове, з можливістю продовження, після перегляду.

4.2. Компенсаційні мита – це спеціальний вид імпортного мита, який держава накладає на товари, що **отримували субсидії** у країні походження. Мета – **нейтралізувати конкурентну перевагу**, отриману завдяки державній підтримці, та **захистити національних виробників** [18].

Компенсаційне мито (Countervailing Duty, CVD)

! Ситуація: іноземний виробник отримує державні субсидії, які дають йому конкурентну перевагу і призводять до порушення умов чесної конкуренції.

! Процедура: аналогічно антидемпінговому миту – петиція, розслідування субсидій, визначення їхнього ефекту, обрахунок компенсаційного платежу, введення мита, яке компенсує перевагу від субсидій.

***Термін дії:** часто тимчасове, з можливістю продовження, після перегляду.

4.3. Захисні мита – це особливий вид імпортного мита, який запроваджується державою на тимчасовій основі з метою запобігання або усунення шкоди, заподіяної національним виробникам унаслідок різкого, непередбачуваного та надмірного зростання обсягів імпорту певного товару. Таке мито використовується як **інструмент торговельного захисту**, що

дозволяє стабілізувати внутрішній ринок, зменшити тиск дешевих або масових імпортованих товарів, а також забезпечити умови для адаптації, модернізації чи структурної перебудови національних галузей промисловості [18].

Застосування спеціального мита відбувається відповідно до норм **Світової організації торгівлі** та регламентується процедурами спеціального розслідування. У міжнародній практиці спеціальне (захисне) мито розглядається як **інструмент останньої інстанції**, який застосовується тоді, коли інші механізми регулювання (стандарти, технічні бар'єри, добровільні обмеження імпорту тощо) є недостатніми або не дають швидкого ефекту для запобігання негативним економічним наслідкам імпортованого тиску.

Приклади застосування спеціальних мит у різних країнах:



Китай: захист металургії

Китай активно використовує антидемпінгові мита для захисту своєї металургійної галузі. Наприклад, у 2021 році були введені мита до 218% на імпорт сталевих труб з США та ЄС. Китай також застосовує експортні мита на рідкоземельні метали для контролю стратегічних ресурсів.



ЄС: система GSP та преференцій

Європейський Союз використовує складну систему митних тарифів з урахуванням Загальної системи преференцій (GSP) для країн, що розвиваються. ЄС також активно застосовує антидемпінгові заходи – станом на 2025 рік діє понад 100 антидемпінгових мит на різні товари.



Україна: євроінтеграція та співпраця

Україна гармонізує свою митну політику з ЄС у рамках Угоди про асоціацію. Поступово скасовуються мита на промислові товари з ЄС, водночас зберігаються захисні заходи для чутливих галузей сільського господарства та легкої промисловості.

Для кращого розуміння особливостей застосування торговельних захисних заходів доцільно порівняти основні види мит, що використовуються у міжнародній практиці. У таблиці 8.2 наведено зіставлення цілей, підстав застосування та економічних ефектів антидемпінгового, компенсаційного та спеціального (захисного) мита.

Порівняння механізмів застосування та ефектів антидемпінгового, компенсаційного та захисного мита*

Параметр	Антидемпінгове мито	Компенсаційне мито	Спеціальне мито
Мета	Захист від імпорту, що продається за демпінговою ціною (нижче нормальної)	Нейтралізація переваг імпортних товарів, субсидованих урядом країни-експортера	Тимчасовий захист національної промисловості від надмірного росту імпорту
Причина введення	Продаж товару за ціною нижчою за нормальну або собівартість	Імпорт субсидованих товарів, що створює недобросовісну конкуренцію	Різке та надмірне збільшення обсягів імпорту, що завдає шкоди виробникам
Ефект для виробників	Вирівнює умови конкуренції	Відновлює чесну конкуренцію	Дає час для адаптації та модернізації промисловості
Ефект для споживачів	Може підвищити ціну імпорту	Може підвищити ціну імпорту	Тимчасово підвищує ціну, але стабілізує ринок

*Джерело: [18].

Існують наступні *регіональні особливості* у застосуванні мит:

- **США:** фокус на національну безпеку та захист високотехнологічних галузей;
- **Індія:** високі мита на електроніку для стимулювання внутрішнього виробництва;
- **Бразилія:** захист автомобільної промисловості через систему ІРІ;
- **РФ:** мита як інструмент політичного тиску.

Приклади застосування тарифних бар'єрів (табл. 8.3):

Таблиця 8.3

Приклади застосування спеціальних мит у міжнародній торгівлі*

Країна / регіон	Товар	Вид мита	Розмір (ставка)	Причина застосування	Наслідки
США	Сталь (Китай) (2016–2018)	Антидемпінгове	до 266%	Демпінг: продаж сталі за цінами	Захист американських

Країна / регіон	Товар	Вид мита	Розмір (ставка)	Причина застосування	Наслідки
				нижчими від собівартості	виробників; скарга Китаю до СОТ
ЄС	Сонячні панелі (Китай) (2013)	Антидемпінгове	37,2% – 67,9%	Занижені ціни китайських виробників	ЄС домовився з Китаєм про ціновий мінімум
США	Дерев'яні меблі (Китай) (2004)	Антидемпінгове	2,22% – 198,08%	Демпінг китайських меблів	Зменшення китайського імпорту; підтримка місцевих фабрик
США	Літаки Airbus (ЄС)	Компенсаційне	до 25%	Субсидії від ЄС для Airbus	США й ЄС ввели взаємні мита; зросла напруга у відносинах
ЄС	Кукурудза (США, 1990-ті)	Компенсаційне	Різні ставки (залежно від програми)	Субсидії фермерам у США	Захист європейських аграріїв від дешевої кукурудзи
США	Автомобільні шини (Китай, 2009)	Компенсаційне	Варіювалось (10–35%)	Державні субсидії Китаю шинним виробникам	Збереження робочих місць у США; Китай подав скаргу
США	Сталь та алюміній (2018)	Захисне	25% (сталь), 10% (алюміній)	Надмірний імпорт загрожував внутрішнім виробникам	ЄС і Канада ввели дзеркальні мита на американські товари
ЄС	Рис (Камбоджа, М'янма, 2019)	Захисне	Тимчасове мито	Різне зростання імпорту, що шкодило європейським фермерам	Імпорт впав; виробники з Італії та Іспанії отримали захист
США	Пральні машини (Samsung, LG, 2018)	Захисне	20% у перший рік, 18% у другий, 16% у третій	Стрімкий імпорт і шкода для внутрішніх компаній	Samsung і LG відкрили заводи у США, щоб обійти мита

*Джерела: [50; 51; 56; 60; 98].

Різноманітність підходів до митної політики відображає національні пріоритети та рівень економічного розвитку країн. Розвинені економіки частіше використовують складні інструменти торгового захисту, тоді як країни, що розвиваються, більше покладаються на традиційні імпорتنі мита для наповнення бюджету та захисту молодих галузей промисловості.

8.3. Вплив тарифних методів регулювання торгівлі на економіку експортерів та імпортерів

Для країн, що розвиваються, тарифи мають особливе значення як з точки зору бюджетних надходжень, так і захисту молодих галузей промисловості.

Однак тарифна політика розвинених країн часто створює структурні перешкоди для економічного розвитку менш розвинених держав.

До таких перешкод відносяться:

1. Тарифна ескалація – це практика встановлення державою диференційованих ставок мита залежно від ступеня обробки товару. Її суть полягає в тому, що: **на сировину** встановлюють дуже низькі або нульові ставки мита; **на напівфабрикати** – середні ставки; **на готову продукцію** – найвищі ставки [11].

Тарифна ескалація (приклад: кава)

! Ситуація: встановлення на зелену каву (сировину) мита у розмірі 0%; **смажену каву (напівфабрикат)** – 7%; **розчинну каву (готовий продукт)** – 12–15%

! Причина: країна заохочує імпорт сировини та одночасно захищає внутрішніх виробників готової кави.

2. Обмеження доступу до ринків – це сукупність інструментів, які держава застосовує для контролю, обмеження або регулювання імпорту та експорту товарів і послуг з метою захисту внутрішнього ринку, національних виробників, безпеки або економічних інтересів країни.

Обмеження доступу до ринків означає, що іноземні товари або послуги не можуть вільно та безперешкодно потрапити на внутрішній ринок без виконання додаткових умов, сплати мит чи проходження спеціальних процедур.

Мета держави – створити бар'єр, який: уповільнює або зменшує обсяги імпорту, захищає внутрішні галузі від конкуренції, регулює торговельний баланс, підтримує стратегічні сфери економіки, забезпечує дотримання стандартів безпеки, якості і санітарних норм, захищає споживачів та національну економічну безпеку [5; 11].

Обмеження доступу до ринків (приклад: обмеження доступу до ринку США сталі та алюмінію)

! Ситуація: у 2018 році США заявили, що імпорт сталі та алюмінію загрожує їхній національній безпеці та стабільності внутрішньої промисловості.

! Процес: уряд США ввів обмеження у вигляді 25% тарифу на **імпорт сталі** та 10% тарифу на **імпорт алюмінію**. Деякі країни отримали квоти (наприклад, Південна Корея), а не тарифи. Тобто поставки з цих країн можуть бути лише в межах спецобсягів. **Це обмежило доступ до ринку США для імпортерів з ЄС, Китаю, Канади (частково), України, Бразилії.**

! Результат: імпорт став дорожчим, обсяг поставок зменшився, американські металургійні компанії отримали перевагу

3. Дилема розвитку. Необхідність балансу між захистом внутрішніх галузей через тарифи та забезпеченням доступу до дешевих імпорتنих товарів для споживачів та підприємств. Ця дилема полягає в тому, що держава одночасно переслідує дві важливі й стратегічно значущі цілі, які суперечать одна одній.

З одного боку, тарифи як інструмент торгової політики дозволяють державі захищати національних виробників від надмірної іноземної конкуренції. Завдяки підвищеним ставкам мита внутрішні підприємства отримують можливість розвиватися, нарощувати виробництво, модернізувати потужності та створювати робочі місця. Це особливо важливо для молодих, технологічно незрілих або стратегічно чутливих галузей, які без державної підтримки могли б не витримати конкуренції з імпортом.

З іншого боку, високі тарифи неминуче ведуть до зростання цін на імпортні товари, що створює додаткове навантаження як на споживачів, так і на підприємства, що використовують імпортні ресурси, комплектуючі або обладнання. Для домогосподарств це означає зниження купівельної спроможності, для бізнесу — зростання собівартості та зменшення конкурентоспроможності на внутрішньому й зовнішніх ринках. Відповідно, надмірне тарифне навантаження може стримувати економічний розвиток, послаблювати інноваційну активність та погіршувати умови для інвестицій [5].

Таким чином, суть дилеми полягає у необхідності одночасного досягнення двох протилежних завдань:

- ✓ захистити національну промисловість, щоб забезпечити її довгостроковий розвиток, фінансову стійкість і зайнятість населення;
- ✓ гарантувати доступ до дешевих імпорتنих товарів, що забезпечує цінову стабільність, знижує інфляційний тиск, допомагає підприємствам утримувати конкурентні ціни та впроваджувати нові технології.

Пошук ефективного балансу між цими інтересами є складним, адже надмірний протекціонізм спричиняє економічну ізоляцію та зростання цін, тоді як надмірна лібералізація — руйнування вітчизняних галузей. Оптимальна тарифна політика має бути гнучкою, стратегічно обґрунтованою та адаптованою до структури національної економіки [5].

Дилема розвитку (приклад: тарифи на імпортні добрива і вплив на аграрний сектор)

! Ситуація: держава вводить **високе ввізне мито на імпортні мінеральні добрива**, щоб підтримати своїх виробників хімічної продукції. **Метою є захист національного хімічного виробництва від дешевих імпорتنих добрив**

(наприклад, з Китаю), збереження робочих місць та зростання податкових надходжень від цієї галузі, що є **позитивними факторами** для держави.

З іншого боку, через мито **ціни на добрива в країні зростають** і це одразу негативно відображується на іншій ключовій галузі – **сільському господарству**. Як наслідок, для аграріїв зростає собівартість вирощування зерна, овочів та технічних культур; виробники стають менш конкурентоспроможними на світових ринках; фермери змушені купувати менше добрив → падає врожайність; підвищення цін на продукти харчування для населення (ланцюговий ефект). Ці наслідки для економіки держави вже є **негативними**.

! Результат: виграш хімічної промисловості = збиток аграрного сектору.

! Підсумок: це й є дилема розвитку – держава захищає одну галузь (хімічну промисловість), але ускладнює роботу іншої (аграріїв і харчової промисловості). Жодне рішення не є повністю правильним: кожне приносить вигоди одній групі та збитки іншій.

Тарифна політика залишається предметом живих дебатів серед економістів, політиків та бізнес-спільноти. Кожна сторона наводить переконливі аргументи, що відображають складність балансування національних інтересів з перевагами вільної торгівлі, економічної ефективності та довгострокової конкурентоспроможності (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Позитивні та негативні наслідки застосування тарифів у міжнародній торгівлі*

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Захист молодих галузей Дає час новим індустріям розвинути та стати конкурентоспроможними на світовому ринку	Підвищення цін для споживачів Тарифи збільшують вартість імпортованих товарів, знижуючи купівельну спроможність населення
Збереження робочих місць Захищає вітчизняні підприємства від закриття через конкуренцію з дешевим імпортом	Зниження ефективності економіки Захищені галузі втрачають стимули до інновацій та підвищення продуктивності
Національна безпека Забезпечує незалежність у стратегічних секторах, таких як оборона та енергетика	Торговельні війни Можуть спровокувати заходи у відповідь від інших країн, шкодячи експорту

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Бюджетні надходження Створює стабільне джерело доходів для державного бюджету	Обмеження споживчого вибору Зменшують різноманітність та якість товарів, доступних споживачам

*Джерела: [67; 79].

Сучасна економічна наука схиляється до думки, що тарифи повинні застосовуватися обмежено та стратегічно, з чітким розумінням їх тимчасового характеру та конкретних цілей захисту.

8.4. Нетарифне регулювання міжнародної торгівлі

У сучасній міжнародній торгівлі нетарифні бар'єри стають домінуючим фактором, що визначає умови доступу товарів на ринки. На відміну від тарифів, які є прозорими та легко вимірюваними, нетарифні заходи часто мають приховану природу та можуть значно ускладнювати торговельні операції.

Трансформація міжнародної торгівлі від тарифних до нетарифних бар'єрів відображає еволюцію глобальної економіки та зростаючу важливість якості, безпеки та стійкості у торговельних відносинах (рис. 8.3).

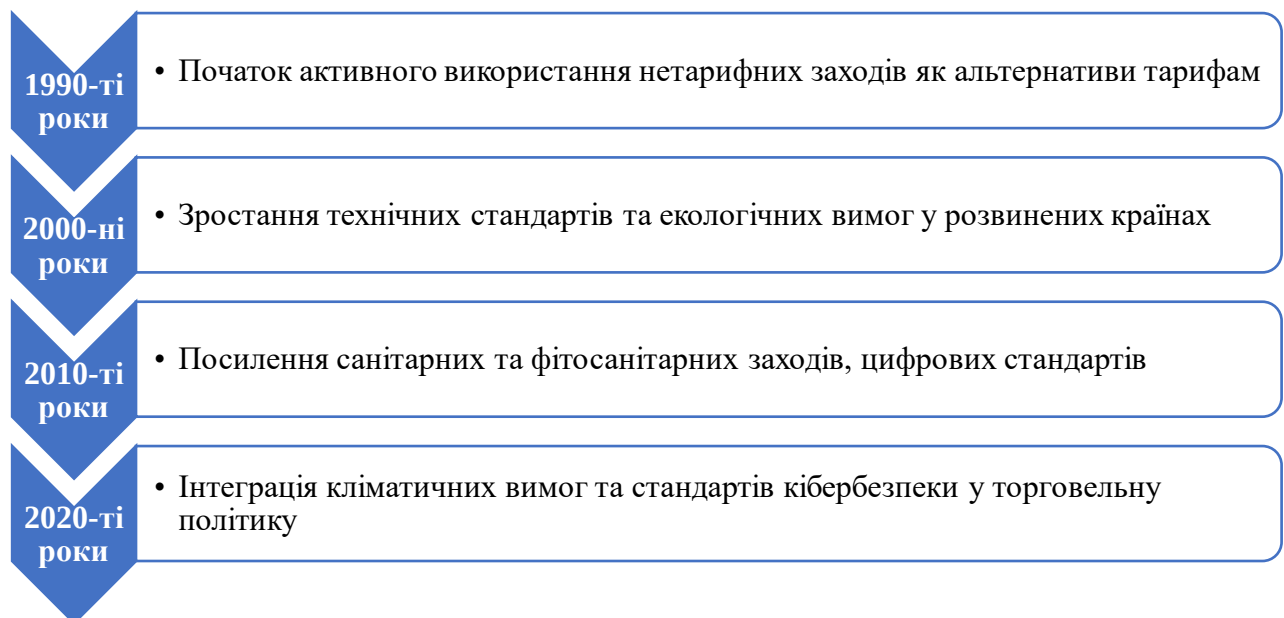


Рис. 8.3. Еволюція використання нетарифних бар'єрів*

*Джерело: [127].

Нетарифні бар'єри представляють собою різноманітні регуляторні заходи, що обмежують або ускладнюють міжнародну торгівлю без прямого

накладання мит. Ці заходи можуть мати як легітимні цілі захисту споживачів та довкілля, так і приховані протекціоністські мотиви.

Складність нетарифних бар'єрів полягає у тому, що вони часто мають подвійну природу: з одного боку, вони можуть служити легітимним цілям захисту здоров'я, безпеки та довкілля, з іншого – можуть використовуватися як приховані інструменти протекціонізму. Різниця між цими мотивами часто стає предметом торговельних спорів та міжнародних переговорів.

До видів нетарифних бар'єрів відносяться (рис. 8.4):

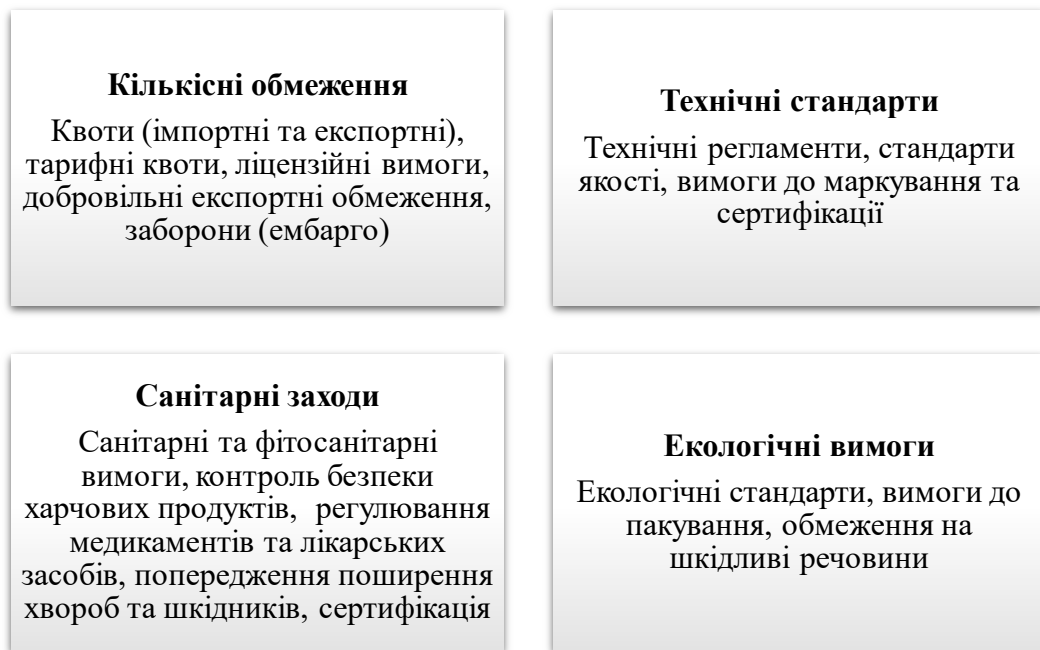


Рис. 8.4. Види нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі*

*Джерело: [126].

За формально легітимними цілями нетарифних заходів часто приховуються складні політичні та економічні мотиви. Розуміння цих мотивів є ключовим для ефективної торговельної політики та міжнародних переговорів. **Цілями** введення нетарифних бар'єрів можуть бути:

1. Прихований протекціонізм. Прихований протекціонізм передбачає використання **нетарифних заходів** для захисту внутрішнього виробника без прямого підвищення мит, що дозволяє уникати конфліктів у рамках міжнародних угод.

Механізми: **технічні стандарти** – вимоги до характеристик продукції, маркування, безпеки, енергоефективності; **санітарні та фітосанітарні норми** – контроль безпечності харчових продуктів, ветеринарних і рослинних товарів; **екологічні вимоги** – обмеження на використання шкідливих речовин, стандарти

пакування та утилізації [5].

Приклад: Європейський Союз встановлює високі стандарти щодо рівня пестицидів у фруктах та овочах. Деякі країни-експортери не можуть дотриматися цих норм, і їх продукція не допускається на ринок ЄС, що фактично захищає місцевих виробників.

2. Торговельні переговори. Застосування як інструмент тиску у двосторонніх та багатосторонніх торговельних переговорах.

Механізми: квоти та ліцензії – обмеження обсягу імпорту певних товарів; сертифікація та дозвільні документи – вимога отримання спеціальних сертифікатів для виходу на ринок [5].

Приклад: США та ЄС часто використовують вимоги до сертифікації продукції (електроніка, автомобілі, харчові продукти) для стимулювання торговельних переговорів, змушуючи країни-експортери погоджуватися на взаємні умови доступу до ринку.

3. Економічні санкції. Нетарифні заходи можуть бути частиною зовнішньополітичної стратегії та використовуватися для впливу на політичні або економічні рішення інших держав.

Механізми: заборони або обмеження на імпорт/експорт стратегічно важливих товарів; регуляторні заходи – спеціальні ліцензії, сертифікації, обмеження транзакцій [5].

Приклад: США вводять ембарго на імпорт нафти та газу з певних країн як частину санкційної політики. Це одночасно обмежує економічні ресурси країни-об'єкта санкцій та впливає на її зовнішню політику.

Нетарифні бар'єри стали «новим протекціонізмом» XXI століття – менш помітним, але не менш ефективним у захисті внутрішніх ринків.

Таблиця 8.5

Мотиви введення нетарифних бар'єрів деякими країнами*

Легітимні цілі	Приховані мотиви
Захист здоров'я споживачів	Захист неефективних галузей
Охорона довкілля	Політичний тиск лобістських груп
Забезпечення національної безпеки	Створення переваг для «національних чемпіонів»
Стандартизація та якість	Відповідь на торговельні конфлікти

*Джерело: [6].

Складність полягає у тому, що часто неможливо чітко розділити легітимні регуляторні цілі та протекціоністські мотиви. Один і той самий захід

може одночасно служити охороні здоров'я та захисту внутрішніх виробників, що робить аналіз нетарифних бар'єрів особливо складним завданням для торговельних партнерів та міжнародних організацій.

Приклади застосування нетарифних бар'єрів (табл. 8.6):

Таблиця 8.6

Приклади застосування нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі*

Тип бар'єра	Приклад	Суть	Наслідки
Квоти	Квоти ЄС на імпорт цукру, м'яса птиці, молочної продукції	Обмеження обсягу ввезення товару	Захист фермерів ЄС, скорочення імпорту
Ліцензування	Індія вимагає ліцензії на імпорт фармацевтики	Дозвіл на імпорт лише за умови отримання ліцензії	Ускладнений доступ іноземних компаній на ринок
Технічні бар'єри (ТБТ)	Маркування СЕ в ЄС для електроніки	Стандарти, сертифікація, вимоги до упаковки	Збільшення витрат виробників, обмеження дешевих товарів
Санітарні та фітосанітарні заходи (SPS)	Японія: жорсткі норми на залишки пестицидів у продуктах	Вимоги до безпечності харчів і агропродукції	Ускладнення імпорту овочів та фруктів
Добровільні обмеження експорту (VER)	Японія обмежила експорт авто в США (1980-ті)	Домовленість про «добровільне» зменшення експорту	Захист американських автовиробників
Субсидії національним виробникам	Дотації ЄС і США агросектору	Фінансова підтримка виробників всередині країни	Імпортні товари стають менш конкурентними
Державні закупівлі	США: правило «Buy American»	Перевага товарам місцевого виробництва у тендерах	Ускладнений доступ іноземних постачальників
Валютні обмеження	Китай – контроль юаня для стимулювання експорту	Маніпуляції курсом чи валютний контроль	Експорт дешевший, імпорт дорожчий
Ембарго та санкції	Ембарго США проти Куби; санкції проти РФ (2022–...)	Повна/часткова заборона торгівлі	Втрати експортерів і імпортерів, політичний тиск

Тип бар'єра	Приклад	Суть	Наслідки
Екологічні бар'єри	ЄС: механізм СВАМ («вуглецевий податок»)	Додаткові платежі за «брудні» товари	Захист «зелених» виробників ЄС, ускладнення експорту сталі, цементу тощо

*Джерела: [79; 94; 108; 126].

Нетарифні бар'єри у міжнародній торгівлі є суперечливим інструментом: вони можуть бути доцільними, коли спрямовані на захист здоров'я, довкілля чи стратегічних галузей, але недоцільними, якщо використовуються як прихований протекціонізм. Такі заходи підвищують ціни для споживачів, провокують торговельні конфлікти та знижують ефективність глобальної економіки. Отже, їх застосування виправдане лише тоді, коли воно базується на прозорих і обґрунтованих причинах, а не на спробах закрити ринок від конкуренції.

8.5. Міжнародні угоди та організації у сфері регулювання торгових бар'єрів

Тарифні та нетарифні бар'єри залишаються невід'ємною частиною сучасної системи міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються, які потребують інструментів для захисту своїх зароджуваних галузей та стратегічних інтересів. Водночас надмірний захист може призвести до стагнації, зниження конкурентоспроможності та ізоляції від глобальних інноваційних процесів. Порівняльний аналіз цих двох методів регулювання міжнародної торгівлі наведений у табл. 8.7.

Таблиця 8.7

Тарифні та нетарифні бар'єри у міжнародній торгівлі*

Критерій	Мита (тарифні бар'єри)	Нетарифні бар'єри
Суть	Податки на імпорт чи експорт товарів	Адміністративні, технічні чи інші заходи, що обмежують торгівлю
Форма прояву	Грошові ставки (% від вартості або фіксована сума)	Квоти, ліцензії, стандарти, санітарні норми, ембарго, субсидії

Критерій	Мита (тарифні бар'єри)	Нетарифні бар'єри
Мета	Наповнення бюджету + захист виробника	Переважно захист внутрішнього ринку, здоров'я, безпеки, довкілля
Прозорість	Відкрите й легко вимірюване (ставка у відсотках)	Часто приховані, замасковані під законні вимоги
Приклади	Мито 25% на імпорт сталі (США, 2018)	Квоти на імпорт цукру в ЄС; правило «Buy American» у США
Плюси	Простота застосування, зростання доходів бюджету	Гнучкіший інструмент; може бути виправданий безпекою, здоров'ям, екологією
Мінуси	Викликає відповідні заходи інших країн	Складність контролю та оскарження
Реакція міжнародних організацій	Легко відслідковуються СОТ	Часто є предметом суперечок, важче довести незаконність

*Джерело: [79].

Майбутнє міжнародної торгівлі залежить від здатності країн знайти баланс між необхідністю захисту національних інтересів та участю у глобальних економічних процесах. Цей баланс має базуватися на принципах справедливості, прозорості та взаємної вигоди, що дозволить створити стійку та інклюзивну систему світової торгівлі.

Світова організація торгівлі відіграє центральну роль у створенні глобальної системи регулювання торгових бар'єрів. Організація встановлює багатосторонні правила, спрямовані на поступове зниження тарифів та обмеження використання нетарифних бар'єрів, що створює більш передбачуване та справедливе торгове середовище для всіх учасників міжнародної торгівлі.

Регіональні торгові угоди доповнюють глобальну систему СОТ, часто йдучи далі у лібералізації торгівлі між країнами-учасницями. Африканська континентальна зона вільної торгівлі, наприклад, створила інноваційні механізми моніторингу та усунення нетарифних бар'єрів, що може стати моделлю для інших регіонів.

Водночас зростання ролі нетарифного регулювання та регіональних ініціатив актуалізує питання узгодженості багатосторонніх і регіональних торговельних режимів. Різниця у рівнях економічного розвитку, регуляторних підходах і стратегічних пріоритетах держав зумовлює фрагментацію торговельного простору та потребує посилення координації між глобальними й регіональними механізмами управління торгівлею. За цих умов особливого значення набувають механізми прозорості, врегулювання спорів і технічної допомоги, які дозволяють мінімізувати асиметрії та забезпечити більш рівні умови участі країн у міжнародній торговельній системі.

Успішне управління торговими бар'єрами вимагає комплексного підходу, що поєднує різноманітні інструменти та механізми. Практичний досвід різних країн та регіонів демонструє як ефективні рішення, так і типові помилки у цій сфері (рис. 8.5).

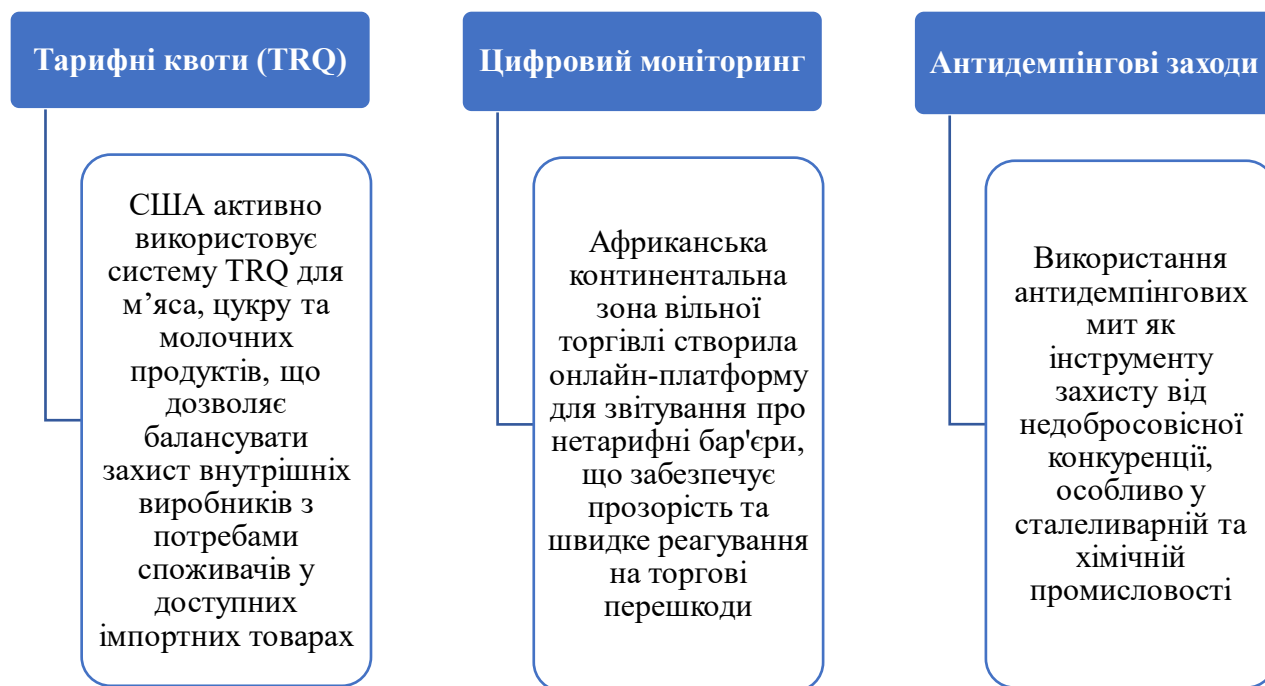


Рис. 8.5. Методи управління торговими бар'єрами*

*Джерела: [35; 37; 52].

Особливої уваги заслуговує досвід створення «єдиних вікон» для міжнародної торгівлі, які об'єднують всі необхідні дозвільні процедури в одному місці. Такі системи, впроваджені: у країнах ЄС – eCustoms, електронні портали для декларування товарів та управління митними процедурами; США – «Automated Commercial Environment (ACE)» для електронного декларування імпорту та експорту; Сінгапурі – TradeNet, одна з перших систем «єдиного вікна» у світі; Південній Африці – SARS eFiling для митного декларування; Україні – система «Єдине вікно для міжнародної торгівлі», а також в більшості інших країнах, що дозволяє значно скоротити час та витрати на митне оформлення [8; 58; 99]. Ефективне регулювання торгових бар'єрів потребує не їх повного усунення, а розумного використання як інструментів досягнення більш широких цілей економічного та соціального розвитку, що відповідають викликам XXI століття.

Інструменти управління торговими бар'єрами

Інструмент	Переваги	Обмеження
Тарифні квоти	Гнучкість, передбачуваність	Адміністративна складність
Цифрові платформи	Прозорість, швидкість	Потребують інвестицій в ІТ
Антидемпінгові мита	Захист від недобросовісної конкуренції	Можуть бути використані з протекціоністською метою

Ключовим елементом успіху є забезпечення прозорості та доступу до інформації про торгові бар'єри. Компанії повинні мати можливість легко отримати інформацію про всі вимоги та процедури, необхідні для експорту чи імпорту товарів.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає сутність торговельних бар'єрів і яке їх значення у функціонуванні глобальної торговельної системи?
2. Які основні види бар'єрів у міжнародній торгівлі розрізняють – тарифні, нетарифні, технічні, адміністративні тощо?
3. Яким є економічне та політичне підґрунтя застосування тарифної політики державами?
4. Як рівень митних тарифів впливає на зовнішньоекономічну діяльність, баланс експорту й імпорту та конкурентоспроможність національних виробників?
5. Які позитивні й негативні наслідки мають тарифні методи регулювання для економік країн-експортерів і країн-імпортерів?
6. Що охоплює поняття «нетарифне регулювання міжнародної торгівлі» та які його основні форми (квоти, ліцензування, технічні стандарти, субсидії тощо)?
7. Які міжнародні угоди регулюють питання застосування торговельних бар'єрів у межах системи СОТ (зокрема, Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів)?
8. Яку роль відіграють міжнародні організації у забезпеченні прозорості та зменшенні торговельних обмежень між державами?

9. У чому полягає процес гармонізації національних технічних, санітарних та фітосанітарних вимог із міжнародними нормами в межах СОТ?

10. Як узгодження стандартів і вимог сприяє спрощенню світової торгівлі та зниженню транзакційних витрат для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?

Тестові завдання:

1. Що таке тарифи у міжнародній торгівлі?

- а) податки на внутрішнє виробництво
- б) витрати на транспортування товарів
- в) податки на імпортовані товари
- г) державні субсидії виробникам

2. Яка основна мета тарифів?

- а) зниження інфляції
- б) захист національних виробників від конкуренції
- в) розвиток туризму
- г) контроль грошової маси

3. Адвалорне мито нараховується:

- а) за кількість товару
- б) у вигляді фіксованої суми
- в) у відсотках від митної вартості товару
- г) у вигляді подвійної ставки

4. Специфічне мито встановлюється:

- а) у відсотках від вартості
- б) у вигляді фіксованої суми за одиницю товару
- в) у вигляді акцизу
- г) лише на сировину

5. Яке з наведених мит є поєднанням адвалорного та специфічного?

- а) транзитне
- б) експортне
- в) змішане (комбіноване)
- г) протекціоністське

6. Які мита найчастіше застосовуються у міжнародній практиці?

- а) експортні
- б) транзитні
- в) імпорتنі
- г) компенсаційні

7. Яке мито застосовується для контролю експорту стратегічних ресурсів?

- а) імпортне
- б) транзитне
- в) експортне
- г) захисне

8. Які мита застосовуються з метою наповнення державного бюджету?

- а) протекціоністські
- б) регуляторні
- в) фіскальні
- г) компенсаційні

9. Антидемпінгові мита вводяться:

- а) для заборони ввезення зброї
- б) для захисту від імпорту товарів за заниженими цінами
- в) для стимулювання експорту
- г) для контролю валютного курсу

10. Компенсаційні мита застосовуються:

- а) при демпінгу
- б) для стимулювання імпорту
- в) для нейтралізації субсидій іноземних виробників
- г) для боротьби з контрабандою

11. Захисні мита вводяться:

- а) назавжди
- б) для стимулювання інновацій
- в) тимчасово – для підтримки галузей у кризі
- г) для збільшення валютних резервів

12. Що таке тарифна ескалація?

- а) поступове зниження тарифів
- б) вищі тарифи на оброблені товари, ніж на сировину

- в) встановлення квот
- г) використання ембарго

13. Який позитивний ефект тарифів для національної економіки?

- а) підвищення інфляції
- б) захист молодих галузей
- в) зниження купівельної спроможності
- г) торговельні війни

14. До негативних наслідків тарифів відносяться:

- а) зростання експорту
- б) підвищення цін для споживачів
- в) збільшення інновацій
- г) лібералізація торгівлі

15. Нетарифні бар'єри – це:

- а) податки на імпорт
- б) адміністративні та технічні заходи, що обмежують торгівлю
- в) банківські кредити
- г) валютні інтервенції

16. Прикладом нетарифного бар'єра є:

- а) мито 10%
- б) акциз
- в) квота на імпорт продукції
- г) податок на прибуток

17. Санітарні та фітосанітарні заходи спрямовані на:

- а) контроль валютних курсів
- б) забезпечення безпеки харчових продуктів та агропродукції
- в) підтримку національних виробників меблів
- г) регулювання транзитних поставок

18. Добровільні обмеження експорту (VER) означають:

- а) угоду про зменшення експорту в іншу країну
- б) скасування мит
- в) встановлення нових субсидій
- г) вільний доступ на ринок

19. Яка організація відіграє ключову роль у регулюванні торгових бар'єрів?

- а) ООН
- б) Світова організація торгівлі (СОТ)
- в) МВФ
- г) ЄЦБ

20. Що є головною відмінністю між тарифними і нетарифними бар'єрами?

- а) тарифні прозорі, а нетарифні – часто приховані
- б) обидва завжди прозорі
- в) тарифні дешевші, нетарифні дорожчі
- г) нетарифні завжди легальні, тарифні – ні

Тема 9

ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

9.1. Значення фінансування у зовнішній торгівлі

9.2. Фінансування міжнародної торговельної діяльності за допомогою інкасо

9.3. Акредитивна форма розрахунку у фінансуванні міжнародної торгівлі

9.4. Лізинг у фінансуванні міжнародної торгівлі

9.5. Додаткові форми фінансування зовнішньоторговельної діяльності

9.1. Значення фінансування у зовнішній торгівлі

У сучасних умовах глобалізації економіки зовнішньоторговельні операції стають все більш складними та ризикованими. Географічна віддаленість партнерів, різні правові системи, валютні коливання та політична нестабільність створюють середовище підвищеного ризику для всіх учасників міжнародної торгівлі. Саме тому питання вибору оптимальної форми фінансування стає критично важливим для успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності.

У цих умовах особливого значення набуває роль фінансових посередників, передусім банків, які забезпечують не лише проведення розрахунків, але й зниження ризиків через використання спеціалізованих інструментів та гарантій. Банківські механізми дозволяють структурувати платежі таким чином, щоб врахувати інтереси обох сторін, підвищити довіру між контрагентами та забезпечити належний рівень захисту від комерційних і фінансових ризиків

Традиційні методи оплати, такі як передплата або розрахунки після поставки товару, часто не задовольняють потреби обох сторін угоди. Експортери прагнуть мінімізувати ризик неотримання оплати, тоді як імпортери хочуть переконатися у якості товару перед здійсненням платежу. Ця суперечність стимулювала розвиток спеціалізованих банківських інструментів, серед яких інкасо та акредитив займають провідне місце.

Причинами застосування певних форм фінансування зовнішньої торгівлі є (рис. 9.1):

Мінімізація ризиків	Зовнішньоторговельна діяльність потребує надійних фінансових інструментів для мінімізації ризиків неплатежів та забезпечення стабільного грошового потоку.
Баланс інтересів	Врегульовані форми фінансування – ключові методи, що забезпечують оптимальний баланс між інтересами експортерів і імпортерів.
Глобальні вимоги	Сучасний глобальний ринок вимагає гнучких та безпечних форм розрахунків для підтримки конкурентоспроможності.

Рис. 9.1. Причини застосування врегульованих форм фінансування зовнішньої торгівлі

Банківська система відіграє центральну роль у функціонуванні механізмів торговельного фінансування. Якість послуг, розвиненість кореспондентської мережі та технологічні можливості банків безпосередньо впливають на ефективність та надійність операцій з фінансування торгівлі.

У зовнішньому забезпеченні торговельної діяльності можуть брати участь наступні види банків:

1. Банки-емітенти. Відкривають акредитиви за дорученням імпортерів та несуть основну відповідальність за виконання платіжних зобов'язань.

2. Кореспондентські банки. Забезпечують міжнародну передачу документів та платежів через розвинену мережу кореспондентських відносин.

3. Банки-підтверджувачі. Додають свою гарантію до акредитивів, знижуючи ризики для експортерів при роботі з банками країн з підвищеним ризиком.

4. Номіновані банки. Уповноважені приймати та перевіряти документи від експортерів, забезпечуючи швидкість обробки операцій [27].

Банки також надають клієнтами консультаційні послуги, які виражаються в експертній підтримці клієнтів при виборі оптимальних інструментів фінансування та структуруванні угод.

Українські банки активно розвивають послуги торговельного фінансування, інвестуючи у підготовку кваліфікованих спеціалістів та впровадження сучасних технологій. Провідні банки країни мають власні підрозділи trade finance, які спеціалізуються виключно на обслуговуванні експортно-імпортних операцій.

Ключові функції банків у торговельному фінансуванні:

1. Ризик-менеджмент: Оцінка кредитоспроможності клієнтів та країнових ризиків.

2. Документообіг: Перевірка та обробка комерційних і фінансових документів.

3. Валютні операції: Конвертація валют та хеджування валютних ризиків.

4. Фінансування: Надання передекспортних кредитів та дисконт документів.

5. Технологічна підтримка: Електронні системи обміну документами.

6. Юридичний супровід: Забезпечення відповідності міжнародним стандартам.

Важливість міжбанківських відносин неможливо переоцінити. Репутація банку на міжнародному ринку, його рейтинги та членство в професійних асоціаціях прямо впливають на готовність інших банків співпрацювати та підтверджувати акредитиви.

Регуляторна функція банків також є критично важливою. Вони забезпечують дотримання антимонопольного законодавства, правил протидії відмиванню коштів (AML) та міжнародних санкційних режимів. Це особливо актуально в умовах геополітичної нестабільності та постійних змін у міжнародному санкційному законодавстві.

Цифрова трансформація кардинально змінює ландшафт торговельного фінансування. Впровадження новітніх технологій прискорює операції, зменшує витрати та підвищує прозорість процесів, створюючи нові можливості для учасників міжнародної торгівлі.

Цифровими інструментами забезпечення зовнішньої торгівлі є:

1. Блокчейн-технології. Розподілені реєстри дозволяють створювати незмінні записи про торговельні операції, автоматизувати виконання договірних зобов'язань через смарт-контракти та забезпечувати повну прозорість ланцюгів поставок. Такі платформи як TradeLens та we.trade вже обробляють мільйони торговельних документів.

2. Електронні документи. Перехід від паперового документообігу до цифрових форматів скорочує час обробки акредитивів з 5-10 днів до кількох годин. Електронні коносаменти, рахунки та сертифікати забезпечують більшу безпеку та зручність обміну інформацією між усіма учасниками угоди.

3. Штучний інтелект. AI-системи автоматизують перевірку документів на відповідність умовам акредитиву, виявляють потенційні ризики та



оптимізують процеси ухвалення рішень. Машинне навчання дозволяє прогнозувати ймовірність успішного завершення операцій [132].

Фінтех-компанії активно заходять на ринок торговельного фінансування, пропонуючи альтернативні рішення традиційним банківським продуктам. Платформи peer-to-peer кредитування, цифрові факторингові сервіси та автоматизовані системи оцінки ризиків створюють конкуренцію банкам та знижують бар'єри входу для малого та середнього бізнесу.

Перевагами цифровізації є скорочення часу обробки операцій на 60-80%, зниження операційних витрат на 30-50%, підвищення точності документообігу та покращення клієнтського досвіду.

Виклики впровадження полягають у необхідності значних інвестицій у IT-інфраструктуру, потреба у підготовці персоналу, регуляторні обмеження та питання кібербезпеки.

Експерти прогнозують, що до 2030 року понад 90% торговельних фінансових операцій будуть повністю цифровими, а штучний інтелект стане стандартним інструментом ризик-менеджменту.

Цифрова трансформація торговельного фінансування – це не просто технологічне оновлення, а фундаментальна зміна бізнес-моделі, яка робить міжнародну торгівлю більш доступною, швидкою та прозорою для всіх учасників ринку.

Регулятори також адаптуються до нових реалій, розробляючи правові рамки для цифрових фінансових інструментів. Європейський Союз працює над створенням єдиних стандартів для електронних торговельних документів, а Міжнародна торговельна палата оновлює UCP 600 з урахуванням цифрових технологій [53].



Рис. 9.2. Ключові фактори успішної міжнародної торгівлі

Задля забезпечення безпеки у міжнародній торгівлі потрібно дотримуватись таких принципів при виборі форм фінансування:

1. **Диверсифікація інструментів:** не можна покладатися на один метод фінансування, потрібно комбінувати різні інструменти залежно від специфіки угод.
2. **Поступове нарощення довіри:** необхідно розпочинати співпрацю з новими партнерами через акредитиви, поступово переходячи інших форм фінансування.
3. **Інвестування в експертизу:** необхідно забезпечити належну підготовку персоналу або залучити зовнішніх консультантів.
4. **Активне використання державних програм:** державні гарантії та пільгові кредити можуть суттєво знизити вартість фінансування.

Майбутнє торговельного фінансування належить компаніям, які здатні адаптуватися до технологічних змін та ефективно поєднувати традиційні та інноваційні інструменти. Цифровізація процесів, штучний інтелект та блокчейн-технології вже сьогодні змінюють правила гри, створюючи нові можливості для оптимізації фінансування зовнішньоекономічної діяльності.

Успішна зовнішньоторговельна діяльність у сучасних умовах вимагає не лише якісного товару та надійного партнера, але й розумного вибору фінансових інструментів, які забезпечують оптимальний баланс між ризиком, витратами та ефективністю операцій.

Постійне навчання, моніторинг ринкових тенденцій та активне використання банківських та державних програм підтримки стануть ключовими факторами конкурентоспроможності українських експортерів на глобальному ринку. Інвестиції в розуміння та освоєння сучасних інструментів торговельного фінансування окупляться багаторазово через підвищення ефективності операцій та зниження ризиків ведення міжнародного бізнесу.

9.2. Фінансування міжнародної торговельної діяльності за допомогою інкасо

Основна задача експортера у зовнішньоторговельній діяльності полягає в збереженні товаророзпорядчих документів до моменту отримання оплати або отримання гарантії оплати в майбутньому, що забезпечується за інкасової форми розрахунків. Вона дозволяє, залежно від структури, задовольнити цю мету. Однак ступінь захищеності, який допускається експортером, залежить від умов інкасо.

Інкасо – банківська операція, з якої банк за дорученням клієнта отримує

платіж від імпортера за відвантажені на його адресу товари та надані послуги, зараховуючи ці кошти на рахунок експортера в банку [28].

Суб'єктами відносин, що виникають в процесі інкасування, виступають:

а) **довіритель** (англ. principal) – особа, яка направляє у свій банк доручення про інкасування. Найчастіше довірителем виступає продавець товару (підрядник, виконавець при виконанні робіт або наданні послуг) за зовнішньоекономічним договором;

б) **банк-ремітент** – банк (англ. remitting bank), якому довіритель доручає операцію з інкасування. Як правило, банком-ремітентом є банк, який обслуговує поточний рахунок довірителя або інший банк, розташований у країні довірителя;

в) **інкасуєчий банк** (англ. collecting bank) – банк, який бере участь в операції з інкасування (банк, з яким банк-ремітент уклав договір про інкасування, або банк, який має кореспондентські відносини з банком-ремітентом);

г) **представляючий банк** (англ. presenting bank) – інкасуєчий банк, що представляє документи платнику (банк, який обслуговує поточний рахунок заявника, або інший банк, розташований у країні заявника інкасо) [28].

Тобто, інкасо являє собою банківську операцію, коли банк експортера (банк-ремітент) за дорученням свого клієнта передає комерційні та/або фінансові документи банку імпортера (інкасуєчому банку) з інструкціями щодо їх видачі платнику проти оплати або акцепту. Цей механізм забезпечує експортеру певний ступінь контролю над товаром до моменту отримання оплати.

Розрахунки за інкасо регулюються міжнародним актом «Уніфіковані правила інкасо» («Uniform Rules of Collections», далі – «URC»), розроблені Міжнародною торговою палатою в ході узагальнення практики в галузі міжнародних банківських розрахунків, систематизації звичаїв ділового обороту. Уніфіковані правила щодо інкасо (наразі діє редакція 1995 року – URC-522) не є нормативним актом і зазвичай застосовуються при наявності посилання на них у договорі між клієнтом і банком [71].

Не будучи нормативним актом, URC, проте, містять основоположні терміни інкасування: визначення, види, спосіб і порядок здійснення зобов'язань, відповідальність сторін, тлумачення різних термінів, а також інші питання, що й обумовлює широке застосування URC різними фінансово-кредитними організаціями.

URC-522 регулюють основні правила та обов'язки банків, а також їх відповідальність з прийняттям інкасового доручення. Банк-ремітент відповідає за те, щоб вказівки його довірителя були передані інкасуєчому банку. Відповідальний він і за можливі помилки. Банки не беруть на себе платіжних зобов'язань і не можуть відповідати за наслідки форс-мажорних обставин,

затримки або втрати під час передачі інформації чи документів, якщо вони не винні в цьому самі.

Практична реалізація інкасової форми розрахунків ґрунтується на чітко визначеній послідовності дій між усіма задіяними сторонами – експортером, імпортером, банками та перевізником, кожна з яких виконує окремі функції в межах документарного обороту. Взаємодія між цими суб'єктами відбувається шляхом передачі комерційних і фінансових документів, а також платіжних інструкцій відповідно до положень URC-522, що мінімізує ризики непорозумінь та забезпечує стандартизований характер операції. Схему механізму здійснення розрахунків за інкасо, а також послідовність руху документів і грошових коштів між учасниками операції наочно представлено на рисунку 9.3.

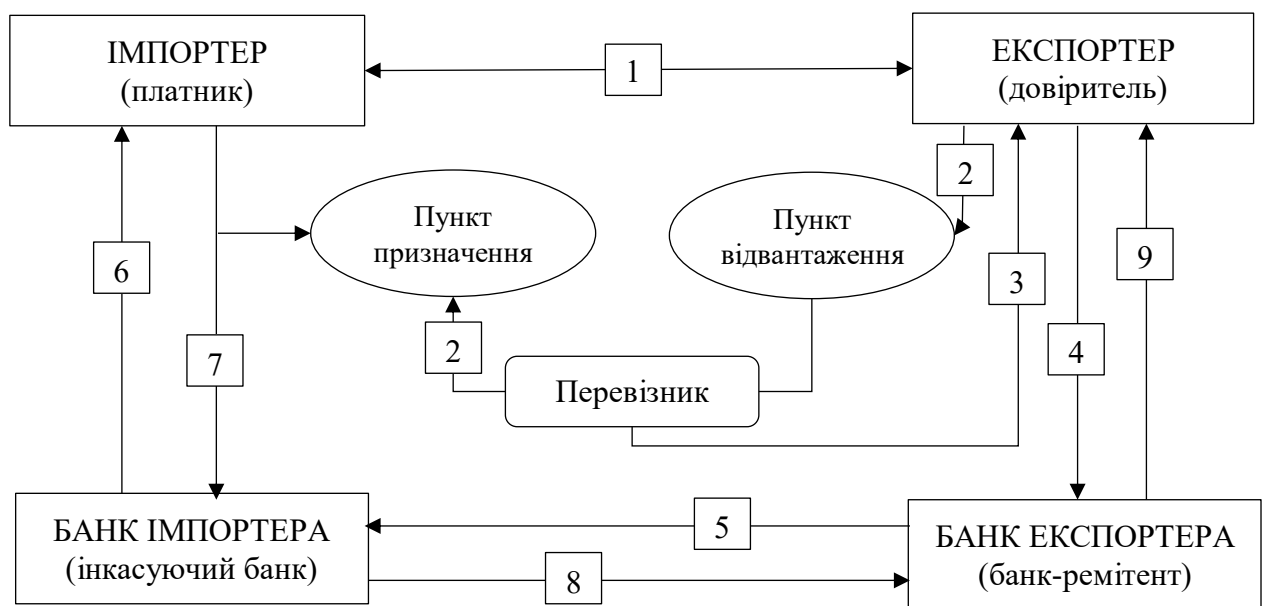


Рис. 9.3. Механізм фінансування зовнішньоторговельної діяльності з використанням інкасової форми розрахунку за експортними операціями («документи проти акцепту»)*

*Джерело: [16].

Умовні позначення на рис. 9.3:

- 1) укладення зовнішньоторговельного контракту між експортером та імпортером;
- 2) відвантаження експортером (довірителем) товару згідно з умовами контракту;
- 3) отримання експортером від перевізника транспортних документів;
- 4) підготовка експортером комплексу документів (транспортних та ін., а також при необхідності і фінансових) і подання їх при інкасовому дорученні своєму банку (банку-ремітенту);

5) перевірка банком-ремітентом документів (за зовнішніми ознаками) і відсилення їх разом з інкасовим дорученням банку-кореспонденту (інкасуєчому банку) в країні імпортера;

6) подання банком-імпортера (інкасуєчим банком) інкасового доручення і документів імпортеру (платнику) для перевірки з метою отримання платежу;

7) отримання банком-імпортера (інкасуєчим банком) платежу від платника і видача йому документів, що дозволяють імпортеру отримати поставлені йому товари згідно із зовнішньоторговельним контрактом;

8) переказ отриманих коштів від імпортера банку-ремітента (за поштою, телеграфом, телексом, як зазначено у відповідних інструкціях);

9) зарахування банком-ремітентом виручки на рахунок експортера [16].

Більш спрощено схему розрахунків за допомогою інкасо можна представити так:



Рис. 9.4. Спрощена схема розрахунків за допомогою інкасо

У фінансових розрахунках виділяють два основні види інкасо: чисте інкасо та документарне інкасо.

Чисте інкасо включає лише фінансові документи (векселі, чеки) без супровідних комерційних документів. Використовується рідко у зовнішній торгівлі.

Документарне інкасо поєднує фінансові документи з комерційними (рахунки-фактури, транспортні документи, страхові поліси), що підтверджують

право власності на товар [28].

Ключова особливість інкасо полягає в тому, що банки виступають лише як посередники у передачі документів та не надають гарантій оплати. Це відрізняє інкасо від акредитиву, де банк бере на себе зобов'язання щодо платежу за умови виконання всіх вимог.

Перевагами застосування інкасо є те, що експортер зберігає юридичне право власності на товар до моменту оплати або акцепту, що знижує ризик втрати товару без оплати. Транспортні документи видаються тільки після виконання умов інкасо. Банківські комісії за інкасові операції значно нижчі порівняно з акредитивами, що робить цей інструмент привабливим для малих та середніх підприємств з обмеженими ресурсами. Можливість домовлятися про різні умови оплати: негайна оплата при пред'явленні документів або оплата через певний період після акцепту векселя.



Інкасо є оптимальним рішенням для торговельних партнерів, які мають певний рівень довіри один до одного, але потребують додаткових гарантій безпеки угоди (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Переваги застосування інкасо для експортерів та імпортерів*

Переваги для експортера	Переваги для імпортера
Збереження контролю над товаром до отримання оплати	Можливість перевірити документи перед оплатою
Менший ризик порівняно з відкритим рахунком	Збереження контролю над часом платежу
Можливість отримання авансового фінансування під інкасові документи	Нижчі банківські витрати порівняно з акредитивом
Простота оформлення та швидкість обробки	Можливість домовитись про відстрочку платежу
Використання банківської інфраструктури для збору платежів	Менші вимоги до банківських лімітів

*Джерело: [71].

Інкасо особливо ефективно у відносинах між компаніями, які мають попередній досвід співпраці та певний рівень взаємної довіри. Цей інструмент дозволяє знизити витрати на фінансування угоди, зберігаючи при цьому прийнятний рівень безпеки для обох сторін.

Незважаючи на свої переваги, інкасо має суттєві обмеження, які необхідно враховувати при виборі цього інструменту фінансування. Основний недолік полягає у відсутності банківської гарантії оплати, що робить експортера вразливим до ризику відмови імпортера від прийняття документів або здійснення платежу.

Ризики та обмеження інкасо:

1. Відсутність гарантії оплати. Банки виступають лише як посередники у передачі документів та не надають гарантій щодо оплати. У разі відмови імпортера платити, експортер змушений самотійно вирішувати проблему стягнення боргу.

2. Комерційний ризик. Ризик неплатоспроможності або недобросовісності імпортера залишається повністю на експортері. Банк не несе відповідальності за фінансовий стан платника.

3. Політичний ризик. Зміни в законодавстві, валютному регулюванні або політичній ситуації в країні імпортера можуть унеможливити виконання платіжних зобов'язань.

4. Ризик затримки платежу. Навіть за умови згоди імпортера на оплату, можуть виникнути значні затримки через бюрократичні процедури або технічні проблеми в банківській системі.

Статистика показує, що близько 5-7% інкасових операцій не завершуються успішно через відмову імпортера від прийняття документів або неможливість здійснення оплати.

Додатковими ризиками є можливі помилки у підготовці документів, які можуть призвести до їх відхилення банком або імпортером. Неточності в рахунках-фактурах, транспортних документах або невідповідність умовам контракту можуть стати підставою для відмови від оплати. Також слід враховувати ризик псування або втрати товару під час транспортування, особливо якщо товар має обмежений термін зберігання.

Географічні та логістичні обмеження також відіграють важливу роль. У випадку відмови імпортера від прийняття товару, експортер стикається з проблемою повернення або реалізації товару в іноземній країні, що може призвести до додаткових витрат та втрат.

9.3. Акредитивна форма розрахунку у фінансуванні міжнародної торгівлі

Однією з найбільш універсальних форм фінансування міжнародної торгівлі виступає акредитивна форма розрахунків. Вона часто передуює

встановленню двосторонніх торгових взаємовідносин з державами, що контролюють міжнародну торгівлю.

Акредитив – це договір, за яким банк-емітент за дорученням особи, яка має рахунок у цьому банку (наказодавець акредитиву), чи від свого власного імені бере зобов’язання при наданні особою, на користь якої має виконуватися платіж (бенефіціаром), документів чи виконанні певних умов, визначених договором між наказодавцем акредитиву та банком-емітентом, або виконати платіж, або ж зарахувати чи акцептувати переказні векселі, або ж надати повноваження іншому банку (авізуючому банку) виконати платіж, або ж зарахувати чи акцептувати переказні векселі [16].

Документарний акредитив являє собою письмове зобов’язання банку імпортера (банку-емітента) здійснити платіж експортеру (бенефіціару) за умови подання документів, що точно відповідають умовам акредитиву. Це найбільш надійний інструмент міжнародних розрахунків, який забезпечує високий рівень захисту для обох сторін угоди.

Існують наступні види акредитивів:

1. Безвідзивний акредитив. Не може бути скасований або змінений без згоди всіх сторін. Найпоширеніший тип у міжнародній торгівлі.

2. Підтверджений акредитив. Додаткова гарантія від банку експортера, що підтверджує зобов’язання оплати навіть у разі проблем з банком-емітентом.

3. Акредитив з відстрочкою. Передбачає оплату через певний період після подання документів, що відповідають умовам.

4. Револьверний акредитив. Автоматично поновлюється на певну суму після кожного використання, зручний для регулярних поставок.

5. Переказний акредитив. Може бути частково або повністю переданий третій стороні, корисний для торговельних посередників.

6. Резервний акредитив. Використовується як гарантія виконання зобов’язань, активується лише у разі невиконання основних умов контракту [16].

Механізм акредитиву базується на принципі незалежності документів від основного контракту. Банк зобов’язаний здійснити платіж, якщо подані документи точно відповідають умовам акредитиву, незалежно від того, чи виконав експортер свої зобов’язання за контрактом купівлі-продажу. Ця особливість робить акредитив особливо привабливим для експортерів, оскільки гарантує отримання оплати за умови правильного оформлення документів.

Регулювання акредитивних операцій здійснюється згідно з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів (UCP 600), розробленими Міжнародною торговельною палатою. Ці правила забезпечують стандартизацію практики використання акредитивів у різних країнах світу.

Процес роботи з документарним акредитивом є складною багатоетапною процедурою, що вимагає точної координації між усіма учасниками: імпортером (аплікантом), експортером (бенефіціаром), банком-емітентом, банком-підтверджувачем та авізуючим банком.

Ключовими учасниками процесу є:

1. **Аплікант** – імпортер, що ініціює відкриття акредитиву.
2. **Бенефіціар** – експортер, на користь якого відкривається акредитив.
3. **Банк-емітент** – банк імпортера, що відкриває акредитив.
4. **Авізуючий банк** – банк, що повідомляє про відкриття акредитиву.
5. **Підтверджуючий банк** – банк, що додає свою гарантію до акредитиву.
6. **Номінований банк** – банк, уповноважений на прийняття документів [16].

Розглянемо типовий механізм обслуговування документарного акредитиву (рис. 9.5).

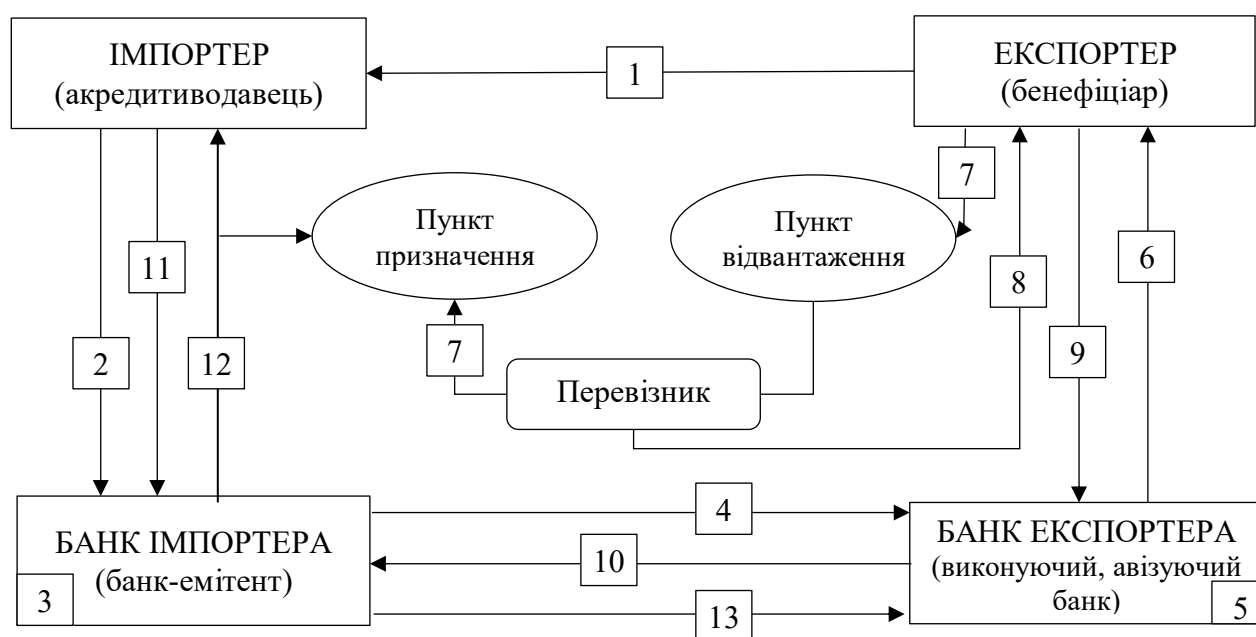


Рис. 9.5. Схема документообігу при акредитивній формі розрахунку*

*Джерело: [16].

Умовні позначення на рис. 9.5:

1) пересилка повідомлення про готовність товару до відвантаження. Це повідомлення має дуже важливе значення в акредитивній формі розрахунків оскільки тільки після його отримання імпортер (наказодавець акредитиву) подає документи до банку про відкриття акредитиву;

2) подання в банк заявки на відкриття акредитиву;

3) відкриття банком-емітентом аналітичного рахунку «розрахунки за акредитивами» і зарахування на нього суми акредитиву (депонування);

4) пересилка банком-емітентом (електронною поштою або іншими засобами зв'язку, що передбачені договором між банками) виконуючому банку повідомлення про відкриття акредитиву не пізніше ніж на наступний робочий день після отримання повідомлення і доручення здійснити платіж бенефіціару. Окрім доручення при покритому акредитиві пересилаються і кошти в сумі акредитиву до виконуючого банку;

5) відкриття виконуючим банком аналітичного рахунку «розрахунки за акредитивами» і депонування на ньому суми підтвердженого акредитиву;

6) авізування бенефіціара виконуючим банком (протягом 10 днів з моменту отримання сповіщення з банку-емітенту) про відкриття на ім'я бенефіціара акредитиву, про умови його виконання та суму;

7) відвантаження товару перевізнику і надання послуг;

8) одержання від перевізника транспортних документів;

9) представлення документів, зазначених в акредитиві виконуючому банку;

10) пересилання документів виконуючим банком у банк-емітент;

11) переказ банку-емітенту суми платежу за акредитивом і суми комісії за відкриття акредитива;

12) передача банком-емітентом усіх обумовлених акредитивом документів за відвантажений товар або надані послуги імпортеру (наказодавцю акредитиву) разом з реєстром документів за акредитивом;

13) переказ коштів банком-емітентом у банк, виконуючий акредитив, коли між банками існує домовленість, що покриття акредитиву здійснюється шляхом переказу коштів банком-емітентом у банк-виконавець у міру надходження документів від бенефіціара [16].

Критично важливим є дотримання всіх термінів та умов, зазначених в акредитиві. Навіть незначні розбіжності в документах можуть призвести до відмови банку здійснити платіж. Тому експортери повинні ретельно перевіряти всі документи перед їх поданням та забезпечувати точну відповідність умовам акредитиву.

Процес верифікації документів зазвичай займає 5-7 банківських днів, протягом яких банк перевіряє їх на відповідність формальним вимогам акредитиву. У разі виявлення розбіжностей банк зобов'язаний повідомити про це експортера та отримати додаткові інструкції від імпортера щодо прийняття або відхилення документів.

Перевагами акредитиву є:

1. Гарантія платежу. Банківська гарантія забезпечує експортеру впевненість в отриманні оплати за умови правильного оформлення документів, незалежно від фінансового стану імпортера.

2. Захист обох сторін. Імпортёр отримує гарантію того, що оплата буде здійснена лише після подання документів, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту.

3. Можливості фінансування. Акредитив може служити забезпеченням для отримання передекспортного фінансування, дисконту документів або інших форм кредитування.

Документарний акредитив надає унікальні переваги всім учасникам міжнародної торгівлі. Для експортерів він є найнадійнішим способом забезпечення оплати, особливо при роботі з новими партнерами або в країнах з підвищеним ризиком. Банківська гарантія дозволяє експортерам впевнено планувати свій грошовий потік та інвестувати в розширення виробництва.

Для імпортерів акредитив забезпечує контроль над процесом поставки та якістю товару через систему документарних вимог. Можливість встановлення детальних специфікацій у акредитиві дозволяє імпортерам переконатися, що товар відповідає всім технічним та якісним характеристикам.

Банки також отримують вигоду від акредитивних операцій через комісійні доходи та можливість пропонування додаткових фінансових послуг своїм клієнтам.

Міжнародне визнання та стандартизація акредитивних процедур полегшує ведення бізнесу в різних юрисдикціях. UCP 600 забезпечує однакове тлумачення правил в усьому світі, що зменшує ризик непорозумінь та спорів між сторонами.

Незважаючи на численні переваги, використання документарних акредитивів супроводжується низкою суттєвих недоліків та викликів, які можуть ускладнити процес міжнародної торгівлі та збільшити витрати учасників угоди.

Недоліки та виклики акредитиву:

1. Високі витрати. Банківські комісії за відкриття, підтвердження та обслуговування акредитиву можуть становити 0,5-2% від суми угоди, що суттєво збільшує вартість операції. Такими комісіями є:

- комісія за відкриття акредитиву;
- комісія за підтвердження;
- плата за зміни та доповнення;
- комісія за авізування.

2. Складність оформлення. Підготовка та перевірка документів вимагає високої кваліфікації персоналу та може зайняти значний час, особливо для складних багатопозиційних поставок. Особливими вимогами є:

- ✓ точність формулювань;
- ✓ відповідність UCP 600;
- ✓ координація між банками;

✓ дотримання термінів [115].

3. Ризик розбіжностей. Статистика показує, що у 60-70% випадків документи подаються з розбіжностями при першій презентації, що призводить до затримок та додаткових витрат. Це відбувається через:

- помилки в документах;
- невідповідність термінам;
- технічні помилки;
- неправильні суми.

Типові проблеми при роботі з акредитивами:

1. Невідповідність дат у документах.
2. Неточності в описі товару.
3. Порушення термінів подання документів.
4. Недостатність або надлишок документів.
5. Помилки в банківських реквізитах.
6. Неправильне оформлення транспортних документів [28].

Дослідження показують, що середній час на виправлення розбіжностей в акредитивних документах становить 7-10 днів, що може критично вплинути на ліквідність експортера.

Додатковою проблемою є жорсткість акредитивної системи. На відміну від інкасо, де можлива певна гнучкість у інтерпретації документів, акредитив вимагає абсолютно точної відповідності всіх формальних вимог. Це може створювати труднощі в разі форс-мажорних обставин або необхідності внесення термінових змін до умов поставки.

Мовний бар'єр та різниця в банківських практиках різних країн також можуть ускладнити процес роботи з акредитивами. Неправильний переклад умов або невідповідність місцевим банківським стандартам можуть призвести до відхилення документів навіть при фактичному виконанні всіх комерційних зобов'язань.

За таких умов зростає значення попередньої підготовки документів, високого рівня координації між контрагентами та залученими банківськими установами, а також використання стандартизованих формулювань і типових умов. У підсумку це сприяє зниженню операційних ризиків та підвищенню ефективності здійснення міжнародних розрахунків.

Вибір форми розрахунків є стратегічним рішенням, що впливає на ефективність та безпечність міжнародних торговельних операцій. Правильний вибір залежить від аналізу ризиків, вартості, складності операції та рівня довіри між партнерами (рис. 9.6).

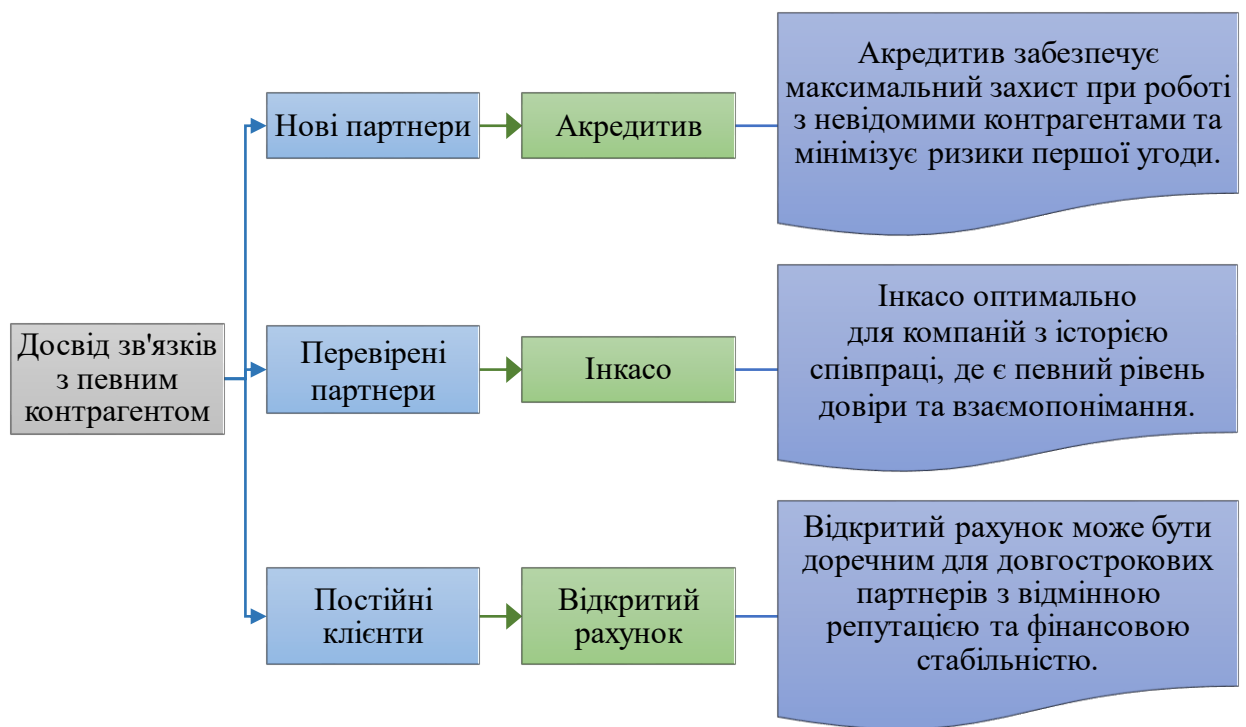


Рис. 9.6. Критерії вибору форми розрахунків у міжнародній торгівлі*

*Джерела: [27; 115].

Окрім критеріїв, вказаних на рис. 9.6, обрання між інкасо та акредитивом має ґрунтуватися на аналізі ризиків, вартості, складності операції та рівня довіри між партнерами (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Порівняння інкасо та акредитиву

Критерій порівняння	Інкасо	Акредитив
Рівень безпеки	Середній	Високий
Вартість операції	Низька (0,1-0,3%)	Висока (0,5-2%)
Складність оформлення	Проста	Складна
Час обробки	5-7 днів	7-14 днів
Гарантія оплати	Відсутня	Банківська гарантія
Можливість фінансування	Обмежена	Широкі можливості

З таблиці 9.2 видно, що таку форму розрахунку як **інкасо** потрібно обирати у наступних випадках:

- середній рівень ризику країни імпортера;
- існуючі торговельні відносини з партнером;
- потреба в оптимізації витрат;

- стандартні товари без специфічних вимог;
- малі та середні суми угод;
- короткі терміни поставки.

Акредитивну форму розрахунку обирають за таких умов:

- ✓ високий рівень ризику або нові партнери;
- ✓ великі суми угод;
- ✓ складні технічні товари;
- ✓ потреба в додатковому фінансуванні;
- ✓ вимоги інвесторів або банків;
- ✓ нестабільна політична ситуація.

Географічний фактор також відіграє важливу роль у виборі інструменту. Для торгівлі з розвиненими країнами з стабільною банківською системою часто достатньо інкасо, тоді як для роботи з країнами, що розвиваються, або регіонами з підвищеним ризиком акредитив може бути єдиним прийнятним варіантом.

9.4. Лізинг у фінансуванні міжнародної торгівлі

Лізинг посідає особливе місце серед інструментів фінансування капітальних вкладень у сучасній глобальній економіці. Цей фінансовий механізм дозволяє підприємствам отримувати доступ до необхідного обладнання та технологій без значних одноразових витрат, що особливо важливо в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Статистичні дані демонструють вражаючі масштаби лізингової індустрії: у Сполучених Штатах Америки близько 45% промислового капіталу перебуває в лізингу, що свідчить про високу ефективність цього механізму фінансування. В Україні потенціал лізингових контрактів оцінюється експертами приблизно у \$500 мільйонів на рік, що вказує на значні можливості для розвитку цього сегменту фінансового ринку.

Переваги застосування лізингу у міжнародній торгівлі наведені на рисунку 9.7.

Особливо важливим є той факт, що лізинг не лише забезпечує фінансування, але й сприяє трансферу технологій та знань між країнами. Це робить його незамінним інструментом для розвитку економік країн, що розвиваються, та їх інтеграції у глобальні ланцюги вартості.

Лізинг являє собою специфічну форму фінансування, яка поєднує елементи оренди та кредиту. По суті, це довгострокова оренда майна з можливістю переходу права власності до лізингоодержувача наприкінці терміну договору або його дострокового викупу.

Ключовий інструмент фінансування	Доступ до інновацій	Глобальне значення
Лізинг забезпечує підприємствам гнучкий доступ до капітальних активів без потреби в повній попередній оплаті	Міжнародний лізинг відкриває доступ до найсучасніших технологій та обладнання з розвинених країн	Зростаюча роль лізингу у забезпеченні технологічного розвитку підприємств по всьому світу

Рис. 9.7. Переваги застосування лізингу у міжнародній торгівлі*

*Джерело: [30].

Лізинг – це договірні відносини, за якими одна сторона (лізингодавець) набуває у власність майно та передає його іншій стороні (лізингоодержувачу) у користування на певний строк і за встановлену плату.

Суб'єктами лізингу є лізингодавець та лізингоодержувач.

Лізингодавець – це фінансова установа або компанія, що придбаває майно та надає його в лізинг.

Лізингоодержувач – це підприємство або особа, що отримує майно в лізинг для власних потреб [19].

Перед початком здійснення лізингу між суб'єктами укладається лізингова угода – це договір, що визначає умови користування майном та порядок платежів

Процес лізингу починається з того, що лізингоодержувач визначає необхідне йому обладнання або майно. Лізингодавець придбаває це майно у постачальника та передає його лізингоодержувачу на умовах договору лізингу. Протягом терміну дії договору лізингоодержувач сплачує регулярні лізингові платежі.

Ключовими відмінностями лізингу від кредиту є:

- гнучкість у структурі платежів;
- обмежена відповідальність орендаря;
- можливість повернення майна;
- часткове покриття ризиків лізингодавцем.

Важливою особливістю лізингу є те, що право власності на майно залишається за лізингодавцем до моменту повної виплати лізингових платежів або викупу майна. Це знижує ризики для лізингоодержувача та надає йому більшу гнучкість у управлінні фінансовими ресурсами.

Існують різні **види** лізингу в міжнародній торгівлі (табл. 9.3).

Класифікація лізингу*

Класифікаційна ознака	Види
I. За об'єктом лізингу	1.1. Фінансовий. 1.2. Оперативний.
II. За складом учасників	2.1. Прямий. 2.2. Непрямий.
III. За способом обслуговування	3.1. Чистий. 3.2. З повним обслуговуванням. 3.3. Змішаний.
IV. За формою платежів	4.1. Грошовий. 4.2. Компенсаційний. 4.3. Змішаний.
V. За ступенем окупності майна	5.1. З повною окупністю. 5.2. З неповною окупністю.

*Джерело: [19].

1.1. Фінансовий лізинг – це довгостроковий договір, за яким лізингові платежі покривають повну вартість майна плюс прибуток лізингодавця. Характеризується незворотністю угоди та переходом більшості ризиків до лізингоодержувача. Його особливостями є:

- термін договору близький до строку корисного використання майна;
- можливість викупу за залишковою вартістю;
- лізингоодержувач несе витрати на обслуговування.

1.2. Оперативний лізинг – це короткострокова оренда з повним обслуговуванням з боку лізингодавця. Термін договору значно коротший за строк служби майна, що дозволяє лізингодавцю здавати майно в лізинг кілька разів. Його особливостями є:

- ✓ лізингодавець забезпечує технічне обслуговування;
- ✓ можливість дострокового розірвання договору;
- ✓ менші фінансові зобов'язання для лізингоодержувача.

У контексті міжнародної торгівлі особливого значення набувають прямий та непрямий міжнародний лізинг. Прямий міжнародний лізинг передбачає участь лізингових компаній з різних країн безпосередньо в угоді, тоді як непрямий лізинг здійснюється через мережу партнерських лізингових компаній [19].

2.1. Прямий міжнародний лізинг. Лізингодавець і лізингоодержувач знаходяться в різних країнах. Майно може бути придбано як у країні лізингодавця, так і в третій країні.

2.2. Непрямий міжнародний лізинг. Використовується мережа лізингових компаній з різних країн для реалізації складних міжнародних проектів. У процесі беруть участь додаткові посередники, наприклад, банки чи спеціалізовані лізингові компанії.

3.1. Чистий лізинг. Лізингоодержувач самостійно здійснює технічне обслуговування об'єкта.

3.2. Лізинг із повним обслуговуванням. Усі витрати на обслуговування бере на себе лізингодавець.

3.3. Змішаний лізинг. Обов'язки з обслуговування розподіляються між сторонами.

4.1. Грошовий лізинг. Лізингові платежі здійснюються у грошовій формі.

4.2. Компенсаційний лізинг. Розрахунок здійснюється продукцією або послугами лізингоодержувача.

5.1. З повною окупністю. Вартість об'єкта повністю відшкодовується протягом одного договору.

5.2. З неповною окупністю. Частина вартості залишається непогашеною, майно може повторно здаватися в лізинг [19].

Міжнародний фінансовий лізинг відіграє ключову роль у реалізації великомасштабних проектів, особливо в тих випадках, коли місцевий ринок не може забезпечити необхідне спеціалізоване обладнання або технології. Цей механізм фінансування особливо актуальний для країн, що розвиваються, де доступ до сучасних технологій обмежений. За допомогою міжнародного фінансового лізингу можна реалізувати та прийняти у користування об'єкти, показані на рисунку 9.8.

Великомасштабні проекти	Спеціалізоване обладнання	Технологічні рішення
Будівництво заводів, електростанцій, транспортної інфраструктури	Медичне, наукове, промислове обладнання високої складності	ІТ-системи, програмне забезпечення, автоматизовані лінії

Рис. 9.8. Об'єкти міжнародного фінансового лізингу*

*Джерело: [30].

Економія коштів через міжнародний лізинг досягається завдяки кільком факторам. По-перше, підприємства уникають необхідності залучення великих кредитних ресурсів для придбання дорогого обладнання. По-друге, лізингові

платежі зазвичай можуть бути структуровані відповідно до cash flow підприємства, що покращує його фінансовий стан.

Економічним перевагами також є:

- збереження оборотного капіталу;
- покращення показників ліквідності;
- оптимізація податкового навантаження;
- розподіл ризиків між сторонами угоди.

Юридичні та митні аспекти міжнародного лізингу потребують особливої уваги. Різні країни мають відмінні правові режими для лізингових операцій, що може впливати на структуру угоди та розподіл ризиків. Митне оформлення лізингового майна також має свої особливості, включаючи можливості отримання пільг при ввезенні обладнання. Для забезпечення ефективного митного оформлення лізингового майна потрібно зробити наступні дії (рис. 9.9):

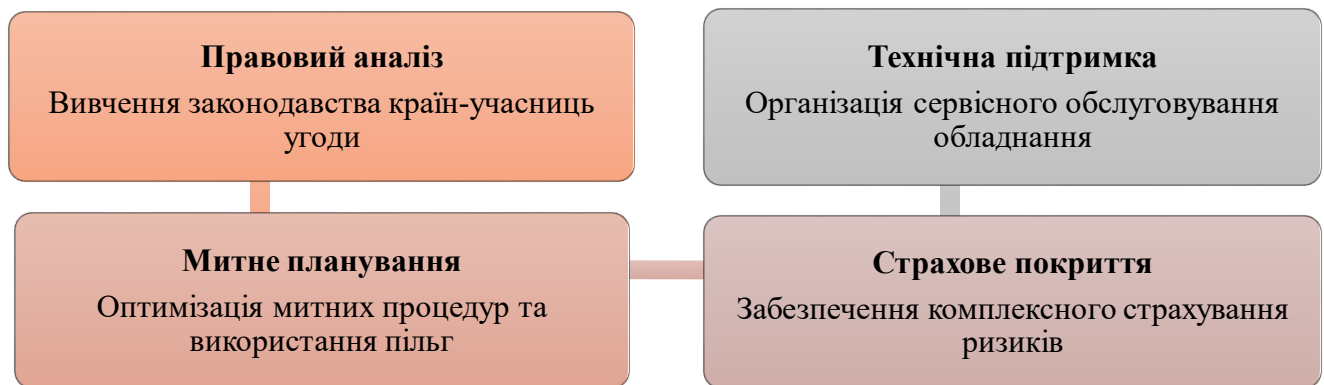


Рис. 9.9. Алгоритм дій для забезпечення ефективного митного оформлення лізингового майна*

*Джерела: [15; 28].

Наведений алгоритм відображає послідовність ключових етапів митного оформлення лізингового майна та дозволяє мінімізувати ризики затримок, помилок у документації та додаткових фінансових витрат під час здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Лізинг відіграє важливу роль у підтримці експорту, надаючи експортерам можливість пропонувати своїм клієнтам більш привабливі та конкурентні умови оплати. Замість вимоги повної попередньої оплати або складних кредитних процедур, експортери можуть запропонувати лізингове фінансування як частину своєї комерційної пропозиції. Перевагами застосування лізингу для експортерів є (рис. 9.10):

Конкурентні умови

Лізинг дозволяє експортерам пропонувати гнучкі умови оплати, що робить їхню продукцію більш доступною для зарубіжних покупців

Зниження ризиків

Страховання експортних кредитів та лізингових угод мінімізує ризики неплатежів та політичні ризики

Розширення ринків

Доступність лізингового фінансування відкриває нові географічні ринки та сегменти клієнтів

Рис. 9.10. Переваги застосування лізингу для експортерів*

*Джерело: [30].

Страховання експортних кредитів відіграє критичну роль у зниженні ризиків неплатежів при міжнародних лізингових операціях. Експортні кредитні агентства (ЕСА) різних країн пропонують страхові продукти, що покривають як комерційні, так і політичні ризики.

Існують наступні типи страхового покриття:

1. Комерційні ризики: неплатоспроможність покупця, відмова від прийняття товару.
2. Політичні ризики: валютні обмеження, політична нестабільність, війна.
3. Ризики виробництва: неможливість виконання контракту через форс-мажор.
4. Кредитні ризики: ризики фінансування виробництва та експорту.
5. Технічні ризики: пошкодження обладнання, відмова техніки [92].

Страховання відіграє критичну роль у міжнародному лізингу, забезпечуючи захист від різноманітних ризиків, які притаманні міжнародним операціям. Без належного страхового покриття міжнародні лізингові угоди стають занадто ризикованими як для лізингодавців, так і для лізингоодержувачів.

Страхові продукти, що підтримують лізингові



угоди, можуть бути досить різноманітними та спеціалізованими. Основними видами страхування в міжнародному лізингу є страхування майна, страхування відповідальності, страхування кредитних ризиків та страхування політичних ризиків.

Основні страхові продукти:

1. Страхування майна: покриває фізичні пошкодження лізингового майна.
2. Страхування GAP: покриває різницю між страховою виплатою та залишковою заборгованістю.
3. Страхування втрати доходів: компенсує втрати від простою обладнання.
4. Страхування політичних ризиків: захищає від дій урядів та політичної нестабільності [92].

Особливо важливим є вплив страхування на доступність фінансування для малого та середнього бізнесу. Страхове покриття значно знижує ризики для лізингодавців, що дозволяє їм пропонувати більш привабливі умови фінансування навіть для компаній з обмеженою кредитною історією.

За даними міжнародних досліджень, лізингові угоди з комплексним страховим покриттям мають на 85% вищий рівень успішного завершення порівняно з незастрахованими операціями.

Розвиток страхових продуктів для міжнародного лізингу в Україні має великий потенціал. Українські страхові компанії поступово розширюють свої можливості в цій сфері, часто в партнерстві з міжнародними перестраховиками, що дозволяє покривати складні та великомасштабні ризики.

Аналіз реальних кейсів використання міжнародного лізингу дозволяє краще зрозуміти практичні аспекти застосування цього інструменту та його вплив на розвиток бізнесу в різних секторах економіки України.

Компанія «Украгролізинг» стала одним з перших успішних прикладів впровадження міжнародного лізингу в українському аграрному секторі. Завдяки партнерству з європейськими лізинговими компаніями, українські фермери отримали доступ до найсучаснішої сільськогосподарської техніки від провідних світових виробників.

Машинобудівні та хімічні підприємства використовують лізинг для впровадження енергозберігаючих технологій

Українська авіакомпанія «Азур Ейр» через міжнародний лізинг оновила свій флот на 60%, що дозволило розширити маршрутну мережу та покращити сервіс для пасажирів, збільшивши прибутковість на 25%.

Особливо варто відзначити вплив лізингу на розвиток українського аграрного сектору. Завдяки доступності лізингового фінансування, середні та

малі фермерські господарства змогли придбати сучасну техніку, що призвело до підвищення продуктивності на 30-40% та покращення якості сільськогосподарської продукції

Регуляторне середовище та податкові режими різних країн суттєво впливають на структуру та ефективність міжнародних лізингових угод. Розуміння цих відмінностей є критично важливим для успішного здійснення міжнародних лізингових операцій.

Основні законодавчі акти у сфері лізингу представлені на рисунку 9.11.

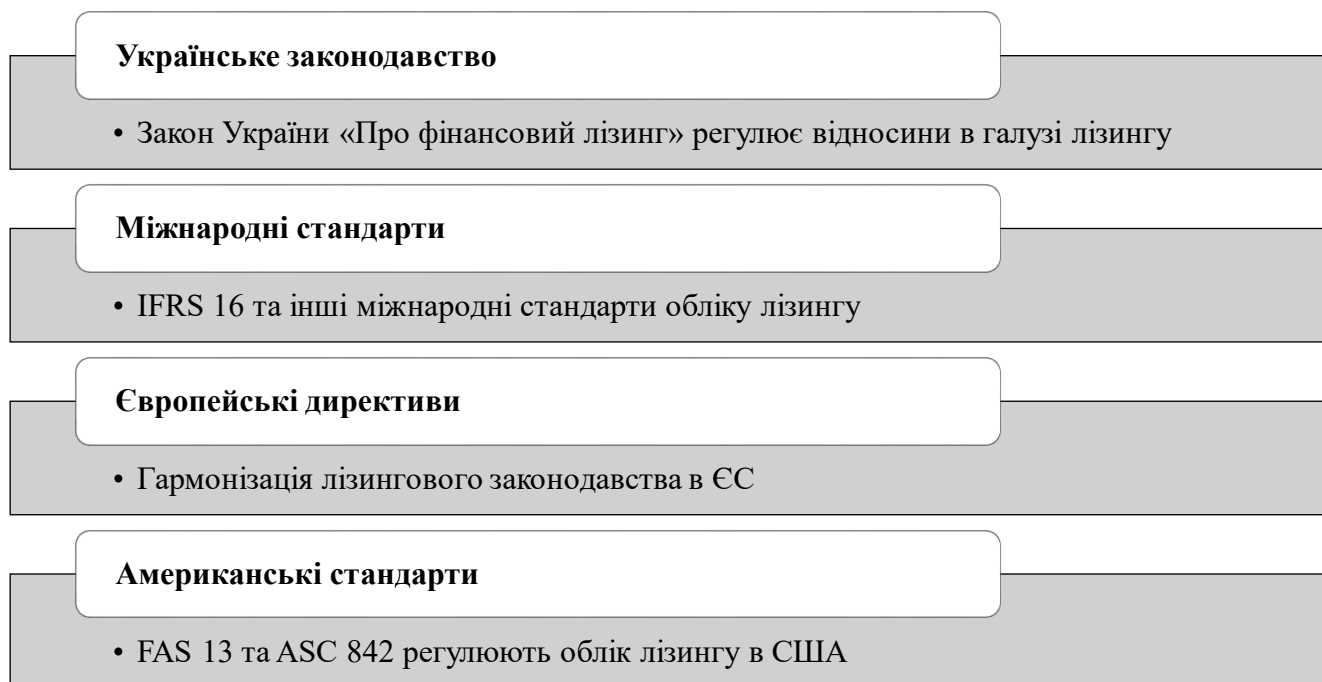


Рис. 9.11. Законодавчі основи провадження лізингу*

*Джерела: [25; 39; 54; 70].

Представлені на рисунку складові нормативно-правового регулювання лізингу відображають багаторівневу систему, що включає національне законодавство, міжнародні стандарти фінансової звітності, а також регіональні та національні підходи провідних економік світу. Така структура забезпечує узгодженість правил здійснення лізингових операцій, але водночас вимагає від учасників ринку врахування специфіки різних юрисдикцій

Порівняння українського законодавства з міжнародними стандартами показує як прогрес у гармонізації, так і сфери, що потребують подальшого розвитку. Україна поступово адаптує свої нормативні акти до європейських стандартів, що полегшує проведення міжнародних лізингових операцій (табл. 9.4).

Порівняння українського законодавства з міжнародними стандартами у сфері лізингу*

Аспект	Україна	ЄС	США
Мінімальний термін лізингу	1 рік	Немає	Немає
ПДВ на лізингові платежі	20%	15-27%	Немає федерального ПДВ
Амортизація лізингового майна	У лізингодавця	Залежно від типу	Залежно від класифікації
Реєстрація лізингодавців	Обов'язкова	Національне регулювання	Стандартна реєстрація

*Джерела: [22; 25; 39; 54; 70].

Податкові пільги та обмеження для лізингових операцій варіюються значно між країнами. В Україні лізингові платежі відносяться на валові витрати підприємства, що зменшує оподатковувану базу. Це робить лізинг привабливим інструментом податкового планування. Перевагами використання лізинг є (рис. 9.12):

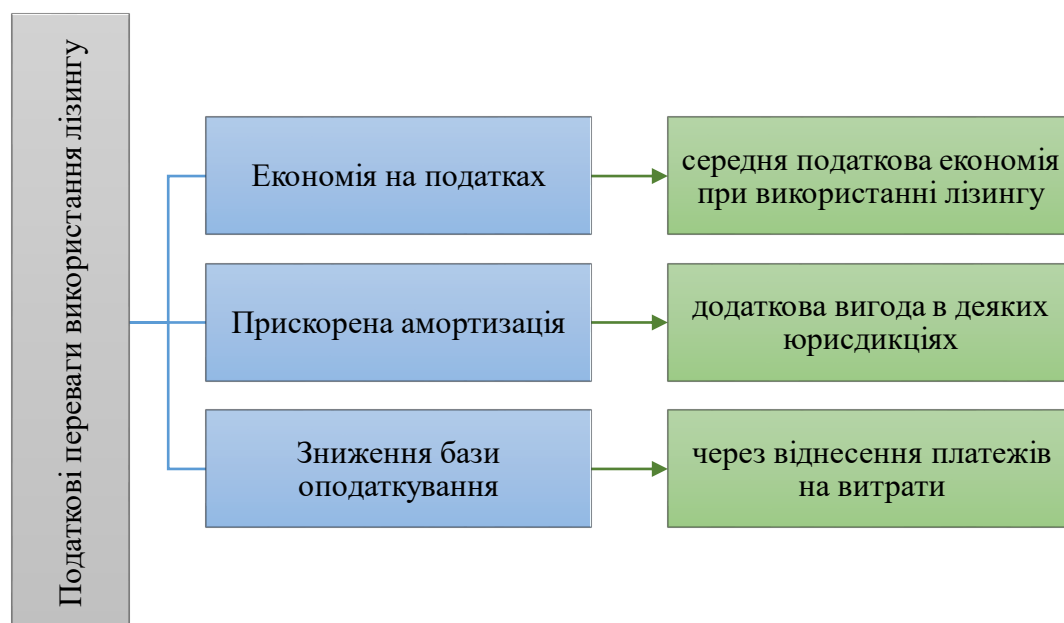


Рис. 9.12. Податкові переваги використання лізингу у міжнародній торгівлі

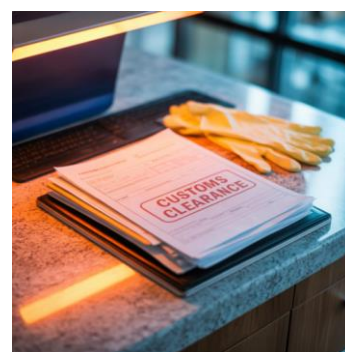
Основними перевагами використання лізингу є економія на податках,

можливість застосування прискореної амортизації та зниження бази оподаткування. Економія на податках проявляється у вигляді загальної податкової вигоди для підприємства, тоді як прискорена амортизація забезпечує додаткові переваги в окремих юрисдикціях. Зниження бази оподаткування досягається завдяки віднесенню лізингових платежів на витрати, що в сукупності підвищує фінансову ефективність використання цього інструменту.

Митні процедури мають особливе значення для міжнародного лізингу. У багатьох країнах існують спеціальні митні режими для лізингового майна, що може передбачати пільги або спрощені процедури оформлення. Україна також розвиває такі механізми у рамках угод про вільну торгівлю.

Митні пільги для лізингу:

1. Відстрочка сплати мита до моменту викупу майна.
2. Зменшені ставки мита для певних видів обладнання.
3. Спрощені процедури митного оформлення.
4. Можливість тимчасового ввезення з подальшим оформленням.



Міжнародний лізинг, незважаючи на свої численні переваги, супроводжується специфічними викликами та ризиками, які потребують професійного управління. Розуміння цих ризиків та методів їх зменшення є критично важливим для успішного здійснення міжнародних лізингових операцій.

Ризиками міжнародного лізингу є (рис. 9.13):



Рис. 9.13. Ризики міжнародного лізингу

Валютні коливання становлять один з найсерйозніших ризиків у міжнародному лізингу. Оскільки лізингові угоди зазвичай є довгостроковими, зміни валютних курсів можуть суттєво вплинути на економіку угоди як для лізингодавця, так і для лізингоодержувача.

На рисунку 9.14 показана динаміка курсу гривні до долару США за останні 6 років.

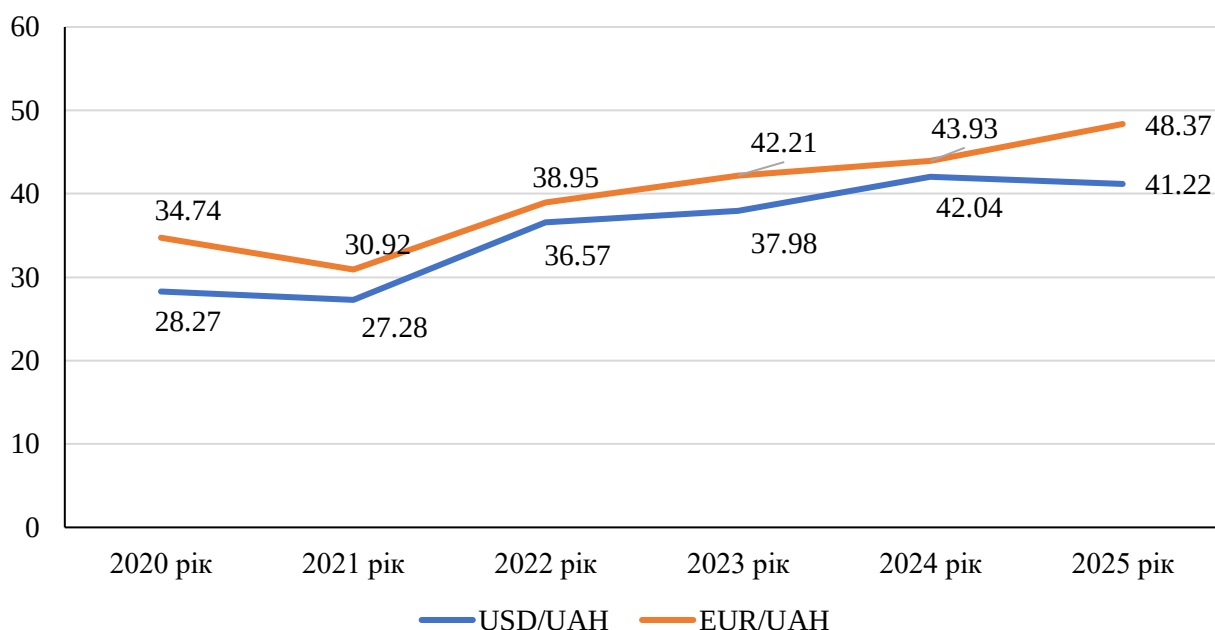


Рис. 9.14. Динаміка курсу національної грошової одиниці (гривні) до долару США та євро у 2020 – 2025 роках*

*Джерело: [2].

Графік демонструє значні коливання валютних курсів, що підкреслює важливість валютного хеджування в міжнародних лізингових угодах.

Особливу складність представляють юридичні аспекти міжнародного лізингу. Різні правові системи, процедури банкрутства, та підходи до захисту прав кредиторів можуть створювати значні ризики для лізингових угод. Професійне юридичне супроводження стає критично важливим елементом успішних міжнародних лізингових операцій.

З огляду на багатовимірний характер правових ризиків у міжнародному лізингу, учасники лізингових операцій змушені застосовувати комплексний підхід до їх ідентифікації та управління. Поєднання правового аналізу, договірної структуризації та інституційних механізмів захисту дозволяє знизити негативний вплив розбіжностей між національними правовими системами та підвищити передбачуваність виконання зобов'язань. Саме тому особливого значення набуває систематизація практичних інструментів управління ризиками, що використовуються в міжнародному лізингу, які наведено в таблиці 9.5.

Методи мінімізації ризику міжнародного лізингу*

Методи валютного хеджування	Юридичне управління ризиками	Кредитне управління ризиками
Форвардні контракти на валюту	Вибір юрисдикції для вирішення спорів	Комплексна перевірка кредитоспроможності
Валютні свопи	Застосування міжнародних арбітражних процедур	Отримання гарантій і забезпечення
Опціони на валюту	Детальне прописування умов контрактів	Страховання кредитних ризиків
Природне хеджування через узгодження валют доходів і витрат	Отримання юридичних висновків у всіх залучених країнах	Регулярний моніторинг фінансового стану клієнтів

*Джерело: [30].

Успішне управління ризиками в міжнародному лізингу потребує комплексного підходу, що включає фінансове, юридичне та операційне хеджування

Сфера міжнародного лізингу перебуває в процесі активної трансформації під впливом технологічного прогресу, зміни споживчих вимог та глобальних трендів сталого розвитку. Нові технології та інноваційні підходи кардинально змінюють традиційні бізнес-моделі лізингових компаній. Цьому сприяють:

1. Цифровізація процесів. Автоматизація оцінки кредитоспроможності, електронний документообіг, мобільні додатки для клієнтів та штучний інтелект для аналізу ризиків революціонізують лізингову індустрію. Цифрові платформи дозволяють скоротити час оформлення угод з тижнів до годин.

2. Блокчейн-технології. Розподілені реєстри забезпечують прозорість та безпеку лізингових контрактів, автоматизують виконання умов через смарт-контракти та спрощують міжнародні транзакції. Блокчейн особливо ефективний для відстеження історії використання лізингового майна.

3. Зелений лізинг. Зростаючий попит на екологічно чисті технології стимулює розвиток спеціалізованих «зелених» лізингових продуктів. Це включає фінансування сонячних панелей, електротранспорту, енергоефективного обладнання з пільговими умовами.

Цифрова трансформація лізингової індустрії відбувається у кількох ключових напрямках. Використання великих даних (Big Data) та машинного навчання дозволяє лізинговим компаніям більш точно оцінювати ризики та персоналізувати пропозиції для клієнтів. Цей процес має свій алгоритм та етапи

впровадження цифрових технологій у міжнародний лізинг (рис. 9.15).

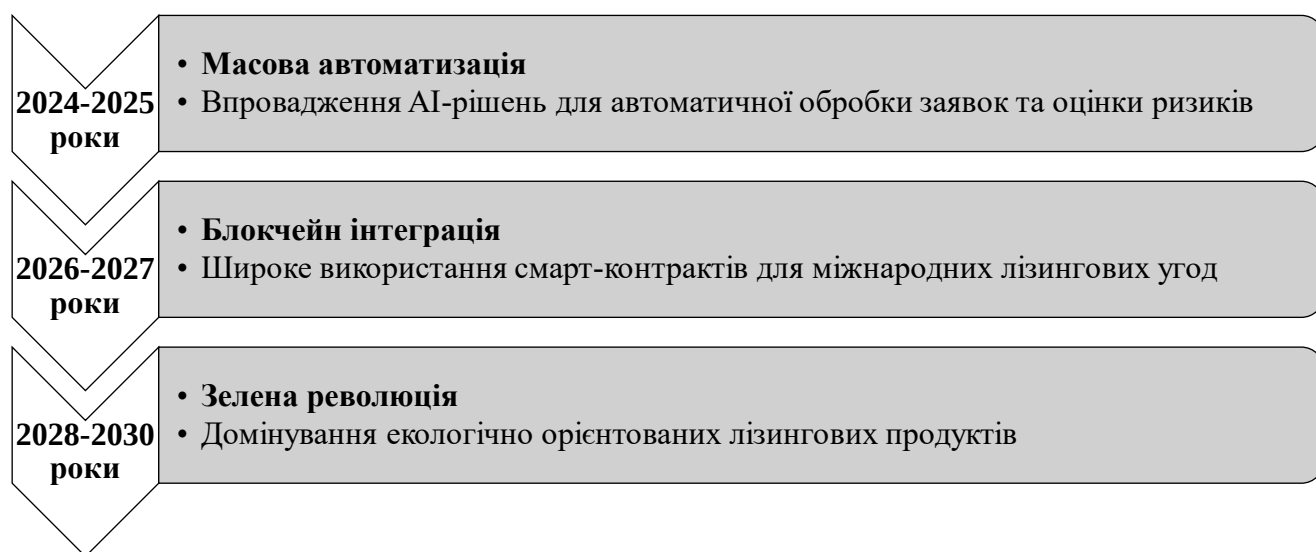


Рис. 9.15. Плани впровадження цифрових технологій у міжнародний лізинг*

*Джерело: [109].

Рис. 9.15 показує розподіл технологічних інновацій, що впроваджуються лізинговими компаніями по всьому світу.

Особливого значення набуває Інтернет речей (IoT) у лізингу обладнання. Датчики та телематика дозволяють в реальному часі відслідковувати стан лізингового майна, оптимізувати його використання та передбачати потребу в обслуговуванні. Це особливо актуально для лізингу транспортних засобів та промислового обладнання.

Перевагами IoT в лізингу є

- предикативне обслуговування: попередження поломок обладнання;
- оптимізація використання: підвищення ефективності експлуатації;
- контроль ризиків: моніторинг умов використання майна;
- гнучке ціноутворення: тарифи на основі фактичного використання.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного лізингу, включаючи цифровізацію, використання блокчейн-технологій та фокус на сталому розвитку, створюють нові можливості для підвищення ефективності та розширення доступності цього інструменту фінансування. «Зелений» лізинг стає не просто трендом, а необхідністю в умовах глобальних екологічних викликів.

В умовах післявоєнної відбудови економіки українські підприємства матимуть всі підстави для активного використання міжнародного лізингу як інструменту зміцнення своїх позицій на світових ринках. Це вимагає:

- підвищення обізнаності про можливості лізингу;
- розвитку професійної експертизи;
- створення стратегічних партнерств;
- активної участі у міжнародних лізингових проектах.

Майбутнє належить тим компаніям, які зможуть ефективно використовувати всі доступні інструменти фінансування для досягнення своїх стратегічних цілей. Міжнародний лізинг, з його унікальним поєднанням гнучкості, доступності та інноваційності, має всі шанси стати одним з найважливіших драйверів економічного розвитку та міжнародної конкурентоспроможності українського бізнесу у наступному десятилітті.

9.5. Додаткові форми фінансування зовнішньоторговельної діяльності

Зовнішня торгівля супроводжується підвищеними ризиками неплатежів, валютними коливаннями та затримками поставок. Географічна відстань та різні правові системи ускладнюють взаємодію між торговими партнерами. Потреба у спеціалізованих фінансових рішеннях зростає пропорційно до обсягів міжнародної торгівлі. Традиційні банківські кредити не завжди відповідають специфіці експортно-імпорتنих операцій. Правильний вибір фінансового інструменту може стати вирішальним фактором у боротьбі за контракти. Експортери, що пропонують гнучкі умови оплати, часто перемагають у тендерах [6].

За таких умов фінансування зовнішньоторговельних операцій набуває стратегічного значення для забезпечення безперервності товарообігу та управління фінансовими ризиками. Різні форми фінансування дозволяють по-різному розподіляти ризики між експортером, імпортером і фінансовими посередниками, впливаючи на ліквідність, конкурентоспроможність та вартість зовнішньоекономічних угод. Саме тому вибір конкретного фінансового механізму має здійснюватися з урахуванням характеру контракту, рівня довіри між сторонами та ринкових умов.

У цьому питанні буде розглянуто такі форми фінансування зовнішньої торгівлі як: авансові платежі, факторинг і форфейтинг.

I. Авансові платежі

Авансовий платіж передбачає повну або часткову оплату товару імпортером до моменту відвантаження. Це найбезпечніший спосіб розрахунків для експортера, оскільки усуває ризик неплатежу [16].

Перевагами такого виду платежу є: гарантія оплати, покращення

грошового потоку, зниження потреби у банківських гарантіях, мінімальні витрати на оформлення.

Недоліки: зниження конкурентоспроможності, обмеження кола потенційних клієнтів, втрата великих контрактів через жорсткі умови.

Авансові платежі здійснюються за схемою, яка проілюстрована на рисунку 9.16.



Рис. 9.16. Схема авансового платежу*

*Джерело: [28].

Авансові платежі найчастіше застосовуються при роботі з новими клієнтами, на ризикових ринках або при поставках унікальної продукції.

II. Факторинг

Факторинг – це фінансова послуга, при якій компанія (фактор) купує дебіторську заборгованість підприємства з дисконтом, забезпечуючи негайне надходження коштів. Це рішення особливо ефективне для експортерів, які потребують швидкого обороту капіталу.

Сучасний факторинг включає не лише фінансування, а й управління дебіторською заборгованістю, аналіз кредитоспроможності покупців, страхування ризику неплатежу та адміністрування платежів.

Перевагами факторингу є (рис 9.17):



Рис. 9.17. Переваги факторингу у міжнародній торгівлі*

*Джерело: [28].

1. Фінансування до 90% від суми поставки. Факторинг дозволяє постачальнику швидко отримати обігові кошти без очікування фактичної оплати від покупця. Фактор (фінансова компанія чи банк) одразу після відвантаження товару або надання послуг перераховує до 90% від суми рахунку. Це зменшує потребу в банківських кредитах, покращує ліквідність підприємства та дає можливість стабільно планувати виробництво й закупівлі.

2. Кредитний аналіз імпортерів. Факторингова компанія проводить професійний аналіз платоспроможності та ділової репутації покупців. Це дозволяє постачальнику уникнути ризику співпраці з ненадійними партнерами, обґрунтовано визначати умови відстрочки платежу та зосередитись на розвитку бізнесу замість перевірки контрагентів.

3. Стягнення заборгованості. У разі прострочення оплати фактор бере на себе процес нагадування, ведення претензійної роботи та стягнення боргу з покупців. Постачальнику не потрібно витрачати час і ресурси на роботу з проблемною дебіторською заборгованістю – фактор займається цим професійно та має відповідні інструменти і юридичні механізми.

4. Страховання від неплатежу. Факторинг може включати захист від ризику неплатоспроможності чи банкрутства покупця. Якщо імпортер не виконає своїх зобов'язань, фактор бере на себе фінансові втрати в межах погодженого страхового покриття. Це забезпечує стабільність грошових потоків і зменшує фінансові ризики для постачальника.

Існують наступні типи факторингу:

1. 3 регресом: у разі неплатежу покупця кошти повертаються постачальнику. Нижча вартість послуги, але зберігається кредитний ризик.

2. Без регресу: фактор повністю бере на себе ризик неплатежу. Вища вартість, але повне звільнення від кредитного ризику для експортера.

Факторинг сприяє зростанню довіри між постачальником та покупцем, адже дозволяє надавати більш тривалі відстрочки платежу без шкоди для ліквідності бізнесу. Крім того, він полегшує вихід на нові ринки, оскільки фактор бере на себе ризики роботи з іноземними контрагентами.

Схема здійснення факторингових операцій показана на рис. 9.18.



Рис. 9.18. Схема факторингових операцій*

*Джерела: [28; 116].

Факторинг виступає не лише механізмом фінансування, але й комплексним інструментом забезпечення фінансової стійкості підприємства. Його застосування сприяє мінімізації ризиків, підвищенню ефективності управління грошовими потоками та створює умови для сталого розвитку бізнесу.

III. Форфейтинг

Форфейтинг – це купівля форфейтером у експортера його вимог до імпортера без права регресу на основі переводних векселів, простих векселів чи інших боргових зобов’язань. Цей інструмент ідеально підходить для фінансування капіталомістких проєктів та поставок обладнання.

Застосування форфейтингу дозволяє експортеру негайно трансформувати відстрочену дебіторську заборгованість у ліквідні грошові кошти та повністю усунути кредитний і країновий ризики, пов’язані з імпортером. Передача вимог

без права регресу означає, що форфейтер бере на себе всі ризики неплатежу, що особливо важливо в умовах нестабільних фінансових ринків та тривалих строків розрахунків. Саме ці характеристики визначають доцільність використання форфейтингу у великих експортних контрактах і зумовлюють його специфічні переваги, наведені нижче.

Перевагами форфейтингу є:

1. Довгострокове фінансування. Форфейтинг покриває період від 180 днів до 10 років, що робить його незамінним для угод з поставки промислового обладнання, будівництва заводів та інфраструктурних проєктів. Найпоширеніші терміни – 1-5 років.

2. Великі обсяги угод. Мінімальна сума угоди зазвичай становить \$100,000-\$500,000, але найчастіше форфейтинг застосовується для контрактів від \$1 мільйона. Це пов'язано з високими витратами на оцінку ризиків та оформлення документів.

3. Специфічні сектори. Найактивніше використовується у машинобудуванні, енергетиці, будівництві, авіації та інших галузях, де поширені довгострокові контракти з відстрочкою платежу.

Таблиця 10.6

Форфейтинг: ключові особливості

Повне зняття ризиків	Вартість послуги
Форфейтинг без права регресу означає, що експортер повністю звільняється від: – кредитного ризику (неплатоспроможність імпортера); – країнового ризику (політичні та економічні проблеми); – валютного ризику (коливання курсів валют); – процентного ризику (зміна ставок рефінансування). Це досягається завдяки тому, що форфейтер купує боргові зобов'язання «a forfait» – тобто з повним прийняттям всіх пов'язаних ризиків.	Дисконт при форфейтингу складається з: – процентної ставки (3-8% річних); – маржі за ризик (0,5-3%); – комісії за оформлення (0,1-0,5%). Загальна вартість зазвичай на 1-3% вища за банківське кредитування через безвідкличність угоди.

Наведені у таблиці 10.6 характеристики відображають ключовий компроміс, притаманний форфейтингу, – обмін вищої вартості фінансування на повне усунення ризиків для експортера. Така модель є економічно виправданою у випадках реалізації довгострокових і капіталомістких контрактів, де передбачуваність грошових потоків і фінансова стабільність мають пріоритет

над мінімізацією вартості залучених ресурсів. Саме тому форфейтинг залишається затребуваним інструментом у практиці європейських банків і спеціалізованих фінансових установ, орієнтованих на фінансування міжнародних інвестиційних проєктів та складних експортних операцій.

Форфейтинг особливо популярний серед європейських банків та спеціалізованих фінансових інститутів, які мають експертизу в оцінці довгострокових міжнародних ризиків.

Схема форфейтингової операції показана на рис. 9.19.



Рис. 9.19. Схема форфейтингових операцій*

*Джерело: [116].

Ключова перевага форфейтингу полягає в тому, що експортер отримує

негайну оплату за товари, продані в кредит, при цьому повністю перекладаючи всі ризики на форфейтера. Це особливо цінно для капіталомістких галузей, де тривалі цикли розрахунків можуть серйозно вплинути на ліквідність компанії.

Кожен з перелічених інструментів має свою нішу застосування. Вибір залежить від специфіки бізнесу, фінансових можливостей партнерів, термінів поставки та рівня довіри між сторонами (табл. 9.7).

Таблиця 9.7

Порівняння додаткових форм фінансування зовнішньоторговельної діяльності

Інструмент	Ризик для експортера	Термін фінансування	Вартість	Основні переваги
Авансові платежі	Мінімальний	До відвантаження	Низька (0-0,5%)	Повна гарантія оплати, покращення cash flow
Факторинг	Залежить від типу	30-120 днів	Середня (1-3% за місяць)	Швидке фінансування, управління дебіторською заборгованістю
Форфейтинг	Відсутній	180 днів - 10 років	Висока (4-12% річних)	Повне зняття ризиків, довгострокові угоди

Глибоке знання особливостей кожного фінансового інструменту дозволяє експортерам ефективно мінімізувати ризики, покращувати ліквідність та пропонувати клієнтам найбільш привабливі умови співпраці. Це стає особливо важливим в умовах зростаючої конкуренції на міжнародних ринках.

Найуспішніші експортери не обмежуються одним інструментом, а застосовують комбінацію методів залежно від специфіки кожної угоди: авансові платежі для нових клієнтів, акредитив для великих контрактів, факторинг для поточної діяльності, форфейтинг для капітальних поставок.

Складність сучасних фінансових інструментів вимагає кваліфікованого підходу. Регулярні консультації з банками, факторинговими компаніями та фінансовими консультантами допомагають оптимізувати структуру фінансування та уникнути потенційних помилок, які можуть коштувати значних коштів.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає значення фінансування у забезпеченні ефективності зовнішньоторговельних операцій?
2. Які основні джерела та форми фінансування застосовуються у міжнародній торговельній практиці?
3. У чому полягає сутність інкасової форми розрахунків і які переваги та ризики вона має для експортера й імпортера?
4. Як здійснюється фінансування міжнародної торгівлі за допомогою акредитивної форми розрахунків і яку роль у цьому відіграють банки?
5. Які види акредитивів застосовуються у міжнародній практиці та в яких випадках вони найефективніші?
6. Яку роль відіграє лізинг у фінансуванні міжнародної торгівлі та які його основні форми (фінансовий, операційний, зворотний тощо)?
7. Які додаткові форми фінансування зовнішньоторговельної діяльності використовуються на практиці (факторинг, форфейтинг, кредитування під експортні контракти, тощо)?
8. Якими є механізми участі експортно-кредитних агентств у підтримці експортерів і страхуванні зовнішньоторговельних ризиків?
9. Яку роль відіграють міжнародні фінансові інститути (Світовий банк, ЄБРР, МВФ тощо) у фінансуванні зовнішньоторговельних операцій?
10. Як ефективна система фінансування зовнішньої торгівлі впливає на конкурентоспроможність національних компаній і розвиток економіки загалом?

Тестові завдання:

1. Що є основною метою фінансування у зовнішній торгівлі?

- а) зниження собівартості товару
- б) мінімізація валютних коливань
- в) зниження ризиків і забезпечення своєчасних розрахунків між партнерами
- г) збільшення податкових надходжень

2. Який банк відкриває акредитив за дорученням імпортера?

- а) кореспондентський банк
- б) банк-емітент
- в) авізуючий банк
- г) банк-підтверджувач

3. Яка форма розрахунків передбачає передачу документів проти оплати без гарантії банку?

- а) акредитив
- б) передоплата
- в) інкасо
- г) факторинг

4. Яка роль банку-ремітента у процесі інкасо?

- а) здійснює оплату від імені імпортера
- б) приймає від експортера документи та надсилає їх інкасуєчому банку
- в) підтверджує гарантію платежу
- г) перевіряє якість товару

5. Яка перевага інкасо для експортера?

- а) зниження комісій банку до нуля
- б) гарантія платежу
- в) збереження контролю над товаром до моменту оплати
- г) спрощення митних процедур

6. Хто є бенефіціаром в акредитиві?

- а) банк імпортера
- б) експортер
- в) митниця
- г) страхова компанія

7. Який акредитив не може бути змінений без згоди всіх сторін?

- а) відкритий
- б) револьверний
- в) покритий
- г) безвідзивний

8. Який банк додає власну гарантію до акредитиву?

- а) номінований банк
- б) банк-підтверджувач
- в) банк-емітент
- г) банк-ремітент

9. Який принцип лежить в основі акредитивної форми розрахунків?

- а) залежність від умов контракту

- б) взаємна довіра між сторонами
- в) незалежність документів від основного контракту
- г) попереднє погодження митних документів

10. Яка основна перевага акредитиву для експортера?

- а) зниження податків
- б) гарантія платежу від банку
- в) безкоштовне фінансування
- г) автоматичне страхування

11. Який вид лізингу передбачає повну окупність об'єкта?

- а) фінансовий лізинг
- б) оперативний лізинг
- в) компенсаційний лізинг
- г) чистий лізинг

12. У якому випадку майно може здаватися в лізинг кілька разів?

- а) фінансовий лізинг
- б) оперативний лізинг
- в) компенсаційний лізинг
- г) змішаний лізинг

13. Яка перевага міжнародного лізингу для підприємства?

- а) зниження вартості сировини
- б) безкоштовне користування майном
- в) доступ до сучасного обладнання без великих одноразових витрат
- г) відсутність оподаткування

14. Який вид платежів використовується при компенсаційному лізингу?

- а) грошові платежі
- б) продукція або послуги лізингоодержувача
- в) державні субсидії
- г) акції компанії

15. Який ризик є головним недоліком інкасо?

- а) валютний ризик
- б) ризик втрати товару
- в) відсутність банківської гарантії оплати
- г) ризик переплати

16. Яка форма фінансування забезпечує найвищий рівень безпеки розрахунків?

- а) факторинг
- б) авансовий платіж
- в) акредитив
- г) інкасо

17. Яка форма розрахунку найменш вигідна для імпортера?

- а) авансовий платіж
- б) інкасо
- в) акредитив
- г) форфейтинг

18. Що є головною перевагою факторингу для експортера?

- а) можливість отримання гранту
- б) зниження податків
- в) швидке отримання коштів без очікування оплати покупцем
- г) безкоштовне страхування ризиків

19. Який інструмент фінансування передбачає купівлю дебіторської заборгованості з дисконтом?

- а) лізинг
- б) факторинг
- в) форфейтинг
- г) акредитив

20. Що є основною перевагою цифровізації у торгівельному фінансуванні?

- а) підвищення курсу валюти
- б) зменшення оподаткування
- в) покращення якості товару
- г) скорочення часу та витрат на обробку операцій

Тема 10

ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВІ ПОТОКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ДЕРЖАВИ

10.1. Платіжний баланс країни та його функції

10.2. Структура платіжного балансу: основні рахунки

10.3. Вплив зовнішньої торгівлі на платіжний баланс України

10.4. Основні експортні сектори та імпорتنі потоки України

10.5. Торговельні дисбаланси: глобальні виклики та наслідки

10.1. Платіжний баланс країни та його функції

Платіжний баланс є систематизованим статистичним звітом, який відображає всі економічні операції між резидентами певної країни та рештою світу за певний період. Цей документ служить ключовим індикатором зовнішньоекономічної діяльності держави та її інтеграції у світове господарство.

Платіжний баланс – це статистичний звіт, у якому в систематизованій формі відображено всі економічні операції резидентів певної країни з нерезидентами протягом певного періоду, зазвичай року або кварталу [28].

Платіжний баланс відображає взаємодію національної економіки з міжнародними товарними, фінансовими та валютними ринками. Він показує, наскільки країна здатна фінансувати свої зовнішні потреби за рахунок власних ресурсів, чи потребує залучення зовнішнього фінансування.

Ключова роль платіжного балансу полягає у формуванні основи для макроекономічної стабільності та розробки валютної політики. Аналіз його компонентів допомагає урядам та центральним банкам приймати обґрунтовані рішення щодо внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Основними функціями платіжного балансу є:

1. Моніторинг зовнішньоекономічних операцій.
2. Оцінка конкурентоспроможності економіки.
3. Формування валютної політики.
4. Прогнозування економічних тенденцій [28].

1. Моніторинг зовнішньоекономічних операцій. Платіжний баланс виступає системним інструментом обліку всіх зовнішньоекономічних операцій країни за певний період. Він відображає рух товарів, послуг, капіталу та доходів між резидентами та нерезидентами.

Завдяки платіжному балансу держава отримує можливість:

- контролювати структуру експорту та імпорту;
- відстежувати приплив і відтік капіталу;
- оцінювати стійкість зовнішньоекономічних позицій.

Таким чином, платіжний баланс є інформаційною базою для аналізу зовнішньої торгівлі, інвестиційної діяльності, міграції капіталу та інших міжнародних операцій.

2. Оцінка конкурентоспроможності економіки. Стан платіжного балансу відображає здатність національної економіки конкурувати на світових ринках. Позитивне сальдо поточного рахунку може свідчити про високий експортний потенціал та ефективність виробництва. Негативне – про надмірну залежність від імпорту або зниження попиту на національні товари.

Аналізуючи платіжний баланс у контексті конкурентоспроможності, можна зробити висновки щодо:

- продуктивності національної економіки;
- інвестиційної привабливості країни;
- збалансованості зовнішньої торгівлі.

Отже, платіжний баланс є своєрідним індикатором міжнародної конкурентоспроможності держави.

3. Формування валютної політики. Платіжний баланс має безпосередній вплив на курс національної валюти та стратегію валютного регулювання. Коли спостерігається дефіцит платіжного балансу, це створює тиск на національну валюту і може вимагати:

- девальвації;
- використання золотовалютних резервів;
- запровадження обмежень на валютні операції.

Навпаки, профіцит платіжного балансу дозволяє зміцнювати національну валюту, поповнювати резерви і лібералізувати валютну політику.

Таким чином, платіжний баланс є ключовим орієнтиром для центрального банку при ухваленні рішень щодо валютного курсу, процентних ставок та контролю за рухом капіталу.

4. Прогнозування економічних тенденцій. На основі даних платіжного балансу можна прогнозувати подальші тенденції розвитку економіки. Аналіз динаміки його показників дозволяє виявити:

- потенційні загрози макроекономічній стабільності;
- зміни у структурі зовнішньої торгівлі;
- тенденції у припливі чи відтоку капіталу [6; 28].

Завдяки цьому уряд і центральний банк можуть розробляти стратегії економічної політики, визначати напрями зовнішньоекономічного

співробітництва та реагувати на глобальні зміни (наприклад, коливання світових цін, фінансові кризи, санкції тощо).

Систематичний аналіз платіжного балансу дозволяє виявити структурні диспропорції у зовнішньоекономічних відносинах країни, оцінити стійкість її фінансових потоків та рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування. Зміни у співвідношенні між експортом і імпортом, рухом капіталу та трансфертами сигналізують про наявні або потенційні макроекономічні ризики, що потребують коригування економічної політики. Саме тому платіжний баланс розглядається як важливий інструмент стратегічного прогнозування та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Платіжний баланс є комплексним індикатором, який відображає не лише поточний стан економіки, але й її потенціал для майбутнього розвитку, а його характерні особливості наочно проілюстровано на рисунку 10.1.

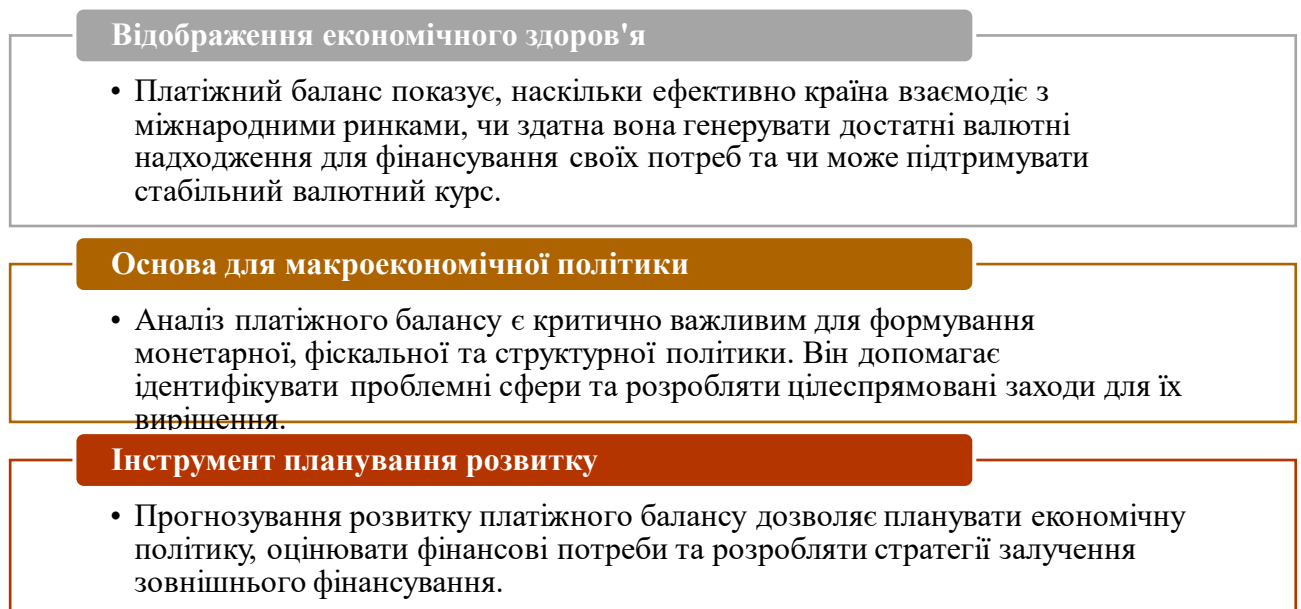


Рис. 10.1. Роль платіжного балансу в економічному розвитку держави

Стабільний та збалансований платіжний баланс є не метою самою по собі, а засобом досягнення більш широких цілей економічного розвитку, підвищення добробуту населення та забезпечення економічної безпеки країни.

10.2. Структура платіжного балансу: основні рахунки

Розуміння складу платіжного балансу є надзвичайно важливим для оцінки економічного стану країни та ефективності її взаємодії зі світовим

господарством. Структура платіжного балансу відображає всі основні напрями зовнішньоекономічних зв'язків – торгівлю товарами і послугами, рух капіталу, трансферти, інвестиційні потоки тощо. Аналізуючи окремі рахунки платіжного балансу, можна визначити, у яких сферах країна має конкурентні переваги, а де залежить від імпорту чи зовнішнього фінансування. Крім того, баланс дає змогу оцінити стійкість валютного курсу, здатність держави генерувати валютні надходження та обслуговувати зовнішні зобов'язання. Для уряду та центрального банку розуміння складу платіжного балансу є основою для розробки монетарної, фінансової й зовнішньоекономічної політики, а також для прогнозування макроекономічних тенденцій і запобігання фінансовим кризам. Таким чином, платіжний баланс виступає не лише статистичним звітом, а й комплексним аналітичним інструментом, що дозволяє оцінювати економічну стабільність і формувати ефективну стратегію розвитку країни.

Платіжний баланс складається з трьох основних рахунків, кожен з яких відображає різні аспекти зовнішньоекономічних відносин країни. Ця структура базується на міжнародних стандартах МВФ та забезпечує можливість порівняння між країнами (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Структура платіжного балансу*

Розділ платіжного балансу	Основний зміст	Приклади операцій	Економічне значення
1. Поточний рахунок (Current Account)	Відображає результати поточних зовнішньоекономічних операцій	- експорт і імпорт товарів; - послуги (транспорт, туризм); - доходи від інвестицій; - перекази трудових мігрантів.	Показує торговельну позицію країни, її здатність заробляти валюту
2. Рахунок операцій з капіталом (Capital Account)	Фіксує рух нефінансових активів та капітальні трансферти	- міжнародна допомога на інвестиційні цілі; - списання зовнішніх боргів; - продаж ліцензій, патентів.	Відображає зміни у власності на нефінансові активи
3. Фінансовий рахунок (Financial Account)	Показує рух фінансових активів і зобов'язань між країною та світом	- прямі інвестиції; - портфельні інвестиції; - кредити, депозити; - зміни в резервних активах.	Визначає способи фінансування дефіциту або використання профіциту поточного рахунку

Розділ платіжного балансу	Основний зміст	Приклади операцій	Економічне значення
4. Баланс помилок і пропусків (Errors and Omissions)	Вирівнює статистичні неточності	—	Забезпечує формальну рівновагу всього платіжного балансу
5. Підсумкове сальдо платіжного балансу	Показує кінцевий результат усіх операцій	—	Відображає зміну міжнародних валютних резервів країни

*Джерела: [6; 28].

Як видно з табл. 10.1 до основних рахунків включаються:

I. Рахунок поточних операцій (поточний рахунок). Включає торгівлю товарами та послугами, первинні доходи (оплата праці, доходи від інвестицій) та вторинні доходи (трансферти, допомога).

II. Рахунок капітальних операцій. Охоплює капітальні трансферти та операції з нефінансовими активами.

III. Фінансовий рахунок. Відображає прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інші фінансові операції та зміни в резервних активах.

Кожний рахунок має свої особливості формування.

I. Поточний рахунок є одним із головних розділів платіжного балансу і показує усі поточні операції країни з рештою світу, пов'язані з рухом товарів, послуг, доходів та поточних трансфертів.

Він відображає економічні результати зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період (рік, квартал тощо) і дає змогу оцінити, чи країна заробляє більше валюти, ніж витрачає. Більш детально складові поточного рахунку показані у табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Складові поточного рахунку платіжного балансу*

Стаття поточного рахунку	Зміст операцій	Приклади	Економічне значення
1. Торговельний баланс (Trade Balance)	Відображає рух товарів між країною та рештою світу	- експорт зерна, сталі, техніки; - імпорт енергоносіїв, авто, ліків.	Показує співвідношення експорту та імпорту; формує основу валютних надходжень
2. Баланс послуг (Balance of Services)	Облік операцій із надання/отримання послуг	- транспорт, туризм, ІТ, страхування; - освітні та фінансові послуги.	Відображає конкурентоспроможність сфери послуг, може компенсувати дефіцит торгівлі товарами

Стаття поточного рахунку	Зміст операцій	Приклади	Економічне значення
3. Доходи (Primary Income)	Отримання або виплата доходів від факторів виробництва (праці, капіталу, ресурсів)	- зарплата трудових мігрантів-резидентів, яка витрачається в країні; - дивіденди від іноземних інвестицій; - відсотки за кредитами.	Показує взаємозв'язок країни з міжнародним рухом капіталу; впливає на фінансову стабільність
4. Поточні трансферти (Secondary Income)	Односторонні перекази коштів без компенсації	- грошові перекази мігрантів-резидентів; - гуманітарна допомога; - пенсії з-за кордону.	Важливе джерело валютних надходжень; підтримує споживання і внутрішній попит

*Джерела: [6; 28].

Рахунок поточних операцій є найважливішою складовою платіжного балансу, оскільки він відображає результати реального сектору економіки та її здатність генерувати доходи від торгівлі з рештою світу. Схематично його можна зобразити наступним чином (рис. 10.2):

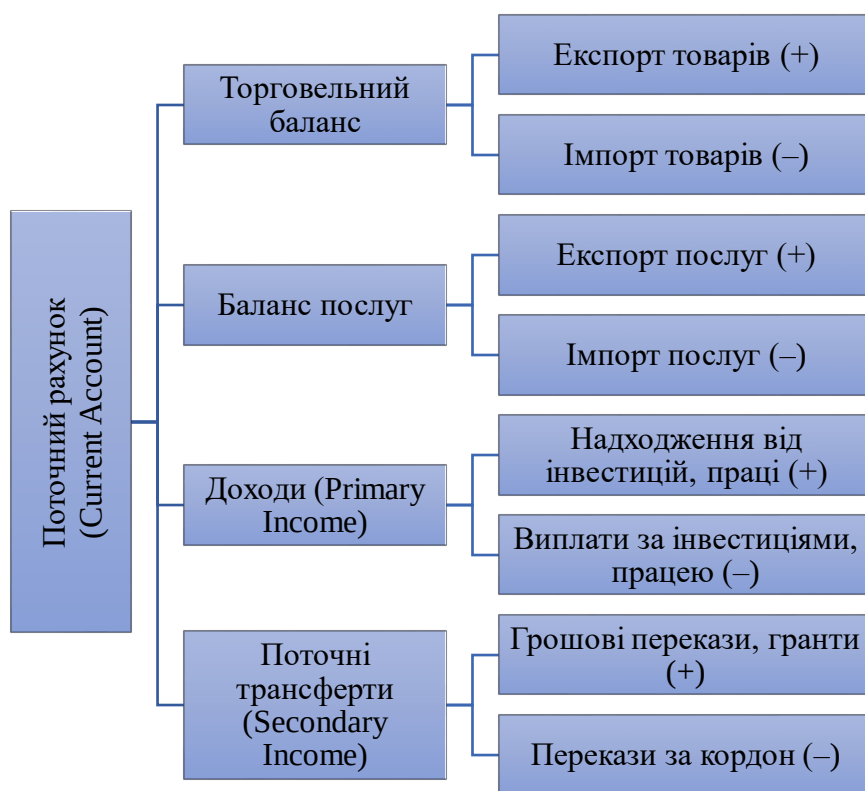


Рис. 10.2. Схематичне зображення поточного рахунку платіжного балансу*

*Джерело: [41].

Загальне сальдо поточного рахунку розраховується наступним чином:

$$\text{Поточне сальдо} = (\text{Експорт товарів і послуг} + \text{Доходи} + \text{Трансферти}) - (\text{Імпорт товарів і послуг} + \text{Виплати за доходами} + \text{Трансферти за кордон})$$

Якщо країна отримує *позитивне сальдо (профіцит)* – це означає, що вона має надлишок зовнішніх доходів, а тому зростають резерви, національна валюта зміцнюється.

Якщо країна отримує *негативне сальдо (дефіцит)*, то це означає, що країна споживає більше, ніж виробляє, а тому потребує зовнішнього фінансування або залучення інвестицій.

Роль поточного рахунку в економіці полягає в тому, що він є індикатором зовнішньоекономічної рівноваги, показує спроможність країни фінансувати свої потреби без зовнішніх запозичень, впливає на валютний курс і монетарну політику та використовується для прогнозування економічного зростання і платоспроможності держави.

II. Рахунок капітальних операцій є одним із двох основних рахунків, які відображають рух капіталу між країною та рештою світу (поряд із фінансовим рахунком). Він охоплює операції, що пов'язані з передачею активів або зобов'язань, але не мають безпосереднього впливу на поточні доходи чи споживання.

На відміну від поточного рахунку, який фіксує обмін товарами, послугами і доходами, рахунок капітальних операцій показує рух вартості нефінансового характеру, тобто ті операції, які змінюють структуру активів держави, підприємств або домогосподарств.

Згідно з методологією Міжнародного валютного фонду (МВФ, BPM6), рахунок капітальних операцій включає дві основні категорії: капітальні трансферти (Capital Transfers) та Придбання та продаж нефінансових невикористаних активів (Non-Produced Non-Financial Assets) (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

Складові рахунку капітальних операцій платіжного балансу*

Стаття рахунку	Зміст операцій	Приклади	Економічне значення
1. Капітальні трансферти (Capital Transfers)	Одностороння передача активів або зобов'язань без поточного еквіваленту	- списання зовнішнього боргу; - міжнародна допомога на інвестиційні проекти.	Зменшує боргове навантаження; сприяє оновленню капіталу й розвитку інфраструктури

Стаття рахунку	Зміст операцій	Приклади	Економічне значення
2. Придбання / продаж нефінансових невикористаних активів (Non-produced Non-financial Assets)	Операції з активами, що не створені у виробництві, але мають економічну цінність	- купівля або продаж патентів, авторських прав, торгових марок; - передача ліцензій на видобуток природних ресурсів; - продаж прав на користування землею чи концесій.	Відображає зміну структури національного багатства; стимулює інноваційний розвиток економіки

*Джерела: [6; 28].

Рахунок капітальних операцій – це ключовий індикатор міжнародної економічної взаємодії, який показує неборгові надходження і структурні зміни у власності на активи. Його аналіз дозволяє державі оцінити масштаби інвестиційної підтримки, реструктуризації боргів і міжнародної допомоги, що є важливим для формування збалансованої зовнішньоекономічної політики.

Структура рахунку капітальних операцій відображає характер і напрями довгострокових трансформацій у міжнародних економічних відносинах, зокрема зміну власності на нефінансові активи та рух капітальних трансфертів між країнами (рис. 10.3).

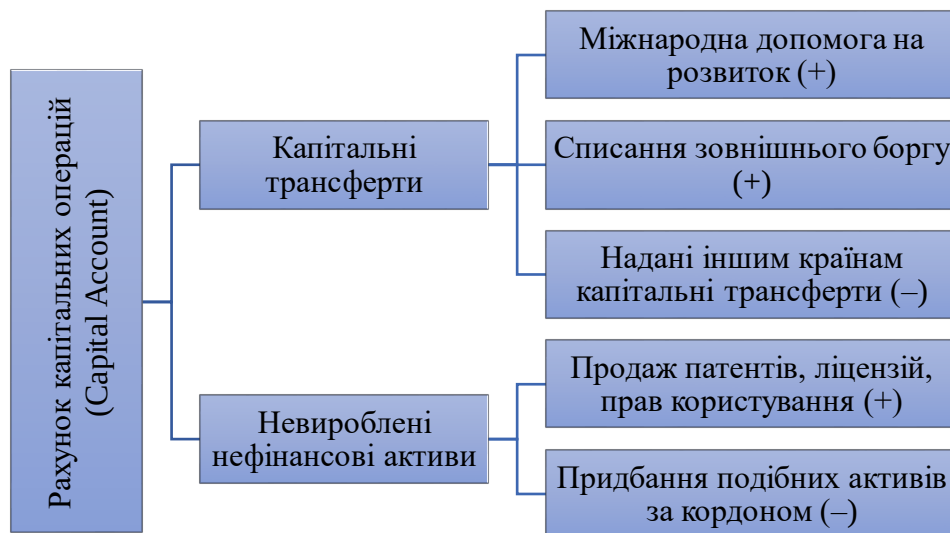


Рис. 10.3. Схематичне зображення формування рахунку капітальних операцій платіжного балансу*

*Джерело: [41].

Загальне сальдо рахунку капітальних операцій розраховується наступним чином:

$$\text{Сальдо} = (\text{Отримані капітальні трансферти} - \text{Надані}) + \\ + (\text{Продаж} - \text{Придбання нефінансових активів})$$

Якщо країна отримує *позитивне сальдо (профіцит)*, то це свідчить про приплив капіталу до країни.

Якщо країна отримує *негативне сальдо (дефіцит)*, то це означає відтік капіталу або надання допомоги за кордон.

Рахунок капітальних операцій відіграє **допоміжну, але стратегічну роль** у системі платіжного балансу, а саме:

- ✓ відображає рух інвестиційних ресурсів без створення фінансових зобов'язань, тобто без боргу чи виплати відсотків;
- ✓ дозволяє оцінити, яку частину зовнішніх ресурсів країна отримує у формі безповоротної допомоги або передачі активів;
- ✓ є показником міжнародної підтримки економіки (наприклад, у кризові періоди);
- ✓ впливає на загальне сальдо платіжного балансу, особливо в поєднанні з поточним і фінансовим рахунками.

Рахунок капітальних операцій фіксує безповоротний рух активів, який змінює структуру власності або зобов'язань держави, але не створює поточних доходів чи витрат. Його аналіз допомагає зрозуміти ступінь зовнішньої підтримки, інвестиційну активність та інноваційні процеси у країні.

III. Фінансовий рахунок – це розділ платіжного балансу, який відображає рух фінансових активів і зобов'язань між резидентами країни та рештою світу. Інакше кажучи, він показує, як фінансується дефіцит поточного рахунку або як використовується профіцит (табл. 10.4).

Таблиця 10.4

Складові фінансового рахунку платіжного балансу*

Стаття фінансового рахунку	Зміст операцій	Приклади	Економічне значення
1. Прямі інвестиції (Direct Investments)	Довгострокові вкладення, що забезпечують контроль або істотний вплив на підприємство	- купівля частки в іноземному підприємстві; - створення філії за кордоном; - реінвестування прибутку.	Забезпечують приплив стабільного капіталу, створення робочих місць, передачу технологій

Стаття фінансового рахунку	Зміст операцій	Приклади	Економічне значення
2. Портфельні інвестиції (Portfolio Investments)	Купівля іноземних цінних паперів без контролю над підприємством	- купівля облігацій, акцій; - розміщення державних цінних паперів серед іноземців.	Впливають на фінансові ринки; джерело короткострокового капіталу
3. Інші інвестиції (Other Investments)	Фінансові операції, що не належать до інвестицій попередніх типів	- міжбанківські кредити; - депозити, позики, торговельні кредити.	Забезпечують короткострокове фінансування зовнішньої торгівлі; можуть бути нестабільними
4. Резервні активи (Reserve Assets)	Офіційні резерви центрального банку, що використовуються для валютного регулювання	- іноземна валюта; - золото; - спеціальні права запозичення (SDR).	Служать для підтримки валютного курсу, покриття дефіциту платіжного балансу

*Джерела: [6; 21; 28].

Схематично фінансовий рахунок можна зобразити наступним чином (рис. 10.4):



Рис. 10.4. Схематичне зображення формування фінансового рахунку платіжного балансу*

*Джерело: [41].

Фінансовий рахунок формується за принципом подвійного запису:

- операції, що збільшують зобов'язання перед нерезидентами або зменшують активи за кордоном, записуються по кредиту (+).
- операції, що зменшують зобов'язання або збільшують активи за кордоном, записуються по дебету (–).

Таким чином, фінансовий рахунок показує загальний приплив чи відтік капіталу, який компенсує сальдо поточного рахунку. Якщо поточний рахунок має дефіцит, його фінансування відбувається за рахунок позитивного сальдо фінансового рахунку (приплив іноземних інвестицій, позик тощо).

Міжнародні резерви є критично важливим елементом платіжного балансу, що забезпечує фінансову стабільність країни та довіру до її валюти. Вони слугують «фінансовою подушкою безпеки» у разі зовнішніх шоків. До міжнародних резервів включаються:

1. Золото та СПЗ. Монетарне золото та спеціальні права запозичення МВФ складають основу резервів. Золото забезпечує стабільність у довгостроковій перспективі.

2. Валютні резерви. Іноземна валюта, переважно долар США та євро, що використовується для валютних інтервенцій та обслуговування зовнішнього боргу.

3. Депозити у МВФ. Резервна позиція в МВФ та інших міжнародних фінансових інституціях, що забезпечує додаткові можливості фінансування.

Оптимальний рівень резервів повинен покривати принаймні 3-4 місяці імпорту та короткостроковий зовнішній борг. Це забезпечує достатню ліквідність для подолання тимчасових труднощів у платіжному балансі.

Загальне сальдо фінансового рахунку розраховується наступним чином:

$$\text{Сальдо} = \text{Прямі інвестиції} + \text{Портфельні інвестиції} + \\ + \text{Інші інвестиції} + \text{Зміни резервних активів}$$

Позитивне сальдо (приплив капіталу) вказує на те, що країна отримує більше фінансових ресурсів, ніж витрачає.

Негативне сальдо (відтік капіталу) вказує на те, що резиденти інвестують більше за кордоном, ніж іноземці – у країну.

Фінансовий рахунок відображає реальні фінансові потоки між країною та світом, визначає джерела фінансування дефіциту поточного рахунку і рівень зовнішньої заборгованості. Його аналіз дозволяє оцінити довіру інвесторів до економіки, стійкість платіжного балансу та ефективність валютно-фінансової політики держави.

10.3. Вплив зовнішньої торгівлі на платіжний баланс України

Глобальна торгівля є невід’ємною складовою сучасної світової економіки, виступаючи потужним рушієм економічного розвитку та міжнародної інтеграції. У ХХІ столітті жодна країна не може досягти сталого економічного зростання, перебуваючи в ізоляції від світових ринків. Міжнародний обмін товарами, послугами, капіталом та технологіями створює синергетичний ефект, що дозволяє національним економікам реалізувати свої конкурентні переваги та отримати доступ до ресурсів, знань і ринків збуту. Збалансовані торгові потоки зміцнюють платіжний баланс та створюють резерви для протидії економічним шокам.

Платіжний баланс держави виступає ключовим індикатором зовнішньоекономічної стабільності, відображаючи всі операції між резидентами країни та рештою світу за певний період. Цей макроекономічний показник дозволяє оцінити конкурентоспроможність національної економіки, її здатність генерувати валютні надходження та підтримувати стабільний обмінний курс. Аналіз платіжного балансу розкриває структурні особливості економіки, виявляє її сильні та слабкі сторони у міжнародній конкуренції.

Взаємозв’язок між торговими потоками та платіжним балансом є фундаментальним для розуміння зовнішньоекономічної позиції держави. Торговельний баланс – найбільша складова поточного рахунку – безпосередньо впливає на валютні резерви, обмінний курс національної валюти та здатність країни обслуговувати зовнішній борг. Дефіцит торгового балансу може призвести до виснаження резервів та девальвації валюти, тоді як профіцит створює умови для зміцнення економіки. Розуміння цих взаємозв’язків є критично важливим для формування ефективної економічної політики та забезпечення макроекономічної стабільності в умовах глобалізованого світу.

Платіжний баланс України протягом останніх років демонструє складну динаміку, відображаючи вплив як глобальних економічних тенденцій, так і специфічних національних викликів. Торговельний баланс залишається ключовим фактором, що визначає стан поточного рахунку та загальну зовнішньоекономічну позицію держави. Аналіз торгового балансу України протягом останнього десятиліття виявляє періоди як профіциту, так і значного дефіциту, які корелюють з глобальними економічними циклами, змінами у структурі зовнішнього попиту та внутрішніми структурними трансформаціями (рис. 10.5).

Як видно з рис. 10.5 наша держава в останні роки мала різні підсумки платіжного балансу у різні періоди.

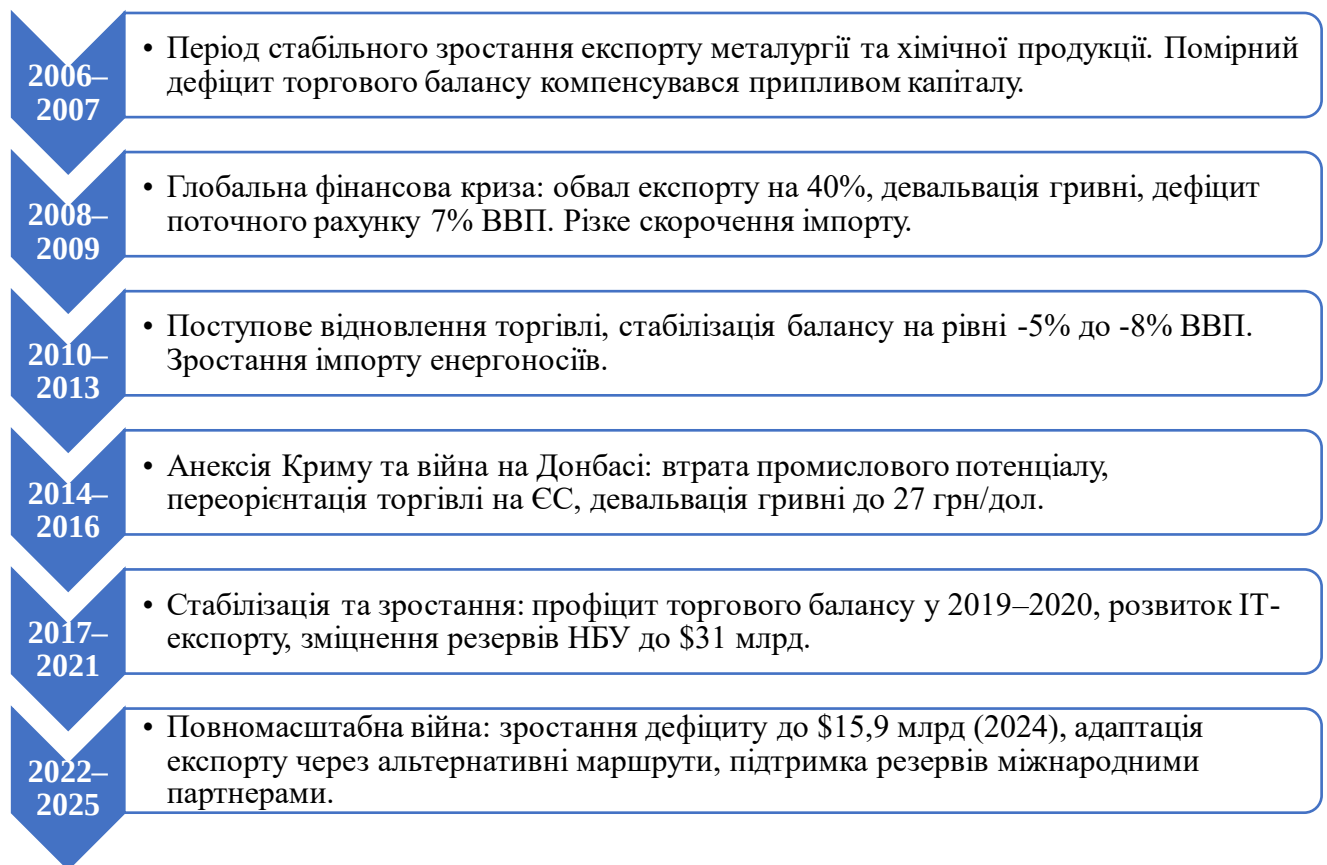


Рис. 10.5. Динаміка торгового балансу України*

*Джерело: [21].

1. Період стабільного зростання (2006–2007 рр.).

Цей період характеризувався позитивною динамікою зовнішньої торгівлі та зростанням експорту продукції металургійної, хімічної та аграрної галузей. Зовнішня кон'юнктура на світових ринках сировини сприяла припливу валютних надходжень, а іноземні інвестиції та кредити забезпечували додатковий приплив капіталу в країну. Попри помірний дефіцит торгового балансу, платіжний баланс загалом залишався збалансованим завдяки активності фінансового рахунку. Гривня залишалася стабільною, а золотовалютні резерви – на високому рівні.

2. Глобальна фінансова криза (2008–2009 рр.).

У цей період світова фінансова криза призвела до різкого падіння зовнішнього попиту на українські товари, зокрема метал і хімічну продукцію. Експорт скоротився майже на 40%, імпорт – на 50%, але темпи скорочення експорту були швидшими, що призвело до дефіциту поточного рахунку до 7% ВВП. Водночас почався масовий відтік капіталу, зменшення валютних резервів та девальвація гривні майже вдвічі. Банківський сектор зазнав втрат, скоротилися зовнішні позики, а економіка увійшла в рецесію.

3. Поступове відновлення (2010–2013 рр.).

Після кризи відбулося поступове відновлення зовнішньої торгівлі, зростання експорту машинобудівної, аграрної та харчової продукції. Проте залежність від імпорту енергоносіїв зберігалася, що утримувало дефіцит поточного рахунку в межах 5–8% ВВП. Фінансовий рахунок був активним завдяки залученню зовнішніх кредитів і прямих іноземних інвестицій, хоча їхня структура залишалася сировинно орієнтованою. Гривня підтримувалася адміністративними заходами, а резерви НБУ поступово зростали, хоча економіка залишалася вразливою до зовнішніх шоків [21].

4. Період кризових потрясінь (2014–2016 рр.).

Після анексії Криму та початку війни на Донбасі Україна втратила частину промислового потенціалу (зокрема, металургійного і вугільного секторів), що суттєво скоротило експорт. Відбулася різка переорієнтація торговельних потоків з ринку СНД на ринки ЄС, проте цей процес вимагав часу і зумовив тимчасовий спад. Девальвація гривні до 27 грн/дол. призвела до інфляції та падіння купівельної спроможності. Надходження від трудових мігрантів частково стабілізували платіжний баланс, але дефіцит поточного рахунку зберігався. Україна отримала фінансову підтримку МВФ та міжнародних партнерів, що дозволило утримати валютний курс і запобігти колапсу резервів.

5. Стабілізація та зростання (2017–2021 рр.).

Після стабілізації економіки та запровадження реформ платіжний баланс продемонстрував поступове покращення. У 2019–2020 рр. Україна мала профіцит торгового балансу, зумовлений зростанням аграрного та ІТ-експорту, а також скороченням імпорту через енергоефективність. Фінансовий рахунок показував приплив іноземних інвестицій і міжнародних позик. Золотовалютні резерви НБУ зросли до \$31 млрд, а валютний ринок став більш гнучким. Цей період вважається найстабільнішим етапом у платіжному балансі за останні два десятиліття.

6. Повномасштабна війна (2022–2025 рр.).

Російська агресія з 2022 р. спричинила глибокі структурні зміни у платіжному балансі. Експорт скоротився через блокаду портів, руйнування промислових об'єктів та порушення логістики. У 2023–2024 рр. дефіцит поточного рахунку сягнув \$15,9 млрд, однак завдяки масштабній міжнародній фінансовій допомозі та грантам вдалося уникнути критичного скорочення резервів. Експорт поступово адаптувався через альтернативні маршрути (залізниця, дунайські порти, автомобільні переходи). Перекази від трудових мігрантів, зростання ІТ-послуг і зовнішнє фінансування частково компенсують втрати. Ключову роль відіграє підтримка партнерів ЄС, МВФ, Світового банку,

які забезпечують стабільність фінансового рахунку [21].

10.4. Основні експортні сектори та імпорتنі потоки України

Експорт має важливий вплив на економіку, оскільки сприяє зростанню виробництва, збільшенню валютних надходжень та покращенню торговельного балансу країни. Завдяки експорту підприємства отримують доступ до зовнішніх ринків, розширюють масштаби діяльності та підвищують свою конкурентоспроможність. Це стимулює інновації, створює нові робочі місця й підвищує рівень зайнятості населення. Крім того, зростання експорту зміцнює національну валюту, сприяє економічній стабільності та підвищує міжнародний авторитет держави.

Структура українського експорту відображає індустріальне минуле країни та її природні переваги. Основні експортні групи протягом останніх десятиліть залишалися відносно стабільними: чорні метали та вироби з них, машинобудівна продукція, мінеральні продукти та сільськогосподарська продукція. Металургійний комплекс традиційно генерував до 30–40% експортних надходжень, хоча його частка поступово знижується через зростання аграрного експорту та сектору послуг. Машинобудування, особливо виробництво сільськогосподарської техніки та залізничних вагонів, зберігає значення для експорту, але потребує модернізації для відповідності європейським стандартам (рис. 10.6).

Чорна металургія	Машинобудування	Сільське господарство
Історично найбільший експортний сектор: прокат, чавун, феросплави. Складні виклики через енергомісткість, конкуренцію та екологічні вимоги ЄС.	Сільгосптехніка, вагонобудування, авіабудування. Потенціал відновлення через участь у глобальних ланцюгах та кооперацію з ЄС.	Зерно, олійні культури, м'ясо та молоко. Стратегічно важливий сектор з високим потенціалом зростання експорту до ЄС та Азії.

Рис. 10.6. Основні експортні сектори України*

*Джерело: [10].

Незважаючи на значні обсяги, українські експортні сектори стикаються з серйозними викликами конкурентоспроможності на світових ринках, що

зумовлено:

1. Енергомісткістю виробництва. Високі витрати на енергію, особливо у металургії та хімічній промисловості, знижують рентабельність порівняно з конкурентами.
2. Застарілим обладнанням. Значна частина виробничих потужностей потребує модернізації для підвищення продуктивності та зниження витрат.
3. Екологічними стандартами. Вуглецевий кордон ЄС (СВАМ) створює додаткові витрати для українського експорту енергомістких товарів.
4. Логістичними викликами. Війна суттєво ускладнила та збільшила ціну експортної логістики через блокування портів.

Такі виклики спонукають до пошуку нових експортних можливостей. Майбутнє українського експорту пов'язане з розвитком наукомістких та інноваційних галузей:

- ✓ **ІТ-послуги:** експорт зріс до \$8 млрд на рік і залишається стійким навіть під час війни завдяки можливості віддаленої роботи;
- ✓ **фармацевтика:** розвиток виробництва генеричних лікарських засобів та активних фармацевтичних інгредієнтів;
- ✓ **авіаційна промисловість:** виробництво компонентів для компаній *Boeing, Airbus* та інших світових виробників;
- ✓ **відновлювана енергетика:** потенціал експорту обладнання та послуг у сфері «зеленої» енергетики.

Успішні експортні компанії:

Kernel Group – один із найбільших аграрних холдингів, експортує зерно та олію до 70 країн світу, демонструючи стійкість навіть під час війни.

Antonov Company – всесвітньо відомий виробник вантажних літаків, що працює з міжнародними партнерами. **ДТЕК** – енергетична компанія, що розвиває відновлювану енергетику та експортує електроенергію. Ці та інші компанії демонструють потенціал України у глобальних ланцюгах створення вартості та вносять значний внесок у формування позитивного торгового балансу.

Роль інновацій та наукомістких галузей у підвищенні експорту буде зростати у майбутньому. Україна має значний науковий та освітній потенціал, кваліфіковану робочу силу та традиції у високотехнологічних галузях. Розвиток ІТ-сектору є яскравим прикладом успішної трансформації економіки – з мінімальними капітальними інвестиціями галузь забезпечує мільярдні валютні надходження та створює високооплачувані робочі місця. Подібний потенціал мають біотехнології, нові матеріали, аерокосмічна індустрія та інші наукомісткі сектори. Для реалізації цього потенціалу необхідні інвестиції у дослідження та розробки, захист інтелектуальної власності та створення сприятливого бізнес-

середовища.

Імпортна складова торговельного балансу відіграє критично важливу роль у функціонуванні української економіки, забезпечуючи доступ до технологій, обладнання, енергоносіїв та споживчих товарів. Зростання імпорту товарів, послуг та технологій останніх років відображає як потреби відновлення економіки, так і адаптацію до нових реалій воєнного часу. Структура імпорту демонструє залежність від зовнішніх джерел у ключових категоріях: енергоносії (газ, нафтопродукти), машини та обладнання, хімічна продукція, медикаменти та продовольство.

Основною продукцією, що імпортується Україною, є (рис. 10.7):

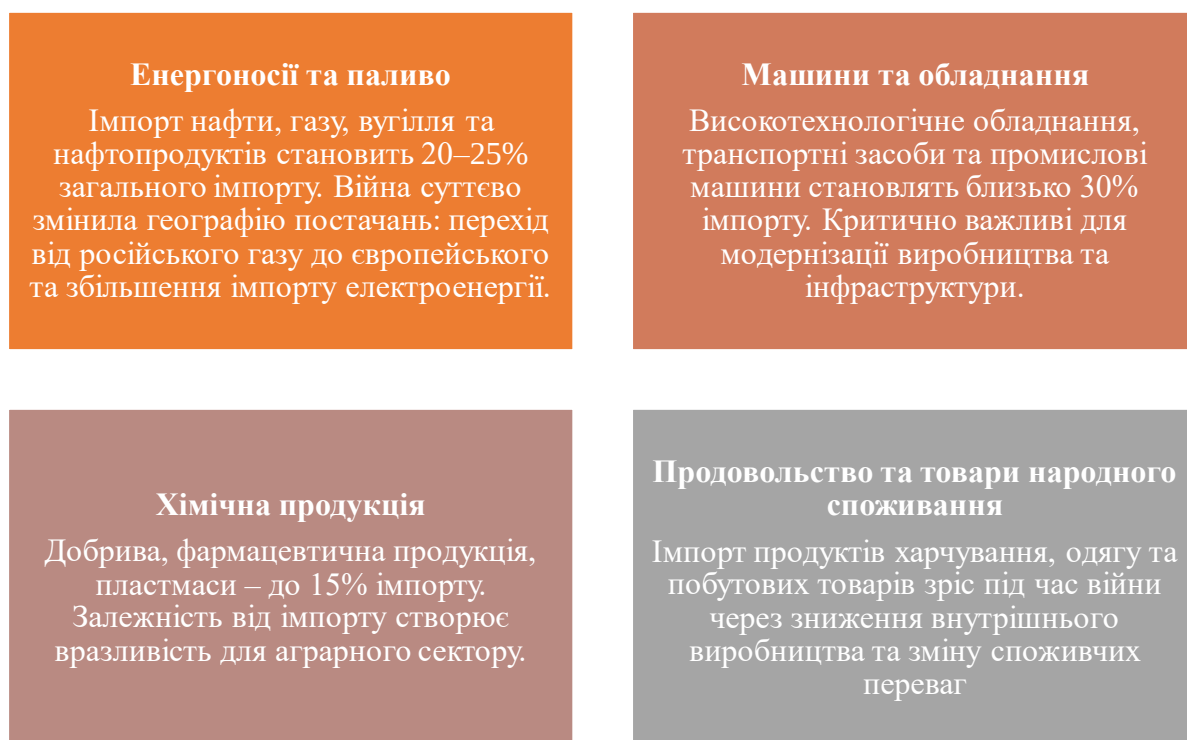


Рис. 10.7. Структура імпорту України за основними групами товарів*

*Джерело: [10].

Вплив імпорту на валютний ринок та внутрішнє виробництво є двояким. З одного боку, зростання імпорту створює попит на іноземну валюту, що може призводити до девальваційного тиску на гривню, особливо за умов недостатніх експортних надходжень. Національний банк України вимушений здійснювати інтервенції на валютному ринку, продаючи долари з резервів для стабілізації курсу. З іншого боку, доступ до імпортних товарів є необхідною умовою функціонування багатьох галузей економіки – без імпортного обладнання неможливо модернізувати виробництво, без енергоносіїв – забезпечити енергетичну безпеку, без сировини – підтримувати промислове виробництво.

Політика імпортозаміщення розглядається як один з можливих інструментів скорочення торговельного дефіциту та стимулювання внутрішнього виробництва. Концепція передбачає розвиток національних виробничих потужностей для заміщення імпортних товарів, особливо у стратегічних галузях. Однак ефективність цієї політики в Україні залишається обмеженою через кілька факторів: недостатність капіталу для інвестицій у нові виробництва, технологічне відставання, відсутність достатньої економії від масштабу та конкуренція з боку імпорту.

Задля збалансування торгового балансу нашої державі необхідно зробити наступні заходи:

1. Стимулювати вибіркове імпортозаміщення. Розвиток виробництва лише у тих галузях, де Україна має природні переваги або критичну потребу в енергетичній/продовольчій безпеці

2. Здійснити модернізацію існуючих виробництв. Інвестиції у технології та обладнання для підвищення конкурентоспроможності українських виробників.

3. Продовжити інтеграцію у європейські ланцюги. Участь у спільному виробництві з ЄС замість повного імпортозаміщення може бути більш ефективною стратегією.

10.5. Торговельні дисбаланси: глобальні виклики та наслідки

Дисбаланс у зовнішній торгівлі – це невідповідність між обсягами експорту та імпорту, що проявляється у дефіциті або профіциті торговельного балансу. Такий стан свідчить про наявність структурних проблем або асиметрій у розвитку економіки та може впливати на валютний курс, інвестиції й загальну макроекономічну стабільність.

Тривалі дисбаланси можуть призводити до накопичення зовнішнього боргу або, навпаки, надлишкових валютних резервів, що впливає на економічну політику держави. Крім того, вони здатні викликати макроекономічні ризики, зокрема інфляційний тиск, девальвацію національної валюти або посилення залежності від зовнішніх ринків.

Торговельні дисбаланси виникають тоді, коли між обсягами експорту та імпорту країни встановлюється тривала нерівновага, тобто одна частина зовнішньої торгівлі систематично переважає над іншою. Це може бути результатом як внутрішніх економічних факторів, так і зовнішніх глобальних впливів. Основними причинами виникнення дисбалансів є (рис. 10.8):

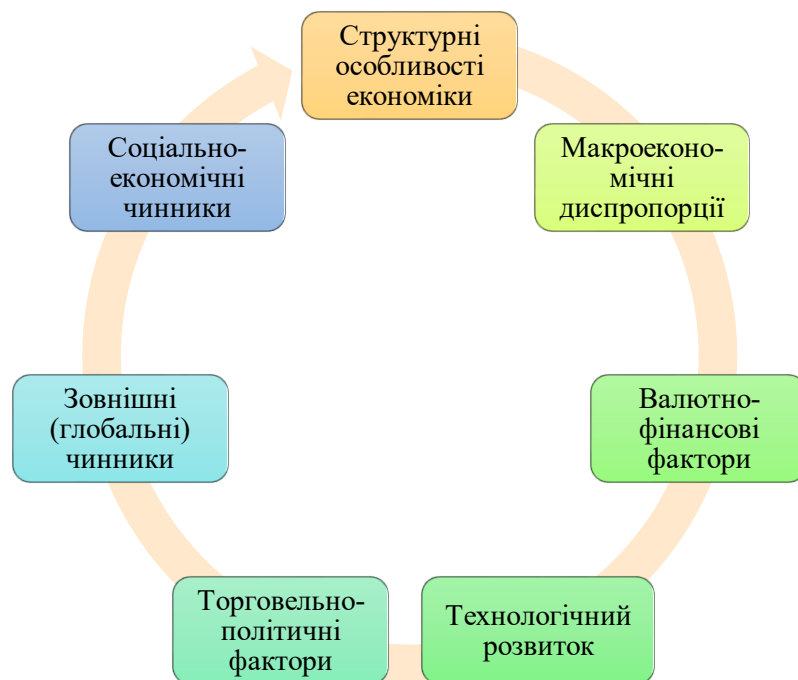


Рис. 10.8. Причини виникнення торговельних дисбалансів*

*Джерело: [79].

Згідно з рис. 10.8. основними причинами виникнення торговельних дисбалансів є:

1. Структурні особливості економіки. Кожна країна має власну економічну спеціалізацію, що впливає на співвідношення експорту та імпорту. До таких особливостей відносяться:

- сировинна спрямованість експорту (як у багатьох країн, що розвиваються) призводить до залежності від цін на світових ринках і нестабільності валютних надходжень;

- країни з розвиненим промисловим або технологічним виробництвом часто мають стабільний профіцит завдяки експорту готової продукції (приклад – Німеччина, Японія);

- імпортозалежна економіка (наприклад, потребує великої кількості енергоносіїв чи техніки), через що формується торговельний дефіцит.

2. Макроекономічні диспропорції. Торговельний баланс тісно пов'язаний із внутрішніми економічними процесами. На це впливають такі чинники:

- ✓ низький рівень заощаджень населення і держави при високих інвестиціях і споживанні призводить до зростання імпорту;

- ✓ інфляція знижує конкурентоспроможність національних товарів, роблячи імпорт привабливішим;

- ✓ високий державний борг може послаблювати валюту, що впливає на

структуру експорту й імпорту;

- ✓ у періоди економічного підйому зростає купівельна спроможність, а отже – і обсяги імпорту.

3. Валютно-фінансові фактори. Коливання валютного курсу мають безпосередній вплив на торговельні потоки:

- переоцінена національна валюта робить експорт дорожчим, а імпорт дешевшим, поглиблюючи дефіцит;
- занижений курс сприяє збільшенню експорту, але може спричинити інфляційний тиск;
- політика валютних інтервенцій або маніпулювання курсом (як це робив Китай у 2000-х) може штучно підтримувати конкурентоспроможність експорту.

4. Технологічний розвиток і конкурентоспроможність. Країни, що активно впроваджують інновації та мають високий рівень технологічності, зазвичай утримують позитивне сальдо торгівлі. Це пояснюється наступним:

- ✓ високотехнологічна продукція (електроніка, програмне забезпечення, фармацевтика) має високу додану вартість і стабільний попит;
- ✓ економіки з низьким рівнем технологічного розвитку змушені імпортувати сучасне обладнання й технології, що збільшує витрати на імпорт.

5. Торговельно-політичні фактори. Державна політика безпосередньо впливає на обсяги зовнішньої торгівлі, а саме:

- протекціонізм (митні тарифи, квоти, субсидії) може тимчасово покращити торговельний баланс, але призводить до загострення торговельних конфліктів;
- вільна торгівля сприяє зростанню експорту та імпорту одночасно, тому її ефект залежить від конкурентоспроможності національних виробників;
- міжнародні санкції, блокади чи обмеження також здатні створювати штучні торговельні дисбаланси, як це видно на прикладі сучасних геополітичних конфліктів.

6. Зовнішні (глобальні) чинники. На торговельні потоки впливають процеси, що виходять за межі національної економіки. Такими процесами можуть бути:

- ✓ світові економічні кризи (наприклад, 2008 або 2020 року) різко знижують попит на товари, особливо експортно орієнтовані;
- ✓ коливання світових цін на енергоресурси та сировину впливають на доходи експортерів і витрати імпортерів;
- ✓ глобальні ланцюги постачання роблять країни взаємозалежними – перебої чи зміни в одній державі відбиваються на інших;
- ✓ військові конфлікти та санкції порушують стабільність торговельних

відносин і логістичних маршрутів.

7. Соціально-економічні чинники. Зміни у структурі споживання населення, демографічні тенденції та рівень доходів також впливають на зовнішню торгівлю:

- зростання добробуту сприяє збільшенню імпорту товарів високої якості або престижного споживання;
- зменшення чисельності працездатного населення може обмежити експортні можливості країни;
- міграційні процеси, перекази трудових мігрантів і транснаціональні фінансові потоки опосередковано впливають на торговельний баланс [79].

Наразі глобальні торговельні дисбаланси залишаються однією з найбільш гострих проблем міжнародної економіки. Ці дисбаланси відображають структурні невідповідності між виробництвом та споживанням у різних країнах та регіонах світу. Збільшення торговельного дефіциту США до рекордних рівнів на тлі зростаючих профіцитів Китаю, Європейського Союзу та нафтодобувних країн створює напруження у міжнародній торговельній системі та загрожує ескалацією протекціоністських заходів. Особливості сучасних дисбалансів є наступними:

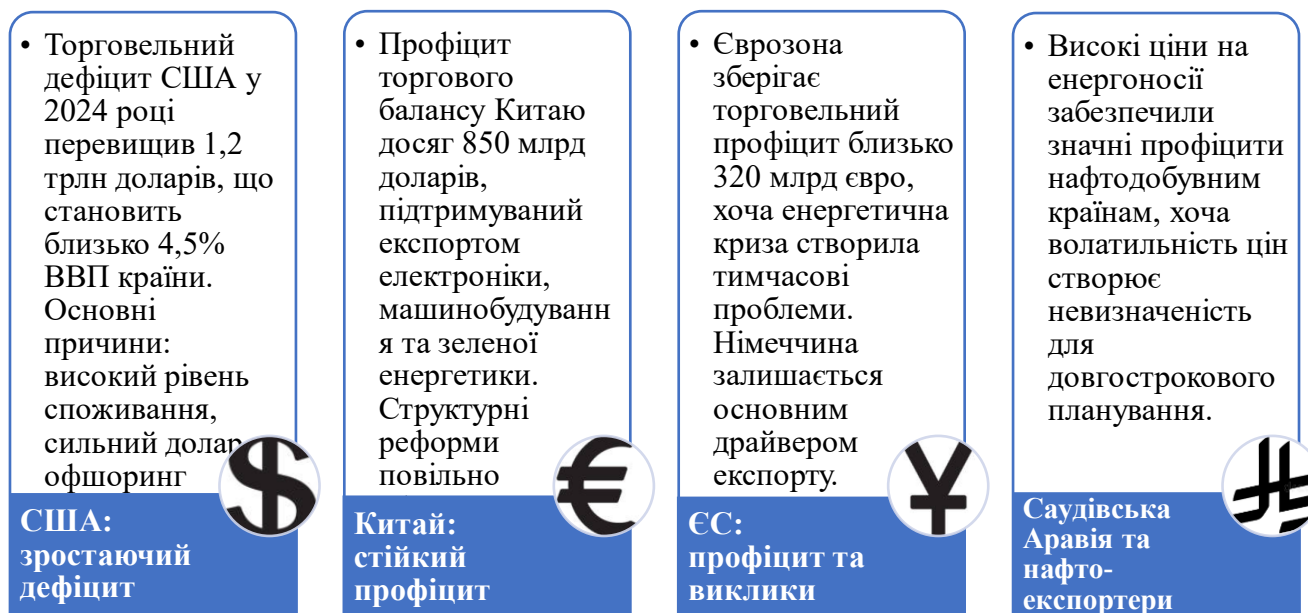


Рис. 10.9. Глобальні торговельні дисбаланси країн*

*Джерело: [128].

Вплив енергетичних цін на торговельний баланс Єврозони був особливо

помітним. Після шоку 2022 року, коли ціни на природний газ зросли в десятки разів через російську агресію проти України, європейські країни змогли диверсифікувати джерела енергопостачання. Імпорт зрідженого природного газу з США, Катару та інших країн, розвиток відновлюваної енергетики та заходи з енергоефективності дозволили стабілізувати енергетичний баланс. Проте вартість енергії залишається вищою, ніж до кризи, що впливає на конкурентоспроможність європейської промисловості.

Вузькі місця у двосторонній торгівлі створюють ризики для глобальної економічної стабільності. Особливо проблемним є дисбаланс між США та Китаєм, який став центральною темою геополітичного суперництва. Європейський Союз також стикається з зростаючим дефіцитом у торгівлі з Китаєм, що викликає занепокоєння щодо залежності від китайського виробництва у критичних секторах.

Зростаючі торговельні дисбаланси підвищують ймовірність запровадження нових тарифів, квот та інших торговельних бар'єрів. Адміністрації країн з дефіцитом відчують політичний тиск щодо захисту внутрішнього виробництва. Це може призвести до торговельних воєн, які негативно впливають на глобальне економічне зростання та добробут споживачів.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає сутність платіжного балансу країни та які основні функції він виконує в економічній системі?
2. Яка структура платіжного балансу відповідно до міжнародних стандартів (МВФ) і які основні рахунки він включає?
3. Як взаємопов'язані рахунок поточних операцій, рахунок капіталу та фінансовий рахунок у системі платіжного балансу?
4. Яким чином зовнішня торгівля впливає на стан платіжного балансу держави?
5. Які основні тенденції спостерігаються у платіжному балансі України в останні роки?
6. Які сектори економіки формують експортний потенціал України та які є ключові статті експорту?
7. Які основні імпорتنі потоки характерні для України та як вони впливають на торговельне сальдо?
8. Що таке торговельні дисбаланси та які глобальні фактори зумовлюють їх виникнення?
9. Які економічні наслідки спричиняють торговельні дисбаланси для

національної економіки та валютної стабільності?

10. Як зміни у структурі глобальних торговельних потоків впливають на експортний потенціал, зовнішньоекономічну стійкість та конкурентоспроможність України?

Тестові завдання:

1. Що таке платіжний баланс держави?

- а) документ для контролю державних витрат
- б) план зовнішньоекономічної політики
- в) систематизований статистичний звіт про всі економічні операції між резидентами та нерезидентами країни
- г) таблиця експорту товарів

2. Яка основна мета складання платіжного балансу?

- а) визначення податкового навантаження
- б) прогнозування інфляції
- в) оцінка зовнішньоекономічного стану країни та розробка валютної політики
- г) облік внутрішніх державних витрат

3. Який рахунок платіжного балансу відображає експорт та імпорт товарів і послуг?

- а) поточний рахунок
- б) рахунок капітальних операцій
- в) фінансовий рахунок
- г) баланс помилок і пропусків

4. До складу поточного рахунку НЕ входить:

- а) торговельний баланс
- б) баланс послуг
- в) поточні трансферти
- г) портфельні інвестиції

5. Що показує торговельний баланс країни?

- а) загальний рівень інфляції
- б) співвідношення експорту та імпорту товарів
- в) рух капіталу
- г) рівень резервів

6. Який рахунок відображає рух нефінансових активів та капітальні трансфери?

- а) фінансовий рахунок
- б) рахунок капітальних операцій
- в) поточний рахунок
- г) баланс послуг

7. Прикладом капітального трансферту є:

- а) зарплата трудових мігрантів
- б) міжнародна допомога на інвестиційні цілі
- в) експорт товарів
- г) дивіденди за акціями

8. Що відображає фінансовий рахунок платіжного балансу?

- а) лише експорт товарів
- б) рух фінансових активів і зобов'язань між країною та рештою світу
- в) зміни валютного курсу
- г) державні витрати

9. До резервних активів належать:

- а) акції іноземних компаній
- б) нерухомість
- в) іноземні облігації приватних осіб
- г) золото, іноземна валюта, резервна позиція в МВФ

10. Яке з тверджень є правильним для дефіциту поточного рахунку?

- а) країна експортує більше, ніж імпортує
- б) країна накопичує валютні резерви
- в) країна споживає більше, ніж виробляє, і потребує зовнішнього фінансування
- г) валюта зміцнюється

11. Що означає профіцит платіжного балансу?

- а) відтік капіталу з країни
- б) нестача золотовалютних резервів
- в) перевищення надходжень над виплатами, зростання резервів
- г) скорочення експорту

12. Який вид інвестицій передбачає контроль над підприємством за кордоном?

- а) портфельні інвестиції
- б) інші інвестиції
- в) прямі інвестиції
- г) резервні активи

13. Портфельні інвестиції – це:

- а) купівля патентів та ліцензій
- б) купівля цінних паперів без контролю над підприємством
- в) продаж золотовалютних резервів
- г) перекази трудових мігрантів

14. Який показник найбільше впливає на валютний курс національної валюти?

- а) рівень безробіття
- б) державні субсидії
- в) сальдо платіжного балансу
- г) ставка податку на прибуток

15. Як зовнішня торгівля впливає на платіжний баланс держави?

- а) не має жодного впливу
- б) через торговельний баланс формує сальдо поточного рахунку
- в) лише через фінансовий рахунок
- г) лише через державні облігації

16. Основними експортними секторами України є:

- а) легка промисловість, фармацевтика
- б) освіта, туризм
- в) аграрний сектор, металургія, ІТ-послуги, машинобудування
- г) автомобілебудування, нафта

17. Які товари переважають в імпорті України?

- а) енергоносії, машини та обладнання, хімічна продукція
- б) зернові та олійні культури
- в) меблі, одяг
- г) автомобілі вживані

18. Що є однією з головних причин торговельних дисбалансів?

- а) надлишкове виробництво продовольства
- б) структурні особливості економіки та макроекономічні диспропорції
- в) надмірне споживання електроенергії
- г) низькі ціни на нафту

19. Як девальвація національної валюти впливає на торговельний баланс?

- а) зменшує експорт
- б) не має впливу
- в) стимулює експорт і зменшує імпорт
- г) збільшує інфляцію, але не впливає на торгівлю

20. Який фактор може тимчасово покращити торговельний баланс, але призвести до конфліктів у міжнародній торгівлі?

- а) зростання експорту
- б) інвестиції в ІТ-сектор
- в) девальвація валюти
- г) протекціонізм (тарифи, квоти, субсидії)

Тема 11

ЕКОЛОГІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

11.1. Концепція «зеленої» економіки у міжнародній торгівлі

11.2. Торгівля «зеленими» технологіями та енергоефективним обладнанням

11.3. Вуглецеві мита (Carbon Border Tax) та їх вплив на світових експортерів

11.4. Сталий розвиток і корпоративна відповідальність у міжнародних торговельних відносинах

11.1. Концепція «зеленої» економіки у міжнародній торгівлі

Сучасний світ стоїть на порозі глобальної трансформації, де економічне зростання та екологічна відповідальність більше не є взаємовиключними поняттями. «Зелена» економіка у міжнародній торгівлі представляє собою інноваційну парадигму, що об'єднує комерційні інтереси з принципами сталого розвитку, створюючи нові можливості для країн та бізнесу по всьому світу.

У цих умовах міжнародна торгівля набуває нових функціональних вимірів, перетворюючись на ключовий інструмент поширення екологічно чистих технологій, сталих виробничих практик та «зелених» інновацій. Торговельна політика дедалі частіше використовується державами як механізм стимулювання екологічної модернізації економік, гармонізації стандартів та формування відповідального глобального ринку.

«Зелена» економіка представляє собою революційну модель розвитку, яка фундаментально переосмислює взаємозв'язок між економічним прогресом та збереженням навколишнього середовища [105]. Ця концепція передбачає створення економічних систем, які не просто мінімізують шкоду для планети, а активно сприяють відновленню екологічного балансу, водночас забезпечуючи стійке зростання та добробут суспільства (рис. 11.1).

Міжнародна торгівля «зеленими» товарами і послугами виступає потужним каталізатором глобальних змін, стимулюючи попит на екологічно чисті продукти, технології відновлюваної енергетики, системи сталого туризму та інноваційні рішення у різних галузях економіки. Цей процес не лише трансформує традиційні ринки, але й створює абсолютно нові економічні ніші, де екологічна відповідальність стає конкурентною перевагою.



Рис. 11.1. Переваги «зеленої» економіки*

*Джерело: [105].

Зростаючий інтерес споживачів до екологічної відповідальності формує нові динамічні ринки для країн по всьому світу, особливо для економік, що розвиваються. Ці країни отримують унікальну можливість диверсифікації експорту, переходу від традиційних сировинних товарів до високотехнологічних «зелених» продуктів та послуг. Прогнозується, що глобальний ринок «зелених» технологій досягне трильйонних показників у найближчі десятиліття, відкриваючи безпрецедентні можливості для міжнародної торгівлі.

Причини подальшого розвитку концепції «зеленої» економіки (рис. 11.2):



Рис. 11.2. Причини розвитку «зеленої» економіки*

*Джерело: [105].

«Зелена» економіка охоплює широкий спектр секторів, кожен з яких представляє унікальні можливості для міжнародної торгівлі та економічного розвитку. Ці сектори не лише демонструють високий потенціал зростання, але й відіграють критичну роль у глобальній трансформації до сталої економічної моделі, створюючи мільйони нових робочих місць та залучаючи масштабні інвестиції.

Такими секторами є:

1. Відновлювана енергетика.

Сонячна, вітрова, гідро- та геотермальна енергія представляють найбільш динамічний сектор «зеленої» економіки. Країни з багатими сонячними ресурсами можуть експортувати сонячні панелі та технології, створюючи цілі індустрії навколо чистої енергії.

2. Стале сільське господарство.

Органічне землеробство, точне землеробство та регенеративні практики відкривають нові експортні можливості для екологічно чистих продуктів харчування, які користуються зростаючим попитом на світових ринках.

3. Лісове господарство.

Сталі методи лісозаготівлі, сертифікована деревина та екосистемні послуги створюють нові моделі міжнародної торгівлі, що поєднують економічну вигоду з збереженням біорізноманіття.

4. Екологічний туризм.

Країни з унікальною біорізноманітністю можуть розвивати екотуризм як прибутковий експортний сектор, залучаючи міжнародних відвідувачів та створюючи постійні джерела доходу для місцевих громад.

5. Зелені технології.

Виробництво екологічно чистих технологій, від електромобілів до систем управління відходами, представляє високотехнологічний сектор з величезним експортним потенціалом та доданою вартістю.

5. Сталий рибний промисел.

Відповідальне рибальство та аквакультура забезпечують продовольчу безпеку, водночас зберігаючи морські екосистеми та створюючи можливості для експорту сертифікованих морепродуктів [20].

Розширення ринків «зелених» продуктів стимулює масштабні інвестиції у чисті технології та створює мільйони нових робочих місць по всьому світу. За оцінками міжнародних організацій, перехід до «зеленої» економіки може створити понад 24 мільйони нових робочих місць глобально до 2030 року, переважно у секторах відновлюваної енергетики, сталого будівництва та органічного сільського господарства.

Ці тенденції підкреслюють стратегічну важливість інвестицій у «зелені»

сектори як для розвинених країн, так і для економік, що розвиваються, створюючи основу для справедливого та інклюзивного економічного зростання.

Сучасна архітектура міжнародної торгівлі зазнає глибокої трансформації: екологічні аспекти поступово стають невід’ємною складовою торговельних переговорів і угод. Угоди нового покоління дедалі частіше містять комплексні «зелені» положення, що виходять за межі традиційних торговельних норм, інтегруючи принципи сталого розвитку в основу міжнародних економічних відносин.

З 2015 року почалася імплементація засад «зеленої» економіки у систему глобальної торгівлі (рис. 11.3).



Рис. 11.3. Ключові етапи інтеграції екологічних цілей у міжнародну торговельну політику*

*Джерело: [107].

Рис. 11.3 ілюструє послідовність ключових подій, що визначили інтеграцію екологічних аспектів у систему міжнародної торгівлі. Починаючи з ухвалення Паризької угоди у 2015 році, поступово формується «зелена» торговельна парадигма: ЄС запроваджує Європейський зелений курс, розширює екологічні положення в торговельних угодах та впроваджує механізми вуглецевого коригування. Починаючи з 2024 року здійснюється подальша глобальна стандартизація «зелених» торговельних норм.

Наразі основні зусилля міжнародних інституцій, які регулюють глобальну торгівлю, спрямовані на:

1. Гармонізацію стандартів. Узгодження екологічних норм та сертифікаційних вимог між країнами для полегшення торгівлі «зеленими» товарами.

2. Енергетичні програми. Підтримка міжнародних ініціатив з розвитку відновлюваної енергетики та енергоефективності.

3. Захист біорізноманіття. Положення про збереження флори і фауни, запобігання незаконній торгівлі дикими тваринами.

4. Кліматичні зобов'язання. Інтеграція цілей Паризької угоди у торговельні механізми та політики.

Численні дослідження міжнародних організацій, включаючи СОТ та ЮНКТАД, демонструють, що включення «зелених» положень у торговельні угоди має значний позитивний вплив на обсяги торгівлі екологічно чистими товарами.

Країни, які ратифікували угоди з комплексними екологічними розділами, показують в середньому на 30-40% вище зростання експорту «зелених» технологій порівняно з країнами без таких зобов'язань.

Механізмами імплементації засад «зеленої» економіки у міжнародну торгівлю є:

- зелене фінансування та пільгові кредити;
- технічна допомога для країн, що розвиваються;
- моніторинг ланцюгів постачання;
- система екологічної сертифікації;
- механізми вирішення торговельних суперечок.

Приклади успішної імплементації включають механізми зеленого фінансування у рамках угод про вільну торгівлю, ініціативи з моніторингу сталості ланцюгів постачання, а також спеціалізовані програми технічної допомоги для країн, що розвиваються. Ці інструменти не лише сприяють розширенню торгівлі, але й забезпечують справедливий розподіл вигод від «зеленої» трансформації між розвиненими країнами та економіками, що розвиваються.

11.2. Торгівля «зеленими» технологіями та енергоефективним обладнанням

Міжнародна торгівля історично формувала контури світової економіки, створюючи мости між континентами та культурами. Сьогодні цей обмін товарами і послугами між країнами набуває нового виміру – екологічного. «Зелена» торгівля стає каталізатором глобальних змін, що визначатимуть

економічне обличчя наступних десятиліть.

«Зелені» технології охоплюють широкий спектр інновацій: від відновлюваної енергетики, що змінює парадигму енергопостачання, до енергоефективного обладнання, що радикально знижує споживання ресурсів. Це не просто технологічні рішення – це фундамент нової економічної моделі, де екологічна відповідальність стає конкурентною перевагою.

Наразі глобальний ринок «зеленої» торгівлі демонструє експоненціальне зростання. За оцінками експертів, обсяг міжнародної торгівлі екологічними товарами та послугами перевищив позначку у \$2 трильйони, що становить майже 15% від загального обсягу світової торгівлі. Це зростання не є випадковим – воно підкріплене комплексом політичних рішень, що підтримують низьковуглецеву економіку.

Країни по всьому світу впроваджують амбітні програми переходу до сталої економіки. Європейський Союз, Китай, США, Японія та інші провідні економіки інвестують сотні мільярдів доларів у розвиток «зеленої» інфраструктури. Ці інвестиції створюють попит на відповідні технології та обладнання, стимулюючи міжнародну торгівлю. Світова торговельна система переживає трансформацію під впливом кліматичної політики. Держави усвідомлюють, що екологічні виклики вимагають глобальних рішень, і торгівля стає інструментом поширення «зелених» технологій (рис. 11.4).

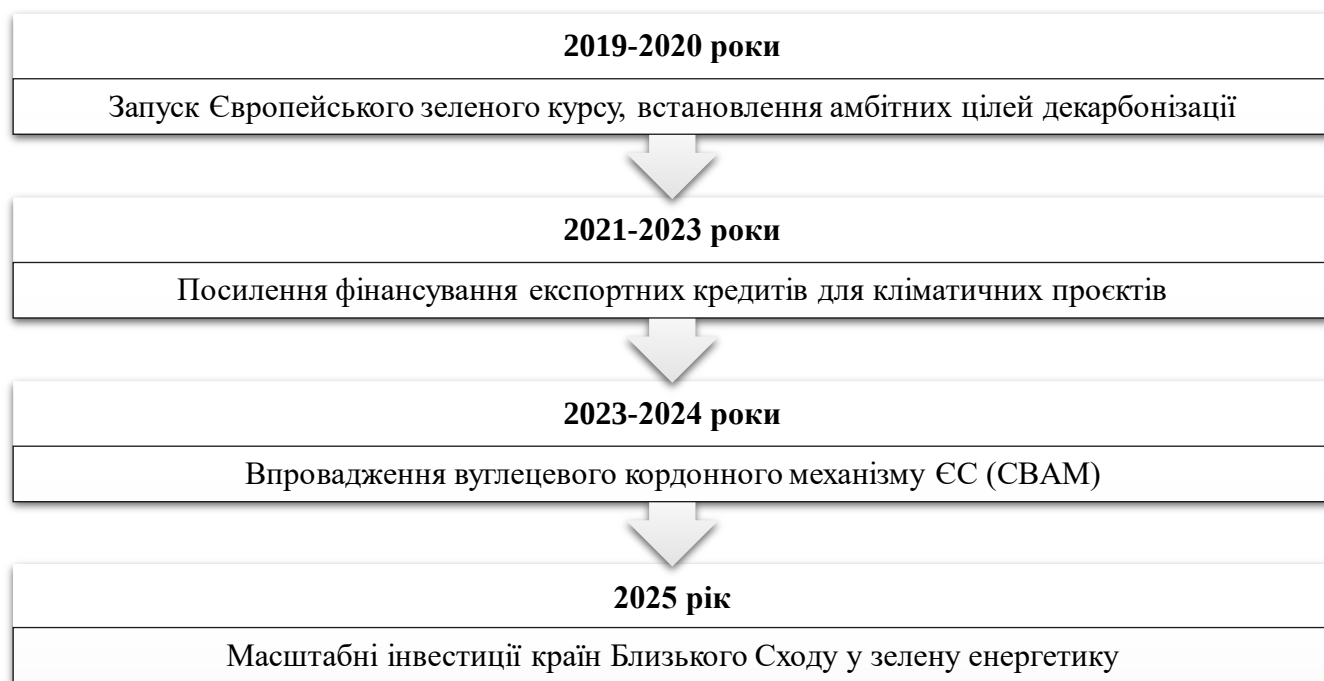


Рис. 11.4. Динаміка розвитку кліматичних та торговельних механізмів у глобальній економіці*

*Джерело: [107].

Європейський зелений курс (European Green Deal) став найамбітнішою кліматичною програмою у світі. Він встановлює ціль досягнення кліматичної нейтральності ЄС до 2050 року та передбачає скорочення викидів парникових газів на 55% до 2030 року порівняно з рівнем 1990 року [78].

Ця ініціатива кардинально змінює правила гри на європейському ринку. Жорсткі екологічні стандарти стимулюють попит на енергоефективне обладнання, чисті технології та відновлювану енергетику. Компанії, що експортують до ЄС, змушені адаптувати свою продукцію до цих вимог, що підвищує загальний рівень екологічності міжнародної торгівлі.

Угода про офіційно підтримувані експортні кредити (*Arrangement on Officially Supported Export Credits*), відома також як OECD Arrangement, є багатостороннім інструментом, розробленим у межах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Вона встановлює спільні правила для надання державами експортних кредитів із офіційною підтримкою – зокрема, через державні експортно-кредитні агентства (ЕСА). У 2023 році до Угоди були внесені суттєві зміни, що знаменували поворот до «зеленої» фінансової політики. Зокрема, розширено перелік проєктів, які можуть отримувати пільгові умови кредитування, – до них тепер належать:

- відновлювана енергетика (сонячна, вітрова, геотермальна тощо);
- енергоефективні технології;
- воднева енергетика та зберігання енергії;
- електротранспорт і низьковуглецеві інфраструктурні проєкти.

Завдяки цим змінам країни-учасниці (серед яких члени ЄС, США, Канада, Японія, Південна Корея, Австралія та інші) отримали можливість офіційно підтримувати фінансування екологічних проєктів на більш вигідних умовах:

- ✓ подовжені терміни кредитування (до 22 років для «зелених» проєктів проти 10–15 років для стандартних);
- ✓ зниження страхових премій та ризикових надбавок;
- ✓ гнучкі умови погашення для стимулювання інвестицій у сталий розвиток.

Таким чином, оновлена Угода стала ключовим міжнародним фінансовим механізмом підтримки зеленої торгівлі, сприяючи перерозподілу державних експортних ресурсів у напрямі декарбонізації світової економіки.

Паралельно розвиваються механізми торговельної політики, що підтримують «зелені» технології. Вуглецевий кордонний механізм ЄС (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM) створює цінові стимули для екологічно чистого виробництва. Країни, що експортують до Європи, повинні або знижувати вуглецевий слід своєї продукції, або сплачувати додаткові збори. Це стимулює впровадження чистих технологій у глобальному масштабі.

Особливо примітною є трансформація енергетичних стратегій країн Близького Сходу. Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати, історично залежні від нафтового експорту, здійснюють масштабні інвестиції у зелену енергетику. Вони розвивають технології уловлювання, утилізації та зберігання вуглецю (CCUS), прямого вилучення вуглецю з повітря (DAC) та виробництва зеленого водню.

CCUS технології

Уловлювання та зберігання CO₂ з промислових джерел, що дозволяє знизити викиди на 90%.

Країнами Близького Сходу передбачено:

- інвестиції у розмірі більше 50 млрд доларів;
- потужність понад 100 млн тон CO₂ на рік.

Зелений водень

Виробництво водню з використанням відновлюваної енергії для декарбонізації важкої промисловості. Передбачається:

- цільова потужність 10 млн тонн на рік;
- експортний потенціал у Європу та Азію.

Сонячна енергетика

Гігантські сонячні ферми використовують природні переваги регіону (300+ днів сонця на рік). Вартість виробництва нижча за \$0,02/кВт·год [123].



Ці інвестиції створюють нові ринки для експорту «зеленого» обладнання та технологій. Виробники сонячних панелей, вітрових турбін, електролізерів для водню та систем зберігання енергії отримують доступ до капіталомістких проєктів з довгостроковими контрактами.

Міжнародні організації, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) та ОЕСР, активно працюють над гармонізацією екологічних стандартів у торгівлі. Це зменшує бар'єри для «зелених» технологій та створює передбачуване середовище для міжнародного бізнесу.

Потік іноземних інвестицій у «зелені» технології досяг історичних максимумів. За даними 2025 року, глобальні інвестиції у відновлювану енергетику перевищили \$500 мільярдів, що на 40% більше, ніж інвестиції у викопне паливо. Це фундаментальна зміна парадигми, що трансформує структуру міжнародної торгівлі. Інвестиції охоплюють весь ланцюг створення вартості: від розробки та виробництва до дистрибуції та обслуговування. Особливо динамічно розвиваються сектори накопичення енергії, «розумних» електромереж, енергоефективних будівельних матеріалів та систем управління енергією [123].

Драйверами зростання виступають не лише екологічні міркування, але й економічна доцільність. Вартість відновлюваної енергії досягла паритету з традиційними джерелами, а в багатьох регіонах стала навіть дешевшою. Це робить «зелені» технології привабливими з точки зору інвестиційної віддачі.

Особливу роль у цьому процесі відіграють міжнародні торговельні угоди, що включають екологічні стандарти. Вони створюють єдині правила гри, стимулюючи виробників підвищувати екологічність продукції для доступу до глобальних ринків. Така інтеграція екологічних вимог у торговельну політику формує новий вектор конкуренції, де виграють ті, хто раніше адаптується до «зелених» стандартів.

Проте міжнародна торгівля «зеленими» технологіями стикається з численними викликами, що уповільнюють темпи поширення інновацій. Розуміння цих бар'єрів критично важливе для розробки ефективних стратегій виходу на міжнародні ринки (рис. 11.5).

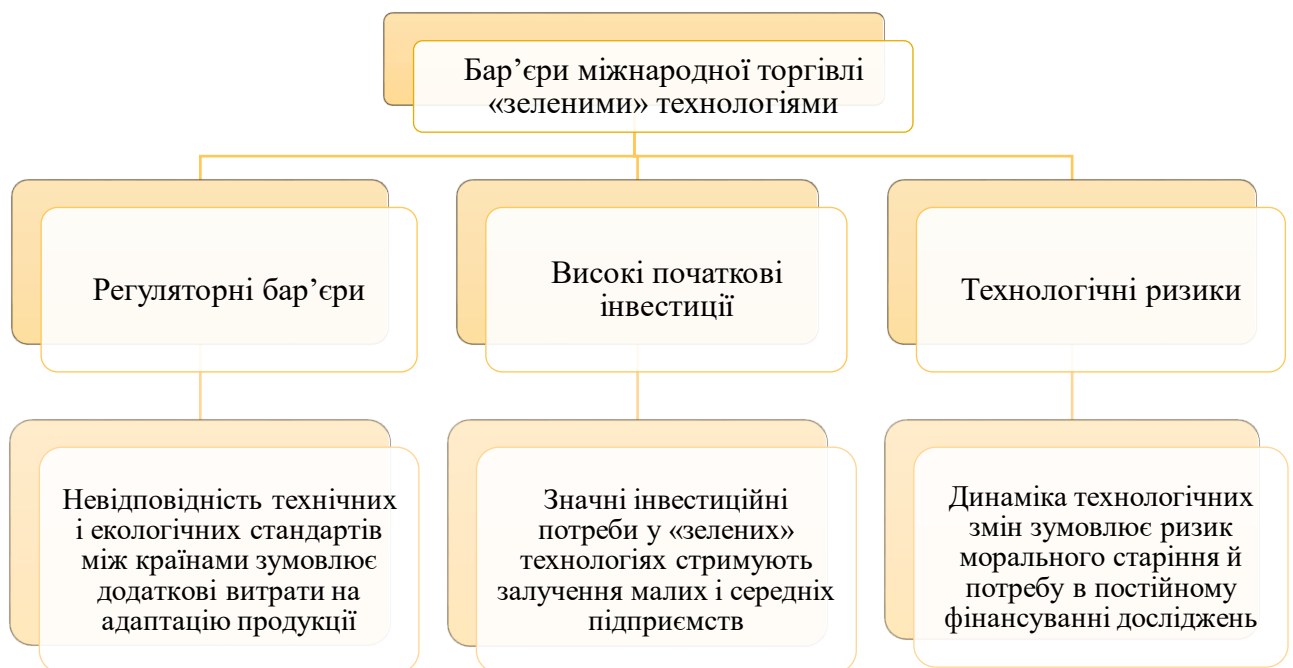


Рис. 11.5. Існуючі бар'єри міжнародної торгівлі «зеленими» технологіями*

*Джерело: [107].

1. Регуляторні бар'єри. Відмінності у технічних стандартах, процедурах сертифікації та екологічних вимогах між країнами створюють значні витрати на адаптацію продукції. До таких проблем можна віднести:

- тривалість сертифікації: 6-18 місяців;
- вартість адаптації: 10-25% від вартості продукту;

- необхідність локального тестування.

2. Високі початкові інвестиції. Розробка та масштабування «зелених» технологій вимагає значних капіталовкладень, що обмежує участь малих та середніх підприємств, через наступні причини:

- довгий період окупності: 5-10 років;
- потреба у спеціалізованому обладнанні;
- ризики технологічної невизначеності.

3. Технологічні ризики. Швидка еволюція технологій створює ризик морального старіння, що вимагає постійних інвестицій у R&D. Труднощами при цьому є:

- цикл оновлення технологій: 3-5 років;
- конкуренція з боку нових рішень;
- необхідність захисту інтелектуальної власності [123].

Україна знаходиться на перехресті стратегічних можливостей у глобальній «зеленій» торгівлі. Післявоєнна відбудова країни створює унікальний шанс інтегруватися у міжнародні ланцюги постачання екологічних технологій з самого початку, закладаючи фундамент для сталої та конкурентоспроможної економіки.

Україна має значні природні ресурси для розвитку сонячної та вітрової енергетики, особливо на півдні та сході країни. Відбудова житлового фонду та промисловості вимагатиме мільйонів одиниць енергоефективного обладнання. Україна може стати регіональним хабом для виробництва компонентів «зеленої» енергетики через наявність кваліфікованої робочої сили, наближеність до європейського ринку, конкурентні виробничі витрати.

Для реалізації цього потенціалу необхідна комплексна стратегія, що охоплює політичні, фінансові та інституційні аспекти розвитку «зеленої» торгівлі.

11.3. Вуглецеві мита (Carbon Border Tax) та їх вплив на світових експортерів

Вуглецеві мита представляють собою інноваційний фіскальний інструмент, який кардинально змінює правила міжнародної торгівлі. Це податки або коригувальні механізми на імпорт товарів, які враховують вуглецевий слід виробництва. Основна мета цього механізму – запобігти явищу «витоку вуглецю» (carbon leakage), коли виробництво переміщується до країн з менш суворими екологічними нормами.

Причинами введення вуглецевого мита є (рис. 11.6):

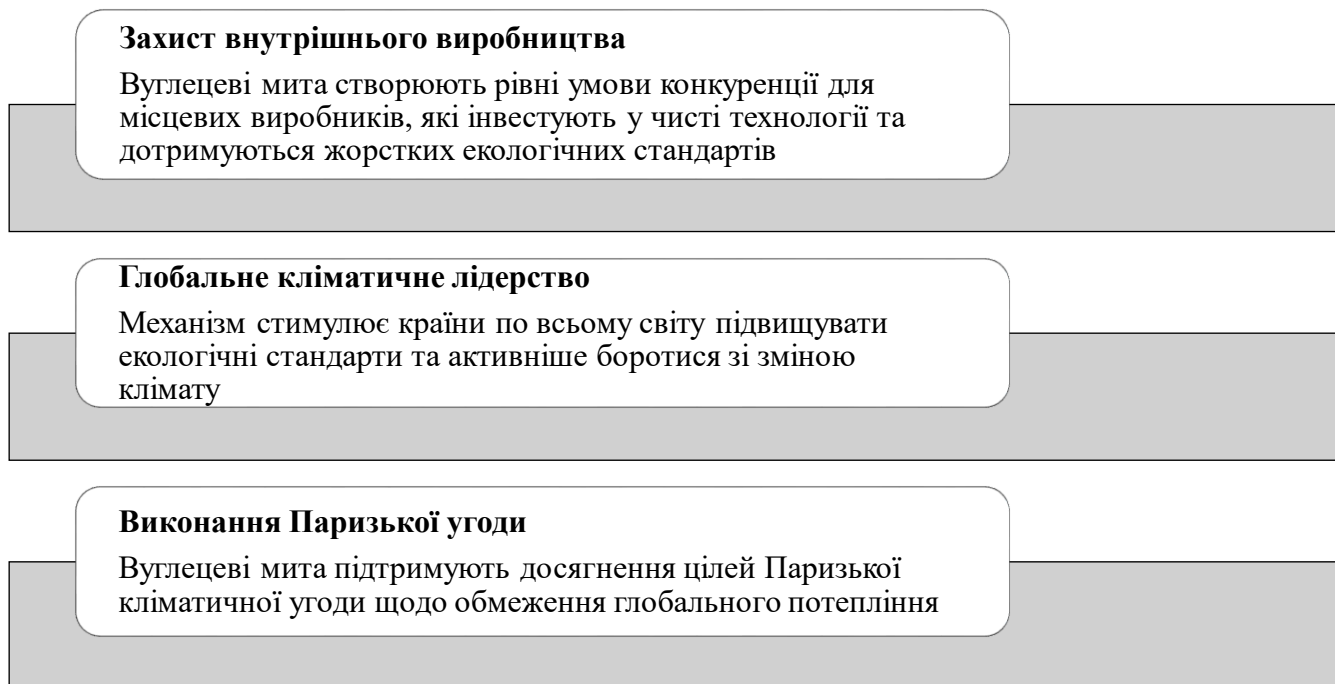


Рис. 11.6. Причини введення вуглецевого мита*

*Джерело: [94].

Європейський Союз став піонером у впровадженні цього механізму, запускаючи Carbon Border Adjustment Mechanism (СВАМ) з 2026 року. Цей амбітний проєкт охоплює найбільш вуглецево-інтенсивні галузі: сталеливарну, цементну, хімічну промисловість, виробництво добрив, електроенергії та алюмінію. СВАМ працює як коригувальний механізм, що вирівнює ціну вуглецю між імпортними товарами та продукцією ЄС [94].

Впровадження вуглецевих мит – це не просто екологічна ініціатива, а комплексна стратегія економічної трансформації. Механізм створює потужні стимули для глобального зниження викидів парникових газів, одночасно захищаючи конкурентоспроможність європейських підприємств. Це передбачає, що імпортери повинні будуть купувати вуглецеві сертифікати, які відображають викиди CO₂, що виділяються під час виробництва їхніх товарів.

Галузі, до яких застосовується СВАМ:

- виробництво сталі та чавуну;
- цементна промисловість;
- хімічна промисловість;
- виробництво добрив;
- генерація електроенергії;
- алюмінієва промисловість.

Впровадження вуглецевих мит створює нову економічну реальність для

міжнародної торгівлі, що підтверджується численними дослідженнями провідних міжнародних організацій. Емпіричні дані демонструють як виклики, так і можливості, які постають перед глобальними експортерами в епоху кліматичних податків.

Згідно з дослідженнями Світової організації торгівлі (WTO) від 2024 року, економічний вплив вуглецевого ціноутворення на експорт є суттєвим і вимірним. Підвищення вуглецевої ціни лише на 10% призводить до зниження експортних можливостей найбільш вуглецево-інтенсивних галузей на 0,3–0,7 відсотка. Це може здаватися невеликим показником, проте для масштабних промислових секторів такі зміни означають мільярдні втрати та необхідність термінової адаптації.

Дослідження Центру економічних політичних досліджень (CEPR) від 2024 року виявляє парадокс: компанії стратегічно змінюють постачальників, переорієнтуючись на країни з менш жорсткими вуглецевими нормами. Це створює потенційний ризик витоку вуглецю – саме те явище, проти якого спрямовані вуглецеві мита. Компанії шукають шляхи оптимізації витрат, іноді на шкоду глобальним кліматичним цілям (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Наслідки введення вуглецевого мита*

Позитивні ефекти	Виклики та ризики
Стабілізація викидів на підприємствах під вуглецевим регулюванням	Ризик витоку вуглецю через зміну постачальників
Зниження загальних емісій у регульованих секторах	Додаткові витрати для експортерів
Стимулювання інвестицій у чисті технології	Необхідність складного моніторингу викидів
Підвищення екологічної свідомості бізнесу	Короткострокові конкурентні переваги «брудних» виробників

*Джерело: [94].

Водночас, позитивна динаміка є очевидною: емісії на підприємствах, що підпадають під систему вуглецевого ціноутворення, демонструють стабілізацію або зниження. Це переконливо свідчить про ефективність політики вуглецевих мит як інструменту кліматичної дії. Компанії, що інвестують у декарбонізацію виробництва, отримують довгострокові конкурентні переваги на ринках з екологічно свідомими споживачами.

Україна опиняється на перехресті глобальних кліматичних

трансформацій, де вуглецеві мита ЄС становлять одночасно серйозний виклик і унікальну можливість для модернізації економіки. Українські експортери сільськогосподарської продукції та промислових товарів можуть зіткнутися з додатковими витратами через відсутність комплексної системи торгівлі викидами та вуглецевого ціноутворення. Це створює ризик втрати конкурентоспроможності на ключовому європейському ринку, який є найбільшим торговельним партнером України (рис. 11.7).

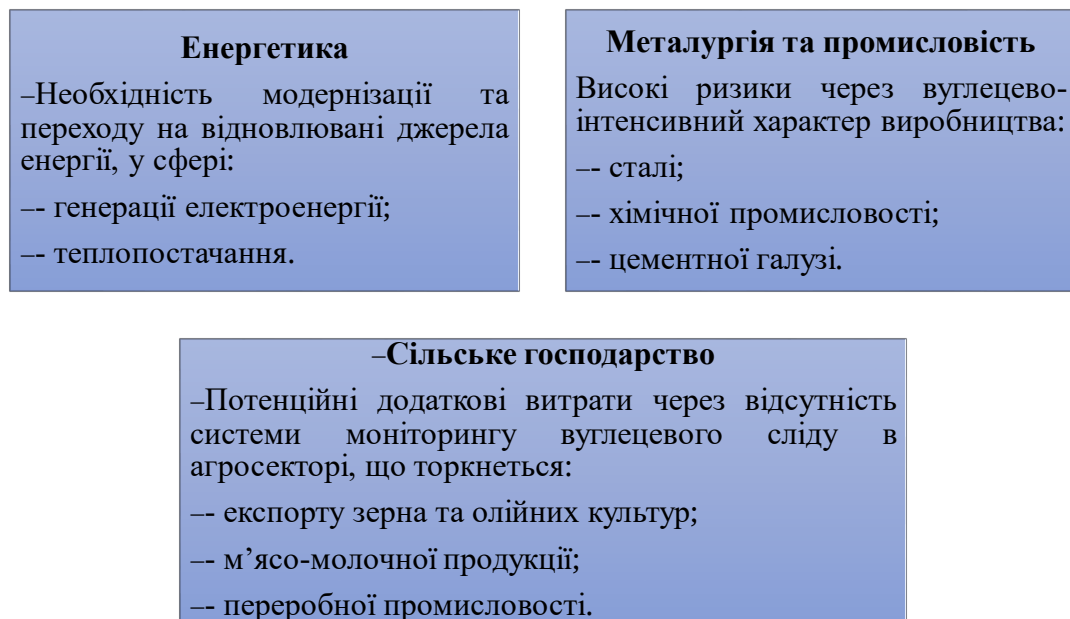


Рис. 11.7. Українські галузі економіки, які ризикують втратити конкурентоспроможність через введення вуглецевого мита

Звіт Програми розвитку ООН (ПРООН) від 2022 року містить стратегічні рекомендації для України щодо адаптації до нової кліматичної реальності. Ключовими напрямками визначено розвиток як добровільних, так і обов'язкових вуглецевих ринків, впровадження систем моніторингу викидів парникових газів та підтримку практик «зеленого» землеробства. Ці кроки критично важливі для збереження доступу українських товарів на європейські ринки.

Приклади успішної адаптації вже існують в Україні. Пілотний проєкт Arnika Organic Group демонструє практичний потенціал створення вуглецевих кредитів для українських фермерів. Органічне землеробство, регенеративні практики та інноваційні підходи до управління ґрунтами дозволяють не тільки знижувати викиди, але й генерувати додатковий дохід через продаж вуглецевих кредитів на міжнародних ринках.

Впровадження системи торгівлі квотами на викиди (СТВ) може стати ключовим елементом стратегії України. Така система не тільки знизить ризики

втрати конкурентоспроможності на світових ринках, але й створить внутрішні стимули для декарбонізації економіки. Це відкриває можливості для залучення міжнародного кліматичного фінансування, трансферу чистих технологій та створення нових «зелених» робочих місць.

Світова економіка переживає фундаментальну трансформацію, де ціна вуглецю стає ключовим фактором конкурентоспроможності. Впровадження вуглецевих мит у Європейському Союзі має потенціал стати каталізатором для глобальних змін. Інші регіони уважно стежать за європейським експериментом, розглядаючи можливість впровадження аналогічних механізмів для досягнення власних кліматичних цілей. Сполучені Штати, Канада, Японія та Південна Корея активно обговорюють варіанти вуглецевого регулювання, що може призвести до створення мережі взаємопов'язаних вуглецевих ринків.

11.4. Сталий розвиток і корпоративна відповідальність у міжнародних торговельних відносинах

У сучасному глобалізованому світі корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) перестала бути лише добровільною ініціативою окремих компаній і перетворилася на фундаментальний елемент міжнародної бізнес-стратегії. Цей перехід відображає глибокі зміни у розумінні ролі бізнесу в суспільстві та його впливу на навколишнє середовище. Сьогодні КСВ інтегрує економічні цілі з соціальними та екологічними пріоритетами, створюючи новий стандарт корпоративного управління, який визнається міжнародними організаціями, урядами та громадянським суспільством.

Міжнародна торгівля переживає період трансформації, коли традиційні підходи до ведення бізнесу поступово витісняються моделями, орієнтованими на сталий розвиток. Цей процес підкріплюється зростаючою кількістю торговельних угод, які включають положення про КСВ, створюючи нову парадигму глобальної комерції. Компанії, що займаються міжнародною торгівлею, дедалі частіше стикаються з необхідністю демонструвати свою прихильність принципам сталого розвитку не лише на словах, а й через конкретні дії та вимірювані результати.

Сучасні споживачі, особливо представники молодшого покоління, проявляють безпрецедентну обізнаність щодо походження товарів і умов їх виробництва. Вони все частіше обирають продукцію компаній, які демонструють високі стандарти етичності та екологічної відповідальності. Інвестори також переглядають свої критерії оцінки бізнесу, інтегруючи ESG-фактори (екологічні, соціальні та управлінські) у процес прийняття

інвестиційних рішень. Ключові стейкхолдери корпоративної соціальної відповідальності наведені на рисунку 11.8.

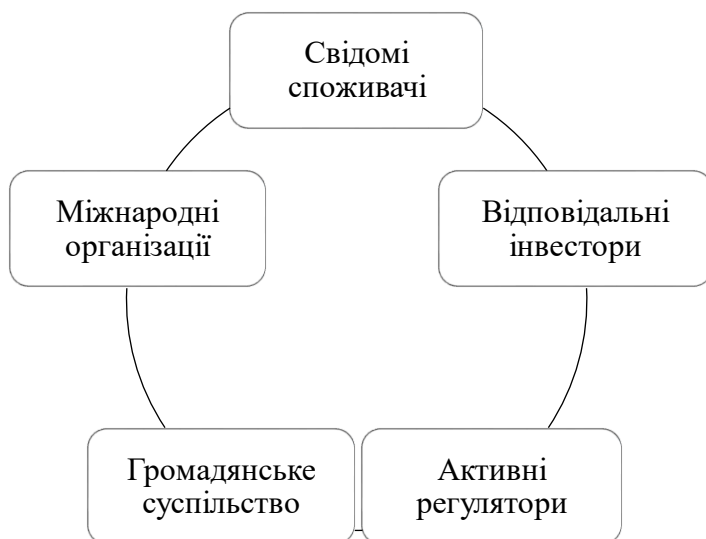


Рис. 11.8. Ключові стейкхолдери корпоративної соціальної відповідальності*

*Джерело: [95].

Регулятори у багатьох країнах посилюють вимоги до корпоративної прозорості, запроваджуючи обов’язкову звітність про нефінансові показники діяльності.

Цей багатосторонній тиск створює нову реальність для міжнародного бізнесу, де успіх визначається не лише фінансовими показниками, а й здатністю компанії відповідати на глобальні виклики, пов’язані з кліматичними змінами, соціальною нерівністю та дефіцитом ресурсів. Компанії, які не адаптуються до цих нових очікувань, ризикують втратити не лише репутацію, а й доступ до ринків, капіталу та талановитих фахівців.

Міжнародна інституційна архітектура, що регулює глобальну торгівлю, перебуває на перехідному етапі, намагаючись адаптуватися до нових викликів сталого розвитку. Світова організація торгівлі (СОТ), як центральний елемент цієї системи, стикається з фундаментальною дилемою: як збалансувати традиційний мандат на лібералізацію торгівлі з все більш нагальними вимогами щодо екологічної та соціальної відповідальності. Хоча преамбула Угоди про заснування СОТ містить загальні посилення на сталий розвиток, організація досі не має чітких механізмів для обов’язкового впровадження та моніторингу стандартів КСВ у міжнародній торгівлі.

Водночас еволюція підходів до сталого розвитку у межах глобальної торговельної системи має чітко виражений поетапний характер, що відображає

зміну пріоритетів міжнародної економічної політики протягом останніх десятиліть. Від початкових декларативних згадок екологічних і соціальних аспектів торгівлі дискусія поступово перейшла до включення конкретних зобов'язань у торговельні угоди, національне регулювання та корпоративні практики. Така динаміка свідчить про поступове інституціоналізуванню принципів сталого розвитку в системі міжнародної торгівлі, що наочно ілюструється етапами, представленими на рисунку 11.9.

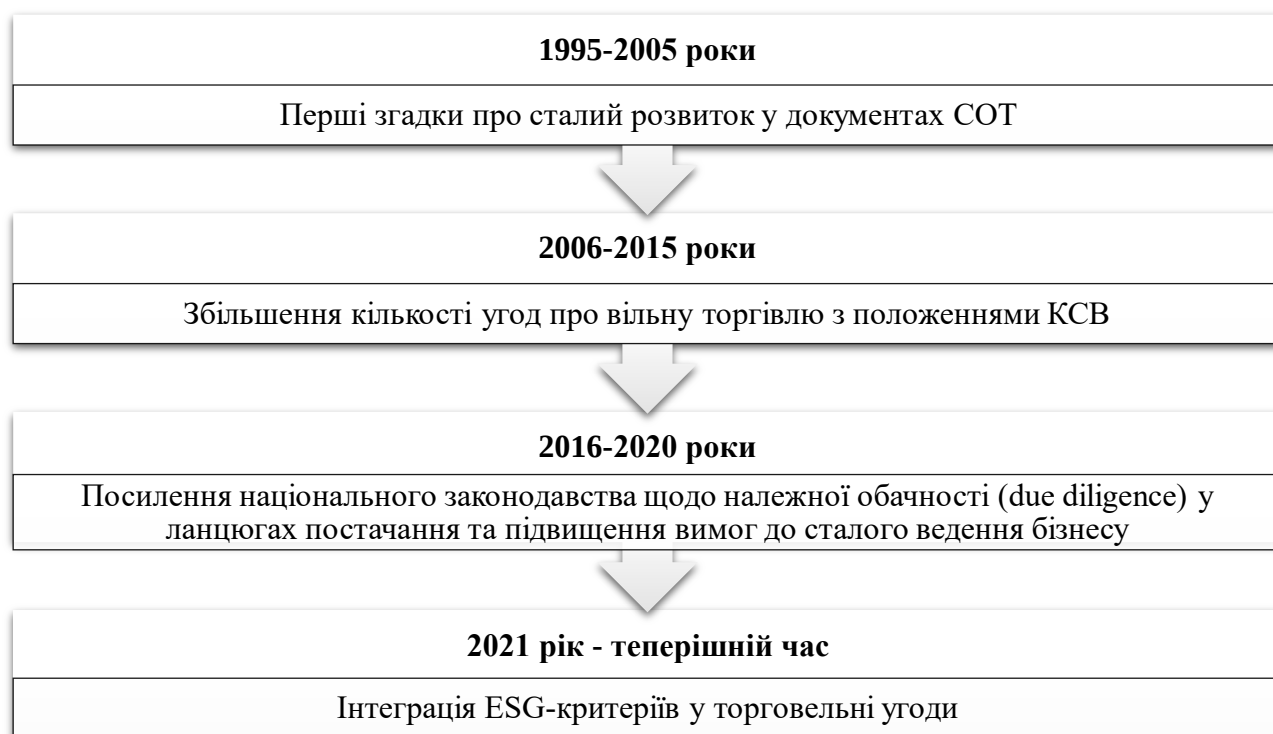


Рис. 11.9. Хронологія розвитку екологічних і соціальних аспектів у системі міжнародної торгівлі*

*Джерела: [95; 114].

На відміну від багатосторонньої системи СОТ, двосторонні та регіональні угоди про вільну торгівлю (УВТ) демонструють значно більшу гнучкість у впровадженні положень КСВ. За останні два десятиліття спостерігається чітка тенденція до включення в такі угоди окремих розділів, присвячених трудовим стандартам, захисту навколишнього середовища та правам людини. Ці положення часто включають конкретні механізми моніторингу та забезпечення дотримання, що створює прецеденти для можливого майбутнього мультистороннього регулювання у рамках СОТ.

Корпоративні соціальна відповідальність також стикається з низкою викликів (рис. 11.10).



Рис. 11.10. Виклики впровадження корпоративної соціальної відповідальності*

*Джерело: [95].

Транснаціональні корпорації стикаються з складною мозаїкою регуляторних вимог, які суттєво різняться залежно від юрисдикції. Компанія, що працює одночасно в Європейському Союзі, Сполучених Штатах, Китаї та країнах, що розвиваються, повинна навігувати між різними стандартами звітності, екологічними нормами, трудовими вимогами та очікуваннями щодо корпоративного управління.

Ця різноманітність інституційних тисків створює особливі складнощі в умовах геополітичної напруженості та економічних санкцій. Коли держави використовують торговельні обмеження як інструмент зовнішньої політики, компанії опиняються перед дилемою: як продовжувати відповідальну бізнес-практику, одночасно дотримуючись суперечливих національних інтересів і міжнародних санкційних режимів.

Показовим прикладом взаємозв'язку між геополітикою та сталим розвитком став вплив санкцій проти росії після 2022 року. Енергетичні санкції, хоча й застосовувалися з політичних міркувань, непередбачено прискорили енергетичний перехід у Європі. Європейський Союз істотно збільшив інвестиції у відновлювані джерела енергії, енергоефективність та диверсифікацію енергопостачання, що відповідає довгостроковим цілям сталого розвитку. Цей випадок демонструє, як геополітичні кризи можуть стати каталізатором прогресу

в напрямку більш сталої економіки, хоча такі трансформації часто супроводжуються значними короткостроковими витратами та складнощами.

У останні роки спостерігається посилення законодавчих вимог до корпоративної належної обачності у ланцюгах постачання. Франція у 2017 році прийняла закон про обов'язок пильності, який зобов'язує великі французькі компанії ідентифікувати та запобігати порушенням прав людини та екологічним ризикам у своїх операціях і ланцюгах постачання. Німеччина у 2021 році ухвалила подібний закон, а Європейський Союз розробляє Директиву про корпоративну належну обачність у сфері сталого розвитку (CSDDD), яка встановить обов'язкові вимоги для компаній по всій Європі.

Ці законодавчі ініціативи створюють нову парадигму відповідальності, згідно з якою компанії несуть юридичну відповідальність не лише за власні дії, а й за практики своїх постачальників та підрядників. Це вимагає розробки складних систем моніторингу та аудиту ланцюгів постачання, що особливо складно для багаторівневих глобальних мереж. Компанії повинні інвестувати в технології відстеження походження сировини, регулярні перевірки умов праці на підприємствах постачальників та механізми для виявлення і усунення порушень. Згідно вимог КСВ відповідальні корпорації впроваджують моніторинг належної обачності у свою діяльність (рис. 11.11).

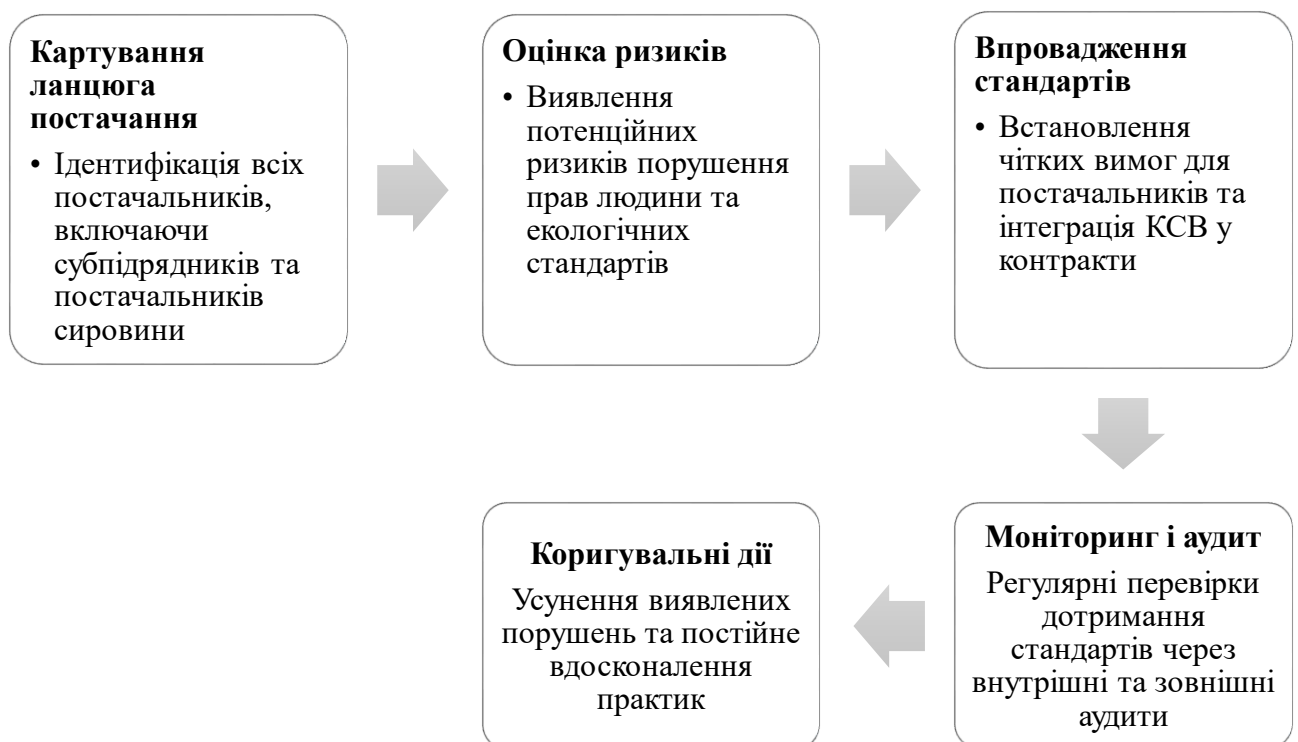


Рис. 11.11. Ключові етапи процесу належної обачності (due diligence) у сталих ланцюгах постачання*

*Джерело: [95].

Важливість міжнародної співпраці для ефективного впровадження КСВ не можна переоцінити. Країни походження інвестицій, країни-господарі та самі корпорації повинні працювати спільно для створення узгоджених стандартів та механізмів їх дотримання.

Інвестиційні договори дедалі частіше включають положення КСВ, які сприяють захисту прав людини та екологічним стандартам у країнах, що розвиваються. Наприклад, деякі новітні міжнародні інвестиційні угоди містять статті, що зобов'язують інвесторів дотримуватися міжнародно визнаних стандартів корпоративної відповідальності, включаючи Керівні принципи ООН щодо бізнесу та прав людини.

Технологічні інновації відіграють все більшу роль у забезпеченні прозорості ланцюгів постачання. Блокчейн-технології дозволяють створювати незмінні записи про походження продукції та умови її виробництва. Штучний інтелект та аналіз великих даних допомагають виявляти аномалії та потенційні ризики у режимі реального часу. Супутникові технології можуть відстежувати вирубку лісів або забруднення довкілля, пов'язані з діяльністю постачальників. Ці інструменти роблять належну обачність більш ефективною та менш витратною, особливо для малих і середніх підприємств, які раніше не мали ресурсів для комплексного моніторингу своїх ланцюгів постачання.

Питання для самоконтролю:

1. У чому полягає сутність концепції «зеленої» економіки та які глобальні передумови зумовили її появу у міжнародній торгівлі?
2. Як впровадження принципів «зеленої» економіки вплинуло на трансформацію структури світової торгівлі та торговельної політики держав?
3. Яке значення має торгівля «зеленими» технологіями та енергоефективним обладнанням для досягнення цілей сталого розвитку на глобальному рівні?
4. Яку роль відіграють міжнародні організації та торговельні угоди у поширенні та стандартизації «зелених» товарів і технологій?
5. Що таке вуглецеві мита (Carbon Border Tax) і чому їх запровадження стало логічним етапом розвитку екологічної торговельної політики?
6. Як вуглецеві мита та механізм СВМ впливають на конкурентоспроможність експортерів із різним рівнем декарбонізації економіки?
7. Які адаптаційні стратегії можуть застосовувати країни-експортери для збереження доступу до ринків із жорсткими кліматичними вимогами?
8. Як принципи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ)

інтегруються у сучасні міжнародні торговельні відносини?

9. Які соціальні, екологічні та етичні вимоги висуваються до компаній-експортерів у межах глобальних ланцюгів постачання?

10. Яким чином «зелена» трансформація світової економіки формує нову модель міжнародної торгівлі у довгостроковій перспективі?

Тестові завдання:

1. Що таке «зелена» економіка?

- а) система, орієнтована лише на зростання ВВП
- б) економіка, заснована на видобутку корисних копалин
- в) модель розвитку, що поєднує економічне зростання з екологічною відповідальністю
- г) державна програма охорони природи

2. Яка головна мета «зеленої» економіки у міжнародній торгівлі?

- а) скорочення експорту традиційних товарів
- б) забезпечення сталого розвитку через екологічно безпечне виробництво та споживання
- в) підтримка викопної енергетики
- г) зменшення міжнародних інвестицій

3. До секторів «зеленої» економіки НЕ належить:

- а) відновлювана енергетика
- б) сталий туризм
- в) видобувна промисловість
- г) органічне землеробство

4. Який документ став ключовим для інтеграції екологічних цілей у торгівлю?

- а) Кіотський протокол
- б) Паризька угода 2015 року
- в) Стокгольмська декларація
- г) Угода про ГАТТ

5. Який принцип лежить в основі сталого розвитку?

- а) збільшення виробництва за будь-яку ціну

б) баланс між економічним зростанням, соціальною рівністю та екологічною безпекою

в) обмеження споживання енергії

г) скорочення міжнародної торгівлі

6. Який сектор є одним із найдинамічніших у «зеленій» економіці?

а) вугільна промисловість

б) відновлювана енергетика

в) металургія

г) видобуток газу

7. Що стимулює розвиток торгівлі «зеленими» технологіями?

а) зростання вартості викопного палива

б) зниження попиту на екологічну продукцію

в) екологічні стандарти в торговельних угодах

г) зменшення державної підтримки

8. Що таке CCUS-технології?

а) системи управління запасами

б) технології уловлювання, утилізації та зберігання вуглецю

в) процес очищення води

г) програми сертифікації продукції

9. Яка країна або економічний союз запроваджує вуглецеве мито (СВАМ)?

а) США

б) Європейський Союз

в) Китай

г) Канада

10. Основна мета вуглецевого мита – це:

а) підвищити доходи державного бюджету

б) знизити імпорт з країн, що розвиваються

в) запобігти «витоку вуглецю» через перенесення виробництва в країни з м'якшими екостандартами

г) стимулювати розвиток атомної енергетики

11. Які галузі охоплює механізм СВАМ?

а) ІТ-сфера та освіта

б) металургія, цемент, добрива, електроенергія, алюміній

- в) фінансові послуги
- г) сільське господарство

12. Який ризик виникає для експортерів через вуглецеві мита?

- а) дефляція на внутрішньому ринку
- б) втрата конкурентоспроможності через додаткові витрати
- в) зниження якості продукції
- г) відсутність попиту на ринку ЄС

13. Який напрям допоможе Україні адаптуватися до вуглецевого регулювання ЄС?

- а) підвищення тарифів на імпорт
- б) створення системи торгівлі квотами на викиди (СТВ)
- в) скасування екологічних податків
- г) збільшення використання вугілля

14. Що таке корпоративна соціальна відповідальність?

- а) форма державного управління
- б) стратегія бізнесу, що поєднує економічну вигоду з соціальною та екологічною відповідальністю
- в) система оподаткування корпорацій
- г) фінансова звітність

15. Які фактори враховують інвестори під час оцінки корпоративної соціальної відповідальності компаній?

- а) ВВП країни
- б) рівень безробіття
- в) екологічні, соціальні та управлінські фактори (ESG)
- г) валютний курс

16. Який міжнародний документ закріплює принципи корпоративної соціальної відповідальності щодо прав людини?

- а) Паризька кліматична угода
- б) Керівні принципи ООН щодо бізнесу та прав людини
- в) Хартія ОЕСР
- г) Рамкова конвенція ООН про зміну клімату

17. Який інструмент підвищує прозорість у ланцюгах постачання?

- а) кредитні деривативи

- б) блокчейн-технології
- в) податкові звіти
- г) митні декларації

18. Яка технологія допомагає відстежувати екологічні порушення в режимі реального часу?

- а) 3D-друк
- б) машинне навчання
- в) супутниковий моніторинг
- г) біометричний контроль

19. Що є викликом для міжнародного бізнесу у сфері корпоративної соціальної відповідальності?

- а) нестача клієнтів
- б) високий попит на «зелену» продукцію
- в) різноманітність регуляторних вимог у різних країнах
- г) надлишок державної підтримки

20. Яка роль Світової організації торгівлі у впровадженні екологічних стандартів у торгівлі?

- а) створює обов'язкові міжнародні закони
- б) надає кредити на екопроекти
- в) координує гармонізацію екологічних норм у межах торговельних угод
- г) здійснює пряме фінансування підприємств

Тема 12

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

- 12.1. Європейська торгова система та внутрішній ринок ЄС**
- 12.2. Торговельна політика США та її глобальний вплив**
- 12.3. Торговельна експансія Китаю: ініціатива «Один пояс – один шлях»**
- 12.4. Розвиток торговельних відносин України з ЄС, США та Китаєм**
- 12.5. Регіональні торговельні угоди нового покоління (СЕТА, СРТПР, РСЕР)**

12.1. Європейська торгова система та внутрішній ринок ЄС

Шлях до створення внутрішнього ринку Європейського Союзу розпочався понад шість десятиліть тому і став результатом послідовних зусиль європейських лідерів, спрямованих на економічну інтеграцію та мир на континенті. Кожен етап цього процесу знаменував собою важливий крок до формування єдиного економічного простору, який ми знаємо сьогодні.

Формування внутрішнього ринку відбувалося поетапно — від закладення інституційних основ економічного співробітництва до поступового усунення митних, технічних та правових бар'єрів між державами-членами. Ключовими рушіями цього процесу стали гармонізація законодавства, запровадження спільних правил конкуренції та забезпечення реалізації чотирьох фундаментальних свобод внутрішнього ринку. Хронологічну послідовність основних етапів становлення внутрішнього ринку Європейський Союз наочно відображено на рисунку 12.1.

Створення внутрішнього ринку не було одномоментною подією, а результатом тривалого процесу гармонізації законодавства, усунення технічних бар'єрів та побудови взаємної довіри між державами-членами. Цей історичний досвід демонструє, що амбітні цілі економічної інтеграції досяжні за умови політичної волі, послідовності та готовності до компромісів заради спільного блага.

Серцевиною внутрішнього ринку Європейського Союзу є чотири фундаментальні свободи, які спільно формують унікальний економічний простір, що не має аналогів у світовій практиці. Ці принципи не лише забезпечують вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та осіб через

національні кордони, а й гарантують рівність прав і можливостей для всіх суб'єктів економічної діяльності незалежно від їхнього походження чи місця реєстрації.

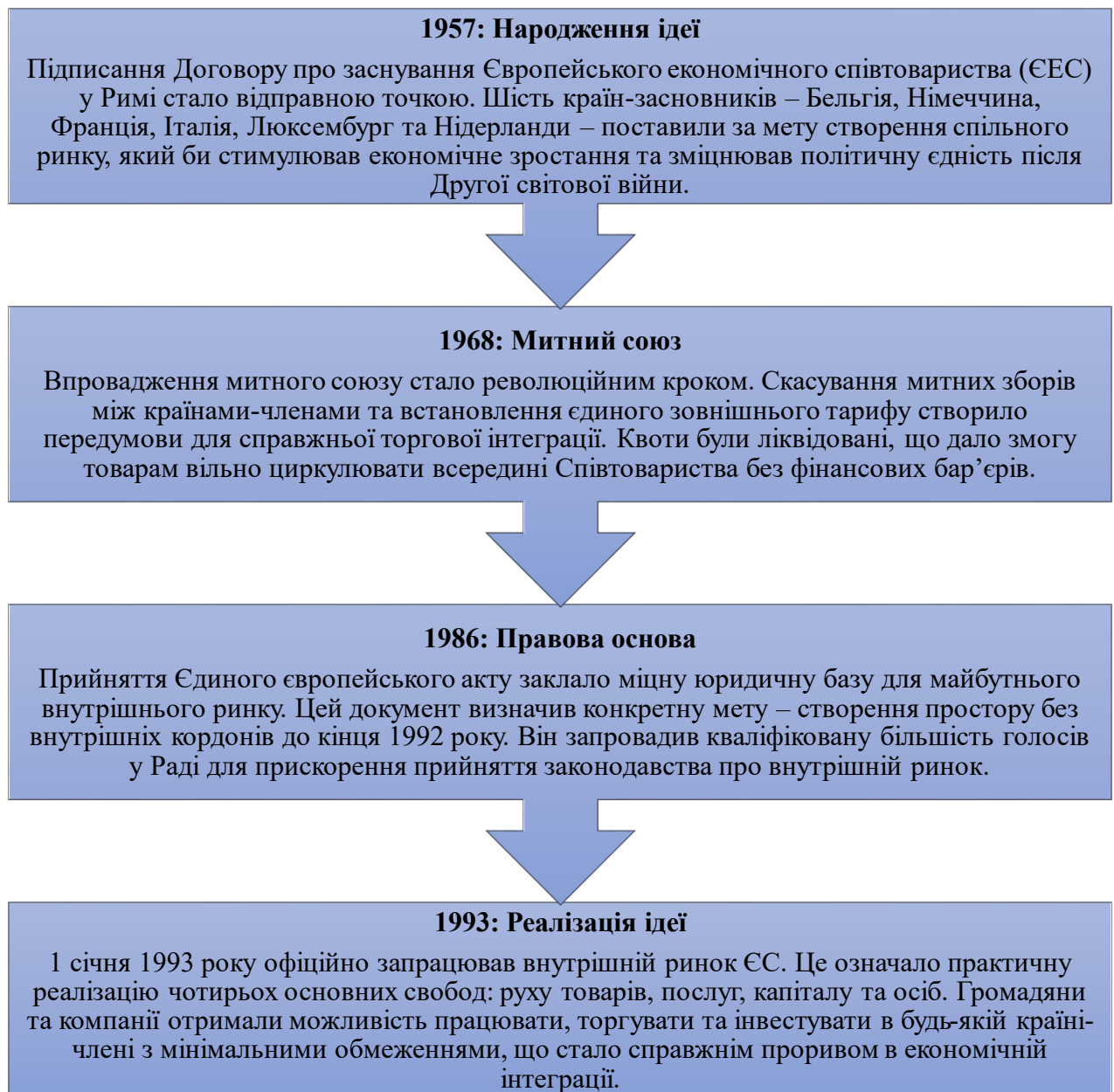


Рис. 12.1. Процес створення спільного ринку Європейського Союзу*

*Джерела: [7; 13].

Такими свободами є:

1. Свобода руху товарів. Товари, законно вироблені в одній країні ЄС, можуть вільно продаватися в усіх інших без митних зборів чи кількісних обмежень. Гармонізовані стандарти якості та безпеки забезпечують захист споживачів, водночас дозволяючи виробникам використовувати ефект

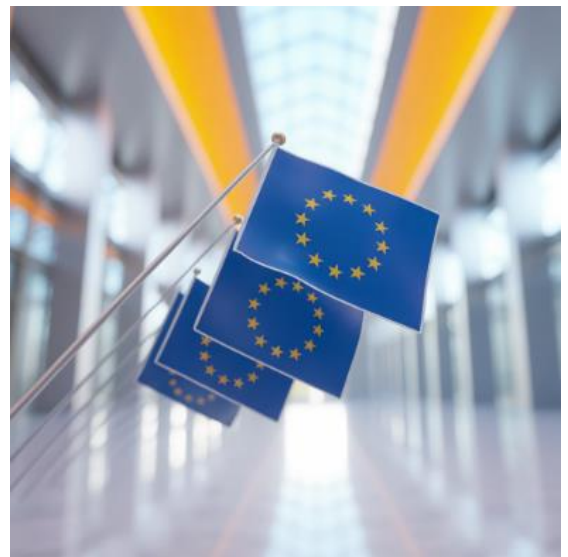
масштабу. Принцип взаємного визнання означає, що продукт, схвалений в одній країні, автоматично приймається в інших.

2. Свобода руху послуг. Компанії можуть надавати послуги в будь-якій країні-члені без необхідності створення постійного представництва. Це охоплює широкий спектр – від фінансових та консалтингових послуг до будівництва та транспорту. Директива про послуги спрощує процедури та зменшує адміністративні бар'єри, роблячи транскордонну діяльність більш доступною для малого та середнього бізнесу.

3. Свобода руху капіталу. Інвестори можуть вільно переміщувати кошти між країнами ЄС без обмежень чи контролю за рухом капіталу. Це створює єдиний фінансовий простір, де компанії можуть залучати фінансування з будь-якого джерела, а інвестори – диверсифікувати свої портфелі. Інтеграція фінансових ринків знижує вартість капіталу та підвищує ефективність розподілу ресурсів [7].

4. Свобода руху осіб. Громадяни ЄС мають право жити, працювати, навчатися та виходити на пенсію в будь-якій країні Союзу. Це не лише трудова міграція – це комплексне право на мобільність, яке включає доступ до соціального забезпечення, охорони здоров'я та освіти. Взаємне визнання професійних кваліфікацій дозволяє фахівцям практикувати свою професію в різних країнах [7].

Окрім чотирьох свобод, внутрішній ринок спирається на фундаментальний **принцип взаємного визнання**. Якщо товар або послуга законно виробляється чи надається в одній країні-члені, інші країни повинні дозволити їх продаж на своїй території, навіть якщо місцеві стандарти дещо відрізняються. Цей принцип, встановлений знаменитою справою *Cassis de Dijon* у 1979 році, запобігає фрагментації ринку через національні регуляторні відмінності.



Однак взаємне визнання не є абсолютним – країни можуть накладати обмеження з міркувань громадського здоров'я, безпеки, захисту довкілля чи споживачів, але лише якщо ці заходи пропорційні та недискримінаційні. Цей баланс між лібералізацією та правом на регулювання становить основу європейської економічної моделі.

Чотири свободи та принцип взаємного визнання створюють динамічну екосистему, яка стимулює конкуренцію, інновації та економічне зростання.

Успіх внутрішнього ринку ЄС залежить не лише від правових принципів, але й від складної інституційної архітектури, яка забезпечує розробку, впровадження та дотримання правил. Кожна інституція відіграє специфічну роль у цій системі стримувань та противаг, що гарантує демократичну легітимність та ефективне функціонування найбільшого єдиного ринку у світі.

До таких інституцій належать:

1. Європейська комісія.

Комісія виступає «стражем договорів» і відповідає за розробку законодавства про внутрішній ринок. Вона володіє виключним правом законодавчої ініціативи, моніторить впровадження директив у національне законодавство та розслідує порушення правил внутрішнього ринку. Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку координує роботу над усуненням бар'єрів та модернізацією правил відповідно до сучасних викликів, включаючи цифровізацію та екологічну трансформацію.

2. Європейський парламент і Рада ЄС.

Парламент та Рада формують законодавчу владу ЄС, приймаючи рішення за процедурою співрішення (тепер звичайна законодавча процедура). Парламент, що обирається безпосередньо громадянами, представляє інтереси європейського населення, тоді як Рада відображає позиції національних урядів. Для більшості питань внутрішнього ринку Рада голосує кваліфікованою більшістю, що прискорює прийняття рішень та запобігає блокуванню важливих реформ одиничними країнами.

3. Європейський суд справедливості.

Суд забезпечує однакове тлумачення та застосування законодавства ЄС у всіх країнах-членах. Через процедуру попереднього рішення національні суди можуть звертатися до Суду за роз'ясненнями щодо інтерпретації європейського права. Історичні рішення Суду, такі як справи Van Gend en Loos та Costa v ENEL, встановили фундаментальні принципи прямої дії та верховенства європейського права, які зміцнили правову основу внутрішнього ринку [1].

4. Європейський центральний банк.

ЄЦБ та національні центральні банки країн єврозони утворюють Євросистему, що відповідає за монетарну політику в 20 країнах, які використовують євро. Стабільність цін та фінансова інтеграція, що забезпечуються ЄЦБ, є критичними для ефективного функціонування внутрішнього ринку. Єдина валюта усуває валютні ризики, знижує транзакційні витрати та підвищує прозорість цін, що стимулює транскордонну торгівлю та інвестиції [1].

Окрім головних інституцій, низка спеціалізованих агенцій підтримує функціонування внутрішнього ринку. Європейське агентство з безпеки харчових

продуктів, Європейське агентство з лікарських засобів, Європейське агентство з хімічних речовин та інші забезпечують науково обґрунтоване регулювання у критичних секторах.

Держави-члени відіграють ключову роль у впровадженні законодавства ЄС через національні парламенти, уряди та адміністративні органи. Ефективна транспозиція директив та забезпечення виконання регламентів на національному рівні є критичними для успіху внутрішнього ринку.

Ця багаторівнева система управління, що поєднує наднаціональні та національні елементи, створює унікальну модель інтеграції. Вона дозволяє балансувати між потребою в єдиних правилах для всього ринку та повагою до національної різноманітності та субсидіарності, забезпечуючи легітимність та ефективність європейського проєкту.

Внутрішній ринок ЄС є не просто економічним механізмом – це потужний двигун процвітання, інновацій та соціального прогресу, що об'єднує понад 440 мільйонів людей з 27 країн у найбільший інтегрований ринок світу. Його вплив виходить далеко за межі торгових показників, формуючи якість життя громадян, конкурентоспроможність бізнесу та глобальне лідерство Європи у створенні сталої економічної моделі майбутнього.

Перевагами внутрішнього ринку ЄС можна вважати:

1. Економічні вигоди та конкурентоспроможність. Внутрішній ринок створює унікальний ефект масштабу, дозволяючи компаніям розширювати свою діяльність без складних процедур експорту. Це особливо важливо для малих та середніх підприємств (МСП), які становлять 99% усіх компаній ЄС та забезпечують дві третини робочих місць у приватному секторі. Доступ до великого ринку стимулює інвестиції в дослідження та розробки, інновації та підвищення продуктивності.

Конкуренція на внутрішньому ринку змушує компанії постійно вдосконалюватися, що веде до кращої якості продуктів та послуг за нижчими цінами для споживачів. Дослідження показують, що внутрішній ринок додав близько 8-9% до ВВП ЄС порівняно з гіпотетичною ситуацією без інтеграції.

2. Європейський зелений курс. ЄС інтегрує екологічні цілі у серце внутрішнього ринку через амбітну програму Європейського зеленого курсу. Нові екодизайн стандарти встановлюють вимоги щодо енергоефективності, довговічності та можливості ремонту продуктів – від електроніки до меблів. Цифровий паспорт продукту надасть споживачам та бізнесу інформацію про екологічний слід товарів, стимулюючи відповідальне споживання.

3. Циркулярна економіка. Перехід до циркулярної економіки трансформує традиційну модель «виробництво-споживання-утилізація» у систему, де ресурси використовуються максимально ефективно та повторно.

План дій ЄС щодо циркулярної економіки включає заходи для зменшення відходів, сприяння переробці та створення ринків для вторинної сировини, що одночасно захищає довкілля та створює нові економічні можливості.

4. Кліматична нейтральність. Зобов'язання ЄС досягти кліматичної нейтральності до 2050 року перетворює внутрішній ринок на майданчик для зелених технологій та інновацій. Механізм вуглецевого коригування на кордонах (СВАМ) забезпечить рівні умови між європейськими виробниками та імпортерами, запобігаючи «вуглецевій втечі» та стимулюючи глобальні стандарти сталості [7].

Інтеграція екологічних цілей у внутрішній ринок демонструє, що економічне зростання та захист довкілля не є взаємовиключними. Навпаки, сталий розвиток створює нові ринки, робочі місця та можливості для інновацій. Європейський досвід показує світові, що амбітні екологічні стандарти можуть співіснувати з економічним процвітанням, формуючи модель відповідального капіталізму XXI століття.

Хоча внутрішній ринок досяг значних успіхів за три десятиліття свого існування, він продовжує стикатися з викликами, що вимагають постійної адаптації та модернізації. Цифрова революція, пандемія COVID-19, геополітична нестабільність та кліматична криза створюють нові реалії, до яких внутрішній ринок повинен пристосуватися, зберігаючи свою конкурентоспроможність та актуальність у XXI столітті.

До сучасних викликів розвитку ЄС належать:

1. Подолання залишкових бар'єрів. Навіть після десятиліть інтеграції залишаються «невидимі» бар'єри, що перешкоджають повній реалізації потенціалу внутрішнього ринку. Фрагментовані податкові системи створюють складність для компаній, що працюють у багатьох юрисдикціях – різні ставки ПДВ, корпоративного податку та адміністративні процедури збільшують витрати на комплаєнс.

Правила електронної комерції досі різняться між країнами, утруднюючи транскордонний онлайн-бізнес. Визнання професійних кваліфікацій, попри існуючі директиви, залишається проблемою для багатьох професій – від архітекторів до медсестер. ЄС працює над спрощенням процедур через цифрові інструменти та гармонізацію стандартів, але прогрес вимагає політичної волі подолати національні інтереси.

2. Digital Single Market. Цифровізація перетворює економіку, і ЄС амбітно прагне створити єдиний цифровий ринок, який би забезпечив рівні умови для всіх учасників. Digital Services Act та Digital Markets Act – це революційні законодавчі акти, що встановлюють нові правила для цифрових платформ, боротьби з онлайн-монополіями та захисту прав споживачів у

віртуальному просторі.

Регламент про захист даних (GDPR) встановив високі стандарти приватності, які стали глобальним еталоном. Ініціативи щодо цифрової ідентифікації, електронних підписів та транскордонних цифрових послуг спрощують взаємодію громадян та бізнесу з державними органами. Інвестиції в цифрову інфраструктуру, включаючи 5G та широкосмугові мережі, створюють фундамент для інноваційної економіки майбутнього.

3. Програма IMERA. Пандемія COVID-19 виявила вразливість внутрішнього ринку до криз – закриття кордонів та односторонні обмеження паралізували ланцюги постачання та заблокували вільний рух критично важливих товарів, включаючи медичне обладнання та вакцини. У відповідь ЄС розробив Internal Market Emergency and Resilience Act (IMERA).

Ця програма створює механізми для забезпечення безперебійного руху товарів і послуг під час надзвичайних ситуацій. Вона включає системи раннього попередження, координацію національних запасів стратегічних товарів та процедури для уникнення необґрунтованих торгових обмежень у кризові періоди. Досвід пандемії та російської агресії проти України підкреслив необхідність стійкості та солідарності для збереження цілісності внутрішнього ринку.

4. Капітальні ринки ЄС. Створення єдиного простору капіталу (Capital Markets Union) залишається незавершеним проєктом, критичним для фінансування інновацій та зростання. Європейські компанії, особливо стартапи та МСП, традиційно покладаються на банківське кредитування, тоді як доступ до ринків капіталу обмежений.

ЄС працює над гармонізацією правил щодо цінних паперів, захисту інвесторів та банкрутства, щоб полегшити транскордонні інвестиції. Розвиток венчурного капіталу, краудфандингу та альтернативних фінансових інструментів може диверсифікувати джерела фінансування та зменшити залежність від традиційного банківського сектору. Успіх цієї ініціативи визначить спроможність Європи конкурувати з американським та азійським ринками капіталу. Водночас важливою передумовою ефективності цих процесів є усунення регуляторних бар'єрів між державами-членами, підвищення прозорості фінансових ринків та посилення координації на наднаціональному рівні. Це сприятиме формуванню більш інтегрованого та глибокого ринку капіталу в межах ЄС.

Ці виклики не є непереборними перешкодами, а радше можливостями для поглиблення інтеграції та модернізації внутрішнього ринку. Кожна криза стимулює інновації та реформи, які роблять європейську економіку сильнішою та стійкішою до майбутніх потрясінь.

12.2. Торговельна політика США та її глобальний вплив

Торговельна політика Сполучених Штатів Америки є одним із найвпливовіших факторів, що формують сучасну світову економіку. Як найбільша економіка світу, США володіють унікальною здатністю визначати правила міжнародної торгівлі, впливати на глобальні ланцюги постачання та формувати економічні відносини між країнами.

Після закінчення Другої світової війни Сполучені Штати очолили створення системи міжнародних економічних інституцій, які мали на меті запобігти повторенню економічних катастроф 1930-х років та створити стабільний фундамент для післявоєнного відновлення. Міжнародний валютний фонд та Світова організація торгівлі стали наріжними каменями цієї системи, встановлюючи правила гри для міжнародної торгівлі та фінансової стабільності. Американське лідерство в цих інституціях не було випадковим – воно відображало економічну потужність США та їхнє бачення світового економічного порядку (рис. табл. 12.1).

Таблиця 12.1

Міжнародні організації, створені за ініціативи та за участю США

Міжнародний валютний фонд	Світова організація торгівлі	Світовий банк
Створений у 1944 році для забезпечення валютної стабільності та надання фінансової допомоги країнам у кризових ситуаціях. США володіють найбільшою часткою голосів та правом вето.	Створена у 1995 році на основі ГАТТ для регулювання міжнародної торгівлі та вирішення торговельних суперечок між країнами через систему арбітражу.	Фокусується на економічному розвитку та зменшенні бідності через фінансування інфраструктурних проєктів та реформ у країнах, що розвиваються.

*Джерело: [9].

Однак останні роки позначилися зростаючою критикою цих інституцій як усередині США, так і за їх межами. Адміністрація президента США Д. Трампа неодноразово висловлювала невдоволення діяльністю СОТ, звинувачуючи організацію в неефективності та упередженості проти американських інтересів. США навіть блокували призначення нових суддів до апеляційного органу СОТ, фактично паралізувавши його здатність вирішувати торговельні суперечки. Це призвело до безпрецедентної кризи в системі багатосторонньої торгівлі (рис. 12.2).

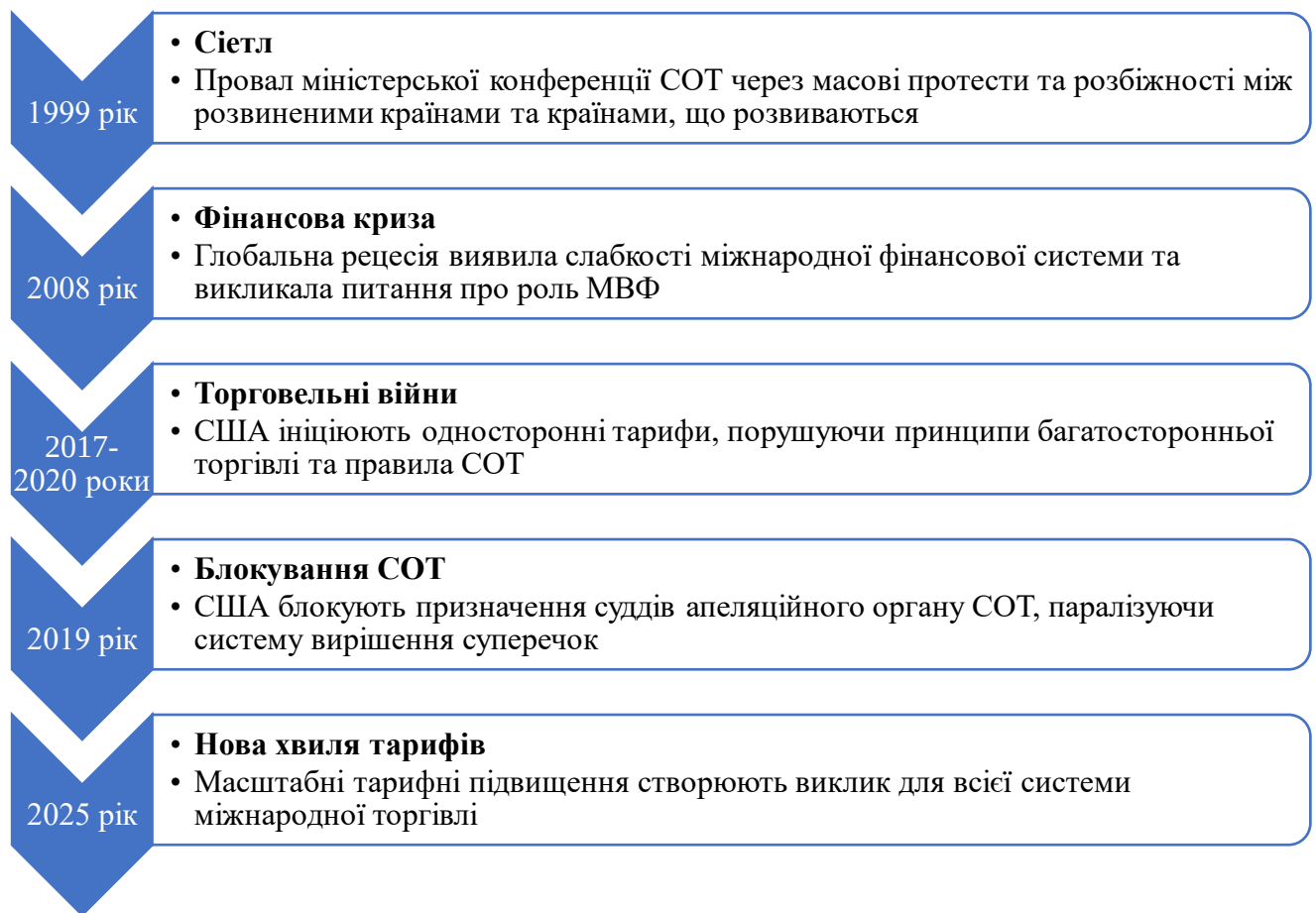


Рис. 12.2. Ключові етапи криз і викликів у міжнародній торгівлі*

*Джерело: [85].

Протести в Сіетлі 1999 року стали символом народного опору некерованій глобалізації. Десятки тисяч демонстрантів – від профспілок до екологічних активістів – вийшли на вулиці, протестуючи проти того, що вони сприймали як загрозу робочим місцям, екологічним стандартам та демократичному управлінню. Ці протести продемонстрували глибокий розкол у суспільстві щодо переваг вільної торгівлі.

Протягом другої половини ХХ століття Сполучені Штати використовували свою економічну потужність для активного просування глобалізації. Американські компанії виходили на нові ринки, долар став світовою резервною валютою, а американські стандарти якості та бізнес-практики поширювалися по всьому світу. Проте, незважаючи на риторику вільної торгівлі, США зберігали певний рівень економічного захисту. Американський ринок залишався відносно ізольованим завдяки кільком ключовим факторам. По-перше, величезний внутрішній попит створював самодостатню економічну екосистему, де багато компаній могли процвітати, орієнтуючись виключно на національний ринок. По-друге, географічна

віддаленість США від основних світових торговельних центрів природним чином обмежувала деякі види торгівлі та створювала транспортні бар'єри.

Ця дуальність – активне просування глобалізації за кордоном при збереженні елементів захисту всередині країни – створила складну динаміку у міжнародних економічних відносинах, наслідки якої відчутні й сьогодні.

Торговельна політика Сполучених Штатів виходить далеко за межі простих економічних розрахунків та бізнес-інтересів. Вона є потужним інструментом геополітичного впливу, за допомогою якого Америка формує глобальний економічний порядок, визначає правила міжнародної торгівлі та підтримує свою роль глобального гегемона. Ця роль була вибудована протягом десятиліть після Другої світової війни, коли США очолили створення міжнародних економічних інституцій та встановили долар як світову резервну валюту.

У підсумку, еволюція торговельної політики Сполучених Штатів відображає суперечливе поєднання ідеології відкритих ринків із прагматичним захистом національних економічних і стратегічних інтересів. З одного боку, США виступали головним архітектором ліберальної світової торговельної системи, сприяючи поширенню правил, інституцій та стандартів глобалізації. З іншого – збереження вибіркового протекціоністських механізмів і дедалі активніше використання торгівлі як інструменту геополітичного тиску свідчать про трансформацію ролі США у світовій економіці. Ця подвійність визначає сучасні дискусії щодо майбутнього багатосторонньої торговельної системи та підкреслює, що подальший розвиток глобальної торгівлі значною мірою залежатиме від стратегічних рішень Сполучених Штатів у контексті зростаючої міжнародної конкуренції, внутрішніх соціально-економічних викликів і зміни балансу сил у світовій економіці.

12.3. Торговельна експансія Китаю: ініціатива «Один пояс – один шлях»

Торговельна політика Китайської Народної Республіки пройшла шлях від повної ізоляції до статусу найбільшого експортера світу.

Створення Китайської Народної Республіки в 1949 році під керівництвом Мао Цзедуна ознаменувало радикальний розрив з попередньою економічною системою. Новий уряд взяв курс на побудову соціалістичної економіки за радянським зразком, що передбачало повну централізацію економічного планування, колективізацію сільського господарства та ліквідацію приватної власності на засоби виробництва.

Торговельна політика цього періоду базувалася на принципі автаркії – економічної самодостатності та незалежності від зовнішніх ринків. Іноземні інвестиції були повністю заборонені, зовнішня торгівля мінімізована і здійснювалася виключно через державні монополії. Китай фактично самоізолювався від світової економічної системи, розриваючи торгові зв'язки з капіталістичними країнами.

1978 рік став поворотним моментом в економічній історії Китаю. Ден Сяопін, прийшовши до влади після смерті Мао, ініціював політику «реформ і відкриття», що означала поступовий перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки при збереженні політичної монополії Комуністичної партії. Тобто економічна ефективність ставала пріоритетом над ідеологічною чистотою [48].

Ключовим елементом нової торговельної політики стало створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) – територій з пільговим режимом оподаткування, спрощеним регулюванням та можливістю залучення іноземного капіталу. Перші СЕЗ були створені в прибережних містах Шеньчжень, Чжухай, Шаньтоу та Сямень у 1980 році. Шеньчжень, що був рибальським селищем з населенням 30 тисяч осіб, за два десятиліття перетворився на мегаполіс з 10 мільйонами жителів і став символом китайського економічного дива.

Ключовими реформами стали:

1. Децентралізація економічних рішень та надання автономії підприємствам.
2. Легалізація приватного підприємництва та змішаних форм власності.
3. Відкриття економіки для іноземних інвестицій та технологій.
4. Поступова лібералізація ціноутворення та торгівлі.
5. Створення фондових бірж у Шанхаї (1990) та Шеньчжені (1991).

Вступ Китаю до СОТ у грудні 2001 року став кульмінацією процесу економічного відкриття. Це рішення вимагало від Китаю зниження митних тарифів, відкриття ринків для іноземних компаній та приведення законодавства у відповідність до міжнародних стандартів. Західні країни розраховували, що економічна лібералізація призведе до політичної демократизації, але Китай довів можливість поєднання ринкової економіки з авторитарним політичним режимом. Членство в СОТ дало Китаю доступ до глобальних ринків і перетворило країну на «світову фабрику», яка виробляє від іграшок до електроніки для всієї планети.

У ХХІ столітті Китай остаточно утвердився як глобальна торгова супердержава. З 2010 року країна стала найбільшим експортером світу, випередивши Сполучені Штати, і найбільшим торговим партнером для понад 120 країн. Китайська економіка інтегрована у всі ключові глобальні ланцюги

постачання – від виробництва електроніки до фармацевтики [48].

Торгівельна стратегія Китаю в XXI столітті характеризується активним укладанням багатосторонніх і двосторонніх торгових угод. Найбільшою з них є Регіональне всеосяжне економічне партнерство (RCEP), підписане у 2020 році, яке об'єднує 15 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону з населенням понад 2,2 мільярда осіб і охоплює близько 30% світового ВВП. Ця угода створює найбільшу у світі зону вільної торгівлі та закріплює позиції Китаю як центру азіатської економічної інтеграції.

Перевагами Китаю у глобальній торгівлі наразі є (рис. 12.3):

Новий шовковий шлях	Експансія в Африку	Технологічне лідерство
Глобальна ініціатива розвитку інфраструктури, що з'єднує Азію, Європу та Африку через сухопутні та морські маршрути	Масштабні інвестиції в африканську інфраструктуру в обмін на доступ до ресурсів та нових ринків збуту	Експорт передових технологій від швидкісних залізниць до телекомунікаційних мереж 5G

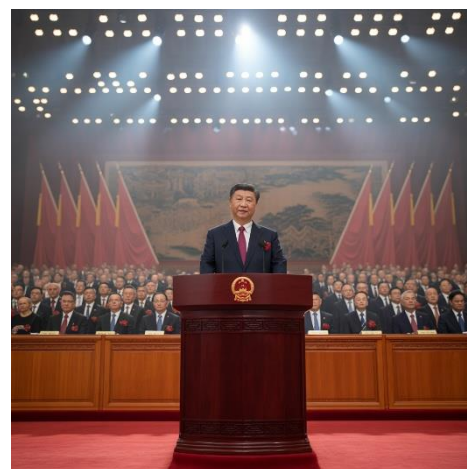
Рис. 12.3. Переваги КНР у глобальній торгівлі*

*Джерело: [44].

Ініціатива «Один пояс – один шлях» (BRI) була запущена у 2013 році президентом Китаю Сі Цзіньпіном як масштабна стратегія розвитку інфраструктури та економічної співпраці, що охоплює три континенти. Концепція BRI відроджує історичний Великий шовковий шлях, який протягом століть з'єднував Схід із Заходом, але адаптує його до реалій сучасної глобальної економіки.

Ініціатива складається з двох основних компонентів, які доповнюють один одного та створюють всеохоплюючу мережу торговельних зв'язків. **Шовковий економічний пояс** представляє сухопутний маршрут, що проходить через Центральну Азію, РФ та Європу, з'єднуючи промислові центри Китаю з європейськими ринками.

Морський шовковий шлях XXI століття охоплює морські торговельні коридори через Південно-Китайське море, Індійський океан, Червоне море та Середземне море, забезпечуючи доступ до портів Південно-Східної Азії, Південної Азії, Африки



та Європи.

Основна мета ініціативи полягає у посиленні економічних, торговельних та культурних зв'язків між Азією, Європою та Африкою через комплексний розвиток транспортних коридорів, морських портів, енергетичної інфраструктури та цифрових мереж.

BRI передбачає інвестиції в залізниці, автомобільні дороги, аеропорти, морські порти, енергетичні проєкти, телекомунікаційні мережі та промислові зони, створюючи інтегровану екосистему для міжнародної торгівлі та економічного співробітництва [48].

Ініціатива «Один пояс – один шлях» відображає багатовимірну стратегію Китаю, яка поєднує економічні, геополітичні та фінансові цілі. На економічному рівні BRI спрямована на стимулювання зростання у внутрішніх регіонах Китаю, особливо в західних провінціях, які історично відставали від прибережних економічних зон. Масштабні інфраструктурні проєкти створюють попит на китайську будівельну техніку, сталь, цемент та інші матеріали, підтримуючи національні галузі промисловості.

Цілями впровадження політики «Один пояс – один шлях» є:

1. Стимулювання економічного зростання. Розвиток внутрішніх регіонів Китаю через інфраструктурні проєкти, створення робочих місць та підвищення рівня життя у західних провінціях. Експорт надлишкових виробничих потужностей, будівельних матеріалів та обладнання.

2. Геополітичне розширення впливу. Позиціонування Китаю як глобального лідера через інвестиції в критичну інфраструктуру країн-партнерів. Створення мережі економічних залежностей у стратегічно важливих регіонах Азії, Африки та Європи.

3. Підтримка китайських компаній. Вихід національних корпорацій на міжнародні ринки, диверсифікація експортних каналів. Забезпечення контрактів для китайських будівельних, енергетичних та телекомунікаційних компаній.

4. Фінансова інтеграція. Просування міжнародного використання юаня (RMB) у торговельних розрахунках та інвестиційних проєктах. Зменшення залежності від долара США у регіональній торгівлі [48].

Геополітичний вимір ініціативи передбачає розширення впливу Китаю в ключових регіонах світу. Через фінансування та будівництво портів, залізниць та енергетичних проєктів Китай створює мережу економічних зв'язків, які посилюють його дипломатичні позиції.

BRI також служить інструментом для диверсифікації китайської економіки, сприяючи переходу від експортно-орієнтованої моделі до більш збалансованої структури з акцентом на послуги, високі технології та внутрішнє споживання. Підтримка китайських компаній у виході на міжнародні ринки

допомагає їм набувати досвіду, технологій та глобальної репутації.

Фінансовий аспект ініціативи включає просування використання юаня у міжнародних розрахунках, що може поступово зменшити глобальну залежність від долара США. Китай створив спеціалізовані фінансові інститути, такі як Азійський банк інфраструктурних інвестицій (АІІВ) з капіталом понад 100 млрд доларів та Фонд Шовкового шляху з 40 млрд доларів, які надають кредити країнам-учасникам на вигідних умовах, одночасно розширюючи вплив китайської фінансової системи.

Незважаючи на амбітність та масштаб, ініціатива «Один пояс – один шлях» стикається з численними викликами та критикою з боку міжнародної спільноти, експертів та навіть деяких країн-учасниць. Ці проблеми охоплюють геополітичні, економічні, екологічні та соціальні аспекти, які можуть вплинути на довгострокову життєздатність проекту. Такими викликами є:

1. Геополітична напруга.

Зростаюча конкуренція між Китаєм та США за глобальний вплив призводить до формування альтернативних ініціатив, таких як американська Build Back Better World (B3W) та європейська Global Gateway. Деякі країни розглядають BRI як інструмент китайської гегемонії, що викликає опір та недовіру. Стратегічні порти та інфраструктурні об'єкти можуть мати подвійне призначення, включаючи військове використання.

2. Боргова пастка.

Найбільш поширене звинувачення стосується «дипломатії боргової пастки» – ситуації, коли країни-партнери не можуть повернути китайські кредити і змушені передавати контроль над стратегічними активами. Приклад: Шрі-Ланка передала порт Хамбантота Китаю в оренду на 99 років після неспроможності виплатити борг у 1,4 млрд доларів. Високі відсоткові ставки та жорсткі умови кредитування створюють ризики для економічної суверенності.

3. Екологічні проблеми.

Масштабні інфраструктурні проекти часто супроводжуються негативним екологічним впливом: вирубування лісів, забруднення водних ресурсів, порушення біорізноманіття, високі викиди парникових газів. Будівництво вугільних електростанцій у країнах-партнерах суперечить глобальним зобов'язанням щодо клімату.

4. Соціальні виклики.

Переважання китайської робочої сили замість місцевої у будівельних проєктах викликає незадоволення. Примусове переселення спільнот для звільнення території під інфраструктуру. Недостатня прозорість договорів та відсутність консультацій з місцевими громадами [48].

Додатковими викликами є корупційні ризики у країнах з низьким рівнем

управлінської прозорості, політична нестабільність у регіонах реалізації проєктів (Афганістан, Пакистан, деякі африканські країни), та економічна неефективність окремих «білих слонів» – проєктів, які не генерують достатньо доходу для виправдання інвестицій. Китаю доведеться адаптувати підхід до BRI, щоб враховувати ці критичні зауваження.

Ініціатива «Один пояс – один шлях» залишається ключовим інструментом Китаю для формування нової глобальної економічної архітектури, яка відображає зростаючу роль країни у світовій економіці та геополітиці. За понад десятиліття існування BRI продемонструвала безпрецедентний масштаб амбіцій, охопивши більшість континентів та залучивши трильйони доларів інвестицій у розвиток транспортної, енергетичної та цифрової інфраструктури.

12.4. Розвиток торговельних відносин України з ЄС, США та Китаєм

Зовнішня торгівля України демонструє позитивну динаміку розвитку навіть в умовах складних геополітичних викликів. Загальний товарообіг країни зростає попри військові дії. Структура зовнішньої торгівлі України характеризується значним переважанням імпорту над експортом, що створює торговельний дефіцит. Така ситуація відображає потребу економіки в імпортних товарах для підтримки виробництва та споживання, а також вказує на необхідність подальшої роботи над збільшенням експортного потенціалу країни.

Європейський Союз залишається головним торговельним партнером України, на який припадає значна частка як експорту, так і імпорту. Це результат багаторічної інтеграції та економічної співпраці між Україною та європейськими країнами.

Україна активно працює над диверсифікацією своїх торговельних зв'язків, розвиваючи відносини з різними регіонами світу, що зменшує залежність від окремих ринків та підвищує стійкість економіки.

Польща посідає особливе місце серед торговельних партнерів України, будучи найбільшим європейським партнером. Географічна близькість, спільна історія та розвинена транспортна інфраструктура сприяють інтенсивній торгівлі між двома країнами. Польща стала важливим транзитним хабом для українських товарів, які постачаються до інших європейських країн, а також значним постачальником товарів та послуг для українського ринку [108].

Торговельні відносини між Україною та Європейським Союзом переживають період значного зміцнення та поглиблення інтеграції. Після запровадження безмитного режиму та приєднання до єдиного митного простору,

торгівля з ЄС демонструє стабільне зростання на рівні 6% щорічно. Це створює сприятливі умови для українських експортерів та відкриває нові можливості для розширення присутності української продукції на європейських ринках [33].

Основною експортною продукцією України є (рис. 12.4):

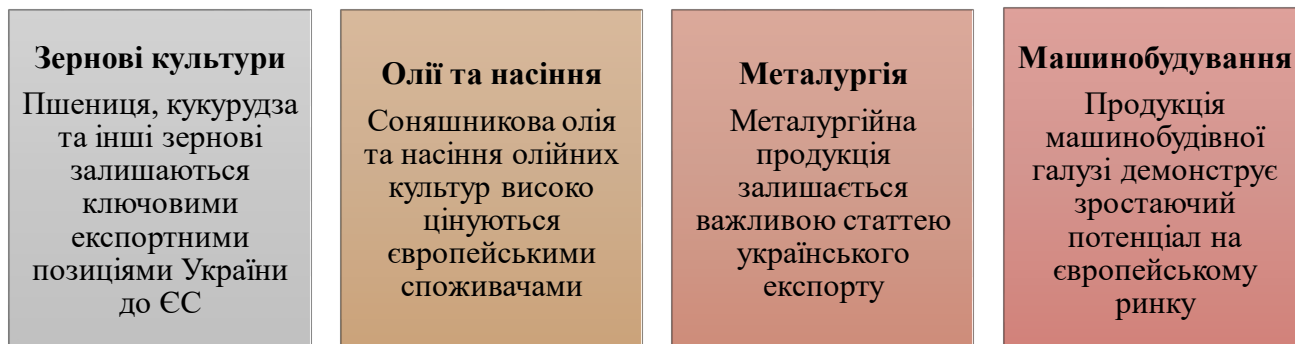


Рис. 12.4. Основні групи експорту вітчизняної продукції до ЄС*

*Джерело: [10].

Основні експортні позиції України до ЄС відображають як традиційні переваги країни, так і нові напрями розвитку. Зернові культури, олії та насіння продовжують домінувати в структурі експорту, забезпечуючи продовольчу безпеку європейських країн. Водночас зростає частка металургійної продукції та машинобудування, що свідчить про диверсифікацію експортної бази та підвищення доданої вартості українських товарів.

Стабільність логістичних та виробничих ланцюгів у європейському регіоні сприяє подальшому зростанню торгівлі. Розвиток транспортної інфраструктури та спрощення митних процедур створюють додаткові можливості для бізнесу.

Європейські країни демонструють різноманітний підхід до співпраці з Україною. Окрім Польщі, що займає лідируючі позиції, Німеччина є найважливішим економічним партнером серед великих європейських економік. Італія, Чехія, Болгарія, Угорщина та Румунія також входять до списку топ-партнерів, кожна з яких має свої особливості та пріоритети у торговельних відносинах з Україною. Географічне розташування цих країн створює природні торговельні коридори та сприяє розвитку регіональної економічної інтеграції.

Торговельні відносини між Україною та Сполученими Штатами Америки характеризуються поєднанням економічної співпраці та політичного партнерства. США посідають п'яте місце за обсягом торговельного обороту з Україною, що підкреслює важливість трансатлантичних економічних зв'язків навіть на фоні географічної віддаленості двох країн [108].

Україна *імпортує* зі США переважно високотехнологічну продукцію, що відображає технологічне лідерство американської економіки. Основні імпортні позиції включають:

- машини та промислове обладнання найвищого технологічного рівня;
- фармацевтична продукція та медичне обладнання;
- високотехнологічні компоненти для різних галузей промисловості;
- сучасне програмне забезпечення та цифрові рішення [33].

Експорт України до Сполучених Штатів традиційно базується на аграрній продукції та металургії. Українська продукція знаходить свою нішу на американському ринку завдяки конкурентоспроможним цінам та високій якості. Водночас існує значний потенціал для розширення номенклатури експортних товарів, особливо в сегменті продукції з більшою доданою вартістю.

Торговельні відносини між Україною та **Китайською Народною Республікою** демонструють інтенсивну динаміку розвитку. За даними першої половини 2025 року, обсяг торгівлі України з Китаєм наближається до позначки 9 млрд доларів, що втричі перевищує обсяги торгівлі з будь-якою окремою європейською країною.

Структура українського *експорту* до Китаю відображає сировинну спрямованість двосторонньої торгівлі:

- ✓ залізна руда – 33% від загального обсягу експорту;
- ✓ кукурудза – 20% експортних поставок;
- ✓ інші аграрні товари та сировинні ресурси.

Китай постачає в Україну переважно високотехнологічну продукцію (*імпорт*):

- напівпровідники – ключові компоненти для електроніки;
- телефони – 15% китайського експорту в Україну;
- електроніка, побутова техніка, промислове обладнання.

Структура торгівлі між Україною та Китаєм демонструє класичну модель відносин між країною, що розвивається, та індустріальним гігантом. Така структура торгівлі створює як можливості, так і виклики для української економіки [33].

Попри вражаючі обсяги торгівлі, співпраця з Китаєм несе певні виклики для української економіки. Торговельний баланс залишається негативним – імпорт зростає швидшими темпами, ніж експорт, що створює тиск на платіжний баланс України. Крім того, сировинна спрямованість експорту обмежує потенціал для економічного зростання та створення робочих місць з високою доданою вартістю. Для подолання цих викликів Україні необхідно працювати над диверсифікацією експорту, розвитком переробних виробництв та просуванням товарів з більшою доданою вартістю на китайський ринок.

Аналіз торговельних відносин України з трьома ключовими партнерами – Європейським Союзом, Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою – демонструє складну та багатогранну картину розвитку української зовнішньої торгівлі. Кожен з цих партнерів відіграє унікальну роль у економічній стратегії країни, пропонуючи різні можливості та створюючи специфічні виклики. Розуміння цих особливостей є критично важливим для формування ефективної зовнішньоекономічної політики України на найближчі роки [14].

Геополітичні виклики та війна в Україні суттєво впливають на структуру зовнішньої торгівлі країни, але водночас демонструють вражаючу здатність української економіки адаптуватися до нових реалій. Переорієнтація експортних потоків, диверсифікація ринків збуту та розвиток нових торговельних маршрутів свідчать про гнучкість та стійкість української бізнес-спільноти. Країна успішно освоює нові ринки, адаптує свою продукцію до вимог різних споживачів та знаходить інноваційні рішення для подолання логістичних викликів.

12.5. Регіональні торговельні угоди нового покоління (СЕТА, СРТПР, РСЕР)

У сучасному світі регіональні торговельні угоди нового покоління перетворюються на потужні інструменти економічної інтеграції, що виходять далеко за межі традиційного зниження тарифів. СЕТА, СРТПР та РСЕР представляють різні моделі міжнародної співпраці, які формують нове обличчя глобальної торгівлі ХХІ століття.

1. СЕТА – Всеосяжна економічна і торговельна угода між Канадою та Європейським Союзом.



Підписана у 2016 році між Канадою та Європейським Союзом, Всеосяжна економічна і торговельна угода (СЕТА) формує один із найпрогресивніших торговельно-економічних режимів у сучасній світовій практиці. Документ закладає нові стандарти міжнародного економічного співробітництва, поєднуючи амбітну лібералізацію торгівлі з високими соціальними та екологічними вимогами.

Угода передбачає скасування близько 98% митних тарифів між двома економічними блоками, які разом охоплюють

понад 530 мільйонів споживачів. Це не лише усунення торговельних бар'єрів – СЕТА створює інтегрований регуляторний простір, у межах якого бізнес може функціонувати на обох берегах Атлантики за узгодженими правилами [52].

Спрощення доступу до ринків послуг відкриває нові можливості для професіоналів, інноваційних компаній і фінансових установ, сприяючи подальшому поглибленню економічної взаємодії між Канадою та ЄС.

Особливу увагу СЕТА приділяє захисту прав інтелектуальної власності, включаючи географічні зазначення походження товарів. Це означає, що європейські виробники сиру пармезан або шампанського отримують захист своїх брендів на канадському ринку, тоді як канадські виробники кленового сиропу та віскі також користуються аналогічним захистом у ЄС.

Станом на 2025 рік СЕТА демонструє високі результати: торгівля між Канадою та ЄС зросла на 15%, особливо в агропромисловому секторі та цифровій економіці. Канадські фермери отримали доступ до найбільшого у світі ринку преміальних продуктів харчування, тоді як європейські технологічні компанії активно розширюють свою присутність у північноамериканському цифровому просторі. Впровадження високих стандартів сталого розвитку гарантує, що економічне зростання не відбувається за рахунок екології чи соціальних прав працівників.

Важливим аспектом СЕТА є інноваційні механізми врегулювання спорів, які підвищують довіру бізнесу та створюють передбачуване правове середовище. Замість традиційного арбітражу інвестор-держава, СЕТА запроваджує постійний Інвестиційний суд із незалежними суддями, що працюють на основі прозорих процедур. Це новаторський підхід, який може стати моделлю для майбутніх торговельних угод.

2. СРТРР – Всеосяжна і прогресивна угода про Транстихоокеанське партнерство.

Всеосяжна і прогресивна угода про Транстихоокеанське партнерство (СРТРР) об'єднує одинадцять країн Азійсько-Тихоокеанського регіону, формуючи одну з найдинамічніших зон вільної торгівлі у світі. До складу учасників входять Японія, Австралія, Канада, Мексика, В'єтнам, Чилі, Перу, Нова Зеландія, Сінгапур, Малайзія та Бруней – держави, що разом представляють значне економічне розмаїття та потужний інноваційний потенціал [4].

СРТРР вирізняється високими стандартами у ключових сферах сучасної економіки. Угода закріплює передові норми у сфері праці, включаючи заборону дитячої та примусової праці, гарантування права на колективні переговори та забезпечення безпечних умов праці. Екологічні положення зобов'язують

держави-учасниці вживати заходів проти незаконного використання природних ресурсів і торгівлі дикими тваринами [52].

Особливо інноваційними є положення щодо цифрової торгівлі: СРТРР забороняє вимоги до локалізації даних і встановлює принципи вільного транскордонного обміну інформацією. Це створює сприятливе середовище для діяльності технологічних компаній, стартапів і постачальників хмарних послуг.

У 2025 році СРТРР продовжує розширюватися та поглиблювати економічну інтеграцію. В'єтнам і Чилі суттєво активізували участь у межах угоди, використовуючи її як інструмент модернізації національних економік і залучення іноземних інвестицій. Тривають переговори про приєднання Великої Британії, яка після Brexit активно розширює мережу торговельних партнерств, а також Південної Кореї, чия високотехнологічна економіка може надати угоді нового імпульсу розвитку.

СРТРР сприяє формуванню регіональних ланцюгів доданої вартості, насамперед у високотехнологічних галузях. Японські виробники електроніки поєднують власні розробки з в'єтнамськими виробничими потужностями та австралійськими ресурсами, створюючи конкурентоспроможні продукти. Канадські технологічні компанії отримують доступ до динамічних азійських ринків, тоді як мексиканські виробники інтегруються у транстихоокеанські виробничі мережі. Така багатостороння співпраця підвищує стійкість економік до глобальних шоків і відкриває нові можливості для інноваційного розвитку.

3. RCER – Всеосяжне регіональне економічне партнерство.

Всеосяжне регіональне економічне партнерство (RCER) є найбільшою у світі зоною вільної торгівлі за чисельністю населення та обсягом валового внутрішнього продукту [52]. Запущена у 2022 році, ця мегаугода об'єднує економічні гіганти Азії: Китай, Японію, Південну Корею, Австралію, Нову Зеландію та всі десять країн-членів Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). RCER охоплює близько 30% світового ВВП та об'єднує понад 2,3 мільярда людей – найбільший споживчий ринок на планеті.

На відміну від СЕТА та СРТРР, RCER фокусується передусім на практичних аспектах лібералізації торгівлі. Основний акцент зроблено на зниженні тарифів на товари – угода передбачає поступове скасування мит на понад 90% товарних позицій протягом 20 років. Особливу увагу приділено спрощенню процедур митного контролю: впровадження електронних систем декларування, гармонізація документів та скорочення часу очікування на кордонах суттєво знижують логістичні витрати для бізнесу. У підсумку це сприяє поглибленню регіональної економічної інтеграції та посиленню позицій Азійсько-Тихоокеанського регіону у світовій торгівлі.

Континентальні ланцюги поставок

За даними Deutsche Bank Research (2025), RCEP активно сприяє формуванню континентальних ланцюгів поставок, зменшуючи залежність азійських економік від західних ринків. Китайські виробники електроніки інтегруються з південнокорейськими постачальниками компонентів, японськими розробниками технологій та в'єтнамськими складальними підприємствами.

Австралійські та новозеландські сировинні ресурси безперешкодно надходять до виробничих центрів Південно-Східної Азії, де перетворюються на готову продукцію для внутрішнього споживання та експорту.

Попри масштабність і стратегічне значення, експерти відзначають низку обмежень RCEP. На відміну від CETA та CPTPP, ця угода не містить суворих положень щодо трудових стандартів, екологічної відповідальності та соціального захисту. Її норми у сферах цифрової торгівлі та інтелектуальної власності залишаються менш амбітними, що зумовлено значною різницею в рівнях економічного розвитку держав-учасниць. Відсутність дієвих механізмів забезпечення сталого розвитку може стримувати довгострокове економічне зростання, водночас створюючи ризики для довкілля та соціальної справедливості.

Попри ці виклики, RCEP відіграє ключову роль у формуванні нового геоекономічного порядку. Угода створює альтернативний центр економічної гравітації, який функціонує незалежно від трансатлантичних зв'язків. Для країн Азії це означає зміцнення економічної автономії та розширення можливостей для розвитку торгівлі на власних умовах. У контексті зростання геополітичної напруженості RCEP виступає інструментом економічної інтеграції, здатним пом'якшувати політичні розбіжності через посилення взаємної економічної залежності.

Три мегаугоди нового покоління – CETA, CPTPP і RCEP – уособлюють різні моделі та філософії економічної інтеграції, кожна з яких відповідає специфічним потребам і пріоритетам своїх учасників:

1. CETA характеризується найвищим рівнем інтеграції та жорсткими стандартами: екологічні норми, трудові права й соціальна відповідальність становлять її інституційний фундамент.

2. CPTPP вирізняється гнучкістю та інноваційністю, особливо у сфері



цифрової економіки й захисту інтелектуальної власності.

3. RCEP вражає масштабом і геополітичною вагою, об'єднуючи найбільший споживчий ринок світу та створюючи платформу для посилення економічної самодостатності азійського регіону.

Усі три угоди активно стимулюють розвиток цифрової торгівлі, хоча й різними підходами:

1. CPTPP встановлює найпрогресивніші норми, зокрема заборону вимог щодо локалізації серверів, захист вихідного коду програмного забезпечення та принципи недискримінації цифрових продуктів.

2. CETA інтегрує цифрові послуги у загальну систему торгівлі послугами, надаючи їм такий самий режим, як і традиційним секторам економіки.

3. RCEP лише робить перші кроки у регулюванні електронної комерції, залишаючи державам-учасникам ширший простір для адаптації норм до національної специфіки.

Пандемія COVID-19 та подальші геополітичні трансформації прискорили процес цифровізації світової торгівлі й змінили пріоритети міжнародного економічного співробітництва. Уряди дедалі більше зосереджуються на забезпеченні стійкості ланцюгів постачання, продовольчій безпеці та розвитку критичних технологій. Ці тенденції відображено у нових редакціях чинних угод. Так, оновлення Центральноєвропейської угоди про вільну торгівлю (CEFTA) у 2024 році включило положення щодо електронної комерції, транскордонного обміну даними та кібербезпеки.

Важливим напрямом еволюції торговельних режимів стає розвиток механізмів врегулювання спорів, які виходять за межі традиційного арбітражу. Постійні інвестиційні суди, передбачені, зокрема, CETA, формують прецедентну практику та підвищують передбачуваність для бізнесу. Прозорість процедур і залучення незалежних суддів зміцнюють легітимність торговельних угод у суспільній свідомості. Захист прав інтелектуальної власності також зазнає якісної трансформації – від простого визнання патентів до створення механізмів трансферу технологій і розвитку спільних досліджень. Сукупність цих процесів формує більш стійкий фундамент для довгострокових інвестицій, інновацій та сталого розвитку глобальної економіки.

Питання для самоконтролю:

1. Які історичні та економічні передумови зумовили формування регіональних торговельних систем у світовій економіці?

2. У чому полягають ключові принципи та етапи становлення європейської торгової системи?

3. Які основні особливості внутрішнього ринку Європейського Союзу та як «чотири свободи» впливають на регіональну інтеграцію?
4. Яку роль відіграють інституції ЄС у забезпеченні функціонування внутрішнього ринку та єдиної торговельної політики?
5. Яким чином Європейський Союз використовує торговельну політику як інструмент економічного та нормативного впливу у світі?
6. У чому полягає сучасна торговельна політика США та як вона поєднує елементи багатосторонності, протекціонізму й геоекономіки?
7. Які глобальні наслідки має торговельна політика США для світової торговельної системи та діяльності СОТ?
8. Які стратегічні цілі реалізує Китай через ініціативу «Один пояс – один шлях» і як вона змінює географію та логіку світової торгівлі?
9. Які пріоритетні напрями розвитку торговельних відносин України з ЄС, США та Китаєм у сучасних геополітичних умовах?
10. Яким чином регіональні торговельні угоди нового покоління (СЕТА, СРТТР, РСЕР) формують нову архітектуру світової торгівлі та доповнюють або замінюють багатосторонню модель?

Тестові завдання:

1. Що є основою внутрішнього ринку Європейського Союзу?

- а) єдина валюта євро
- б) чотири свободи: рух товарів, послуг, капіталу та осіб
- в) спільна податкова політика
- г) єдина зовнішня політика

2. Який принцип лежить в основі функціонування внутрішнього ринку ЄС?

- а) централізація державного управління
- б) незалежність національних законодавств
- в) взаємне визнання товарів і послуг
- г) обов'язкове узгодження цін

3. Яка інституція відповідає за розробку законодавства ЄС?

- а) Європейський парламент
- б) Європейська комісія
- в) Європейський центральний банк
- г) Європейський суд справедливості

4. Який суд забезпечує однакове тлумачення законів ЄС у державах-членах?

- а) Суд ООН
- б) Міжнародний арбітраж
- в) Європейський суд справедливості
- г) Конституційний суд кожної держави

5. Якою є ключова економічна перевага внутрішнього ринку ЄС?

- а) зменшення податкових надходжень
- б) ефект масштабу і підвищення конкурентоспроможності підприємств
- в) централізація державних бюджетів
- г) зниження якості продукції

6. Що є головною метою Європейського зеленого курсу?

- а) підвищення податків на експорт
- б) зменшення споживання імпортової енергії
- в) досягнення кліматичної нейтральності та сталого розвитку до 2050 року
- г) створення єдиної промислової політики

7. Який акт покликаний забезпечити стійкість внутрішнього ринку ЄС у кризових ситуаціях?

- а) European Stability Pact
- б) Internal Market Emergency and Resilience Act (IMERA)
- в) Common Resilience Strategy
- г) Green Deal Implementation Act

8. Який документ визначає правила поведінки цифрових платформ у ЄС?

- а) Digital Governance Code
- б) Data Privacy Act
- в) Digital Services Act і Digital Markets Act
- г) Internet Freedom Regulation

9. Хто відповідає за монетарну політику єврозони?

- а) Європейська комісія
- б) Рада ЄС
- в) Європейський центральний банк
- г) Європейський інвестиційний банк

10. Який міжнародний фінансовий інститут створено за ініціативи США після Другої світової війни?

- а) Азійський банк розвитку
- б) Європейський банк реконструкції та розвитку
- в) Міжнародний валютний фонд
- г) Організація економічного співробітництва

11. Яка головна мета ініціативи «Один пояс – один шлях»?

- а) підтримка експорту нафти
- б) розвиток інфраструктури та економічних зв'язків між Азією, Європою та Африкою
- в) контроль над валютним ринком
- г) створення військових баз

12. Який банк фінансує проєкти в межах ініціативи «Один пояс – один шлях»?

- а) Світовий банк
- б) МВФ
- в) Азійський банк інфраструктурних інвестицій (АІВ)
- г) Європейський інвестиційний банк

13. У якій країні або економічному союзі запроваджено механізм «вуглецевого коригування на кордонах» (СВАМ)?

- а) США
- б) Європейський Союз
- в) Канада
- г) Китай

14. Який регіон світу демонструє найвищі темпи зростання внутрішньорегіональної торгівлі?

- а) Північна Америка
- б) Близький Схід
- в) Європа
- г) Азійсько-Тихоокеанський регіон

15. Основною експортною продукцією України до ЄС є:

- а) автомобілі
- б) нафта
- в) зернові культури, олії та металургійна продукція

г) побутова техніка

16. Яка угода створює один із найпрогресивніших торговельно-економічних режимів між Канадою та ЄС?

- а) RCEP
- б) CPTPP
- в) CETA
- г) CEFTA

17. Який регіональний торговельний блок охоплює більшість країн Африки?

- а) MERCOSUR
- б) ASEAN
- в) GCC
- г) AfCFTA

18. Які стандарти є ключовими для угоди CPTPP?

- а) митна гармонізація
- б) зниження податків на експорт
- в) трудові, екологічні та цифрові стандарти високого рівня
- г) централізована валютна політика

19. Який основний недолік RCEP у порівнянні з CETA та CPTPP?

- а) надмірна кількість учасників
- б) відсутність суворих соціальних та екологічних стандартів
- в) обмеження цифрової торгівлі
- г) залежність від США

20. Який напрям є стратегічним для майбутнього розвитку торговельної політики України?

- а) орієнтація лише на азійські ринки
- б) скорочення експорту сировини
- в) диверсифікація ринків і розвиток експорту з високою доданою вартістю
- г) зменшення участі у міжнародних угодах

ГЛОСАРІЙ

Антидемпінгові заходи – торговельні інструменти захисту внутрішнього ринку від імпорту товарів за цінами нижчими за їх нормальну вартість.

Акредитив – банківський інструмент міжнародних розрахунків, за яким банк-емітент гарантує оплату експортеру за умови виконання визначених контрактом вимог.

Аукціон міжнародний – форма організованої торгівлі унікальними або стандартизованими товарами, за якої ціна визначається в процесі конкурентних торгів.

Багатостороння торгова система – система міжнародної торгівлі, що ґрунтується на універсальних правилах і домовленостях між більшістю країн світу.

Бартер – форма обміну товарами або послугами без використання грошей.

Блокчейн – децентралізована цифрова технологія зберігання інформації, яка забезпечує прозорість і незмінність торговельних та фінансових операцій.

Валютний ризик – імовірність фінансових втрат унаслідок коливань валютних курсів у міжнародній торгівлі.

Вільна торгівля – режим міжнародних економічних відносин, за якого мінімізуються торговельні бар'єри між країнами.

Глобалізація – процес зростаючої взаємозалежності національних економік через торгівлю, інвестиції, фінанси, технології та інформаційні потоки.

Глобальні ланцюги створення вартості (ГЛВ) – міжнародні виробничі мережі, в яких різні етапи створення продукту розміщені в різних країнах.

ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі, основа сучасної системи міжнародної торгівлі товарами.

ГАТС – Генеральна угода про торгівлю послугами, що регулює міжнародний обмін послугами.

Діджиталізація торгівлі – впровадження цифрових технологій у торговельні процеси, включно з електронною комерцією, цифровими митницями та електронними платежами.

Експорт – вивезення товарів або послуг за межі країни з метою реалізації на зовнішніх ринках.

Електронна комерція – здійснення торговельних операцій через цифрові платформи та мережу Інтернет.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – сукупність форм і методів економічної взаємодії країни з іншими державами.

Зона вільної торгівлі – форма регіональної інтеграції з усуненням внутрішніх тарифів між країнами-учасницями.

Імпорт – ввезення товарів і послуг з-за кордону для споживання або використання в країні.

Інкасо – форма міжнародних розрахунків, за якої банк здійснює передачу документів імпортеру з метою отримання платежу.

Інституційна архітектура світової торгівлі – система міжнародних організацій, правил та механізмів регулювання глобальної торгівлі.

Кібербезпека в торгівлі – захист інформаційних систем, даних і фінансових операцій у цифровій міжнародній торгівлі.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – добровільне врахування компаніями соціальних, екологічних та етичних аспектів діяльності.

Митний тариф – податок, що стягується з товарів при перетині митного кордону.

Міжнародний поділ праці – спеціалізація країн на виробництві певних товарів і послуг.

Міжнародні організації – інституції, що координують і регулюють міжнародні економічні відносини (СОТ, МВФ, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ).

Нетарифні бар'єри – адміністративні та регуляторні заходи, що обмежують торгівлю без використання мит.

Платіжний баланс – статистичний звіт про всі економічні операції країни з рештою світу.

Протекціонізм – політика захисту національного виробника через торговельні обмеження.

Регіональна економічна інтеграція – процес об'єднання національних економік у межах регіональних блоків.

Режим найбільшого сприяння – принцип недискримінації у міжнародній торгівлі.

Сталий розвиток – модель розвитку, що поєднує економічне зростання, соціальну справедливість і збереження довкілля.

Світовий ринок – глобальна система товарно-грошових відносин між країнами.

Світова організація торгівлі (СОТ) – ключова міжнародна інституція регулювання світової торгівлі.

Смарт-контракт – цифровий договір, що автоматично виконується в блокчейн-середовищі.

Тарифні бар'єри – митні та податкові обмеження міжнародної торгівлі.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – компанія, що здійснює діяльність у багатьох країнах і контролює глобальні ланцюги вартості.

Факторинг – фінансування під відступлення дебіторської заборгованості.

Форфейтинг – купівля боргових зобов'язань експортера без права регресу.

Цифрові торговельні платформи – онлайн-системи, що з'єднують продавців і покупців у глобальному масштабі.

ESG-критерії – екологічні, соціальні та управлінські показники сталості бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик В. В., Зварич Р. Є. Трансформація політики конвергенції доходів населення в процесі розширення Європейського Союзу : монографія. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. 300 с.
2. Валюта. *Мінфін*. URL : <https://minfin.com.ua/ua/currency/usd/>
3. Валютні обмеження та курсова політика. *Національний банк України*. URL : <https://bank.gov.ua/ua/markets/liberalization>
4. Городня Н. Д. Всеосяжна та прогресивна угода про Транстихоокеанське партнерство. *Велика українська енциклопедія*. URL : <https://surl.lu/rqvnwy>
5. Гребельник О. П. Митна справа: підручник. Київ : Центр учбової літератури. 2014. 472 с.
6. Гуткевич С. О., Корінько М. Д., Сафонов Ю. М. Міжнародна економіка : підручник. 3-є вид., перероб. та доп. Харків : Вид-во «Діса Плюс», 2021. 428 с.
7. Європейський Союз : навч. посіб. / за ред. А. О. Бояра, С. В. Федонюка. Київ : ФОП Маслаков, 2020. 600 с.
8. Єдине вікно для міжнародної торгівлі. *Державна митна служба України*. URL : <https://cabinet.customs.gov.ua/ccdcheck>
9. Задоя А. О., Магдич А. С., Задоя О. А. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2022. 142 с.
10. Зовнішня торгівля України товарами та послугами. *Державна служба статистики України*. URL : https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
11. Іванов Є. І. Диверсифікація зовнішньої торгівлі та економічне зростання : монографія. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2021. 280 с.
12. Кібік О. М., Нестерова К. С., Хаймінова Ю. В. Міжнародна економіка : навч.-метод. посіб. Одеса : НУ «ОЮА», 2020. 85 с.
13. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Світова економіка : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 360 с.
14. Курілов Є. Огляд глобальних ризиків 2025 року. *AZONES*. URL : <https://azones.law/analytics/oglyad-globalnyh-ryzykiv-2025-roku/>
15. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

16. Міжнародна торговельна діяльність : підручник / за ред. В. В. Рокочі. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с.
17. Міжнародні економічні відносини та світова політика. Частина 1 : навч. посіб. / О. М. Лютак та ін. Луцьк : СПД Гадяк Ж. В., друкарня «Волиньполіграф», 2022. 324 с.
18. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / за ред. С. О. Якубовського, Ю. О. Ніколаєва. Одеса: «Одеський національний університет імені І. І. Мечникова», 2015. 305 с.
19. Нетудихата К. Л. Лізингові операції: навч. посіб. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2017. 104 с.
20. Новини про екоінновації та технології захисту природи. Сайт про екологію та сталий розвиток. URL : <https://premera-veka.kherson.ua/novyny-pro-ekoinnovacziyi-ta-tehnologiyi-zahystu-pryrody/>
21. Платіжний баланс України. *Національний банк України*. URL : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>
22. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
23. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>
24. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
25. Про фінансовий лізинг: Закон України від 04.02.2021 р. № 1201-IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>
26. Решетило В. П. Глобальна економіка : навч. посіб. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 167 с.
27. Рогач О. І., Амолян Н. Д., Боринець С. Я. та ін. Міжнародні фінанси : підручник / за ред. О. І. Рогача. Київ : Либідь, 2018. 784 с.
28. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 632 с.
29. Сидоров О. А., Фісуненко Н. О., Альошина Т. В. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. П. А. Фісуненко. Дніпро: Арт-Прес, 2023. 400 с.
30. Сова О. Ю. Теорія і практика використання лізингу на ринку фінансових послуг України. *Стан та умови розвитку економіки в Україні: теорія, методологія, практика*: колективна монографія / за ред. О.О. Непочатенко. Умань : Видавець «Сочінський М.М.», 2018. С. 25-35.
31. Тертиця І. Демпінг у міжнародній торгівлі. Застосування процедур, закріплених нормами СОТ. *Юридична газета*. 2010. № 14. С. 12.

32. Україна в СОТ. *Міністерство економіки України*. URL : <https://surl.li/qlyykk>
33. Яценко О. М., Циганкова Т. М., Завадська Ю. С., Горбачова І. В., Хорошун О. І. Глобальний агропродовольчий ринок: споживчі тенденції та проблеми. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2020. № 4 (35). С. 440–448.
34. Accession to the WTO. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm
35. AfCFTA Non-Tariff Barriers Online Reporting, Monitoring and Eliminating Mechanism. *African Continental Free Trade Area Secretariat*. URL : <https://tradebarriers.africa>
36. Annual Reports. *World Customs Organization*. URL : <https://www.wcoomd.org/en/about-us/strategic-documents/customs-in-the-21st-century.aspx>
37. Anti-Dumping Measures: Overview and Practice. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm
38. Appleyard D., Field A., Cobb S. *International Economics*. New York : McGraw-Hill Education, 2018. 896 p.
39. ASC 842 – Leases. *Financial Accounting Standards Board*. URL : <https://asc.fasb.org/section&trid=2144796>
40. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. *European Union*. URL : [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/UK/TXT/?uri=CELEX:22014A0529\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/UK/TXT/?uri=CELEX:22014A0529(01))
41. Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6). *International Monetary Fund*. URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
42. Baldwin R. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 2016. 344 p.
43. Basel III: Finalising Post-Crisis Reforms. *Bank for International Settlements*. URL : <https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>
44. Belt and Road Economics: Opportunities and Risks of Transport Corridors. Washington, DC : World Bank, 2019. 159 p. URL : <https://documents1.worldbank.org/curated/en/715511560787699851/pdf/Main-Report.pdf>
45. Bown C. US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart. *Peterson Institute for International Economics*. URL : <https://www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>
46. Busch M., Reinhardt E. The Evolution of WTO Dispute Settlement. *Journal of World Trade*. 2013. Vol. 47. No. 4. P. 673–700.

47. Carbaugh R. *International Economics*. Boston : Cengage Learning, 2019. 544 p.
48. China's Belt and Road Initiative in the Global Trade, Investment and Finance Landscape. Paris : OECD Publishing, 2018. 46 p. URL : https://rideauinstitute.ca/wp-content/uploads/2021/06/ChinasBRI_OECD.pdf
49. Coffee Market Report. *International Coffee Organization*. URL : <https://www.ico.org/documents/cy2025-26/cmr-1125-e.pdf>
50. Commission Implementing Regulation (EU) 2019/67 of 16 January 2019 imposing safeguard measures on imports of Indica rice originating in Cambodia and Myanmar. *European Commission*. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32019R0067>
51. Commission Implementing Regulation (EU) No 513/2013 of 4 June 2013 imposing anti-dumping duties on imports of crystalline silicon photovoltaic modules from the People's Republic of China. *European Commission*. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013R0513>
52. Crawford J.-A., Fiorentino R. V. *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*. Geneva, Switzerland : World Trade Organization, 2006. 38 p. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
53. Current debates around potential revisions of UCP 600. *NNRV Trade Partners*. URL: <https://nnrvtradepartners.com/current-debates-and-potential-revisions-of-ucp-600-in-2025/>
54. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council. *European Union*. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32013L0034>
55. Dispute Settlement. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm
56. Dispute Settlement: United States – Anti-Dumping Measures on Certain Products from China (DS471). *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds471_e.htm
57. Economic Outlook. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL : <https://www.oecd.org/economic-outlook/>
58. Electronic Customs (eCustoms). *European Commission*. URL : https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/electronic-customs_en
59. Empowering development through data and statistics. *United Nations Conference on Trade and Development*. URL : <https://unctadstat.unctad.org>
60. European Communities and Certain Member States – Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (DS316). *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds316_e.htm

61. Feenstra R., Taylor A. *International Economics*. New York : Worth Publishers, 2020. 784 p.
62. Frankopan P. *The Silk Roads: A New History of the World*. London : Bloomsbury, 2015. 656 p.
63. General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (GATT 1994). *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/06-gatt_e.htm
64. Global Innovation Index. *World Intellectual Property Organization*. URL : https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/
65. Global Trade Alert Reports. *Global Trade Alert*. URL : <https://www.globaltradealert.org>
66. Global Trade Outlook and Statistics. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/stat_07oct25_e.pdf
67. Hoekman B., Kostecki M. *The Political Economy of the World Trading System*. Oxford : Oxford University Press, 2009. 720 p.
68. Hoekman B., Mavroidis P. Party like it's 1995: Necessary but not sufficient to resolve WTO Appellate Body crisis. *VoxEU / CEPR Policy Portal*. URL : <https://cepr.org/voxeu/columns/party-its-1995-necessary-not-sufficient-resolve-wto-appellate-body-crisis>
69. ICSID Convention, Rules and Regulations. *International Centre for Settlement of Investment Disputes*. URL : <https://icsid.worldbank.org/resources/rules-and-regulations>
70. IFRS 16 Leases. *International Financial Reporting Standards Foundation*. URL : <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-16-leases/>
71. International Chamber of Commerce. *Uniform Rules for Collections (URC 522)*. ICC Publication No. 522. Paris: ICC Publishing S.A., 1995. URL: https://2go.iccwbo.org/urc-522-uniform-rules-for-collections-config-1%2Bbook_version-eBook/
72. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC). *United Nations*. URL : <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ>
73. Investment. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL : <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/codes-of-liberalisation/>
74. Irwin D. *Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression*. Princeton : Princeton University Press, 2011. 256 p.
75. Irwin D. *Trade Policy Disaster: Lessons from the 1930s*. Cambridge, MA : MIT Press, 2012. 312 p.

76. Irwin D. Trade Policy Disaster: Lessons from the 1930s. Cambridge, MA : MIT Press, 2012. 312 p.
77. Jackson J. H., Davey W. J., Sykes A. O. *Legal Problems of International Economic Relations*. St. Paul : West Academic Publishing, 2013. 1200 p.
78. Khalabudenko O. A., Dyak T. I. Governance of sustainable urban development during Ukraine's reconstruction: political and legal aspects. *Human rights and public governance* : monograph. Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2025. 772 p. DOI: [10.30525/978-9934-26-608-9-31](https://doi.org/10.30525/978-9934-26-608-9-31)
79. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. International Economics: Theory and Policy. Boston : Pearson, 2018. 800 p.
80. List of Members' Date of Entry. *International Monetary Fund*. URL : <https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/memdate.htm>.
81. Lovell J. The Opium War: Drugs, Dreams and the Making of China. London : Picador, 2011. 496 p.
82. Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm
83. Matsushita M., Schoenbaum T., Mavroidis P. *The World Trade Organization: Law, Practice, and Policy*. Oxford : Oxford University Press, 2015. 980 p.
84. Mavroidis P. Dispute Settlement in the WTO: Mind over Matter. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2016. 420 p.
85. Measuring Global Trade Policy Activity. *International Monetary Fund*. URL : *International Monetary Fund*. URL : <https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/memdate.htm>.
86. Member Countries. *World Bank Group*. URL : <https://www.worldbank.org/en/about/leadership/members>.
87. Member States of the United Nations. *Wikipedia*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Member_states_of_the_United_Nations
88. Members and Partners. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL : <https://www.oecd.org/about/members-partners.html>.
89. Members of the WTO. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm
90. Mishkin F. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Boston : Pearson, 2019. 720 p.
91. OECD Annual Report. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL : <https://www.oecd.org/about/annualreport/>

92. Political Risk Insurance. *Multilateral Investment Guarantee Agency*. URL : <https://www.miga.org/political-risk-insurance>
93. Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics. *International Cocoa Organization*. URL : <https://www.icco.org/statistics/>
94. Regulation (EU) 2023/956 establishing a carbon border adjustment mechanism (CBAM). *European Union*. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32023R0956>
95. Responsible business conduct. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL : <https://mneguidelines.oecd.org/>
96. Rodrik D. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. New York : W. W. Norton & Company, 2011. 368 p.
97. Salvatore D. International Economics. Hoboken : John Wiley & Sons, 2017. 768 p.
98. Section 232 National Security Investigation Reports on Steel and Aluminum. *U.S. Department of Commerce*. URL : <https://www.commerce.gov/page/section-232-investigations>
99. Single Window for Trade: Concept and Implementation. *World Customs Organization*. URL : <https://www.wcoomd.org/en/online-services.aspx>
100. Sixth Edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6). *International Monetary Fund*. URL : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
101. State of Agricultural Commodity Markets. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*. URL : <https://www.fao.org/markets-and-trade/publications/en/>
102. Statute of the International Court of Justice. *United Nations*. URL : <https://www.icj-cij.org/statute>
103. The Single Market: Europe's engine for growth. *European Commission*. URL: <https://single-market-economy.ec.europa.eu>
104. The WTO Dispute Settlement System 1995–2023. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm
105. Towards a Green Economy Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. *United Nations Environment Programme*. URL : <https://www.unep.org/resources/report/towards-green-economy-pathways-sustainable-development-and-poverty-eradication-10>
106. Trade and Development Report. *United Nations Conference on Trade and Development*. URL : <https://unctad.org/publications>
107. Trade and Environmental Sustainability. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/tessd_e/tessd_e.htm

108. Trade Policy Reviews. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm
109. Trade Tech – A New Age for Trade and Supply Chain Finance. *World Economic Forum*, URL: <https://www.weforum.org/publications/trade-tech-a-new-age-for-trade-and-supply-chain-finance/>
110. Trusted statistics supporting evidence-based policy. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL : <https://www.oecd.org/en/data/indicators.html>
111. Ukraine and the WTO. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/ukraine_e.htm
112. UNCITRAL Arbitration Rules. *United Nations Commission on International Trade Law*. URL : <https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/contractualtexts/arbitration>
113. Understanding the Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes (DSU). *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/28-dsu_e.htm
114. Understanding the WTO. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm
115. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP 600). *International Chamber of Commerce*. URL : <https://thuvienxuathapkhau.com/wp-content/uploads/2021/08/UCP600-1.pdf>
116. Uniform Rules for Forfeiting (URF 800). *International Chamber of Commerce*. URL : <https://ru.scribd.com/document/773260622/Beilage-1-ICC-URF-800-En>
117. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). *United Nations*. URL : https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg
118. Van den Bossche P., Zdouc W. *The Law and Policy of the World Trade Organization*. Cambridge : Cambridge University Press, 2021. 1220 p.
119. What is the Harmonized System (HS)?. *World Customs Organization*. URL : <https://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>
120. World Development Indicators. *World Bank Group*. URL : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
121. World Development Report. *World Bank Group*. URL : <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr>
122. World Economic Outlook. *International Monetary Fund*. URL : <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>

123. World Energy Outlook. *International Energy Agency*.
URL : <https://surl.li/jcippx>
124. World Intellectual Property Indicators. *World Intellectual Property Organization*. URL : <https://www.wipo.int/ipstats/en/>
125. World Investment Report. *United Nations Conference on Trade and Development*. URL : <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>
126. World Trade Report 2012: Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_e.htm
127. World Trade Report 2020: Government policies to promote innovation in the digital age. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr20_e/wtr20_e.pdf
128. World Trade Statistical Review. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts_e.htm
129. World Trade Statistics. Key insights and trends in 2024. *World Trade Organization*. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm
130. WTO publications. *World Trade Organization*.
URL : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/publications_e.htm
131. WTO legal texts. *World Trade Organization*.
URL : https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm

Навчальне електронне видання

Оксана Михайлівна ПОСАДНЄВА,
Олена Володимирівна ВОЛКОВА,
Юрій Михайлович БЕЗДІТКО

СВІТОВІ ТОРГОВІ СИСТЕМИ

Навчальний посібник

ISBN 978-617-8187-78-1 (електронне видання)

Підписано до видання 24.04.2026 р. Формат 60×84/8.
Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 17,78. Обл.-вид. арк. 19,12.
Замовлення №3264.



Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.
Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:
Серія ХС №48 від 14.04.2005 р.
Видано Управлінням у справах преси та інформації
73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2.
Тел. +38(050)133-10-13
e-mail: printvvs@gmail.com

