

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин ім. Б. Д.
Гаврилишина
Кафедра міжнародної економіки

Савка Христина Василівна

Вплив торговельного регулювання на економічні відносини між Україною
та країнами ЄС

Спеціальність: 051 – Економіка
Освітньо-професійна програма – Міжнародна економіка

Виконала студентка групи ЕМЕм-21
Савка Х.В.

(підпис)

Науковий керівник

(підпис)

Тернопіль – 2023

АНОТАЦІЯ

Савка Х.В. Вплив торговельного регулювання на економічні відносини між Україною та країнами ЄС. – Рукопис

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 051 Економіка, освітньо-професійна програма – Міжнародна економіка – Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2023.

У роботі розглядається вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) та подальші переговори про створення зони вільної торгівлі з ЄС. Особлива увага приділяється крокам, зробленим Україною для підписання політичної частини Угоди про асоціацію у 2014 році. Обговорюється важливість прийняття європейських стандартів і систематизації підтримки експорту для підвищення конкурентоспроможності. Зокрема, підкреслюється необхідність внутрішньої та зовнішньої підтримки шляхом реформування митного регулювання, а також технічної та фінансової допомоги з боку ЄС.

Ключові слова: Світова організація торгівлі, Зона вільної торгівлі, Європейський Союз, Угода про асоціацію, конкурентоспроможність, реформи.

ANNOTATION

Savka K. V. – The influence of trade regulation on economic relations between Ukraine and the EU countries. - Manuscript

Study for the master's degree in economics, specialty 051, educational and Professional Program – International Economics. Western Ukrainian National University, Ternopil, 2023.

The paper examines Ukraine's accession to the World Trade Organization (WTO) and further negotiations on the creation of a free trade zone with the EU. Special attention is paid to the steps taken by Ukraine to sign the political part of the association agreement in 2014. The importance of adopting European standards and systematizing export support to improve competitiveness is discussed. In particular, it

emphasizes the need for internal and external support through customs regulation reform, as well as technical and financial assistance from the EU.

Keywords: World Trade Organization, Free Trade Area, European Union, Association Agreement, competitiveness, reforms.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ	
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ АКТИВНІСТЮ	
КРАЇНИ.....	9
1.1 Торговельне регулювання як невід’ємна частина зовнішньоторговельної політики країни.....	9
1.2 Концептуальні моделі впливу регулятивних заходів на зовнішню торгівлю держави.....	17
1.3 Нормативно-інституційне середовище регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.....	24
Висновки до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНІ ВЗАЄМИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	32
2.1. Характеристика торговельних відносин України та країн ЄС.....	32
2.2. Аналіз особливостей регулювання торгівлі в контексті експортно-імпортних операцій України з країнами Європейського Союзу.....	39
2.3 Аналіз впливу регулювання торгівлі на економічні зв'язки між Україною та країнами Європейського Союзу.....	46
Висновки до розділу 2.....	54
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	56
3.1. Оптимізація вітчизняної експортної стратегії в умовах посилення протекціоністських заходів з боку ЄС.....	56
3.2. Гармонізація регулятивних політик України та ЄС у сфері торгівлі.....	64
Висновки до розділу 3.....	71
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77

ВСТУП

Актуальність теми. Після приєднання України до Світової організації торгівлі в лютому 2008 року розпочалися переговори про створення всебічної зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. У березні 2014 року Україна взяла ініціативу, підписавши політичну частину Угоди про асоціацію. Ця угода була остаточно підписана в червні 2014 року і одночасно ратифікована Верховною Радою та Європейським Парламентом у вересні 2014 року. Певні положення Угоди, зокрема стаття 4 про створення розширеної та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), стали чинними у листопаді 2014 року та січні 2016 року.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС зобов'язує обидві країни сприяти впровадженню європейських стандартів в Україні, встановлюючи для цього конкретні терміни. Для підвищення конкурентоспроможності української продукції та поліпшення її доступу на внутрішній ринок ЄС необхідно впровадити досвід інших країн у сфері державної допомоги експортерам і гарантій експортних кредитів. Також важливо активно переглядати правила митного контролю та оформлення в зовнішньоторговельних відносинах з ЄС. Розглядаючи відкриття європейського ринку для української продукції, слід розуміти, що це не призведе автоматично до повного відкриття українського внутрішнього ринку, оскільки вітчизняні виробники ще не готові до повномасштабної зовнішньої конкуренції. Тому, крім внутрішньої підтримки, такої як гармонізація законодавства і стандартів, Україна потребує зовнішньої технічної та фінансової підтримки.

Тому важливо ретельно оцінити можливості, перспективи та виклики для української економіки в контексті підписаної Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, звертаючи увагу на експортні можливості, а також на внутрішню трансформацію та конкурентоспроможність

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вчені, такі як Осадча Н. В., Ляшенко В. І., Галясовська О. В., Дзюба С. В. та інші, займалися сферою міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічних зв'язків, експорту та імпорту. Дослідженням особливостей торговельного регулювання та проблематикою зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС займалися ряд науковців, такі як: Кириченко О.А., Козак Ю. Г., Козловський В.О., Белюх Т.В., Пилипчук К.С. Кривов'язюк І.В, Гайдучий А.П., Макогон Ю.В., Навроцька Н.А., Нікітіна М.Г., Новицький В.Є., Вічевич А.М., Максимець О.В. Проблеми та перспективи окремих галузей економіки України у контексті активізації зовнішньоторговельної діяльності з Європейським Союзом досліджували ряд науковців, зокрема Бережнюк І.Г., Логвінова Н. С., Притула Н. В., Шепель Т. В. та ін. Окремими аспектами проблем європейської інтеграції України займаються такі дослідники як Ліщинський І. О., Лизун М.В., Савельєв Є.В., Куриляк В.Є., Комар Н.В., Миценко І. М., Сухомлин М. О., Юрченко О. В., та ін.

Метою цього наукового дослідження є аналіз особливостей та викликів регулювання міжнародної торгівлі в контексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Основний фокус дослідження спрямований на узагальнення та систематизацію зарубіжного досвіду розвитку та підтримки експортоорієнтованих секторів української економіки.

Для досягнення цієї мети було визначено такі **завдання**:

1. окреслити теоретичні засади торговельного регулювання.
2. систематизувати концептуальні моделі впливу регулятивних заходів на зовнішню торгівлю держави.
3. охарактеризувати нормативно-інституційне середовище регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.
4. проаналізувати особливості регулювання торгівлі в контексті експортно-імпортних операцій України з країнами Європейського Союзу.
5. дослідити вплив торговельного регулювання на економічні відносини України з країнами ЄС.

6. підготувати пропозиції щодо вдосконалення організації державної підтримки експортного сектору економіки України.

7. визначити пріоритетні напрями впровадження європейського досвіду регулювання митної справи та митного оформлення у зовнішньоекономічних відносинах України.

Об'єктом дослідження є механізм регулювання зовнішньоторговельних відносин між Україною та країнами ЄС.

Предметом дослідження є комплекс заходів, спрямованих на підтримку експортоорієнтованих галузей, враховуючи особливості системи митно-тарифного регулювання зовнішніх відносин між Україною та країнами Європейського союзу.

Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися такі методи як: методи групування та класифікації, системно-структурні методи, абстрактно-логічні, емпіричні, історичні, порівняльні, кількісні, якісні, прогностичні, методи експертних оцінок, аналітичні, статистичні.

Наукова новизна дослідження полягає у визначенні впливу тарифного та нетарифного регулювання на торговельні відносини між Україною та ЄС. На цій основі запропоновано систему заходів щодо розвитку експортоорієнтованих галузей української економіки та їх державної підтримки.

Отримані результати мають **практичну значущість**, оскільки висунуті пріоритетні заходи державної підтримки експортоорієнтованих галузей та рекомендації щодо забезпечення ефективності митного регулювання в Україні можуть бути впроваджені органами законодавчої та адміністративної влади. Ці заходи, які також можуть бути реалізовані фізичними та юридичними особами, сприятимуть покращенню торговельних відносин між Україною та ЄС і підвищенню ефективності експортно-орієнтованих галузей української економіки.

Апробація результатів: доповідь на тему: "Міжнародна економіка в умовах зміни клімату: Пандемія та постпандемічний період" 27-28 квітня 2023 р.

2-а Міжнародна науково-практична конференція студентів та молодих дослідників.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел з 81 найменуванням, 5 таблиць, 8 рисунків. Загальний обсяг роботи – 84 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЮ АКТИВНІСТЮ КРАЇНИ

1.1. Торговельне регулювання як невід'ємна частина зовнішньоторговельної політики країни

З давніх часів торгівля була визнана першою формою економічного обміну, що передбачає обмін певними товарами та послугами між державами. Сьогодні цей вид обміну відіграє важливу роль у системі міжнародних економічних відносин і слугує для країн інструментом спеціалізації та розвитку їхніх економік. Міжнародна торгівля сприяє ефективному та раціональному використанню ресурсів і задає стратегічний напрямок розвитку країн світу.

Для багатьох країн світу покращення економічного становища та перехід від низького до середнього та високого рівня доходу значною мірою пов'язаний з успіхом міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля дозволяє країнам задовольняти свої потреби в, капітальних товарах, сировині та технологіях, які не виробляються в їхніх власних країнах або виробляються з великими витратами. Країни можуть розширювати виробництво, щоб задовольнити світовий попит на товари, в яких вони мають конкурентні переваги. Експорт ресурсомістких товарів оптимізує виробництво, тоді як імпорт ресурсомістких товарів призводить до підвищення ефективності. Крім того, беручи участь у міжнародній торгівлі, країни можуть зменшити витрати, спеціалізуючись на певних товарах і послугах [12; 41].

Міжнародна торгівля відображає інтернаціоналізацію світової економіки та економічного життя країн. Роль експорту особливо важлива для розвинених країн, оскільки він є основним джерелом валютних надходжень. Експорт товарів також сприяє соціальному розвитку, збільшуючи зайнятість і доходи в експортному секторі. Імпорт розширює вибір товарів і забезпечує доступ до товарів, які не виробляються в країні. Це, в свою чергу, допомагає споживачам отримати доступ до світових технологій та продуктів. Імпорт часто допомагає стимулювати внутрішнє виробництво, знижуючи витрати і збільшуючи

прибутки завдяки доступній іноземній сировині, енергії та більш ефективному обладнанню [47].

Багато країн, що розвиваються, стикаються з проблемами, які необхідно розв'язати, перш ніж торгівля зможе зробити внесок у їхній розвиток. Обмежені можливості для аналізу взаємозв'язку між торгівлею, виробничим потенціалом і зайнятістю ускладнюють розробку національних стратегій торговельної політики. Країни ґрунтують свої рішення в галузі економічної політики на особливостях промисловості, сільського господарства та інших секторів. Спеціалізуються на конкурентоспроможних галузях і враховують відмінності в сировинних ресурсах. Формування торговельної політики для країн, що розвиваються, вимагає врахування цілей експортних галузей і балансу інтересів споживачів і виробників.

Зовнішньоторговельна політика - це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення економічного домінування країни на світовому ринку та захист внутрішнього ринку від конкуренції з боку іноземних товарів. Вона є важливим елементом зовнішньої політики, спрямованої на досягнення певних політичних цілей. Метою зовнішньоторговельної політики є створення сприятливих умов для експорту, обмеження імпорту, забезпечення позитивного платіжного балансу та залучення фінансових ресурсів для розвитку економіки. Різні аспекти цієї політики включають зовнішньоторговельні стратегії, методи торгівлі та державні структури, що забезпечують зовнішньоторговельні операції.

Кожна країна формує свій національний орган з регулювання торгівлі та визначає його завдання і повноваження. Державна економічна політика спрямована на забезпечення життєдіяльності суспільства, розвиток конкуренції, боротьбу з монополіями та регулювання зовнішньоекономічного сектора. Для успішного виходу на світовий ринок країні необхідна власна зовнішньоекономічна інфраструктура, що забезпечує доставку товарів і послуг від виробників до споживачів в інших країнах. Ключовими компонентами цієї системи є фізична і технічна інфраструктура та післяпродажне обслуговування.

Країни, які не мають власної інфраструктури, змушені інвестувати у використання інфраструктури інших країн [2].

Розрахунки за зовнішньоторговельними угодами і кредитами здійснюються в основному через банківські установи. Зовнішньоторговельна політика країни може набувати форми протекціонізму або вільної торгівлі. Протекціонізм спрямований на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою тарифів, квот та інших обмежень. Вільна торгівля, з іншого боку, сприяє вільному обміну товарами і послугами без торговельних бар'єрів. Лібералізація торгівлі, зниження тарифів і глобалізація розділили думки економістів. Одні вважають, що це негативно позначиться на слаборозвинених країнах і країнах, що розвиваються, і призведе до закриття виробничих потужностей. Інші економісти, наприклад Джагдіш Бхагваті, вважають, що глобалізація і міжнародна торгівля позитивно впливають на економічне зростання, особливо в країнах, що розвиваються, таких як Індія і Китай [71; 26].

Загалом, вільна торгівля, також відома як фритредерство, спрямована на стимулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом поступового зняття існуючих обмежень на зовнішню торгівлю, зниження імпорتنих та експортних тарифів і надання тарифних преференцій у зовнішньоторговельних операціях.

Політика вільної торгівлі - це стратегія мінімізації державного втручання у зовнішню торгівлю, заснована на принципах вільного ринкового попиту та пропозиції. За такої політики усуваються всі бар'єри для імпорту та експорту іноземних та вітчизняних товарів, а митні органи обмежуються виконанням реєстраційних функцій. Цю стратегію реалізують країни з високорозвиненим виробничим потенціалом, що дозволяє місцевим підприємцям конкурувати на ринку [28].

Протекціонізм - це заходи, яких вживають уряди для підтримки вітчизняних виробників і отримання суспільної підтримки. Це включає в себе встановлення бар'єрів для іноземних компаній і надання переваги вітчизняним виробникам за допомогою імпорتنих тарифів і технічних обмежень. Тарифи - це

податки на товари, що перетинають державні кордони, а імпорتنі та експортні мита визначаються тим, яка країна їх сплачує. [40].

Ввізне мито є найпоширенішим тарифом. Вони в основному використовуються для підвищення цін на імпорتنі товари. Високі тарифи змушують іноземних виробників підвищувати ціни на свої товари, що робить їх менш конкурентоспроможними на внутрішньому ринку. Цей захід використовується для захисту інтересів вітчизняних виробників, особливо коли їхні товари конкурують з аналогічними імпортними товарами.

Митні платежі можуть бути розраховані різними способами, в тому числі:

- **Адвалорне мито:** розраховується як відсоток від митної вартості товарів або інших предметів, що підлягають оподаткуванню. Це означає, що розмір мита залежить від ціни товару.
- **Специфічне мито:** розраховується як фіксована сума за одиницю товару або предметів. Це означає, що кожна одиниця товару обкладається певною сумою мита.
- **Комбіноване мито:** ця схема поєднує обидва вищезгадані тарифи. Тобто може застосовуватися адвалорне мито на певний відсоток від митної вартості товару та специфічне мито на певну кількість одиниць товару [11].

Ці методи дозволяють уряду регулювати ціни на імпорتنі товари та захищати внутрішній ринок.

Товари, включені до тарифних ставок, класифікуються відповідно до Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС). Ця система охоплює широкий спектр товарів, що беруть участь у міжнародній торгівлі; вона була розроблена Радою митного співробітництва в 1988 році і стала загальноприйнятою системою класифікації товарів.

Відповідно до ГС, товари можна розділити на кілька основних груп

- Сільськогосподарська сировина та харчові продукти: до цієї групи входить сировина, що використовується в сільському господарстві, та харчові продукти, що є предметом міжнародної торгівлі.

- Паливо, мінерали та метали: ця група включає різні види палива, мінералів та металів, які можуть бути імпортовані та експортовані.
- Машини, обладнання та транспортні засоби: ця категорія включає різноманітне інженерне обладнання, інструменти та іншу техніку.
- Промислові споживчі товари: ця категорія включає різні товари, що використовуються в повсякденному житті, такі як одяг, електроприлади та меблі. Ці товари можуть бути об'єктом міжнародної торгівлі згідно з ГС.

Країни проводять різну зовнішньоторговельну політику відповідно до гармонізації товарних категорій. Загалом вони прагнуть обмежити торгівлю ключовими товарними групами, такими як сільськогосподарська сировина, продовольство, паливо, мінерали та метали, за допомогою різних заходів, таких як високі експортні тарифи, імпорتنі квоти та ліцензування. Уряд також заохочує експорт промислових товарів, застосовуючи низькі імпорتنі тарифи на сировину та напівфабрикати і високі тарифи на готову продукцію. Це допомагає захистити вітчизняне виробництво від іноземної конкуренції. Крім того, протягом обмеженого періоду діють сезонні тарифи на імпорт та експорт, і загалом тарифи залишаються важливим фіскальним інструментом уряду. Однак останнім часом дедалі більшого поширення, особливо в розвинених країнах, набувають нетарифні торговельні обмеження, такі як імпорتنі квоти [24;2].

Вважається, що нетарифні обмеження в міжнародній торгівлі є не такими прозорими, ніж тарифи, і надають урядам більше можливостей для політичного вибору, але водночас створюють невизначеність для бізнесу та інших учасників ринку. Одне з ключових завдань, яке стоїть перед Світовою організацією торгівлі (СОТ), полягає в тому, щоб поступово перетворити ці кількісні обмеження, відомі як квоти та інші нетарифні бар'єри, на еквівалентні захисні тарифні ставки. Це створило б більш прозоре та передбачуване міжнародне торговельне середовище.

Квоти в міжнародній торгівлі - це фіксовані обмеження на кількість або вартість товарів, які конкретна країна може імпортувати або експортувати протягом певного періоду. Ці обмеження, встановлені за допомогою системи

ліцензування, дають урядам можливість контролювати обсяг міжнародної торгівлі та ефективно регулювати внутрішній ринок. Ліцензії можуть надавати імпортерам спеціальні права на ввезення товарів і регулювати умови торгівлі для забезпечення стабільності ринку та співробітництва з міжнародними партнерами в різних формах, включно з генеральними та автоматичними ліцензіями [55].

Найбільш прийнятною моделлю для глобального економічного простору є поміркована протекціоністська політика. Відповідно до цієї моделі, протекціоністські інструменти, в тому числі тарифне регулювання, використовуються для забезпечення вільної торгівлі. Функціонування та розвиток цих інструментів пов'язані з регулюванням широкого кола економічних відносин, дотриманням балансу між захистом внутрішнього ринку та сприянням міжнародній торгівлі. Такий підхід гарантує конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній арені, зберігаючи при цьому важливість внутрішнього виробництва та розвиток вітчизняної промисловості.

Обидва аспекти зовнішньоекономічної політики обширно втілюються в комерційному та політичному досвіді. Це протекціонізм, який захищає внутрішній ринок за допомогою різних регуляторних заходів та підтримки вітчизняних виробників, і вільна торгівля, яка сприяє вільному переміщенню товарів і послуг через кордони. Однак ці політики рідко реалізуються в "чистому" вигляді, і країни використовують різні комбінації протекціоністських і вільних торговельних заходів залежно від конкретних обставин і потреб їхніх економік.

Заснування великих монопольних об'єднань, таких як "Концерн" і "Трест", призвело до значних змін у протекціоністській політиці. Ці зміни проявилися в появі нової тенденції, відомої як надмірний протекціонізм. Одна з головних відмінностей між надмірним протекціонізмом і протекціонізмом вільної конкуренції полягає в тому, що протекціонізм на домонопольній стадії, як правило, спрямований на захист найслабших і найменш конкурентоспроможних галузей економіки від іноземної конкуренції. На противагу цьому, в

монополістичному надмірному протекціонізмі захист спрямований на найбільш розвинені, потужні та монопольні сектори економіки [11].

Мета такої політики полягає в тому, щоб дати можливість країнам із сильним галузевим захистом отримати надзвичайні вигоди від вищих внутрішніх цін. Ці вигоди використовуються для конкуренції з іншими гравцями за рахунок нижчих цін, а також для розширення та завоювання світового ринку. Така політика також відома як активний надмірний протекціонізм або агресивний надмірний протекціонізм.

У зв'язку з об'єктивною необхідністю інтернаціоналізації економіки у світі тривають інтеграційні процеси. Ці процеси мають значний вплив на формування сучасної зовнішньоторговельної політики. Результатом роботи інтеграційного угруповання стало створення спільної системи регулювання зовнішньоекономічних відносин, відомої як колективний протекціонізм. Цей підхід характеризується більш-менш повною лібералізацією взаємної торгівлі (свободою торгівлі) та спільною, уніфікованою політикою протекціонізму щодо країн, які не належать до цих угруповань. Найяскравішим прикладом такої динаміки є Європейський Союз (включаючи Європейське співтовариство та Спільний ринок) [11].

Макроекономічні заходи регулювання зовнішньої торгівлі містять низку ініціатив зі стимулювання експорту та захисту внутрішнього ринку. До них належать податкові пільги для експортерів та імпортерів, антимонопольні заходи за допомогою податкових заходів, підтримка експортного потенціалу за допомогою субсидій і державних контрактів, захист продуктів інтелектуальної власності та підтримання конкурентоспроможності за допомогою макроекономічних інтервенцій. Інші важливі аспекти включають використання порівняльних переваг, зниження облікових ставок, підтримку фінансування, створення сприятливих умов для інвесторів, поліпшення інфраструктури, справедливе вирішення торговельних суперечок, застосування антидемпінгових і компенсаційних мит, зміцнення правової бази, інституціональну стабільність і гармонізацію правової системи з міжнародними стандартами. [11].

До цього переліку макроекономічних регуляторних заходів, який є далеко не повним, слід додати галузеві заходи, спрямовані на покращення цінового регулювання. До них можна віднести наступні:

- при застосуванні методів митного регулювання важливо чітко розмежовувати мету сприяння конкуренції між вітчизняними та іноземними виробниками;
- скасування експортних тарифів, зокрема на користь вітчизняних експортерів;
- зменшення тарифних та нетарифних обмежень;
- посилення нагляду за іноземними фінансовими посередниками з метою запобігання незаконному вивезенню коштів, технологій та інформації;
- продовжити уніфікацію національних митних служб та організацій відповідно до світових тенденцій та уніфікувати розміри тарифів [12].

Таким чином, зовнішньоторговельна політика охоплює низку заходів щодо захисту внутрішнього ринку, стимулювання зростання зовнішньої торгівлі та перенаправлення потоків товарів. Це включає в себе регулювання надходження товарів на внутрішній ринок і їх споживання за допомогою низки заходів регулювання, таких як тарифи, кількісні обмеження та інші бар'єри. Водночас для підтримки експорту використовуються такі заходи, як гарантоване державою експортне кредитування, міжнародні позики, експортні премії, товарний і валютний демпінг, умовно безмитний імпорт і експорт, тарифи, податкові пільги та інші податкові стимули. Основна мета цих заходів - полегшити продаж експортних товарів. Разом із торговельними обмеженнями тарифні та нетарифні заходи являють собою потужний механізм регулювання торгівлі.

У сучасному світі необхідний багатосторонній підхід до регулювання міжнародної торгівлі. Лібералізація одних секторів за підтримки внутрішнього виробництва в інших може ефективно використовувати конкурентні переваги країни та сприяти її успіху на міжнародних ринках. Водночас регулювання торгівлі має забезпечувати передбачуваність торговельної політики країни, щоб

вона могла виконувати свої міжнародні зобов'язання і бути надійним торговельним партнером.

1.2. Концептуальні моделі впливу регулятивних заходів на зовнішню торгівлю держави

Управління зовнішньоекономічною діяльністю розвивається шляхом об'єднання теорій у контексті міжнародного бізнесу та торгівлі. Основними цілями є оптимізація управлінської поведінки та підвищення ефективності інвестицій. Сучасні теорії управління міжнародним бізнесом об'єднують ці підходи, але з плином часу погляди змінювалися та з'являлися нові ідеї, які залишаються актуальними й сьогодні.

Рано чи пізно країнам доведеться зробити важливий вибір щодо характеру своєї зовнішньоторговельної політики. У минулі століття типовим був вибір між вільною і протекціоністською торгівлею. Сьогодні ці два підходи взаємозалежні та доповнюють один одного. Однак принципи вільної торгівлі відіграють дедалі важливішу роль у цих складних відносинах [40].

Узагальнюючи теоретичні джерела з історії міжнародної торгівлі, виділяються три фундаментальні етапи в еволюції нашого розуміння зовнішньоекономічної діяльності:

1. До XIX століття класична описова концепція міжнародної торгівлі формулювала основні принципи обміну товарами між державами
2. Із середини XX століття до 1970-х років з'явилися теорії регулювання зовнішньої торгівлі.
3. Наприкінці XX століття у відповідь на мінливу ситуацію в міжнародному бізнесі виникла сучасна концепція системного підходу до управління міжнародним бізнесом.

Взаємодія між міжнародною торгівлею та концепцією менеджменту пройшла кілька етапів. На ранніх етапах сутність менеджменту була сформована наприкінці минулого століття і не відігравала значної ролі. Економічна теорія з'явилася приблизно за два століття до розвитку теорії менеджменту. На цьому

етапі використання менеджменту для оптимізації міжнародних торговельних операцій було менш важливим.

На ранніх етапах розвитку міжнародної торгівлі основними засобами обмеження обсягу торгівлі були здоровий глузд, практичний досвід, стійкі традиції та комерційні практики. Наступний етап характеризувався світовими війнами і поділом світу на конфліктуючі соціально-економічні режими, що призвело до активного втручання держави в міжнародну комерційну діяльність. Обидва режими використовували державу як важливий інструмент для реалізації своїх інтересів у міжнародній торгівлі [52].

На цьому етапі значно зросла роль державного управління, а міжнародна комерційна діяльність стала предметом ретельного планування. Обидва соціально-економічні режими залучали різні державні установи та міжнародні організації для забезпечення успіху цієї діяльності. У цей період обидва соціально-економічні режими розробили та реалізували важливі міжнародні плани та програми. Зокрема, східні країни реалізовували соціалістичні плани економічної інтеграції, наприклад, шляхом створення рад економічної взаємодопомоги.

Західна Європа втілила план Маршалла, а Японія – план Макартура, що заохотило створення Європейського союзу та інших міжнародних організацій. Третій етап управління зовнішньоекономічною діяльністю подолав соціально-політичний конфлікт між двома режимами в галузі міжнародної торгівлі та визначив новий рівень взаємодії. На новітньому етапі вплив управління бізнесом на зовнішньоекономічну діяльність зростає. Велика кількість західних компаній працюють у колишніх соціалістичних країнах, у тому числі й в Україні. Водночас багато українських підприємств успішно працюють на міжнародному ринку. Бізнес-менеджмент стає перспективним чинником розвитку міжнародної торгівлі та розширення зовнішньоекономічної діяльності [3].

Меркантилізм – початкова систематична теорія міжнародної торгівлі, що стала основою в XVI-XVIII століттях. Ключові положення цієї теорії зводяться до такого:

1. Багатство країни залежить від володіння цінними товарами, особливо золотом;

2. Для підвищення добробуту своїх громадян країна повинна експортувати більше, ніж імпортувати, і мати позитивне сальдо торговельного балансу у вигляді золота з країн із дефіцитом. Для цього було створено державні монополії на торгівлю, обмеження на імпорт і субсидії експортерам.

Термінологія, яка виникла в епоху меркантилізму, залишається актуальною й сьогодні. "Профіцит торговельного балансу" означає ситуацію, коли експорт перевищує імпорт, а "дефіцит торговельного балансу" - навпаки. Слід зазначити, що ці терміни часто використовуються неправильно, оскільки "профіцит" не завжди означає прибуток, а "дефіцит" - збиток. Профіцит або дефіцит торговельного балансу вказує на те, чи купує країна товари та послуги за кордоном на меншу суму, ніж експортує. Слід зазначити, що сучасні країни з дефіцитом часто компенсують різницю за рахунок запозичень, що може бути проблематично навіть за позитивного торговельного балансу, якщо запозичення не будуть погашені в повному обсязі. [12].

Неомеркантилізм – це стратегія управління економікою, за якої країна активно прагне до досягнення позитивного сальдо торговельного балансу (перевищення експорту над імпортом) задля досягнення соціальних і політичних цілей, таких як повна зайнятість або збереження політичного впливу в певному регіоні. Цей термін описує сучасний підхід до економічної політики, який взаємодіє з принципами важкого комерціалізму XVI і XVII століть. Країни, які дотримуються цього підходу, активно прагнуть здобути перевагу в торговельному балансі, особливо за рахунок домінування в експорті.

Теорія абсолютної переваги Адама Сміта свідчить, що кожна країна має абсолютну перевагу у виробництві певного товару, тому обмін вигідний кожній країні. Згідно з цією теорією, країни можуть спеціалізуватися на виробництві товарів, у яких вони мають перевагу, і обмінюватися товарами за нижчими цінами. Однак якщо інші країни можуть надавати товари за нижчими цінами, виникає питання про те, як вони можуть оптимально оплачувати одержувані

товари. Таким чином, теорія абсолютних переваг не завжди дає чітке рішення [20]

Теорія порівняльних переваг, розроблена Д. Рікардо і Р. Торренсом, передбачає, що країни повинні спеціалізуватися на виробництві товарів, в яких вони мають відносну перевагу. Згідно з принципом порівняльних переваг, кожна країна повинна виробляти ті товари, в яких вона є найбільш прибутковою або найменш збитковою. Рікардо підкреслював, що міжнародний обмін не тільки можливий, але й бажаний для всіх країн, і встановлював ціновий діапазон, в межах якого обмін є вигідним для всіх сторін.

На прикладі торгівлі тканинами і вином між Англією та Португалією Рікардо проаналізував три можливі сценарії розвитку міжнародної торгівлі:

- а) Обидві країни мають рівні витрати виробництва - у цьому випадку немає стимулу до торгівлі;
- б) Одна країна має абсолютну перевагу у витратах виробництва одного товару - у цьому випадку можлива торгівля на основі абсолютної переваги;
- в) Кожна країна має відносну перевагу у витратах виробництва одного товару - у цьому випадку обидві сторони зацікавлені в торгівлі через існування порівняльних переваг.

Теорія міжнародної вартості Джона Стюарта Мілля, викладена в його "Принципах політичної економії" (1844), розглядає механізми, що визначають валютні ціни. На думку Мілля, ціни формуються відповідно до законів попиту і пропозиції на рівні, за якого експорт кожної країни може покрити вартість її імпорту. Його теорія міжнародної вартості вказує на оптимальну ціну, що визначається через взаємодію попиту і пропозиції, яка гарантує оптимальний обмін товарами між країнами. Мілля розглядає цю теорію як важливий внесок в економічне розуміння, вперше усвідомлений через століття. В основі теорії лежить ідея спеціалізації та зрівняння економічних вигод кожної країни в міжнародному обміні [15].

Теорія Гекшера-Оліна, розроблена Гекшером і Оліном, пояснює принципи міжнародної торгівлі, беручи до уваги виробничі відмінності між країнами,

зумовлені наявністю різних чинників виробництва і внутрішнім попитом. Теорія стверджує, що міжнародний обмін сприяє вирівнюванню цін на фактори виробництва між країнами; у 1948 році економісти П. Самуельсон і В. Столпер розвинули цю теорію. Вони розвинули цю теорію і вказали, що міжнародна торгівля також сприяє скороченню відмінностей у розвитку між країнами.

"Парадокс Леонтьєва" - це розвиток торговельної теорії, представленої Леонтьєвим у його роботі. Згідно з цим парадоксом, економіка США після Другої світової війни виробляла товари, які потребували більше праці, ніж капіталу, що суперечило теорії Хекшера-Оліна про реструктуризацію капіталу. Цей парадокс сприяв розвитку теорії "порівняльних переваг", яка враховувала нові аспекти технологічного прогресу, розподіл його наслідків, відмінності в заробітній платі між країнами та інші кейнсіанські принципи.

На початку 1930-х років Джон Мейнард Кейнс розробив концепцію управління національною економікою з урахуванням аспектів зовнішньої торгівлі. Його "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" розглядала зовнішню торгівлю як важливий чинник зростання і розвитку та відкрила нові напрями в розвитку економічної думки і практики. Основні відмінності між кейнсіанством і монетаризмом можна звести до трьох напрямів: підхід до визначення чинників, що впливають на зміну сукупного попиту, і трактування ролі держави. Кейнсіанці виступають за активну участь держави, а монетаристи - за дерегулювання та обмежене втручання держави в економіку [18].

На початку 1980-х років монетаристське мислення відіграло важливу роль у подоланні структурної кризи у світовій економіці та розв'язанні сформованих взаємозалежностей між державами. У США та Західній Європі було проведено структурні реформи та заходи з макроекономічної гармонізації. Ці заходи охоплювали макроекономічне дерегулювання на національному рівні, реформи в зовнішньоекономічній сфері, перехід до ліберальніших форм бюджетно-податкового і валютного регулювання, розвиток міжнародної конкуренції та впровадження механізмів регулювання. Такий підхід, підтриманий адміністрацією Рейгана у США, дав змогу подолати стагфляцію і створити

систему, що сприяє регулюванню глобальних економічних відносин за допомогою фінансових інструментів. Ця система враховує принцип державного суверенітету та уникає надмірного державного втручання.

Структурні реформи та макроекономічне регулювання були визначені як ключові елементи чотирирічної стратегії розвитку ООН, ухваленої 1990 року. Цей підхід мав спрямовувати розвиток шляхом сприяння ефективнішому регулюванню та співпраці у світових економічних відносинах. Важливою була участь України в підготовці та ухваленні Декларації про стратегію ООН на четверте десятиліття розвитку. Реалізація цієї стратегії промислово розвиненими країнами та новими індустріальними регіонами сприятиме стабільному розвитку та економічному зростанню. Важливим кроком є впровадження нової системи багатостороннього регулювання та контролю в зовнішньоекономічній сфері [18].

Теорія торговельного мультиплікатора - важливий інструмент західних досліджень, спрямованих на розв'язання проблем міжнародної торгівлі. Згідно з цією теорією, вплив зовнішньої торгівлі, особливо експорту, на національний дохід, зайнятість, споживання та інвестиції можна виміряти і виразити у вигляді постійного мультиплікатора, вираженого у вигляді кількісного співвідношення, характерного для кожної країни.

На початковому етапі експортні замовлення безпосередньо ведуть до зростання виробництва, що, своєю чергою, призводить до підвищення заробітної плати в секторі замовлень. Потім цей процес провокує подальші споживчі витрати.

Одним із важливих підходів є ресурсний підхід. Оскільки ресурси компанії обмежені, вона має вирішити, де їх використовувати - на внутрішньому чи міжнародному ринку. Якщо компанія переконана, що можливості на міжнародних ринках вищі, ніж на внутрішніх, вона вирішує спрямувати свої ресурси в закордонний сектор. Щоб зрозуміти, чому компанії ведуть міжнародну торгівлю, необхідно визначити конкретні вигоди від участі в міжнародних економічних відносинах.

Існує чотири підходи до концепції експортних можливостей:

1. **Використання надлишкових виробничих потужностей**, особливо у випадку компаній з виробничими ресурсами, що перевищують внутрішній попит;
2. **Зниження виробничих витрат** за рахунок "кривої навчання" у міру зростання виробництва;
3. **Підвищення рентабельності** за рахунок ефективних продажів за кордон, де існують більш сприятливі умови;
4. **Мінімізація вразливості** в разі втрати одного або декількох клієнтів шляхом диверсифікації ризиків за рахунок експорту [40].

Поняття імпортного потенціалу передбачає подвійну мотивацію до участі в торгівлі. Якщо компанія класифікується як імпортер, вона активно шукає високоякісну, економічно ефективну сировину і готову продукцію. Це включає в себе пошук нових продуктів для розширення асортименту. Такий стратегічний підхід дає змогу компаніям нарощувати обсяги виробництва для продажу, а імпортерам - використовувати надлишкові потужності у своїх дистриб'юторських мережах.

Міжнародний пошук сировини і компонентів знижує виробничі витрати і підвищує якість готової продукції. Це дає компаніям конкурентну перевагу, особливо на висококонкурентних світових ринках. Наприклад, автомобільна промисловість часто вдається до послуг субпідрядників, зокрема закордонних, для зниження витрат і підвищення якості в умовах глобальної конкуренції. Це дає їм змогу ефективніше конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Імпортери, як і експортери, можуть диверсифікувати ризики свого бізнесу, розширюючи коло постачальників. Багато великих американських споживачів, особливо в автомобільному секторі, диверсифікували свої закупівлі сталі за рахунок європейських і японських постачальників. Хоча така стратегія дає змогу знизити ризик дефіциту поставок для автомобільної промисловості США в разі страйку американських сталеливарників, вона також збільшує проблеми, з якими стикається американська сталеливарна промисловість. Такий підхід дозволив би

компаніям більш ефективно управляти ризиками і стабілізуватися в умовах ринкових змін.

1.3. Нормативно-інституційне середовище регулювання зовнішньої торгівлі в Україні

У ринковій економіці держави взаємодіють з тими сферами економіки, де ринкові механізми не завжди ефективні, включно з регулюванням зовнішньої торгівлі. Торговельні обмеження можуть набувати різних форм, включаючи:

1. Односторонні торговельні обмеження: коли держава вживає заходів без узгодження зі своїми торговельними партнерами. Це може призвести до політичної напруженості, як у випадку з антидемпінговими заходами України проти російських сірників у 2006 році.

2. Двосторонні торговельні обмеження: угода між торговельними партнерами про торговельну політику. Наприклад, вони обговорюють технічні вимоги та процедури взаємного визнання сертифікатів якості.

3. Багатостороннє регулювання торгівлі: гармонізація та регулювання за допомогою багатосторонніх угод, таких як Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) та угоди між країнами-членами Європейського співтовариства (ЄС) [61].

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) входить до складу Генеральної Асамблеї ООН, але не функціонує як міжнародна торговельна організація. Її основне завдання – впливати на розроблення та реалізацію національної торговельної політики, що враховує пріоритети розвитку і конкретні потреби країн. У країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою науково-дослідні та освітні установи надають засоби для аналізу пріоритетів, оцінки потенційного впливу різних варіантів політики і формулювання стратегій, у тому числі на галузевому рівні.

У міру еволюції міжнародних економічних відносин країни мусять розробляти механізми торговельної політики, здатні впливати на структуру і

напрямок власних зовнішньоекономічних зв'язків та визначати політику інших країн. Більшість країн використовують стандартні інструменти для регулювання зовнішньої торгівлі. Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (стаття 7), зовнішня торгівля України регулюється тарифними та нетарифними заходами.

Протекціонізм - це стратегія торговельної політики, яка робить акцент на внутрішньому ринку і захищає вітчизняну промисловість від іноземної конкуренції за допомогою високих імпорتنих тарифів. Такий підхід сприяє розвитку вітчизняних виробників і захищає внутрішній ринок від іноземної конкуренції. Лібералізація, навпаки, сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки завдяки приведенню внутрішніх виробничих витрат у відповідність до міжнародних стандартів шляхом зниження імпорتنих та експортних тарифів.

Протекціонізм, спрямований на внутрішній ринок, захищає вітчизняних виробників і робочі місця, а також підтримує конкурентоспроможність країни. Проте його негативні наслідки включають обмеження споживчого вибору, зростання цін і загрозу міжнародним торговельним відносинам [24].

Одним із найпоширеніших аргументів на користь тарифів є вирівнювання рівня заробітної плати між країнами. Однак заробітна плата - це лише один із факторів конкурентоспроможності, і вища заробітна плата не обов'язково веде до підвищення продуктивності праці. Деякі галузі з високою заробітною платою конкурентоспроможні завдяки іншим перевагам, і захист галузей, що не мають порівняльних переваг, веде до неефективного використання ресурсів. Особливо важливо визнати, що конкуренція стимулює реструктуризацію економіки і перерозподіляє ресурси на користь галузей, які мають порівняльні переваги.

Аргументи на користь вирівнювання платіжного балансу шляхом запровадження спеціальних тарифів і квот можуть бути виправдані в короткостроковій перспективі. Однак у довгостроковій перспективі такі "хірургічні" заходи призводять до перекосів у національних економіках і неефективного використання ресурсів.

Відповіддю на цілеспрямовані протекціоністські заходи є комплексна фінансова і монетарна політика, а також коригування валютних курсів, що зачіпає всі зовнішньоторговельні операції. Однак в урядів є вагомі причини втручатися в роботу ринків для захисту галузей, що розвиваються. Такі галузі мають порівняльні переваги для своєї країни, але їх необхідно захищати від імпорту доти, доки вони не стануть стійкими і не зможуть скористатися ефектом масштабу та іншими позитивними зовнішніми ефектами. Теоретично, коли ці галузі будуть готові, їх можна буде звільнити від тимчасових протекціоністських заходів. Такі тимчасові заходи відповідають загальній меті вільної торгівлі. Вільна торгівля за своєю природою має тимчасовий характер і спрямована на максимальну спеціалізацію шляхом використання порівняльних переваг окремих країн.

Факти свідчать про те, що багато рішень про захист окремих галузей промисловості ухвалюються державними органами, а не "невидимою рукою" ринку. Це може бути пов'язано з різними факторами, такими як необхідність диверсифікації виробництва або інші стратегічні обставини [36].

Крім того, підтримка, що надається, може бути неадекватною або занадто тривалою і надмірною. У таких ситуаціях виникають моменти, коли теоретично обґрунтовані аргументи на користь протекціонізму наштовхуються на практичні труднощі й тонкі відмінності в реалізації. Це ставить питання про відносну ефективність і дієвість протекціоністських заходів у реальних економічних умовах.

Іншим способом управління міжнародною торгівлею є встановлення імпорتنих квот. Розглянемо вплив цього заходу на економіку країн-імпортерів зерна.

У разі вільної торгівлі внутрішні ціни на зерно відповідають світовим. Це означає, що вітчизняні виробники не можуть повністю задовольнити весь попит, і дефіцит доводиться покривати за рахунок імпорту. Якщо уряд вирішить обмежити імпорт шляхом введення імпорتنих квот, це може мати низку наслідків. Якщо імпорт буде обмежений, загальна пропозиція зерна на

внутрішньому ринку скоротиться. Це призведе до дисбалансу між попитом і пропозицією, оскільки попит на зерно буде частково "незадоволений" за рахунок обмежень на імпорту. Одним із наслідків обмежень на імпорту є зростання цін на зерно на внутрішньому ринку. Це може стимулювати вітчизняних виробників зерна, але також може призвести до зниження попиту через зростання цін. У результаті споживачі зазнають збитків через зростання цін. Відсутність доступного імпорту скорочує споживчий вибір і може вплинути на споживчі витрати [12].

Таким чином, введення імпортних квот може мати складні наслідки для добробуту, залежно від того, наскільки ефективно управляється цей інструмент і як він взаємодіє з іншими факторами в економіці.

Імпортні квоти приносять нові вигоди вітчизняним виробникам, дозволяючи їм нарощувати виробництво і продавати свою продукцію за вищими цінами. Продаж ліцензій приносить дохід державі, а в разі безкоштовного надання ліцензій - додаткові вигоди імпортерам. На відміну від цього, імпортні квоти завдають значної шкоди економіці загалом, і їхній вплив на добробут мало чим відрізняється від впливу імпортних тарифів. Основна відмінність між цими інструментами торговельної політики полягає в тому, що уряд завжди отримує додаткові доходи від імпортних тарифів, тоді як у випадку з імпортними квотами ці доходи можуть бути спрямовані імпортерам.

Імпортні квоти мають низку переваг. По-перше, вони можуть суворо обмежувати обсяги імпорту, особливо в разі падіння зовнішніх цін, на відміну від тарифів, які менш ефективні в контролі обсягів імпорту. По-друге, імпортні квоти є гнучкішим та оперативнішим інструментом політики, ніж тарифи, і можуть бути легко змінені відповідно до потреб, національних правових обмежень та міжнародних угод. По-третє, квоти дають змогу урядам вибірково підтримувати конкретні галузі та підприємства шляхом видачі ліцензій.

Положення ГАТТ/СОТ надають можливість обмежувати імпорту лише у випадку значного дисбалансу платіжного балансу або для окремих країн (так звані генеральні ліцензії). Крім того, існує автоматичне ліцензування, коли для

імпорту або експорту певних товарів необхідна ліцензія. Це дозволяє урядам відстежувати торговельні потоки та негайно вживати обмежувальних заходів у разі необхідності.

Тому необхідно знайти оптимальний баланс між протекціонізмом та вільною торгівлею; В. Науменко, П. Пашко та В. Русков вказують на стимулювання експорту як ще один спосіб реалізації зовнішньоторговельної політики [28].

Адміністрація зовнішньої торгівлі України контролює зовнішньоекономічну діяльність за допомогою тарифного і нетарифного регулювання. Тарифне регулювання включає тарифні ставки та спеціальні заходи щодо захисту вітчизняних виробників. Нетарифне регулювання включає дозволи, тарифні квоти, субсидії та інші заходи щодо обмеження або стримування імпорту. Обидва види регулювання підтримуються відповідними законами, такими як Закон про зовнішньоекономічну діяльність і Закон про оподаткування, які встановлюють загальні принципи економічної діяльності в цьому секторі.

Основними принципами митного контролю зовнішньоекономічної діяльності є наступні:

1. **Принцип рівноправності перед законом** усіх постатей зовнішньоекономічного функціонування, який гарантує правову рівність;
2. **Принцип переваги права**, який обмежує регулювання зовнішньоекономічної діяльності законодавством України та виключає застосування підзаконних актів;
3. **Принцип обов'язковості**: визначення необхідності сплати податків і зборів на основі достовірних даних;
4. **Принцип стабільності**: гарантування стабільності податків та зборів протягом бюджетного року;
5. **Принцип економічної обґрунтованості**: врахування показників економічного розвитку та бюджетної забезпеченості;

6. Принцип компетентності та єдиного підходу: єдиний контроль податків та зборів відповідно до закону.

Україна використовує різні інструменти для регулювання зовнішньоекономічної діяльності, але одним з основних традиційних інструментів є встановлення тарифів. Ставки імпорتنих тарифів регулюються Законом "Про тарифні ставки України", який встановлює систему застосування тарифних ставок до імпорتنих товарів. Тарифи ґрунтуються на Українській товарній системі зовнішньоекономічної діяльності (УТСЗЕД), що відповідає Гармонізованій системі класифікації та маркування товарів і включає понад 11 000 тарифних позицій [35].

З точки зору зовнішньоекономічної діяльності вагомим кроком для України стала Угода про асоціацію з ЄС. Угода створює взаємовигідні умови торгівлі та сприяє інтеграції української економіки та європейських ринків. Зокрема, вона передбачає поступове усунення тарифних бар'єрів та сприяє гармонізації стандартів і вимог, що сприяє підвищенню якості продукції та доступу на нові ринки. Угода про асоціацію розширює можливості для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та сприяє створенню конкурентоспроможної та прозорої економічної системи.

Загалом, система регулювання зовнішньої торгівлі України є непростю та добре структурованою. Вжиток різноманітних економічних і технічних інструментів, включно з тарифами, демонструє прагнення уряду забезпечити ефективний контроль і підтримку вітчизняних виробників. Підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом відкриває перед Україною нові перспективи розвитку торгівлі та поглиблення економічної інтеграції. Ці заходи посприяють створенню конкурентного бізнес-середовища та посилять стандарти якості, які є чільними елементами сталого економічного зростання.

Висновки до розділу 1

Торговельна політика та регулювання є ключовими питаннями у зовнішньоекономічних відносинах України. Зокрема, було обговорено роль та

вплив протекціонізму та лібералізації на вітчизняну економіку. Хоча протекціонізм може захищати вітчизняних виробників і створювати робочі місця, він також має обмеження, такі як обмеження споживчих переваг і підвищення цін. Лібералізація, з іншого боку, сприяє більш ефективному використанню ресурсів та підвищенню конкурентоспроможності, але може піддавати деякі сектори конкурентному тиску.

Також обговорювалися інструменти торговельної політики, зокрема, тарифні та нетарифні регуляторні заходи. Україна використовує широкий спектр економічних та технічних інструментів для контролю за зовнішньою торгівлею. Тарифне регулювання є особливо важливим інструментом, при цьому тарифні ставки встановлюються відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД). У контексті європейської інтеграції Угода про асоціацію між Україною та ЄС відіграє важливу роль у створенні взаємовигідних умов торгівлі та гармонізації стандартів.

Необхідність збалансованого підходу до торговельної політики стає очевидною. З одного боку, захист внутрішнього ринку та підтримка національних виробників є важливими для гарантування стабільного економічного розвитку. З іншого боку, відкритість до міжнародної торгівлі сприяє підвищенню конкурентоспроможності та доступу до нових ринків.

Україна продовжує формувати свою торговельну політику з метою досягнення балансу між захистом внутрішніх інтересів та прогресом у глобальному економічному середовищі, використовуючи різні інструменти та враховуючи свої зобов'язання перед міжнародними партнерами.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНІ ВЗАЄМИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Характеристика торговельних відносин України та країн ЄС

Про важливість зовнішньої торгівлі в українській економіці свідчить той факт, що експорт становить майже 40% у структурі ВВП. Порівнюючи цю цифру з відповідними історичними даними (рис. 2.1) та часткою інших східноєвропейських країн (рис. 2.2), можна визначити потенціал України для розширення експортних перспектив. Особливо це стосується співпраці з Європейським Союзом (ЄС), основним торговельним партнером України.

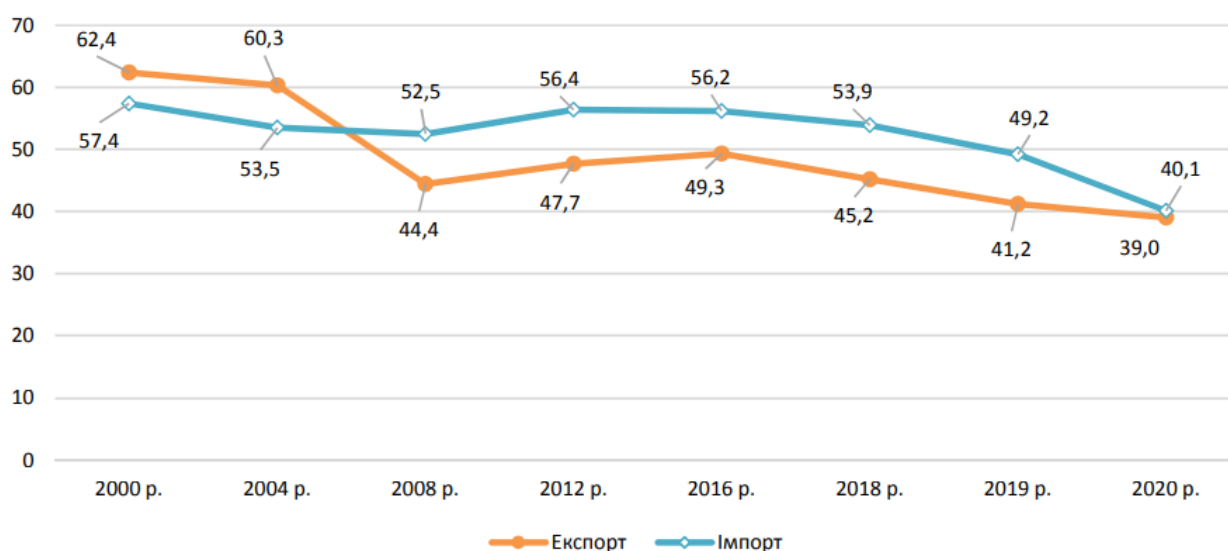


Рис. 2.1. Динаміка експорту товарів та послуг як частки ВВП України, %.

Структура зовнішньої торгівлі України характеризується високою часткою імпорту товарів та послуг, яка стабільно перевищує експорт, що призводить до від'ємного торговельного балансу. Лише у 2020 році частки імпорту та експорту майже зрівнялися, і обидві вони суттєво зменшилися порівняно з 2016 роком (див. рис 2.1).

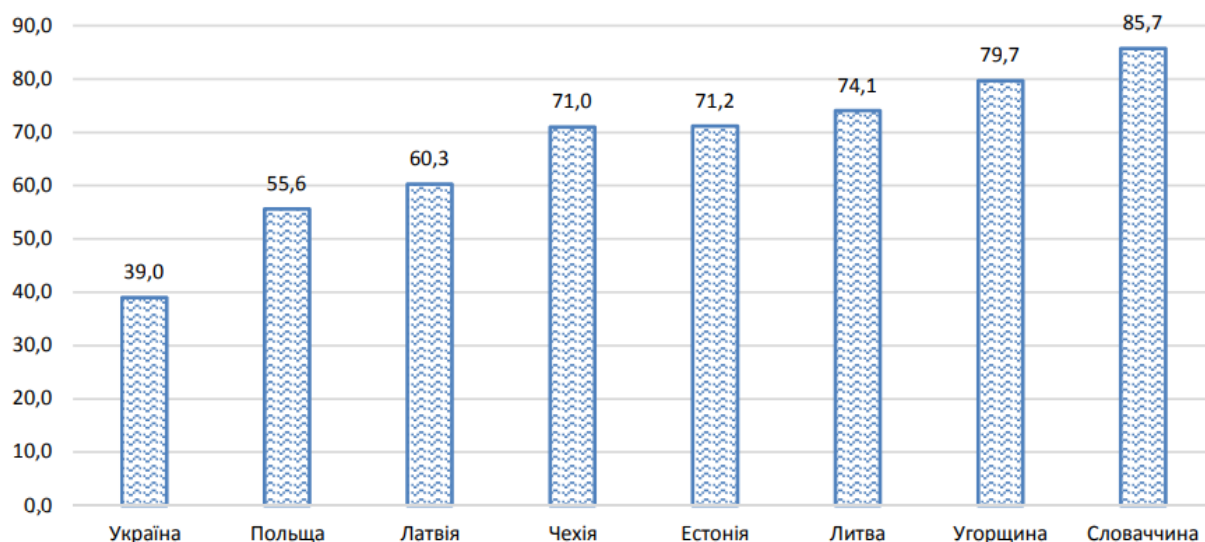


Рис. 2.2. Експорт товарів і послуг у відсотках до ВВП в Україні та інших країнах Східної Європи до 2020 року (%).

У цьому контексті впровадження змін до Угоди про асоціацію та підписання Угоди АСАА, яка враховує інтереси вітчизняних виробників, є важливою інституційною основою та каталізатором. Ці заходи дозволять Україні посилити свою зовнішньоторговельну діяльність, одночасно координуючи та розширюючи торговельні відносини з країнами ЄС з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

У 2014 році розпочалася нова ера кооперації у торговельно-економічних відносинах між Україною та ЄС. У цей період вступила в силу економічна частина Угоди про асоціацію та Україна отримала добровільні торговельні преференції. З початку цього періоду структура зовнішньоторговельного балансу України суттєво змінилася. Наприклад, якщо у 2013 році експорт до країн Співдружності Незалежних Держав становив понад третину від загального обсягу експорту, то у 2014 році ця частка впала до 29,5%, а у 2015 році - до 24,2%. Таким чином, роль інших країн, зокрема Європейського Союзу, у структурі зовнішньої торгівлі України зростає.

Таблиця 2.1 показує, що в період 2014-2020 років частка вітчизняного експорту до ЄС у загальному обсязі експорту стабільно зростала порівняно з

2013 роком. Однак в останні роки цей показник зменшився через орієнтацію вітчизняних експортерів на інші ринки. Наприклад, у 2020 році суттєво зріс український експорт до Гондурасу (18557,8% порівняно з 2019 роком), Домініканської Республіки (3200,4%) та Зімбабве (1924,1%) [16]. Варто зазначити, що ці тенденції є нестабільними, оскільки експорт до Гондурасу та Зімбабве у першому півріччі 2021 року зріс лише на 1,2% та 2,3% відповідно порівняно з аналогічним періодом. Лише експорт до Домініканської Республіки залишився на високому рівні, збільшившись на 550,0% [17].

У 2020 році Україна зафіксувала скорочення експорту до 21 країни ЄС, переважно до Мальти (78,6% порівняно з 2019 роком), Ірландії (38,4%) та Словаччини (37,0%) [16]. Позитивним моментом є те, що у першому півріччі 2021 року лише до двох країн ЄС - Ісландії (47,4% порівняно з I кварталом 2020 року) та Ірландії (30,7% порівняно з I кварталом 2020 року) - спостерігалось падіння українського експорту [17].

У період 2013-2020 років торговельне сальдо України з ЄС залишалося від'ємним, але з 2014 року його величина суттєво зменшилася. Так, у 2013 році імпорту товарів і послуг з ЄС перевищив український експорт товарів і послуг до цих країн на 10,8 млрд доларів США. Однак у період 2014-2020 років цей показник коливався в межах 3,5-3,7 млрд доларів США, а співвідношення імпорту до експорту зросло з 0,65 до 0,81 та 0,87 (див. табл. 2.1). У 2017 році експорт товарів з України до ЄС значно зріс (на 4,3 млрд доларів США або на 27,4% порівняно з попереднім роком), що можна пояснити повним набуттям чинності Угоди про асоціацію з ЄС з 1 вересня 2017 року. Імпорт також збільшився за цей період на меншу суму - 3,8 млрд доларів США, або 19,3%. Ці тенденції свідчать про те, що ефективність зовнішньої торгівлі України з ЄС зростає. Однак слід зазначити, що це є наслідком низької купівельної спроможності українських громадян та обмеженого попиту на європейські товари та послуги.

З метою аналізу якісних характеристик торгівлі України з ЄС та визначення пріоритетів і можливостей подальшого поглиблення

зовнішньоторговельних відносин між цими партнерами звернемося до структури українського експорту товарів. Зосередившись на періоді після отримання Україною торговельних преференцій у 2014 році, розглянемо динаміку змін у цій структурі та проаналізуємо стан цієї структури до 2020 року. Водночас визначимо ключові напрями подальшого розвитку торговельних відносин з урахуванням національних інтересів.

Таблиця 2.1

Динаміка зовнішньоторговельного балансу України з країнами ЄС

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Експорт до країн ЄС, млн дол. США	20159,0	20383,0	15339,5	15827,5	20157,6	23100,1	24164,7	22085,2
Частка у загальному обсязі експорту України, %	26,9	31,8	32,8	35,1	38,3	40,3	37,7	37,2
Приріст / зменшення частки експорту порівняно з попереднім роком		4,9	1,0	2,3	3,2	2,0	-2,6	-0,5
Приріст частки експорту порівняно з 2013 р.		4,9	5,8	8,1	11,4	13,4	10,8	10,3
Імпорт з країн ЄС, млн дол. США	30969,6	24207,6	18075,9	19558,7	23330,2	26570,1	28738,4	26786,7
Частка у загальному обсязі імпорту України, %	37,2	39,8	42,1	43,9	42,4	41,8	42,4	44,6
Приріст / зменшення частки імпорту порівняно з попереднім роком		2,6	2,3	1,8	-1,5	-0,6	0,6	2,2
Приріст частки імпорту порівняно з 2013 р.		2,6	4,9	6,7	5,2	4,6	5,2	7,4
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,65	0,84	0,85	0,81	0,86	0,87	0,84	0,82

Рисунки 2.3 і 2.4 показують, що основним компонентом українського товарного експорту до ЄС у 2013 році були чорні метали, на які припадала майже чверть загального обсягу експорту до ЄС. Однак до 2020 року ця частка зменшиться на 11% і становитиме лише 13,5% від загального обсягу. Важливо також зазначити, що експорт руд, шлаку та золи за звітний період скоротився на 2,5%. Експорт зернових культур, насіння і плодів олійних рослин до ЄС також дещо скоротився (0,8% для обох товарних груп), тоді як частка тваринних і рослинних олій та жирів в експорті до ЄС суттєво зросла (6,9%); значним є збільшення частки деревини та виробів з деревини в українському експорті до ЄС (1,6%); найбільш позитивним є збільшення частки високотехнологічних

машин, особливо електричних машин (2,9%). Таким чином, якість українського експорту товарів до ЄС покращується: У 2013 році три основні групи товарів (чорні метали, руди, зернові, шлаки та зола) становили майже половину українського експорту до ЄС, тоді як до 2020 року ця частка зменшилася до 30,9%.



Рис. 2.3. Товари, які становлять основу товарного експорту України до ЄС станом на 2013 р., % до загального обсягу експорту

З огляду на потенціал подальшого розвитку українського експорту до ЄС, важливо зосередити увагу на машинобудуванні як секторі з великим потенціалом: Порівняно з 2013 роком, у 2020 році експорт продукції машинобудування до ЄС значно зріс як у вартісному, так і у відносному вираженні. Попри наявні тарифні квоти та високі технічні бар'єри для доступу на ринок ЄС, українські машинобудівники успішно скористалися перевагами взаємної лібералізації торгівлі з ЄС, як показано в табл. 2.2. Український експорт до ЄС збільшився в усіх товарних групах машинобудування, окрім літаків.

Підписання Угоди про асоціацію та взаємне визнання сертифікатів відповідності промислової продукції дає можливість збільшити експорт до ЄС у цих двох товарних групах. Це особливо важливо в контексті державної підтримки, стимулів та необхідності переходу на стандарти ЄС.



Рис. 2.4. Товари, які становлять основу товарного експорту України до ЄС станом на 2020 р., % до загального обсягу експорту

Таблиця 2.2

Український експорт до ЄС за товарними групами галузі машинобудування у 2013 і 2020 рр.

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2013 р.		2020 р.		Приріст/Зменшення (+,-)	
	тис. дол. США	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до загального обсягу	тис. дол. США	%
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	1892830,6	11,4	2746504,9	14,8	853674,3	3,4
84 реактори ядерні, котли, машини	400658,4	2,4	532764,4	2,9	132106,0	0,5
85 електричні машини	1492172,2	9,0	2213740,5	11,9	721568,3	2,9
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	185016,7	1,1	231377,3	1,2	46360,6	0,1
86 залізничні локомотиви	130353,7	0,8	135993,5	0,7	5639,8	-0,1
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	26416,3	0,2	42055,4	0,2	15639,1	0,0
88 літальні апарати	12760,0	0,1	7306,5	0,0	-5453,5	-0,1
89 судна	15486,7	0,1	46021,9	0,2	30535,2	0,1

Структура українського імпорту з ЄС виглядає більш різносторонньою та якісною, оскільки включає продукцію з вищою доданою вартістю. Машинобудування, фармацевтична продукція, мінеральні продукти, полімерні матеріали та пластмаси є основними компонентами цієї структури. У звітному

періоді на ці товарні категорії припадало 54,3% від загального обсягу імпорту з ЄС, що свідчить про сталість та розвиток співпраці за цими напрямками.

Географія українського товарного експорту до ЄС є різноманітною. У цьому контексті найбільшим експортним партнером України є Німеччина, на яку у 2020 році припадало 17,6% українського експорту до ЄС.

Значні обсяги також були спрямовані до Польщі (11,1% від загального експорту до ЄС), Італії (10,4%), Нідерландів (9,7%), Угорщини (6,8%), Іспанії (6,7%), Румунії (5,8%) та Чеської Республіки (4,4%). Разом на ці країни припадає 72,5% загального експорту до ЄС [16].

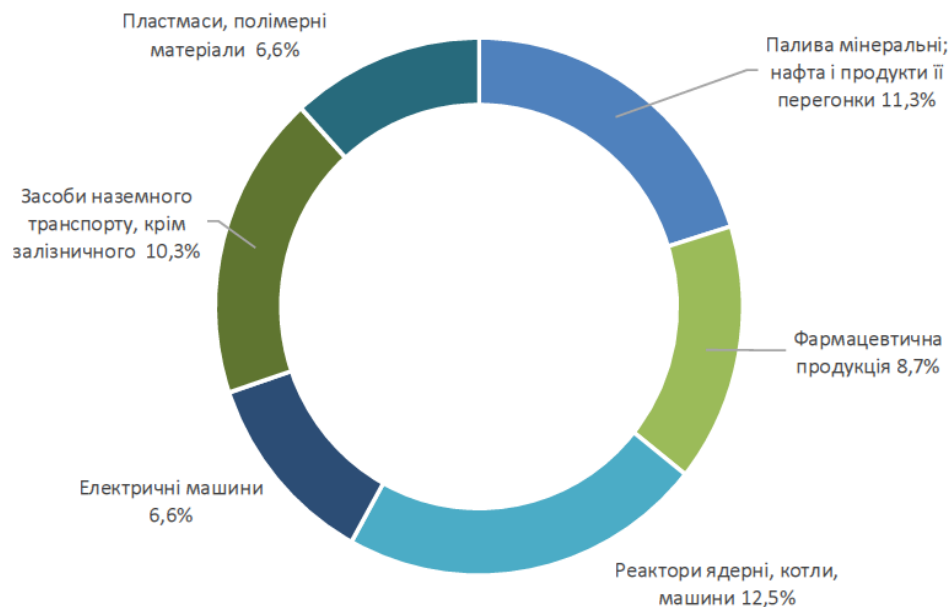


Рис. 2.5. Товари, які становлять основу товарного імпорту України з ЄС станом на 2013 р., % до загального обсягу імпорту

Споживчі групи товарів, що складала основу українського імпорту з ЄС у 2013 році, у відсотках від загального обсягу імпорту, виглядають наступним чином.

Структура товарного імпорту України з ЄС за основними товарними групами та їх частка в загальному імпорті за 2020 рік.



Рис. 2.6. Товари, які становлять основу товарного імпорту України з ЄС станом на 2020 р., % до загального обсягу імпорту

Географія імпорту України з ЄС відрізняється від географії експорту, який зосереджений у двох основних країнах - Німеччині (22,4%) та Польщі (17,4%). У вартісному вираженні Україна має від'ємне торговельне сальдо з цими країнами. Іншими основними партнерами ЄС в імпорті є Італія (8,9%), Франція (6,2%) та Угорщина (5,9%). Частка інших країн ЄС коливається від 0,1% (Кіпр, Люксембург і Мальта) до 4,8% (Словаччина) [16].

2.2. Аналіз особливостей регулювання торгівлі в контексті експортно-імпортних операцій України з країнами Європейського Союзу

Глобалізація набрала значних обертів на початку 21-го століття і продовжує розвиватися і сьогодні. Україна активно розвиває свої торговельно-економічні відносини з іншими країнами: Станом на кінець 2017 року Україна підписала 16 угод про вільну торгівлю та розширила торговельні відносини з 45 країнами; з 1992 по 2006 рік, до вступу в СОТ, Україна успішно уклала двосторонні угоди про вільну торгівлю. Вона зміцнила свої позиції в

міжнародному торговельному співтоваристві, уклавши торговельні угоди з країнами СНД та іншими країнами.

Угоди про вільну торгівлю з країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), такими як Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн, які набули чинності 1 червня 2012 року, та Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії, яка набула чинності 1 січня 2013 року, надали Україні торговельні переваги. Україна також підписала угоди про спрощення процедур торгівлі з Грузією та Македонією; важливо зазначити, що угоди зі Співдружністю Незалежних Держав також передбачають спрощення процедур торгівлі, за винятком Росії, яка станом на 1 січня 2016 року відмовилася виконувати свої зобов'язання за цією угодою [64].

Ці угоди не містять конкретних механізмів врегулювання суперечок і є менш розвиненими, ніж ті, що були підписані після вступу України до СОТ.

Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою, яка набула чинності 1 серпня 2017 року, обмежується торгівлею товарами. Крім того, переговори щодо укладення угод про вільну торгівлю з Турецькою Республікою та Республікою Сербія все ще тривають. Ці переговори будуть завершені лише за сприятливих умов для обох сторін.

У січні 2019 року Україна та Ізраїль підписали Угоду про вільну торгівлю (УВТ). Відповідно до угоди, ізраїльська влада скасувала 80% ввізних мит на українські промислові товари. Україна, у свою чергу, скасувала 70% ввізних мит на товари з Ізраїлю. [16].

Зона вільної торгівлі між Україною та Ізраїлем також має на меті створити умови для збільшення ізраїльських інвестицій у різні економічно важливі сектори України, такі як ІТ, сільське господарство та промисловість. Майбутні плани включають розширення співпраці в таких ключових секторах, як авіація, машинобудування та автомобілебудування.

Угода про вільну торгівлю (УВТ) з Європейським Союзом, яка набула чинності 1 вересня 2017 року, містить низку важливих положень, що мають значний вплив на торговельні відносини. Торговельний розділ Угоди не лише

встановлює стандартні умови вільної торгівлі, але й містить розширені зобов'язання щодо інтелектуальної власності, включаючи захист географічних зазначень. Крім того, Угода дозволяє застосовувати двосторонні захисні заходи щодо імпорту європейських автомобілів в Україну. Угода також містить окремий розділ, присвячений зобов'язанням у сфері розвитку, що охоплює сталий розвиток та дотримання екологічних стандартів.

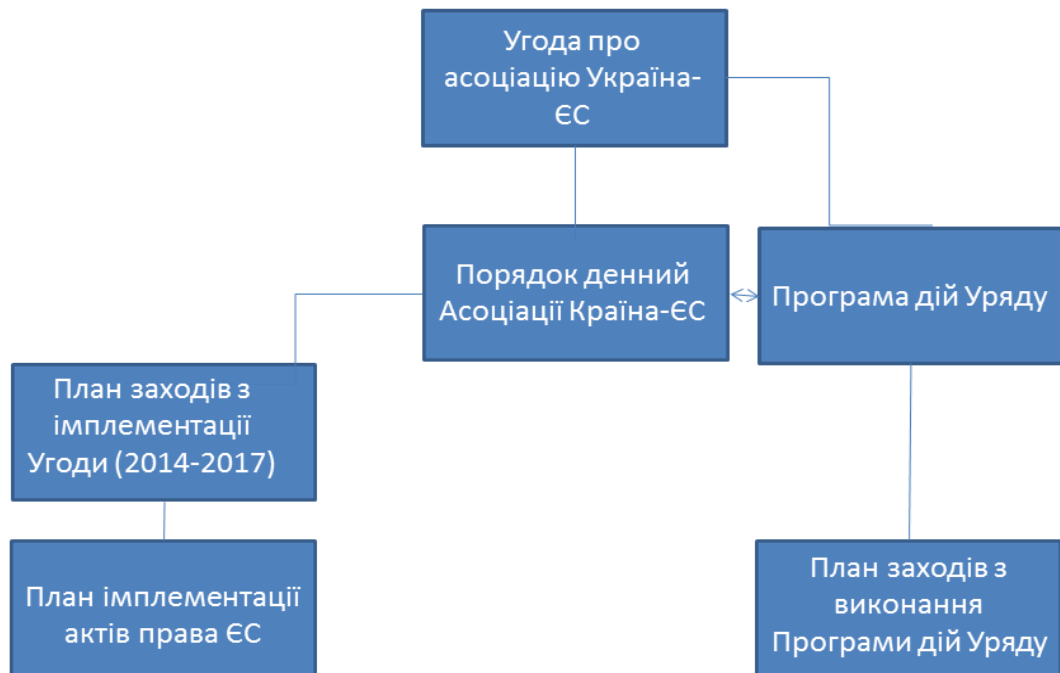


Рис. 2.7. Програмне забезпечення євроінтеграційної політики України [3]

Угода про асоціацію між Україною та ЄС встановлює механізми врегулювання торговельних спорів за допомогою спеціальних арбітражних процедур. Ці процедури подібні до тих, що передбачені в СОТ, хоча і є спрощеними. Важливо зазначити, що на практиці регіональні арбітражні механізми рідко використовуються в комерційних спорах. Завдяки їхній високій компетенції, наявності апеляційного органу та практиці застосування правил багатосторонньої торговельної системи країни здебільшого звертаються до Органу врегулювання суперечок СОТ для вирішення торговельних спорів.

Європейський Союз є найважливішим торговельним партнером України, на який припадає 41,5% від загального обсягу зовнішньої торгівлі України.

Тимчасовий етап імплементації Глави IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС розпочався 1 січня 2016 року. Ця стаття передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), спрямованої на регулювання торгівлі та всіх пов'язаних з нею питань [27].

Зміни в митному регулюванні включають скасування або поступове зниження ввізних мит, що накладаються як на Україну, так і на інші країни. Крім того, було запроваджено адміністрування походження товарів та встановлено систему безтарифних квот.

У квітні 2014 року європейська сторона значно спростила тарифні правила для багатьох українських товарів і надала автономні торговельні преференції. На практиці це означало, що імпорتنі тарифи ЄС були повністю скасовані на 94,7% української промислової продукції, 82,2% сільськогосподарської продукції та 83,4% харчових продуктів [15].

Для решти українських товарів, що експортуються до ЄС, було вжито заходів для полегшення доступу на європейський ринок:

1. Поступове зниження або повне скасування ввізних мит ЄС здійснювалося протягом перехідного періоду відповідно до графіка, визначеного в Додатку I-A до Угоди про асоціацію

2. Встановлення тарифних квот дозволило безмитно експортувати певну кількість товарів (переважно сільськогосподарську продукцію та продукти харчування) в межах визначеного обсягу.

З 1 січня 2016 року Україна розпочала процес скасування ввізних мит на імпорт з ЄС у зв'язку зі створенням зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Україна поетапно знижує або повністю скасовує ввізні мита на імпорт з ЄС для певних груп "чутливих" товарів (відповідно до Додатку I-A до Угоди про асоціацію) протягом перехідного періоду від трьох до десяти років.

З моменту відкриття зони вільної торгівлі між Україною та ЄС обсяги торгівлі між двома країнами стабільно зростають: У січні-жовтні 2019 року обсяг зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС збільшився на 7,1% порівняно

з аналогічним періодом 2018 року. Експорт збільшився на 6,1%, а імпорт - на 7,9% [52].

З початку березня 2016 року спостерігається тенденція до збільшення частки інвестиційних товарів в українському імпорті. За даними Національного банку України ("НБУ"), з 2017 року на товарну групу "машини, обладнання, інструменти та приладдя" припадає 27,8% від загального обсягу імпорту. Така тенденція до зростання інвестиційних товарів формує основу для подальшого економічного розвитку України в майбутньому. За даними НБУ, незважаючи на торговельний дефіцит у 3,631 млрд доларів США у січні-серпні 2017 року, зведений платіжний баланс був зведений з профіцитом у 1,282 млрд доларів США.

Україна активно виходить на ринок ЄС з новою продукцією, серед якої поступово зростає частка продукції з високим ступенем переробки.

Кількість українських компаній, які експортують товари до країн-членів ЄС, постійно зростає. Наприклад, у 2014 році 10 002 компанії експортували до ЄС; у 2017 році ця кількість значно зросла до 14 136 компаній; у 2018 році 14 715 компаній експортували до ЄС; а у 2019 році 14 545 компаній експортували до ЄС.

Наразі існує близько 54 технічних регламентів, що встановлюють вимоги до безпеки різних видів товарів, таких як посудини високого тиску, іграшки, упаковані товари, ліфти, вимірювальні прилади, медичне обладнання та шоколад. На додаток до цих технічних регламентів, деякі галузі встановили специфічні вимоги та процедури для забезпечення безпеки своєї продукції та розміщення її на ринку. До них відносяться автомобільна, харчова та фармацевтична продукція [4].

Починаючи з 1990-х років, Україна впроваджувала систему сертифікації УКРСЕПРО відповідно до Декрету Кабінету Міністрів "Про стандартизацію і сертифікацію". Ця система передбачала процедуру сертифікації продукції відповідно до ГОСТів, старих стандартів якості, затверджених за часів Радянського Союзу. Поступово ця система була доповнена новим національним

стандартом ДСТУ. Однак у 2015 році було прийнято рішення про скасування обов'язковості ГОСТів та ДСТУ, і ці стандарти втратили чинність у 2019 році.

У 2018 році Декрет Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію та сертифікацію" втратив чинність, а Держспоживстандарт України припинив свою діяльність; на зміну системам ГОСТ та ДСТУ прийшла система національних стандартів, які компанії можуть застосовувати на добровільній основі.

У зонах вільної торгівлі (ЗВТ) як експортери, так і імпортери мають право на тарифні преференції за певних умов, таких як наявність сертифіката походження. Наприклад, відповідно до Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС), українські експортери можуть отримати преференції, надавши сертифікат походження EUR.1 або скориставшись статусом "уповноваженого експортера". Для того, щоб розпочати експорт до ЄС, Україна повинна відповідати імпортним вимогам та пройти перевірку системи державного контролю.

У 2019 році було видано понад 107 000 сертифікатів EUR.1, що підтверджують походження товарів. З моменту набуття чинності Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) митні органи видали 322 000 сертифікатів форми EUR.1. Зростає також кількість експортерів, які кваліфікуються як "уповноважені експортери" і відправляють продукцію до Європи без необхідності отримувати сертифікат EUR.1. Кількість таких компаній наразі досягла 250. Ці зміни свідчать про зростання зацікавленості українських компаній у торгівлі з Європейським Союзом (ЄС) та полегшують доступ української продукції на європейський ринок [38].

У 2019 році Україна внесла зміни до Додатку I-A Угоди про асоціацію з ЄС, змінивши зобов'язання ЄС щодо тарифних квот на продукцію птахівництва. Ці зміни були затверджені Законом України № 345 від 05.12.2019, а Угода була підтверджена обміном листами між Україною та Європейським Союзом.

Зміни передбачають збільшення тарифних квот на м'ясо птиці. Це рішення дає можливість захистити інтереси українських виробників м'яса птиці в рамках торговельної угоди між Україною та Європейським Союзом. Це важливий крок

у зміцненні торговельних відносин між двома сторонами та сприятиме розвитку експорту української продукції птахівництва на європейський ринок [13].

У 2019 році українські експортери успішно використали 32 з 40 доступних тарифних квот. Одинадцять з цих квот були використані повністю, а рівень використання двох квот перевищив 95%. У порівнянні з попередніми роками активність українських виробників на європейському ринку значно зросла. Повністю були використані тарифні квоти на такі товари, як крохмаль, вершкове масло, м'ясо птиці, оброблений крохмаль, кукурудза, пшениця, ячмінь, мед, цукор, виноградний та яблучний соки, продукти переробки томатів. Тарифні квоти на інші товари також були використані значною мірою, що свідчить про активний ринок [16].

Україна створила спеціальні безмитні квоти на свинину, м'ясо птиці та цукор, забезпечивши додаткові обсяги для деяких продуктів. Однак, незважаючи на лібералізацію торгівлі у 2018 році, переговори щодо збільшення квот на зернові не велися. Українські виробники користуються добровільними торговельними преференціями у розмірі 65 000 тонн на пшеницю. Угода Пан-Євро-Мед, учасником якої є Україна, дозволяє використовувати сировину з інших країн-членів без втрати зазначення походження [38]. Уряд дозволив експорт деяких товарів, таких як срібло і золото, але призупинив експорт інших, таких як деревина. Експерти висловили занепокоєння, що такі обмеження можуть порушувати зобов'язання перед СОТ та ЄС [3].

ЄС ініціював консультації та запросив від України докази щодо обмежень на експорт лісу-кругляка. Це може призвести до подальшого арбітражного розгляду. Угода про асоціацію продовжує відігравати ключову роль у торговельних відносинах між Україною та ЄС. Антидемпінгові та компенсаційні мита використовуються для регулювання експорту з певних країн. Запровадження захисних мит є складним процесом і вимагає ретельного аналізу ринкової кон'юнктури. У 2016 році міжнародна спільнота запровадила 163 антидемпінгових та 24 компенсаційних мита. У 2017 році Україна також запровадила три антидемпінгових мита. [16].

Протягом останніх років Україна здійснила значний перегляд та оновлення свого режиму технічного регулювання з акцентом на гармонізацію зі стандартами та практиками ЄС. Країна запровадила загальні вимоги до безпечності нехарчової продукції та визначила обов'язки тих, хто розміщує продукцію на ринку. Ці вимоги поширюються на широкий спектр продукції, за винятком особливих випадків. Конкретні стандарти якості та безпеки для певних категорій товарів, таких як обладнання, електротехнічні вироби, іграшки та медичні вироби, визначаються технічними регламентами. Дозвіл на розповсюдження таких товарів залежить від їх відповідності вимогам технічних регламентів, що підтверджується декларацією про відповідність та сертифікатом відповідності.

2.3 Аналіз впливу регулювання торгівлі на економічні зв'язки між Україною та країнами Європейського Союзу

Україна активно працює у сфері міжнародної вільної торгівлі. Вона підписала угоди з країнами Співдружності Незалежних Держав, такими як Грузія, Македонія та Чорногорія, а також з Європейською асоціацією вільної торгівлі. Україна також є членом Угоди про асоціацію з Європейським Союзом і має угоди з Канадою та Ізраїлем. Ці угоди спрямовані на усунення торговельних і тарифних обмежень, сприяння торгівлі товарами і послугами та підтримку розвитку економічних відносин між Україною та іншими країнами.

Угода про вільну торгівлю між Україною та Ізраїлем скасувала ізраїльські імпорتنі тарифи на 80 відсотків українських промислових товарів. Українська сторона також скасувала 70 відсотків імпорتنих тарифів з Ізраїлю.

Що стосується Угоди про вільну торгівлю (УВТ) з Європейським Союзом (ЄС), то Україна може спостерігати багато позитивних аспектів для розвитку цієї угоди [7].

Угода про вільну торгівлю (УВТ) з ЄС матиме значний вплив на українських виробників та економіку в цілому. Серед потенційних переваг цієї угоди можна виділити наступні:

1. **Безмитний доступ до ринку ЄС:** Угода надає українським виробникам можливість експортувати свою продукцію на один з найбільших ринків світу без ввізних мит; величезний ринок ЄС з більш ніж 500 мільйонами споживачів створює нові можливості для українських компаній; а величезний ринок ЄС з більш ніж 1,5 мільярдами споживачів пропонує українським компаніям можливість експортувати до ЄС.

2. **Рівні правила гри:** Завдяки ПВЗВТ Україна має рівні правила гри зі своїми європейськими партнерами. Це стимулює експорт та підвищує конкурентоспроможність української продукції на європейському ринку.

3. **Збільшення обсягів торгівлі:** Імпорт та експорт між Україною та ЄС значно збільшився за час дії угоди. Україна стала більш активним імпортером товарів з ЄС, що сприяє розширенню торговельних відносин.

4. **Покращення стандартів якості:** Україна покращує якість та безпеку продукції шляхом гармонізації своїх стандартів та правил з ЄС, щоб пропонувати свою продукцію на європейському ринку.

5. **Сприяння економічному зростанню:** Угода сприяє економічному зростанню шляхом створення сприятливих умов для обміну та співпраці в різних секторах. Зниження імпорتنих тарифів на певні товари, наприклад, на продукцію машинобудування, сприятиме розвитку цих секторів [27].

У 2017-2018 роках Україна прийняла важливе законодавство у сферах органічного виробництва, державного контролю, безпечності та гігієни кормів та інформування споживачів про харчові продукти. Зокрема, були встановлені вимоги до матеріалів, що контактують з харчовими продуктами, а також запроваджені норми щодо простежуваності та маркування генетично модифікованих організмів.

Згідно з «Пульсом Угоди» за 2018 рік, 86% цілей було досягнуто в секторі сільського господарства та 71% - у секторі санітарних та фітосанітарних заходів.

Це свідчить про значний прогрес у підвищенні якості та безпечності харчових продуктів і впровадженні сучасних стандартів у сільському господарстві [33].

У 2019 році Україна реалізувала низку важливих ініціатив в аграрному секторі:

1. **Географічні зазначення:** налагоджено правове функціонування системи охорони географічних зазначень, що захищає українську продукцію;
2. **Генетично модифіковані продукти:** запроваджено вимоги до простежуваності та маркування генетично модифікованих продуктів;
3. **Регулювання ринку меду:** запроваджено відповідне законодавство для контролю якості та регулювання ринку меду;
4. **Сорти рослин та насінництво:** законодавство щодо сортів рослин та насінництва відповідає сучасним стандартам;
5. **Здоров'я тварин:** удосконалено системи охорони здоров'я тварин та профілактики захворювань;
6. **Добробут тварин та стандарти поводження з ними:** запроваджено стандарти добробуту тварин та поводження з ними;
7. **Контактні матеріали:** використання контактних матеріалів приведено у відповідність до стандартів безпеки;
8. **Розвиток українського бренду:** створено та розвинуто український бренд для виходу на світовий ринок;
9. **Розширення асортименту продукції на внутрішньому ринку:** розширено асортимент споживчих товарів та послуг;
10. **Збільшення попиту на вітчизняну продукцію:** запровадження європейських стандартів збільшило попит на внутрішньому та зовнішньому ринках;
11. **Оптимізація експорту:** оптимізовано структуру експорту та збільшено частку товарів з високою доданою вартістю та високотехнологічних товарів [19].

ПВЗВТ охоплює понад 97% українського експорту до ЄС і гарантує повне або часткове скасування тарифів на ключові товари, такі як машинобудування,

технічна продукція, харчові продукти та сільськогосподарська продукція. Тарифні квоти застосовуються лише до обмеженої частини експорту, і для цієї частини товарів можливий безмитний імпорт [26].

Таблиця 2.3

Експорт сільськогосподарської продукції до ЄС

Товари	Мито ЄС, що заразсплачує Україна	Мито/квота за ЗВТ+
Овочі, фрукти та горіхи (ГС 0713, 0802, 0811)	До 20,8% + 8,4 Євро/100 кг/net	0%
Пшениця (ГС 1001)	До 186 Євро/1т	0% для перших 950 тис. тон із збільшенням до 1 млн.тон протягом 5 років
Кукурудза (ГС 1005)	До 94 Євро/1т	0% для перших 400 тис. тон із збільшенням до 650 тис.тон протягом 5 років
Соева боби, насіння та олійне насіння (ГС 1201, 1204, 1205, 1206, 1207, 1507, 1512,2306)	До 9,6%	0%
Вироби з шоколаду (ГС 1806)	До 43%	0% для перших 2 тис. тон із збільшенням до 3 тис.тон протягом 5 років
Фруктовий сік (ГС 2009)	До 33,6% + 20,6 Євро / 100 кг/net	0% для перших 10 тис. тон із збільшенням до 20 тис.тон протягом 5 років
Спирт (ГС 2208)	До 1%/об/гкл+6,4 Євро/hl	0% для перших 27 тис. тон із збільшенням до 100 тис.тон протягом 5 років

Таблиця 2.4

Експорт несільськогосподарської продукції в ЄС

Товари	Мито ЄС. Що зараз сплачує Україна	Мито/квота за ЗВТ+
Мінеральне паливо (ГС 25 27)	До €2.6/ї/псі	0% перехідний період до 3-х років
Хімічна продукція (ГС 28-38)	До 17.3%	0% перехідний період до 7-ми років
Вироби з пластику(ГС 3907. 3920. 3923)	До 6 5%	0% перехідний період до 3-х років
Деревина та вироби з дерева(4401-3. 4407. 4410. 4412. 4415. 4418)	До 10%	0% перехідний період до 5-ти років
Текстиль та одяг(ГС 5601. 6303. 6307)	До 12%	0%
Устаткування та електроприлади (ГС 84-85)	До 14%	0% перехідний період до 7-ми років
Транспортні засоби та обладнання (ГС 8606. 8708. 8802. 8901)	До 7.7%	0%
Медичне обладнання (ГС 9018. 9401. 9403)	До 5 6%	0%
Спортивне обладнання (ГС 9506)	До 4.7%	0%

Гармонізація законодавства та процедур державних закупівель створить нові можливості для українських компаній брати участь у державних закупівлях, надавати послуги та брати участь у торгах на тих самих умовах, що й європейські компанії, як на рівні ЄС, так і на національному та регіональному рівнях. Обсяг цього ринку становить приблизно 2,5 трильйона доларів США.

Таблиця 2.5

Збільшення обсягу виробництва

	Обсяг виробництва в Україні
Сільське господарство, рибне та лісове господарство	+1.1%
Злакові/олійне насіння	+1.1%
М'ясо	+2.2%
Цукор/кондитерські вироби	+4.7%
Рослинні та тваринні жири	+5.5%
Фрукти та горіхи	+3.8%
Устаткування та електроніка	+7.4%
Автомобілі/запасні частини	+4.7%
Транспортне обладнання	+3.3%
Чорні метали	+2.6%
Вироби з металу	+5.8%

Зниження митних зборів на імпорт з ЄС в Україну сприятиме підвищенню рівня життя та збільшенню імпорту. Це дозволить місцевим виробникам використовувати більш доступні матеріали та обладнання. Покращення стандартів охорони здоров'я та безпеки підвищить якість товарів для українських споживачів та забезпечить кращий доступ до міжнародних ринків.

Гармонізація технічних регламентів з ЄС сприятиме взаємному визнанню стандартів і полегшить доступ на ринки США, Японії, Канади та Південної Кореї; заплановані Україною правові реформи в рамках програми ПВЗВТ+ сприятимуть поліпшенню інвестиційного клімату та підвищенню привабливості України для вітчизняних та іноземних інвесторів. Міжнародні торговельні угоди та сприятливе бізнес-середовище є важливими елементами економічного розвитку, але їхнє успішне використання вимагає від компаній ретельної та чутливої стратегії.

Угода між Україною та ЄС надає можливість розширити торговельно-економічні відносини: Резиденти ЄС зможуть легше вести бізнес в Україні, а імпорт європейських послуг буде спрощено. Однак, це буде коштувати адміністративних та юридичних витрат. Угода створює можливості для

подальшого дослідження ринку та покращення бізнес-середовища в Україні. Для підтримки конкурентоспроможності вітчизняних виробників необхідно покращити умови праці, модернізувати обладнання та виробничі процеси. Це покращить якість продукції та забезпечить конкурентоспроможність на ринку.

Вступ до ЄС відкриває нові можливості для збуту, інвестицій та субсидій. Він також передбачає безвізовий режим, гарантії територіальної цілісності, правову гармонізацію зі стандартами ЄС, підтримку малих і середніх підприємств, реформи у сфері освіти та соціального захисту, створення середнього класу [27].

Після набуття чинності Угоди лібералізації підлягала торгівля текстильною продукцією. У цьому секторі експорт з України склав приблизно 24,4 млн євро, тоді як експорт з ЄС - 8,7 млн євро. Спеціальні умови лібералізації були встановлені для захисту української текстильної промисловості від торгівлі одягом, що був у вжитку. Вони включають поступове (протягом п'яти років) зниження тарифів разом із встановленням імпортової ціни в євро за кілограм ваги нетто.

Скасування тарифів ЄС на імпорт хімічної продукції заощадить українським експортерам 26,8 млн євро на рік. З іншого боку, європейські експортери заощадять 64,3 млн євро завдяки скасуванню українських ввізних мит [13].

Очікується, що український народ отримає низку ключових переваг від процесу європейської інтеграції:

1. Українське населення матиме більший доступ до високоякісних імпортованих товарів;
2. Євроінтеграція сприятиме підвищенню стандартів якості та безпеки продукції, в тому числі на внутрішньому ринку;
3. Буде посилено захист прав громадян від товарів, які можуть загрожувати їхньому здоров'ю та безпеці;
4. Євроінтеграція здешевить імпортовані товари за рахунок зниження або скасування імпортованих тарифів України [7].

Українські виробники стикаються з труднощами через залежність від зовнішнього ринку, що робить їх вразливими до цінових та курсових коливань. Основною проблемою експорту є складність створення високої доданої вартості через сировинну орієнтацію. Крім того, сільськогосподарська орієнтація робить виробників залежними від природних умов, а глобальні кліматичні зміни впливають на експорт; 24% експорту надходить від продажу сільськогосподарської сировини.

Серед можливих шляхів подолання цих викликів - виробництво обладнання для газовидобувної промисловості та виробництво транспортних засобів, які можуть створювати додану вартість в Україні. Варто також розглянути можливість продажу готових харчових продуктів за кордон. Наприклад, замість експорту пшениці можна було б зосередитися на виробництві борошна. Наразі лише 6% аграрного експорту - це готові продукти [33].

Нинішня митна політика України має багато проблем, таких як контрабанда, приховування інформації від фінансових органів, порушення прав інтелектуальної власності, застаріла система митного контролю, корупційні схеми в державній митній адміністрації та високий рівень тінізації вітчизняних компаній у зовнішньоекономічній діяльності.

Іншим негативним аспектом є втрата української ідентичності. Потенціал конфліктів із Заходом і мусульманським світом та зростання нелегальної імміграції може призвести до втрати суверенітету в деяких аспектах, оскільки ЄС визначає напрямок розвитку країн-членів. Складність переходу на європейський рівень цін визначається також нездатністю заробітної плати досягти високого рівня.

Для сприяння міжнародній торгівлі необхідно вжити низку заходів:

1. Створення транснаціональних корпорацій (ТНК). Це підвищить здатність української економіки інтегруватися в глобальний розподіл праці та її конкурентоспроможність на міжнародних ринках;
2. Збільшення експортного потенціалу країни шляхом модернізації ключових експортних галузей української економіки;

3. Зміцнення нормативно-правової бази для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках з урахуванням світових тенденцій інфляції та вартості енергоносіїв;

4. Розробка заходів державної підтримки для розширення багатогалузевого експорту української продукції на світовому ринку;

5. Впровадження антидемпінгових та торговельно-захисних заходів для вітчизняних виробників з урахуванням міжнародного досвіду;

6. Розробка програм співробітництва з іншими країнами та використання договірних рішень для зменшення протекціоністських заходів, таких як тарифи та квоти.

Висновки до розділу 2

У ході дослідження вдалося зрозуміти, що Україна докладає значних зусиль для розширення своїх міжнародних зв'язків та налагодження торговельного партнерства. Підписання численних угод з такими країнами та організаціями, як Європейський Союз, Співдружність Незалежних Держав, Чорногорією та Грузією, демонструє готовність України створювати сприятливі умови для міжнародної торгівлі та економічного розвитку.

Особливої уваги заслуговують взаємовигідні угоди, такі як Угода про вільну торгівлю (УВТ) з Європейським Союзом (ЄС). Ці угоди не лише забезпечують безмитний доступ до великих ринків, але й впливають на стандарти якості та безпеки продукції, допомагаючи покращити виробництво та конкурентоспроможність.

Зокрема, скасування імпорتنих тарифів між Україною та ЄС визнано важливим фактором стимулювання торгівлі та підвищення рівня життя. Також були визначені важливі сектори для розвитку українського виробництва, такі як обладнання для газової промисловості та виробництво готових харчових продуктів на експорт.

Разом з тим, обговорювалися і виклики, що стоять перед Україною, такі як труднощі переходу до європейських стандартів і тарифних зон. Тим не менш, загальний настрій був оптимістичним щодо переваг міжнародної інтеграції та визнання необхідності реформ і заходів для подолання цих викликів.

Отже, Україна знаходиться на шляху до розширення своєї ролі у світовій економіці завдяки стратегічним торговельним угодам та вдосконаленню внутрішніх економічних механізмів.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

3.1. Оптимізація вітчизняної експортної стратегії в умовах посилення протекціоністських заходів з боку ЄС

Дослідження поточного стану експортної політики України показало, що масштаби, структура та організація державної допомоги українському експорту є вкрай недостатньою і не відповідає вимогам сучасної економіки країни.

Водночас, недостатня ефективність державних систем кредитування та страхування експорту є однією з головних причин від'ємного сальдо торговельного балансу.

У 2012 році у Верховній Раді України обговорювався проект закону "Про державну фінансову допомогу експортній діяльності" з метою стимулювання експорту [8]. Однак законопроект був відхилений через серйозні недоліки. Основними проблемами були нечіткість механізму фінансової підтримки, нечіткість критеріїв відбору контрактів та компаній, а також відсутність системи страхування та перестрахування ризиків або гарантій виконання зобов'язань. Ще однією проблемою було те, що нова агенція дублювала б функції Укрексімбанку, який вже був успішним на ринку.

Польща є прикладом країни з добре розвиненим порядком державної підтримки експорту: У період з 2000 по 2018 рік ВВП країни майже подвоївся, а експорт збільшився у п'ять разів. Ключовими елементами цієї стратегії є Польська агенція розвитку підприємництва, Національний банк Польщі, Агентство страхування експортних кредитів та інші ініціативи, спрямовані на підтримку сектору МСП [58].

Поки що українські компанії мало користуються можливостями торгового фінансування, які пропонують українські банки. Це пов'язано, головним чином, з дорогою вартістю фінансових сервісів в Україні порівняно з іншими торговельними партнерами. Цю тенденцію підтверджують результати опитування, проведеного Інститутом економічних досліджень та політичних

консультацій. Згідно з дослідженням, компаніям вигідніше отримувати доступ до торгового фінансування опосередковано через іноземних партнерів, ніж звертатися до українських банків. За оцінками учасників ринку, лише 2% обсягу торгівлі в Україні покривається за рахунок торгового фінансування. Тому, враховуючи високу вартість банківських послуг в Україні, створення окремої спеціалізованої установи для кредитування експорту наразі є неефективним [66].

Надання кредитно-страхової підтримки та податкових пільг компаніям, що виробляють високотехнологічну та інноваційну продукцію на експорт, є одним з основних методів заохочення експорту. У процесі вдосконалення чинного в Україні податкового режиму та посилення його стимулюючого впливу на вітчизняних виробників слід ретельно розглянути та проаналізувати можливі варіанти податкових стимулів для компаній-експортерів. Це включає внесення відповідних змін до чинного законодавства, таких як [56]:

- Скасування ПДВ на ліцензійну продукцію для внутрішнього та зовнішнього ринків є необхідним кроком. Без цього ліцензійна продукція в секторі машинобудування зазвичай не зможе конкурувати (оскільки українські ліцензіати несуть бонусні витрати через ПДВ та митні збори на імпорتنі компоненти порівняно з виробничими витратами ліцензіара) ;

- Розробити комплекс заходів щодо зниження непрямого оподаткування експорту послуг та адаптації регуляторних механізмів до вимог СОТ;

- Звільнення експортерів від податкових зобов'язань за рекламу експортованої продукції;

- Зменшення розміру державного мита в арбітражних провадженнях, пов'язаних з виробництвом та подальшим експортом товарів і послуг.

Крім того, слід розглянути можливість стимулювання використання промислового обладнання у виробництві експортних товарів, частково компенсуючи це зниженням ставки податку на майно або зменшенням інших постійних платежів.

Важливо, щоб ініціативи державного регулювання були спрямовані на збільшення частини високотехнологічних товарів у конструкції українського

експорту. Одним з найбільш ефективних способів заохочення розвитку високотехнологічного виробництва є впровадження в українську економіку концепції кластерів. Кластеризація передбачає виділення певних територій для розвитку високотехнологічного виробництва. Кластеризація допоможе задіяти всі внутрішні ресурси та сприятиме виробничо-регіонально-соціально-економічним аспектам регіонального розвитку. Кластери виявилися більш ефективними, ніж окремі підприємства, навіть якщо вони мають більший виробничий потенціал [39].

Інфраструктура кластера повинна залучати промислові підприємства, науково-дослідні інститути та відповідні дорадчі органи, що спеціалізуються на певному секторі економіки і розташовані в одному регіоні. Ефективність економічної кластеризації підтверджена європейським досвідом.

Наприклад, програми динамічної кластеризації успішно втілюються в Німеччині, Італії, Іспанії, Великобританії та Данії, як у галузі нових технологій, так і в незмінних галузях промисловості. Тому запровадження ідеї економічних кластерів в Україні є виправданим, оскільки сприяє більш ефективному використанню природно-ресурсного потенціалу регіону та сприяє сталому соціально-економічному розвитку країни. Однак формування регіональних кластерних структур відбувається не випадково, і важливо, щоб центральні та місцеві органи влади керували цим процесом чітко та скоординовано [47].

Експорт комп'ютерних технологій є визначним осередком поступань до українського бюджету та важливим чинником росту світового рейтингу країни. У Глобальному індексі розміщення послуг (GSLI), глобальному рейтингу, що базується на привабливості аутсорсингу, Україна посіла 24 місце у 2017 році, що є значним зростанням з 41 місця два роки тому. Внесок експортного ІТ-сектору в загальний ВВП країни становить 3,34%. ІТ-компанії, що працюють в Україні, сплатили 16,7 млрд грн податків. За останні п'ять років розмір ІТ-ринку потроївся, що зробило Україну третім найбільшим експортером товарів та послуг. Наразі в Україні працює понад 90 000 ІТ-спеціалістів і, за різними оцінками, ця кількість може сягнути 4 000 ІТ-компаній. 85% з них - це малі та

середні підприємства (МСП) з кількістю працівників менше 80 осіб. Більшість цих компаній розташовані у великих містах України, таких як Київ (44,9%), Харків (18,7%), Львів (9,3%), Дніпро (8,2%) та Одеса (5,5%), де працюють SoftServe, Luxoft, GlobalLogic, EPAM та Ciklum. У 2018 році вони були визнані найбільшими ІТ-компаніями України. Найбільшим імпортером українського програмного забезпечення є США, на які припадає близько 80% українського експорту ІТ-послуг [53; 56].

Процедура підписання зовнішньоторговельних угод є однією з найгостріших проблем сектору експорту ІТ-послуг. Важливим і необхідним кроком до врегулювання цієї проблеми є прийняття Верховною Радою Закону "Про додавання переінакшень до окремих законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг". Цей закон значно спрощує процедуру укладення міжнародних договорів, зокрема, не вимагає укладення паперових контрактів, а дозволяє укладати їх в електронній формі шляхом публічних дзвінків, електронних повідомлень та виставлення інвойсів. Він також передбачає спрощення фінансової звітності щодо експорту послуг та скасування валютних обмежень на експорт послуг, що сприятиме розвитку ІТ-індустрії та вільного ринку в Україні [72].

Законопроект заборонить переклад документів з англійської мови на українську. Ця реформа має критичне значення для подальшого розвитку експорту послуг українських ІТ-компаній. Закон потрібний не лише для індустрії, а й для країни в цілому. Завдяки цій нормі фрілансери в Україні зможуть подолати надмірну бюрократію та працювати легально. Це відкриває можливості для збільшення валютних надходжень в Україну.

Збільшення конкурентоспроможності національної продукції на міжнародному ринку є ще одним пріоритетом Програми удосконалення експортного потенціалу. У даному контексті важливим є введення продуктивної системи сертифікації експортної продукції. Наприклад, в Україні може бути створений орган з контролю якості експортної продукції. Така система не лише стане бар'єром для неякісної продукції на зовнішньому ринку, але й сприятиме

виробництву конкурентоспроможної продукції, яка відповідатиме сучасним вимогам якості іноземних споживачів. Важливо також, щоб Україна брала активну участь у діяльності міжнародних та регіональних органів сертифікації для взаємного визнання результатів перевірки експортної продукції [44].

Інформаційне забезпечення зовнішньої торгівлі також потребує серйозного покращення для розвитку та здійснення експортного потенціалу України.

В Україні фігурують усілякі установи, які надають інформаційні та консультаційні обслуговування експортерам.

По-перше, Міністерство економічного прогресу і торгівлі надає інформаційні послуги в рамках своєї відповідальності на вебсайті www.me.gov.ua. Однак інформація, надана на цьому сайті, може бути недостатньою для відповіді на конкретні практичні питання експортерів.

По-друге, існує інтернет-портал "Комплексна система інформаційно-консультаційної підтримки та розвитку експорту" за адресою www.ukrexport.gov.ua. Цей портал є доступним для всіх та абсолютно безкоштовним, що дозволяє представникам як великих компаній, так і малого та середнього бізнесу обмінюватися інформацією та знаходити закордонних партнерів.

Недоліками цього порталу є те, що інформація є застарілою, її важко знайти, а також бракує необхідних даних. Наприклад, у листопаді 2012 року на сторінці "Міжнародні бізнес-події" була інформація про програму виставки-ярмарку з просування експорту 2013 року, але не про заходи, заплановані на грудень 2012 року та січень 2013 року. Крім того, інформація про законодавчі та нормативні акти була надана значно пізніше. Таким чином, цей веб-портал потребує вдосконалення, зокрема, шляхом своєчасного оновлення контенту [51].

Представництво України в міжнародних організаціях, особливо в СОТ, потребує поліпшення. Нині Незмінне представництво України при ООН та альтернативні міжнародні організації у Женеві є єдиними підрозділами при Міністерстві закордонних справ України. У складі філії є лише один економіст,

який відповідає за роботу України як члена СОТ [39]. Такої кількості експертів недостатньо для ефективного захисту інтересів України в СОТ, особливо з огляду на такі важливі питання, як доступ до ринків, технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи та торговельні питання у сфері захисту інтелектуальної власності. Тому для ефективного захисту інтересів України в міжнародних торговельних відносинах важливо залучити до цього офісу висококваліфікованих експертів, які зможуть працювати за ключовими напрямками діяльності.

Першорядним завданням у цій сфері є створення системи зовнішньоторговельної інформації. Для ефективного функціонування такої системи варто винайти деталізовану мережу інформаційно-консультаційних служб, здатних надавати своєчасну зовнішньоторговельну інформацію у зручній для клієнтів формі.

Серед найбільш сучасних та перспективних проєктів у сфері інформаційної підтримки експорту можна виділити наступні:

- Заснування Українського центру інформаційної опори для експорту. Центр міститиме повну базу даних про українські компанії та торговельних партнерів, включаючи торговельні заявки та пропозиції, нормативно-правові акти та законодавство. Центр надаватиме послуги організаціям експортного сектору та здійснюватиме моніторинг імпорто-експортних операцій;

- Заснування Українського інформаційного осередку СОТ зі стандартизації, сертифікації та подолання технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі сприятиме підвищенню обізнаності вітчизняних експортерів щодо стандартів та технічних вимог, які стосуються як традиційних, так і нових видів українського експорту [72];

- Спроможність дослідницьких центрів та українських установ за кордоном створювати та розвивати інформаційні системи на основі новітніх досягнень української та світової науки і техніки, передового виробничого та бізнес-досвіду.

Підсумовуючи, для розвитку експортного потенціалу України важливо підготувати єдину цільову програму розвитку експортного потенціалу. Виконання Програми дозволить скоординувати та систематизувати головні завдання у сфері державної допомоги експортоорієнтованим галузям.

Розглянемо наступну структуру запропонованої Програми:

Розділ 1: Підтримка фінансування та кредитування для сприяння експорту.

Розділ 2: Заходи для спонукання експортної функції через податкові пільги.

Розділ 3: Заходи для сприяння росту високотехнологічних виробництв в Україні.

Розділ 4: Поліпшення системи стандартизації продукції для забезпечення якості експортних товарів.

Розділ 5: Забезпечення потрібною інформацією для ведення зовнішньоторговельної діяльності.

Розділ 6: Представництва України у зарубіжних країнах для розвитку торговельних взаємовідносин.

Розділ 7: Підтримка українських експортерів у входженні на міжнародні ринки [64].

Для цього органам виконавчої влади необхідно вирішити такі перспективні завдання

1. Стабілізація макроекономічних показників, створення підходящих умов для розвитку підприємництва та привертання іноземних інвестицій в економіку України;



Рис. 3.1. Цільові дії для підтримки галузей, які орієнтовані на експорт

2. Гарантування роботи механізму кредитування та страхування експорту за участю держави та забезпечення державними гарантіями за експортними кредитами;

3. Координація дій у сфері зовнішньоекономічної функції для досягнення цілей і завдань, визначених Програмою розвитку експортних можливостей України;

4. У разі необхідності проведення аналізу законопроектів та інших нормативно-правових актів, які можуть вплинути на ріст експортного потенціалу країни;

5. Активна участь українських товариств у спеціальних ініціативах з підтримки експорту;

6. Формування процедур надання зовнішньоторговельних інформаційно-консультаційних послуг з урахуванням регіональних і міжнародних філій підприємств;

7. Координація результативних дій державних органів щодо активної популяризації української експортної продукції на міжнародних ринках та захисту інтересів вітчизняних експортерів за рамками країни.

Україна має широкі можливості для розширення міжнародної торгівлі, і експерти вважають, що слід вжити заходів для покращення цього сектору. Серед них – підняття якості та рівня продукції чорної металургії та важкої промисловості; розвиток експорту ракетної та авіаційної техніки; залучення іноземного капіталу для прискорення модернізації; розвиток конкурентоспроможного аграрного сектору; створення нових галузей та виробництв у сфері рідкоземельних металів, комп'ютерів та мікроелектроніки; модернізація транспортної інфраструктури та збільшення закупівель з-за кордону. Таким чином, активний розвиток експорту та розширення експортних послуг, а також орієнтація на співпрацю із зарубіжними країнами є важливими для України в посткризовий період. Виконання цих завдань дозволить Україні зайняти вигідні позиції на світовому ринку та інтегруватися у світову економіку.

3.2. Гармонізація регулятивних політик України та ЄС у сфері торгівлі

Проблема української митної системи полягає в тому, що пропускна спроможність митного контролю значно відстає від вимог до пропускної здатності. Ріст потоку товарів створило значні проблеми втрати часу на митні перевірки та подальше документування через великий обсяг роботи.

Існують й інші проблеми, які потребують розв'язання: нелегальний обіг продукції, реалізація імпоротно-експортних операцій з використанням офшорних зон, штучне зниження тарифів на імпорتنі товари та протизаконне розповсюдження інтелектуальної власності у вигляді запатентованого обладнання [64].

Однією зі галузей, що потребує конкретних і термінових змін, є застаріла структура державних інституцій, які вже не в змозі плідно вирішувати різні проблеми митної політики. Спроба змін у цій сфері була зроблена у 2012 році, коли було створено Міністерство доходів і зборів України з окремим податковим та митним департаментом. Однак у 2014 році на його базі було створено Державну фіскальну службу України, до складу якої також увійшов Департамент податкового та митного аудиту, що відповідає за митні проблеми.

Найбільш раціональним варіантом вирішення організаційних проблем у митній системі є виокремлення митниці в самостійний орган, до компетенції якого належить гарантування безпеки та захист інтересів національної митної служби. Цей орган відповідає за гармонізацію зовнішньої торгівлі, охорона внутрішнього ринку, запобігання митним правопорушенням та регулювання процесу інтеграції України у світовий економічний простір.

Важливою проблемою у функціонуванні митних органів є пошук найкращого рівня тарифів для регулювання зовнішньоторговельних операцій. Розв'язання такої проблеми призведе до усунення економічних бар'єрів та створення прозорої системи в митній справі. Ці заходи допоможуть значно зменшити корупцію в митних органах, кількість контрабандних операцій та операцій з некоректним декларуванням імпортованої продукції [42].

Невідкладне реформування митного законодавства для підвищення співпраці з ключовими глобальними економічними партнерами є дуже важливим завданням.

Окрім дотримання принципів Європейського Союзу (ЄС) та Світової організації торгівлі (СОТ), важливо також розробити стратегію захисту ключових секторів економіки. Цьому сприятимуть наступні заходи:

1. Створення єдиної системи управління імпортними, експортними та транзитними операціями;
2. Розробка стандартів перевірки товарів для дійової оцінки відповідності зазначеним нормам і стандартам;
3. Здійснення автоматизованого аналізу митного контролю з метою покращення зручності та точності контролю за рухом товарів;
4. Надання партнерам зовнішньоекономічної діяльності можливості електронного складання документів для митного оформлення;
5. Створення платформи для подачі електронних митних декларацій та їх застосування у митних процедурах [3].

Враховуючи особливості митної політики України, основними напрямками модернізації на найближчі роки є наступні:

- Підтримка захисту національного виробника;
- Полегшення процесів митного оформлення та контролю;
- Імплементация міжнародних норм та вимог;
- Перехід до адаптивної системи тарифних ставок;
- Визначення єдиного розміру тарифу для всіх режимів у вільних економічних зонах;
- Перехід на самостійну електронну систему управління митними операціями;
- Забезпечення постійного контролю за ключовими аспектами митної справи;
- Розробка стратегії мінімізації незручностей, пов'язаних з перетином митних кордонів;
- Переорієнтація інформаційної інфраструктури митних операцій на нову структуру [51].

Важливими напрямками розвитку митного законодавства є забезпечення стабільного митного співробітництва відповідно до чинного законодавства, дотримання соціальної справедливості в митному адмініструванні, гармонізація із загальними світовими стандартами та тенденціями митної функції, спрощення митних операцій та управління, встановлення єдиного набору правил щодо митних процедур.

У цьому контексті основними пріоритетними завданнями є наступні:

Враховуючи поточну ситуацію, важливим першочерговим завданням є збільшення роботи в напрямку чергового спаду ставок ввізного мита на технологічне устаткування, яке не має національних еквівалентів . У цьому контексті преференційний режим має надаватися імпорту високотехнологічного обладнання, оскільки його використання сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Другим цінним кроком є уніфікація або систематизація переліку товарів відповідно до міжнародних стандартів. Часто товари декларуються під різними

кодами, щоб уникнути сплати високих мит. Ці заходи допоможуть зменшити ухилення від сплати податків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Третім кроком є зниження рівня фіскального тиску, пов'язаного з тарифами. У розвинених країнах тарифи втілюють регуляторну, а не фіскальну функцію. У цих країнах надходження від імпорتنих тарифів становлять менше 0,3% ВВП. З іншого боку, в Україні митниця відіграє важливу роль у фінансуванні державного бюджету [69].

Переважаючі фінансові функції митних органів в Україні обмежує їхню здатність виконувати інші задачі і є перешкодою для міжнародної кооперації та ефективної боротьби з митними правопорушеннями. Це спричинює зростання уникання від сплати податків, зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників та недостатньої уваги до розвитку міжнародного співробітництва [71].

По-четверте, важливо розглянути можливість приєднання до Бернської асоціації - об'єднання страхових компаній та організацій, які розробляють умови кредитних гарантій у міжнародній торгівлі, координують заходи та обмінюються досвідом. Таке членство дозволить Україні використовувати міжнародні стандарти у страховому секторі, який є недостатньо розвиненим у нашій країні. До 2018 року Україна не могла стати повноправним членом Бернського союзу через відсутність власного експортно-кредитного агентства (ЕКА). Однак з 7 лютого 2018 року Уряд створив нові можливості для країни в цьому плані, заснувавши ЕКА.

Такі установи були створені в багатьох країнах світу і виконують безпосередню роль у виконанні своїх національних функцій, таких як сприяння експорту та сприяння розвитку своїх країн [50]. Важливою ситуацією, що впливає на впровадження всіх рекомендованих вище змін, є те, що країни-члени ЄС та країни-кандидати діють під впливом митної політики та політики оформлення, "продиктованої" ЄС.

На сьогодні відбулися позитивні зміни в митному законодавстві. Однак гармонізація митного законодавства України з вимогами ЄС стикається з

труднощами через фінансову функцію митних органів, що ускладнює їх тісну співпрацю з країнами ЄС. Таким чином, можна зробити висновок, що існують аспекти митно-тарифного регулювання, які не охоплені законодавством або недостатньо врегульовані, що створює умови для можливих порушень правил.

Керування тарифами і митними зборами у розвинених країнах значною мірою відповідає рекомендаціям міжнародних організацій. У країнах з ринковою економікою тарифи застосовуються лише до імпортних товарів, що сприяє притоку капіталу в країну. Експортні тарифи відсутні. У США тарифи на експортні операції навіть заборонені законом.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні охоплює широке коло питань, що виходять за межі митних зборів та митного оформлення. Деякі з них регулюються Митним кодексом, інші стосуються різних аспектів економічної та торговельної політики. Нижче наведено основні аспекти українського законодавства у сфері зовнішньої торгівлі:

1. Ліцензування та сертифікація: багато видів товарів та послуг підлягають ліцензуванню та вимагають сертифікатів якості та відповідності. Приклади включають медичні вироби, продукти харчування та хімікати;

2. Антидемпінгові заходи: Антидемпінгові заходи можуть застосовуватися для захисту внутрішнього ринку, якщо імпорт настільки мізерний, що негативно впливає на внутрішнє виробництво;

3. Експортні ліміти: у деяких випадках уряди можуть запроваджувати експортні обмеження або чисельні ліміти на певні товари для підтримання внутрішньої стабільності;

4. Податкова політика: податкова політика може позначатися на зовнішній торгівлі, зокрема на оподаткуванні експорту та імпорту;

5. Регулювання валютного ринку: валютний контроль та регулювання валютного курсу також мають значний вплив на ЗВТ. Уряди можуть накладати ліміти на операції з іноземною валютою або впливати на обмінний курс для підтримки конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках;

6. Заходи із підтримки експорту: Для збільшення експорту уряди можуть впроваджувати заходи зі стимулювання експорту, такі як фінансова допомога експортерам, рекламні кампанії та участь у торговельних ярмарках;

7. Санкції: У ситуаціях політичного або економічного конфлікту можуть бути введені санкції для обмежування зовнішньої торгівлі з певними країнами або компаніями;

8. Доступ до тарифних преференцій: участь у міжнародних торговельних угодах та спільних економічних зонах може впливати на умови імпорту та експорту напрямом видачі певних пільг та обмежень.

Ці аспекти відповідають загальній стратегії розвитку та конкурентоспроможності материнської економіки на міжнародному ринку. Вони визначають рамки зовнішньоекономічної діяльності та сприяють утворенню ефективної та стабільної зовнішньоекономічної політики України.

В цілому, основна частина розвинених країн та країн з перехідною економікою на різних етапах свого економічного розвитку проводили схожу зовнішньоекономічну політику. Ця політика спрямована на заохочення експорту промислових товарів, обмеження експорту сировини та підтримку імпорту компонентів і матеріалів для розвитку промисловості.

У Китаї діє система сприяння експорту, яка надає багато пільг і підтримки підприємствам, що займаються експортною справою. З іншого боку, імпортери не отримують вигоди від неї і змушені платити додаткові митні збори за прискорене митне оформлення [44].

Іспанія має схожу з Україною політику стягнення тарифів. Експорт товарів і послуг відсторонений від сплати ПДВ, тоді як імпорт підпорядкований оподаткуванню ПДВ. Оподатковуваною ціною є ціна, встановлена продавцем, включаючи всі податки, що підлягають сплаті. Ці операції законодавчо визначені як особливий вид операцій, до яких застосовується нульова ставка податку. Як наслідок, експортер зобов'язаний документально підтвердити операцію для податкових органів і не звільняється від документування.

У Німеччині ПДВ, також відомий як податок з продажу імпортованих товарів, є різновидом акцизного податку згідно з "Постановою про податки, збори та ввізне мито", викладеної в Законі про митну справу. Податок стягується Федеральною митною службою. Основна мета податку - привести товари з третіх країн (які звільнені від сплати ПДВ в країні-експортері) у відповідність до податку на додану вартість на аналогічні вітчизняні товари [42].

У Швеції імпортовані товари обкладаються ПДВ, а експортні товари відстороняються від ПДВ. ПДВ має бути вказаний у рахунку-фактурі, що супроводжує продаж товарів і послуг; оподаткування ПДВ базується на ціні товарів (послуг), включаючи всі податки і збори, що стягуються з товарів (послуг). Платники податків сплачують різницю між вихідним ПДВ та вхідним ПДВ. Однак вхідний ПДВ не підлягає вирахуванню для певних товарів, таких як автомобілі, вино та спиртні напої [69].

У Швейцарії митні збори стягуються як з імпорту, так і з експорту і визначаються відповідно до тарифних ставок, зазначених у тарифному розкладі. Цей спосіб є особливим, оскільки митні збори стягуються не з ціни, а лише з ваги товару. Частина тарифних надходжень використовується на конкретні цілі. Наприклад, надходження від податку на паливо використовуються для будівництва національних доріг [50].

Розвиток ринкової економіки в Україні передбачає насамперед створення таких складових економічної системи, які, з одного боку, гарантують рівні умови економічної діяльності для всіх суб'єктів господарювання, а з іншого - забезпечують ефективний вплив держави на загальноекономічну ситуацію.

Одним з найважливіших завдань на майбутнє у сфері митної справи та митного регулювання є запровадження міжнародних стандартів і правил. Це дозволить Україні підійти ближче до загальних стандартів у сфері митної справи та вирішити проблеми, пов'язані з приєднанням до міжнародних конвенцій щодо гармонізації та спрощення митних процедур. Це також сприятиме вирішенню питань, пов'язаних зі спільним транзитом, і поступово наблизить митне

законодавство та процедури, що застосовуються в Україні, до стандартів, які використовуються в ЄС.

На відміну від заохочення експорту та підтримки внутрішнього виробництва, багато країн не вводять обмежень на імпорт. Японія, наприклад, має систему податкових стимулів для імпортерів, таких як 5-відсотковий податковий кредит на імпорт або повне звільнення від сплати мита в розмірі до 25 відсотків загальної вартості імпорту на широкий спектр товарів [84].

Після підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна зробила важливі кроки для гармонізації свого торговельного законодавства з європейськими стандартами. Це окреслює гармонізацію норм і потреб, орієнтованих на стабілізацію торговельних відносин та підвищення стандартів товарів і послуг. У процесі гармонізації важливо враховувати різні сфери, такі як стандарти безпеки, якість продукції, технічні регламенти та інші аспекти, пов'язані з торгівлею.

Незважаючи на значні кроки у напрямку гармонізації, Україна стикається з низкою проблем у відносинах з ЄС. Найбільшою проблемою є квоти та інші торговельні обмеження, які деякі країни ЄС можуть застосовувати до української продукції. Ці обмеження включають кількісні обмеження на експорт, антидемпінгові заходи, обмеження на використання певних матеріалів і технологій та інші торговельні бар'єри.

Вирішення цих питань вимагатиме подальших переговорів та взаєморозуміння між Україною та ЄС. Подолання торговельних обмежень сформує зручне торговельне середовище та сприятиме вільній та вигідній для обох сторін торгівлі.

Висновки до розділу 3

Під час розроблення нової економічної стратегії України основну увагу буде приділено формуванню потужної експортної складової для максимального розкриття економічного потенціалу країни. Цього буде досягнуто через реалізацію національної експортної програми, що охоплює всі галузі, зокрема,

фінансову підтримку малих і середніх підприємств, створення агенції зі страхування експорту, регулювання діяльності зовнішньоторговельних представництв і розроблення умов для отримання імпортерами відтермінувань платежів.

Основною відмінністю українських правил митного контролю та митного оформлення від правил інших країн є складна номенклатура товарів, якою можна зловживати, декларуючи товари під іншим кодом з метою зменшення суми до сплати митних платежів. Гармонізація митного законодавства зі стандартами ЄС ускладнюється пріоритетністю фінансових функцій митних органів, що ускладнює співпрацю з ЄС.

Для підвищення дієвості митного регулювання в Україні важливо узаконити та детінізувати зовнішньоекономічну діяльність з метою покращення прозорості та підзвітності. Нині існує гостра необхідність у наближенні митних органів до європейських стандартів у галузі митної справи та митного регулювання. Україні слід звернути особливу увагу на зовнішні джерела доходів, оскільки зміни в економіці призвели до спаду виробництва і звуження бази податкових надходжень.

Відзначаючи важливість процесу переходу до європейських стандартів, слід підкреслити, що реформування експортного та митного секторів є провідним елементом побудови стабільної та конкурентоспроможної економіки. Україна має активно працювати над реалізацією ініціатив, спрямованих на спрощення та оптимізацію бізнес-процесів з метою залучення інвестицій та сприяння сталому економічному зростанню. Співпраця між промисловістю та партнерами на національному та міжнародному рівнях має важливе значення для досягнення цих цілей та покращення позицій України у глобальному економічному середовищі.

ВИСНОВКИ

Зі зростанням ролі міжнародної торгівлі становище країни в глобальному ціновому ланцюжку визначається її конкурентоспроможністю та участю у світових економічних процесах. Держави можуть впливати на це і сприяти довгостроковому економічному розвитку за допомогою різних інструментів, насамперед за допомогою митного регулювання економіки.

Торговельна політика та регулювання є важливими елементами зовнішньоекономічних відносин України і потребують ретельного балансу між протекціонізмом та лібералізацією. Протекціонізм береже національних виробників, тоді як лібералізація підвищує конкурентоспроможність, але може спричинити проблеми в деяких секторах.

Тарифне регулювання оцінюють категоріями - національною та міжнародною - і визначають набором дій, якими користуються держави для впливу на обіг товарів. Важливо розрізняти тарифне і нетарифне регулювання: тарифи, обмежені правилами СОТ, встановлюють жорсткий контроль, у той час як нетарифні дії (квоти, державний контроль, сертифікація і технічні регламенти) є гнучкішими і можуть бути адаптовані для захисту вітчизняних виробників.

До нетарифних інструментів регулювання тарифної політики належить низка заходів, спрямованих на контроль якості, безпеки та конкурентоспроможності товарів. Наприклад, квоти обмежують обсяг імпорту певних товарів і регулюють їх присутність на внутрішньому ринку. Державний контроль і сертифікація забезпечують відповідність товарів, що імпортуються, встановленим стандартам, їхню безпеку та високу якість для споживачів. Технічні регламенти встановлюють стандарти та вимоги до товарів і забезпечують їх відповідність національним і міжнародним стандартам.

У сучасному світі регіональні торговельні угоди - це не просто практика, а й додатковий стандарт до глобальних правил СОТ: незважаючи на кризу СОТ, регіональні торговельні угоди продовжують підтримувати й доповнювати розвиток вільної торгівлі між країнами та враховують специфічні потреби й інтереси країн-учасниць.

Слід зазначити, що регіональні торговельні угоди виконують помітну роль у встановленні та розробленні більш гнучких і адаптованих до місцевих умов торговельних правил і стандартів. Це дасть змогу країнам регіону більш ефективно співпрацювати для розв'язання спільних завдань, таких як розвиток інфраструктури, спільне розв'язання екологічних проблем і встановлення єдиних стандартів безпеки продукції.

Однією з головних переваг регіональних торговельних угод є їхня здатність сприяти поглибленню економічної інтеграції та правовому зближенню сторін. Це створює сприятливі умови для виробництва та розвитку, активізує торгівлю між учасниками угод і сприяє обміну технологіями та інноваціями.

З огляду на виклики та переваги, Україна зосереджується на розширенні міжнародних зв'язків та торговельних партнерств, особливо таких важливих, як Угода про вільну торгівлю з ЄС. Скасування імпорتنих тарифів стимулює торгівлю та підвищує рівень життя; Угода про асоціацію між Україною та ЄС є важливим кроком у розвитку України. Вона відкриває широкі можливості для модернізації торговельних відносин та зміцнення економічного співробітництва: План вільної торгівлі, викладений у ПВЗВТ, передбачає поступове скасування тарифів, встановлення тарифних квот та гармонізацію законів і стандартів.

Відзначаючи важливість цих ініціатив, слід також визнати, що Україна стикається з проблемами, як-от труднощі з впровадженням європейських стандартів і митних зон. Однак загальний настрій залишається оптимістичним з точки зору визнання переваг міжнародної інтеграції та необхідності проведення реформ для вирішення цих проблем.

Україна може домогтися стійкого економічного зростання шляхом вдосконалення торговельної політики, захисту внутрішніх інтересів і максимального збільшення експортного потенціалу. Для цього знадобляться такі ефективні заходи, як розробка національної експортної програми, фінансова підтримка МСП, реформа митного сектора, залучення інвестицій і спрощення бізнес-процесів.

Ефективна експортна стратегія України має ґрунтуватися на розробленні національної експортної програми, фінансовій підтримці МСП, агентствах зі страхування експорту, зовнішньоторговельних представництвах, відтермінуванні платежів імпортерам та інших заходах.

Митне законодавство України суттєво відрізняється від митного законодавства провідних країн світу. Основна відмінність від провідних країн світу полягає в тому, що види товарів у зовнішній торгівлі надзвичайно різноманітні. Вкрай різноманітна класифікація товарів у зовнішній торгівлі характеризується тим, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які не зобов'язані сплачувати митні платежі, можуть скористатися перевагами економічної діяльності України, декларуючи товари під різними кодами. Така ситуація створює потенційні можливості для учасників зовнішньоекономічної діяльності використати цю ситуацію, декларуючи товари під різними кодами з метою збереження низьких тарифів. Можливість гармонізації митного законодавства та приведення митного законодавства України у відповідність до вимог ЄС суттєво обмежена пріоритетом фінансових функцій митних органів. Така ситуація ускладнює перспективи тіснішої співпраці з ЄС.

Для того щоб зробити митне регулювання України ефективним, необхідно легалізувати й обмежити зовнішньоекономічну діяльність, спростити процедури та привести стандарти й законодавство у відповідність до європейських. Це важливий крок на шляху асиміляції української економіки до глобальної конкуренції та участі у світових економічних процесах.

Суттєва реформа митної системи, спрямована на запуск ефективного та прозорого процесу, відіграє стратегічну роль у розвитку української економіки. Відповідність європейським стандартам і співпраця з міжнародними організаціями створюють сприятливі умови для інтеграції в глобальну економіку та підвищують конкурентоспроможність України на світовому ринку.

Загалом розвинена та ефективна митна політика, що поєднує тарифне та нетарифне регулювання, є важливим інструментом стабільного економічного розвитку України в умовах світової торгівлі. Забезпечення високого рівня якості,

безпеки та конкурентоспроможності товарів на міжнародному рівні сприяє встановленню партнерських відносин з іншими країнами та розвитку місцевого підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. «Законодавство України». – Сайт: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Arribas I., Bensassi S., Tortosa-Ausina E. Trade integration in the European Union: Openness, interconnectedness, and distance. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2020. Vol. 52. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2020.101167>.
3. Bhagwati J. *In Defense of Globalization*, New York: Oxford University Press, 2004, URL: https://www.researchgate.net/publication/274185673_In_Defense_of_Globalization
4. Bulletin of Geography. Socio-economic Series. 2021. № 52. P. 85-94. DOI: <http://doi.org/10.2478/bog-2021-0015>.
5. Capuano S., Hauptmann A., Schmerer H.-J. Trade and unions: Does size matter? *Economic Modelling*. 2020. Vol. 84. P. 66- DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.03.008>.
6. Ghodsi M. How do technical barriers to trade affect foreign direct investment? Tariff jumping versus regulation haven hypotheses. *Structural Change and Economic Dynamics*. 2020. Vol. 52. P. 269-278. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.11.008>.
7. Liashenko V., Ivanov S., Trushkina N. A Conceptual Approach to Forming a Transport and Logistics Cluster as a Component of the Region's Innovative Infrastructure (on the Example of Prydniprovsky Economic Region of Ukraine). *Virtual Economics*. 2021. № 4 (1). P. 19-53. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01(2));
8. Liashenko V., Pidorycheva I., Mytsenko I., Chebotarova N. The modern concept of special economic zones in Ukraine.
9. Lyashenko V., Osadcha N., Galyasovskaya O., Knyshek O. Marketing prospects of small developed African countries assessment for traditional Ukrainian exports. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 166 (7-8). P. 20-25. URL: <http://soskin.info/userfiles/>

10. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2020. COVID-19 and International Trade: Issues and Actions. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128542-3jjg8kfswh&title=COVID-19-and-international-trade-issues-and-actions
11. Pierre Vimont Ukraine: Decision Time for Europe. URL: <http://carnegieeurope.eu/>.
12. Savelyev Y., Lyzun M., Kuryliak V., Lishchynskyy I. Economic Integration of the Visegrad Four and Ukraine in the Context of Historical Narratives and Global Challenges. European Journal of Sustainable Development, 2021, Vol 10, No 2.-P. 44-58. (Web of science). DOI:<https://doi.org/10.14207/ejsd.2021.v10n2p44>
13. The World Bank. World Bank date, URL: <https://data.worldbank.org/>. 10. Державна служба статистики України. Зовнішньоекономічна діяльність України, URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Thomas de Waal, Richard Youngs Reform as Resilience: An Agenda for the Eastern Partnership Source: Getty. URL: <http://carnegieendowment.org/>.
15. Trushkina N., Dzwigol H., Kwilinski A. Cluster model of organizing logistics in the region (on the example of the economic district «Podillya»). Journal of European Economy. 2022. Vol. 20. № 1 (76). P. 127-145. DOI:<https://doi.org/10.35774/jee2021.01.127>.
16. UNCTAD. Values and shares of merchandise exports and imports, annual, URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=101>.
17. United Nations Conference on Trade and Development. Key Statistics and Trends in International Trade 2022. United Nations Publications: New York. 35 p.
18. Vijayasri G. V. The importance of international trade in the world, International Journal of Marketing Financial Services and Management Research. 2013, 9(2): 111–9, URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/0c65/06f1ab891cb40206230f6d841cb7e11796a7.pdf>.
19. WTO. International Trade and Market Access Data. International trade statistics. URL: <http://data.wto.org/>

20. WTO. International Trade and Market Access Data. International trade statistics, URL: <http://data.wto.org/>.
21. Андрійчук В. На піддорозі до СОТ. Актуальні проблеми вдосконалення механізму регулювання зовнішньої торгівлі України. Політика і час. 2009. № 6. С. 16-23.
22. Базилук Я.Б. Пропріоритети Україниу здійсненні економічної інтеграції . Стратегічнапанорама. 2015. № 1. С. 81-87.
23. Байда Н.В. Ризики зовнішньоторговельної діяльності. Фінанси України. 2016. № 11. С. 44-48.
24. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти [Текст]: монографія. Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. 543 с.
25. Вічевич А.М., Матвеев М.Е., Максимець О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 272 с.
26. Генеральна угода з тарифів і торгівлі: міжнародний документ. URL: <http://www.rada.gov.ua>
27. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2020 році. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
28. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2020 році. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
29. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у I півріччі 2021 році. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
30. Герасимчук З.В., Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Луцьк: Надстир'я, 2001. 328 с.

глобальної безпеки. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2020. №2. С. 106-112. URL: <https://doi.org/10.35774/visnyk2020.02.148>

31. Гуцу С. Ф. Проблеми митного регулювання в Україні в умовах євроінтеграції URL: <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/GCH/2013/GCH413/pdf/15.pdf>.

32. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник. — К.: Знання, 2005. — 168 с.

33. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. — К.: ЦУЛ, 2002. — 172 с.

34. Дьомін Ю. М. Митний контроль в Україні: [Моногр.]. К.: 2004. 542 с.

35. Економіка промисловості. 2020. № 1 (89). С. 5-30. DOI: <http://doi.org/10.15407/econindustry2020.01.005>.

36. Економічна правда, Україна має ЗВТ з 45 країнами — Мінекономрозвитку, серпень, 2017 URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/08/7/627817/>

37. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

38. Європейська регіональна політика: підручник. За ред. Крисоватого А. та

39. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 06.02.1992 № 2097-ХІІ. Документ 2097-12, остання редакція від 17.01.2006 // База даних

40. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 №959-ІХ. Документ 959-12, остання редакція від 16.11.2006 // База даних «Законодавство України». — Сайт: <http://zakon.rada.gov.ua>

41. Зовнішня торгівля України: стат. збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2022.

42. Зовнішньоекономічна діяльність України. 2023. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

43. І. М. Миценко, М. О. Сухомлин, О. В. Юрченко Foreign Trade Relations of Ukraine with the EU Countries: State, Trends and Development Priorities DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-3\(65\)-81-91](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-3(65)-81-91).

44. Інноваційне Придніпров'я: гра на випередження: монографія / О.І. Амоша, Ю.С. Залознова, С.В. Іванов, В.І. Ляшенко,

45. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.

46. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Притула Н. В. та інші Міжнародна торгівля: навч.посібник, 5-те вид., перероб. та доп., Київ: Центр учбової літератури, 2015, 272 с.

47. Козловський В.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Практикум. Навчальний посібник. – Вінниця: ВДТУ, 2000. – 122 с.

48. Комар Н.В. Вигоди та втрати Греції в процесі європейської інтеграції. Вісник Львівського університету. 2018. Випуск 45. URL: <http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/intrel/index> (Серія "Міжнародні відносини").

49. Комар Н.В., Белюх Т.В., Пилипчук К.С. Brexit: виклики для Європейського союзу. Вісник Львівського університету. 2019. Випуск 46. С.298-313.

50. Комар Н.В., Гайдуцький А.П. Навчально-методичний комплекс з дисципліни «Євроінтеграція та міжнародне публічне управління» (навчально-методичний посібник). Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 175 с.

51. Кривов'язюк І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник. – Луцьк: Надстир'я, 2005. – 140 с.

52. Ліщинський І.О., Лизун М.В. Концептуальні візії регіональної та Ліщинського І. Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ЗУНУ», 2020. 236 с. (підручник). URL:

<http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/42197/1/Pidruchnyk.pdf>.

53. Ляшенко В. І., Підоричева І. Ю. «Інноваційний ліфт» розвитку стартапів: концепція та алгоритм упровадження. Інституціональна модель

інноваційної економіки: колективна монографія / за ред. В. І. Ляшенка, О. В. Прокопенко, В. А. Омеляненко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. С. 131-148.

54. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. – К.: ЦУЛ, 2006.

55. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України, листопад, 2018 URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&id=354d699d-4648-4112-a81a919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>

56. Мотиваційні чинники міжнародних економічних процесів. Фінанси України. 2016. № 12. С. 50-57.

57. Навігатор Угоди про асоціацію з ЄС. URL: http://navigator.eurointegration.com.ua/tasks?type=chapter&id=business_activity_establishment

58. Навроцька Н.А. Конкурентоспроможність української економіки в умовах глобалізації. Вісник Донецького національного університету. Серія “Економіка і право”. Вип. 2, Т. 1. 2015. –С. 278 – 285.

59. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: навчальний посібник. Київ: "Центр навчальної літератури", 2017. 192 с.

60. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. К.: КНЕУ, 2003. 948 с.

61. Осадча Н. В. Концептуальні засади реалізації та вдосконалення експортної стратегії Запорізької області. Вісник економічної науки України. 2021. № 1 (40). С. 60-67. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1\(40\).60-67](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.1(40).60-67).

62. Осадча Н. В., Ляшенко В. І., Галясовська О. В., Дзюба С. В. Особливості експорту агропромислової продукції в

63. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О. М. Алимов, О. І. Амоша та ін.;

64. Пилипенко С. Основні напрями вдосконалення зовнішньоекономічної політики України. Вісник КНТЕУ. 2013. № 3. С. 5-12.
65. Підоричева І. Ю. Розвиток інноваційних екосистем України в умовах глокалізації та європейської інтеграції: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2021. 44 с.
66. Підоричева І. Ю. Спеціальні економічні зони: світова практика, досвід та альтернативна концепція для України.
67. Підоричева І.Ю. та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, Дніпро, 2021. 286 с.
68. Про Концепцію загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. URL: www.rada.gov.ua
69. Про ратифікацію Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами : Закон Верховної Ради України від 10 листоп. 1994 р. № 237/94-ВР. URL: www.rada.gov.ua
70. Проект закону “Про державну фінансову підтримку експортної діяльності”. URL: http://search.Ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KF78D00O.html
71. Розширення Європейського Союзу та зовнішньоторговельна політика України. URL: www.analitik.org.ua.
72. Рум’янцев А.П., Рум’янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. Посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
73. Співробітництво між Україною та країнами ЄС 2014. Статистика зовнішньої торгівлі. Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
74. Співробітництво між Україною та країнами ЄС 2020. Статистика зовнішньої торгівлі. Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

75. ТОП- 10 товарів, які Україна експортує найбільше, жовтень, 2018. URL: https://24tv.ua/top_10_tovariv_yaki_ukrayina_eksportuye_naybilshe_n1045551
76. Україні та Придніпровському регіоні. Вісник економічної науки України. 2019. № 1. С. 82-91.
77. Укрінформ. Мінекономіки заявило про початок другої фази оцінювання для «промислового безвізу». 2021. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3327547-minekonomiki-zaavilo-pro-pocatok-drugoi-fazi-ocinuvanna-dla-promislovogobezvizu.html>.
78. Управління експортним потенціалом України: монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2007. 210 с.
79. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред А.І. Кредісова – К.: ВІРА-Р, 2002.– 552 с.
80. Шепель Т. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Бізнес Інформ. 2021.
81. Шкільний О.О. Стимулювання виходу українських підприємств на зовнішні ринки. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 1. С. 42 – 46.