

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
ФАКУЛЬТЕТ ПРАВА ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Кафедра міжнародного права,
європейської та євроатлантичної інтеграції

Спеціальність 293 «Міжнародне право»

Освітня програма 293.00.01 «Міжнародне право»

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему:

«Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»

Студента IV курсу групи МПб-21-4.0д

Марусенка Олександра Сергійовича

Науковий керівник – Братко Ірина Василівна

Завідувач кафедри (доцент) міжнародного
права,

європейської та євроатлантичної інтеграції

Місто – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1	6
Загальна характеристика правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності	6
1.1 Об'єкти правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності	6
1.2. Суб'єкти правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності	11
1.3. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності	16
РОЗДІЛ 2	20
Зовнішньоекономічні договори як складова правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	20
2.1. Поняття зовнішньоекономічних договорів	20
2.2. Класифікація зовнішньоекономічних договорів	26
2.3. Система правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності	31
РОЗДІЛ 3	35
Імплементация Угоди про асоціацію Україна-ЄС в торгівельній сфері	35
3.1. Угода про асоціацію у контексті створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС	35
3.2. Особливості та наслідки імплементації Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі	40
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56

ВСТУП

У сучасних умовах глобалізації та європейської інтеграції Україна активно розвиває торговельні, фінансові та інвестиційні відносини з міжнародними партнерами, зокрема в рамках співпраці з Європейським Союзом. Ефективне правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності забезпечує стабільність, передбачуваність і правову визначеність у міжнародних економічних відносинах.

Від регулювання ЗЕД залежить залучення іноземних інвестицій, розвиток міжнародної торгівлі та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на світовому ринку. Особливої актуальності тема набуває у зв'язку з інтеграцією України до Європейського Союзу, що передбачає адаптацію національного законодавства до правових норм ЄС. Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка передбачає створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі, внесла суттєві зміни у правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності, гармонізуючи його з європейськими стандартами.

Сучасний розвиток міжнародних торговельних відносин демонструє, що ефективне правове регулювання стає фактором захисту національних економічних інтересів. З одного боку, Україна прагне розширювати експортні можливості, залучати іноземні інвестиції та поглиблювати торговельну співпрацю з Європейським Союзом. З іншого боку, міжнародне економічне середовище залишається нестабільним: світові торговельні конфлікти, санкційна політика, глобальна економічна криза та виклики, пов'язані з війною, суттєво впливають на зовнішньоекономічну діяльність країни. У таких умовах чіткість та ефективність правового регулювання визначають здатність України адаптуватися до змін, забезпечити захист національного виробника та створити сприятливий клімат для іноземного капіталу.

Окремо слід враховувати безпекові аспекти зовнішньоекономічної діяльності. В умовах війни правове регулювання міжнародної торгівлі має ризики пов'язаних із

санкційними обмеженнями, експортним контролем, перерозподілом логістичних маршрутів і змінами в структурі торговельних відносин.

Мета роботи – аналіз правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, особливостей укладення зовнішньоекономічних договорів та процесу.

Для досягнення поставленої мети поставлені наступні завдання:

1. Дослідити об'єкти, суб'єкти та джерела правового регулювання ЗЕД.
2. Визначити правову природу та види зовнішньоекономічних договорів.
3. Проаналізувати значення зовнішньоекономічних договорів у системі правового регулювання ЗЕД.
4. Дослідити Угоду про асоціацію у контексті створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС
5. Визначити особливості та наслідки імплементації Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі

Об'єкт дослідження – система правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

Предмет дослідження – нормативно-правові акти, міжнародні договори, практика укладення зовнішньоекономічних контрактів, а також механізми регулювання ЗЕД у контексті євроінтеграції.

Дослідження ґрунтується на аналізі нормативно-правових актів, міжнародних угод, доктринальних підходів до регулювання ЗЕД та наукових праць у сфері міжнародного економічного права. З точки зору правової бази, головним нормативним актом, що регулює зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», він визначає основні принципи, суб'єктів, об'єкти, форми та методи державного регулювання ЗЕД,. Також Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України та Митний кодекс України регулюють правові відносини, пов'язані з міжнародною торгівлею, митними процедурами та контрактними зобов'язаннями.

Наукові праці О. Банчук-Петросової та О. П. Подцерковного розкривають механізми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Дослідження

В. Н. Петрини та Ю. В. Орловської дають змогу детальніше розглянути суб'єктний склад ЗЕД і специфіку управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Праці С. Скрипник, О. Процевят та О. Воронової зосереджуються на питаннях правового регулювання ЗЕД в умовах воєнного стану. Значну увагу приділено також міжнародному аспекту. Праці В. В. Козика, Л. А. Панкової, Н. Б. Даниленко висвітлюють міжнародні економічні відносини, а дослідження М. Шаргородської містить аналіз специфіки правового регулювання ЗЕД в Україні.

Результати дослідження можуть бути корисними для юристів, економістів, підприємців та державних органів, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

РОЗДІЛ 1

Загальна характеристика правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1.1 Об'єкти правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоекономічна діяльність тлумачиться як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що наявна як на території України, так і за її межами.

Водночас науковці також пропонують власні підходи до визначення вказаного поняття. Наприклад, на переконання Ю. Орловської: «Зовнішньоекономічна діяльність – це форма торговельно-економічної міжнародної діяльності держави, організацій, установ усіх форм власності, пов'язана з експортом та імпортом товарів, послуг, реалізацією спільних проектів, утворенням спільних виробничих, торговельних, транспортних структур за участю міжнародного фінансового капіталу, кредитів, інвестицій» [36].

Ю. Лаврова вказує, що «зовнішньоекономічна діяльність підприємств – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок» [27].

У преамбулі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4] метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначене створення умов та правових механізмів для проведення ЗЕД суб'єктами господарювання на території України.

У Законі визначено основні принципи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, серед яких суверенітет українського народу, свобода підприємництва, рівність перед законом, верховенство права та еквівалентність обміну для запобігання демпінгу. Зазначені принципи реалізуються через механізми – міжнародні та міждержавні договори, національне законодавство, а також заходи тарифного, адміністративного та валютного регулювання.

Держава як центральний суб'єкт регулювання обліку та контролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності формує економічну політику на основі національних інтересів, до яких мають підпорядковуватися інтереси всіх господарюючих суб'єктів. Залежно від обраної політики визначаються цілі державного регулювання, які лежать в основі розробки конкретних методів, інструментів та процедур. Заходи державного регулювання – законодавчі, виконавчі та контролюючі акти, спрямовані на реалізацію національних інтересів та державної політики. Вони формують механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності та забезпечують належний контроль за її обліковими аспектами.

За оцінкою С. Скрипника, О. Процева та О. Воронової, сучасний стан національної економіки характеризується безпрецедентним занепадом. Автори наголошують на необхідності зміни інструментів управління зовнішньоекономічною діяльністю. Результати їхнього дослідження свідчать, що правові механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності зазнали суттєвих змін, що сприяють упорядкуванню діяльності господарюючих суб'єктів в умовах воєнного стану [43, с. 41].

Державна політика щодо зовнішньоекономічної діяльності може бути патерналістською – захищати внутрішніх виробників, або фритрейдерською – надавати можливості вільного руху товарів через митний кордон. О. Банчук-Петросова вважає, що «...Співвідношення між рівнем ринкових свобод і масштабами державного регулювання залежить від ... загальнонаціональної значущості тих чи інших підприємств та комплексів, ситуації, в якій опинилася країна, цілей, яких переслідує держава...» [16, с. 5].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється з урахуванням вимог Світової організації торгівлі (СОТ). Мета СОТ – поступове зниження митних тарифів та лібералізація обмежень міжнародної торгівлі, забезпечення прозорості та рівних можливостей для всіх учасників економічних процесів. Водночас відкритість національної економіки не може бути абсолютно безмежною, оскільки для захисту національних інтересів та ефективного регулювання кризових ситуацій необхідно здійснювати обмежене втручання держави.

Невід’ємною складовою правовідносин, у тому числі й у сфері зовнішньоекономічної діяльності, є об’єкт правовідносин. Згідно з теорією права, об’єкти правовідносин охоплюють як матеріальні, так і нематеріальні блага, стосовно яких суб’єкти правовідносин здійснюють свої суб’єктивні юридичні права та обов’язки [40]. «Об’єкт правовідносин – це те, заради чого вони виникають. Якщо об’єкт права – суспільні відносини, що можуть бути предметом регулювання і вимагають такого регулювання, то об’єкт правовідносин – вужче, конкретніше – частинка суспільних відносин, елемент (одиниця загального), з приводу якого взаємодіють суб’єкти, те, на що спрямовані суб’єктивні юридичні права і обов’язки осіб».

Об’єктом зовнішньоекономічних правовідносин згідно зі статтями 377 та 139 Господарського кодексу України є майно, тобто «сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи)» в його різних економічних формах, включаючи кошти, товари, послуги, цінні папери тощо. Об’єктами зовнішньоекономічних правовідносин можуть бути як матеріальні речі, так і нематеріальні активи – послуги, результати інтелектуальної та творчої діяльності, призначені для комерційного використання [25, с. 37].

Майно, яке виступає об’єктом зовнішньоекономічної діяльності, охоплює широкий спектр категорій, зокрема товари, послуги, права інтелектуальної власності та фінансові ресурси. Залежно від конкретного виду зовнішньоекономічних операцій ці елементи можуть окремо набувати статусу самостійних об’єктів правовідносин.

Якщо у процесі експорту або імпорту товарів передбачено їхню оплату грошовими коштами (що закріплюється у відповідному зовнішньоекономічному контракті), то у таких правовідносинах одночасно беруть участь і товари, і гроші. Покупець набуває товар у власність, а продавець отримує натомість відповідну суму коштів. Відповідно до положень статті 655 Цивільного кодексу України, договір купівлі-продажу передбачає, що одна сторона (продавець) передає або бере на себе зобов'язання передати товар у власність іншій стороні (покупцеві), а покупець, у свою чергу, зобов'язується прийняти цей товар і здійснити його оплату [12].

У випадку, коли в рамках зовнішньоекономічного договору передбачено оплату товару в негрошовій формі, тобто через обмін товарами, об'єктами таких правовідносин є самі товари, що обмінюються між сторонами угоди. Наприклад, одна сторона вступає в правовідносини з метою отримання мінеральних добрив, тоді як інша – для постачання зерна пшениці. Відповідно до статті 715 Цивільного кодексу України, за договором міни (бартеру) кожна зі сторін зобов'язується передати іншій стороні товар у власність в обмін на інший товар. У цьому контексті кожна зі сторін договору є одночасно продавцем того товару, який вона передає, та покупцем товару, який вона отримує в обмін.

Отже, можна зробити висновок, що операції з імпорту та експорту товарів базуються на договірних відносинах, зокрема угодах купівлі-продажу або товарообміну. Загалом, діяльність, пов'язана з міжнародним переміщенням товарів і послуг, належить до сфери міжнародної торгівлі.

Об'єктами правовідносин у процесі імпорту та експорту є різні види продукції, надання послуг, виконання робіт, права на інтелектуальну власність, а також фінансові та нефінансові активи, включаючи грошові кошти.

У зовнішньоекономічних правовідносинах, пов'язаних з експортом або імпортом, одночасно беруть участь як товар, так і кошти, які підлягають сплаті відповідно до умов договору купівлі-продажу. Навіть у ситуації, коли експортована продукція фактично не залишає територію України, грошові кошти за неї мають бути перераховані та зараховані на рахунок українського експортера, тобто формально пройти через митний кордон держави.

Згідно зі статтею 139 Господарського кодексу України, гроші входять до складу майна. Відповідно, навіть якщо сам товар фізично не залишає межі країни, надходження грошових коштів як еквівалента експортованої продукції відповідає вимогам статті 377 Господарського кодексу України щодо перетину митного кордону майном [4].

В митному законодавстві товари, які можуть бути об'єктами зовнішньоекономічних правовідносин, або, іншими словами, товари зовнішньоекономічної діяльності, поділені на певні види, тобто класифіковані [7]. Кожному виду товарів у зовнішньоекономічній діяльності присвоюється унікальний код. Систематизація товарів із визначенням відповідного коду здійснюється в межах Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТ ЗЕД). Формування УКТ ЗЕД відбувається відповідно до норм, закріплених у Розділі IV Митного кодексу України, та базується на положеннях Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів, ухваленої 14 червня 1983 року в Брюсселі. Дана система затверджена Законом України «Про Митний тариф України».

Щодо послуг, які є об'єктом зовнішньоекономічних правовідносин, українське законодавство визначає їх як нематеріальні активи, що вважаються товаром, проте не підлягають митному контролю та не потребують оформлення вантажної митної декларації.

Послуги не приймають форму матеріальних об'єктів, на які розповсюджуються права власності. Реалізація послуг та їх виробництво не відокремлені один від одного. Головним у торгівлі послугами є те, що повинна відбутись операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними» [41, с. 105].

Підсумовуючи, слід зазначити, що об'єктами зовнішньоекономічних правовідносин, що виникають при здійсненні експортно-імпортних операцій, визначених в абзаці другому частини першої статті 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», є певні матеріальні предмети (товари), що класифіковані в Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності.

До них також належать послуги, згідно з Класифікацією зовнішньоекономічних послуг, включаючи роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (що в Класифікації мають код 08), а також грошові кошти.

1.2. Суб'єкти правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У відповідності до положень абзацу дванадцятого статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», під зовнішньоекономічною діяльністю слід розуміти таку форму економічної активності, яка здійснюється у площині взаємодії між суб'єктами господарської діяльності, зареєстрованими в Україні, та іноземними суб'єктами господарської діяльності. Отже, аналізуючи зазначене нормативне визначення, можна зробити висновок, що ознакою правовідносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності вважається наявність специфічного суб'єктного складу, який обов'язково має з одного боку суб'єктів господарювання, зареєстрованих в Україні, а з іншого – іноземних учасників господарської діяльності.

Саме така особливість визначає характер зовнішньоекономічних правовідносин, оскільки без наявності водночас представників обох вказаних груп не може йтися про кваліфікацію зовнішньоекономічних взаємовідносин. Інакше кажучи, лише ті правовідносини, у яких беруть участь як вітчизняні, так і іноземні господарські суб'єкти, можуть бути віднесені до сфери зовнішньоекономічного регулювання. Таким чином, чинне законодавство України однозначно вказує на поділ суб'єктів зовнішньоекономічних правовідносин на дві самостійні категорії.

З одного боку, мова йде про суб'єктів господарської діяльності, що мають правовий статус резидентів України, тобто про українських учасників зовнішньоекономічної діяльності. З іншого – про іноземні суб'єкти господарювання, які беруть участь у правовідносинах з українськими партнерами в рамках транскордонної господарської взаємодії.

У ст.3 «Суб'єкти ЗЕД» Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» міститься перелік суб'єктів ЗЕД (рис. 1.1).

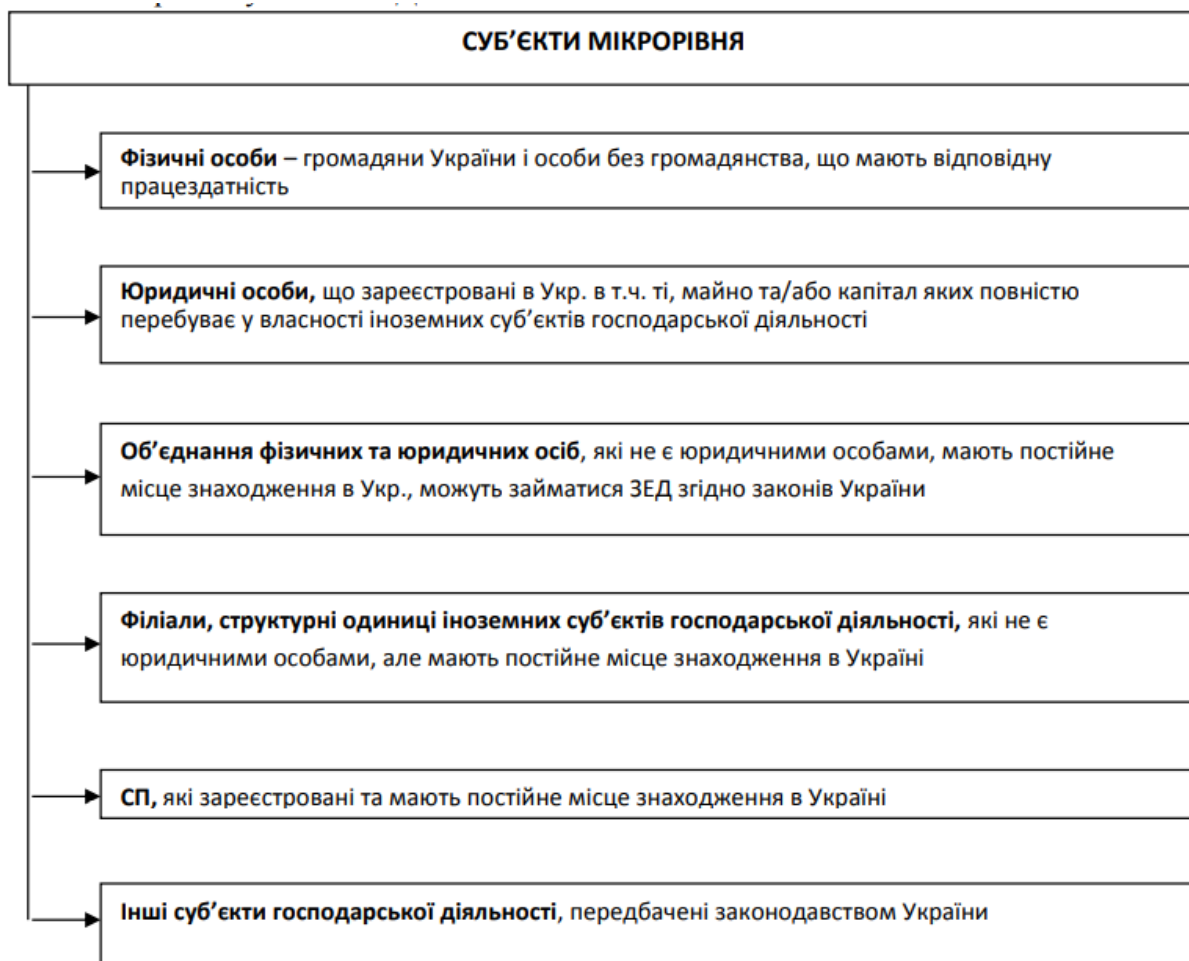


Рисунок 1.1 – Суб'єкти ЗЕД Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

У Ст. 3 ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» закріплено підхід до визначення кола учасників зовнішньоекономічних правовідносин, які в межах національного правопорядку визнаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. У зазначеній нормі законодавець окреслює широке коло осіб, які можуть здійснювати таку діяльність на території України, наділивши відповідним правовим статусом як фізичних, так і юридичних осіб. Зокрема, йдеться про осіб, які мають цивільну правоздатність та дієздатність відповідно до вимог українського законодавства, є резидентами України або постійно перебувають на її території, незалежно від наявності громадянства.

Юридичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку в Україні та мають постійне місцезнаходження на її території, також включаються до переліку суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності. Серед них можуть бути підприємства різних організаційно-правових форм, комерційні структури, що мають статус юридичної особи, утворення, у складі яких можуть бути іноземні капітали або активи, а також інші організаційні форми, які за змістом чинного законодавства мають право на здійснення господарської діяльності. Закон не обмежується лише тими суб'єктами, які мають офіційно зареєстрований статус юридичної особи. Право брати участь у зовнішньоекономічних правовідносинах надається також і об'єднанням фізичних і юридичних осіб.

До учасників зазначених правовідносин також зараховуються структурні підрозділи іноземних господарюючих суб'єктів, які, не будучи самостійними юридичними особами, мають постійне місцезнаходження в Україні та реалізують певні функції в межах зовнішньоекономічної діяльності. Не залишається поза увагою й діяльність спільних підприємств, створених на основі участі як українських, так і зарубіжних суб'єктів господарювання. Окреме місце серед учасників зовнішньоекономічних процесів займають державні замовники, що функціонують у рамках реалізації державного оборонного замовлення. Поряд з ними, законодавство передбачає й інші можливі категорії суб'єктів, наділених правом участі у зовнішньоекономічних правовідносинах, залежно від поточних регулятивних норм та політики у сфері господарської діяльності.

Відповідно до Цивільного кодексу України суб'єкти господарювання і, таким чином, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть створюватись в наступних організаційно-правових формах [12]:

- установи, яким здійснення господарської діяльності не заборонено законом;
- непідприємницькі товариства, яким здійснення господарської діяльності не заборонено законом;
- підприємницькі товариства, зокрема: господарські товариства (в тому числі, повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) та виробничі кооперативи.

Згідно з частиною 1 статті 378 та пунктом 1 частини 2 статті 55 Господарського кодексу України до суб'єктів господарювання (і таким чином до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності) відносяться «державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу». Перше, що у привертає увагу при дослідженні підприємств, як суб'єктів господарювання (і, відповідно, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності), є колізія між нормами Господарського та Цивільного кодексів України, які визначають саме поняття «підприємство» [4].

Так, Цивільний кодекс України визначає підприємство як вид нерухомого майна. Згідно зі статтею 191 зазначеного кодексу «підприємство є єдиним майновим комплексом», «підприємство як єдиний майновий комплекс є нерухомістю». Господарський кодекс України визначає підприємство як організаційну форму господарювання. Згідно зі статтею 62 даного кодексу «підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами».

Друга колізія між визначеннями поняття «підприємство», що містяться в Цивільному кодексі України та Господарському кодексі України, полягає в тому, що згідно з Цивільним кодексом України «підприємство ... використовується для здійснення підприємницької діяльності». В той час, як Господарський кодекс України зазначає, що «підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності» [38, с. 165].

За Господарським кодексом існують певні колізії, які можуть здаватися суперечливими. Зокрема, йдеться про можливість існування в межах чинного правового поля непідприємницьких підприємств. Таке явище виглядає парадоксальним, оскільки сама етимологія значення «підприємство» безпосередньо пов'язана з поняттям підприємництва, що в сучасному розумінні передбачає ведення діяльності з метою отримання прибутку. Проте така правова конструкція стала наслідком історичного розвитку правової системи України, яка у значній мірі

успадкувала структурні елементи радянської адміністративно-командної моделі. У межах останньої, попри офіційну заборону підприємництва як такого, господарські організації зберігали найменування «підприємств», запозичене ще з дореволюційного періоду. Їхня діяльність при цьому була орієнтована не на досягнення прибутку, а на виконання державного припису, що набувало форми адміністративного акту.

Особливу увагу в контексті регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні заслуговує статус іноземних суб'єктів господарювання. Законодавство України надає таким суб'єктам право на відкриття представництв на території держави, що фактично виступають інституціями або уповноваженими особами, покликаними представляти інтереси відповідного іноземного господарського суб'єкта.

Представництва здійснюють свою діяльність на основі документально підтверджених повноважень, що мають бути належним чином оформлені. Реєстраційні процедури таких установ покладено на Міністерство економіки України, яке зобов'язане завершити відповідну адміністративну процедуру у строк, що не перевищує шістдесяті робочих днів із моменту подання необхідного пакету документів.

У межах правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідно відзначити положення щодо рівного захисту прав усіх суб'єктів, незалежно від форми власності чи резидентності. Держава гарантує однакові умови ведення зовнішньоекономічної діяльності та забороняє будь-яке втручання з боку органів публічної влади, що не має чіткої законодавчої основи. Зокрема, недопустимим вважається ухвалення підзаконних актів, які погіршують умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності порівняно з тими, що вже встановлені чинним законодавством, оскільки таке втручання визнається обмеженням відповідного права і прямо забороняється.

Водночас законодавство передбачає і відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення норм, що регулюють дану сферу. У випадках, коли суб'єкт порушує чинне законодавство України, може бути

застосовано санкцію у формі тимчасового зупинення його права на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідні заходи впливу запроваджуються Міністерством економіки України, зокрема на підставі судових рішень або за поданням компетентних державних органів, податкових, контрольно-ревізійних, митних чи правоохоронних структур, а також комісії з питань повернення валютних цінностей, що незаконно перебувають за межами України, і Національного банку України. Таким чином, механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності забезпечує баланс між свободою підприємницької ініціативи та необхідністю дотримання публічно-правових інтересів держави.

1.3. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Введення воєнного стану, що стало безпрецедентним для періоду незалежності України, а також складнощі у забезпеченні економічного розвитку в умовах жорстокої війни, ставлять перед країною завдання розробки нових механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Ці механізми повинні бути не лише адаптивними до сучасних умов, але й ефективними для підтримки міжнародних торгових відносин, максимізації державних доходів, збереження бізнес-активності, а також для пошуку нових ринків для реалізації вітчизняної продукції та послуг.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності є комплексом заходів, спрямованих на інтеграцію національної економіки в глобальний ринок і світову економіку, з одночасним забезпеченням високого рівня захисту державних інтересів і економічної безпеки.

Згідно з думкою А. Чемодурова, правове регулювання є специфічним впливом, який здійснюється правом як інституційним регулятором. Таке регулювання має чітко визначену мету, організаційний характер і досягається через застосування

системи засобів, що відображають сутність права як нормативного інституту і регулятора [45, с. 264].

Оцінка стану правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності потребує детального аналізу основних нормативно-правових актів, на основі яких здійснюється регулювання цієї сфери.

Серед таких документів – Конституція України та міжнародні правові документи. Конституція, як основний закон країни, визначає загальні принципи функціонування економіки та базові принципи побудови відповідного законодавства. Що стосується міжнародних угод, то серед найбільш значущих слід виокремити Генеральну угоду з тарифів та торгівлі (ГАТТ) від 30.10.1947 року, Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 року, а також Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, розроблені Міжнародною торговою палатою в 1953 році.

На національному рівні важливе значення має Господарський кодекс України, зокрема його Глава VII, яка присвячена регулюванню зовнішньоекономічної діяльності. Згідно з цим актом, держава забезпечує рівний захист усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Українська політика в сфері зовнішньоекономічної діяльності спрямована на підтримку національних виробників. Влада активно підтримує експорт товарів, водночас для імпорту встановлюються певні обмеження, серед яких митні платежі, санітарний контроль, ліцензування та квотування продукції. Значну частину регулювання становить також унормування інформаційної складової зовнішньоекономічної діяльності [39].

Основними документами, які закріплюють назване регулювання обліку і контролю зовнішньоекономічної діяльності є Господарський кодекс, Митний кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» та ряд інших нормативних актів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Нормативно-правові акти, які регулюють облік і контроль
зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Нормативний документ	Регулювання обліку і контролю ЗЕД
Господарський кодекс України	Встановлює загальні основи визнання операцій ЗЕД. Окреслює види, що до неї відноситься, визначає суб'єктів, правила державного регулювання, обороту іноземної валюти, регулює порядок здійснення інвестицій.
Митний кодекс України	Встановлює порядок перетину митних кордонів України, роботи з іноземною валютою, оформлення вантажів, документування господарських операцій, пов'язаних із ЗЕД, оцінки вартості товарів, послуг, що перетинають митний кордон
Податковий кодекс України	Регулює порядок оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, надання пільг, сплату штрафів, порядок розкриття контрольованих операцій, застосування режиму забезпечення експорту, контроль трансфертного ціноутворення
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Визначає ЗЕД, її види та суб'єктів. Забороняє обмежувати ЗЕД. Унормовує взаємодію із СОТ і країнами-членами. Встановлює принципи митного регулювання. Розглядає питання страхування, ліцензування і квотування. Регулює спеціальні види контролю. Ст. 22 містить положення щодо обліку, аудиту і звітності суб'єктів ЗЕД
НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	Регулює порядок представлення та переведення національних та іноземних одиниць вартості в ході ЗЕД. Поділяє об'єкти обліку на монетарні та немонетарні статті. Визначає порядок обліку доходів \ витрат від курсових різниць. Формує порядок складання звітності в іноземній валюті

Державне регулювання ЗЕД направлене на захист інтересів України, прав і законних інтересів суб'єктів ЗЕД, створення врівноважених умов для зростання усіх сфер підприємництва в області зовнішньоекономічних відносин, а також вживання суб'єктами інвестицій, заохочення конкуренції і зменшення монополізму суб'єктів господарювання в області ЗЕД.

У світлі чинного законодавства розробляються заходи, спрямовані на врегулювання поточного стану справ у сфері зовнішньоекономічної діяльності через механізми обліку та контролю. Значна частка інвестицій в Україну надходить з країн з низьким рівнем оподаткування, таких як офшорні зони. Варто зауважити, що інвестиції українських компаній за кордоном переважно спрямовуються саме в такі країни. Постійним викликом для державного регулювання та контролю

зовнішньоекономічної діяльності є боротьба з розмиванням прибутку та ухиленням від сплати податків. Бюджет України значною мірою залежить від надходжень від податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств, а це означає, що ухилення від сплати податків у контексті зовнішньоекономічної діяльності є чутливим питанням [47, с. 261].

На сьогоднішній день стан правового регулювання ЗЕД характеризується неоднозначністю. З одного боку, на законодавчому рівні розроблено значну кількість нормативно-правових актів різної юридичної сили, норми яких покликані регулювати суспільні відносини у відповідній сфері. Однак важливо визнати наявність прогалин та недоліків у законодавстві. Зокрема, можна стверджувати, що чинний Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» застарілий і вже не відображає реалій та викликів сьогодення.

РОЗДІЛ 2

Зовнішньоекономічні договори як важлива складова правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

2.1. Поняття зовнішньоекономічних договорів

Зовнішньоекономічні відносини визначаються як предмет зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на забезпечення національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства відповідно до загальновизнаних принципів і норм міжнародного права. Міжнародний рівень правового регулювання зовнішньоекономічних відносин утворюють норми різних галузей, що охоплюють торговельні, трудові, виробничі, фінансові та інші правовідносини. Норми встановлюються завдяки функціональній діяльності міжнародних організацій і мають здатність інтегруватися в норми національних правових систем.

Важливою складовою відносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності є укладання договору між резидентом та нерезидентом. Зовнішньоекономічний договір – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Основними нормативними актами щодо форми зовнішньоекономічного договору є Цивільний кодекс України та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Для єдності юридичної термінології в нормативному документі певного поняття варто послідовно використовувати той самий термін, а не подібні між собою поняття позначати різними термінами. Закони, що прийняті, мають термінологічно стикуватися між собою та містити бездоганні, єдині, наскрізні для всієї галузі законодавства дефініції. Зазначене повною мірою стосується й національного

законодавства, що регулює зовнішньоекономічну сферу. Зокрема в ньому вживають терміни «зовнішньоекономічний договір» і «контракт» [33, с. 189].

О. Ю. Чернишов використовує форму «зовнішньоторговельний контракт», не виокремлюючи юридичну різницю між договором і контрактом. Він зазначає, що «контракт» застосовують переважно в зовнішній сфері, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності [46]. Ю. Остапенко розглядає правові особливості зовнішньоекономічного договору і контракту як терміни-синоніми [37]. С. В. Бестужева та А. Я. Романенко для аналізу зовнішньоекономічної діяльності в своїй роботі вживають поняття «зовнішньоекономічний договір» [18]. В економічній енциклопедії визначено, що зовнішньоекономічний контракт – це «докладно розроблений суб'єктами зовнішньої торгівлі економічний і правовий документ, що регламентує організаційно-технічні, економічні та адміністративно-управлінські відносини під час здійснення купівлі-продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку» [21], а також, що кваліфікуючою ознакою поняття зовнішньоекономічного підрядного контракту так само є документ, складений суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

У національному законодавстві для застосування термінів «зовнішньоекономічний договір» і «контракт» зустрічаються різні підходи. Вперше їх було визначено в Законі Української РСР «Про зовнішньо-економічну діяльність» (далі – Закон) в редакції від 16 квітня 1991 року № 959-XII. Згідно зі ст. 1 цього Закону, «зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності» [10]. Тобто у цьому Законі зазначені терміни вживалися як синоніми. Такий підхід спостерігається і в чинній редакції Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», що визначає зовнішньоекономічний договір (контракт) як домовленість, а не матеріально оформлену угоду за наявності решти ознак, передбачених першою редакцією. Це формулювання більш вдале з огляду на трансформаційний розвиток форм договорів, зокрема зовнішньоекономічних. Виникає питання щодо вживання в зазначеному

Законі для регулювання зовнішньо-економічної діяльності поняття «контракт». Адже термін «контракт» в українському законодавстві застосовують, як правило, для визначення особливої форми трудового договору (ч. 3 ст. 21 Кодексу законів про працю України від 10 грудня 1971 року).

В ГК України ч. 2 ст. 189, ст. 382 містять аналогічне Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» формулювання цих термінів як «зовнішньоекономічний договір (контракт)». Водночас у ч. 3 ст. 344 ГК України існує дещо інша термінологічна конструкція. Зокрема застосовується поняття «зовнішньоекономічний контракт», а «зовнішньоекономічний договір» не вказується. Натомість в ч. 4 ст. 344 ГК України, присвяченій загальним умовам розрахункових відносин із іноземними державами, йдеться про міжнародні, а не зовнішньоекономічні договори. А в ч. 3 статті 15 ГК України для позначення зовнішньоекономічних операцій вжито термін «контракт», а не «зовнішньоекономічний контракт», а згадка про зовнішньоекономічний договір відсутня [4]. Отже, таку термінологічну невизначеність у рамках навіть одного законодавчого акта варто усунути.

Окреме вживання термінів «договір» і «контракт» зафіксовано в міжнародній діловій практиці. В англomовних країнах і між іноземними контрагентами, що обирають англійську як мову зовнішньо-економічних зв'язків, застосовують термін «contract». Відповідно до англо-українського словника, цей термін перекладається як «контракт», «договір». Термін «contract» зустрічається в Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року [1]. (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) та інших міжнародних актах, що регулюють міжнародні приватні відносини, як правило, у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Натомість згідно з Віденською конвенцією про право міжнародних договорів 1969 року в значенні поняття «договір» вживають слово «treaty» (Vienna Convention on the Law of Treaties) [2]. Необхідно усунути недоліки, уніфікувавши ці терміни в законодавстві та зробивши їх чіткими та однозначними.

Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору можуть впливати з довіреності, установчих документів, договорів та інших підстав, що не суперечать Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність». Для укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) не потрібен дозвіл будь-якого державного органу, крім випадків, передбачених законами України. Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом місця їх укладення, якщо інше не встановлено угодою сторін. Місце укладення договору визначається за законодавством України. Елементи зовнішньоекономічних договорів відображені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Особливості зовнішньоекономічних договорів [19]

Складові	Основні елементи
Назва, номер договору, дата та місце його укладення	Реквізити, які ідентифікують ЗЕД-договір (купівлі-продажу, поставки, ліцензійний, оренди, іпотечний, дочірнього управління, позики і тд)
Преамбула	Офіційно зареєстровані найменування сторін
	Визначення сторін: постачальник-покупець, кредитор-боржник, замовник-виконавець тощо. Особа, яка уповноважена представляти сторону та підписувати контракт, посилення на документ, який підтверджує повноваження представника укласти цей договір
Предмет договору	Суть правовідносин. Основні зобов'язання. Конкретизація та деталізація того, що саме поставляється (виконується, надається). Опис всіх характеристик товарів (робіт, послуг) сторони погоджують специфікацією – додатком до договору, що є невід'ємною його частиною.
Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)	Кількість товару Якість товару, яка повинна відповідати стандартам, іншій технічній документації. Крім того якість товару повинна бути засвідчена належним товаросупровідним документом (сертифікати якості, документи про сертифікацію тощо).
Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт та послуг)	Умови поставки товару згідно з «Інкотермс» Обов'язки сторін щодо поставки. Момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої Конкретний строк поставки товарів, або окремих парій товарів Строки виконання робіт/послуг
Ціна та загальна вартість товарів	Погоджена вартість кожної одиниці товару, загальну вартість товару, валюту контракту.

Умови платежів	Спосіб, порядок, строки фінансових розрахунків, Гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. При цьому необхідно врахувати строки зарахування валютної виручки, порядок і тривалість закупівлі українськими банками іноземної валюти та перерахунку її за кордон, терміни на розгляд банківськими відділами фінансового моніторингу операцій за договорами, необхідність та строки реєстрації певних видів договорів у НБУ
Умови приймання-здавання товару	Строки та місце фактичної передачі товар, перелік товаросупровідних документів
Упаковка та маркування	Тип упаковки, необхідність нанесення належного маркування, де зазначають найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування й транспортування тощо.
Форс-мажорні обставини	Вказують випадки, за яких умови договору можуть бути невиконані через ту чи іншу поважну причину: стихія, воєнні дії, ембарго, кібератаки та інші обставини непереборної сили, до яких можна віднести дії чи події згідно Закону України «Про торгово-промислові палати»
Санкції та рекламації	Відповідальність сторін у разі невиконання ними своїх зобов'язань та порядок її накладення. Порядок подання рекламацій (строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін при цьому, способи врегулювання рекламацій). Чітко визначені штрафи у відсотках до вартості недоставленого товару (робіт, послуг), строки застосування штрафів, порядок стягнення збитків
Урегулювання спорів у судовому порядку	Сторони визначають умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та (або) неналежного виконання договору.
Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін	Поштові та платіжні реквізити

Таким чином, можна виокремити характерні риси. Сторонами договору є як вітчизняні, так і іноземні суб'єкти господарювання, тобто вони мають постійне місцезнаходження (місце проживання) за межами України. Крім внутрішніх нормативних актів, необхідно враховувати міжнародні конвенції, а також законодавство країни, якому сторони підпорядкували свої відносини. Договір має бути складений українською мовою та мовою контрагента. Ст. 254 Митного кодексу України передбачає, що вся документація, пов'язана з митним контролем та оформленням товарів, що переміщуються через митний кордон України, подається українською мовою, офіційною мовою митних союзів, членом яких є Україна, або іншою іноземною мовою, визнаною як міжнародна мова спілкування, наприклад,

англійською мовою [7]. Договір має бути укладений виключно в письмовій формі, а умови поставки товарів визначаються відповідно до правил Інкотермс [13]. Обов'язково слід точно вказувати місце поставки (наприклад, FCA Полтава, Україна, вул. Зіньківська, 16, склад № 3, Інкотермс 2010), оскільки саме в цьому місці відбувається перехід ризиків фізичної втрати та пошкодження товару від продавця до покупця. Зовнішньоекономічні контракти обов'язково містять застереження про відповідальність, в якому вказуються санкції. На практиці найбільш вживаним є відшкодування збитків у розмірі 10% від договірної ціни (згідно з світовою практикою торгівлі та прописано як рекомендація, зокрема в Типовому (модельному) контракті міжнародної купівлі-продажу товару.

Застереження про форс-мажорні обставини визначає параметри форс-мажорних обставин, дії, які сторона зобов'язана вчинити у разі їх настання, порядок повідомлення іншої сторони, строк їх дії, а також орган, уповноважений засвідчувати форс-мажорні обставини за домовленістю сторін. У разі обрання арбітражного суду для вирішення спорів, що виникають між сторонами договору, договірні сторони зобов'язані включити арбітражне застереження, яке визначає призначений арбітражний суд, матеріальне право, що підлягає застосуванню, кількість арбітрів, мову, якою буде проводитися арбітражний розгляд, та місце проведення арбітражного провадження [26, с. 37]. Додаткові умови, які можуть бути узгоджені сторонами та зазначені в контракті, включають страхування, гарантії якості, умови залучення субпідрядників, агентів, перевізників; визначення ставок навантаження (розвантаження); умови передачі технічної документації на товар; збереження торгових марок; порядок сплати податків, митних зборів, різні види захисних застережень; дату, з якої контракт набуває чинності; кількість підписаних примірників контракту; можливість та порядок внесення змін до контракту.

2.2. Класифікація зовнішньоекономічних договорів

Суб'єкти ЗЕД мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів, крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України. Зовнішньоекономічний договір укладають відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти ЗЕД для складання тексту зовнішньоекономічного договору мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законами України. Основою зобов'язальних відносин у рамках здійснення ЗЕД є так звана «автономія волі сторін», яка полягає в тому, що сторонам зобов'язальних правовідносин надається гарантована міжнародним співтовариством і національним законодавством можливість самостійно визначати право держави, яким сторони будуть керуватися у відносинах між собою [33].

Виділяють декілька критеріїв до класифікації міжнародних договорів. Так, за кількістю учасників розрізняють:

- односторонні – договори, де тільки одна сторона зобов'язана до певного виконання (договори позики, дарування, зберігання);
- двосторонні – договори, у яких обидві сторони набувають прав та обов'язків. Як правило, кожна зі сторін вправі відмовитися від виконання власних зобов'язань, якщо інша сторона не виконає свого зобов'язання або не висловлює готовності його виконати.

У залежності від терміну тривалості розрізняють:

- однократні – договори, які передбачають виконання умов один раз;
- тривалі – договори, виконання умов яких триває певний час.

Міжнародні контракти підрозділяють на основні та забезпечувальні. До основних відносять:

- контракти купівлі-продажу товару;
- контракти, пов'язані з товарообмінними операціями;

- контракти з відступлення прав на об'єкти інтелектуальної власності (ліцензійні контракти);

- контракти надання науково-технічних послуг (інжиніринг, консалтинг);
- договір оренди (лізинг);
- контракти у галузі міжнародного туризму та інші.

До забезпечувальних (таких, що забезпечують рух товару) відносять:

- договори на міжнародне перевезення вантажів;
- контракти на надання транспортно-експедиторських послуг;
- договори страхування;
- договори на збереження вантажів під час міжнародних перевезень;
- договори з надання посередницьких послуг;
- договори на надання послуг по міжнародним розрахункам;
- договір на надання факторингових послуг;
- інші договори, що забезпечують основну діяльність на міжнародному ринку [28].

У міжнародній практиці розрізняють багато різновидів контрактів (договорів) на основі виду операції, яку супроводжує той чи інший договір. Схема, наведена нижче, пропонує класифікацію найбільш поширених у цей час міжнародних договорів (рис 2.1).



Рисунок 2.1 – Контракти в галузі ЗЕД

Залежно від предмета, характеру та мети правовідносин між контрагентами, формуються різні типи угод, кожен з яких має власні функціональні та юридичні особливості, що зумовлює необхідність чіткої систематизації та наукового аналізу.

Реімпорт і реекспорт, застосовуються у разі повернення продукції, яка не зазнала обробки за кордоном, або подальшого її переміщення на інші ринки без споживання всередині країни-імпортера.

Посередницькі форми взаємодії реалізуються, зокрема, через договір комісії, який передбачає укладення угод комісіонером від власного імені, але за рахунок комітента. У межах такого підходу зберігається опосередкованість взаємин між кінцевими сторонами операції. Різновидом комісійних угод виступає контракт консигнації, за яким товар розміщується на складі консигнатора з подальшою реалізацією згідно з визначеними умовами. Такі договори часто використовуються в умовах нестабільного ринку, коли остаточний обсяг реалізації складно спрогнозувати [20, с. 41].

Варто звернути увагу на товарообмінні (бартерні) угоди, що, на відміну від класичних грошових розрахунків, передбачають еквівалентний обмін товарами, роботами або послугами. Їх застосування було широко поширене у пострадянський

період, коли грошовий обіг був ускладнений валютними обмеженнями або нестачею ліквідних засобів. У сучасному праві бартер трансформувався у змішані форми з частковою грошовою оплатою – компенсаційні договори, в межах яких частина розрахунків відбувається у валюті, а інша – у натуральній формі [42, с. 29].

Особливе місце займають офсетні операції, що мають поширену практику використання в оборонній сфері та високотехнологічному імпорті. Йдеться про угоди, в яких покупець (зазвичай – держава) вимагає від постачальника інвестування частини коштів від контракту у вітчизняну економіку, наприклад, через локалізацію виробництва або передачу технологій. Угоди такого типу сприяють обміну товарами та виконують стратегічну функцію економічного розвитку [48].

Договори про спільну діяльність без створення юридичної особи часто використовуються при реалізації спільних інфраструктурних чи енергетичних проєктів. Вони передбачають об'єднання матеріальних або нематеріальних внесків сторін з метою досягнення спільної мети та поділу результатів діяльності.

До категорії виробничо-технологічних контрактів належать договори підряду та субпідряду. У практиці ЗЕД вони застосовуються під час реалізації складних об'єктів, наприклад, будівництва промислових об'єктів або лінійних інфраструктурних систем. Залучення субпідрядників забезпечує розподіл функцій і дозволяє головному підряднику концентрувати ресурси на ключових етапах виробництва.

Договори на передачу прав інтелектуальної власності, зокрема ліцензійні контракти, виступають юридичним інструментом доступу до передових технологій та комерційних моделей, наприклад, у фармацевтичній, ІТ-галузі та машинобудуванні. Передача прав на використання патентів, програмного забезпечення чи торговельних марок забезпечує локалізацію іноземних розробок з дотриманням правового захисту.

До аналогічної групи належить договір комерційної концесії (аналог франчайзингу), що дозволяє використовувати вже апробовану бізнес-модель. Такий договір активно застосовується в сфері торгівлі, харчування та побутових послуг. На

практиці він забезпечує швидку експансію торговельних мереж із мінімізацією ризиків для інвестора-франчайзі [44].

У сфері фінансового забезпечення ЗЕД використовуються договори застави та страхування. Перші слугують інструментом забезпечення виконання зобов'язань, особливо у випадках залучення кредитного ресурсу. Другі – гарантують компенсацію збитків у разі виникнення ризикових подій, таких як пошкодження товару в процесі перевезення або форс-мажорні обставини. Страхові механізми застосовуються у транснаціональних поставках, що пов'язані з високим ступенем непередбачуваності логістичних ризиків.

Контракти на перевезення супроводжуються з логістичним маршрутом. Договір з перевізником передбачає відповідальність останнього за збереження вантажу та своєчасну його доставку. У міжнародній практиці часто застосовуються типові договори, що базуються на умовах Інкотермс, які врегульовують обсяг зобов'язань сторін на кожному етапі транспортування [13].

Договори лізингу дають змогу імпортерам користуватися обладнанням без потреби одноразового фінансування повної вартості. У країнах з обмеженим доступом до капіталу така форма дозволяє підприємствам модернізувати виробничі потужності, зберігаючи ліквідність.

Серед контрактів, що стосуються супутньої підтримки бізнесу, варто згадати консалтингові та інжинірингові угоди. Консалтинг забезпечує суб'єктів ЗЕД доступом до аналітичної, правової чи фінансової експертизи. Інжиніринг, у свою чергу, охоплює технологічний супровід виробничих процесів – від проєктування до впровадження. Такі послуги часто стають передумовою для ефективного засвоєння імпортованих технологій.

У реальному житті має місце різноманіття контрактів, яке обумовлено існуванням різних способів координації, видів зовнішньоекономічної діяльності та відмінністю тих умов, в яких протікає ця діяльність. В рамках цього різноманіття відмінність контрактів простежується по декількох напрямках. Більшою мірою вид зовнішньоекономічного контракту залежать від того, який вид зовнішньоекономічної діяльності здійснюється суб'єктами господарювання.

Таким чином, кожен вид договору відповідає певному сегменту міжнародних господарських відносин і потребує точного правового оформлення для запобігання ризикам та забезпечення правової визначеності сторін.

2.3. Система правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

На сьогоднішній день глобалізований характер світової економіки визначає потребу у чіткому правовому механізмі регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який забезпечував би правову визначеність, економічну ефективність та гарантії виконання зобов'язань. Зовнішньоекономічний договір слугує універсальним інструментом транснаціонального регулювання майнових відносин. Його практична цінність проявляється в правових, економічних і процедурних функціях, що забезпечують належну реалізацію господарських інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Роль зовнішньоекономічного договору полягає в правовому оформленні змісту зобов'язань сторін, що перебувають у різних юрисдикціях. З урахуванням міжнародної практики та уніфікованих правових норм, таких як Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року (CISG), контракт виступає гарантом виконання домовленостей у середовищі правового плюралізму. Саме контракт вважається первинною підставою виникнення зобов'язань, а його відсутність чи недоліки можуть призвести до неможливості захисту прав в арбітражі або суді.

У сфері практики українських експортерів після 2022 року спостерігається зростання кількості спорів, пов'язаних із порушенням умов контрактів через зміни логістики, валютних ризиків та форс-мажорних обставин. В цих умовах детально прописані положення щодо форс-мажору, арбітражного застереження, умов поставки за Інкотермс, а також механізму зміни умов контракту набули вагомого значення.

З початком військового конфлікту між Україною та Росією, Торгово-промислова палата України підтвердила факт військової агресії як форс-мажорні обставини. Введення воєнного стану автоматично звільняє сторони договору від відповідальності за невиконання зобов'язань, якщо саме військові дії стали причиною таких порушень. Однак для звільнення від відповідальності потрібно, щоб було чітко доведено причинно-наслідковий зв'язок між воєнними діями та неможливістю виконати умови договору. Важливо зазначити, що деякі контрагенти можуть зловживати цим механізмом і використовувати військовий стан як привід для уникнення виконання зобов'язань, навіть якщо фактичних підстав для цього немає. У таких випадках інша сторона договору має право вимагати підтвердження форс-мажору та в разі сумнівів звертатися до суду чи арбітражу для розгляду справи.

На практиці, навіть із сертифікатом від уповноваженого органу, посилення на форс-мажор не гарантує автоматичне звільнення від відповідальності. Суд або арбітраж ретельно перевіряє всі обставини справи, враховуючи факти порушення логістичних зв'язків, зупинення виробництва, мобілізацію працівників, руйнування підприємств і інші фактори.

Як засвідчують матеріали Міжнародного комерційного арбітражного суду при ТПП України, у 2023–2024 роках переважна частина виграних справ українськими підприємствами ґрунтувалася на чітко зафіксованих у контрактах обов'язках контрагентів та застосуванні міжнародних стандартів договірного права. У 2024 році експорт українських товарів зріс на 13,4%, досягнувши 41 мільярда доларів США, а фізичні обсяги експорту збільшилися на 28,8%, до 129,2 мільйона тонн. Такі досягнення стали можливими завдяки чітко укладеним зовнішньоекономічним договорам, які регулюють умови поставок, логістики та фінансових розрахунків [50].

Функціонально зовнішньоекономічний договір виконує низку завдань, серед яких – узгодження комерційних умов з національним законодавством та нормами митного й валютного регулювання. Зокрема, відповідно до Постанови НБУ №5 від 2 січня 2019 року зі змінами 2024 року, строки повернення валютної виручки визначаються саме на основі положень контракту [9]. У практиці митного оформлення договір необхідний для встановлення митної вартості товарів,

підтвердження комерційних умов та дотримання обмежень щодо подвійного призначення, технічних регламентів, експортного контролю тощо.

Інший прояв практичної значущості зовнішньоекономічного договору – у процедурі врегулювання спорів. Договір, що містить арбітражне застереження із зазначенням конкретної інституції (наприклад, ICC, LCIA, VIAC), забезпечує сторонам швидке, конфіденційне та правомірне вирішення конфлікту. У разі відсутності таких положень сторона змушена звертатися до державних судів, що часто тягне за собою проблему визнання та виконання рішень у юрисдикції контрагента. В умовах воєнного часу й обмеженої дипломатичної активності саме наявність чіткого договірного регулювання врятувала бізнес від значних економічних втрат. У період з січня по вересень 2024 року митні органи України зафіксували 7 259 випадків порушення митних правил на загальну суму майже 17 мільярдів гривень, що в 2,5 разів більше, ніж за аналогічний період попереднього року. У 2 273 випадках предмети правопорушень були тимчасово вилучені на суму 430 мільйонів гривень [30]. Відповідно належне оформлення зовнішньоекономічних договорів дозволяє уникнути митних порушень та забезпечити безперешкодне переміщення товарів через кордон.

Зовнішньоекономічні договори також виступають інструментом запобігання валютному контролю та репатріації прибутку. У разі дотримання норм Закону України «Про валюту і валютні операції» та податкових положень, контракт дозволяє компанії-експортеру оптимізувати податкове навантаження, уникати подвійного оподаткування (в межах міжнародних угод), а також законно здійснювати операції через іноземні представництва чи дочірні компанії. Контрактна база застосовується у структуризації складних транснаціональних операцій, таких як консигнація, субпостачання, інжиніринг, франчайзинг тощо, які не є можливими без відповідної правової форми.

Окремо варто відзначити вагомість контрактів у галузі високих технологій та інтелектуальної власності. В умовах, коли українські підприємства, попри війну, розвивають ІТ-експорт, інжинірингові та R&D-послуги, зовнішньоекономічні договори забезпечують передачу технологій, ліцензування, дотримання стандартів

захисту конфіденційної інформації та комерційної таємниці. Юридична конструкція таких договорів має відповідати вимогам міжнародного авторського та патентного права, враховуючи норми TRIPS, Паризької та Бернської конвенцій, а також специфіку цифрового ринку.

Процедури у публічних закупівлях та тендерах вимагають підписання зовнішньоекономічного договору, що відповідає вимогам комерційного права та антикорупційного комплаєнсу. Контракт у цьому контексті виконує функцію правового інструменту, що документально фіксує відсутність конфлікту інтересів, дотримання вимог належної перевірки контрагентів, санкційної чистоти, а також відповідність екологічним або соціальним стандартам, які нерідко вимагаються міжнародними фінансовими організаціями чи державними структурами країн-членів ОЕСР.

На практиці важливим виявом ефективності зовнішньоекономічного договору є можливість його використання як засобу забезпечення виконання зобов'язань. Контракти часто містять положення про банківську гарантію, резервний акредитив, забезпечувальні депозити тощо. Значна частина експортних операцій українських компаній здійснюється із використанням інструментів документарного забезпечення, що базувались на положеннях міжнародних контрактів, погоджених відповідно до UCP 600 (Єдиних правил для документарних акредитивів Міжнародної торгової палати).

Отже, зовнішньоекономічний договір виступає стратегічним інструментом комерційного планування, забезпечення правового захисту та мінімізації ризиків. Його практична цінність підтверджується судовою практикою, митною статистикою, економічними вигодами, які отримують сторони в умовах динамічного міжнародного ринку. У 2025 році, коли український бізнес дедалі активніше інтегрується у світову економіку, значення якісно укладених зовнішньоекономічних контрактів зростає, визначаючи як ефективність ЗЕД, так і рівень економічної безпеки держави загалом.

РОЗДІЛ 3

Імплементація Угоди про асоціацію Україна-ЄС в торговельній сфері

3.1. Угода про асоціацію у контексті створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС

Формально Угода про асоціацію набула чинності 1 вересня 2017 року після завершення процедур ратифікації всіма державами-членами ЄС. Водночас її тимчасове застосування було запроваджене ще у листопаді 2014 року, що дозволило активізувати реформи в ключових сферах до повного набуття чинності [3]. Такий підхід дозволив уникнути зволікань у впровадженні важливих положень Угоди, зокрема пов'язаних із технічними бар'єрами у торгівлі, санітарними та фітосанітарними заходами, митною співпрацею. Однак повноцінний запуск ПВЗВТ було відтерміновано до 1 січня 2016 року через політичний тиск Російської Федерації, що стало результатом тристоронніх переговорів ЄС – Україна – Росія. Тимчасова схема передбачала збереження митних обмежень для європейських товарів в Україні, одночасно дозволяючи українському експорту скористатися перевагами автономних торговельних преференцій ЄС [22].

Інтеграція України в європейський політичний, економічний та правовий простір офіційно закріплена в Законі України «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики». Він визначає євроінтеграційний вектор як провідний пріоритет зовнішньої політики, наголошуючи на необхідності «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» [8]. Подібна позиція підтверджується й у статті 6 Закону України «Про основи національної безпеки України», що підкреслює, що стабільність і безпека держави безпосередньо пов'язані з її просуванням до європейських стандартів та систем управління [11].

У цьому контексті Угода про асоціацію між Україною та ЄС розглядається як основа політико-правової інтеграції до простору європейських цінностей. Вона укладена відповідно до статті 217 Договору про функціонування Європейського Союзу (TFEU), яка надає ЄС право укладати угоди про асоціацію з третіми країнами [6]. Угоди формалізують особливі відносини, що характеризуються взаємними правами та обов'язками, спільними діями та спеціальними процедурами. Особливість такого правового формату полягає у змішаній компетенції: угода укладається одночасно ЄС та всіма його державами-членами, що зумовлює складну багаторівневу процедуру ратифікації.

Юридична природа асоціативних угод була закріплена в рішенні Суду ЄС у справі *Demirel*, де зазначено, що асоціація передбачає створення особливих відносин із третьою країною, яка має брати участь у системі ЄС, принаймні в певному обсязі [14]. У цьому контексті Україна, підписавши Угоду про асоціацію, фактично розпочала процес системної адаптації до норм і практик ЄС, інтегруючись до його правового поля, економічних механізмів та інституційної структури.

Таким чином, Угода про асоціацію виступає стратегічною рамкою підготовки України до членства в Європейському Союзі. Вона встановлює взаємні обов'язки, спрямовані на приведення української державної політики у відповідність до *acquis communautaire* (правового доробку ЄС), і, відповідно, створює прецедент нового рівня відносин між ЄС та державами-партнерами. Інституційна модель, передбачає механізми контролю та моніторингу, так і перспективу повноправного членства, що підтверджує її особливий статус серед міжнародно-правових актів у сфері зовнішньої політики України.

Передумовою запуску Поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС стало запровадження з боку Європейського Союзу у 2014 році режиму автономних торговельних преференцій. Цей тимчасовий інструмент передбачав одностороннє скасування ввізних мит для 94,7 % промислових товарів та 83,4 % сільськогосподарської і харчової продукції з України. Такий крок з боку ЄС мав на меті не лише створити сприятливі умови для українських експортерів в очікуванні ратифікації Угоди, а й надати сигнал підтримки в умовах початку

російської агресії [15]. Автономні преференції діяли до 1 січня 2016 року, коли офіційно набуло чинності тимчасове застосування розділу IV Угоди про асоціацію в частині створення ПВЗВТ. З цього моменту торгівля між Україною та ЄС перейшла на договірні засади, що базуються на взаємності, з чітко визначеними зобов'язаннями сторін.

З моменту фактичного запуску ЗВТ Україна почала отримувати перші помітні вигоди. По-перше, українські товари дістали стабільний і передбачуваний доступ до найбільшого у світі єдиного ринку, що охоплює понад 500 мільйонів споживачів. По-друге, завдяки поступовій гармонізації стандартів, багато українських виробників отримали можливість адаптуватися до високих європейських вимог, що підвищило їхню конкурентоспроможність як на внутрішньому ринку, так і за його межами. Сектор аграрної продукції, особливо зернових, м'яса птиці, продукції кондитерської галузі, став однією з рушійних сил цього процесу, незважаючи на певні обмеження у вигляді тарифних квот.

Однак варто визнати, що сам по собі факт відкриття європейського ринку не став панацеєю. Реалізація потенціалу ЗВТ залежить від глибини та якості внутрішніх реформ, зокрема у сферах технічного регулювання, митного адміністрування, захисту прав інтелектуальної власності, судової системи. Угодою передбачено, що багато з цих напрямків підлягають секторальній гармонізації, реалізація якої значною мірою залежить від політичної волі, спроможності інституцій та залучення фінансово-технічної підтримки з боку ЄС.

Нижче наведено таблицю, що відображає поточні завдання ПВЗВТ та їхній зміст.

Таблиця 3.1

Завдання ПВЗВТ між Україною та ЄС

Завдання	Зміст	Поточний стан реалізації
Лібералізація торгівлі відповідно до статті 29 Угоди про асоціацію	Завершення консультацій щодо подальшої лібералізації торгівлі між Україною та ЄС, зокрема перегляд умов щодо скасування мит на сільськогосподарську продукцію.	Переговори тривають; ЄС розглядає можливість перегляду чинних правил, враховуючи чутливість деяких продуктів для країн-членів та занепокоєння фермерів.

Включення України до політики ЄС «Roam like at home»	Інтеграція України до європейського роумінгового простору, що дозволить громадянам користуватися мобільним зв'язком у країнах ЄС без додаткових тарифів.	Україна продовжує узгодження телекомунікаційного сектору з європейськими нормами; ЄС відзначив зусилля України та закликав продовжувати рух у цьому напрямку.
Проведення переговорів щодо угоди АСАА (Agreement on Conformity Assessment and Acceptance)	Угода про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції, що дозволить українським виробникам експортувати товари до ЄС без додаткових сертифікацій.	Домовлено активізувати роботу місій ЄС з попередньої оцінки та інші необхідні кроки з метою початку переговорів щодо угоди АСАА.
Включення України до єдиної зони платежів у євро (SEPA)	Інтеграція України до єдиної зони платежів у євро, що спростить фінансові операції між Україною та країнами ЄС.	Україна працює над виконанням технічних та юридичних вимог для приєднання до SEPA; ЄС готовий надати технічну підтримку у цьому процесі.
Гармонізація митного законодавства та процедур з ЄС	Приведення українського митного законодавства у відповідність до стандартів ЄС, включаючи впровадження електронних систем та криміналізацію контрабанди.	Україна приєдналася до Програми ЄС «Митниця», впровадила електронну транзитну систему (NCTS), та з 1 січня 2024 року криміналізувала контрабанду підакцизних товарів.
Гармонізація технічних регламентів, санітарних та фітосанітарних заходів	Удосконалення національних стандартів у відповідності до вимог ЄС для покращення якості продукції та спрощення експорту.	Україна працює над впровадженням аналізу ризиків та принципу критичної контрольної точки у виробництві харчових продуктів, як це практикується в ЄС.
Захист прав інтелектуальної власності	Посилення заходів щодо захисту прав інтелектуальної власності відповідно до стандартів ЄС.	Україна продовжує адаптацію законодавства у сфері інтелектуальної власності до норм ЄС; ЄС надає технічну підтримку у цьому напрямку.

З початком повномасштабного вторгнення РФ у 2022 році ЄС пішов на безпрецедентний крок – тимчасове скасування всіх торговельних обмежень на імпорту української продукції. Таке рішення дозволило суттєво збільшити обсяги експорту в країни ЄС, що стало вагомим кроком підтримки для української економіки в умовах воєнного стану. За період 2022–2023 років обсяг товарообігу між Україною та ЄС зріс, незважаючи на логістичні обмеження та втрату частини інфраструктури. Проте така радикальна лібералізація також актуалізувала низку системних проблем, які стоять на шляху ефективної реалізації ПВЗВТ у кризових умовах [17].

Зокрема, війна спричинила суттєві зміни в логістичних маршрутах українського експорту. Через блокаду морських портів Чорного моря з боку РФ вантажопотоки

змістилися на західні сухопутні кордони та дунайські порти, що мають обмежену пропускну здатність. Прикордонна інфраструктура, яка зазнає постійних обстрілів, часто неспроможна забезпечити стабільний експортний процес. Додатковим викликом стало впровадження окремими країнами-членами ЄС – зокрема Польщею, Угорщиною, Словаччиною, Румунією та Болгарією – заборони на імпорту української сільськогосподарської продукції, що створює бар'єри для реалізації принципів єдиного ринку [24, с. 35].

Поглиблена торгова інтеграція з ЄС може дати значний ефект тільки за умови, якщо Україна не обмежуватиметься лише постачанням сировинних ресурсів. Виробництво харчових продуктів з високим ступенем переробки, дотримання стандартів безпечності продукції та екологічної відповідальності, впровадження сертифікаційної моделі ЄС мають стати орієнтирами державної експортної стратегії.

Водночас, у червні 2023 року Україна зробила значний дипломатичний крок у напрямі поглиблення торговельної співпраці з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ). На зустрічі міністра економіки України з представниками Ісландії, Норвегії та Швейцарії було погоджено початок оновлення існуючих угод, зокрема з урахуванням сучасних викликів у сфері цифрової економіки, електронної комерції, сталого розвитку, захисту прав інтелектуальної власності, а також доступу до державних закупівель [31]. Ініціативи свідчать про прагнення України до ширшої регіональної інтеграції та зміцнення торговельної диверсифікації.

Отже, ПВЗВТ між Україною та ЄС, поряд із відкриттям нових економічних можливостей, вимагає від держави системного реагування на сучасні виклики: від логістичних та регуляторних до інституційних. Саме через поєднання адаптації законодавства, зміцнення інфраструктури та стратегічного планування експортного розвитку Україна зможе закріпитися в європейському економічному просторі та повною мірою реалізувати потенціал Угоди про асоціацію як дорожньої карти до майбутнього членства в ЄС.

3.2. Особливості та наслідки імплементації Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі

Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС визначила стратегічний вектор зовнішньоекономічної інтеграції та стала каталізатором широких системних змін у внутрішньому правопорядку, структурі національної економіки та соціальному середовищі.

Обидві Сторони підтвердили можливість вжиття заходів захисту торгівлі відповідно до своїх прав і зобов'язань, передбачених Статтею XIX Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 року та Угодою Світової організації торгівлі (СОТ) про захисні заходи.

Положення, що стосувались застосування преференційних правил визначення походження товарів, не поширювались на зазначену частину Угоди, що свідчило про збереження більш жорсткого контролю у сфері походження сільськогосподарської продукції, особливо у контексті потенційного застосування тарифних квот або сезонних обмежень.

У політичному та правовому вимірі, Україна та ЄС підтвердили зобов'язання дотримуватись принципів прозорості у процесі проведення торговельних розслідувань і вжиття захисних заходів. Тобто це було обов'язкове офіційне повідомлення сторін, надання повної та об'єктивної інформації, забезпечення доступу до консультацій, зокрема двостороннього формату. Важливо, що положення Угоди передбачали використання захисних заходів виключно у такий спосіб, що мінімізував негативний вплив на двосторонню торгівлю та відповідав принципу пропорційності.

Українські підприємства отримали інституційно підтверджене право ініціювати розслідування щодо застосування захисних заходів у разі різкого збільшення імпорту з ЄС, який завдавав чи міг завдати серйозної шкоди національному виробництву. Застосування подібних механізмів дозволяло компаніям захищати внутрішній ринок від надмірної конкуренції та стимулювало локалізацію виробництва. Утім, ці ж

положення зберігали можливість для європейських виробників діяти симетрично щодо українського експорту, що змушувало український бізнес дотримуватись високих стандартів якості, прозорості та екологічності. Зазначені домовленості не призвели до кардинальних змін торговельного режиму, однак закріпили механізми захисту внутрішнього ринку у правовому полі СОТ.

З юридичної точки зору, підтвердження прав і зобов'язань не потребувало внесення істотних змін до нормативної бази. Водночас аналіз практики застосування захисних заходів в Україні засвідчив необхідність подальшого вдосконалення національного законодавства – зокрема, гармонізації процедур ініціювання, проведення розслідувань та імплементації заходів із положеннями Угоди СОТ. Певні труднощі викликала потреба в уніфікації адміністративних процедур і посиленні кадрового потенціалу державних органів, відповідальних за торговельні розслідування. У підсумку, підтвердження можливості застосування захисних заходів між Україною та ЄС слугувало інструментом стабілізації торгівлі у разі загроз для національного виробництва, забезпечуючи правову визначеність та баланс інтересів обох сторін.

Положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що стосувалися надання національного режиму у сфері заснування та функціонування юридичних осіб, були предметом активної імплементації з обох сторін. Відповідно до домовленостей, Україна та ЄС, з урахуванням визначених застережень і винятків, зобов'язалися взаємно гарантувати режим створення, функціонування дочірніх компаній, філій та представництв, який не був би менш сприятливим, аніж той, що застосовувався до власних юридичних осіб або до осіб третіх країн – з обов'язковим вибором найбільш сприятливого режиму.

Зобов'язання не допускати запровадження нових дискримінаційних регуляторних норм мали суттєве значення для формування прозорого та недискримінаційного ділового середовища. Угода також передбачала поступову лібералізацію режимів заснування підприємств, регулярний перегляд законодавчих актів та зобов'язання щодо усунення правових, адміністративних і процедурних бар'єрів, які перешкоджали ефективному функціонуванню іноземного бізнесу. При

цьому визнавалась допустимість застосування певних спеціальних вимог, обумовлених особливостями правових систем, зокрема в частині регулювання фінансових послуг.

Встановлення принципу симетричного національного режиму сприяло посиленню економічної інтеграції між Україною та державами-членами ЄС. Європейські компанії, які започатковували діяльність в Україні, отримали можливість функціонувати за умов, подібних до умов для українських суб'єктів господарювання, що сприяло поживавленню спільних проєктів, трансферу технологій і розширенню прямих іноземних інвестицій. У відповідь українські компанії отримали ширший доступ до ринку ЄС із можливістю створення дочірніх структур, представництв та спільних підприємств на засадах рівного правового статусу.

Поліпшення інституційних умов для створення підприємств у межах Угоди позитивно позначилося на макроекономічній динаміці. Зростання кількості іноземних інвесторів та нових бізнес-структур зумовило збільшення попиту на робочу силу. В окремих секторах, наприклад, в інформаційних технологіях, машинобудуванні та логістиці, було зафіксовано приріст кількості вакансій. Відповідно відбулось зростання рівня зайнятості та підвищення середнього рівня доходів у низці регіонів, особливо у великих промислових центрах і прикордонних територіях.

З точки зору державної політики, перехід до прозорих і уніфікованих регламентів реєстрації та функціонування підприємств дозволив знизити адміністративне навантаження, покращити ефективність міжвідомчої взаємодії та забезпечити високий рівень довіри до регуляторних інституцій. Спостерігалось зростання кількості звернень щодо реєстрації нових філій та представництв компаній з ЄС в Україні, що прямо корелювалося з покращенням позицій України в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості. Крім того, започатковані інструменти врегулювання спорів між інвестором і державою на основі європейських підходів стали додатковим гарантійним механізмом для іноземних інвесторів.

Сторони погодилися щодо значного пом'якшення ставок імпортного збору на продукцію, причому більше 90% кінцевих тарифів дорівнюють нулю. Водночас для найбільш уразливих товарних груп передбачене або збереження мита, або

встановлення тарифних меж із нульовою ставкою в межах ліміту та ненульовою ставкою за його межами.

Для українських компаній найсуттєвішим стало скорочення податкових бар'єрів з боку ЄС у таких секторах, як текстильна промисловість, хімічне виробництво, машинне проектування, харчове виробництво – що сприяло розширенню доступу українських експортерів до відповідних ринків. Встановлення тарифних меж, які дозволяють безмитний експорт у ЄС у рамках квоти, створило сприятливі умови для освоєння нових ринків.

Разом з тим Україна поступово відкрила власний ринок для продукції, яка виготовляється в країнах ЄС. У порівнянні з іншими секторами найбільше зменшення імпорتنих податків прийшлося у легкій промисловості, зокрема в пошитті одягу, випуску іншої неметалевої продукції, харчовому виробництві, виготовленні меблів. При цьому Україна залишає чинними хоча і невисокі ставки мита на певні вироби машинобудівної галузі.

Зниження ввізних тарифів здійснювалось нерівномірно, оскільки ЄС скасували імпорتنі обмеження майже відразу, тоді як в Україні цей процес триватиме довше. Відповідно з'явилися додаткові перспективи для українського бізнесу розширити присутність на європейському ринку, тоді як у внутрішній економіці присутній певний рівень тарифного захисту від зовнішньої конкуренції.

Зменшення українських імпорتنих податків створило умови для зниження внутрішніх вартостей на відповідні товари. Лібералізація зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС через зменшення або скасування імпорتنих податків загалом мало призвести до зростання сукупного добробуту населення на 1,3% у середньостроковій перспективі і на 4,6% у довготривалій – за інших сталих обставин. Водночас скорочення нетарифних бар'єрів у торгівлі мало ще вагоміший економічний ефект.

Зростання обсягів торгівлі, а також посилення економічної активності внаслідок регуляторних змін, які повинна реалізувати Україна відповідно до Угоди, допомагало компенсувати втрати бюджету, пов'язані зі зменшенням або ліквідацією імпорتنих зборів.

Зміни, що стосуються митної справи, транзиту та процедур, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю були спрямовані на спрощення процедур міжнародної торгівлі та створення стабільного, передбачуваного регуляторного середовища.

На момент завершення базового трирічного періоду впровадження, українські компанії, зокрема суб'єкти малого та середнього підприємництва, відчували відчутні зрушення у митному адмініструванні. Було забезпечено поступове впровадження уніфікованих, прозорих і спрощених процедур, що відповідали європейським стандартам. Застосування ризик-орієнтованих підходів у митному контролі замість тотального огляду, а також розвиток системи постмитного аудиту дозволили значно знизити адміністративне навантаження на бізнес.

Скасування вимог щодо обов'язкового залучення митних брокерів та інспекцій перед відвантаженням стало фактором економії операційних витрат. Бізнес-спільнота отримала доступ до більш передбачуваного регуляторного середовища, що сприяло плануванню та розширенню експортних і транзитних операцій.

Разом з тим, на практиці спрощення митного контролю супроводжувалося зростанням відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Компанії були змушені приділити більше уваги документальній підготовці та внутрішньому контролю, оскільки за порушення процедур передбачалися значні фінансові санкції. Відповідно, вдалось перейти до якісного оновлення бізнес-практик і професіоналізації зовнішньоекономічного менеджменту. Створення європодібного операційного середовища, де діють уніфіковані правила транзиту, спрощене декларування та прозорі митні процедури, забезпечило нові українським торговим операторам конкурентні переваги на зовнішніх ринках.

У результаті реформ у митній сфері відбулося часткове зниження вартості товарів, що імпортуються в Україну. Спрощення митних процедур та усунення надлишкових бар'єрів сприяли скороченню витрат на логістику й адміністративне супроводження імпорту, що в середньостроковій перспективі позитивно вплинуло на динаміку споживчих цін. Найбільший ефект відбувся у категоріях товарів повсякденного вжитку, продуктах харчування, текстильній і побутовій техніці,

вироблених у країнах ЄС. Протидія зростанню цін за рахунок зменшення витрат підприємств на імпорт позитивно вплинула на купівельну спроможність українських домогосподарств.

Уряд України провів адаптацію митного законодавства до вимог ЄС. Була забезпечена повноцінна імплементація положень Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами та Конвенції про єдиний режим транзиту, що дозволило інтегруватися до спільної транзитної системи NCTS (New Computerised Transit System). Завдяки попередній модернізації митної служби та внесеним змінам у регуляторну базу, процес гармонізації не зустрів системних перешкод і був реалізований у заплановані терміни. Держава зуміла компенсувати втрати бюджетних надходжень від скасування частини митних зборів за рахунок зростання обсягів міжнародної торгівлі, підвищення економічної активності та ширшого охоплення декларування.

Ретроспективний аналіз свідчить, що досягнутий рівень прозорості, ефективності та європейської уніфікації в митному адмініструванні сприяв зміцненню міжнародного іміджу України як надійного торговельного партнера та зменшенню трансакційних витрат для ключових економічних суб'єктів.

Станом на 2025 рік Угода про стоїть основою для практичного поступу України в напрямі повноцінного членства в ЄС. Фактично, ПВЗВТ відіграє роль інструменту «економічної інтеграції до вступу», який вже сьогодні впроваджує значну частину *acquis communautaire* в українське регуляторне поле. Така ситуація перетворює ПВЗВТ на щабель поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, хоча політико-правовий статус асоційованої держави ще не надає повного спектру членських прав [29, с. 155].

Умовно наслідки підписання і впровадження ПВЗВТ можна розподілити на дві підгрупи: торговельні та інституційно-секторальні. Торговельна складова охоплює скасування мит, усунення нетарифних бар'єрів, лібералізацію ринку послуг і фінансового сектору, та гармонізацію митної політики. Натомість інституційна складова зосереджена на наближенні законодавства України до правової системи ЄС

у сферах технічного регулювання, інтелектуальної власності, екології, державних закупівель, стандартизації та регулювання ринку праці.

Згідно з аналізом Українського інституту економічних досліджень та політичних консультацій, економічні вигоди від гармонізації регулювання у сферах технічного регулювання та санітарних і фітосанітарних заходів (ТБТ та СФЗ) вже перевищили очікувані ефекти від зниження мит. На практиці саме нормативна уніфікація забезпечує довгострокову стійкість і ефективність експорту. Відбувається зменшення ризиків технічної відмови на європейських митницях, а також відкриває доступ до ринків третіх країн, які визнають відповідність продукції європейським стандартам [49].

На політичному рівні ПВЗВТ сформувало нову якість відносин Україна–ЄС. Укладення угоди стало юридичною основою для глибокого регуляторного зближення, яке передбачає інкорпорацію понад 300 актів права ЄС у національне законодавство, наприклад, положення, що регламентують технічні стандарти, санітарні норми, захист прав інтелектуальної власності, державні закупівлі та захист споживачів. Україна набула статусу країни, що адаптує свої інститути управління до вимог єдиного європейського ринку.

Від початку імплементації угоди значна увага була прикута до екологічної відповідальності підприємств разом з дотриманням трудових прав та переходу до «зелених» практик виробництва продуктів. До початку повномасштабної війни можна виділити як негативні, так і позитивні наслідки імплементації угоди.

Серед негативних наслідків варто відзначити зростання витрат підприємств на модернізацію обладнання. Зокрема яскравим прикладом став «АрселорМіттал Кривий Ріг» - металургійний комбінат, найбільше гірничо-металургійне підприємство України, розташоване в місті Кривий Ріг, вимушений був інвестувати в реконструкцію доменних цехів, щоб вони відповідали стандартам щодо викидів. В 2021 році погоджений проект на будівництво найбільш сучасної повітророздільної установки, здійснювався за фінансової підтримки Європейського банку для дотримання екологічних стандартів [34].

Серед позитивних наслідків відзначимо ріст сектору екотоварів і сертифікованого виробництва. Згідно з даними Федерації органічного руху України, площі сертифікованих органічних земель зросли на понад 30%. Відбувся прогрес і розвитку «зеленої енергетики». У 2020 році було зафіксовано пік введення нових потужностей, що безпосередньо пов'язано з інвестиційною привабливістю відповідно до параметрів, закладених в Угоду.

Позитивні результати імплементації угоди, зокрема у 2022–2024 роках, стали особливо помітними у контексті воєнного стану. Після повномасштабного вторгнення Росії, ЄС повністю скасував усі мита, квоти та інші обмеження на український експорт. Україна змогла компенсувати втрати через блокаду чорноморських портів та спрямувати експортні потоки через західні сухопутні переходи та дунайські порти. Обсяги товарообігу з ЄС у 2023 році зросли попри логістичні труднощі та руйнування інфраструктури.

Утім, імплементація ПВЗВТ у період війни супроводжувалася низкою ризиків. Низка країн-членів ЄС – Польща, Угорщина, Словаччина, Болгарія, Румунія – запровадили односторонні заборони на імпорту української сільськогосподарської продукції, аргументуючи це порушенням конкуренції на внутрішньому ринку. Така ситуація стала демонстрацією політичної крихкості європейської єдності у сфері торгівлі та показала потребу України в активнішому захисті своїх інтересів через участь у формальних європейських інституціях.

Внаслідок бойових дій частина екологічно-орієнтованих підприємств (зокрема в енергетиці та харчовій промисловості) зупинила діяльність. Наприклад, сонячна електростанція в м. Токмак (Запорізька область) повністю зруйнована. Частина ж підприємств вимушена була провести релокацію виробництв у менш розвинені з точки зору екологічних технологій регіони.

ЄС активно підтримує екологічні реформи в Україні через фінансування програм екологічного розвитку. На регулярній основі виділяються фінанси на модернізацію нормативно-правової бази та впровадження екологічних стандартів, відповідних до норм ЄС. Адаптацією бізнесу на виклики війни стала орієнтація на енергозбереження через руйнування значної частини енергетичної інфраструктури. У

приватному секторі та серед малого й середнього бізнесу почали стрімко набувати популярності технології, що забезпечують енергоефективність – теплові насоси, інверторні кондиціонери та локальні системи альтернативного опалення. У поєднанні з державними і донорськими програмами такі рішення створили підґрунтя для довгострокових позитивних змін у структурі енергоспоживання на майбутнє.

Разом з технічною адаптацією відбувається розвиток бізнесу принципами сталого розвитку. Наприклад, «Нова пошта» та аграрний холдинг МХП, почали активно впроваджувати практики ESG-комплаєнсу. Вони вводять нефінансову звітність, направлену на відповідальність перед суспільством і довкіллям. Такі рішення відкривають доступ до грантового інвестування з боку ЄС та інших міжнародних донорів.

Водночас, на регіональному рівні почали формуватися кластери «зеленої економіки». Зокрема, у Львівській, Вінницькій та Дніпропетровській областях було запущено низку пілотних проєктів, орієнтованих на локалізацію виробництва екологічної хімії, альтернативних палив і супутніх технологій. Однак цей шлях супроводжується й значними викликами. Згідно з оцінками Міністерства економіки України, для модернізації систем утилізації відходів та приведення їх у відповідність до вимог ЄС необхідно залучити понад 5 мільярдів євро інвестицій. В свою чергу посилення контролю з боку ЄС за дотриманням трудових прав у міжнародних ланцюгах постачання перетворюється на новий інструмент нетарифного регулювання. Для українських компаній виникає необхідність запровадження комплексних систем комплаєнсу, що потребує нових компетенцій, зміни внутрішніх політик і додаткових витрат.

Якщо для бізнесу були як позитивні, так і негативні наслідки імплементації, то для домогосподарств та населення основні зміни відчувалися переважно у сфері підвищення стандартів охорони довкілля, впровадження вимог до маркування продукції, контролю за шкідливими викидами та покращення умов праці. В діяльності міських і частково сільських домогосподарств відбулось збільшення кількості товарів з маркуванням, поява освітніх кампаній, сортування сміття та відповідальне споживання [23, с. 51]. До повномасштабного вторгнення РФ у 2022

році спостерігалися позитивні тренди у формуванні споживчої культури, зокрема серед молодих домогосподарств у містах-мільйонниках. Наприклад, у Києві та Львові зросла кількість сімей, які обирали органічні продукти, уникали поліетилену. З початком війни у 2022 році структура запитів домогосподарств змінилася радикально. З'явилися потреби у виживанні, базовій енергетичній безпеці, доступі до медичних послуг і продуктів першої необхідності. Проте саме в цих умовах стали необхідними екологічні та енергоефективні рішення. Також почала зростати частка приватних будинків, які перейшли на автономні системи енергопостачання, що стало відповіддю на загрозу блекаутів та руйнування інфраструктури.

В зонах активних бойових дій або в прифронтових територіях дотримання вищих екологічних стандартів стало фактично недоступним через фінансову скруту, нестачу державної підтримки та зниження доходів. Спостерігалось повне згорання проєктів з енергоефективності, а для багатьох сімей доступ навіть до базових ресурсів – води, тепла, газу – залишався критично обмеженим. Частина населення втратила постійні робочі місця, однак з'явився попит на спеціалістів у сферах екологічного моніторингу, відновлювальних технологій, логістики. Наприклад, в Івано-Франківській області відзначалося зростання зайнятості у виробництві екологічної продукції в межах новостворених кооперативів, орієнтованих на ринки ЄС.

У 2025 році основним викликом для домогосподарств лишається питання соціальної нерівності у доступі до переваг сталого розвитку. Для більш заможних громадян екологічні інновації стали інструментом економії та підвищення якості життя. Для частини внутрішньо переміщених осіб, багатодітних родин і пенсіонерів – залишаються малодосяжними. Водночас, розширення програм субсидій на «зелені» технології та адаптація стандартів ЄС у споживчій сфері створюють основу для поступового вирівнювання цієї нерівності.

Що стосується державного сектору, то імплементація Угоди поставила перед державним сектором масштабні виклики – від перегляду нормативно-правової бази до формування нових управлінських підходів у сфері охорони довкілля та трудових стандартів. На ранньому етапі імплементації (до 2019 р.) переважаючими були процеси нормативної адаптації: Україна ввела низку європейських директив у сфері

охорони навколишнього природного середовища, щодо якості води, повітря, поводження з відходами [35].

Суттєві зміни в роботі державного сектору стали відчутними після запуску проєктів технічної допомоги ЄС. Наприклад, у межах програми «APENA» було розпочато підготовку до роботи з новими екологічними стандартами та механізмами оцінки впливу на довкілля; сформована електронна система відкритих екологічних даних, публічні екологічні паспорти регіонів тощо. Проте основна проблема на цьому етапі полягала в недостатній інституційній спроможності. Органи влади часто не мали ані фахівців, ані ресурсів для системного контролю чи практичної реалізації норм сталого розвитку.

З початком повномасштабної війни у 2022 році державний сектор опинився в умовах перевантаження. Проте саме в цей період було закладено фундамент майбутніх змін: з одного боку, війна завдала колосальних екологічних збитків (знищення природних об'єктів, забруднення ґрунтів, вод, повітря), що посилює необхідність реформування екологічного нагляду; з іншого – отримання статусу країни-кандидата на вступ до ЄС (2022) стало імпульсом до перегляду ролі державних інституцій у сфері сталого розвитку.

Водночас наявні проблеми залишаються суттєвими. Переобтяженість функціями, корупція в державному секторі, високий рівень плинності кадрів, особливо у східних і південних регіонах, заважають ефективному впровадженню принципів сталого розвитку. Як приклад, в Одеській та Миколаївській областях після 2022 року спостерігалася майже повна втрата екологічного інспекторського складу, що суттєво знизило контроль над об'єктами підвищеної екологічної небезпеки.

Особливості ПВЗВТ також проявилися у можливості застосування захисних заходів з боку України. Так, з метою підтримки національного автомобілебудування, угода дозволяє застосовувати тимчасову надбавку до ввізного мита на легкові автомобілі строком до 14 років. Аналогічно, щодо експорту сировини (насіння олійних культур, шкіри тощо) передбачено перехідні періоди до 15 років для скасування експортного мита. Такі положення демонструють гнучкість угоди та її адаптивність до національних інтересів у ключових галузях.

У сфері інтелектуальної власності Україна продовжує адаптацію національного законодавства до вимог ЄС, зокрема щодо географічних зазначень. Присутня необхідність змін у брендуванні традиційних українських продуктів, що вже отримало як підтримку ЄС (через технічну допомогу), так і критику з боку малого бізнесу, який змушений змінювати маркетингову стратегію.

Суттєвим здобутком ПВЗВТ стало поступове відкриття взаємного доступу до ринків державних закупівель. Після завершення перехідного періоду Україна отримає право на участь у тендерах державного сектору ЄС, що значно розширить можливості українських постачальників, зокрема у галузях інфраструктурного будівництва, постачання медичного обладнання, ІТ-послуг тощо.

Таким чином, імплементація ПВЗВТ між Україною та ЄС, незважаючи на гібридні виклики війни, економічної нестабільності та глобальної турбулентності, демонструє значний прогрес у напрямі інтеграції української економіки в єдиний європейський простір. Позитивні економічні, соціальні та екологічні наслідки Угоди мають системний характер, хоча повна реалізація потенціалу Зони вільної торгівлі потребує подальшої інституційної зрілості, узгодженості політики та активного залучення громадянського суспільства.

ВИСНОВКИ

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності України потребує постійного вдосконалення для забезпечення належної правової бази, яка б ефективно відповідала на виклики глобалізованого економічного середовища. Визначальним аспектом цього питання стала гармонізація національного законодавства з міжнародними стандартами, щоб створити більш сприятливі умови для розвитку зовнішньої торгівлі та інвестиційних потоків. Оскільки економіка України дедалі більше інтегрується в міжнародну спільноту, перед країною стоїть завдання створити правову основу, що б забезпечувала стабільність і передбачуваність зовнішньоекономічної діяльності.

З метою ефективного функціонування договорів необхідно враховувати змінювані економічні реалії, що вимагає постійної адаптації правових норм до нових умов. Пріоритетним завданням стає вдосконалення механізмів укладання, виконання та контролю за зовнішньоекономічними договорами для зменшення кількості правових колізій та підвищення ефективності їх застосування в міжнародних відносинах.

Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема у сфері торгівлі, має стратегічне значення для розвитку економіки країни, оскільки вона сприяє створенню зони вільної торгівлі, що забезпечує більш легкий доступ українських товарів на ринок Європейського Союзу. Водночас, для того, щоб реалізувати потенціал цієї угоди, необхідно усунути певні технічні та правові бар'єри, наприклад, в частині сертифікації продукції, митних процедур.

1. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні поєднує норми національного, міжнародного та європейського права. Однак існуюча нормативна база залишається недостатньо цілісною і систематизованою, що ускладнює її практичне застосування та породжує правову невизначеність для учасників зовнішньоекономічних відносин. Наявна фрагментарність законодавства та дублювання функцій державних органів знижують ефективність регуляторної

політики. Саме тому доцільним вважається оновлення законодавчої системи та гармонізації з міжнародними стандартами.

2. Об'єкти зовнішньоекономічного правового регулювання охоплюють товари, роботи, послуги, капітал, інтелектуальну власність, валютні операції та інші нематеріальні активи. Така широта охоплення зумовлює потребу у системності до регламентації механізмів зовнішньоекономічної діяльності. Необхідна деталізація правового статусу кожної категорії об'єктів, особливо з огляду на їх трансграничний характер.

3. Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» надає загальні положення, однак у специфічних випадках (наприклад, при участі у міжнародних інвестиційних проектах) виникає потреба в додатковому регулюванні. Недостатня деталізація правового статусу окремих суб'єктів, зокрема представництв іноземних компаній, ускладнює застосування механізмів відповідальності та захисту прав. Доцільним вважається запровадження чіткої типологізації суб'єктів та закріплення спеціальних режимів для окремих категорій учасників ЗЕД.

4. Проблемою залишається те, що більшість підзаконних актів, які мають прикладне значення, часто суперечать один одному або не узгоджені з міжнародними нормами, ратифікованими Україною. Відсутність дієвого механізму узгодження між джерелами різного рівня призводить до ситуацій правової колізії.

5. Зовнішньоекономічні договори виступають базовим інструментом реалізації міжнародної торгівлі, Однак відсутнє чітке законодавче закріплення щодо застосування типових міжнародних контрактів, що ускладнює інтеграцію у світову торгівельну систему. Недостатній рівень підготовки багатьох контрагентів призводить до укладення договорів з високим ризиком правових спорів. Тому необхідно законодавчо унормувати застосування міжнародних стандартів договорів та забезпечити практичну підготовку бізнесу до їх використання.

6. Національне законодавство не пропонує чіткої та уніфікованої системи класифікації, що ускладнює правозастосування та веде до розбіжностей у трактуванні одних і тих самих угод. У практиці зовнішньої торгівлі доцільно було б запровадити

категоризацію договорів за критеріями об'єкта, строку дії, валюти платежу, місця виконання тощо.

7. Українська сторона зобов'язалася адаптувати своє законодавство до стандартів ЄС у понад 25 секторах економіки. На практиці процес адаптації здійснюється повільно, з огляду на складність процедур та брак координації між центральними органами влади. Подальша ефективна імплементація можлива лише за умови чіткого планування, інституційної взаємодії та ресурсного забезпечення.

8. Викликами в процесі правової реалізації Угоди про асоціацію стали митна реформа, технічне регулювання, стандартизація та сертифікація продукції відповідно до норм ЄС. Часто внутрішні процедури виявляються занадто складними, а регуляторне середовище – нестабільним.

9. Перспективним напрямом розвитку правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності України вважається формування проактивної моделі економіко-правової інтеграції. Тобто не тільки механічне перенесення норм ЄС у національне законодавство, але й критичний аналіз їх відповідності українському контексту. Необхідно запровадити механізми оцінки впливу правових норм (ex-ante та ex-post), щоб забезпечити реальну ефективність їх застосування.

На сьогоднішній день Україні важливо мати таку систему, яка дозволяє оперативно реагувати на зміни та ефективно захищати національні інтереси в разі виникнення правових суперечок. Надання правового захисту на всіх етапах зовнішньоекономічної діяльності через усунення адміністративних бар'єрів, оптимізацію процедур та підвищення прозорості правових норм, стало необхідним для забезпечення сталого розвитку зовнішньоекономічних відносин. За умови такого правового регулювання Україна зможе повною мірою реалізувати можливості, які відкриваються в контексті глобалізації економіки та інтеграції в міжнародні економічні структури.

Імплементація Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі також має свої особливості та наслідки, які вимагають детальної правової оцінки. Запровадження угоди сприяє інтеграції України у єдиний європейський економічний простір, але водночас ставить перед країною нові завдання щодо відповідності

європейським стандартам і вимогам, що стосується економічних показників, таких як зростання обсягів експорту, та охоплює правові та інституційні зміни, що повинні бути реалізовані на національному рівні.

Серед найбільших викликів, з якими стикається Україна в контексті імплементації ПВ ЗВТ, варто відзначити потребу у вдосконаленні митних та регуляторних процедур, а також у забезпеченні належної координації між державними органами та бізнесом. Для ефективного функціонування необхідно дотримуватися міжнародних стандартів і проводити гнучку політику у сфері зовнішньоекономічних відносин, тобто розвиток інфраструктури, удосконалення правових норм і створення сприятливих умов для інвестицій. Необхідно створити більш ефективні правові інструменти для вирішення спорів, а також забезпечити належний рівень правової охорони зовнішньоекономічних договорів, що допоможе знизити ризики та підвищити довіру до українського ринку з боку міжнародних партнерів.

Таким чином, для ефективного розв'язання міжнародно-правових проблем, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, Україні необхідно продовжувати інтеграцію до міжнародних економічних і правових структур, здійснюючи реформи, що сприятимуть адаптації національного законодавства до вимог міжнародного права та покращенню правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Нормативні джерела

1. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980. URL: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf> (дата звернення: 30.03.2025).
2. Vienna Convention on the Law of Treaties 1969. URL: <https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%201155/volume-1155-i-18232-english.pdf> (дата звернення: 30.03.2025).
3. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: <https://mfa.gov.ua/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu-mizh-ukrayinoyu-ta-yes> (дата звернення: 12.04.2025).
4. Закон України від 16.04.1991 № 959-XII, «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T095900> (дата звернення: 30.03.2025).
5. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу з протоколами та деклараціями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06#Text (дата звернення: 12.04.2025).
6. Митний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 30.03.2025).
7. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text> (дата звернення: 12.04.2025).
8. Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті Постанова Національного банку України; Положення від 02.01.2019 № 5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19> (дата звернення: 30.03.2025).

9. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон Української РСР від 16 квітня 1991 р. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12/ed19910416> (дата звернення: 30.03.2025).
10. Про основи національної безпеки України Закон України від 19.06.2003 № 964-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15#Text> (дата звернення: 12.04.2025).
11. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 30.03.2025).
12. Інкотермс 2010. Правила ICC для використання торговельних термінів в національній та міжнародній торгівлі. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_014 (дата звернення: 30.03.2025).

Наукові джерела

13. Акіменко Ю. Acquis внутрішнього ринку як інструмент зовнішньої політики ЄС з Україною // Авторський колектив: М. Аракелян, Х. Бехруз, С. Андрейченко, К. Мануїлова, Т. Федорова, Р. Харитонов, В. Дронов, П. Войтович, А. Гриб, Д. Гребенюк, О. Канєнберг-Сандул, К. Жеб ровська, А. Рябошапченко, К. Бозкурт (Bozkurt), Ю. Акіменко, О. Бело-губова, О. Цибульська, 2023. С. 382.
14. Акмен В. О. Митний контроль у рамках введення преференційного торговельного режиму з ЄС // Організаційний комітет, 2024. С. 250-252.
15. Банчук-Петросова О. Механізми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Таврійський науковий вісник. Серія: Публічне управління та адміністрування, 2022. №4. С. 3–7.
16. Безрукова Н.В. Взаємовідносини Україна-Європейський Союз: питання зміни зовнішньоторговельних пріоритетів до російського повномасштабного вторгнення / Н.В. Безрукова, В.А. Свічкарь // Ефективна економіка, 2024. № 3.
17. Бестужева С. В., Романенко А. Я. Теоретичні аспекти управління міжнародною контрактною діяльністю підприємства в сучасних умовах, 2023.

18. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 30.03.2025).
19. Дахно І. І. Зовнішньоекономічна діяльність – 3 : навч. посібник / І. І. Дахно, В. М. Алієва-Барановська. – Київ : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.
20. Дунська А. Р., Жалдак Г. П., Бондар В. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Практикум, 2024. 110 с.
21. Економічна енциклопедія; від. ред. С. В. Мочерний. Т. 1. Київ: Академія, 2000. 1211 с.
22. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: зміни у митних режимах сторін. URL: <https://me.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2025).
23. Зубко Т. Виклики імплементації пвзвт з ЄС // Економічні горизонти, 2022. №. 1 (19). С. 47-56.
24. Козачук Н. О. Перспективи застосування механізмів міжнародного торговельного права у відповідь на заборону імпорту української сільськогосподарської продукції у ЄС / Наталія Козачук // Український часопис міжнародного права, 2023. № 3. С. 32-39.
25. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник / К.: Знання, 2008. 406 с.
26. Козяр М. Особливості укладання зовнішньоекономічних контрактів // Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Вінниця: Редакційно-видавничий, 2021. С. 37.
27. Лаврова Ю. В. Економіка підприємства та маркетинг : конспект лекцій. Харків, 2012. URL: <http://buklib.net/books/37178/> (дата звернення: 30.03.2025).
28. Литвиненко А. О., Пархоменко Н. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Методичні рекомендації до виконання курсової роботи для студентів спеціальності 292» Міжнародні економічні відносини» першого (бакалаврського) рівня освітньої програми» Міжнародний бізнес», 2021.
29. Лісна І. С. Імплементація європейських правових норм у законодавство України //Актуальні проблеми права: теорія і практика, 2024. №. 48. С. 152-163.

30. Митні порушення на суму 17 млрд грн: підсумки перших 9 місяців 2024 року. URL: https://t-h-logistics.com/ua/news/customs_violations_17_billion_uah_2024 (дата звернення: 30.03.2025).
31. Миценко, В. О. Пріоритети розвитку вітчизняного експорту в умовах Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (на прикладі продукції АПК). – Кропивницький: ЦНТУ, 2024. 124 с.
32. Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. URL: <https://icac.org.ua/statystyka-ta-praktyka/statystyka> (дата звернення: 30.03.2025).
33. Мілаш В. С., Матвєєва А. В. Зовнішньоекономічна діяльність та зовнішньоекономічний контракт: проблеми законодавчого регулювання //Актуальні проблеми права: теорія і практика, 2024. №47. С. 181-195.
34. Наша історія. URL: <https://ukraine.arcelormittal.com/about/our-history> (дата звернення: 12.04.2025).
35. Никон О. О. Секція 11. Міжнародне право // Правовий дискурс, 2021. С. 181.
36. Орловська Ю. В., Дугінець Г. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / за ред. Ю. В. Орловської. Дніпропетровськ : АРТ-ПРЕС, 2010. 302 с.
37. Остапенко Ю. Зовнішньоекономічний контракт: особливості укладання // The Scientific Heritage, 2022. №. 104. С. 68-75.
38. Петрина В.Н. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності за законодавством України: проблеми визначення // Юридичний вісник, 2014. №5. С. 163-169.
39. Подцерковний О. П. и др. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчально-методичний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання), 2021.
40. Поєдинок В.В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2006. 288 с.

41. Сергієнко В. В., Горєв В. О. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності : конспект лекцій. Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. 230 с.
42. Скорук О. В. Облік і оподаткування зовнішньоекономічної діяльності: конспект лекцій. Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2023. 92 с.
43. Скрипник С., Процевят О., Воронова О. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2022. №38. С. 38-47.
44. Федунь Г. Д. С. Особливості регулювання національного розвитку франчайзингу; Features of regulation of national development of franchising // Економічний вісник Дніпровської політехніки; Экономический вестник Днепропетровской политехники; Economic Bulletin of Dnipro University of Technology, 2021.
45. Чемодурова А. Правове регулювання та його ефективність у сучасному світі. Підприємництво, господарство і право, 2020. № 4. С. 262–267.
46. Чернишов О. Ю. Навчально-методичний комплекс з дисципліни» Міжнародна підприємницька діяльність», 2022.
47. Шаргородська М. Правове регулювання зовнішньої економічної діяльності в Україні // Universum, 2024. №. 14. С. 159-166.
48. Щербина В. С., Боднар Т. В. Державний контракт (договір) у сфері оборонних закупівель. State contract (agreement) in the field of defense procurement, 2021.
49. Sokolova V. Transformation of the technical regulation system in the European Union //Pressing Problems of Public Administration, 2024. Т. 2. №. 65. С. 405-422.
50. Ukrainian exports increased by 13.4% to USD 41 billion in 2024. URL: <https://export.gov.ua/news/ukrainian-exports-increased-billion-in-2024> (дата звернення: 30.03.2025).