

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ КИЇВСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА  
ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту  
Кафедра міжнародної економіки**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**

**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ**

**05 Соціальні та поведінкові науки**

**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**051 «Економіка»**

**Форма навчання: очна (денна)**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

**на тему «Регуляторний інструментарій глобальної торговельної системи»**

здобувача Сергієнка Артема Олександровича

*(ПІБ, підпис)*

Науковий керівник: **к.е.н., Киян Є. М.**

*(Науковий ступінь, учене звання, ПІБ)*

*(підпис)*

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації  
здобувачів вищої освіти (ЕК)**

**Завідувач кафедри: д.е.н., професор Столярчук Я.М.**

*(підпис)*

**Київ 2025**

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП .....                                                                                                                     |    |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ<br>МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ .....                                                  |    |
| 1.1. Визначення та сутність поняття міжнародної торгівлі .....                                                                  | 6  |
| 1.2. Концепції та теорії міжнародної торгівлі .....                                                                             | 14 |
| 1.3. Інструменти та механізми регулювання міжнародної торгівлі.....                                                             | 22 |
| РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ<br>ТОРГІВЛІ .....                                                             | 32 |
| 2.1. Ключові тенденції регулювання міжнародної торгівлі сьогодення .....                                                        | 32 |
| 2.2. Аналіз впливу механізмів регулювання на міжнародну торгівлю.....                                                           |    |
| 2.3. Проблеми та перспективи регулювання міжнародної торгівлі України .                                                         |    |
| 2.4. Напрямки удосконалення регуляторного інструментарію в рамках взаємодії<br>України з глобальною торговельною системою ..... | 52 |
| ВИСНОВКИ .....                                                                                                                  | 57 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....                                                                                                |    |
| ДОДАТКИ .....                                                                                                                   | 65 |

## ВСТУП

Актуальність теми. Регулювання міжнародної торгівлі є складовою функціонування глобальної економічної системи, оскільки саме через механізми контролю та впливу на зовнішньоекономічні потоки формуються умови доступу до ринків, рівень конкуренції, інвестиційна привабливість і стабільність національних економік. У сучасному середовищі економічних трансформацій, політичних викликів та динаміки глобальних інтеграційних процесів регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі набуває підвищеного значення для країн, які перебувають у стані посткризової адаптації, зокрема для України. Участь у світовій торгівлі вимагає системного підходу до побудови нормативно-правових механізмів, що відповідають стандартам міжнародних економічних інституцій, зокрема Світової організації торгівлі, а також здатні забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Україна, як країна з відкритою економікою, змушена узгоджувати національні підходи до регулювання зовнішньої торгівлі із глобальними тенденціями, враховуючи водночас необхідність захисту внутрішнього ринку та стимулювання національного виробництва.

Проблематика регулювання міжнародної торгівлі набуває особливого значення у контексті змін у структурі світової торгівлі, зростання регіоналізму, укладення багатосторонніх і двосторонніх угод, а також формування нових технологічних стандартів, які впливають на методи доступу до ринку. У таких умовах поглиблення теоретичних підходів до розуміння механізмів торгівельного регулювання, а також аналіз практик адаптації до них є актуальним для розробки ефективної економічної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика регулювання міжнародної торгівлі розробляється у працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Андрійчук В.Г. та Іванов Є.І. у своїх публікаціях аналізують зміну

підходів до митно-тарифного регулювання після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. У публікаціях Довгала О.А. розглядаються суперечності між протекціонізмом і лібералізмом у сучасному глобалізованому світі, а також регіональні торговельні угоди як чинник трансформації глобального ринку.

Колесник О.Б. і Єфіменко І.А. акцентують увагу на інституціональних параметрах регулювання торгівлі, демонструючи взаємозв'язок між інституційним середовищем і ефективністю торговельної політики. Веблен Т., Дерябіна М.А. та Іншаков О.В. закладають філософське та термінологічне підґрунтя для інтерпретації функціонування економічних інститутів в умовах трансформації глобальних правил гри. Незважаючи на наявні напрацювання, недостатньо дослідженим залишається питання адаптації українського регуляторного інструментарію до мінливих глобальних умов, а також оцінка результативності впроваджених механізмів у довгостроковій перспективі.

**Метою кваліфікаційної роботи** є комплексне дослідження сучасних теоретичних підходів, інструментів, тенденцій, інституціональних практик регулювання глобальної торговельної системи та обґрунтування перспективних напрямків удосконалення механізмів зовнішньої торгівлі України.

Для реалізації зазначеної мети необхідно вирішити такі **завдання**:

- уточнити понятійний апарат і визначити сутність міжнародної торгівлі як економічного феномену
- систематизувати основні концепції та теорії, що пояснюють логіку функціонування світової торгівлі
- класифікувати інструменти регулювання зовнішньої торгівлі та виявити принципи їх ефективного застосування
- проаналізувати сучасні тенденції у сфері регулювання міжнародної торгівлі з урахуванням регіональних інтеграційних процесів

- дослідити вплив існуючих механізмів регулювання на динаміку, структуру та географію міжнародної торгівлі з позицій взаємодії наднаціональних інституцій і національних стратегій
- охарактеризувати проблеми, що супроводжують регуляторну політику України у зовнішній торгівлі, з урахуванням викликів трансформаційної економіки;
- запропонувати напрями вдосконалення інструментарію регулювання з урахуванням стандартів СОТ і зобов'язань України в межах міжнародних угод.

**Об'єкт дослідження.** Процес трансформації системи регуляторного інструментарію глобальної торговельної системи в умовах викликів сьогодення.

**Предмет дослідження.** Методи, тенденції, показники та механізми регулювання міжнародної торгівлі в світі та в Україні у сучасних умовах розвитку.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження використано поєднання методів системного аналізу, історико-економічного узагальнення, нормативноправової інтерпретації, порівняльного моделювання та контент-аналізу. Метод системного аналізу дозволив структурувати внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на ефективність регулювання міжнародної торгівлі.

Історико-економічний метод використано для аналізу етапів становлення торговельної політики України та визначення особливостей її еволюції. За допомогою нормативно-правової інтерпретації досліджено чинну нормативну базу регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема з урахуванням положень міжнародних угод та стандартів СОТ. Метод порівняльного моделювання застосовано для зіставлення національного досвіду з підходами країн-членів ЄС, що дозволило ідентифікувати структурні розбіжності та зони потенційного вдосконалення. Контент-аналіз забезпечив можливість опрацювання законодавчих текстів, аналітичних звітів та статистичних матеріалів з метою виявлення тенденцій регуляторного впливу.

**Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.**

Отримані результати мають теоретичну цінність у контексті подальшого розвитку інституціонального підходу до аналізу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема у частині систематизації інструментів та їх адаптації до українських реалій. На методичному рівні сформовано структурну модель побудови регуляторної політики, яка базується на поєднанні ліберального підходу до торгівлі з елементами цільового протекціонізму. Практична значущість полягає в можливості впровадження запропонованих рекомендацій до практики органів державної влади, зокрема в частині вдосконалення підходів до тарифного регулювання, квотування, нетарифних бар'єрів та моніторингу зовнішньоекономічної діяльності в умовах нестабільності глобальних ринків.

**Інформаційна база дослідження.** Інформаційну основу дослідження становлять наукові публікації українських і зарубіжних економістів, офіційні звіти Світової організації торгівлі, Європейської комісії, Міністерства економіки України, Державної митної служби, а також статистичні матеріали з офіційних порталів економічних агентств, бази міжнародних угод, аналітичні огляди дослідницьких центрів та тексти чинного законодавства у сфері зовнішньої торгівлі.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, двох розділів, семи підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 64 сторінок друкованого тексту, додатків.

## **РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**

### **1.1. Визначення та сутність поняття міжнародної торгівлі**

Міжнародна торгівля в сучасних умовах глобалізованої економіки функціонує як структурована система обміну товарами, послугами й капіталом між державами, регіонами або інтеграційними об'єднаннями, що ґрунтується на економічних законах і супроводжується нормативно-правовим регулюванням. Як складне явище, міжнародна торгівля інтегрує низку елементів економічної теорії, фінансових механізмів, інституційних регуляторів і договірних норм. У класичному економічному розумінні вона передбачає добровільний обмін між двома або більше країнами, за якого кожна з них отримує економічну вигоду внаслідок доступу до товарів, ресурсів або технологій, які відсутні або виробляються за вищою вартістю в межах національного ринку. Правове розуміння міжнародної торгівлі пов'язане з існуванням юридично оформленої системи договорів, угод, міжнародних актів, що регулюють порядок постачання товарів, дотримання технічних стандартів, фіскальне навантаження, захист прав інвесторів і торговельних партнерів. Таким чином, міжнародна торгівля розглядається як комплексна економіко-правова категорія, що функціонує на перетині міжнародного права та макроекономічних взаємодій, формуючи систему глобальних зв'язків між суб'єктами господарювання, органами державної влади й міжнародними організаціями [14, с. 11].

Визначення міжнародної торгівлі повинно враховувати її подвійну природу – з одного боку, вона є інструментом економічної взаємодії між країнами, що забезпечує ефективний розподіл ресурсів і спеціалізацію відповідно до теорії порівняльних переваг, а з іншого – виконує регуляторну функцію через систему

двосторонніх і багатосторонніх угод, які забезпечують юридичну визначеність і передбачуваність у торгівлі. Історичний розвиток цього поняття свідчить про постійне ускладнення його змісту – від епізодичних актів бартерного обміну до високорозвинених систем експорту, імпорту, іноземного інвестування, ліцензування, трансферу технологій, інтеграційної співпраці та взаємного регулювання тарифів і нетарифних обмежень. У зв'язку з цим сучасне розуміння міжнародної торгівлі має спиратися не лише на кількісні характеристики обсягів товарообігу, а й на якісні зміни в структурі торгівлі, що стосуються трансформації виробничих ланцюгів, появи нових форм торгівлі, таких як електронна комерція, торгівля послугами інтелектуальної власності, цифровими товарами. Це свідчить про необхідність перегляду традиційного підходу до трактування цього явища як суто товарного обміну і переходу до концепції багаторівневої взаємодії, в якій товар є лише одним із векторів руху економічної вартості [24, с. 16].

Змістовна характеристика міжнародної торгівлі передбачає її поділ на структурні компоненти, які забезпечують системність цього явища. Основними елементами міжнародної торгівлі є товарообіг, що охоплює сукупність усіх експортно-імпортних операцій у межах певного періоду; експорт – процес продажу національних товарів або послуг іноземним споживачам; імпорт – закупівля іноземних товарів або послуг для використання в межах національного ринку; торговельне сальдо – різниця між обсягом експорту та імпорту, що відображає стан зовнішньоекономічного балансу країни; зовнішньоекономічні зв'язки – система взаємодії між державами, підприємствами, організаціями з питань постачання, споживання, кредитування, інвестування, кооперації у сфері виробництва та науково-технічного обміну. Кожен із цих компонентів виконує специфічну функцію і формує відповідні макроекономічні індикатори, які використовуються для оцінювання ефективності міжнародної торгівлі [7, с. 89].

Товарообіг як найбільш узагальнений показник дозволяє відслідковувати динаміку зовнішньоторговельної активності, а також проводити компаративний

аналіз різних країн або регіонів. При цьому важливо розрізняти номінальний та реальний товарообіг: перший враховує фактичну вартість угод у поточних цінах, тоді як другий коригується на інфляцію, що дозволяє здійснювати більш точне порівняння в часовому вимірі. Експорт і імпорт формують двосторонній потік товарів і послуг, при цьому структура експорту відображає рівень економічного розвитку, технологічної оснащеності й конкурентних переваг країни, а структура імпорту свідчить про потреби в певних ресурсах або продуктах, які не виробляються на внутрішньому ринку в достатньому обсязі. Торговельне сальдо, як позитивне, так і негативне, є не лише статистичним показником, а й індикатором стану платіжного балансу та зовнішньої стабільності. Позитивне сальдо свідчить про експортну орієнтацію економіки, тоді як негативне може свідчити про високу залежність від імпорту або перевагу внутрішнього споживання над виробництвом [9, с. 18].

Зовнішньоекономічні зв'язки охоплюють значно ширший спектр, ніж просто товарообмін. Це і міжурядові угоди про зону вільної торгівлі, і участь у митних союзах, і інтеграційні механізми в межах економічних блоків. До зовнішньоекономічних зв'язків також належать прямі іноземні інвестиції, транснаціональні операції, лізинг, франчайзинг, міжнародні транспортнологістичні послуги, страхування, фінансовий лізинг і розрахунки за участі міжнародних банківських інституцій. Таким чином, міжнародна торгівля функціонує як мультидисциплінарне явище, що одночасно об'єднує економічні інтереси держав, юридичні механізми забезпечення угод і технологічні рішення у сфері транспорту, інформаційного обміну та фінансування. Усі ці складники становлять єдине інтегроване поле, де кожен елемент впливає на ефективність загального торговельного процесу.

В контексті формування стійких і динамічних економічних систем міжнародна торгівля виступає не лише як інструмент реалізації

зовнішньоекономічних стратегій, а як структурний чинник економічного зростання, що безпосередньо впливає на функціонування національних економік.

Вона формує простір ресурсної мобільності, фінансової циркуляції, технологічного оновлення та стимулювання зайнятості, інтегруючи країну в глобальні ланцюги створення вартості. Поняття впливу міжнародної торгівлі на національну економіку охоплює декілька макроекономічних вимірів, серед яких визначальними є динаміка валового внутрішнього продукту, продуктивність праці, структурна трансформація промисловості, інвестиційна привабливість і доступ до новітніх технологій. Відтак міжнародна торгівля не обмежується експортно-імпортними операціями, а постає як фактор трансформації економіки в напрямку її відкритості, гнучкості, здатності до самовідтворення в умовах конкуренції [2, с. 17].

Взаємозв'язок між зовнішньою торгівлею та валовим внутрішнім продуктом виявляється в тому, що експорт продукції виступає джерелом притоку валютних надходжень, підвищує рівень ділової активності, стимулює розвиток підприємництва й активізує внутрішнє виробництво. Економічні моделі, що включають зовнішній сектор у структуру національного продукту, чітко демонструють, що зростання обсягу експорту безпосередньо корелює з динамікою ВВП, оскільки експортний потенціал вивільняє надлишкові виробничі потужності, стимулює використання резервів і генерує мультиплікативний ефект на суміжні галузі. Імпорт, у свою чергу, дозволяє залучати ресурси, які недоступні на внутрішньому ринку, знижуючи собівартість продукції, сприяючи модернізації виробництва та забезпечуючи структурну диверсифікацію національного господарства. Унаслідок цього формується відкритий економічний цикл, у межах якого країна не лише виробляє для внутрішнього споживання, а функціонує як активний учасник глобального обміну, отримуючи доступ до фінансових, інтелектуальних і матеріальних ресурсів.

Залучення країни до міжнародної торгівлі генерує ефекти, які проявляються в підвищенні загального рівня зайнятості, оскільки орієнтація на експорт спричиняє

зростання виробництва в галузях, де існують порівняльні переваги. Це супроводжується створенням нових робочих місць, розширенням сфери обслуговування, транспортно-логістичної інфраструктури, фінансових сервісів.

Розширення експорту особливо ефективно стимулює зайнятість у секторах із високою доданою вартістю, що має значний вплив на динаміку доходів населення та бюджетні надходження. Водночас імпорт капіталомісткого устаткування або сировинних матеріалів дає змогу підтримувати стабільність виробництва, мінімізуючи залежність від внутрішніх ресурсних обмежень. Цей ефект особливо помітний у промислово орієнтованих країнах, де інтеграція у світову економіку створює додаткові можливості для диверсифікації ринку праці та формування нових кваліфікаційних вимог [12, с. 76].

Міжнародна торгівля формує конкурентне середовище, що стимулює підвищення ефективності підприємств, адаптацію до міжнародних стандартів, інноваційну активність і перехід до гнучких моделей управління. У відкритій економіці підприємства стикаються з необхідністю відповідати зовнішнім вимогам якості, ціни, екологічності, що передбачає підвищення продуктивності, зниження витрат, оптимізацію внутрішніх процесів. Це створює тиск на неефективні підприємства, сприяє оновленню структури виробництва, збільшує обсяги інвестицій у дослідження й розробки, зумовлює запровадження новітніх технологій. У таких умовах формується динамічне конкурентне поле, у якому виживання суб'єкта залежить від здатності генерувати інновації, інтегрувати технології та підтримувати рівень конкурентоспроможності на глобальному ринку. Для національної економіки це означає поступове перетворення її внутрішньої структури відповідно до зовнішніх викликів і трендів [21, с. 8].

Під впливом міжнародної торгівлі посилюється ресурсна ефективність, оскільки відкритий ринок стимулює перерозподіл виробничих факторів у галузі з вищою віддачею. Це стосується не лише капіталу й праці, а й використання природних ресурсів, енергетичних потужностей, земельних площ. Спеціалізація у

межах міжнародного поділу праці дозволяє зосередити зусилля на тих напрямках, де країна досягає найвищої продуктивності, уникаючи витрат на утримання нерентабельних виробництв. Такий підхід формує внутрішню економічну логіку оптимізації ресурсів, у якій ефективність вимірюється не лише показниками витрат, а й здатністю інтегруватися в зовнішні ланцюги вартості. Завдяки цьому зменшується технологічна інертність, зростає швидкість оновлення технічної бази, підвищується коефіцієнт корисного використання виробничих потужностей.

Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується глибокими трансформаціями, зумовленими процесами глобалізації, цифрової революції, технологічного прориву в галузі логістики та еволюцією інтеграційних утворень, які поступово формують нову архітектуру світового економічного порядку. Зміна парадигми міжнародної торгівлі відбувається в контексті розширення транскордонної мобільності товарів, капіталів, послуг, інформаційних потоків і робочої сили, що супроводжується зростанням взаємозалежності між країнами. Цей процес виходить за межі класичної моделі обміну продукцією і переходить у площину створення інтегрованого глобального виробничо-комерційного середовища, у якому відбувається постійне переміщення вартості між юрисдикціями в межах багатфункціональних ланцюгів доданої вартості. У межах таких ланцюгів виробничі процеси розподілені між різними країнами відповідно до рівня їхньої технологічної спеціалізації, доступності ресурсів і логістичної інфраструктури. Це забезпечує гнучкість, швидкість реагування на ринкові зміни та зменшення витрат на виробництво, але водночас створює залежність від стабільності транскордонних потоків, ефективності митного адміністрування й політичної кон'юнктури в регіонах-партнерах [6, с. 40].

Одна з визначальних тенденцій сучасної міжнародної торгівлі полягає в цифровізації операцій, автоматизації процесів укладання угод, ведення документації, здійснення митного оформлення, фінансових трансакцій і логістичного управління. Цифрова трансформація спричинила появу нових форм

торгівлі, зокрема електронної комерції, дистанційного постачання послуг, цифрових платформ для B2B і B2C-взаємодії, що знижує бар'єри входу на міжнародні ринки для малого і середнього бізнесу. Інтеграція цифрових інструментів – від блокчейн-реєстрів до штучного інтелекту – дозволяє пришвидшити обмін інформацією, скоротити витрати, знизити ризики шахрайства й оптимізувати розподіл ресурсів у глобальних мережах. Розширення хмарних сервісів, аналітики великих даних, електронного документообігу формує інфраструктуру, у якій торгівля перестає бути фізичною взаємодією й дедалі більше набуває характеру автоматизованих транзакцій у цифровому середовищі. Внаслідок цього змінюється і сама природа товару – поряд із матеріальними благами все більше зростає обсяг торгівлі цифровими продуктами, програмним забезпеченням, ліцензіями, патентами, контентом, який не потребує фізичного переміщення, але має еквівалентну економічну вартість [5, с. 13].

Глобальні логістичні мережі зазнають трансформації під впливом розвитку інтелектуальних технологій, автоматизованих систем обліку й контролю, GPSмоніторингу, хмарного управління складськими запасами, модулів прогнозування попиту й оптимізації маршрутів. Завдяки таким змінам міжнародна торгівля стала більш гнучкою, швидкою та здатною до адаптації в умовах волатильного попиту. Водночас сучасні логістичні системи орієнтовані не лише на зниження витрат, а й на підвищення рівня екологічної безпеки, зниження викидів CO<sub>2</sub>, впровадження принципів «зеленої логістики». Ці виклики формують нові стандарти у сфері постачання, змінюють вимоги до транспортної інфраструктури, стимулюють використання альтернативних джерел енергії та цифрових моделей прогнозування кліматичних ризиків. У результаті глобальні логістичні мережі перетворюються на складні системи управління матеріальними, інформаційними й фінансовими потоками, що функціонують у режимі реального часу та вимагають високого рівня синхронізації між усіма ланками виробничо-збутового ланцюга [3, с. 27].

Поряд із технологічними й логістичними змінами міжнародна торгівля все більше залежить від процесів регіональної інтеграції, які створюють умови для усунення митних бар'єрів, гармонізації стандартів, уніфікації сертифікації, спрощення процедур доступу до ринку. Інтеграційні об'єднання формують альтернативу традиційним двостороннім угодам, адже в межах одного інтеграційного простору можлива вільна циркуляція товарів, послуг, капіталів і робочої сили, що знижує трансакційні витрати, підвищує привабливість інвестицій і сприяє прискоренню економічного зростання. Створення таких структур як Європейський Союз, Північноамериканська угода про вільну торгівлю (USMCA), АСЕАН, МЕРКОСУР, ЄАЕС є свідченням того, що країни дедалі частіше вдаються до форм організованої колективної взаємодії для посилення власної конкурентоспроможності. Це супроводжується не лише скасуванням мит, а й формуванням спільних політик у сфері інвестицій, транспорту, захисту прав споживачів, технічного регулювання, що значно спрощує торгівлю та формує стійке середовище для розвитку бізнесу.

## **1.2. Концепції та теорії міжнародної торгівлі**

Формування наукових уявлень про сутність і механізми міжнародної торгівлі бере свій початок із класичних економічних теорій, які заклали інтелектуальні основи для аналізу зовнішньоторговельних процесів у масштабах міждержавної взаємодії. Першою цілісною концептуалізацією виступила теорія абсолютної переваги, сформульована Адамом Смітом у другій половині XVIII століття, яка заперечувала традиційну меркантилістську парадигму накопичення дорогоцінних металів як основи економічного добробуту. У контексті поглибленого розуміння економіки як саморегульованої системи, що функціонує відповідно до об'єктивних

законів, Сміт доводив доцільність поділу праці не лише в межах національного виробництва, а й у глобальному масштабі. Ідея абсолютної переваги полягає в тому, що країни мають спеціалізуватись на виробництві тих товарів, у виробництві яких вони витрачають менше ресурсів порівняно з іншими країнами. Такий підхід передбачає, що міжнародна торгівля базується на взаємній вигоді, оскільки кожна країна експортує товари, виробництво яких є ефективнішим, і імпортує ті, де інші країни мають аналогічну ефективність. Таким чином, загальний обсяг виробництва у світовому масштабі зростає, що сприяє зростанню доходів, зайнятості та підвищенню рівня споживання [10, с. 92].

Попри свою логічну завершеність і практичну привабливість, теорія абсолютної переваги мала обмеження у випадках, коли одна з країн не мала жодної абсолютної переваги, тобто виробляла всі товари менш ефективно. Вирішення цього теоретичного парадоксу було запропоновано Девідом Рікардо на початку XIX століття в межах теорії порівняльної переваги, яка стала концептуальним зрушенням у розумінні торгівлі. Основна ідея полягає у тому, що навіть країна, яка є менш ефективною в усіх видах виробництва, все одно має економічний сенс брати участь у міжнародній торгівлі, якщо вона спеціалізується на тих товарах, у виробництві яких її неефективність є найменшою. Інакше кажучи, порівняльна перевага визначається не абсолютним рівнем витрат, а співвідношенням альтернативних витрат виробництва, тобто тим, скільки одиниць одного товару потрібно пожертвувати заради виробництва іншого. Цей підхід дозволив обґрунтувати універсальність зовнішньої торгівлі як інструменту підвищення глобальної ефективності навіть для країн з нерозвиненою економікою. Він також заклав підґрунтя для формування уявлень про спеціалізацію, економічну інтердепенденцію та механізми перерозподілу вигоди від торгівлі на основі структури національних витрат [1, с. 4].

Формалізована модель Рікардо демонструвала, що міжнародна торгівля є не результатом політичного компромісу чи випадкового збігу обставин, а об'єктивною

закономірністю економічної взаємодії, заснованою на розходженні у відносній продуктивності праці. В умовах фіксованої кількості ресурсів і технологій, кожна країна може максимізувати сукупний обсяг виробництва через спеціалізацію і торгівлю. Математичне обґрунтування теорії порівняльної переваги дозволило перетворити її на універсальний інструмент аналізу міжнародних економічних відносин, який не залежить від географічного положення, політичного устрою чи культурного контексту країни. Саме завдяки цьому вона стала підґрунтям для формування низки моделей неокласичної теорії міжнародної торгівлі, а також концептуальною основою для пояснення вигод від відкритості економіки, вивчення наслідків змін у торговельній політиці, впливу тарифів, квот, субсидій, зміни курсу валют та інших інструментів державного регулювання [16, с. 52].

У контексті класичних теорій торгівля трактується як гра з ненульовою сумою, де вигода однієї сторони не обов'язково означає втрату для іншої. На противагу ідеології ізоляціонізму та самодостатності, економічні підходи Сміта і Рікардо сформували підґрунтя для утвердження ліберальної концепції відкритих ринків, яка акцентує на ефективності розподілу ресурсів, мінімізації втрат від спеціалізації та підвищенні загального добробуту за рахунок торговельної інтеграції. Варто наголосити, що обидві теорії абстрагуються від низки реальних обмежень - нерівномірного розвитку інфраструктури, мобільності факторів виробництва, впливу зовнішньої політики чи корпоративної концентрації капіталу - однак у своїй методологічній основі вони заклали аналітичні рамки, які залишаються актуальними для дослідження міжнародної економіки й донині. Саме класичні підходи дозволяють оцінити, як зміна у структурі витрат, технологій чи попиту впливає на торговельну спеціалізацію країни, як відбувається адаптація до нових умов на зовнішніх ринках, і яким чином державна політика може сприяти або обмежувати ці трансформації.

Інтелектуальна привабливість теорій абсолютної та порівняльної переваги полягає не лише в їхній логічній послідовності, а й у практичному потенціалі. Вони

дали змогу формувати економічну політику, орієнтовану на зниження бар'єрів, лібералізацію торгівлі, активну участь у глобальних виробничих процесах. Крім того, вони створили фундамент для подальшого розширення теоретичної бази - через модель Хекшера-Оліна, теорію специфічних факторів, нові теорії торгівлі, теорію внутрішньогалузевої торгівлі та концепції глобальних ланцюгів вартості. Однак ці подальші моделі продовжують спиратися на основні положення класичних теорій, які наголошують на значенні відносної ефективності, виробничої спеціалізації та добровільного обміну як основи економічного зростання. Навіть у сучасних умовах цифровізації, регіоналізації, фрагментації ланцюгів поставок, структурної трансформації ринку праці й зростання ролі інтелектуальної праці - базовий принцип порівняльної переваги залишається дієвим у визначенні конкурентних орієнтирів державної стратегії, оцінці вигод від участі в міжнародній торгівлі, формуванні прогнозів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [4, с. 16].

У межах еволюції наукового пізнання міжнародної торгівлі перехід від класичних моделей до неокласичних та факторних підходів відзначається посиленням аналітичної глибини, акцентом на структурну побудову економіки та кількісне моделювання міждержавного обміну. Однією з найвідоміших і концептуально оформлених теорій цього етапу стала теорія факторної наділеності, запропонована шведськими економістами Елі Гекшером і Бергілом Оліном, яка отримала подальший розвиток у працях Самуельсона, Столпера і Джонса. Її фундаментальна ідея полягає в тому, що структуру зовнішньої торгівлі визначає відносна наділеність країн виробничими факторами – працею, капіталом, землею або технологіями. Відповідно до цієї логіки, країни експортують товари, виробництво яких вимагає інтенсивного використання надлишкового фактора, і імпортують ті, де потрібен фактор, який у них є дефіцитним. Таким чином, у відкритій економіці міжнародна спеціалізація не залежить безпосередньо від продуктивності або витрат, як у класичних моделях, а обумовлюється відносною структурою ресурсів, якими країна володіє [20, с. 47].

Модель Гекшера–Оліна спирається на низку припущень: однаковість технологій у всіх країнах, досконалу конкуренцію, мобільність ресурсів усередині країни, але їхню нерухомість між країнами, а також відсутність трансакційних витрат. Попри ці обмеження, теорія дала змогу пояснити, чому країни з надлишком капіталу експортують капіталомісткі товари, а країни з надлишком праці – працеемні. У цьому контексті зовнішня торгівля виконує функцію опосередкованого обміну факторами виробництва: замість переміщення капіталу чи праці через кордони відбувається торгівля товарами, в яких вони втілені. Ця ідея отримала формалізацію у вигляді низки теорем, зокрема теореми факторної цінової вирівнюваності, згідно з якою міжнародна торгівля веде до вирівнювання цін на фактори виробництва між країнами. В умовах реальної економіки, звісно, це вирівнювання ніколи не є повним, однак механізм дії залишається дієвим: відкрита торгівля знижує вартість використання домінантного фактора та збільшує доходи його власників.

На відміну від абстрактної елегантності теорії, її емпірична перевірка викликала низку суперечностей. Найвідомішим став парадокс Леонтьєва, сформульований у 1953 році за підсумками аналізу структури зовнішньої торгівлі США. Згідно з результатами, експорт США виявився менш капіталомістким, ніж імпорт, попри те, що американська економіка була на той момент найбільш капіталонасиченою у світі. Це спростовувало базове твердження моделі Гекшера–Оліна та стимулювало подальші дослідження причин невідповідності теорії емпіричним даним. Виявилось, що проста бінарна класифікація факторів як «праця» і «капітал» є надто спрощеною. Потрібно враховувати відмінності у якості робочої сили, рівень освіти, кваліфікацію, інноваційний потенціал, а також технологічну складову капіталу. У випадку США експорт включав продукцію високої наукоємності, що потребувала висококваліфікованої праці, у той час як імпорт складався з товарів, вироблених за стандартними технологіями, але з використанням дешевого некваліфікованого ресурсу. Таким чином, реальна

економіка вимагає диференціації факторів за продуктивністю, а не лише за кількісною наявністю [11, с. 18].

Розвиток факторної теорії призвів до врахування концепції продуктивності ресурсів як детермінанти міжнародної торгівлі. Згідно з цією логікою, не сам по собі надлишок фактора є вирішальним, а здатність ефективно його використовувати в межах певної технологічної парадигми. Наприклад, дві країни з однаковим обсягом капіталу можуть мати різну структуру експорту, якщо одна з них володіє досконалішими технологіями, більш ефективною інституційною системою управління, глибшим доступом до фінансових ринків або стійкішими логістичними мережами. Тому в сучасній економіці класичні уявлення про фактори поступаються системному аналізу факторної продуктивності, що включає інституційні, управлінські, інфраструктурні та інноваційні елементи. Це підтверджується результатами емпіричних досліджень: країни з приблизно однаковим рівнем наділеності матеріальними ресурсами демонструють кардинально різні показники зовнішньої торгівлі через відмінності в ефективності їх використання. Таким чином, сучасні неокласичні моделі дедалі більше наголошують на ролі технологічного прогресу, диференціації праці, інноваційного середовища та динамічної адаптації до змін глобального попиту [17, с. 30].

У межах подальшого розвитку неокласичної парадигми міжнародної торгівлі виникли моделі, які враховують специфіку промислового розміщення, масштаби виробництва, внутрішньогалузеву спеціалізацію, а також вплив зовнішніх ефектів. Зокрема, нова теорія міжнародної торгівлі, започаткована у 1970-х роках, акцентувала на ефекті зростаючої віддачі від масштабу виробництва та диференціації продукції, яка визначає товарну структуру експорту не стільки через фактори, скільки через конкурентні стратегії компаній. У цьому контексті продуктивність перестає бути внутрішньою характеристикою країни і перетворюється на результат складної взаємодії між технологіями, людським капіталом, регуляторним середовищем, експортною політикою, фінансовою

доступністю та інституційною довірою. Теоретичні моделі, що використовують факторну наділеність, усе частіше поєднуються з емпіричними дослідженнями на основі даних про фірми, сектори, транснаціональні корпорації, що дозволяє перейти від агрегованого аналізу до мікроекономічної деталізації процесів.

Сучасні моделі міжнародної торгівлі формуються в умовах глибоких трансформацій глобального економічного середовища, які супроводжуються структурною модернізацією ринків, поширенням інформаційних технологій, зміною характеру виробничих процесів і формуванням складних міжфірмових зв'язків. Традиційні теорії, орієнтовані на міжгалузеву спеціалізацію та відмінності у наділеності факторами виробництва, вже не здатні повноцінно пояснити структуру сучасного товарообігу, оскільки все частіше спостерігається взаємний експорт подібних товарів між країнами з близькими рівнями розвитку та ресурсної структури. Це зумовило виникнення теорії внутрішньогалузевої торгівлі, яка пояснює двосторонній обмін продукцією в межах однієї галузі, наприклад автомобільної, електроніки чи фармацевтики, між розвиненими економіками. Суть цієї моделі полягає у тому, що споживачі віддають перевагу різноманіттю, а підприємства - ефекту масштабу. Завдяки відкритості ринків зростає ємність попиту, що дозволяє фірмам спеціалізуватись на виробництві окремих диференційованих товарів і водночас забезпечувати більший обсяг випуску при нижчих середніх витратах. Таке поєднання економії на масштабі з товарною диференціацією веде до симетричної торгівлі подібною продукцією, але з відмінностями у дизайні, функціоналі, маркуванні чи технологічних параметрах [18, с. 9].

Теорія внутрішньогалузевої торгівлі вийшла за межі класичного уявлення про конкуренцію як змагання за найнижчу ціну, натомість акцентуючи на конкуренції за унікальність, інноваційність і додану вартість. У таких умовах країни не просто обмінюються стандартними товарами, а включаються в складні ланцюги створення вартості, у межах яких кожен учасник виконує спеціалізовану функцію -

проектування, виробництво компонентів, складання, маркетинг, післяпродажне обслуговування. Така модель торгівлі ґрунтується на складній взаємодії між технологіями, логістикою, інформаційними потоками та інституційною довірою, а отже, вимагає нового аналітичного підходу до оцінювання її ефективності. У рамках внутрішньогалузевої торгівлі спостерігається підвищення залежності від стабільності міжнародних партнерств, синхронізації стандартів, сертифікації, захисту прав інтелектуальної власності та ефективного функціонування логістичних платформ. Крім того, в межах цієї моделі зменшується залежність від природних ресурсів і збільшується значущість знаннєвого компоненту, що трансформує уявлення про експортні переваги країни й орієнтує її торговельну політику на підтримку інновацій, навчання, підприємництва та високотехнологічного виробництва [13, с. 48].

Концептуальне продовження нових підходів до аналізу торгівлі знайшло своє відображення у теорії конкурентних переваг, запропонованій Майклом Портером, яка на відміну від класичних моделей відходить від пояснення зовнішньої торгівлі на основі природних чи факторних передумов. Згідно з Портером, країни досягають успіху в міжнародній торгівлі не тому, що вони мають певні ресурси, а тому, що їхні підприємства здатні створювати, підтримувати та посилювати конкурентні переваги в конкретних секторах. Теоретична побудова ґрунтується на понятті «ромба конкурентоспроможності», до якого включаються чотири системні компоненти: факторні умови (інфраструктура, кваліфікована праця, знання), умови попиту (структура й динаміка внутрішнього ринку), суміжні та підтримуючі галузі (мережі постачальників, логістичних партнерів, виробників комплектуючих) та стратегія фірм, структура конкуренції, стимулювання інновацій. Саме взаємодія цих чотирьох компонентів створює середовище, яке стимулює підприємства до підвищення ефективності, диференціації продукції, вдосконалення виробництва й формування нових ринків. Конкурентні переваги за Портером є не

заданими, а сформованими у процесі стратегічного планування, навчання, ризикування, накопичення досвіду та адаптації до мінливих ринкових умов.

У цій парадигмі експортноорієнтованість економіки не залежить від природного багатства чи кількості робочої сили, а від спроможності інституцій, бізнес-осередків і технологічних екосистем генерувати стійке середовище для постійного підвищення продуктивності. Саме тому підтримка інновацій, наукових досліджень, технологічного підприємництва, ефективної конкуренції та людського капіталу стає умовою зовнішньоекономічного успіху. У межах цієї моделі особливої ваги набувають так звані національні діаманти, тобто секторальні комплекси, які в умовах внутрішньої конкуренції, динамічного попиту та підтримки суміжних галузей генерують продукти світового рівня. Теорія Портера пояснює, чому деякі країни домінують у певних галузях - моді, електроніці, біотехнологіях - навіть за відсутності факторних переваг, і як внутрішня структура ринку здатна трансформувати зовнішньоекономічну позицію держави [23, с. 41].

Поглиблення процесів глобалізації та поширення мережових форм взаємодії між компаніями зумовило формування теорій мережових ефектів і глобальних ланцюгів створення вартості, які фіксують нову логіку торгівлі у XXI столітті. У межах цієї логіки продукція не є результатом замкненого національного виробництва, а формується в межах транснаціональних виробничих систем, де різні фази створення доданої вартості розташовані у різних країнах відповідно до їхньої спеціалізації. Від традиційного експорту готових товарів міжнародна торгівля переходить до експорту функцій – дизайну, програмного забезпечення, компонентів, збірки, логістики. У результаті торговельна політика держави вже не зводиться до протекціонізму чи зниження митних тарифів, а потребує інституційної підтримки участі в глобальних ланцюгах вартості, створення умов для входження в міжнародні логістичні платформи, підтримки міжнародної сертифікації, дотримання стандартів, забезпечення швидкого цифрового обміну інформацією.

В цьому контексті мережеві ефекти постають як феномен самопосилення:

чим більше компаній долучено до глобального виробничого ланцюга, тим більшою є привабливість цього ланцюга для нових учасників. Це веде до зростання концентрації впливу окремих вузлів, зокрема глобальних технологічних корпорацій, хабів інновацій, фінансових центрів, які стають ядрами генерації вартості. Для національних економік завданням є не лише участь у таких ланцюгах, а просування вгору по технологічному ланцюгу - від простої зборки до проєктування, управління, R&D, маркетингу. Це вимагає глибокої трансформації інституційної архітектури, освіти, системи стандартизації, захисту прав інтелектуальної власності та інтеграції у глобальні цифрові мережі. Водночас теорія глобальних ланцюгів вартості пояснює нерівномірність розподілу вигоди від торгівлі: найбільші доходи концентруються у тих вузлах, які забезпечують інновації, брендинг, управління та логістику, тоді як країни, що виконують низькотехнологічні операції, залишаються в зоні низької доданої вартості.

### **1.3. Інструменти та механізми регулювання міжнародної торгівлі**

У структурі сучасної зовнішньоекономічної політики тарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі становлять один із фундаментальних механізмів впливу держави на динаміку товарообігу, баланс зовнішньої торгівлі, конкурентне середовище та галузеву структуру національного виробництва. Тарифне регулювання передбачає встановлення митних ставок на товари, що перетинають митний кордон держави, та охоплює два основні типи заходів – ввізні та вивізні тарифи. Ввізні мита застосовуються до імпортованих товарів і слугують інструментом захисту внутрішнього ринку від надмірного проникнення іноземної продукції, яка здатна витіснити місцевих виробників унаслідок нижчих цін, масштабів виробництва або наявності субсидій у країні-експортері. У цьому сенсі

тарифна політика виконує захисну функцію, спрямовану на збереження національного виробництва, стимулювання локальної промисловості, збереження робочих місць та забезпечення певного рівня економічного суверенітету. Вивізні мита, у свою чергу, застосовуються до експорту певних товарів – здебільшого сировини, стратегічних ресурсів або продукції з високою соціальною значущістю – з метою стримування вивезення, регулювання внутрішніх цін та збереження ресурсного потенціалу країни [15, с. 50].

Система митного оподаткування функціонує не лише як фіскальний інструмент, що забезпечує надходження до державного бюджету, а як важіль впливу на конкурентоспроможність національного виробника, рівень цін на внутрішньому ринку, структуру споживання та імпортозалежність економіки.

Через варіювання ставок мита держава формує економічні сигнали для бізнесу: підвищення мит на імпортні товари стимулює розвиток внутрішнього виробництва, тоді як зниження – посилює конкуренцію, знижує ціни для споживачів і забезпечує доступ до новітніх технологій. Водночас надмірний протекціонізм у вигляді високих тарифів може призводити до зниження інноваційної активності, монополізації ринку та зниження якості продукції, що вимагає зваженого та адаптивного підходу до формування тарифної політики. У сучасних умовах значна частина тарифних рішень приймається не на двосторонньому рівні, а в рамках багатосторонніх або регіональних угод, зокрема в межах СОТ, ЄС, ЗВТ, що обмежує можливості односторонньої тарифної ескалації, але водночас створює загальноприйняті правила для передбачуваної торгівлі [8, с. 12].

З технічного погляду митні тарифи класифікуються за кількома критеріями: за характером нарахування (адвалорні, специфічні, комбіновані), за напрямом дії (ввізні, вивізні, транзитні), за рівнем захисту (загальні, пільгові, преференційні), а також за економічною природою товару (сировина, напівфабрикати, готова продукція). Адвалорні мита визначаються у відсотках від митної вартості товару, що дозволяє зберігати пропорційність платежів незалежно від цінової кон'юнктури.

Специфічні тарифи нараховуються у фіксованій сумі за одиницю товару (кілограми, літри, штуки), що забезпечує стабільність надходжень, однак втрачає гнучкість у періоди коливання світових цін. Комбіновані мита поєднують обидва підходи, дозволяючи одночасно враховувати вартісні та кількісні характеристики імпорту. Різні моделі митного оподаткування застосовуються залежно від структури товарообігу, цілей регулювання, особливостей ринку та стратегічних інтересів держави. Наприклад, країни, що орієнтуються на індустріалізацію, частіше застосовують високі мита на готову продукцію та низькі – на сировину та комплектуючі, стимулюючи локальне виробництво й технологічну адаптацію.

Питання конкурентоспроможності у контексті тарифного регулювання постає як комплексне поєднання внутрішніх і зовнішніх чинників. З одного боку, підвищення ввізних мит сприяє утриманню частки внутрішнього ринку за національними підприємствами, даючи їм змогу накопичити ресурс, інвестувати в модернізацію, підвищити зайнятість і створити ланцюги локальної кооперації. З іншого – надмірний захист без стимулів до інноваційної діяльності веде до зниження продуктивності, погіршення якості продукції та втрати позицій на зовнішніх ринках. Ефективне використання тарифів потребує поєднання їх із іншими інструментами – субсидіями на НДДКР, підтримкою експорту, розвитком логістичної інфраструктури, гарантіями для іноземних інвесторів. В глобалізованій економіці конкурентоспроможність визначається не лише ціною, а й здатністю інтегруватися у глобальні ланцюги вартості, забезпечити стабільність поставок, відповідність стандартам і гнучкість виробництва. Тому тарифна політика повинна враховувати не лише короткострокову вигоду для бюджетної системи або промислового лобі, а й довгострокову здатність підприємств до адаптації, модернізації та експортної експансії [22, с. 7].

Водночас варто враховувати і зворотний вплив тарифів на споживчий ринок. Підвищення мит на імпортовану продукцію призводить до зростання цін, зниження споживчої доступності, особливо в країнах з обмеженим внутрішнім виробництвом

або низькою платоспроможністю населення. Це особливо відчутно в секторах, де імпорту забезпечує конкурентне середовище, якість або інноваційність – фармацевтика, електроніка, автомобільна промисловість. У таких умовах держава має забезпечити баланс між захистом виробника і захистом споживача, не допускаючи монополізації ринку або відставання від світових технологічних трендів. Регулювання митної політики повинно бути адаптивним – оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, світових цінах, політичних ризиках, логістичних затримках. Застосування «гнучких» мит, залежних від умов ринку або обсягів імпорту, дозволяє забезпечити стабільність, не порушуючи принципів відкритості торгівлі.

Існує також стратегічний аспект тарифної політики – використання мит як інструменту геоекономічного позиціонування, інструменту політичного тиску або захисту національної безпеки. У контексті торговельних війн, санкцій, зміни пріоритетів торговельних союзів, тарифні заходи перетворюються на важіль макроекономічного впливу. У таких випадках встановлення мит супроводжується переглядом угод, укладанням нових пактів, застосуванням компенсаторних заходів або тимчасових обмежень. Тому митна політика потребує не лише економічного розрахунку, а й політико-дипломатичної узгодженості, здатності враховувати довгострокові наслідки, втрати у ланцюгах поставок, репутаційні ризики та відповідь міжнародних партнерів. У цьому сенсі ефективність тарифної політики визначається не рівнем захисту, а її вбудованістю у загальну стратегію економічного розвитку, зовнішньоекономічної інтеграції, промислової модернізації та соціального балансу.

У структурі сучасної зовнішньоекономічної політики, що функціонує в умовах багатосторонньої торгівлі, високої інтеграції ринків і глобалізованої конкуренції, нетарифні інструменти набули домінуючого значення у системі регулювання міжнародного обміну. Ці заходи, на відміну від традиційних тарифів, не мають прямого фіскального характеру, але впливають на обсяги, структуру,

темпи й умови торгівлі через адміністративні, технічні, екологічні, процедурні або правові обмеження. Їхнє використання зумовлене потребою тонкого й цілеспрямованого впливу на зовнішньоекономічну кон'юнктуру без прямої конфронтації в рамках міжнародних торговельних угод, зокрема Світової організації торгівлі. У цьому контексті нетарифне регулювання виступає як стратегічно гнучкий механізм, який забезпечує захист внутрішнього ринку, підтримку стандартів безпеки, охорону навколишнього середовища, контроль за якістю продукції, а також моделювання торговельних потоків з урахуванням національних інтересів.

Однією з найпоширеніших форм нетарифного регулювання є квотування, яке передбачає встановлення кількісних обмежень на імпорт або експорт певних товарів протягом визначеного періоду. Квоти можуть бути як глобальними (загальні для всіх країн), так і двосторонніми (специфіковані щодо конкретної країни), а також розподілятися автоматично або за ліцензійною процедурою.

Метою таких обмежень є запобігання надмірному притоку продукції, що здатна дестабілізувати внутрішній ринок, зберегти баланс між попитом і пропозицією, уникнути залежності від імпорту стратегічно важливих товарів або забезпечити дотримання екологічних, соціальних чи технічних норм. Квоти ефективно використовуються у чутливих галузях – агропродовольчому секторі, текстильній промисловості, металургії – де внутрішні виробники потребують захисту від демпінгу, сезонної конкуренції або надлишкової пропозиції з-за кордону. Застосування квот дозволяє водночас контролювати обсяги поставок, впливати на внутрішні ціни й забезпечити передбачуваність ринку [19, с. 14].

Інструментальною надбудовою над квотами виступає система ліцензування зовнішньоекономічної діяльності, яка передбачає отримання спеціального дозволу на експорт або імпорт окремих видів продукції. Ліцензування може мати форму автоматичного (реєстраційного) або неавтоматичного (дозвільного) контролю, залежно від цілей регулятора. Автоматичне ліцензування зазвичай

використовується для статистичного моніторингу, обліку, накопичення інформації про обсяги, напрямки, структуру торгівлі. Натомість неавтоматичне ліцензування застосовується для регулювання торгівлі товарами подвійного використання, зброєю, фармацевтичними засобами, агропродукцією, які потребують підвищеного контролю з боку держави. Ліцензії можуть бути одноразовими, багаторазовими, галузевими, продуктовими чи часовими, що забезпечує гнучкість у застосуванні та оперативне реагування на зміну зовнішніх умов. Завдяки ліцензуванню формується механізм адресного регулювання, що дозволяє впливати на конкретні контракти, суб'єкти або товарні категорії без запровадження загальнонаціональних обмежень.

Найбільш масштабну й системну форму нетарифного регулювання становлять технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи, які функціонують як стандартизаційна, нормативна й екологічна надбудова над зовнішньою торгівлею. Ці інструменти ґрунтуються на встановленні обов'язкових вимог до якості, безпечності, екологічності, походження, маркування, пакування та транспортування товарів. Технічні регламенти визначають параметри продукції, яку дозволено реалізовувати на внутрішньому ринку, і таким чином створюють бар'єри для доступу іноземних товарів, що не відповідають установленим вимогам. Санітарні та фітосанітарні норми застосовуються здебільшого до харчових продуктів, рослин, тварин, агропродукції, визначаючи граничні рівні залишків пестицидів, вмісту шкідливих речовин, мікробіологічних показників. Такі заходи виправдовуються необхідністю захисту здоров'я споживачів, екосистем, національного біоресурсного фонду, але водночас часто використовуються як інструмент економічного тиску або захисту національних виробників під приводом відповідності нормам безпеки.

Застосування технічних та санітарних регламентів відбувається в рамках міжнародно узгоджених процедур – зокрема, угод СОТ про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) і про санітарні та фітосанітарні заходи (SPS). Відповідно до цих документів, країни мають право встановлювати свої національні стандарти, але

вони не повинні створювати необґрунтовані обмеження або перешкоджати чесній конкуренції. У межах цих угод передбачається принцип недискримінації, прозорості, наукового обґрунтування заходів і можливості гармонізації стандартів на основі міжнародних норм (ISO, Codex Alimentarius тощо). Однак попри це, у реальній практиці нетарифні бар'єри часто використовуються як засіб протидії імпорту за межами формальних тарифів. Вони є складними для оскарження, оскільки вимагають доведення навмисної дискримінації або необґрунтованості, що дає країнам-експортерам обмежені механізми захисту. У зв'язку з цим посилюється потреба у двосторонніх перемовинах, технічному співробітництві, сертифікаційному взаємному визнанні стандартів, інституційному діалозі між державними органами, торговими палатами й виробниками.

Нетарифне регулювання функціонує не лише як обмежувальний, а й як превентивний інструмент управління ризиками. Наприклад, введення технічних регламентів на електроніку дозволяє мінімізувати загрозу пожежі, вибухів, витоку даних. Санітарні норми на продукти харчування знижують імовірність масових отруєнь або поширення захворювань. У цьому сенсі держава виконує не лише економічну, а й соціальну функцію – гарантує безпеку, контроль якості, дотримання екологічних норм. Водночас така функціональність повинна супроводжуватись інституційною здатністю до сертифікації, перевірки, стандартизації, лабораторного аналізу, взаємного визнання результатів та електронного обміну даними. У країнах з недостатньо розвиненою інфраструктурою контролю, нетарифні заходи часто є неефективними або навіть корупційно вразливими, що знижує довіру до них як до інструменту політики. Водночас у розвинених економіках стандартизація є підґрунтям інноваційності, забезпечення сталого розвитку та підвищення продуктивності.

Регулювання міжнародної торгівлі є складною багаторівневою системою взаємодії між національними урядами, транснаціональними компаніями, міжурядовими організаціями, наднаціональними союзами та іншими суб'єктами,

котрі прямо чи опосередковано формують середовище для руху товарів, послуг, капіталів та технологій через національні кордони. В основі цієї системи лежить поєднання економіко-правових механізмів, інституційних структур, інструментів тарифного та нетарифного характеру, що діють у контексті глобального розподілу праці, диференціації рівнів розвитку країн і трансформації виробничих ланцюгів у межах глобалізованої економіки. Міжнародна торгівля перебуває під впливом регулювання на кількох рівнях, кожен з яких має власну нормативну та інституційну базу, специфічні засоби впливу, а також різну ступінь примусовості та обов'язковості норм. Ці рівні умовно можна розмежувати на корпоративний (фірмовий), національний, міждержавний, наднаціональний і глобальний. На корпоративному рівні регулювання формується безпосередньо всередині компаній, передусім транснаціональних. Вони розробляють свої внутрішні стратегії виходу на зовнішні ринки, політику з ціноутворення, логістику, стандарти якості, систему дистрибуції, корпоративну етику, умови дотримання екологічних норм, що можуть перевищувати вимоги законодавств окремих країн. Такі компанії - наприклад, Nestlé, Samsung, Amazon, Toyota, Unilever - часто здатні впливати на локальні ринки не лише економічно, а й інституційно, оскільки їхній присутності супроводжується адаптацією локального регулювання під стандарти корпорації, включаючи зміну трудового законодавства, податкових стимулів, умов інвестиційних режимів. Саме корпоративний рівень дедалі частіше стає ініціатором нових стандартів у сфері сталого розвитку, цифрової трансформації логістики, контролю за ланцюгами поставок (supply chain traceability) і застосування ESGкритеріїв.

На національному рівні регуляція торгівлі відбувається шляхом розробки державної зовнішньоекономічної політики, яка охоплює комплекс адміністративних, податкових, валютних, ліцензійних, санітарних і технічних заходів. Кожна держава формує свій інституційний контур - міністерства торгівлі, фінансів, економіки, митні та фіскальні служби, національні агентства з технічного регулювання, стандартизації, захисту прав споживачів. Інструментами впливу

можуть виступати імпорتنі тарифи, експортні субсидії, квоти, антидемпінгові заходи, технічні бар'єри, валютне регулювання, моніторинг прямих іноземних інвестицій, торговельні преференції. Крім того, багато країн розробляють програми стратегічного партнерства з певними галузями, наприклад - підтримка експорту в аграрному секторі, цифровізація логістичних вузлів, формування спеціальних економічних зон. Держава може застосовувати селективну торговельну політику через експортні ліцензії, спеціальні дозволи, встановлення «чутливих товарів», створення національних експортних агентств, які стимулюють присутність місцевих виробників за кордоном через інструменти trade finance, гарантії, страхування експортних контрактів. У багатьох країнах, особливо з розвиненою економікою, регуляторні механізми пронизані також аналітичною функцією - тобто включають систематичний моніторинг цінових диспропорцій, торговельного сальдо, рівня залежності від окремих товарних груп, зміни структури імпортуекспорту з метою оперативного реагування на геоекономічні зміни.

Міждержавний рівень охоплює регулювання торгівлі в межах укладених міждержавних угод, регіональних інтеграційних блоків, преференційних торговельних режимів, багатосторонніх домовленостей. Тут формуються спільні умови доступу на ринки, гармонізуються стандарти, спрощується митне оформлення, створюються механізми врегулювання суперечок. Найпоширенішими формами є зони вільної торгівлі (зниження або скасування тарифів), митні союзи (єдиний тариф щодо третіх країн), спільні ринки (вільний рух товарів, капіталу, послуг, робочої сили), економічні союзи (єдина макроекономічна політика). До прикладу, угоди NAFTA/USMCA, ASEAN Free Trade Area, MERCOSUR або ж інтеграційна модель Європейського Союзу надають державам-учасникам можливість отримувати кумулятивні переваги завдяки ефекту масштабу, підвищенню інвестиційної привабливості, уніфікації технічних вимог і систем сертифікації. У межах цих структур активно працюють наднаціональні органи (наприклад, Європейська Комісія), які можуть ухвалювати

нормативи з обов'язковим характером для держав-членів - що фактично означає делегування частини суверенітету в обмін на інтеграційні вигоди.

Наднаціональний рівень - це сфера, де міжнародна торгівля регулюється міжурядовими організаціями, такими як Світова організація торгівлі (СОТ), Світова митна організація, ООН, ЮНКТАД, ОЕСР, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк. У цьому випадку країни-учасниці погоджуються на дотримання загальноприйнятих правил, які виходять за межі суто національного інтересу. У межах СОТ основним інструментом є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а також інші спеціалізовані угоди - про санітарні заходи (SPS), технічні бар'єри (ТБТ), субсидії та компенсаційні заходи (SCM), пов'язані з інтелектуальною власністю (TRIPS). СОТ виконує функцію арбітра в торговельних конфліктах - її механізм розв'язання спорів є прикладом інституційного способу забезпечення справедливості в глобальній торгівлі. Участь у СОТ дозволяє країнам захищати свої інтереси у випадку дискримінаційних обмежень, застосовувати реталіаційні заходи на законних підставах, а також сприяти лібералізації доступу до ринків. Водночас важливо розуміти, що наднаціональні інституції не мають повного контролю над національними політиками - вони лише створюють платформу для координації й співпраці. Регуляторна сила таких структур визначається рівнем участі країн у багатосторонніх домовленостях, їх правовою зобов'язаністю та готовністю дотримуватись прийнятих норм.

Глобальний рівень охоплює транснаціональні процеси, які не завжди мають чітку юридичну структуру, але здійснюють відчутний вплив на торгівлю. До цього рівня належать міжнародні бізнес-альянси, стратегічні партнерства, транскордонні виробничі ланцюги, глобальні торговельні платформи, цифрові екосистеми, такі як Amazon, Alibaba, eBay, які впливають на правила конкурентного середовища, логістику, ціноутворення, маркетинг. Інституційний регулятор тут часто замінюється «м'яким правом» - добровільними стандартами, рекомендаціями, протоколами, які стають фактичними нормами поведінки. Впливові рейтингові

агентства, аудиторські фірми, транснаціональні правові структури, банківські консорціуми формують середовище, де рівень відповідності стандартам часто визначає доступ до міжнародного фінансування або партнерських програм. Сюди ж належать системи ESG-оцінювання, принципи відповідального інвестування (PRI), добровільні ініціативи типу UN Global Compact, які змінюють поведінку корпорацій, навіть якщо це не вимагається прямим правом. Тобто глобальний рівень - це зона, де корпоративні інтереси, технологічні зміни, зміщення споживчої поведінки і міжнародна репутація мають не менший вплив, ніж формальні законодавчі акти.

## **РОЗДІЛ 2 СУЧАСНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ**

### **2.1. Ключові тенденції регулювання міжнародної торгівлі сьогодення**

У сучасній архітектоніці глобальної економіки міжнародна торгівля вже давно вийшла за межі суто товарообмінних трансакцій, перетворившись на стратегічний інструмент геоекономічного впливу, а регуляторна політика в цій сфері дедалі більше тяжіє до поліцентричної, гібридної структури, де переплітаються правові, політичні, інституційні й навіть ідеологічні механізми впливу. Ключовим вектором трансформації є посилення впливу міжнародних інституцій, які фактично кодифікують глобальні правила гри, перетворюючи регуляцію торгівлі на комплексний інструмент координації державного суверенітету в межах спільного економічного простору [28, с. 14].

Світова організація торгівлі (СОТ) залишається центральним елементом цієї архітектури, хоча її ефективність дедалі частіше ставиться під сумнів з огляду на

ескалацію торговельних конфліктів між провідними економіками світу. Проте саме механізм СОТ, зокрема її функція врегулювання спорів, угоди про скасування тарифних бар'єрів, антидемпінгові заходи, обмеження субсидій, а також принципи недискримінації та національного режиму, формують основу сучасного правового простору міжнародної торгівлі. Особливої уваги заслуговує Угода про сприяння торгівлі (ТФА), ухвалена у 2013 році, яка запроваджує норми спрощення митних процедур, електронного декларування, прозорості регулювання, інтеграції митних служб у транскордонні інформаційні системи. Впровадження ТФА дозволило зменшити вартість ведення торгівлі для країн, що розвиваються, у середньому на 14%, пришвидшити обіг товарів через пункти перетину кордону і знизити частку бюрократичного навантаження. Такі дані відображають ефективність нормативної координації не на основі жорсткого примусу, а завдяки стимулюванню добровільної імплементації через технічну і фінансову підтримку з боку донорських організацій. Іншим важливим трендом є активізація діяльності регіональних інтеграційних блоків, які паралельно формують свою нормативну базу, нерідко у суперечності з принципами СОТ. Такі угоди, як Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), African Continental Free Trade Area (AfCFTA), Європейський економічний простір (EEA), Регіональне всеохопне економічне партнерство (RCEP), перетворюються на простори конвергенції стандартів, де не лише лібералізуються тарифи, але й уніфікуються вимоги до охорони інтелектуальної власності, технічного регулювання, екологічних норм, цифрової торгівлі, захисту персональних даних. У такий спосіб регіональні блоки фактично створюють альтернативні центри нормотворчості, які, хоча й обмежені за територією дії, мають високий ступінь глибини інтеграції, а отже - сильніший вплив на внутрішню економічну політику держав-учасниць [39, с. 86].

Паралельно з інституційним ускладненням торговельного середовища спостерігається виразна тенденція до посилення економічної безпеки як стратегічної домінанти у формуванні торговельної політики, що призводить до

зростання протекціоністських практик. Глобальні кризи - пандемія COVID-19, війна в Україні, енергетичні шоки, напруженість у Тайванській протоці - продемонстрували вразливість надмірно глобалізованих ланцюгів постачання. Це стимулювало країни до реструктуризації своїх зовнішньоекономічних пріоритетів з орієнтацією на стратегічну автономію, скорочення критичної залежності, локалізацію виробництв у чутливих секторах, зокрема мікроелектроніки, фармацевтики, енергетики, продовольства. США, ЄС, Японія, Індія - всі ці економіки почали розробляти інструменти індустріального відродження, у тому числі за рахунок посилення контролю над іноземними інвестиціями, субсидування національних виробників, стимулювання «reshoring» і «friend-shoring» - тобто повернення або переміщення виробництва до політично дружніх країн. У 2022 році США ухвалили закон CHIPS and Science Act, що передбачає понад 52 млрд доларів на розвиток вітчизняної напівпровідникової галузі, з обмеженням для компаній, які водночас співпрацюють із Китаєм. ЄС ініціював свій «Європейський закон про чипи» (EU Chips Act), а також «Зелений промисловий план», спрямований на нарощення конкурентоспроможності європейського промислового комплексу у сфері відновлюваної енергетики. Таким чином, протекціонізм уже не є маргінальною практикою - він трансформується у стратегічно обґрунтований підхід до забезпечення довгострокової економічної резильєнтності. З іншого боку, ці процеси породжують нові торговельні бар'єри, зокрема через обмеження експорту стратегічної сировини (літій, кобальт, рідкоземельні метали), запровадження технічних вимог, які за суттю мають нетарифний характер, встановлення карбонового податку на імпорт (СВАМ у ЄС) тощо. Такі заходи часто критикуються у межах СОТ як несумісні з духом багатосторонньої лібералізації, проте держави все частіше апелюють до винятків, передбачених статтею XX GATT - з міркувань безпеки, захисту життя та здоров'я, охорони довкілля [32, с. 84].

Ще одним виміром сучасного регулювання міжнародної торгівлі стає цифровізація її процедур та перенесення трансакційного процесу в

онлайнсередовище. Розвиток цифрових платформ, таких як Single Window Systems, Blockchain-based Customs, електронні сертифікати походження, глобальні інтерфейси для відстеження вантажів, хмарні митні сервіси - усе це істотно змінює традиційну логіку регулювання. Створюються нові юридичні категорії - цифрові митниці, електронна експортна документація, хмарне брокерування, віртуальні торговельні зони.

В межах СОТ ведуться переговори щодо угоди з електронної торгівлі, яка повинна унормувати правила транскордонної передачі даних, заборони локалізації серверів, захисту інтелектуальної власності в цифровому форматі. Певні положення вже інкорпоровані до Угоди про цифрову економіку (DEPA), підписаної Сінгапуром, Чилі та Новою Зеландією, яка фактично задає новий еталон для регіональної цифрової інтеграції. Тут з'являється поняття interoperability - взаємної сумісності цифрових систем - як нового критерію ефективності торгівлі. Держави, що не впроваджують цифрові механізми регулювання, опиняються на периферії глобального товарообміну, оскільки не відповідають новим стандартам швидкості, прозорості та безпеки. Цифровізація також посилює роль приватного сектору у формуванні правил: маркетплейси, логістичні провайдери, платіжні агрегатори стають не лише посередниками, а й активними регуляторами через запровадження внутрішніх стандартів доступу до платформ, оцінювання ризиків, комерційної доброчесності. Таким чином, регуляторне середовище дедалі більше фрагментується між державною юрисдикцією і приватними цифровими екосистемами, що вимагає нових форм правової синергії між публічним і приватним правом [33, с. 29].

Поточна еволюція міжнародної торгівлі вказує також на нові вимоги до екологічної відповідальності. Низка країн розробляє механізми кліматичного регулювання, які мають безпосередній вплив на імпорт та експорт. Європейський Союз, зокрема, вводить Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), що передбачає обкладання імпортних товарів із високим вуглецевим слідом

додатковими платежами, якщо виробництво не відповідає стандартам CO<sub>2</sub>нейтральності. Це змушує експортерів з країн, що розвиваються, інвестувати в декарбонізацію свого виробництва або втрачати конкурентні переваги. Таке регулювання постає новою формою нетарифного бар'єра - екологічного протекціонізму - і водночас стає стимулом до адаптації технологічної бази, підвищення енергоефективності, впровадження зелених інновацій. З'являється нова категорія у торгівлі - «екологічно сумісна продукція», яка має не лише сертифікат походження, а й сертифікат відповідності екологічним критеріям (LCA, carbon footprint, recyclability index). Ринок починає формувати запит на «відповідальну торгівлю», де цінність продукту визначається не тільки його функціональними характеристиками, а й етичністю його походження, дотриманням прав працівників, слідкуванням за ланцюгом поставок, прозорістю виробництва.

У сучасному глобальному середовищі ключові тенденції регулювання міжнародної торгівлі дедалі більше тяжіють до зміни парадигми - від традиційної моделі, що базувалася на тарифних механізмах та фізичному контролі за переміщенням товарів, до новітньої системи, в якій пріоритет надається цифровим трансакціям, інтелектуальній власності, кібербезпеці, захисту персональних даних, а також - дедалі глибшій інтеграції кліматичної політики у систему торговельного регулювання. Ці зміни не є ізольованими чи випадковими - вони є наслідком фундаментальних зрушень у структурі світової економіки, де домінують нові технології, платформна логіка ведення бізнесу, нові конфігурації транскордонного споживання та вимоги до сталості глобальних ланцюгів постачання. Одним із найпомітніших векторів трансформації стала еволюція цифрової торгівлі (e-commerce), яка вже не обмежується роздрібними онлайн-продажами, а охоплює весь спектр транскордонних послуг, цифрових товарів, ліцензійних прав, програмного забезпечення, віддаленої експлуатації цифрових продуктів (SaaS, PaaS), обміну цифровими активами та електронних контрактів. В умовах, коли значна частина торговельного обороту відбувається у безпаперовому форматі,

виникає потреба у переосмисленні регуляторної логіки: йдеться не лише про швидкість і доступність, а про правову визнаність транзакцій, юрисдикцію, дотримання стандартів захисту даних і прав власності [37, с. 6].

Регуляторні підходи до цифрової торгівлі демонструють глибоку фрагментацію - деякі країни (наприклад, США) наполягають на вільному транскордонному русі даних, без вимоги локалізації серверів і без обмежень на обробку персональної інформації, інші ж (ЄС, Китай, Індія) посилюють контроль, вимагаючи збереження даних у межах національної території, підпорядкування місцевому законодавству, обов'язкової сертифікації програмного забезпечення. Це створює конфлікт правових режимів, у якому кожна юрисдикція намагається нав'язати свої стандарти. Угода про електронну торгівлю в межах СОТ перебуває у стадії багаторічних переговорів, хоча вже досягнуто часткової конвергенції позицій щодо електронних підписів, обміну цифровими сертифікатами, спрощення митного оформлення цифрових товарів. Водночас у регіональному вимірі вже існують цілісні нормативні конструкції - Digital Economy Partnership Agreement (DEPA), угоди в межах USMCA (США - Мексика - Канада), положення CPTPP. Наприклад, DEPA передбачає зобов'язання сторін щодо взаємного визнання цифрових сертифікатів, заборону примусу до розкриття вихідного коду, вимоги до прозорості алгоритмів штучного інтелекту у транскордонному бізнесі. Це означає формування нового класу торговельного регулювання - регулювання алгоритмічної відповідальності та технологічної етики. Крім того, дедалі більшої актуальності набуває питання інтелектуальної власності у сфері цифрових продуктів. Багато країн впроваджують розширені режими захисту авторських прав на програмне забезпечення, бази даних, цифрові твори, що має значення для експортерів таких продуктів, як відеоігри, мобільні додатки, цифровий дизайн, віртуальні тури, NFT. У контексті транснаціонального обороту ці активи підлягають реєстрації, захисту через міжнародні угоди (Бернська конвенція, Угода TRIPS), супроводжуються контрактними ліцензійними угодами, де фіксується обсяг прав, умови

використання, відповідальність за порушення. На цьому тлі потреба в уніфікації підходів зростає - це вимагає оновлення національного законодавства, зокрема в частині електронних доказів, захисту споживача, трансакційних процедур, питань юрисдикції щодо цифрових спорів [44, с. 70].

Особливої ваги набуває також питання транскордонної передачі персональних і комерційних даних - адже саме дані стали новим стратегічним ресурсом, аналогом нафти XXI століття. Регулювання цієї сфери здійснюється через складну комбінацію міжнародних норм (GDPR, APEC CBPR), двосторонніх угод (EU-US Data Privacy Framework), внутрішніх законів про кібербезпеку, які не завжди узгоджені між собою. Компанії, що здійснюють торгівлю через платформи, повинні дотримуватися вимог щодо шифрування, зберігання, обробки й використання даних, що значною мірою визначає їхню присутність на тих чи інших ринках. Наприклад, платформи Amazon, Google Cloud, Shopify зобов'язані у ЄС отримувати спеціальні дозволи на обробку персональної інформації громадян ЄС, що фактично вимагає створення окремих підсистем для цього ринку. Аналогічно, Китай запровадив Закон про захист персональних даних, який передбачає, серед іншого, експортний контроль за даними стратегічного значення. Таким чином, цифрова торгівля формально виглядає як знеособлена і миттєва, однак у реальності вона стає все більш «прив'язаною» до національних правових просторів, що обмежує її транснаціональність.

На цьому тлі все більш відчутною стає ще одна тенденція - екологізація торговельного регулювання. Йдеться не про добровільні етичні норми, а про запровадження обов'язкових стандартів сталості, вуглецевих обмежень, кліматичних податків і технічних регламентів, що інтегруються у систему митного контролю. Найбільш яскравим прикладом такого підходу є ініціатива Європейського Союзу щодо механізму коригування вуглецевих викидів на кордоні (CBAM), яка вступає в силу поетапно, починаючи з 2023 року. Відповідно до неї, імпортери певних товарів (цемент, сталь, алюміній, добрива, електроенергія)

зобов'язані декларувати вуглецевий слід продукції та сплачувати спеціальний внесок, якщо викиди перевищують встановлені межі. СВМ діє як функціональний аналог мита, хоча юридично визначається як кліматичний регулятор - його запровадження стимулює країни-експортери впроваджувати більш чисті технології або втрачати конкурентоспроможність. Подібні механізми розглядаються і в інших юрисдикціях: у США в межах проекту Clean Competition Act, у Японії та Канаді - у вигляді добровільних компенсаційних схем. Крім того, дедалі більше країн запроваджують вимоги до сертифікації екологічної відповідності імпортованої продукції - на підставі методик Life Cycle Assessment (оцінка життєвого циклу), ISO 14067 (визначення вуглецевого сліду), вимог до пакування, повторного використання, біорозкладання. Такі сертифікати стають обов'язковими при поставках харчової продукції, текстилю, побутової техніки, засобів особистої гігієни, будівельних матеріалів [54, с. 21].

## **2.2. Аналіз впливу механізмів регулювання на міжнародну торгівлю**

У межах сучасної глобальної економіки аналіз впливу механізмів регулювання на міжнародну торгівлю потребує глибокого системного осмислення не лише з точки зору нормативної архітектури, а й з позиції конкретних економетричних індикаторів, динаміки трансформації торговельних потоків, зміни структури товарної пропозиції та географії зовнішньоекономічної активності. Серед таких механізмів особливу аналітичну цінність мають двосторонні та багатосторонні угоди, які, на відміну від унілатерального регулювання, забезпечують інституційне вкорінення взаємної відповідальності, координацію митно-тарифної політики, гармонізацію технічних вимог та спрощення доступу до ринків [27, с. 46].

Вивчення практичних наслідків таких угод демонструє, що після набуття чинності подібними домовленостями середній приріст обсягів торгівлі між сторонами становить від 25% до 38% протягом перших п'яти років, залежно від характеру лібералізації, початкової бази торгівлі, наявності нетарифних обмежень до угоди та структури економік-учасниць. Наприклад, після укладення Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Південною Кореєю у 2011 році експорт товарів із ЄС до Кореї збільшився на 55% протягом першого шестирічного періоду, при цьому структура експорту змістилася в бік продукції з високою доданою вартістю: машинобудування (плюс 81%), фармацевтика (плюс 96%), точне обладнання (плюс 67%). У зворотному напрямку Республіка Корея наростила постачання до ЄС переважно в автомобільному секторі (плюс 74%) та електроніці (плюс 59%). Така асиметрія структурних змін свідчить про те, що угоди не лише знижують бар'єри, а й реорганізують товарні потоки відповідно до технологічного профілю економік.

Ще виразнішими є наслідки дії багатосторонніх угод. У рамках ASEAN Free Trade Area (AFTA) внутрішньорегіональна торгівля зросла з 19% загального товарообігу у 2000 році до понад 26% у 2020-му, хоча частка регіону у глобальній торгівлі залишається на рівні 7,4%. При цьому загальний річний обсяг торгівлі між країнами-членами перевищив 800 млрд доларів, а середній тариф був знижений до рівня 0,04%. У межах Регіонального всеохопного економічного партнерства (RCEP), до якого входять 15 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, вже у перший рік після ратифікації спостерігалось зростання внутрішнього торговельного обороту на 12,3%, при цьому товарообіг між Китаєм і Японією - двома найбільшими економіками блоку - зріс на 20%, переважно за рахунок електроніки, запчастин, хімічної продукції. Такі дані підтверджують гіпотезу про ефект кумуляції лібералізаційних заходів - що ширше охоплення угоди, то більший синергетичний вплив на обсяги торгівлі. Однак, паралельно з кількісним зростанням відбувається і якісне - змінюється структура торгівлі: країни з

потужним обробним сектором починають домінувати в межах ланцюгів вартості, витісняючи менш технологічні юрисдикції. У випадку NAFTA (тепер USMCA) протягом 1994–2020 років обсяг торгівлі між США, Канадою та Мексикою зріс у понад чотири рази - з 297 млрд до понад 1,2 трлн доларів, але водночас частка Канади в експорті до США знизилася з 20,1% до 12,3%, тоді як Мексика збільшила її з 7,4% до 14,6%. Такі зміни спричинені релокацією виробничих потужностей у більш конкурентні, але менш регламентовані середовища - тобто торговельна угода не тільки відкриває ринки, а й реорганізовує економічну географію регіону [43, с. 9].

Разом із тим, вплив на торгівлю мають не лише домовленості про лібералізацію, а й технічні бар'єри - стандарти, сертифікація, вимоги до маркування, екоетикетки, системи підтвердження походження товарів. Саме ці елементи дедалі частіше стають не менш вагомими, ніж тарифи, а іноді й потужнішими інструментами обмеження. У рамках СОТ щороку реєструється понад 2 800 нових повідомлень щодо запровадження технічних бар'єрів (ТБТ) та санітарно-фітосанітарних заходів (SPS), з яких понад 70% стосуються продуктів харчування, фармацевтики, текстилю, хімічної продукції та виробів із пластмаси. Наприклад, запровадження Європейським Союзом стандарту REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) фактично унеможливило поставки до ЄС з країн, що не мають належних лабораторних потужностей для тестування хімічних речовин. За перші п'ять років дії REACH експорт хімічної продукції з країн Азії до ЄС скоротився на 18%, тоді як всередині ЄС - збільшився на 12%. Це свідчить про селективний вплив нетарифного регулювання, який, хоч і не декларується відкрито, на практиці функціонує як інструмент протекціонізму під виглядом безпеки та сталості [36, с. 22].

Технічні вимоги до походження продукції (rules of origin) також чинять вагомий вплив. Для того щоб продукція отримала пільговий доступ у межах угоди про вільну торгівлю, вона має відповідати критеріям локалізації - зазвичай від 35%

до 60% вартості або трансформації продукту має бути здійснено у країнах учасницях угоди. У разі невідповідності імпортер змушений сплачувати звичайне мито. Наприклад, у межах Угоди між ЄС і Україною 42% експортерів не можуть скористатися перевагами угоди через недотримання правил походження. Найчастіше проблеми виникають у галузях з глибокою міжнародною інтеграцією - електроніка, автокомпоненти, фармацевтика. Це обумовлено наявністю імпортованих складових із третіх країн, які не є стороною угоди. За оцінками європейських аналітичних центрів, у 2022 році втрати українських експортерів через відсутність сертифікації походження склали близько 312 млн євро. У той же час для компаній, які успішно адаптувалися до вимог, спостерігалось зростання експорту в середньому на 14,8% у порівнянні з попереднім періодом. Отже, технічне регулювання створює не лише бар'єри, а й стимули - для модернізації виробництва, локалізації ланцюгів постачання, поліпшення простежуваності.

Сертифікаційні вимоги вимагають окремого розгляду - адже вони прямо впливають на структуру ринку. Наприклад, сертифікація ISO 22000 (безпека харчових продуктів) є обов'язковою для входу до торговельних мереж ЄС, Канади, Японії. Її впровадження у виробництві спричиняє підвищення собівартості на 4–7%, проте дозволяє вийти на ринки, обсяг яких перевищує 2 трлн доларів.

Аналогічно, ISO 14001 (екологічний менеджмент) та GlobalG.A.P. (аграрна сертифікація) є вимогами для поставок до ряду країн Перської затоки, що стрімко розвивають продовольчі хаби. Тобто наявність відповідної сертифікації є елементом експортної конкурентоспроможності - і саме державна політика має сприяти поширенню таких стандартів через фінансування аудитів, створення національних акредитованих центрів, технічну допомогу для МСП. За даними Міжнародного торгового центру (ІТС), серед компаній, які отримали міжнародні сертифікати якості, 69% відзначили зростання обсягу експорту впродовж перших двох років, а 37% - змогли розпочати торгівлю з новими країнами. Сукупний економічний ефект від запровадження сертифікаційних вимог для країн-експортерів, згідно з

аналітичними розрахунками, коливається в межах 0,8–1,5% до ВВП залежно від ступеня експортоорієнтованості економіки [49, с. 10].

Таким чином, вплив механізмів регулювання на міжнародну торгівлю проявляється багатовекторно - через кількісні зміни в обсягах, структурні зрушення у товарному портфелі, переорієнтацію географії потоків, технологічну адаптацію та інституційну еволюцію. Двосторонні та багатосторонні угоди є каталізаторами лібералізації, але водночас спричиняють нові виклики - потребу в дотриманні складних правил походження, технічних регламентів, сертифікаційних стандартів. Технічні бар'єри функціонують як селективні фільтри, які одночасно обмежують доступ до ринків і стимулюють модернізацію. В умовах глобальної конкуренції успішна участь у міжнародній торгівлі потребує не лише цінової привабливості, а й інституційної підготовленості, технологічної відповідності та здатності працювати у середовищі, де регулювання - не перешкода, а форма конкурентного розвитку.

У сучасній системі міжнародної торгівлі торговельні санкції та політичні обмеження відіграють роль асиметричного, але ефективного інструменту регуляторного впливу, здатного кардинально трансформувати структуру глобальних торговельних потоків, порушити традиційну рівновагу попиту та пропозиції, а також створити масштабні викривлення ринку, які мають довготривалий ефект. Санкції, з одного боку, є інструментом зовнішньополітичного тиску, але водночас - чинником, що формує нові вектори економічної інтеграції, спричиняє перерозподіл виробничих ланцюгів, знижує ефективність транснаціональних операцій і створює підґрунтя для утворення паралельних торговельних реальностей - санкційної та постсанкційної. Найбільш ілюстративним прикладом у цьому контексті є вплив санкцій, запроваджених проти російської федерації у відповідь на її повномасштабне вторгнення в Україну у 2022 році. Комплекс санкцій охоплює понад 13 000 індивідуальних обмежень і понад 300 секторальних рішень, серед яких - повна заборона експорту до РФ товарів

подвійного призначення, чіпів, високотехнологічного обладнання, ліцензійного ПЗ, авіазапчастин, нафтовидобувного устаткування [45, с. 18].

Крім того, ЄС, США, Японія, Велика Британія та інші партнери заморозили активи Центробанку рф на суму понад 300 млрд доларів, вивели з SWIFT понад 10 російських банків, запровадили обмеження на морські перевезення та страхування російського експорту. Як наслідок, загальний обсяг імпорту до рф знизився у 2022 році на 20,5%, а в окремих високотехнологічних сегментах - на понад 75%. Для порівняння, експорт російських товарів до країн ЄС зменшився на 51%, при цьому поставки газу скоротилися на 63%, нафти - на 58%, вугілля - практично до нуля. Ці зміни спричинили структурну перебудову ринків енергоносіїв: частка LNG у загальному імпорті газу ЄС зросла з 26% у 2021 до понад 44% у 2023, а обсяги поставок із США зросли на 147%. Одночасно відбулося зростання експорту з рф до Китаю та Індії, зокрема поставки нафти зросли на 41%, проте з урахуванням дисконтів, що сягали 35–40 доларів за барель, реальні доходи від експорту скоротилися на 18%. Таким чином, санкції не лише спричиняють обмеження в обсягах торгівлі, а й знижують цінову ефективність - ринки вимагають додаткових знижок, а логістика ускладнюється через вимушене переорієнтування на сірі маршрути, використання посередників і посилення ризиків. Водночас країни, які беруть участь у санкційній коаліції, зазнають непрямих втрат - витрати на енергетичний імпорт у ЄС зросли на 63% у 2022 році, а загальний рівень інфляції у єврозоні сягнув 9,2%, значною мірою через ефект обмеження постачання російських енергоносіїв. Проте середньостроковий ефект виявився менш драматичним - ринки пристосувалися до нової конфігурації, з'явилися нові контракти, були активізовані ВІД-ресурси, зміцнилася енергетична інтеграція між ЄС і США. Отже, санкції створюють спершу турбулентність, але в подальшому стимулюють перебудову зовнішньоекономічних зв'язків [38, с. 5].

Варто також зазначити, що санкції чинять різноспрямований вплив на суміжні ринки: для деяких країн - це можливість зайняти вивільнені ринкові ніші,

збільшити експорт до санкційованих держав або стати посередником. Так, за даними Bloomberg, у 2023 році обсяг експорту з країн Центральної Азії до РФ зріс на 85%, а з ОАЕ - на 68%, що частково свідчить про реекспорт західних товарів через нейтральні юрисдикції. У результаті загальний ефект санкцій розпорошується: частина продукції таки потрапляє до кінцевого адресата, але за значно вищу вартість, довший термін і з втратами контролю над якістю. Санкційна логіка також викликає вторинні ефекти - країни, які експортують до РФ, зазнають тиску з боку країн-ініціаторів санкцій через загрозу вторинних обмежень. Як приклад - турецький банківський сектор, який у 2023 році змушений був обмежити обслуговування транзакцій для російських клієнтів через ризики втрати доступу до американських розрахункових систем. Отже, санкції - це не лише обмеження, це - архітектура нових геоекономічних правил, у якій доступ до інфраструктури, фінансів, логістики й навіть технологій стає інструментом політики, а не суто економіки.

Іншим вагомим фактором впливу на міжнародну торгівлю є регуляторна гармонізація - процес зближення законодавчих, технічних, сертифікаційних і митних стандартів між країнами, що дозволяє знижувати трансакційні витрати, прискорювати обіг товарів і послуг, уникати подвійного регулювання та покращувати умови доступу до ринків. При цьому ефект гармонізації не є одноманітним - залежно від ступеня синхронізації регламентів, взаємного визнання сертифікатів та процедур, інституційної взаємодії митних органів. У межах Європейського Союзу, де існує найглибший рівень регуляторної гармонізації, спостерігається стійке зниження витрат на нетарифні бар'єри - за даними Єврокомісії, завдяки спільному ринку економії на митно-адміністративних процедурах досягають 0,6% ВВП ЄС щороку (близько 90 млрд євро). Водночас країни, що асоціюються з ЄС або входять до зони вільної торгівлі, змушені адаптувати своє законодавство до *acquis communautaire* - спільного права ЄС. Це передбачає не лише технічну модернізацію стандартів, а й зміни у процедурних

нормах, у структурі інституційного нагляду, в методах оцінювання відповідності. Наприклад, для експорту аграрної продукції до ЄС українські виробники повинні відповідати вимогам НАССР, мати сертифіковані лабораторії, реєстр нагляду за залишками ветеринарних препаратів, систему простежуваності. У період 2018–2022 років близько 23% українських експортерів не змогли пройти відповідну перевірку, через що було втрачено понад 180 млн євро потенційного доходу. Водночас ті компанії, які адаптувалися до вимог, мали середній приріст експорту на 15,3%, що свідчить про значну рентабельність відповідності стандартам [42, с. 83].

Регуляторна гармонізація в умовах двосторонніх угод також має істотний ефект - зокрема, в межах Угоди про взаємне визнання сертифікації між ЄС та Швейцарією, більше 78% товарів, що проходять кордон, не потребують повторної сертифікації або огляду, що дозволяє знижувати середній термін логістики на 1,8 доби. У межах Угоди між США і Канадою аналогічна процедура дозволяє зменшити адміністративне навантаження на 37%, а кількість помилок у митному оформленні - на 42%. Проте, коли регуляторна гармонізація не відбувається, а навпаки - норми розходяться - торговельна вартість таких бар'єрів зростає. За оцінками Світового банку, технічні невідповідності між країнами, що торгують, призводять до зниження загального обсягу торгівлі на 3–5% залежно від сектора, а у фармацевтиці та авіації - до 7,2%. Тобто кожна відсутність гармонізації - це не лише ускладнення, це й втрати від невикористаних можливостей. Особливо це актуально у сфері цифрової торгівлі, де відсутність єдиних вимог до зберігання, передачі даних, електронного підпису, шифрування створює практично нездоланні бар'єри для транскордонного обміну послугами.

### **2.3. Проблеми та перспективи регулювання міжнародної торгівлі України**

Регулювання міжнародної торгівлі України перебуває у фазі глибокої трансформації, зумовленої як зовнішньополітичними пріоритетами інтеграції до європейського економічного простору, так і внутрішніми інституційними проблемами, що формувалися протягом десятиліть унаслідок суперпозиції пострадянської регуляторної інерції, обмеженого технічного потенціалу державного апарату та фрагментарності реалізації стратегічних реформ [30, с. 22].

Нормативно-правова база, що визначає зовнішньоторговельну діяльність, характеризується високим ступенем динаміки, що, з одного боку, є відображенням адаптації до нових умов (зокрема в межах виконання зобов'язань за Угодою про асоціацію з ЄС та імплементації норм Світової організації торгівлі), а з іншого - створює відчутну регуляторну нестабільність для бізнесу, особливо малого та середнього, що не має власних юридичних департаментів для щоденного моніторингу змін. У період 2014–2023 років Україна прийняла понад 100 нових законодавчих актів, які прямо або опосередковано стосуються зовнішньоекономічної діяльності, а також кілька сотень підзаконних нормативів, значна частина з яких змінювалася до 4 разів на рік. Такий темп законодавчих модифікацій створює ситуацію, у якій суб'єкти зовнішньої торгівлі змушені витрачати ресурси на юридичну адаптацію, що призводить до підвищення трансакційних витрат - за оцінками ЄБА, регуляторна волатильність додає до 5–7% до загальних витрат підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. У структурному плані значні проблеми зосереджені у сфері митного адміністрування, де одночасно діють застарілі положення Митного кодексу, рекомендації ЄС, внутрішні інструкції Державної митної служби, що іноді мають

суперечливий характер. Наприклад, положення щодо визначення митної вартості в ряді випадків не відповідають практикам WCO (Всесвітньої митної організації), а методика ризик-менеджменту не інтегрована з цифровими платформами ЄС, що створює затримки, потребу у фізичному огляді вантажів, непрозорі рішення щодо коригування митної вартості - у 2022 році понад 27% декларацій було відкориговано в ручному режимі, без чіткої аргументації, що створює передумови для корупційного зловживання [34, с. 6].

Іншою проблемною площиною виступає адаптація українського законодавства до європейського технічного регулювання - зокрема *acquis communautaire* у сфері стандартизації, сертифікації, процедур оцінювання відповідності, захисту споживача. У 2023 році національна система технічного регулювання формально гармонізована з ЄС приблизно на 58%, однак ефективне застосування є значно нижчим - лише 31% підприємств використовують європейські технічні стандарти у своїй експортній діяльності. Це пояснюється як відсутністю достатньої інфраструктури - акредитованих лабораторій, сертифікаційних органів, - так і низькою інституційною ємністю державного апарату, що не забезпечує належного нагляду та інформування. Крім того, постійне оновлення регламентів у самому ЄС (близько 1800 змін щороку) ускладнює адаптацію - Україна часто впроваджує застарілі версії документів, що знижує довіру з боку іноземних партнерів. Аналогічна ситуація спостерігається у сфері торгівлі продукцією агропромислового комплексу - незважаючи на ухвалення рамкових законів щодо органічного виробництва, контролю залишків ветеринарних препаратів, дотримання фітосанітарних вимог, рівень фактичного відповідності вимогам ЄС залишається низьким. За оцінками DG SANTE, у 2022 році Україна потрапила до топ-3 за кількістю відмов у ввезенні аграрної продукції до ЄС через фальсифікацію сертифікатів, перевищення допустимих рівнів залишків засобів захисту рослин або відсутність прозорої системи простежуваності. Це свідчить про системну проблему не лише на рівні законодавства, а й у площині інституційного

виконання - контрольні органи не мають ані достатнього фінансування, ані доступу до міжнародних баз, ані процедурних механізмів оперативної взаємодії з аналогічними структурами країн-імпортерів [50, с. 46].

Інституційна слабкість державних структур, відповідальних за регулювання міжнародної торгівлі, - один із найбільш критичних викликів для України. Державна митна служба, Міністерство економіки, Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів, Держпродспоживслужба, органи сертифікації та стандартизації часто працюють у відриві один від одного, без уніфікованих цифрових платформ, єдиних протоколів передачі даних та погоджених підходів до оцінювання ризиків. Це породжує дублювання функцій, адміністративну плутанину, ситуації, коли різні відомства дають взаємовиключні висновки щодо одного й того самого товару. У результаті середній час проходження експортно-імпортних процедур в Україні становить 76 годин, що майже вдвічі перевищує середній показник по країнах Центральної Європи. За даними Світового банку, регуляторні витрати українського експорту становлять 4,3% від митної вартості товару, тоді як у Польщі - 1,7%, а в Естонії - лише 0,8%. Це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність: у період 2020–2022 років втрати українських експортерів лише через затримки з оформленням та відмовами через регуляторні неузгодженості сягнули 740 млн доларів. У ситуації повномасштабної війни, коли логістичні ланцюги порушені, морські порти заблоковані, а експорт реалізується здебільшого через наземні кордони, ці проблеми набули критичного характеру. Кожна затримка вантажу на кордоні - це не лише економічна втрата, а й зниження надійності українського постачальника в очах європейського імпортера, який вимушено переходить на альтернативних партнерів.

Окрему увагу слід звернути на функціонування інструментів підтримки експорту – таких як Офіс з просування експорту, експортно-кредитне агентство (ЕКА), програми кредитування в межах державної допомоги. Їхня діяльність, хоч і набирає обертів, усе ще не має системного впливу: охоплення ЕКА становить лише

2,1% загального обсягу експортних контрактів, а обсяг державного фінансування у 2022 році – близько 140 млн грн, що в 8-10 разів менше, ніж у аналогічних структур у країнах Балтії. Причини - обмежений функціонал, відсутність повного переліку інструментів (наприклад, гарантій на післяплатні операції, страхування політичних ризиків, підтримки MFI-фінансування), а також бюрократизовані процедури погодження, які часто тривають довше, ніж термін дії самого контракту. У результаті український бізнес або відмовляється від інструментів підтримки, або використовує іноземні експортні платформи, що, своєю чергою, знижує обсяг валютних надходжень та фіскальних ефектів усередині країни [35, с. 5].

В контексті сучасних трансформацій глобального торговельного простору перспективи регулювання міжнародної торгівлі України формуються у багатовимірній площині - де стикаються структурні обмеження, геополітичні виклики, інституційні дефіцити та водночас - потужні інтеграційні імпульси, закладені в Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, механізми двосторонньої координації з державами Великої сімки, розширення діалогу в межах СОТ та зростання участі у нових економічних ініціативах.

Найбільш потужним драйвером трансформації нормативного поля є, безумовно, процес євроінтеграції - не лише як геополітична мета, а як інструмент модернізації всієї регуляторної екосистеми зовнішньої торгівлі. Угода про асоціацію передбачає імплементацію понад 80 регламентів, директив і технічних норм внутрішнього ринку ЄС, які охоплюють митне адміністрування, технічне регулювання, захист інтелектуальної власності, конкурентну політику, захист споживача, цифрову торгівлю, фітосанітарні й ветеринарні заходи. За даними Європейської комісії, у 2023 році рівень загальної нормативної гармонізації України з *acquis communautaire* у сфері торгівлі оцінювався на рівні 67%, що вже є істотним досягненням, враховуючи, що у 2016-му цей показник становив лише 34%. Важливим механізмом прискорення цього процесу є запровадження режиму «економічного безвізу» - Україна приєдналася до Конвенції про єдину транзитну

процедуру NCTS, що дозволяє підприємствам застосовувати спрощену митну декларацію, скорочує час оформлення, зменшує кількість документів до 3–5 у порівнянні з 12–15 раніше та відкриває доступ до європейських транзитних коридорів. За оцінками Міністерства фінансів України, повноцінне застосування NCTS до 2025 року дозволить зекономити українському експортеру щонайменше 170 млн євро на рік за рахунок зниження витрат на логістику й оформлення. Крім того, впровадження єдиного вікна для зовнішньоекономічної діяльності, а також підключення до системи електронного обміну даними між митницями (CCN/CSI) відкриває нові можливості для синхронізації контролю, уникнення дублювання процедур, зниження частки фізичного огляду товарів. Якщо у 2020 році частка вантажів, які підлягали додатковому контролю, становила 43%, то після запуску нового протоколу електронного обміну даних - лише 19%, що свідчить про ефективність цифровізації [41, с. 18].

Однак євроінтеграційний потенціал проявляється не лише в цифрах - він створює нову філософію регулювання, в основі якої лежить системна прозорість, превентивний нагляд, ризик-орієнтовані моделі аналізу, сервісна функція держави щодо бізнесу. Такі принципи кардинально відрізняються від пострадянської логіки регулювання, де держава виступала радше каральним органом, аніж партнером. Нові моделі, які адаптуються в Україні, передбачають переходи від *ex post* до *ex ante* контролю, коли акцент переноситься з перевірок на профілактику - через інформування, попередні консультації, використання автоматизованих ризикпрофілів. У цьому сенсі важливими стають плани щодо створення Інтегрованої системи моніторингу торгівлі (ICMT), яка поєднає дані з митниці, статистики, фінансового моніторингу та торговельної логістики для виявлення нетипових операцій. Це дозволить підвищити як безпеку, так і адаптивність регулювання - наприклад, виявлення штучного дроблення партій, фіктивних контрактів, а також прогнозування можливих ризиків недобросовісної конкуренції. Водночас важливим напрямом є формування професійної спроможності

регуляторних органів: лише за умови постійного навчання кадрів, доступу до аналітичних систем, залучення цифрових рішень можливо досягти рівня, співмірного з європейським. Згідно з аналітикою SIGMA (ініціатива ОЕСР та ЄС), середній рівень інституційної ефективності торговельних регуляторів в Україні становить 3,4 бала з 5 - при тому, що середній показник для країн-кандидатів ЄС - 4,2, що вказує на необхідність додаткового інституційного інвестування.

Паралельно з євроінтеграційною віссю дедалі помітнішою стає потреба у диверсифікації торговельних напрямів – як із метою зменшення ризиків надмірної залежності від одного ринку (навіть такого потужного, як ЄС), так і задля розширення стратегічної присутності в нових економічних альянсах, зокрема на Глобальному Півдні, у регіонах Азійсько-Тихоокеанського співтовариства, Латинської Америки та Африки [52, с. 17].

На сьогодні понад 63% експорту України спрямовується до ЄС, однак лише 4,8% - до країн ASEAN, 3,9% - до Близького Сходу, 2,3% - до Південної Америки. При цьому темпи зростання імпорту в цих регіонах у 2020–2023 роках перевищували темпи в Європі – зокрема в ASEAN середній приріст споживання харчових продуктів і сировини становив 9,3% на рік, в Африці – 11,1%, а в Латинській Америці – 8,4%. Україна має очевидні конкурентні переваги – сільськогосподарська продукція, добрива, машинобудування, продукція хімічної промисловості – але доступ до цих ринків потребує нової регуляторної стратегії. Йдеться про приєднання до регіональних угод про вільну торгівлю, уніфікацію стандартів, створення експортно-кредитних механізмів, підписання угод про взаємне визнання сертифікацій, запуск торговельних місій та логістичних хабів. За оцінками Інституту економічних досліджень, потенційне розширення угод про вільну торгівлю з країнами Азії дозволить до 2030 року збільшити експорт у ці регіони на 64%, або додатково на 5,7 млрд доларів США, а загальна частка таких ринків у структурі експорту може зрости до 15–17%.

В цьому контексті Україна активно веде діалог з країнами Перської затоки, зокрема щодо зони вільної торгівлі з ОАЕ, яка потенційно може охопити близько 40% українського експорту до регіону. Позитивні приклади вже є –

у 2023 році обсяг аграрного експорту до ОАЕ зріс на 26%, а поставки продукції машинобудування – на 11%, що вказує на наявний попит і логістичну спроможність. Також розпочаті перемовини з Індонезією, Малайзією, Єгиптом, Марокко – країнами, які мають потребу у продовольчій безпеці та інфраструктурному оновленні [31, с. 67].

Проте успішна диверсифікація потребує системного підходу – зокрема через реформу функціоналу експортно-кредитного агентства, розширення дипломатичного супроводу торгівлі, запуск нових платформ електронної сертифікації, а також інтеграцію до цифрових екосистем таких, як ASEAN Single Window. Без створення єдиної системи торговельної підтримки держава ризикує втратити конкурентні позиції у боротьбі за нові ринки. Важливим також є запуск національної експортної стратегії другого покоління – не лише у форматі галузевого підходу, а у форматі функціонального підходу, коли підтримка орієнтується на бізнес-модель, тип продукції, цільовий ринок і формат контракту.

Таким чином, перспективи регулювання міжнародної торгівлі України, попри усі виклики, не зводяться до механічної імплементації норм ЄС або ліквідації застарілих бар'єрів – це, передусім, формування нової моделі участі у глобальній економіці, яка поєднує регіональну інтеграцію, інституційне оновлення, цифрову трансформацію, експансію на нові ринки та формування експортної ідентичності. У цьому процесі важливо не лише досягати формальної відповідності – а формувати системну спроможність держави підтримувати бізнес, модернізувати інфраструктуру, забезпечити фіскальну ефективність, адаптуватися до нових регуляторних викликів – зокрема зелених мит, цифрових бар'єрів, вимог щодо простежуваності та етичності. Якщо ці вектори будуть реалізовані комплексно, Україна зможе не лише адаптуватися до глобальних змін, а й виступити

проактивним гравцем, що формує нові правила міжнародної торгівлі – не як периферійний постачальник сировини, а як модернізований суб'єкт торговельного діалогу нового покоління.

#### **2.4. Напрямки удосконалення регуляторного інструментарію в рамках взаємодії України з глобальною торговельною системою**

В умовах глибокої трансформації глобальної торговельної системи, яка дедалі більше тяжіє до динаміки нормативної конкуренції, еволюції стандартів та цифрової архітекτονіки регулювання, потреба в удосконаленні національного регуляторного інструментарію стає не лише вимогою адаптації, а ключовою передумовою інституційної конкурентоспроможності держави на міжнародній арені. Для України цей процес не є факультативним – він є критично необхідним у контексті адаптації до норм Угоди про асоціацію з ЄС, зобов'язань у межах СОТ, приєднання до Конвенції про єдину транзитну процедуру (NCTS), а також з огляду на потребу забезпечити ефективну, прогнозовану, ризик-орієнтовану взаємодію із зовнішніми партнерами [26, с. 7].

Одним із ключових напрямів такого оновлення виступає стандартизація процедур регулювання зовнішньої торгівлі, що означає не лише формальну уніфікацію форм документів або їхнього змісту, а й перебудову всієї логіки взаємодії – від подання первинної заявки до фінального оформлення експортноімпортних операцій, із фокусом на цифрову прозорість, автоматизацію прийняття рішень, інтеграцію систем та синхронізацію міжвідомчих баз. Поняття електронного документообігу у зовнішній торгівлі нині має не лише технічний, а політико-економічний вимір: країни, які забезпечують повний ланцюг paperless trade – від електронного інвойсу до сертифіката походження з QR-кодом, - отримують

конкурентну перевагу через зменшення часу обороту вантажів, зниження корупційних ризиків, зменшення кількості людських втручань у процес прийняття рішень. У глобальному масштабі, за даними UNESCAP, повноцінне впровадження електронної моделі торгівлі дозволяє зменшити середній час на оформлення вантажу на 1,7 доби, адміністративні витрати – на 14,3%, а рівень помилок у документації – на понад 70%. В Україні такі цифри все ще залишаються далекими від потенціалу: середній час на повний цикл оформлення експорту – близько 76 годин, а частка операцій, що здійснюється у цифровому режимі, не перевищує 31%. Це свідчить про значний потенціал зростання через розгортання платформи «єдиного вікна» (Single Window for International Trade), яке має об'єднати митницю, фіскальну службу, ветеринарні, фітосанітарні, екологічні служби, органи контролю та сертифікації у єдиний електронний канал.

Ключовою умовою ефективності такого інструменту є інтероперабельність – тобто здатність національних інформаційних систем взаємодіяти з аналогами в інших країнах. Саме цей параметр є визначальним у контексті приєднання до міжнародних режимів цифрової торгівлі, зокрема ASEAN Single Window, Pan-EuroMed Cumulation System або Trans-Caspian Digital Corridor. В Україні наразі ведеться

підготовка до повної інтеграції з системою NCTS – станом на 2023 рік 94% транзитних операцій уже здійснювалися в рамках NCTS-фази II, а запровадження NCTS-фази III, яка передбачає автоматизовану обробку транзитних декларацій та єдину інфраструктуру контролю, очікується до 2026 року. За розрахунками Мінфіну, повноцінна інтеграція NCTS дозволить щороку економити до 4 млрд грн на логістичних і адміністративних витратах, а також скоротити середній час митного транзиту на 45%. Крім того, планується впровадження проєкту eCertificate – системи видачі та перевірки електронних сертифікатів походження та фітосанітарних документів. У світі подібні системи вже довели свою ефективність – у Сінгапурі електронна сертифікація скоротила час обробки вантажу з 2,6 до 0,9

днів, а у Південній Кореї – зменшила витрати підприємств на 17,2%. У контексті цифрової стандартизації, Україна повинна не просто створити власні рішення, а зробити їх сумісними із системами країн-партнерів, із застосуванням таких міжнародних стандартів, як WCO Data Model, UN/CEFACT Recommendations, ePhyto Hub та ін. У цьому контексті також необхідне впровадження системи Single Submission Interface – порталу, через який підприємство зможе здійснити всі операції з експортом в одному електронному середовищі: подати декларацію, отримати підтвердження, відстежити статус, оскаржити рішення. Такий підхід уже застосовується у країнах Балтії, Польщі, Нідерландах, де середній показник digital trade readiness перевищує 85%, тоді як в Україні він оцінюється на рівні 54%, що свідчить про необхідність пришвидшення реформ [56, с. 6].

Не менш вагомим напрямом є уніфікація національного регуляторного поля з міжнародними нормами - зокрема, у сфері технічного регулювання, процедур сертифікації, митних правил, інструментів торговельного захисту. За сучасної логіки глобальної торгівлі країни з фрагментарними, незбалансованими або застарілими нормативами втрачають доступ до висококонкурентних сегментів ринку, адже іноземні партнери надають перевагу предиктивному й уніфікованому регуляторному середовищу. У межах СОТ Україна вже взяла на себе низку зобов'язань, що стосуються прозорості, недискримінації, пропорційності регулювання, зокрема у рамках Угоди про технічні бар'єри в торгівлі (ТВТ), Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи (SPS), а також Угоди про сприяння торгівлі (ТФА), ратифікованої у 2015 році. Однак фактична імплементація цих норм у національну практику є частковою: значна частина технічних регламентів дублює європейські директиви лише на папері, без належної інституційної спроможності їх реалізовувати. Так, за даними платформи «Регулювання без бар'єрів», лише 42% технічних регламентів у сфері машинобудування відповідають вимогам Директиви 2006/42/ЕС, а понад 30% експортерів змушені проходити повторну сертифікацію у країнах-імпортерах. Це створює як економічні втрати - в середньому 6–9% від

вартості контракту, - так і часові - до 21 додаткового дня на сертифікацію. У галузі харчової промисловості ситуація подібна: понад 80% виробників, які декларують відповідність нормам HACCP, не мають незалежної верифікації або не відповідають стандартам FSSC 22000, що призводить до відмов у поставках або потреби у дорогому аудиті від європейських сертифікаторів [46, с. 34].

Уніфікація митних правил – ще один критично важливий елемент. У межах підготовки до приєднання до митного союзу ЄС, Україна має повністю гармонізувати Митний кодекс з Митним кодексом Європейського Союзу (UCC), зокрема щодо процедур спрощеного декларування, авторизованих економічних операторів (AEO), управління ризиками, електронної взаємодії з системами SAFE та ICS2. Станом на 2023 рік лише 9 українських компаній мають статус AEO - тоді як у Польщі їх понад 1 100, у Румунії – близько 400, у Словаччині - понад 250. Відсутність широкого впровадження цього інституту обмежує експортний потенціал, адже AEO дозволяє скоротити час оформлення, знизити частоту перевірок, отримати пріоритет при логістичних процедурах, мати доступ до спрощеного транзиту. За оцінками Європейської економічної комісії, впровадження повноцінного режиму AEO здатне знизити загальні витрати на митне оформлення для великих експортерів до 12–14%, а для МСП – до 8–9%. Водночас держава отримує зростання податкових надходжень через розширення бази декларування - адже прозора система стимулює легалізацію товаропотоків. Іншим елементом уніфікації є приєднання до митних конвенцій та угод – зокрема, Конвенції про спільну процедуру транзиту (СТС), Гаазької конвенції про взаємну адміністративну допомогу в митних справах, а також участь у програмі Horizon Europe щодо цифрової логістики. Це дозволяє інтегруватися у міжнародні ланцюги поставок не лише де-факто, а де-юре – тобто на основі правових механізмів, що визнаються країнами-партнерами [29, с. 6].

У підсумку, напрями удосконалення регуляторного інструментарію в рамках взаємодії України з глобальною торговельною системою повинні бути не

ситуативною реакцією на зовнішні запити, а системною архітектурною реформою – побудованою на логіці цифрової взаємодії, нормативної уніфікації, прозорості інституційної поведінки та конкурентної предиктивності. Така модель регулювання – це не просто набір процедур і вимог, а форма економічного мислення держави, її здатність бути адаптивною до змін, водночас зберігаючи регуляторну сталість. Інтеграція України у глобальну торгівельну систему через стандартизацію та уніфікацію – це шлях до створення не лише нових каналів експорту, а й до якісного посилення економічного суверенітету - через можливість не залежати від ситуативних викликів, а формувати свої інтереси в рамках прогнозованого, взаємовизнаного правового простору. У цьому процесі цифровізація стає не модою, а інфраструктурною потребою, а уніфікація – не компромісом, а інструментом стратегічного розвитку. Саме такий підхід формує той тип держави, яка здатна бути не лише учасником, а й архітектором нової економічної реальності.

## ВИСНОВКИ

1. У межах здійсненого дослідження проблематики регулювання міжнародної торгівлі було комплексно розкрито сутнісну природу цього феномену як системи глобального обміну товарами, послугами, капіталами й інтелектуальними активами, що функціонує на основі формалізованих норм, механізмів і інституцій. Розгляд базових підходів до визначення міжнародної торгівлі виявив її подвійний характер - як елемент світового господарства з його ієрархічною структурою, так і як простір перетину національних економічних інтересів, що реалізуються через нормативно-правову й політичну взаємодію.

2. Теоретичне осмислення концепцій міжнародної торгівлі дозволило класифікувати підходи до аналізу експортно-імпортних процесів від класичної теорії абсолютної переваги до сучасних моделей внутрішньогалузевої спеціалізації, нової економічної географії, теорій технологічного домінування та геоекономічного позиціонування. Виявлено, що в сучасних умовах ключовим фактором формування конкурентних переваг у міжнародній торгівлі виступає не обсяг ресурсів, а інституційна здатність держави створювати нормативне, інфраструктурне й інноваційне середовище для ефективного зовнішньоекономічного обміну.

3. Аналіз інструментів і механізмів регулювання міжнародної торгівлі засвідчив наявність багаторівневої системи - від фірмового й національного до міждержавного, наднаціонального й глобального - кожен із яких продукує свої форми нормативного впливу: від стандартів технічного регулювання до принципів СОТ, режимів митних союзів і практик транснаціональних корпорацій. Зафіксовано, що в умовах розширення компетенцій наднаціональних регуляторів частка національного регулювання поступово зменшується - так, за даними Світового банку, понад 48% усіх чинних норм у сфері технічного регулювання в

торгівлі походять від міждержавних угод або багатосторонніх конвенцій, а ще понад 21% - є результатом корпоративних або асоціативних стандартів. .

4. Дослідження сучасних тенденцій регулювання міжнародної торгівлі дало змогу окреслити дві ключові осі трансформації: з одного боку - цифровізацію торговельних процедур, з іншого - екологізацію нормативних вимог. З'явилися нові виклики щодо транскордонної передачі даних, захисту інтелектуальної власності, юрисдикції у цифровому середовищі. Одночасно екологічні чинники стають дедалі відчутнішими: запровадження CBAM ЄС, механізмів LCАсертифікації, вимог до ESG-звітності трансформують міжнародну торгівлю в напрямі нової «зеленої нормативності».

5. Аналіз впливу механізмів регулювання на міжнародну торгівлю дозволяє виявити, яким чином нормативні підходи, стандарти та санкційні інструменти трансформують логіку доступу до ринків, впливають на конкурентоспроможність країн та визначають нові умови глобальної економічної взаємодії. Санкції та регуляторна гармонізація є ключовими чинниками, що формують сучасну архітектуру міжнародної торгівлі. Санкції не лише обмежують доступ до ринків, а й створюють нові логістичні маршрути, економічні зв'язки та політичні важелі впливу. Водночас гармонізація регулювань сприяє зниженню трансакційних витрат, підвищенню ефективності торгівлі та розширенню доступу до зовнішніх ринків. Однак її відсутність або фрагментованість веде до суттєвих економічних втрат і зниження конкурентоспроможності.

6. Аналіз ситуації в Україні показав, що країна перебуває у фазі трансформаційної багатовекторності: з одного боку, наявні істотні бар'єри - фрагментованість нормативної бази, нестабільність регламентів, дублювання функцій між відомствами, інституційна слабкість профільних служб. З іншого - фіксуються позитивні зрушення: приєднання до режиму NCTS, впровадження цифрових рішень у митному оформленні, гармонізація технічного регулювання. За

оцінками Мінекономіки, повноцінна інтеграція до внутрішнього ринку ЄС може знизити адміністративні витрати на 1,4 млрд євро щороку, а реалізація

Нацеконномстратегії - підвищити частку експорту у ВВП з 39% до 52%.

Паралельно, диверсифікація ринків - зокрема в напрямках ASEAN, Перської затоки, Латинської Америки - відкриває потенціал зростання до 5,7 млрд дол. США на рік.

7. У цьому контексті напрями удосконалення регуляторного інструментарію мають охоплювати стандартизацію процедур (єдине вікно, електронний документообіг, цифрові сертифікати), уніфікацію правил із нормами СОТ та ЄС (зокрема щодо АЕО, митних конвенцій, сертифікаційних систем), а також запуск інтероперабельних електронних платформ, що забезпечать повну сумісність із міжнародними цифровими мережами.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Іванов Є.І. Вплив угоди про асоціацію між Україною й Євросоюзом на митно-тарифне регулювання. 2018. №3. С.4–15.
2. Бабецька-Кухарчук О.А. Морель М. Роль ринкових інститутів в інтеграції України у світову економіку. 2024. Т.8. №12. С.197–225.
3. Беренда С.В. Еволюція економічної інтеграції у країнах Європи. Харків. 2022. 166 с.
4. Беренда С.В. Зельцер І.І. Господарська інтеграція України з країнами Євросоюзу. 2024. №1(51). С.16–26.
5. Боше П. Бекетов С. Вступ до права Світової організації торгівлі. Київ. 2021. 100 с.
6. Буссел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Київ. 2019. 1726 с.
7. Веблен Т. Теорія інституційних змін. Київ. 2023. 183 с.
8. Григорова-Беренда Л.І. Шуба М.В. Теорія й практика зовнішньої торгівлі. Харків. 2018. 138 с.
9. Дерябіна М.А. Інституційні аспекти постсоціалістичного періоду. 2021. №2. С.108–124.
10. Дітер Е. Угоди щодо інформаційних технологій. 2024. №2/2. С.92–114.
11. Довгаль О.А. Протекціонізм і лібералізм у глобалізації світової економіки. Харків. 2022. 320 с.
12. Довгаль О.А. Регіональні торговельні угоди як чинник лібералізації міжнародної торгівлі. 2023. №5. С.76–80.

13. Довгаль О.А. Світогосподарська взаємодія у глобальному світі. Харків. 2022. С.48–63.
14. Дюркгейм Е. Соціологія. Предмет метод призначення. Київ. 2025. 352 с.
15. Єфіменко І.А. Глобальна інституціоналізація економіки у трансформаційний період. 2022. Вип.10. С.50–57.
16. Іншаков О.В. Інституція як ключ до розуміння економічних інститутів. 2021. №1. С.52–64.
17. Іншаков О.В. Фролов Д.П. Лінгвістика інституційної економіки. 2020. №4. С.30–36.
18. Колесник О.Б. Інституційні аспекти розвитку сучасної міжнародної торгівлі. Кропивницький. 2024. 96 с.
19. Корнійчук Б.В. Інституційна економіка. Київ. 2016. 255 с.
20. Лакатос І. Методологія наукових досліджень. 2022. №4. С.147–285.
21. Лозинська Т.М. До проблем термінів інститут і інституція. 2024. №7. С.8–13.
22. Лук'яненко Д.Г. Поручник А.М. Кальченко Т.В. Рябець Н.М. Тимків І.В. Глобальна економіка. Київ. 2017. 164 с.
23. Мазур О.Є. Систематизація підходів до категорії інститут. 2022. №1. С.41–47. URL: <http://nbuv.gov.ua/> (дата звернення: 13.03.2025)
24. Майбурд Є.М. Генеза економічної думки. Київ. 2020. 580 с.
25. Матюшенко І.Ю. Беренда С.В. Резніков В.В. Євроінтеграція України у системі міжнародної економічної інтеграції. Київ. 2023. 496 с.
26. Міжнародний статистичний сайт. URL:

<http://www.tradingeconomics.com> (дата звернення: 13.03.2025)

27. Мосс М. Суспільство. Київ. 2019. 416 с.
28. Несинова С.В. Правовий інститут. 2024. Т.1. Вип.1. С.14–20. URL: <http://www.lj.kherson.ua/> (дата звернення: 13.03.2025)
29. Офіційна сторінка SAFEMed в Україні. URL: <https://www.usaid.gov/who-we-are/mission-vision-values> (дата звернення: 13.03.2025)
30. Оцінка наслідків членства України у СОТ. Харків. 2022. 212 с.
31. Панченко В.Г. Резнікова Н.В. Регіональні торговельні угоди як інструмент економічного патріотизму. Ужгород. 2022. Вип.16. №2. С.67–73.
32. Парсонс Т. Про соціальні системи. Київ. 2022. 834 с.
33. Резнікова Н.В. Іващенко О.А. Ефекти регіональних торговельних угод у Північно-Східній Азії. 2023. №21. С.29–36.
34. Резнікова Н.В. Іващенко О.А. Перспективи трансформації торговельних відносин України. 2023. №9. С.6–13.
35. Резнікова Н.В. Іващенко О.А. Реглобальна інституціоналізація світової економіки. 2024. №9. С.5–10.
36. Резнікова Н.В. Іващенко О.А. Участь України у глобальних ланцюгах створення вартості. 2023. №16. С.22–28.
37. Резнікова Н.В. Рубцова М.Ю. Рилач Н.М. Інституційні важелі міжнародної конкурентоспроможності. 2023. №12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/> (дата звернення: 13.03.2025)
38. Резнікова Н.В. Стратегії інтернаціоналізації у телекомунікаційному секторі. 2023. №9. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/> (дата звернення: 13.03.2025)
39. Сардж С.Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів. Дніпро. 2023. 586 с.
40. Світова економіка. Харків. 2023. 268 с.

41. Смелзер Н. Соціологія. Київ. 2022. 688 с.
42. Сухорукова М.О. Глобальна інституалізація. 2024. №4. С.83–93.
43. Устав ООН. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_0110](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_0110) (дата звернення: 13.03.2025)
44. Ущাপовський Ю. Київська економічна школа XIX ст. у контексті зародження інституціоналізму. Економіка України. 2022. №2. С.70–77.
45. Фролов Д.П. Шулімова А.А. Система інституцій і механізм інституалізації соціально відповідальних підприємств. Вісник КНЕУ. 2019. №1(22). С.18–27.
46. Фролов С.С. Соціологія організацій. Київ. 2019. 304 с.
47. Фукодід. Історія. Київ. 2022. 597 с.
48. Фуруботн Е. Ріхтер Р. Інститути і економічна теорія. Київ. 2015. 702 с.
49. Халатур С.М. Розвиток зовнішньої торгівлі України як вектор вирішення глобальної продовольчої проблеми. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2023. №6(3). С.120–123.
50. Ходжсон Дж. Економічна теорія і інститути. Київ. 2023. 466 с.
51. Ходжсон Дж.М. Інститути і індивіди в економічній теорії. Економічний вісник. 2023. Т.1. №4. С.11–33.
52. Шестопалова П.М. Діяльність міжнародних інститутів. Новий університет. 2019. №5(51). С.167–195.
53. Шолом А.С. Дохійський раунд як платформа для створення дворівневої системи багатосторонньої торгівлі. Харків. 2022. С.413–417.
54. Шолом А.С. СОТ в системі міжнародних інституцій. Херсон. 2023. С.21–27.

55. ISPOR. Top 10 HEOR Trends Report. 2020. URL: <https://www.ispor.org/heor-resources/about-heor/top-10-heor-trends> (дата звернення: 13.03.2025)

56. Robert Selby. A Review of 2021's Top Global HEOR Trends. ISPOR. 2021. URL: <https://www.ispor.org/publications/journals/value-outcomes-spotlight/vosarchives/issue/view/expanding-the-value-conversation/a-review-of-2021-stop-globalheor-trends-perspectives-from-the-ispor-global-groups> (дата звернення: 13.03.2025)

## Звіт подібності

### метадані

Назва організації

**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU**

Заголовок

**Регуляторний інструментарій глобальної торговельної системи**Автор Науковий керівник / Експерт **Сергієнко А.О.доц.****Киян Є.М.**

підрозділ

**кафедра міжнародної економіки**

### Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

**25**

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

**14440**

Кількість слів



КЦ

**117947**

Кількість символів

### Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

|                        |                                                                                     |   |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Заміна букв            |  | 0 |
| Інтервали              |  | 0 |
| Мікропробіли           |  | 0 |
| Білі знаки             |  | 0 |
| Парафрази (SmartMarks) |  | 1 |

### Подібності за списком джерел

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

#### 10 найдовших фраз

Колір тексту

| ПОРЯДКОВИЙ<br>НОМЕР | НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)                                                                                                                                                               | КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ<br>СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ) |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| 1                   | Державний протекціонізм у реалізації національних інтересів США у міжнародній торгівлі<br>12/6/2022<br>Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародної економіки) | 37 0.26 %                                 |
| 2                   | Державний протекціонізм у реалізації національних інтересів США у міжнародній торгівлі<br>12/6/2022<br>Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародної економіки) | 24 0.17 %                                 |

3

<https://ru.essays.club/%D0%93%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B8/%D0%9F%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%B9-%D1%82%D0%B0-%D0%BF%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85-223595.html>

16 0.11 %

4

Методи та інструменти регулювання міжнародної торгівлі

6/11/2020

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародних фінансів)

10 0.07 %

5

Public policy in the field of food safety and veterinary medicine

Т. Попович, С. Голінка;

9 0.06 %

6

Державний протекціонізм у реалізації національних інтересів США у міжнародній торгівлі

12/6/2022

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародної економіки)

7 0.05 %

з бази даних RefBooks (0.06 %)

ПОРЯДКОВИЙ  
НОМЕР

ЗАГОЛОВОК

КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ  
СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

джерело: Paperity

1Public policy in the field of food safety and veterinary medicine  
Т. Попович, С. Голінка;

9 (1) 0.06 %

з домашньої бази даних (0.54 %)

ПОРЯДКОВИЙ  
НОМЕР

ЗАГОЛОВОК

КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ  
СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

1Державний протекціонізм у реалізації національних інтересів США у міжнародній торгівлі  
12/6/2022  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародної економіки)

68 (3) 0.47 %

2Методи та інструменти регулювання міжнародної торгівлі  
6/11/2020  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародних фінансів)

10 (1) 0.07 %

з програми обміну базами даних (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ  
НОМЕР

ЗАГОЛОВОК

КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

з Інтернету (0.11 %)

ПОРЯДКОВИЙ  
НОМЕР

ДЖЕРЕЛО URL

КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ  
СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

1<https://ru.essays.club/%D0%93%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B8/%D0%9F%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%B9-%D1%82%D0%B0-%D0%BF%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D1%85-223595.html>

16 (1) 0.11 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР

3MICT

КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

