

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН І ПОЛІТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Полторак Христина Владиславівна
(студентка групи МЕ-7)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ТЕМУ

«Правила ІНКОТЕРМС: розвиток та гармонізація»
(представлена на здобуття освітнього ступеня "бакалавр"
спеціальність 292 "Міжнародні економічні відносини")

Допущено до
захисту протокол
№ _____ від

в.о. зав. кафедри міжнародних
відносин і політичного
менеджменту _____
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи:
д.е.н., доц. І.Л. Грабчук
(наукове звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент:
д.е.н., доц. І.В. Абрамова
(наукове звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС	5
1.1. Поняття, значення та сфера застосування Інкотермс	5
1.2. Історія розвитку та еволюція правил Інкотермс	11
1.3. Правовий статус Інкотермс у міжнародній торгівлі	14
Висновок до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС	21
2.1. Загальна характеристика Інкотермс 2020	21
2.2. Класифікація та аналіз базисних умов поставки	31
2.3. Новації та основні зміни в Інкотермс 2020 порівняно з попередніми редакціями	42
Висновок до розділу 2	48
РОЗДІЛ 3. ГАРМОНІЗАЦІЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	48
3.1. Вплив інтеграційних процесів на гармонізацію торговельних правил для українського бізнесу	49
3.2. Проблеми та перспективи входження України в європейський торговельний простір	61
Висновок до розділу 3	72
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76

ВСТУП

У світі глобалізованої економіки, де щоденно укладаються тисячі зовнішньоекономічних контрактів між підприємствами з різних країн, виникає об'єктивна потреба у створенні універсальних механізмів, які б забезпечували прозорість, передбачуваність і зрозумілість у регулюванні міжнародних торговельних операцій. Саме цю роль виконують Правила Інкотермс, які є міжнародно визнані стандарти, що регулюють умови поставки товарів у рамках зовнішньоекономічної діяльності.

Правила Інкотермс були вперше запроваджені Міжнародною торговою палатою у 1936 році з метою усунення розбіжностей у тлумаченні комерційних термінів, що використовуються в міжнародних контрактах. З того часу правила неодноразово переглядалися та вдосконалювалися, враховуючи динамічні зміни у сфері логістики, транспорту, митного законодавства, цифровізації торгівлі та нових викликів глобального ринку. Кожна нова редакція є результатом глибокого аналізу потреб бізнесу та прагнення гармонізувати торгові процедури у міжнародному масштабі.

Інкотермс мають універсальне значення, оскільки чітко визначають відповідальність сторін у контракті купівлі-продажу щодо транспортування товару, розподілу витрат, митного оформлення, страхування та ризиків, пов'язаних із перевезенням. Їхнє використання значно знижує ймовірність юридичних суперечок та непорозумінь між експортерами й імпортерами. У цьому контексті гармонізація правил є надзвичайно важливим аспектом: чим більше учасників торгівлі приймає єдині стандарти, тим ефективнішими стають міжнародні операції.

Актуальність теми полягає в тому, що сучасна міжнародна торгівля потребує постійного оновлення правових інструментів, які б відповідали економічним реаліям і технологічним змінам. Аналіз розвитку Інкотермс дозволяє не лише оцінити їхню еволюцію, а й зрозуміти, які чинники впливають на необхідність чергового оновлення, та яким чином ці зміни можуть покращити

умови для глобального бізнесу. Гармонізація комерційної термінології також виступає фундаментом для подальшої інтеграції національних економік у світову торгову систему.

Таким чином, вивчення історії, розвитку та гармонізації правил Інкотермс є важливим кроком до глибшого розуміння міжнародної торговельної практики, а також забезпечення ефективного та безпечного функціонування підприємств, що працюють на світовому ринку.

Метою **кваліфікаційної роботи** є комплексний аналіз правил Інкотермс в умовах розвитку та гармонізації торговельного законодавства.

В процесі дослідження поставлено виконання ряду **завдань**:

- дослідити поняття, значення та сфера застосування Інкотермс;
- вивчити історію розвитку та еволюція правил Інкотермс;
- проаналізувати правовий статус Інкотермс у міжнародній торгівлі;
- надати загальну характеристику Інкотермс 2020;
- навести класифікацію та зробити аналіз базисних умов поставки;
- дослідити новації та основні зміни в Інкотермс 2020 порівняно з попередніми редакціями;
- визначити вплив інтеграційних процесів на гармонізацію торговельних правил для українського бізнесу;
- окреслити проблеми та перспективи входження України в європейський торговельний простір.

Предметом даного дослідження є теоретичні та практичні аспекти розвитку та гармонізації правил Інкотермс.

Об'єктом дослідження виступають умови, які впливають на розвиток та гармонізацію правил Інкотермс.

У процесі дослідження економічних наслідків імпорту застосовувалися такі **методи**: метод теоретичного узагальнення застосовувався для вивчення сутності та основних принципів правил Інкотермс, їхньої ролі в регулюванні міжнародної торгівлі та гармонізації комерційних відносин. Методи класифікації та історичного аналізу були використані для систематизації редакцій Інкотермс,

а також для вивчення динаміки їх розвитку та змін, які відображали економічні та логістичні виклики у різні періоди. Методи аналізу та синтезу сприяли оцінці впливу використання Інкотермс на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств, зокрема у питаннях розподілу відповідальності, ризиків і витрат між контрагентами. Графічний метод дозволив візуалізувати етапи розвитку та взаємозв'язки між правилами Інкотермс і ключовими аспектами міжнародної логістики, а табличний метод допоміг впорядкувати дані щодо змін у змісті окремих термінів, порівняння редакцій та практичних особливостей їх застосування.

Структура кваліфікаційної роботи включає: вступ, три розділи з підрозділами, висновки, список використаних джерел, а також ілюстративний матеріал у вигляді таблиць і графіків, що дозволяє комплексно висвітлити тему розвитку та гармонізації правил Інкотермс.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС

1.1. Поняття, значення та сфера застосування Інкотермс

Інкотермс є міжнародними правилами, які визначають умови постачання товарів у зовнішньоекономічній діяльності та встановлюють чіткий розподіл відповідальності, витрат і ризиків між продавцем та покупцем під час перевезення товару від продавця до кінцевого місця призначення.

Отже, пропонується навести основні принципи Інкотермс (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1

Характеристика принципів Інкотермс

Принцип	Характеристика
Розподіл обов'язків	Визначає, хто з учасників (продавець або покупець) несе відповідальність за організацію транспортування, митне оформлення, страхування тощо.
Передача ризиків	Чітко встановлює момент, коли ризики (втрата або пошкодження товару) переходять від продавця до покупця.
Вартість і витрати	Вказує, хто сплачує транспортні витрати, мито, податки, страховку та інші супутні витрати.
Тип транспорту	Деякі терміни використовуються тільки для морських перевезень (наприклад, FOB, CIF), інші - для будь-якого виду транспорту (EXW, DDP, CIP тощо).
Місце доставки	Визначає конкретне місце, до якого продавець повинен доставити товар або де відбувається передача ризиків.
Митне оформлення	Описує, хто відповідає за експортне та імпортерне митне оформлення, а також за оплату відповідних зборів.
Обов'язок щодо страхування	У деяких термінах (наприклад, CIF, CIP) продавець зобов'язаний забезпечити страхування товару до певного рівня.
Формат стандарту	Інкотермс публікуються Міжнародною торговою палатою (МТП), актуальна версія - Інкотермс 2020.
Юридичне значення	Інкотермс не є законом, але мають юридичну силу, якщо включені до контракту купівлі-продажу.

Джерело: [1-2]

Основні принципи Інкотермс формують основу для розподілу відповідальності, витрат і ризиків між продавцем і покупцем у міжнародній торгівлі. Головна ідея цих правил полягає в чіткому визначенні зобов'язань сторін на різних етапах доставки товару. Одним із ключових принципів є розподіл обов'язків. Це означає, що кожен термін Інкотермс визначає, хто саме

(продавець чи покупець) відповідає за організацію транспортування, завантаження та розвантаження товару, митне оформлення, сплату податків, мит і зборів, що дозволяє уникнути непорозумінь і зменшує ризик конфліктів під час виконання контракту [3].

Ще один важливий принцип – це передача ризиків, адже Інкотермс чітко вказує, у який момент ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця. Це може статися, наприклад, у момент завантаження товару на транспортний засіб або після доставки до певного пункту. Завдяки цьому обидві сторони розуміють, хто несе відповідальність за товар на кожному етапі доставки.

Принцип вартості і витрат тісно пов'язаний з попередніми, так як Інкотермс визначають, хто сплачує за різні послуги – перевезення, страхування, пакування, мито. Таким чином, сторони можуть завчасно врахувати всі витрати у вартості контракту і уникнути додаткових фінансових зобов'язань у майбутньому.

Ще один аспект – тип транспорту, адже деякі терміни, як-от FOB, CFR, CIF, застосовуються виключно до морських перевезень. Інші, як EXW, FCA, DAP, DDP, можуть використовуватись для будь-якого виду транспорту, включно з мультимодальними перевезеннями, що дозволяє обрати оптимальний термін залежно від маршруту та виду транспорту.

Особливу увагу також слід звернути на місце доставки, адже Інкотермс вказує конкретне місце, де відбувається передача товару та ризиків. Це може бути склад продавця, порт відвантаження, транспортний хаб або пункт призначення. Чітке визначення цього місця є критично важливим для логістики. Окремо варто згадати митне оформлення, так як Інкотермс визначають, хто відповідальний за експортне митне оформлення і, якщо потрібно, за імпорتنе. У термінах DDP чи DAP продавець може брати на себе не лише оформлення, а й оплату всіх відповідних зборів у країні імпортера. Це значно полегшує процес для покупця, але збільшує зобов'язання продавця. У деяких термінах (як CIF чи CIP) також передбачено зобов'язання щодо страхування. Продавець повинен

забезпечити мінімальне страхове покриття до визначеного пункту, що принципово важливо для захисту інтересів покупця [4].

Важливо також пам'ятати, що Інкотермс - це не закони, а стандартизовані правила, розроблені Міжнародною торговою палатою, які не є обов'язковими, якщо не включені до умов контракту, але мають юридичну силу після їхнього зазначення в договорі. Сторони повинні прямо вказувати термін Інкотермс разом із версією, щоб уникнути непорозумінь.

Ці принципи дозволяють стандартизувати торгівлю на міжнародному рівні, знижують ризики і сприяють ефективному плануванню логістики, що особливо важливо в умовах глобальної економіки.

В табл. 1.2. наведено сферу застосування Інкотермс.

Таблиця 1.2

Характеристика сфери застосування Інкотермс

Сфера застосування	Характеристика
1	2
Міжнародна торгівля товарами	Визначення умов постачання товарів між продавцем і покупцем у зовнішньоекономічних контрактах.
Логістика та транспортування	Узгодження місця передачі товару, відповідальності за транспортування, витрат на доставку та ризиків, пов'язаних із переміщенням товару.
Митне оформлення	Розподіл обов'язків щодо оформлення експортних та імпорتنих митних процедур між сторонами договору.
Страховання вантажу	Визначення, хто відповідальний за страхування товару на різних етапах транспортування (наприклад, термін CIF вимагає страхування з боку продавця).
Контракти купівлі-продажу	Застосовується як частина комерційного договору для уточнення прав та обов'язків сторін під час постачання продукції.
Планування логістичних ланцюгів	Дає змогу компаніям ефективно планувати етапи доставки, відповідно до погоджених термінів та обов'язків.
Фінансові та бухгалтерські розрахунки	Використання умов Інкотермс для точного визначення, які витрати лягають на продавця чи покупця, що впливає на ціноутворення та фінансовий облік.

Продовження табл. 1.2

1	2
---	---

Туризм (опосередковано)	Може застосовуватись у разі імпорту обладнання, транспорту чи товарів, необхідних для організації туристичної діяльності (напр., кемпінгове спорядження, техніка тощо).
-------------------------	---

Джерело: [5-6]

Сфера застосування термінів Інкотермс охоплює широкий спектр діяльності у міжнародній торгівлі, логістиці, страхуванні, обліку та навіть у туризмі. Основна мета Інкотермс - забезпечити стандартизовані правила тлумачення торговельних термінів, які використовуються у зовнішньоекономічних контрактах між продавцем і покупцем. Зокрема, вони визначають умови постачання товару, момент переходу ризиків, відповідальності та витрат. У сфері логістики та транспортування Інкотермс сприяють узгодженню таких важливих елементів, як місце передачі товару, відповідальність за організацію транспортування, розподіл витрат на доставку і визначення того, хто несе ризики, пов'язані з переміщенням товару. Це дозволяє уникати непорозумінь між сторонами й забезпечує прозорість логістичних процесів.

У митному оформленні ці терміни відіграють ключову роль у розподілі обов'язків між сторонами договору. Залежно від умов, одна зі сторін відповідає за експортне або імпортне митне оформлення, підготовку необхідних документів, сплату зборів і проходження перевірок, що значно полегшує взаємодію з митними органами та зменшує ризик затримок. Щодо страхування вантажу, Інкотермс визначають, яка сторона відповідальна за страхування товару на певному етапі доставки, умова CIF передбачає, що продавець зобов'язаний забезпечити страхування вантажу до прибуття в порт призначення, що гарантує захист інтересів покупця у разі втрати чи пошкодження товару під час транспортування [7].

У контрактах купівлі-продажу Інкотермс виступають як частина комерційних угод, уточнюючи, хто за що відповідає під час постачання продукції, що дозволяє чітко регламентувати обов'язки сторін, уникнути конфліктів та забезпечити юридичну визначеність договору. У процесі

планування логістичних ланцюгів компанії використовують Інкотермс для координації етапів доставки, формування графіків, оптимізації витрат і ресурсів. Завдяки цьому бізнес може більш ефективно організовувати ланцюги постачання, дотримуватись термінів і знижувати логістичні ризики.

У фінансових та бухгалтерських розрахунках терміни Інкотермс дозволяють точно визначити, які витрати бере на себе продавець, а які - покупець. Це безпосередньо впливає на ціноутворення, податковий облік і розрахунок собівартості, а також забезпечує прозорість фінансової звітності компанії.

У сфері туризму терміни Інкотермс можуть застосовуватись опосередковано, наприклад, під час імпорту обладнання або транспортних засобів для організації туристичних послуг. Це може стосуватись кемпінгового спорядження, технічних засобів, мобільного житла тощо, необхідних для створення інфраструктури або обслуговування туристів [8].

В підсумку даного підрозділу пропонується визначити роль Інкотермс в міжнародній торгівлі (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Характеристика ролі Інкотермс в міжнародній торгівлі

Аспект	Роль Інкотермс
Призначення	Стандартизація умов поставки товарів у міжнародних контрактах купівлі-продажу.
Правовий статус	Не є обов'язковими - набирають юридичної сили лише при включенні до контракту між сторонами.
Класифікація	Поділяються на чотири групи: E (EXW), F (FCA, FAS, FOB), C (CPT, CIP, CFR, CIF), D (DAP, DPU, DDP).
Тип транспорту	Поділяються на: Універсальні (будь-який транспорт): EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP та Морський: FAS, FOB, CFR, CIF
Розподіл зобов'язань	Регулюють обов'язки продавця (A1–A10) і покупця (B1–B10): доставка, ризики, документи, витрати, страхування.
Перехід ризику	Визначають точку, де ризик переходить від продавця до покупця.

Продовження табл. 1.3	
Договір перевезення	Визначають, хто зобов'язаний укласти договір перевезення - продавець чи покупець.
Митне оформлення	Регулюють обов'язки щодо експорту/імпорту (експорт здебільшого - продавець; імпорт - покупець, окрім DDP).
Страховання	Деякі терміни (CIP, CIF) передбачають обов'язкове страхування продавцем до місця призначення.
Еволюція термінів	Інкотермс оновлюються (напр., у 2020 замінено DAT на DPU), щоб відповідати сучасним практикам торгівлі.
Гнучкість формулювання	Можливе додаткове уточнення термінів у контрактах (наприклад, EXW "завантажено") - впливає на розподіл ризиків.
Вибір терміна за ситуацією	Вибір терміна залежить від форми транспорту, рівня відповідальності та готовності сторін нести ризики.

Джерело: [9-10]

Аналіз таблиці дозволяє побачити основні характеристики кожного з термінів Інкотермс 2020, зокрема за ключовими критеріями: відповідальність сторін, місце доставки, розподіл витрат, оформлення митних процедур, вимоги до страхування та види транспорту, до яких застосовується конкретний термін.

Таким чином, Інкотермс дозволяє сторонам гнучко узгодити зобов'язання, відповідальність і витрати при міжнародній торгівлі, залежно від виду транспорту, рівня участі кожної зі сторін і рівня довіри між ними. Правильний вибір терміну дозволяє ефективно керувати логістикою, знижувати витрати та мінімізувати ризики в процесі зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Історія розвитку та еволюція правил Інкотермс

Історія розвитку та еволюція правил Інкотермс бере свій початок на початку XX століття як відповідь на потребу уніфікації умов міжнародної торгівлі. У той час, через відсутність єдиних стандартів, між продавцями і покупцями з різних країн часто виникали непорозуміння щодо відповідальності, витрат і ризиків при транспортуванні товарів. Для вирішення цих проблем у 1936 році Міжнародна торгова палата вперше оприлюднила правила Інкотермс, які

стали універсальним інструментом для тлумачення комерційних термінів у зовнішньоекономічних контрактах. Відтоді правила неодноразово оновлювалися відповідно до змін у глобальній торгівлі, технологіях, логістиці та правових вимогах. Кожна нова редакція Інкотермс - це результат аналізу практичного досвіду бізнесу й правового середовища, що відображає сучасні потреби учасників міжнародної торгівлі та сприяє зниженню правових і фінансових ризиків у договірних відносинах.

Історія розвитку правил Інкотермс наведена в табл. 1.4 та детально розписана по тексту внизу.

Таблиця 1.4

Історія розвитку правил Інкотермс

Рік	Редакція	Характеристика
1921	Розробка ідеї Інкотермс	Міжнародна торгова палата (МТП) вперше розробляє ідею створення єдиних торговельних термінів.
1923	Перші базисні терміни	Комітет з торговельних термінів МТП розробляє перші 6 термінів: FOB, FAS, FOT, FOR, CIF, C&F. Вони стали основою для майбутніх правил Інкотермс.
1936	Перше видання Інкотермс	МТП публікує першу редакцію правил Інкотермс, яка закладає міжнародний стандарт в умовах поставки товарів.
1953	Перше оновлення	Враховано зміни у міжнародній торгівлі після Другої світової війни.
1967	Друге оновлення	Подальше вдосконалення з урахуванням нових практик у торгівлі.
1976	Третє оновлення	Впроваджено уточнення термінів для поліпшення міжнародного використання.
1980	Четверте оновлення	Реакція на зростання обсягів контейнерних перевезень.
1990	П'яте оновлення	Включено нові логістичні підходи і способи транспортування.
2000	Шосте оновлення	Удосконалено формулювання та правила для зручності застосування.
2010	Сьоме оновлення – Інкотермс® 2010	Зменшено кількість термінів з 13 до 11. Введено два нові терміни (DAT і DAP), замінивши DAF, DES, DEQ, DDU. Враховано використання електронних документів та безпеку перевезень.
2020	Восьме оновлення – Інкотермс® 2020	Спрощене викладення, розширені пояснення, впроваджено горизонтальне представлення статей. Замість терміна DAT використовується новий термін DPU. Загальна кількість термінів залишається 11.

Джерело: [11-12]

Історія правил Інкотермс охоплює майже століття еволюції міжнародної торгівлі й є яскравим прикладом того, як стандарти можуть розвиватися у відповідь на глобальні виклики, зміну економічних реалій і потреби бізнесу. Початком цієї історії стало 1921 року, коли Міжнародна торгова палата вперше запропонувала ідею створення єдиних торговельних термінів. Це була реакція на хаос у міжнародній торгівлі, який виникав через відсутність узгоджених понять та термінів у контрактах між сторонами з різних країн.

У 1923 році Комітет з торговельних термінів при МТП за участі національних комітетів розробив перші шість базисів: FOB, FAS, FOT, FOR, CIF і C&F. Ці терміни стали основою для подальшої розробки повноцінних правил Інкотермс. Їх поява мала на меті уніфікувати тлумачення умов поставок товарів у світі, де на той час торгівля регулювалася виключно національними правовими системами, що часто призводило до конфліктів та непорозумінь між сторонами контракту.

У 1936 році було опубліковане перше офіційне видання правил Інкотермс. Воно стало визначальним кроком до глобальної гармонізації умов торгівлі. Відтоді ці правила неодноразово переглядалися, щоб відповідати змінним умовам світової економіки. Перше оновлення відбулося в 1953 році, коли світова торгівля почала відновлюватися після Другої світової війни. Подальші оновлення у 1967, 1976, 1980 і 1990 роках відображали розвиток транспортної інфраструктури, зростання контейнеризації та нові форми логістики.

Оновлення 2000 року ще більше уточнило правила і зробило їх зручнішими для користувачів. Особливо значущим став перегляд 2010 року, коли кількість базисних термінів скоротилася з 13 до 11. Це було зумовлено бажанням спростити використання правил і пристосувати їх до сучасних транспортних реалій. Вперше було введено два нових універсальних терміни DAT (поставка на терміналі) і DAP (поставка в місці), які замінили застарілі DAF, DES, DEQ та DDU. У цей період у правила також інтегрували питання електронного документообігу та підвищення безпеки транспортування вантажів.

Остання редакція – Інкотермс 2020 – вступила в дію 1 січня 2020 року. Вона була значно перероблена: поліпшено структуру викладення, зроблено її більш логічною та прозорою для користувачів. Було впроваджено так зване «горизонтальне» представлення правил, що дозволяє легко порівнювати однакові положення в різних термінах. Крім того, термін DAT замінено на DPU (Delivered at Place Unloaded / Поставка в місці з розвантаженням), що краще відображає суть операції та місце поставки товару, попри це, кількість термінів залишилася незмінною – 11.

Варто підкреслити, що правила Інкотермс ніколи не були статичними – їх адаптація до нових умов міжнародної торгівлі є їхньою ключовою перевагою. Вони не мають сили закону, але широко використовуються як стандартні умови контрактів, що значно полегшує укладання угод між компаніями з різних країн. Їх розуміння є необхідним не лише для експортерів та імпортерів, а й для юристів, логістів, страхових агентів та банків, які беруть участь у процесі міжнародної купівлі-продажу. Правила Інкотермс також служать орієнтиром при вирішенні спорів у міжнародній арбітражній практиці.

Таким чином, Інкотермс - це жива система, яка відображає зміни у світі, трансформацію бізнес-моделей, розвиток цифрових технологій і нові логістичні виклики. Їх історія - це приклад успішної глобальної стандартизації, яка продовжує вдосконалюватися і адаптуватися до реалій XXI століття.

1.3. Правовий статус Інкотермс у міжнародній торгівлі

Міжнародна торгівля є однією з ключових складових світової економіки. Її регулювання охоплює комплекс норм, правил, угод і стандартів, які забезпечують правову визначеність, стабільність та ефективність торговельних операцій між країнами. Метою цього регулювання є забезпечення справедливих умов конкуренції, сприяння торгівлі, усунення бар'єрів та вирішення торговельних спорів.

Регулювання здійснюється як на глобальному, так і на національному рівнях. На міжнародному рівні ключову роль відіграють багатосторонні угоди в межах Світової організації торгівлі (СОТ), а також регіональні угоди про зони вільної торгівлі чи митні союзи. Крім цього, важливу роль виконують спеціалізовані документи, такі як Митний кодекс, правила визначення походження товарів, стандарти безпеки, сертифікації та пакування, а також правила, що регламентують умови поставки Інкотермс.

Одним із найважливіших інструментів у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності є уніфікація умов постачання, що досягається через використання міжнародно визнаних нормативних документів. Їх застосування дозволяє уникнути правових колізій і непорозумінь між контрагентами з різних країн.

В таблиці 1.5 наведено перелік основних нормативних документів, які регулюють міжнародну торгівлю.

Таблиця 1.5

Характеристика нормативних документів для регулювання міжнародної торгівлі

Назва документа	Установа	Сфера регулювання
Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)	Світова організація торгівлі (СОТ)	Лібералізація міжнародної торгівлі, зниження тарифних та нетарифних бар'єрів
Угода про заснування Світової організації торгівлі	СОТ	Створення багатосторонньої торговельної системи, арбітраж торговельних спорів
Інкотермс (2020)	Міжнародна торговельна палата	Уніфікація умов постачання товарів, визначення зобов'язань сторін у контрактах
Киотська конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур	Всесвітня митна організація	Уніфікація митного оформлення, стандарти обробки вантажів
Угода про технічні бар'єри у торгівлі	СОТ	Гармонізація технічних регламентів і стандартів, недопущення дискримінації
Угода про санітарні та фітосанітарні заходи	СОТ	Регулювання санітарних та фітосанітарних норм у міжнародній торгівлі

Продовження табл. 1.5		
Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів	Організація Об'єднаних Націй (ООН)	Уніфікація правил укладення і виконання контрактів купівлі-продажу товарів
Угода про правила визначення походження товарів	COT	Визначення країни походження товару, що має значення для митних ставок і квот
Стандарти ISO (міжнародні стандарти)	Міжнародна організація зі стандартизації	Установлення єдиних стандартів якості, безпеки, екологічності тощо
Митний кодекс Європейського Союзу	Європейський Союз	Регламентація імпорту, експорту і транзиту товарів у межах ЄС

Джерело: [16-20]

Генеральна угода з тарифів і торгівлі була основною угодою, що забезпечувала міжнародне регулювання торгівлі протягом кількох десятиліть до створення COT в 1995 році. Вона була заснована в 1947 році з метою стимулювання вільної торгівлі та зниження бар'єрів у вигляді мит та квот. З моменту свого виникнення ГАТТ сприяла зниженню торгових обмежень між країнами, що мало на меті посилення міжнародної економічної взаємодії та сприяння розвитку світової економіки. Основною особливістю угоди було введення принципів "найбільшого сприяння" та "національного режиму", що забезпечували відсутність дискримінації між країнами при здійсненні торгових операцій. Ці принципи гарантували, що жодна країна не буде обмежувати доступ на свій ринок товарів з інших країн більше, ніж для своїх внутрішніх постачальників.

З 1995 року ГАТТ була частково замінена COT, яка розширила сферу діяльності, охопивши не тільки тарифи, а й інші аспекти міжнародної торгівлі, такі як правила, що регулюють інвестиції, послуги, а також інтелектуальну власність. COT продовжила функції ГАТТ, забезпечуючи їхню універсальність та включаючи нові елементи для глобального торгового середовища. Таким чином, ГАТТ залишається важливим документом в історії міжнародної торгівлі, але наразі його норми діють через більш комплексну структуру COT.

Що стосується Інкотермс, то це набір стандартних торгових термінів, розроблених Міжнародною торговою палатою, що регулюють умови поставок у міжнародній торгівлі. Вони допомагають сторонам уникати непорозумінь щодо зобов'язань, пов'язаних з транспортуванням і доставкою товарів. Відповідно до Інкотермс, покупець і продавець чітко визначають, хто несе відповідальність за транспортування, страхування, митні процедури та інші аспекти угоди. Оновлення правил Інкотермс у 2020 році включало важливі зміни, зокрема щодо правил страхування та перевезень, адаптуючи їх до сучасних вимог міжнародної торгівлі. Інкотермс є незамінним інструментом для юридичного забезпечення торгових угод, і його правильне застосування забезпечує прозорість і зменшує ризики у міжнародних угодах.

Крім того, до основних нормативних документів, що регулюють міжнародну торгівлю, слід віднести також Угоду про застосування статей VI, XVI та XXIII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (антидемпінгові заходи), яка передбачає заходи для боротьби з демпінговими практиками, що могли б негативно впливати на конкуренцію та торгові відносини між країнами. Проблеми демпінгу зазвичай виникають, коли країни експортують товари на ринки інших країн за цінами, які значно нижчі за вартість виробництва. Для запобігання такій ситуації країни-члени СОТ мають право вживати антидемпінгових заходів, таких як введення додаткових мит або обмежень.

Ще одним важливим документом є Угода про захист інтелектуальної власності, що була укладена в рамках СОТ. Вона забезпечує правову охорону товарних знаків, патентів, авторських прав та інших форм інтелектуальної власності, що мають велике значення для інноваційної діяльності в міжнародному бізнесі. Ця угода має за мету забезпечити відповідні механізми захисту інтелектуальної власності, що сприяє розвитку міжнародної торгівлі, особливо у таких сферах, як технології та культурні продукти.

Така сукупність міжнародних нормативних актів допомагає врегулювати різноманітні аспекти міжнародної торгівлі та мінімізувати юридичні та економічні ризики, що можуть виникати у зв'язку з міжнародною діяльністю.

Водночас їхнє застосування забезпечує більшу стабільність і передбачуваність торгових відносин між країнами, що є важливим фактором для розвитку глобальної економіки.

Правила Інкотермс займають важливе місце в системі джерел міжнародного торговельного права. Вони є частиною "м'якого" міжнародного права, що регулює умови поставки товарів у рамках міжнародної торгівлі. Хоча Інкотермс не є обов'язковими нормами міжнародного права, вони мають величезне значення для практичної реалізації торгових операцій, оскільки надають чітко визначені умови для обов'язків продавця та покупця при укладанні контрактів купівлі-продажу.

В табл. 1.6 пропонується сформулювати місце правил Інкотермс у системі міжнародного торговельного права.

Таблиця 1.6

Характеристика місця правил Інкотермс у системі міжнародного торговельного права

Рівень	Правовий інструмент	Характеристика та зв'язок з Інкотермс
1. Міжнародне публічне право	Світова організація торгівлі (СОТ), міжнародні конвенції (Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року – Віденська конвенція)	Встановлюють загальні принципи міжнародної торгівлі, прав та обов'язків держав і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Інкотермс використовуються як доповнення до цих норм на договірному рівні.
2. Міжнародне приватне право	Уніфіковані акти та принципи (Принципи УНІДРУА), колізійні норми	Визначають, яке національне право застосовується у спорах. Інкотермс можуть використовуватись у межах вибраного права як частина комерційного договору.
3. Комерційне право та практика	Правила Інкотермс (розроблені Міжнародною торговою палатою)	Не мають сили закону, але широко використовуються в практиці як стандартні умови постачання товарів. Набувають юридичної сили після включення до контракту між сторонами.
4. Національне право	Цивільні кодекси, закони про зовнішньоекономічну діяльність	Застосовуються у випадках, коли умови договору не охоплюють усі нюанси постачання. Якщо Інкотермс включені в договір, вони можуть переважати над загальними положеннями національного законодавства.

Продовження табл. 1.6		
5. Договірні відносини	Зовнішньоекономічні контракти між сторонами	Інкотермс застосовуються безпосередньо в комерційних угодах для регламентації умов постачання, переходу ризиків, відповідальності, страхування, митного оформлення тощо.

Джерело: [21-23]

Правила Інкотермс займають особливе місце в системі міжнародного торговельного права, оскільки вони не є міжнародним договором або обов'язковим нормативно-правовим актом, однак активно застосовуються в договірній практиці по всьому світу. Їх роль найкраще розглядати через ієрархічну структуру джерел правового регулювання міжнародної торгівлі, де кожен рівень має свою специфіку, а Інкотермс тісно переплітаються з багатьма з них.

На найвищому рівні функціонує міжнародне публічне право, яке охоплює угоди між державами, багатосторонні конвенції, акти Світової організації торгівлі та інші міжнародні нормативні документи. Одним із найважливіших прикладів тут є Віденська конвенція 1980 року, що встановлює загальні правила щодо укладання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Інкотермс у цьому контексті не суперечать таким документам, а навпаки, доповнюють їх, надаючи точні визначення умов поставки, відповідальності та моменту переходу ризиків. Вони гармонізують договірну практику у тих частинах, які Віденська конвенція залишає на розсуд сторін.

На рівні міжнародного приватного права діють колізійні норми та уніфіковані акти, зокрема Принципи міжнародних комерційних контрактів УНІДРУА, які допомагають вирішувати спори щодо застосовуваного права в транскордонних угодах. Тут Інкотермс функціонують як частина змісту договору, якщо сторони включили їх до тексту угоди. Вони не замінюють вибране матеріальне право, але значною мірою деталізують його практичну реалізацію. Особливу роль Інкотермс відіграють на рівні комерційного права та

практики, які були створені Міжнародною торговою палатою як зведення стандартів комерційної термінології для усунення непорозумінь між сторонами в міжнародній торгівлі.

Ще один рівень - національне законодавство, у країнах із розвинутою системою приватного права норми про зовнішньоекономічну діяльність часто передбачають можливість сторін використовувати міжнародні комерційні терміни, зокрема Інкотермс. Якщо ж такі умови не визначені, застосовуються норми національного законодавства. Але в разі включення до договору положень Інкотермс, вони можуть мати переважну силу над загальними нормами національного права, якщо ці норми диспозитивні.

На останньому рівні знаходяться безпосередні договірні відносини. Тут Інкотермс відіграють найпомітнішу роль, оскільки їх застосування повністю залежить від волі сторін. Якщо сторони чітко вказали в договорі використання певного терміна Інкотермс (FOB, CIF, DDP), це означає згоду дотримуватись усіх правил і наслідків, пов'язаних із цим терміном. Таким чином, Інкотермс стають частиною контракту і мають обов'язкову силу для його учасників [24].

Таким чином, хоча Інкотермс не є частиною обов'язкового міжнародного права, вони є важливою складовою практичної частини міжнародної торгівлі, зокрема для встановлення умов поставки товару. Вони допомагають стандартизувати угоди і знижувати юридичні ризики для учасників міжнародної торгівлі, що сприяє розвитку глобальної економіки.

Висновок до розділу 1

Правила Інкотермс виступають важливим інструментом упорядкування комерційних взаємин у сфері міжнародної торгівлі. Вони забезпечують чітку та адаптивну структуру розподілу відповідальності, витрат і ризиків між продавцем і покупцем, що сприяє більш ефективному плануванню логістичних операцій і зменшенню непорозумінь під час укладання зовнішньоекономічних контрактів. Залежно від виду транспорту, ступеня залучення сторін у процес доставки та

рівня взаємної довіри, Інкотермс дозволяють раціоналізувати витрати, мінімізувати ризики та підвищити правову визначеність у ділових угодах.

Слід підкреслити, що Інкотермс не є фіксованим набором правил – їх регулярне оновлення є відображенням постійних змін і тенденцій у глобальній торгівлі. Попри відсутність статусу міжнародного закону, ці правила широко визнаються та застосовуються як універсальний стандарт постачання товарів. Їх знання є критично важливим не лише для експортерів і імпортерів, а й для фахівців у сфері права, логістики, страхування й фінансів. Крім того, Інкотермс часто використовуються як база для врегулювання спорів у міжнародному арбітражі.

Хоча правила Інкотермс і не входять до складу обов'язкового міжнародного права, вони відіграють ключову роль у практичному регулюванні міжнародної торгівлі, зокрема при визначенні умов постачання товарів. Їх використання дозволяє уніфікувати комерційні угоди, мінімізувати юридичні непорозуміння між сторонами та знизити правові ризики, що в результаті сприяє стабільності й ефективному функціонуванню світової торговельної системи.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС

2.1. Загальна характеристика Інкотермс 2020

Актуальна версія, розроблена Міжнародною торговою палатою, набула чинності з 1 січня 2020 року й замінила попередню редакцію 2010 року. Головна мета Incoterms - чітко врегулювати процеси транспортування, розподілу витрат і ризиків між сторонами під час переміщення товарів між країнами. Вони допомагають знизити кількість суперечок, спрощують логістику та сприяють гармонізації міжнародної торгівлі.

У Incoterms 2020 правила поділяються на дві категорії, ті, що застосовуються до всіх видів транспорту (універсальні), та ті, що застосовуються винятково до морського транспорту. З 11 правил сім - EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP - підходять для будь-якого виду транспорту, включаючи автомобільний, залізничний, повітряний і комбінований. Чотири - FAS, FOB, CFR, CIF - призначені спеціально для морських та внутрішніх водних перевезень.

Основні особливості універсальних термінів Incoterms 2020:

- EXW (Ex Works) покладає мінімальну відповідальність на продавця, який лише надає товар на своєму складі. Усі витрати та ризики - на боці покупця.
- FCA (Free Carrier) передбачає, що продавець доставляє товар до перевізника у вказаному місці, виконуючи експортне митне оформлення. Далі ризики переходять до покупця.
- CPT (Carriage Paid To) і CIP (Carriage and Insurance Paid To) зобов'язують продавця організувати перевезення (а у випадку CIP — ще й страхування) до вказаного пункту.
- DAP, DPU та DDP (Delivered at Place, Delivered at Place Unloaded, Delivered Duty Paid) визначають максимально відповідального продавця, який повинен забезпечити доставку товару до місця призначення, іноді з розвантаженням (DPU) та митними платежами (DDP).

Щодо морських термінів, Incoterms 2020 враховують специфіку портових операцій:

- FAS (Free Alongside Ship) зобов'язує продавця доставити товар до причалу поруч із судном.
- FOB (Free on Board) - до моменту завантаження на борт.
- CFR і CIF передбачають, що продавець несе витрати на фрахт, а в разі CIF - ще й страхує вантаж.

Наступним пропонується навести основні зміни в Інкотермс 2020 (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Характеристика ключових змін в Інкотермс 2020

Зміна	Суть змін
Заміна терміну DAT на DPU	DAT (Delivered at Terminal) замінено на DPU (Delivered at Place Unloaded) - ширше поняття, дозволяє доставку в будь-яке місце, не лише термінал.
Уточнення страхового покриття	CIF: мінімальне покриття за Інститутськими умовами «С»; CIP: вимагається покриття типу «А» (всі ризики).
Зміни в структурі пунктів A/B та розподілі витрат	Статті A1/B1 стали загальними положеннями. Передача ризиків перенесена в A3/B3. Всі витрати чітко вказані у розділі A9/B9.
Безпека перевезень	Вимоги до безпеки уточнені у статтях A4 та A7, пов'язані витрати - у A9/B9.
Можливість власного транспорту	Власний транспорт дозволений продавцю або покупцю в умовах FCA, DAP, DPU, DDP (раніше передбачався тільки сторонній перевізник).
FCA та коносамент (Bill of Lading)	Продавець може отримати коносамент навіть при доставці на внутрішню точку, що важливо для акредитивів.
Оновлення дизайну та подачі правил	Кращі пояснення, діаграми, логічніша структура. Морські умови залишаються в кінці посібника.

Джерело: [25]

По-перше, термін DAT (Delivered at Terminal – доставлено на термінал) було замінено на новий термін DPU (Delivered at Place Unloaded – доставлено у визначене місце з вивантаженням). Це пов'язано з тим, що термін "термінал" мав занадто вузьке значення і міг спричинити непорозуміння. Новий термін DPU має ширше застосування, адже доставка з вивантаженням тепер може здійснюватися не лише на терміналі, а в будь-якому узгодженому місці, наприклад, складі,

порту, аеропорту чи на території покупця. Таким чином, зміна назви відображає реальні потреби сучасної логістики.

По-друге, уточнено вимоги до страхування при використанні умов CIF (Cost, Insurance and Freight – вартість, страхування і фрахт) та CIP (Carriage and Insurance Paid To – перевезення і страхування оплачені до). Для умови CIF зберігається попередній рівень страхового покриття – щонайменше рівень «С» згідно з Institute Cargo Clauses. Проте для умови CIP встановлено вищий стандарт – за замовчуванням вимагається страхування на рівні «А» (усі ризики), якщо інше не погоджено між сторонами. Це враховує підвищені ризики, пов'язані з новими умовами міжнародної торгівлі, і відповідає практиці у контрактах на поставки високовартісної продукції.

По-третє, змінено порядок викладення десяти стандартних пунктів (A1–A10 та B1–B10) у кожному правилі Інкотермс. У попередній редакції (2010 року) основні зобов'язання щодо платежу, доставки та переходу ризиків розміщувалися під пунктами A1/B1. У новій редакції ці аспекти перенесено у пункти A2/B2 та A3/B3. Тепер структура виглядає більш логічно: спочатку йдуть загальні положення, потім – умови поставки, переходу ризиків, транспортування, страхування, документи, митне оформлення, перевірка, пакування, розподіл витрат та повідомлення. Це зроблено для зменшення плутанини і покращення розуміння правил. До того ж, усі витрати, пов'язані з поставкою, тепер чітко вказані в окремому пункті A9/B9, що дозволяє уникнути непорозумінь у визначенні, хто за що платить.

По-четверте, у правилах Інкотермс 2020 було приділено більше уваги питанням безпеки транспортування. У сучасних умовах міжнародної торгівлі безпека вантажів та логістичних процесів є надзвичайно важливою. Тому нові правила чітко визначають обов'язки сторін щодо дотримання вимог безпеки у пунктах A4 (транспортування) та A7 (експортне/імпортне оформлення), а також передбачають покриття відповідних витрат у пунктах A9/B9.

По-п'яте, в новій редакції Інкотермс 2020 вперше було офіційно дозволено використання власного транспорту продавцем або покупцем для доставки

товару. У редакції 2010 року передбачалося, що доставку здійснює сторонній перевізник. Тепер правила визнають, що доставка може бути організована власними транспортними засобами сторін, наприклад, вантажівкою покупця або продавця. Це дозволено в умовах FCA, DAP, DPU та DDP. Виняток становлять умови групи C, де продавець зобов'язаний укласти договір перевезення. Таким чином, нові правила враховують практичні аспекти внутрішньої логістики підприємств.

По-шосте, були внесені зміни до умови FCA (Free Carrier – франко-перевізник), які дозволяють продавцеві отримати коносамент (Bill of Lading), навіть якщо товар передається перевізнику на суші, до того як вантаж буде завантажено на судно. Це особливо важливо у випадках, коли покупець використовує акредитив (Letter of Credit), що вимагає надання коносаменту з відміткою про завантаження. Без такого документа продавець не міг би виконати умови банку. Нова опція дозволяє перевізнику видати коносамент після завантаження, що дає більше гнучкості сторонам.

Сьоме нововведення стосується структури і дизайну самих правил Інкотермс 2020. Вони стали більш зручними для користувачів: додано пояснювальні примітки, покращено візуальне оформлення, включено нові діаграми. Умови, пов'язані з морськими перевезеннями, залишаються наприкінці посібника, оскільки все ще широко використовуються у торгівлі сировинними товарами.

В табл. 2.2 пропонується провести порівняльний аналіз правил Інкотермс в редакції 2020 та 2010 років.

Оновлена редакція правил Інкотермс 2020 містить низку важливих змін у порівнянні з попередньою редакцією 2010 року, які стосуються не лише змісту окремих термінів, але й загального підходу до структури та подання правил, що значно полегшує їх використання в практиці міжнародної та внутрішньої торгівлі.

Таблиця 2.2

Порівняльний аналіз правил Інкотермс в редакції 2020 та 2010 рр.

Категорія змін	Інкотермс 2010	Інкотермс 2020
Формат викладення	Постатейне пояснення кожного терміну окремо	Додано горизонтальний формат із порівняльним аналізом обов'язків за всіма термінами
Нумерація статей	Наприклад, «Поставка» - A4/B4; «Перехід ризиків» - A5/B5	«Поставка» - A2/B2; «Перехід ризиків» - A3/B3; «Страховання» - A5/B5
Стаття про витрати	Витрати розпорошені в межах окремих статей	Окрема стаття A9/B9 з повним переліком витрат
Рекомендації до термінів	«Рекомендації щодо застосування»	Заміна на «Пояснення для користувачів»
FCA + коносамент	Не передбачено варіанту з коносаментом	Можливість отримання коносаменту продавцем через перевізника покупця
Рівні страхування CIF / CIP	CIF і CIP - однаковий мінімальний рівень страхування	CIP – обов'язкове широке покриття (Institute Clause A); CIF - мінімальне покриття (Clause C)
Заміна терміну DAT на DPU	DAT - доставка на терміналі	DPU - доставка в будь-якому місці з розвантаженням
Власний транспорт	Лише через залучення перевізника	Дозволено використання власного транспорту однієї зі сторін (FCA, DAP, DPU, DDP)
Безпека перевезень	Загальні згадки в контексті ліцензій та дозволів	Чітко прописані обов'язки дотримання вимог безпеки (ст. A4, A7, A9)

Джерело: [13-14]

Перш за все, у редакції Інкотермс 2020 суттєво змінено формат презентації самих правил. Розробники ввели «горизонтальну» структуру, яка дозволяє бачити в одній статті всі 11 термінів з точки зору одного аспекту, наприклад, загальних обов'язків сторін (ст. A1/B1), що сприяє кращому розумінню відмінностей у зобов'язаннях продавця і покупця. Це інноваційне представлення доповнює традиційний підхід, коли кожному терміну присвячено окремий розділ. Такий формат дозволяє легко і швидко провести порівняння базисів поставки, що зменшує ризики неправильного вибору терміну.

Крім того, було переглянуто порядок викладення 10 основних статей у межах кожного терміну. Наприклад, стаття про поставку (A2/B2) та перехід ризиків (A3/B3) перемістилися вище у структурі. Така зміна зроблена для підвищення логічності викладу: тепер акценти розставлені відповідно до

фактичного порядку здійснення торгової операції. Також окремо виділено питання страхування (A5/B5), що дозволяє уникнути плутанини, яка була притаманна попередній редакції, де це питання розглядалося разом із перевезенням. У новій редакції правила Інкотермс 2020 також вводять повний перелік витрат (A9/B9), які несе кожна сторона залежно від обраного терміну. Це дає можливість відразу бачити всі фінансові зобов'язання сторін, що дуже зручно при складанні контракту. Оскільки ці витрати дублюються і в основних статтях конкретного терміну, це сприяє більшій прозорості умов поставки.

Ще одна важлива зміна – заміна рекомендацій щодо застосування, які були в редакції 2010 року, на пояснення для користувачів у 2020 році. Це більш розширений і зручний у використанні інструмент, який розкриває практичні аспекти застосування термінів, дає поради щодо правильного вибору та вказує на ключові відмінності між схожими умовами [13].

Зміни також торкнулися окремих термінів, у терміні FCA була додана опція, яка дозволяє покупцеві вимагати від свого перевізника видачу бортового коносаменту на користь продавця після завантаження товару на борт судна. Це особливо важливо у випадках, коли розрахунок за контрактом здійснюється за допомогою документарного акредитива, що вимагає подання такого коносаменту. Однак ця опція повинна використовуватися з обережністю, оскільки може виникати розрив між фактичною датою поставки та датою завантаження на судно, що впливає на порядок розрахунків.

Суттєві зміни відбулися також у сфері страхування, адже у редакції 2020 року для терміну CIP передбачене обов'язкове широке страхове покриття (покриття за умовами Institute Cargo Clauses (A)), тоді як для CIF залишено мінімальне страхування за умовами Institute Cargo Clauses (C). Це відповідає практичним потребам: CIF часто використовується у торгівлі сировиною, де мінімальне покриття є достатнім, тоді як CIP - більш універсальний і застосовується у випадках, де покупець очікує більших гарантій.

Ще одна помітна зміна – заміна терміну DAT на DPU, адже якщо раніше товар повинен був бути доставлений до конкретного терміналу, то нова редакція

дозволяє доставити його до будь-якого узгодженого місця з розвантаженням, не обмежуючись поняттям «терміналу». Це дає більшу гнучкість сторонам при організації поставок, особливо на внутрішніх ринках або в умовах складної логістики [14].

Також Інкотермс 2020 передбачає можливість використання власного транспорту сторін договору (FCA, DAP, DPU, DDP), без залучення сторонніх перевізників. Це визнання реальної практики, коли, наприклад, продавець сам доставляє товар покупцеві, особливо у межах однієї країни. Попередні редакції не містили такого прямого дозволу, що створювало непорозуміння.

Особливу увагу у новій редакції приділено питанням безпеки перевезень. Якщо раніше ці вимоги розглядалися лише опосередковано, то тепер вони прямо закріплені у відповідних статтях. Це відповідає сучасним реаліям, коли посилення вимог до безпеки, особливо при перевезенні небезпечних вантажів, є загальною тенденцією у світовій торгівлі [15].

Загалом, зміни в Інкотермс 2020 мають чітку мету - спростити використання правил, зробити їх зрозумілими для всіх учасників торгівлі, уніфікувати підходи та зменшити ризики правових непорозумінь. Водночас ці правила залишаються гнучкими: сторони мають право видозмінювати їх за домовленістю. Це дозволяє адаптувати стандартні положення до конкретних обставин контракту. Разом з тим, основна мета – уникнення конфліктів і неоднозначного тлумачення умов поставки – залишається незмінною. Таким чином, Інкотермс 2020 є логічним розвитком правил, які вже давно стали невід’ємною частиною світової торговельної практики.

Інкотермс 2020, які вступили в силу з 1 січня 2020 року, стали важливим етапом у регулюванні умов міжнародної торгівлі, що безпосередньо вплинули на зовнішньоекономічну діяльність України. Зміни, закладені в новій редакції, зокрема заміна терміну DAT на DPU, уточнення умов FCA, розширене застосування DAP та DDP, а також підвищена увага до мультимодальних перевезень, мали суттєвий вплив на динаміку як експорту, так і імпорту транспортних послуг України. У контексті тривалих геополітичних змін, воєнної

агресії з боку Росії, зміщення логістичних маршрутів та переорієнтації зовнішньої торгівлі на європейський ринок, адаптація до Інкотермс 2020 мала не лише технічний, а й стратегічний характер.

2.2. Класифікація та аналіз базисних умов поставки

Базисні умови поставки – це стандартизовані комерційні терміни, які регламентують розподіл витрат, ризиків та відповідальності між продавцем і покупцем у процесі постачання товарів. Основним міжнародним нормативом, який визначає такі умови, є правила Інкотермс що розробляються Міжнародною торговою палатою. Остання редакція Інкотермс 2020 містить 11 термінів, які умовно поділяються на чотири групи: E, F, C та D.

В табл. 2.3. наведена детальна класифікація цих базисних умов поставки.

Отож, пропонується навести детальний аналіз таблиці 2.3. Перша група умов поставки - це група E, де продавець несе мінімальні зобов'язання щодо транспортування товару.

EXW (Ex Works / Франко-завод) означає, що продавець виконує свої обов'язки, передаючи товар покупцеві на своєму складі чи іншому домовленому місці (завод, склад). Всі витрати і ризики по транспортуванню товару, митному оформленню та страхуванню покладаються на покупця. Покупець несе відповідальність за транспортування товару від місця передачі до кінцевого пункту призначення.

У групі F є три умови, які визначають відповідальність продавця за передачу товару перевізнику або в інше місце, визначене в контракті. Умови цієї групи містять більше обов'язків для продавця, порівняно з групою E.

Класифікація базисних умов поставки на основі Інкотермс 2020

Група	Термін (умова поставки)	Тип транспорту	Місце передачі ризиків	Витрати на транспортування	Характеристика
E	EXW (Ex Works / Франко-завод)	Будь-який	На території продавця	Покупець	Продавець надає товар на своєму складі; покупець самостійно організовує все транспортування, несе всі витрати й ризики.
F	FCA (Free Carrier / Франко-перевізник)	Будь-який	Умовне місце передачі перевізнику	Покупець	Продавець доставляє товар перевізнику або в інше місце, узгоджене сторонами. Продавець відповідає за експортне оформлення.
	FAS (Free Alongside Ship / Вільно вздовж борту судна)	Морський	Порт відвантаження (біля судна)	Покупець	Продавець доставляє товар до порту, але не завантажує на судно. Покупець організовує завантаження, перевезення і ризики.
	FOB (Free On Board / Вільно на борту)	Морський	Після завантаження на судно	Покупець	Продавець виконує поставку після завантаження товару на судно. Ризики і витрати переходять на покупця з моменту завантаження.
C	CFR (Cost and Freight / Вартість і фрахт)	Морський	Після завантаження на судно	Продавець (до порту призначення)	Продавець оплачує фрахт до порту, але ризики передаються після завантаження на судно.
	CIF (Cost, Insurance and Freight / Вартість, страхування і фрахт)	Морський	Після завантаження на судно	Продавець (транспортування + страхування)	Як і CFR, але продавець також повинен забезпечити мінімальне страхування вантажу.
	CPT (Carriage Paid To / Перевезення оплачено до)	Будь-який	Передача перевізнику	Продавець (до місця призначення)	Продавець несе витрати на перевезення до обумовленого місця, але ризики передаються раніше — при передачі перевізнику.
	CIP (Carriage and Insurance Paid To / Перевезення і страхування оплачено до)	Будь-який	Передача перевізнику	Продавець (перевезення + страхування)	Як і CPT, але з обов'язковим страхуванням на користь покупця.

Продовження табл. 2.3

D	DAP (Delivered at Place / Поставка в пункті призначення)	Будь-який	У пункті призначення, без розвантаження	Продавець	Продавець доставляє товар до погодженого місця, несе всі витрати й ризика до прибуття. Розвантаження - відповідальність покупця.
	DPU (Delivered at Place Unloaded / Поставка в пункті призначення з розвантаженням)	Будь-який	У пункті призначення, після розвантаження	Продавець	Єдина умова, де продавець відповідальний за розвантаження в пункті призначення.
	DDP (Delivered Duty Paid / Поставка з оплатою мита)	Будь-який	У погодженому місці, після всіх формальностей	Продавець	Продавець несе максимум відповідальності: доставка, розмитнення, сплата податків і мита. Покупець отримує готовий товар.

Джерело: [27]

FCA (Free Carrier / Франко-перевізник) передбачає, що продавець передає товар перевізнику в домовленому місці. Це може бути на складі продавця, на митному складі або в іншому визначеному місці. Продавець несе відповідальність за доставку товару до цього пункту, включаючи митне оформлення на експорт. Однак покупець несе всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару від цього місця до кінцевого пункту призначення.

FAS (Free Alongside Ship / Франко біля судна) означає, що продавець виконує поставку товару, коли він доставляє товар на причал поруч із судном, що знаходиться в порту відправлення. Продавець несе відповідальність за всі витрати до моменту, коли товар передається покупцеві або його представнику біля судна. Покупець бере на себе всі витрати і ризики, пов'язані з перевезенням товару після цієї передачі.

FOB (Free On Board / Франко на борту судна) передбачає, що продавець виконує поставку товару, коли товар проходить борт судна в порту відправлення. До цього моменту всі витрати й ризики несе продавець. Покупець, з іншого боку, бере на себе всі витрати і ризики після того, як товар буде завантажений на судно.

У групі С продавець несе витрати на транспортування товару до визначеного місця, але не бере на себе всі ризики, що виникають після того, як товар переданий перевізнику.

CFR (Cost and Freight / Вартість і фрахт) означає, що продавець несе витрати на транспортування товару до порту призначення, але ризик переходить до покупця, як тільки товар перетинає борт судна в порту відправлення. Продавець організовує фрахт, але не несе відповідальності за ризики під час транспортування.

CIF (Cost, Insurance and Freight / Вартість, страхування та фрахт) є схожим на CFR, але в додаток до вартості фрахту, продавець також бере на себе витрати на страхування товару до порту призначення. Як і в випадку з CFR, ризик переходить до покупця після того, як товар перетинає борт судна в порту відправлення.

CPT (Carriage Paid To / Платежі за перевезення до) передбачає, що продавець несе витрати на транспортування товару до визначеного місця призначення, але ризик переходить до покупця після передачі товару першому перевізнику. Продавець організовує і оплачує перевезення, але не несе відповідальності за товар після того, як він переданий перевізнику.

CIP (Carriage and Insurance Paid To / Платежі за перевезення та страхування до) схоже на CPT, але продавець також несе витрати на страхування товару під час транспортування до місця призначення. Покупець бере на себе ризики після передачі товару перевізнику.

У групі D продавець несе всі витрати та ризики до кінцевого місця призначення.

DAP (Delivered at Place / Поставка в місце призначення) означає, що продавець несе всі витрати на транспортування товару до визначеного місця, і ризики переходять до покупця лише після прибуття товару до цього місця.

DPU (Delivered at Place Unloaded / Поставка в місце призначення, розвантажено) передбачає, що продавець несе витрати на транспортування товару до місця призначення і також відповідає за розвантаження товару на місці. Ризик переходить до покупця після розвантаження товару.

DDP (Delivered Duty Paid / Поставка з оплатою митних зборів) є умовою, при якій продавець несе всі витрати та ризики до моменту доставки товару на вказане місце в країні покупця. Це включає не тільки витрати на транспортування, але й усі митні процедури та мита, що стосуються ввезення товару в країну покупця.

Кожна з цих умов поставки має специфічні переваги та обов'язки для обох сторін і вимагає чіткої домовленості між продавцем і покупцем щодо деталей угоди. Вибір правильної умови залежить від багатьох факторів, таких як тип товару, ринок, митні процедури і необхідність у страховці або транспорті.

Терміни EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU та DDP можуть бути використані для будь-якого виду транспорту. EXW (Ex Works) покладає мінімальну відповідальність на продавця – він лише зобов'язаний надати товар

у своєму приміщенні або іншому погодженому місці. Усі витрати, ризики та обов'язки з перевезення товару покладаються на покупця. Навіть експортне митне оформлення виконує покупець, що робить цей термін менш придатним для міжнародної торгівлі, але зручним для внутрішніх поставок. FCA (Free Carrier) надає більший баланс обов'язків. Продавець відповідає за доставку товару перевізнику, призначеному покупцем, у вказаному місці. Він також повинен оформити експорт. Це робить FCA одним із найгнучкіших термінів, зручним у випадках, коли покупець хоче контролювати основну частину транспортування, а продавець готовий брати участь лише до визначеного моменту.

CPT (Carriage Paid To) і CIP (Carriage and Insurance Paid To) вимагають від продавця організації перевезення до пункту призначення, однак ризик переходить на покупця у момент передачі товару першому перевізнику. Різниця між ними полягає в тому, що за CIP продавець також зобов'язаний укласти договір страхування. Це важливо для товарів із високим ризиком пошкодження або в разі транспортування в нестабільні регіони.

DAP (Delivered at Place) і DPU (Delivered at Place Unloaded) відносяться до термінів доставки, за яких продавець бере на себе максимальну відповідальність за транспортування. Для DAP товар доставляється до місця призначення, але не розвантажується. DPU - єдиний термін, що прямо зобов'язує продавця вивантажити товар. Це зручно для покупця, який не має засобів чи можливостей організувати розвантаження. Водночас продавець не оформлює імпорт. DDP (Delivered Duty Paid) передбачає максимальні обов'язки продавця - він відповідає за доставку, розмитнення на експорт і імпорт, а також несе всі витрати до моменту поставки товару покупцеві. Це найбільш вигідний варіант для покупця, але найризикованіший і витратний для продавця.

Для морського та внутрішнього водного транспорту призначені терміни FAS, FOB, CFR і CIF. Вони традиційно використовуються для навалювальних вантажів або контейнерних поставок через порти. FAS (Free Alongside Ship) передбачає доставку товару до порту, але не на судно. Ризики переходять до

покупця, коли товар розміщено поруч із судном. FOB (Free on Board) – більш глибока відповідальність продавця: він зобов'язаний доставити товар на борт судна.

CFR (Cost and Freight) і CIF (Cost, Insurance and Freight) покладають на продавця обов'язок з перевезення товару до порту призначення. Однак ризик переходить у порту відвантаження. Основна відмінність CIF - у включенні страхового зобов'язання продавця на користь покупця. Усі терміни, що передбачають експорт, зобов'язують продавця оформити відповідні митні процедури. Імпорт, навпаки, зазвичай залишається за покупцем – винятком є тільки DDP. Договір страхування вимагається лише для термінів CIP і CIF, що захищає покупця від ризиків під час транспортування.

В підсумку даного підрозділу пропонується виділити основні переваги та недоліки кожної з умов поставок для продавця та покупця (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Характеристика переваг та недоліків базисних умов поставок для
продавця та покупця

Умова поставки	Переваги для продавця	Недоліки для продавця	Переваги для покупця	Недоліки для покупця
EXW (Ex Works)	Мінімальні обов'язки, продавець не несе відповідальності за транспортування, митне оформлення чи страхування.	Втрата контролю над транспортуванням та ризиками після передачі товару.	Повний контроль над транспортуванням, знижені витрати на транспорт.	Високі витрати на транспортування, митне оформлення та страхування.
FCA (Free Carrier)	Продавець виконує лише обов'язки до передачі товару перевізнику	Ризик зростання витрат на транспортування після передачі товару.	Гнучкість у виборі перевізника та місця передачі товару.	Потрібно самому організовувати транспортування після передачі товару.
FAS (Free Alongside Ship)	Продавець не несе відповідальність за перевезення товару після того, як він доставлений біля судна.	Ризик виникнення непорозумінь щодо місця передачі товару.	Знижені витрати на транспортування та митне оформлення.	Покупець бере на себе усі витрати на перевезення та ризики після доставки товару на причал.

Продовження табл. 2.4

FOB (Free On Board)	Продавець несе витрати та ризики лише до моменту, коли товар проходить борт судна.	Втрата контролю після того, як товар переходить до покупця на борту судна.	Знижені витрати на транспортування, зокрема на митне оформлення.	Покупець несе ризики та витрати на транспортування
CFR (Cost and Freight)	Продавець несе витрати на транспортування товару до порту призначення.	Ризик пошкодження товару під час транспортування, після як він завантажений на судно.	Зниження витрат на транспортування, але з ризиками.	Покупець бере на себе ризик після того, як товар перетинає борт судна.
CIF (Cost, Insurance and Freight)	Продавець несе витрати на транспортування та страхування товару, знижує ризики для покупця.	Вища вартість транспортування та страхування.	Продавець бере на себе ризики, а покупець отримує застрахований товар.	Високі витрати для продавця, які можуть бути включені у вартість товару.
CPT (Carriage Paid To)	Продавець несе витрати на транспортування товару до місця призначення.	Продавець несе ризики, поки товар не переданий перевізнику.	Покупець не має турбуватися про організацію перевезення.	Ризики переходять до покупця, як товар передано перевізнику.
CIP (Carriage and Insurance Paid To)	Продавець несе витрати на транспортування та страхування до місця призначення.	Вищі витрати на страхування товару.	Покупець отримує товар застрахованим і без турбот щодо перевезення.	Продавець має вищі витрати на транспортування та страхування.
DAP (Delivered at Place)	Продавець несе витрати на транспортування до місця призначення, але не несе ризики після доставки	Продавець не може повністю контролювати доставку до кінцевого місця.	Покупець отримує товар в обумовленому місці без додаткових витрат на транспортування.	Покупець несе витрати на митне оформлення та розмитнення товару.
DPU (Delivered at Place Unloaded)	Продавець несе всі витрати на транспортування та розвантаження товару.	Вищі витрати на розвантаження та транспортування.	Покупець отримує товар без необхідності турбуватись про транспортування	Покупець несе ризики та витрати після доставки товару на місце.
DDP (Delivered Duty Paid)	Продавець несе всі витрати та ризики до кінцевого місця призначення	Високі витрати та складність у митному оформленні.	Покупець не несе додаткових витрат та ризиків на всіх етапах транспортування.	Покупець не має контролю над процесом транспортування та митними процедурами.

Джерело: зроблено автором

Аналіз таблиці 2.4. дозволяє глибше зрозуміти, як кожен тип інкотермс впливає на логістику, фінансові витрати і ризики, що виникають під час здійснення міжнародних торгівельних операцій.

Починаючи з умови EXW (Ex Works), продавець має мінімальні обов'язки, оскільки він лише готує товар до відвантаження в зазначеному місці. Це зменшує витрати продавця, але водночас він втрачає контроль над подальшим транспортуванням товару і не несе відповідальності за транспортування, митне оформлення чи страхування. Для покупця ж це дає змогу мати повний контроль над транспортуванням, але з іншого боку, виникає потреба в організації логістики і покритті витрат на транспортування, що збільшує загальну вартість.

Умова FCA (Free Carrier) є більш вигідною для продавця, оскільки він несе обов'язки лише до моменту передачі товару перевізнику, після чого покупець бере на себе всі ризики та витрати. Продавець має менші витрати на транспортування, але втрачає контроль над вантажем після його передачі. Для покупця ця умова є вигідною завдяки можливості вибору перевізника і місця передачі товару. Проте це може створити додаткові труднощі з організацією транспортування після передачі товару.

Умови FAS (Free Alongside Ship) та FOB (Free On Board) передбачають, що продавець несе витрати і ризики до моменту, коли товар доставляється до судна (для FAS) або переходить на борт судна (для FOB). Обидві умови дозволяють покупцю мати контроль над подальшим транспортуванням, але при цьому він несе ризики і витрати, що виникають після зазначених етапів. Продавець, в свою чергу, обмежує свої витрати та ризики після передачі товару покупцю, що може бути вигідно в разі великих партій товару, де транспортування і логістика займають значну частину витрат.

Умови CFR (Cost and Freight) та CIF (Cost, Insurance and Freight) передбачають, що продавець несе витрати на транспортування товару до порту призначення (CFR) або до порту з додатковим страхуванням товару (CIF). Продавець бере на себе витрати на транспортування і, в разі CIF, також страхує товар, що забезпечує додатковий захист для покупця. Однак для продавця ці

умови передбачають більші витрати на транспортування та страхування, які можуть бути включені у вартість товару. Покупець отримує додатковий захист від ризиків, але й має менший контроль над процесом транспортування.

Умови CPT (Carriage Paid To) та CIP (Carriage and Insurance Paid To) схожі на попередні умови, але в даному випадку продавець несе витрати на транспортування і страхування товару до визначеного місця призначення. Для продавця це означає більші витрати, а для покупця зменшується ризик втрати товару або пошкодження під час транспортування, оскільки продавець забезпечує страхування. Проте покупець не має повного контролю над процесом транспортування та страхування.

Умова DAP (Delivered at Place) передбачає, що продавець несе всі витрати на транспортування товару до місця призначення, але не бере на себе відповідальність за митне оформлення. Це зменшує витрати для покупця на транспортування, однак він все одно несе витрати на митне оформлення та розмитнення товару. Для продавця така умова вимагає високих витрат на транспортування, але при цьому він не несе відповідальності за митні процедури в країні покупця.

DPU (Delivered at Place Unloaded) є умовою, при якій продавець несе витрати не лише на транспортування, але й на розвантаження товару в місці призначення. Це дає покупцеві великий рівень зручності, оскільки йому не потрібно турбуватися про організацію транспортування та розвантаження товару. Проте для продавця це збільшує витрати на логістику, що може вплинути на ціну товару.

Остання умова DDP (Delivered Duty Paid) є найвигіднішою для покупця, оскільки продавець несе всі витрати та ризики до кінцевого місця призначення, включаючи митні платежі. Для покупця це означає, що він отримує товар без додаткових витрат і з мінімальними ризиками, однак для продавця це може бути досить складною та витратною умовою, оскільки він несе повну відповідальність за транспортування, митне оформлення і страхування товару.

Отже, кожна умова поставки має свої переваги та недоліки для обох сторін, і вибір конкретної умови залежить від обсягу угоди, ризиків, які готові взяти на себе сторони, та їхнього бажання контролювати процес транспортування.

2.3. Характеристика впливу Інкотермс 2020 на ринок транспортних послуг України

З урахуванням активної інтеграції України в міжнародні торговельно-економічні відносини, актуалізація Інкотермс 2020 вимагає адаптації вітчизняного ринку транспортних послуг до нових стандартів. Це створює як нові можливості для українських логістичних компаній, так і виклики, пов'язані з необхідністю модернізації правової бази, оптимізації процедур транспортування, підвищення рівня обізнаності учасників ринку щодо сучасних вимог міжнародного законодавства.

У цьому контексті особливої уваги набуває аналіз впливу Інкотермс 2020 на українську транспортну галузь, зокрема в аспекті зміни механізмів взаємодії між сторонами контракту, уточнення відповідальності за перевезення та страхування, а також трансформації моделей логістичного супроводу вантажів. Ці зміни в Інкотермс 2020 не є революційними, але мають суттєве значення для професіоналів у галузі міжнародної торгівлі. Правильне розуміння та застосування нових положень дозволяє уникати помилок, зменшити ризики та знизити витрати, пов'язані з логістикою та правовими спорами.

Також доцільно провести аналіз, як зміна Інкотермс в 2020 році вплинула на обсяги експорту та імпорту за різними видами транспорту. В табл. 2.5. наведена динаміка експорту транспортних послуг України.

Таблиця 2.5

Динаміка експорту транспортних послуг України за основними видами транспорту в період 2010-2024рр, млн. дол. США

Вид транспорту	2010	2012	2013	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Морський транспорт	1232	1241	1124	735	663	611	522	596	605	616	387	403	503
Пасажирський	4	5	5	0	0	0	6	0	0	0	0	0	0
Вантажний	48	38	54	14	32	43	28	37	35	43	32	26	19
Інший	1180	1198	1065	721	631	568	488	559	570	573	355	377	484
Повітряний транспорт	1176	1510	1334	855	883	1092	1221	1420	803	1047	423	389	503
Пасажирський	577	814	511	518	582	687	755	907	298	428	58	22	112
Вантажний	275	251	258	148	147	220	251	262	314	401	313	344	363
Інший	324	445	565	189	154	185	215	251	191	218	52	23	28
Залізничний транспорт	1455	1587	1615	751	561	581	539	501	406	462	305	353	354
Пасажирський	311	305	311	54	49	48	44	46	10	0	3	5	2
Вантажний	402	364	385	272	198	183	134	100	49	65	176	181	184
Інший	742	918	919	425	314	350	361	355	347	397	126	167	168
Автомобільний транспорт	253	452	475	248	239	274	304	338	338	414	865	706	802
Пасажирський	5	11	7	7	11	20	14	16	5	9	10	23	11
Вантажний	151	243	240	151	142	156	171	180	186	218	670	416	531
Інший	97	198	228	90	86	98	119	142	147	187	185	267	260
Інший транспорт	3647	3706	3716	2649	2927	3272	3229	3277	2789	2051	1792	1875	1892
Пасажирський	11	11	14	1	3	3	5	6	0	0	4	1	0
Вантажний	3416	3286	3353	2284	2653	3012	2981	3005	2462	1683	1522	1585	1550
трубопровідний транспорт	3358	3247	3336	2258	2631	2998	2960	2985	2443	1664	1487	1546	1545
Інший	220	409	349	364	271	257	243	266	327	368	266	289	342
Поштові послуги та послуги кур'єрського зв'язку	228	221	214	84	75	92	134	121	148	170	60	63	57

Джерело: [26]

Зміни, внесені до міжнародних правил Інкотермс 2020, торкнулися ключових аспектів організації міжнародної торгівлі, зокрема доставки товарів, розподілу ризиків, страхування та використання власного транспорту. Ці новації, хоча й не мали прямого впливу на загальні обсяги експорту транспортних послуг

України, усе ж позначилися на структурі та умовах експорту, особливо після 2020 року. Аналіз динаміки експорту транспортних послуг України у 2010–2024 роках свідчить про наявність певних змін, частково пов'язаних із новими положеннями Інкотермс 2020.

У морському транспорті загальний обсяг експорту зменшився з \$1232 млн у 2010 році до \$503 млн у 2024. Після різкого падіння у 2014–2015 роках (через анексію Криму та втрату морських портів), рівень послуг залишався нестабільним. Одним з нововведень Інкотермс 2020 є заміна терміну DAT на DPU, що дало можливість передбачати доставку не лише до терміналу, а й до будь-якого погодженого місця, де товар буде розвантажено. Це розширення трактування могло забезпечити більшу гнучкість при організації логістики, однак геополітичні ризики та блокування портів через війну в Україні знівеливали потенційні переваги цього правила.

Повітряний транспорт демонстрував зростання експорту до 2019 року (\$1420 млн), після чого спостерігалось різке зниження – до \$423 млн у 2022 та лише \$503 млн у 2024. Згідно з Інкотермс 2020, положення щодо страхування СІР передбачають обов'язкову наявність повного страхового покриття типу «А» (All Risks), що забезпечує більший захист продавця в разі транспортування високовартісної продукції. Це правило могло стимулювати більшу довіру до повітряних перевезень, однак пандемія COVID-19 та закриття авіапростору з 2022 року обмежили розвиток цього виду транспорту, зокрема пасажирських перевезень.

У залізничному транспорті також відбулося значне скорочення обсягів експорту: з \$1455 млн у 2010 році до \$354 млн у 2024. До 2013 року галузь утримувала високі показники, однак конфлікт на сході України, втрата частини залізничної інфраструктури та переорієнтація логістичних маршрутів спричинили падіння. Інкотермс 2020 передбачає можливість використання власного транспорту для доставки товару, зокрема в умовах FCA, DPU, DDP, що могло дати змогу українським перевізникам частково компенсувати втрати, організовуючи доставку залізницею на ближчі європейські хаби. Водночас

проблеми з транзитом через Росію та Білорусь залишаються стримуючим фактором.

Автомобільний транспорт демонструє позитивну динаміку, особливо в останні роки: з \$253 млн у 2010 році до \$802 млн у 2024. Найбільше зростання відбулося після 2020 року, що може частково пояснюватися гнучкістю, яку надали оновлення в Інкотермс 2020 щодо власного транспорту, а також уточненням правил щодо безпеки та страхування. Автотранспорт в умовах воєнного часу став одним з найбільш надійних і адаптивних способів перевезення товарів, зокрема в межах Європи. Крім того, деталізація положень про поділ витрат (статті A9/B9) дозволила чіткіше розмежовувати відповідальність сторін, що сприяло кращій організації логістичних процесів.

В сегменті “іншого транспорту”, що включає трубопровідний транспорт, спостерігалось поступове зниження обсягів: з \$3647 млн у 2010 році до \$1892 млн у 2024. Трубопровідні перевезення зазнали зменшення через скорочення експорту енергоносіїв, санкції, зменшення транзитного потенціалу через Росію. Хоча Інкотермс 2020 прямо не регламентують послуги трубопровідного транспорту, загальне удосконалення логістичних процедур, зокрема нові вимоги до безпеки та оформлення документів, позначилися на ефективності постачань.

Отже, зміни в Інкотермс 2020 мали скоріше структурний і процедурний характер, ніж прямий вплив на обсяги експорту транспортних послуг. Найбільше виграли ті сегменти, які були здатні адаптуватися до нових умов: автомобільні перевезення, частково повітряний транспорт до 2022 року. Умови щодо страхування, безпеки, поділу витрат і можливості використання власного транспорту виявилися корисними, проте зовнішні фактори, насамперед геополітичні, залишаються визначальними для українського ринку транспортних послуг.

Наступним доцільно проаналізувати вплив Інкотермс 2020 на динаміку імпорту транспортних послуг (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка імпорту транспортних послуг України за основними видами транспорту в період 2010-2024рр, млн. дол. США

Вид транспорту	2010	2012	2013	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Морський транспорт	965	796	799	402	417	443	577	826	838	1360	1262	1215	1455
Пасажирський	0	1	2	1	2	1	0	1	0	1	0	0	0
Вантажний	850	696	579	340	348	347	477	690	704	1128	1057	1033	1245
Інший	115	99	218	61	67	95	100	135	134	231	205	182	210
Повітряний транспорт	952	991	1191	625	659	743	775	854	374	644	276	228	353
Пасажирський	200	228	327	245	281	362	345	340	122	186	52	71	137
Вантажний	290	180	176	64	96	91	77	86	90	180	163	112	165
Інший	462	583	688	316	282	290	353	428	162	278	61	45	51
Залізничний транспорт	1487	1509	1431	484	422	495	532	470	345	429	290	404	417
Пасажирський	187	197	201	57	49	46	36	39	5	0	3	10	10
Вантажний	1062	916	879	277	237	292	334	291	234	249	196	241	242
Інший	238	396	351	150	136	157	162	140	106	180	91	153	165
Автомобільний транспорт	654	694	582	302	284	256	202	231	275	274	509	695	646
Пасажирський	5	6	7	4	4	6	7	10	5	5	16	26	16
Вантажний	597	590	474	256	236	209	141	158	194	177	372	494	427
Інший	52	98	101	42	44	41	54	63	76	92	121	175	203
Інший транспорт	21	43	22	128	145	162	133	116	60	71	116	173	206
Пасажирський	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вантажний	0	1	3	98	87	80	79	60	0	3	6	14	11
трубопровідний транспорт	0	1	3	98	87	80	79	60	0	1	0	0	3
Інший	21	42	19	30	58	82	54	56	60	68	110	159	195
Поштові послуги та послуги кур'єрського зв'язку	4	3	16	6	7	10	18	19	28	56	29	224	254

Джерело: [26]

Інкотермс 2020, хоч і не впливають прямо на обсяги імпорту, суттєво змінили логіку побудови міжнародних контрактів, зокрема у частині вибору виду транспорту, відповідальності за доставку та організації логістичних послуг. У контексті імпорту транспортних послуг в Україну ці зміни сприяли перерозподілу транспортних потоків, що добре простежується на прикладі статистики за період 2010–2024 років.

Морський транспорт протягом зазначеного періоду демонструє поступове зростання – з 965 млн дол. США у 2010 році до 1455 млн дол. у 2024-му. Особливо помітний стрибок відбувся після 2019 року. Однією з причин цього є те, що оновлені умови Інкотермс 2020 (зокрема, заміна терміну DAT на DPU – Delivered at Place Unloaded) дозволили гнучкіше погоджувати місце поставки товару. Крім того, широке використання умов DDP (Delivered Duty Paid), коли продавець несе витрати й ризики до моменту доставки товару покупцю, часто передбачає залучення морських перевізників зі сторони експортера, а отже – збільшення обсягів імпорту транспортних послуг в Україну.

Повітряний транспорт, після зростання у 2010–2013 роках, демонструє суттєве падіння з 2019 по 2023 роки (з 854 млн дол. до 228 млн), з незначним відновленням у 2024 році (353 млн). Це частково пояснюється пандемією COVID-19, однак також і впровадженням нових правил Інкотермс, що стимулювали використання мультимодальних схем доставки та зменшення ролі повітряного транспорту у регулярних поставках. При цьому на умовах EXW (Ex Works), коли покупець несе всю відповідальність за транспортування, покупці часто уникають дорогих авіап перевезень на користь комбінованих маршрутів.

Залізничний транспорт демонструє стабільне зниження після 2013 року (з 1431 млн до 417 млн дол. у 2024 році), незважаючи на певні коливання. Це частково обумовлено зміною транспортної географії: через війну зменшилась роль транзиту через Росію, а використання терміну FCA (Free Carrier), поширеного для залізничного транспорту, обмежило зацікавленість імпортерів у використанні цього виду доставки на далекій відстані.

Автомобільний транспорт зберіг стабільну динаміку до 2019 року, однак з 2020 року спостерігається різке зростання – з 275 млн дол. у 2020 до 646 млн у 2024. Інкотермс 2020 сприяли цьому через спрощення умов щодо доставки в межах Європи – зокрема, за умовами DAP або DPU. З огляду на війну та зменшення ролі портів, автомобільні перевезення стали основним варіантом для коротко- та середньодистанційного імпорту.

У категорії "Інший транспорт", яка включає переважно трубопровідні послуги, імпорт у 2020 році практично припинився (0 млн дол.), що зумовлено як геополітичними чинниками (втрата доступу до трубопроводів РФ), так і тим, що умови постачання на зразок CIF або DDP стали менш придатними для таких поставок. Проте вже у 2023–2024 роках з'явилися незначні обсяги (до 206 млн дол.), ймовірно за рахунок альтернативних постачальників.

Особливо показовою є категорія поштових та кур'єрських послуг – імпорт тут зріс з 28 млн дол. у 2020 до 254 млн у 2024. Це є прямим наслідком зростання електронної комерції та переходу на умови поставки DDP, де імпортер отримує товар без додаткових митних процедур. Інкотермс 2020 сприяли цьому процесу, закріпивши більшу гнучкість у визначенні місця доставки та обов'язків сторін.

Таким чином, впровадження Інкотермс 2020 створило умови для збільшення ролі морського, автомобільного транспорту та поштово-кур'єрських послуг в імпорті, тоді як повітряний, залізничний і трубопровідний транспорт скоротили частку через меншу відповідність новим умовам контрактів та зовнішньополітичні обмеження.

У сфері експорту транспортних послуг Україна демонструвала як зростання, так і падіння залежно від виду транспорту. Морський транспорт, який у 2022 році забезпечив лише 387 млн доларів доходу, у 2023 році зріс до 403 млн, а у 2024 - вже до 503 млн доларів. Таке зростання частково пов'язане з тим, що умови DPU (доставка з розвантаженням у визначеному місці), які прийшли на заміну DAT, стимулювали розвиток морських перевезень, де відповідальність продавця продовжується до моменту повного завершення доставки. Збільшення експорту автомобільного транспорту - з 706 млн доларів у 2023 році до 802 млн у 2024 році - пояснюється поширенням використання умов FCA, DAP і DDP, особливо у торгівлі з країнами Європейського Союзу, де розвинена наземна логістика. Водночас експорт поштово-кур'єрських послуг, хоча й менший за обсягами, зріс у період після 2020 року через розвиток електронної комерції та зростання популярності доставки «до дверей» за умовами DDP. Проте не всі сектори демонстрували позитивну динаміку. Повітряний транспорт, зокрема

пасажирські перевезення, продовжував втрачати позиції через пандемію, воєнні ризики й високу вартість авіаперевезень, які не завжди відповідають новим моделям розподілу відповідальності. Аналогічна ситуація склалася з залізничними перевезеннями, які, хоча й частково відновилися у 2023–2024 роках, залишаються обмеженими внаслідок зруйнованої інфраструктури та втрати традиційних маршрутів на схід.

Що стосується імпорту транспортних послуг, то вплив Інкотермс 2020 також відчутно проявився. Найбільше зростання спостерігалось в сегменті морських перевезень: із 838 млн доларів у 2020 році до 1455 млн у 2024 році. Це пояснюється тим, що умови CIF, DAP та DPU передбачають відповідальність продавця за доставку товарів морем до українських портів, а також частіше включають у вартість контракту і транспортні послуги. Значне зростання демонстрували і автомобільні перевезення: у 2020 році - 275 млн доларів, у 2023 - 695 млн, а у 2024 - 646 млн. В умовах блокування портів, автомобільний транспорт став критично важливим, а гнучкість умов DAP і DDP зробила його пріоритетним у контрактах із європейськими контрагентами. Ще одним прикладом є розвиток поштово-кур'єрських послуг, які зросли з 28 млн доларів у 2020 році до 254 млн у 2024 році. Це зумовлено розширенням електронної торгівлі та активним використанням DDP, коли відповідальність за доставку до споживача повністю лягає на продавця.

Водночас спостерігалось зниження імпорту залізничних транспортних послуг, які з 345 млн доларів у 2020 році зросли лише до 417 млн у 2024 році, що пов'язано як із порушенням логістичних маршрутів, так і з меншою затребуваністю цього виду транспорту в нових умовах. Повітряний транспорт, попри певне відновлення у 2024 році до 353 млн доларів, усе ще не повернувся до рівнів попереднього десятиліття через зростання витрат, обмежений повітряний простір і знижену довіру до безпеки перевезень у зоні конфлікту.

У ширшому контексті, вплив Інкотермс 2020 проявився в географічній та структурній переорієнтації української зовнішньої торгівлі. Зменшення ролі Росії як транзитної держави та закриття східних логістичних маршрутів сприяли

збільшенню частки морських та автомобільних перевезень. Мультиmodalність стала ключовим напрямом розвитку, що відповідає духу Інкотермс 2020, які заохочують використання гнучких логістичних рішень. Водночас ускладнилася контрактна практика: українським підприємствам довелося адаптуватися до більш деталізованих умов договорів, глибше вивчати логістику, митні процедури та страхування ризиків.

Загалом, оновлення Інкотермс стало каталізатором змін у системі зовнішньої торгівлі України. Воно стимулювало перехід до більш сучасної, цифровізованої та орієнтованої на кінцевого споживача логістики. Для українських перевізників і логістичних операторів це означає нові можливості, але й потребу у високій гнучкості, професійності та технологічній адаптації. В умовах інтеграції України до європейського ринку, вплив Інкотермс 2020 тільки зростатиме, підвищуючи вимоги до якості логістичних послуг і конкурентоспроможності учасників зовнішньої торгівлі.

Висновок до розділу 2

Редакція Інкотермс 2020 відіграла значну роль у модернізації міжнародної торгівлі, адаптуючи правила до актуальних змін у логістичних процесах, активного розвитку цифрових технологій та зростання впливу кур'єрських та експрес-служб доставки. Водночас традиційні види транспорту, зокрема повітряний, залізничний і трубопровідний, дещо втратили свої позиції через складнощі в адаптації до нових умов договірних відносин і вплив глобальних геополітичних змін.

Базисні умови постачання, викладені у правилах Інкотермс, становлять уніфіковану термінологію, яка визначає порядок розподілу ризиків, витрат та відповідальності між сторонами в міжнародних комерційних операціях. Чинна версія – Інкотермс 2020 включає 11 торговельних термінів, об'єднаних у чотири групи: E, F, C та D. Їх застосування не лише спрощує процес укладання

зовнішньоекономічних угод, а й забезпечує узгодженість і передбачуваність у міжнародній торговельній практиці.

У цілому, впровадження оновлених положень Інкотермс стало поштовхом до трансформації системи зовнішньої торгівлі України. Воно сприяло переходу до більш інноваційної, цифрової та клієнтоорієнтованої моделі логістики. Для вітчизняних транспортних і логістичних компаній це відкриває нові перспективи, водночас вимагаючи підвищеної гнучкості, професійної підготовки та здатності адаптуватися до сучасних технологій. З огляду на поступову інтеграцію України до європейського економічного простору, значущість Інкотермс 2020 лише зростатиме, посилюючи вимоги до якості логістичних процесів і конкурентоспроможності українських учасників міжнародної торгівлі.

РОЗДІЛ 3. ГАРМОНІЗАЦІЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

3.1. Вплив інтеграційних процесів на гармонізацію торговельних правил для українського бізнесу

Інтеграційні процеси ЄС мають значний вплив на трансформацію економічного середовища в країнах, які прагнуть до тіснішої співпраці або інтеграції з ЄС, зокрема на Україну. Одним із ключових аспектів цього впливу є гармонізація торговельних правил, що безпосередньо стосується українського бізнесу. Цей процес полягає у приведенні національного законодавства, регуляторної бази, стандартів та технічних норм у відповідність до європейських вимог, які діють у межах внутрішнього ринку ЄС.

Гармонізація торговельних правил є невід'ємною частиною виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (DCFTA). Для українського бізнесу це означає необхідність адаптації до чітких вимог ЄС у сфері якості продукції, санітарних і фітосанітарних норм, процедур сертифікації, митного оформлення, захисту прав інтелектуальної власності, державної допомоги та конкурентної політики. З одного боку, це ускладнює ведення бізнесу, оскільки підприємства змушені проходити додаткові етапи сертифікації, оновлювати технології, змінювати підходи до управління якістю. Проте з іншого - відкриває нові перспективи для експорту, зменшує технічні бар'єри у торгівлі з країнами ЄС і дозволяє українському бізнесу ставати повноцінним учасником європейського ринку.

Після того, як Україна обрала курс на інтеграцію з ЄС, відбулася низка змін у її зовнішньоторговельній політиці (рис. 3.1)

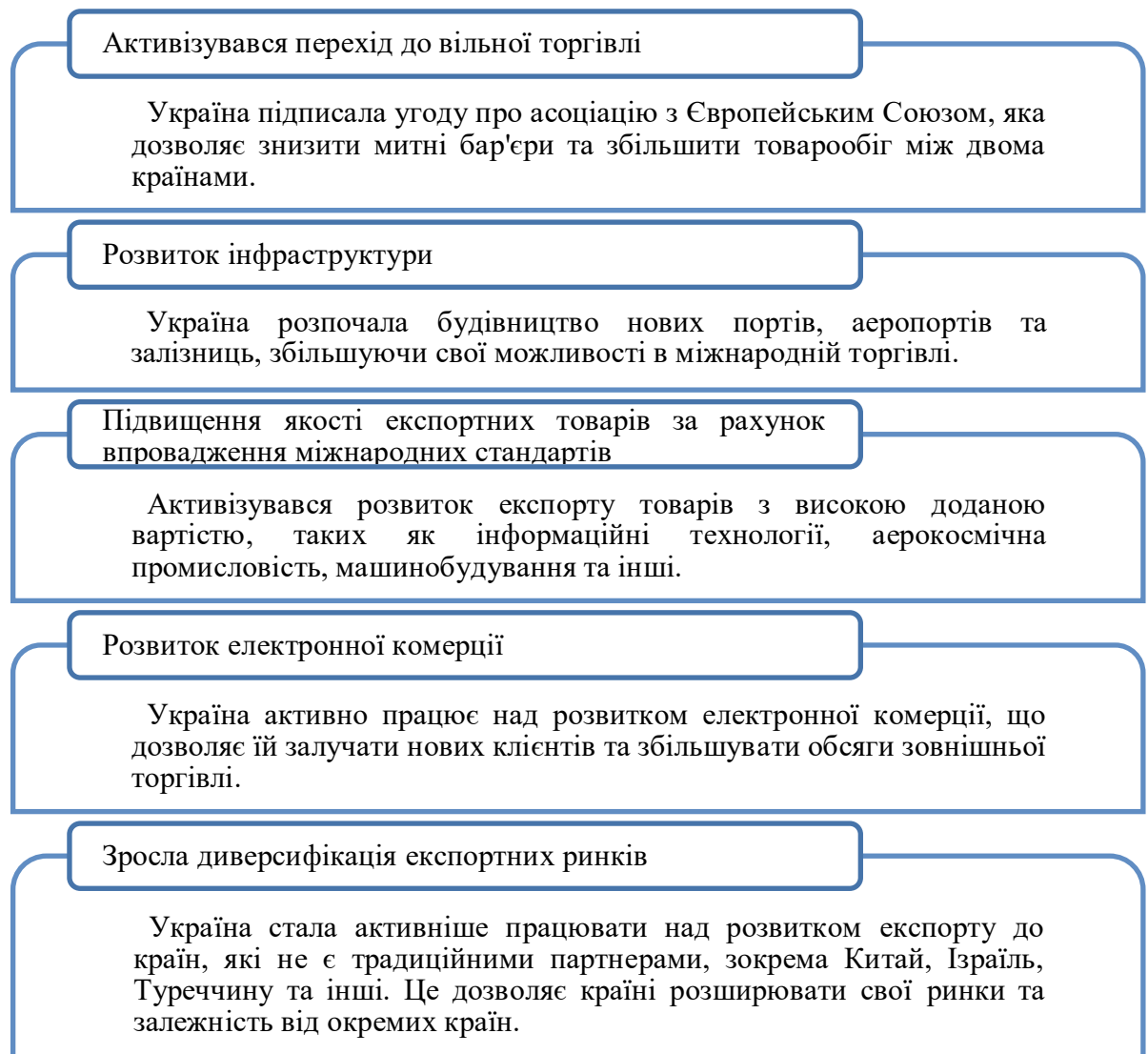


Рис. 3.1. Зміни в зовнішньоторговельній політиці України, які пов'язанні з інтеграцією з ЄС

Джерело: створено автором

Інтеграція України з ЄС стала одним із ключових чинників трансформації зовнішньоторговельної політики держави. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС, яка передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (DCFTA), стало поштовхом до кардинальних змін у регуляторному, інституційному та інфраструктурному середовищі, що безпосередньо впливає на зовнішню торгівлю.

Однією з найважливіших змін стало активне просування України до режиму вільної торгівлі, так як моменту підписання угоди про асоціацію з ЄС

були скасовані або значно знижені митні тарифи на більшість товарів, що експортуються до країн Євросоюзу. Це не лише зменшило вартість української продукції на європейському ринку, а й забезпечило значне зростання товарообігу між Україною та країнами ЄС. Крім того, українські підприємства отримали доступ до великого споживчого ринку з високою платоспроможністю, що створює умови для розширення виробництва, модернізації виробничих процесів та поліпшення якості продукції.

У контексті розширення торгівлі особливу увагу було приділено розвитку інфраструктури, так як Україна розпочала реалізацію масштабних проєктів з модернізації транспортної логістики, включаючи будівництво та реконструкцію морських портів, аеропортів, автомобільних доріг і залізничних сполучень. Це дозволяє не лише підвищити ефективність переміщення товарів як усередині країни, так і на міжнародному рівні, а й створює кращі умови для залучення інвесторів і включення України у глобальні ланцюги постачання.

Важливим кроком у зовнішньоторговельній політиці стало підвищення якості експортної продукції. У рамках інтеграції з ЄС Україна активно впроваджує міжнародні стандарти якості та безпеки, адаптуючи технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні норми до європейських. Такий підхід дозволяє українським товарам безперешкодно проходити митний контроль у країнах ЄС та конкурувати з європейськими аналогами. Крім того, держава стимулює експорт продукції з високою доданою вартістю, зокрема в таких сферах, як інформаційні технології, аерокосмічна промисловість, машинобудування, агропромисловий комплекс та фармацевтика. Така зміна структури експорту дозволяє збільшувати валютні надходження та сприяє переходу до інноваційного типу розвитку економіки.

Ще однією суттєвою зміною стало активне впровадження електронної комерції, адже українські компанії все більше використовують цифрові платформи для здійснення зовнішньоторговельних операцій, що дозволяє скоротити транзакційні витрати, підвищити швидкість обробки замовлень і залучити нових клієнтів на зовнішніх ринках. Електронна комерція відкриває

можливості для малого та середнього бізнесу, який раніше не мав ресурсів для участі у міжнародній торгівлі, а також сприяє глобальній присутності українських товарів і послуг.

Не менш важливим чинником стала диверсифікація експортних ринків, адже Україна зосередила зусилля не лише на зміцненні позицій на ринку ЄС, а й на налагодженні торговельних зв'язків із новими, нетрадиційними партнерами. Зокрема, відбулося розширення співпраці з Китаєм, Ізраїлем, Туреччиною, країнами Близького Сходу, Африки та Південно-Східної Азії. Така стратегія дозволяє зменшити залежність від окремих ринків, мінімізувати ризики, пов'язані з політичною або економічною нестабільністю, та забезпечити більш стабільний розвиток українського експорту.

Отже, ключові зміни у зовнішньоторговельній політиці України, зумовлені інтеграцією з ЄС, охоплюють широкий спектр напрямів – від зниження митних бар'єрів і розвитку інфраструктури до технологічної модернізації та розширення географії експорту. Ці процеси формують нову модель зовнішньоекономічної діяльності України, яка базується на відкритості, конкурентоспроможності, орієнтації на високі стандарти та диверсифіковані партнерські відносини.

Інтеграційні процеси також стимулюють українські підприємства до модернізації виробництва, впровадження сучасних стандартів екологічної безпеки, соціальної відповідальності та корпоративного управління. Така трансформація не лише полегшує доступ до ринку ЄС, а й підвищує конкурентоспроможність українських товарів та послуг на глобальному ринку. Крім того, у результаті гармонізації правових та інституційних механізмів бізнес отримує більше прозорості, зменшуються ризики адміністративного тиску та корупції.

Варто також зазначити, що інтеграційні процеси передбачають активну участь українського бізнесу у загальноєвропейських економічних мережах, кластерах і ланцюгах доданої вартості, що сприяє підвищенню рівня технологічного розвитку, зміцненню партнерських зв'язків з європейськими компаніями та залученню інвестицій.

На рис. 3.2. наведено динаміку зовнішньої торгівлі України.

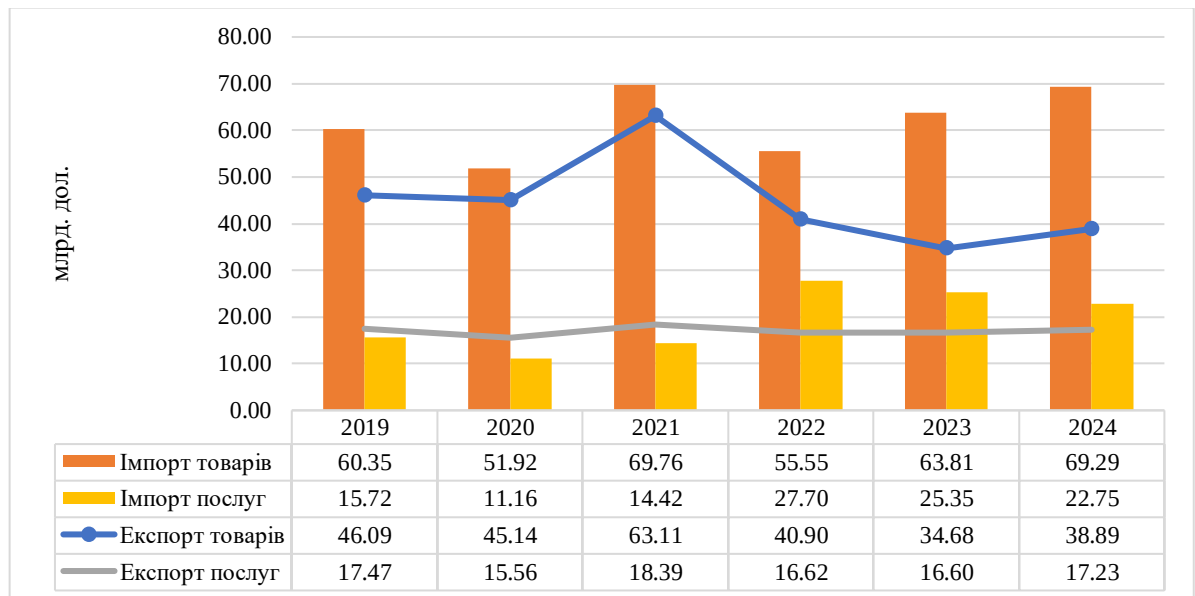


Рис. 3.2. Динаміка зовнішньої торгівлі України в період 2019-2024 рр., млрд. дол. США

Джерело: [28]

Отож, в 2019–2024 рр зовнішня торгівля України зазнала помітних змін, зумовлених як глобальними економічними процесами, так і внутрішньополітичними та безпековими чинниками. Особливо критичним періодом був 2022 р., коли розпочалось повномасштабне вторгнення, що власне частково зупинило міжнародні логістичні ланцюги та призвело до ускладнень зовнішньої торгівлі як морем так і сушою. Узагальнюючи, можна зазначити, що починаючи з 2022 року Україна зіткнулася з помітним торговельним дисбалансом, коли обсяги імпорту істотно перевищують експорт, особливо у сфері товарообігу. Така ситуація створює додатковий тиск на платіжний баланс країни. Водночас цей дисбаланс частково врівноважується за рахунок експорту послуг та зовнішніх надходжень - зокрема гуманітарної допомоги, грошових переказів і міжнародних грантів.

Наступним пропонується визначити динаміку зміни частки ЄС в Українському експорті та імпорті (рис. 3.3).

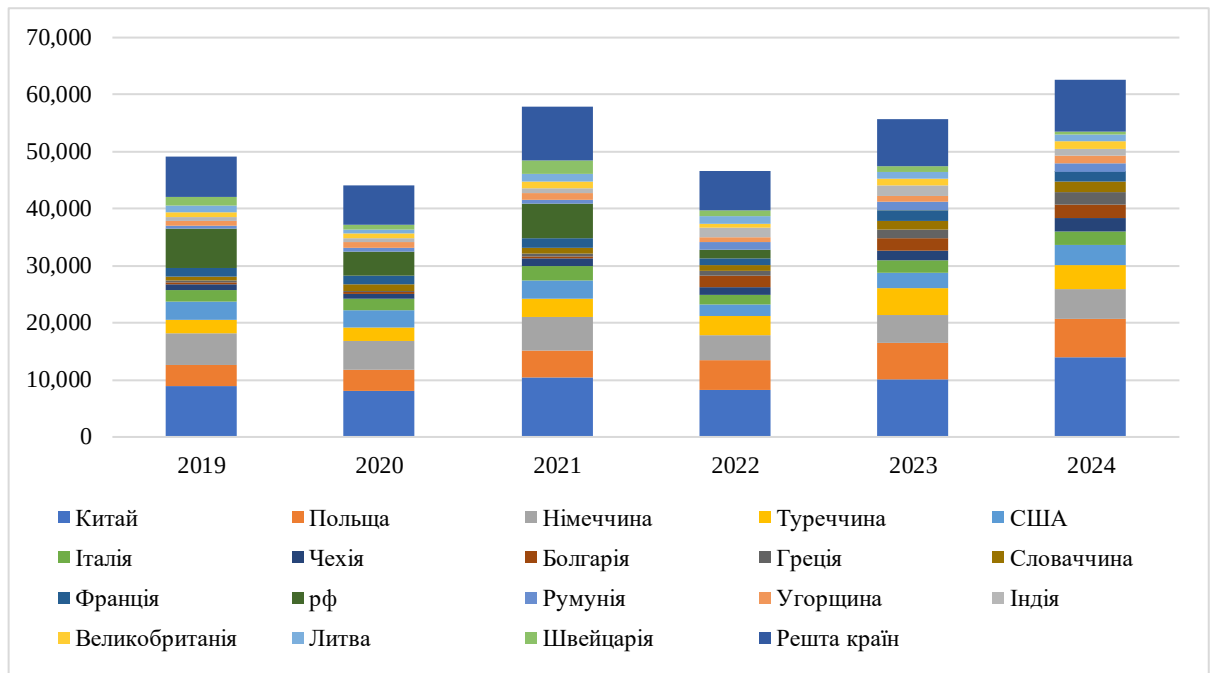


Рис. 3.3. Динаміка частки країн-членів ЄС в імпорті товарів України в період 2019-2024 рр., млрд. дол. США

Джерело: [28]

На основі аналізу рис. 3.3 видно, що відбулось значне пожвавлення зафіксовано також у співпраці з Польщею, яка в умовах війни стала одним із провідних торговельних партнерів – обсяг імпорту з цієї країни сягнув 6,8 млрд доларів у 2024 році порівняно з 3,7 млрд у 2019. Позитивну динаміку демонструє й імпорт з інших європейських країн – Болгарії, Греції, Словаччини та Чехії, що відображає загальну тенденцію до посилення економічної взаємодії з державами ЄС, які частково компенсують втрату традиційних постачальників. Слід відзначити, що структура імпорту чітко засвідчує переорієнтацію України з пострадянського ринку на країни-члени ЄС, що відповідає новим політичним і безпековим реаліям країни.

Наступним пропонується навести динаміку частки експорту європейський країн в українській географічній структурі (рис. 3.4).

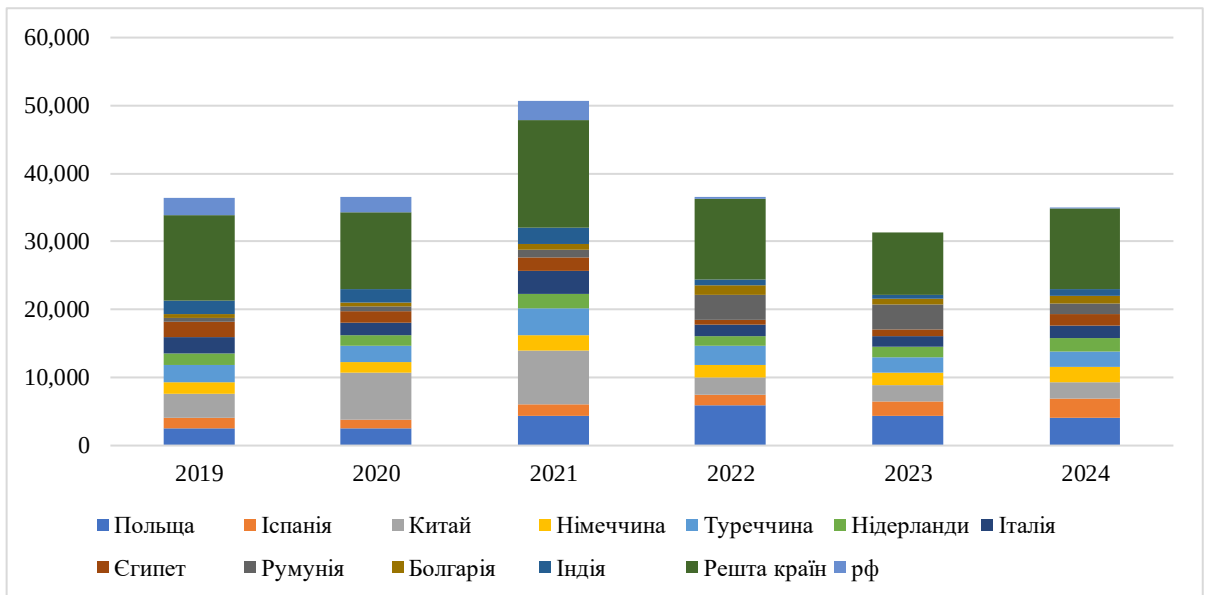


Рис. 3.4. Динаміка частки країн-членів ЄС в експорті товарів України в період 2019-2024 рр., млрд. дол. США

Джерело: [28]

У період 2019–2024 рр. динаміка частки країн-членів ЄС в експорті товарів України демонструє певні зміни, зумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, зокрема пандемією COVID-19, повномасштабною війною рф проти України, а також переорієнтацією зовнішньоекономічної діяльності на європейські ринки.

Однією з ключових країн-торговельних партнерів для України стала Польща, яка з 2019 року показує стійке зростання обсягів українського експорту – з 2,5 млрд дол. у 2019 році до пікового значення у 2022 році – майже 6 млрд дол., що свідчить про активізацію торгівлі на фоні війни та логістичної переорієнтації. У 2023–2024 роках спостерігається певне зниження (до 4,4 та 4,1 млрд дол. відповідно), однак обсяги залишаються істотно вищими, ніж у довоєнний період. Іспанія також демонструє позитивну динаміку: зниження в 2020 році (до 1,2 млрд дол.) змінилося поступовим зростанням, і вже у 2024 році експорт до цієї країни досягнув 2,86 млрд дол., що майже вдвічі більше ніж у 2019 році.

Німеччина зазнала коливань – у 2019 році експорт становив 1,77 млрд дол., зменшився у 2020 році, але в 2021 зріс до 2,28 млрд дол. Після падіння у 2022–

2023 роках показник знову підвищився у 2024 році до рівня 2,27 млрд дол., що є позитивним сигналом стабілізації співпраці. Нідерланди та Італія мали подібну тенденцію – зниження у 2020 році, зростання у 2021, падіння у 2022–2023 та відновлення у 2024. Наприклад, експорт до Італії після піку у 2021 році (3,34 млрд дол.) значно знизився у 2022 році до 1,58 млрд дол., але в 2024 відновився до 1,9 млрд дол.

Румунія виділяється різким зростанням у 2022 та 2023 роках (3,6 млрд дол.), що може бути пов'язане з роллю країни як логістичного вузла в умовах блокади морських портів України. Проте у 2024 році обсяг експорту до Румунії значно впав до 1,53 млрд дол., що свідчить або про стабілізацію маршрутів, або про зміну зовнішньоторговельних пріоритетів. Болгарія також демонструє зростання, з 468 млн дол. у 2019 році до 1,13 млрд у 2024, з особливо помітним стрибком у 2022 році, ймовірно з тих же логістичних причин, що і у випадку з Румунією.

У цілому, частка країн ЄС в структурі експорту України зростає або зберігає стабільно високий рівень, що свідчить про переорієнтацію українського експорту з ринків СНД (зокрема російського, чий обсяг впав з 2,6 млрд у 2019 до 21 млн у 2024 році) на європейські. У той же час експорт до країн-партнерів поза межами ЄС, таких як Китай, Туреччина, Індія та Єгипет, демонструє зниження або нестабільність, що також зміцнює позиції ЄС як основного торговельного блоку для України в нових геополітичних умовах.

Так основна стаття експорту України в ЄС є аграрна продукція, наступним пропонується навести характеристику гармонізації торговельних правил ЄС саме в контексті аграрної продукції (табл. 3.1).

Гармонізація торговельних правил ЄС у сфері сільського господарства є важливою складовою процесу євроінтеграції України. Основною метою цього процесу є адаптація українського аграрного законодавства до норм та стандартів *acquis communautaire* - правової бази Європейського Союзу, що є ключовим етапом у межах переговорів щодо вступу України до ЄС.

Таблиця 3.1

Характеристика гармонізації торговельних правил ЄС у сфері сільського господарства

Категорія	Характеристика
Загальна мета	Гармонізація українського аграрного законодавства з acquis ЄС у межах переговорів щодо вступу до ЄС.
Основні виконавці	Мінагрополітики (відповідальне за 30,8% зобов'язань Угоди про асоціацію), Верховна Рада, аграрний комітет, експерти та аграрні асоціації.
Ключові досягнення	Прийняття законів: про Державний аграрний реєстр, про виноград і вино, про безпечність харчових продуктів, закон про фітосанітарні норми.
Прогрес гармонізації (стан на III кв. 2024)	Сільське господарство та розвиток сільських територій – 71% Санітарні та фітосанітарні заходи – 82%
Перешкоди/виклики	Війна, окупація >20% угідь, замінування, руйнування інфраструктури Недостатнє фінансування агросектору Дезінформація в ЄС щодо аграрного устрою України Тиск і блокування з боку окремих країн ЄС (Польща)
Позиція України	Не використовує агроекспорт як політичний важіль Є партнером для ЄС, а не загрозою Вимагає врахування реалій війни та перехідного періоду для імплементації норм ЄС
Пріоритети Мінагрополітики	1. Євроінтеграція 2. Відновлення тваринництва 3. Нові ринки 4. Земельний банк 5. Цифровізація 6. Меліорація (особливо після підриву Каховської дамби)
Механізми підтримки	Законодавчі ініціативи Співпраця з європейськими партнерами Автономні торговельні заходи ЄС на користь України
Проблеми міжнародного рівня	Росія блокує логістику, розкрадає зерно, витісняє Україну з ринку Маніпулює цінами на продовольство, щоб підсилити геополітичний вплив
Пропозиції щодо заходів	Підвищення імпорتنих мит ЄС на продукцію з РФ і Білорусі Подальші обмеження для ослаблення позицій агресора на глобальних ринках
Інституційні виклики	Необхідність стратегічної комунікації, боротьби з міфами про український АПК (зокрема щодо великого капіталу та якості продукції)

Джерело: [29]

Процес гармонізації координується переважно Міністерством аграрної політики та продовольства України, яке відповідальне за майже третину зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію. До реалізації політики також залучені Верховна Рада, її аграрний комітет, профільні експерти та галузеві асоціації. Серед ключових досягнень за останні роки — прийняття важливих законів, які забезпечують правову основу для впровадження стандартів ЄС: про Державний аграрний реєстр, про виноград і вино, про безпечність харчових продуктів, а також законодавство у сфері фітосанітарного контролю.

Станом на третій квартал 2024 року, Україна досягла значного прогресу у двох основних напрямках гармонізації: в частині розвитку сільських територій – 71%, у сфері санітарних і фітосанітарних заходів – 82%. Такий рівень прогресу свідчить про серйозну інтеграцію аграрної політики в європейський простір, незважаючи на серйозні внутрішні та зовнішні виклики.

До основних перешкод належить війна, яка спричинила втрату контролю над понад 20% сільськогосподарських угідь, масове замінування територій та руйнування інфраструктури. Також значною проблемою є недостатнє фінансування агросектору, дезінформаційні кампанії в країнах ЄС щодо аграрної моделі України, а також тиск із боку окремих членів ЄС, зокрема Польщі, яка вдавалася до односторонніх обмежень.

Попри це, Україна послідовно декларує позицію конструктивного партнера, який не використовує аграрний експорт як політичний важіль, а навпаки - наполягає на врахуванні воєнних реалій та необхідності перехідного періоду для імплементації норм ЄС. Пріоритетами аграрної політики на найближчий період залишаються: євроінтеграція, відновлення тваринництва, освоєння нових ринків, розвиток земельного банку, цифровізація та меліорація (особливо з огляду на екологічну катастрофу після підриву Каховської ГЕС).

Механізмами підтримки процесу гармонізації є як внутрішні законодавчі ініціативи, так і зовнішнє сприяння - зокрема, автономні торговельні заходи з боку ЄС, спрямовані на спрощення доступу української продукції на європейський ринок. Однак, на міжнародному рівні зберігаються серйозні

загрози - рф блокує логістику, вивозить українське зерно, маніпулює цінами, використовуючи продовольство як елемент геополітичного впливу.

У зв'язку з цим Україна пропонує розглядати додаткові заходи у відповідь – зокрема, підвищення імпорتنих мит на продукцію з РФ і Білорусі та подальші обмеження, спрямовані на ослаблення їхніх позицій на глобальних аграрних ринках. Крім того, визнано важливість стратегічної комунікації, спрямованої на спростування міфів про український аграрний сектор, зокрема у питаннях великого капіталу та якості продукції.

Разом із цим, гармонізація торговельних правил вимагає активної участі держави у підтримці бізнесу через консультаційні механізми, програми перекваліфікації, інформаційні кампанії та адаптаційні фонди. Без відповідного інституційного супроводу дрібні та середні підприємства можуть зазнати труднощів із впровадженням європейських норм.

Починаючи з 2022 року, у відповідь на повномасштабне вторгнення Росії в Україну, Європейський Союз запровадив низку надзвичайних заходів на підтримку українського експорту. У червні того ж року ЄС тимчасово скасував антидемпінгові мита та тарифні квоти на українську продукцію, відкривши нові можливості для вітчизняного бізнесу. Ця ініціатива, розрахована спершу на один рік, мала надзвичайно позитивний ефект: чимало компаній не лише зберегли свої експортні позиції, а й розширили присутність на європейському ринку. Деякі підприємства взагалі вперше отримали шанс вийти на ринки ЄС.

Разом із цим було впроваджено «митний безвіз» та «транспортний безвіз», які значно спростили переміщення товарів через кордони. Відміна зборів, дозвільної документації на транспортування та спрощення процедур декларування створили сприятливі умови для оперативного експорту до країн ЄС, Молдови та інших держав. Усе це стало не лише тактичним рішенням для збереження торгівлі, а й стратегічним підґрунтям для сталого зростання у довгостроковій перспективі [30-31].

Ключовою ініціативою у цій площині стала програма «Дороги солідарності», започаткована Європейською комісією у травні 2022 року. Її

метою було створення альтернативних логістичних маршрутів для вивезення української аграрної продукції та завезення товарів першої необхідності на тлі морської блокади з боку Росії. На сьогодні ця ініціатива перетворилася на головний логістичний канал не лише для аграрного сектору, а й для експорту промислової продукції.

У рамках ініціативи функціонують дві логістичні платформи: «Пошук бізнес-партнерів ЄС–Україна» та «Зернові маршрути». Вони активно сприяють налагодженню ланцюгів постачання, оперативно вирішують транспортні проблеми та допомагають адаптуватися до нових реалій ринку. Вирішення поточних питань логістики забезпечується через серію багаторівневих консультацій – наприклад, тристоронній діалог за участі Єврокомісії, Польщі та Румунії, а також українсько-румунська митна робоча група [32].

Не менш важливим елементом нової експортно-імпоротної інфраструктури стала модернізація пунктів пропуску на українсько-польському кордоні. Удосконалення залізничних вузлів, розвиток перевалочних терміналів та налагодження виробництва візків для адаптації вагонів до різної ширини колії сприяли значному підвищенню пропускнуєї спроможності. Компанія «Укрзалізниця» відіграла у цьому ключову роль, оперативно реагуючи на зростаючі потреби ринку.

Завдяки комплексним діям в рамках ініціативи «Дороги солідарності», Україні вдалося не лише зберегти, а й розширити експортну інфраструктуру: наразі активно функціонують 20 автомобільних і 13 залізничних пунктів пропуску, а також 3 дунайські порти, які були відновлені. Крім того, три чорноморські порти вдалося частково розблокувати в межах реалізації зернової ініціативи [32]. У сукупності ці заходи допомогли уникнути стрімкого падіння товарообігу між Україною та ЄС, а також заклали підвалини для післявоєнного економічного відновлення та інтеграції до європейського ринку.

У підсумку, вплив інтеграційних процесів ЄС на гармонізацію торговельних правил для українського бізнесу є складним, але переважно позитивним. Він вимагає зусиль, інвестицій і часу, але водночас відкриває нові

можливості для економічного зростання, експорту, інноваційного розвитку та входження українських компаній у простір європейських цінностей і стандартів.

3.2. Проблеми та перспективи входження України в європейський торговельний простір

Входження України до європейського торговельного простору є складним і багатогранним процесом, що охоплює як економічні, так і політичні, соціальні та інституційні аспекти. Це прагнення має глибоке коріння в стратегічному курсі держави на інтеграцію до Європейського Союзу, що передбачає поступове впровадження європейських стандартів, адаптацію національного законодавства до норм ЄС, а також модернізацію економіки. Проте цей процес супроводжується численними проблемами, які створюють суттєві бар'єри на шляху до повноцінної інтеграції. Водночас Україна має реальні перспективи стати частиною європейського торговельного простору, якщо зможе подолати наявні труднощі та ефективно використати надані можливості.

Варто підкреслити, що повномасштабна війна не лише оголила вразливі місця України у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а й водночас продемонструвала її потенціал як надійного та перспективного партнера для ЄС. Надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС стало каталізатором глибших інтеграційних процесів, активізувавши зусилля з гармонізації нормативно-правової бази та розвитку торговельної інфраструктури.

Однак подальше зростання обсягів та якості взаємовигідної торгівлі між Україною та ЄС можливе лише за умови системного вирішення наявних проблем, які наразі стримують динаміку зовнішньоторговельного обороту. Серед ключових викликів – логістичні обмеження, нестабільність експортних маршрутів, недостатня модернізація митних процедур, а також потреба у подальшій цифровізації торгівлі та розвитку інституційної спроможності. Саме подолання цих бар'єрів дозволить Україні повноцінно інтегруватися в

європейський економічний простір і зміцнити свої позиції на міжнародних ринках (рис. 3.5).

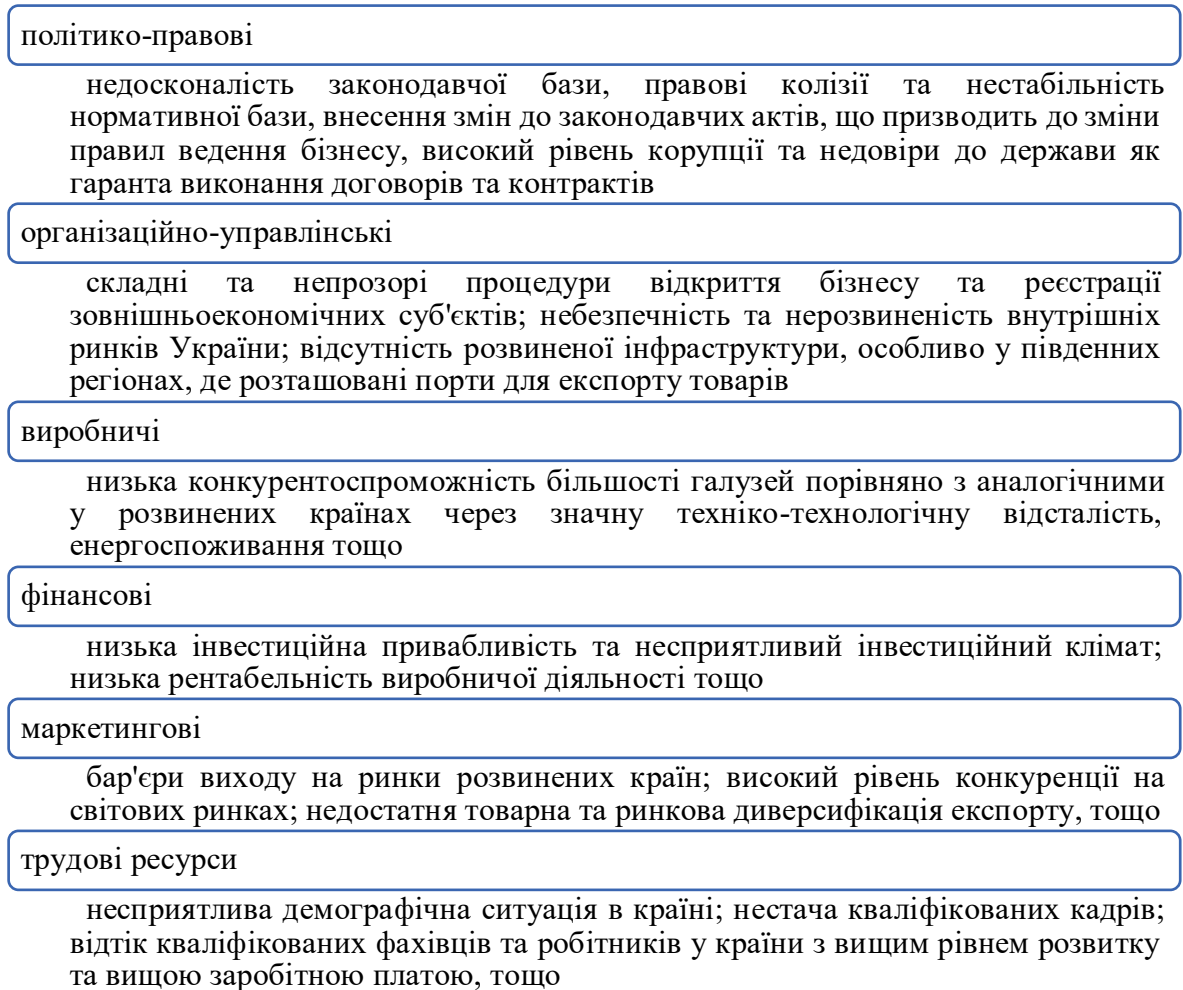


Рис. 3.5 Основні проблеми зовнішньої торгівлі України

Джерело: створено автором

Зовнішня торгівля України стикається з низкою глибоких та взаємопов'язаних проблем, які значно ускладнюють ефективну інтеграцію країни у глобальні економічні процеси. Ці проблеми мають різну природу – політико-правову, організаційно-управлінську, виробничу, фінансову, маркетингову, а також стосуються трудових ресурсів. Їхнє системне накопичення призводить до втрати конкурентних позицій, ускладнення виходу на зовнішні ринки та зниження економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Однією з ключових проблем є політико-правові чинники, серед яких особливо виділяється недосконалість законодавчої бази. Часті зміни у нормативно-правовому полі створюють нестабільність для ведення бізнесу, що вкрай негативно впливає на інвесторів і зовнішньоекономічних партнерів. Часто трапляються правові колізії, коли різні закони або підзаконні акти суперечать один одному, що унеможливорює чітке тлумачення правил гри на ринку. Зміни до законодавчих актів вносяться без достатньої попередньої експертної оцінки, що спричиняє зміну умов ведення бізнесу навіть у короткостроковій перспективі. Все це супроводжується високим рівнем корупції, яка залишається однією з найбільших перепон для чесної та прозорої торгівлі. Через це формується недовіра до держави як до надійного гаранта виконання зобов'язань за контрактами та договорами.

Організаційно-управлінська сфера також є джерелом значних труднощів. Процедури відкриття бізнесу, реєстрації зовнішньоекономічних суб'єктів, отримання дозволів та ліцензій залишаються складними, непрозорими і часто потребують значного часу та витрат. Багато підприємців стикаються з адміністративними бар'єрами, що відштовхують потенційних експортерів. Крім того, внутрішні ринки України часто характеризуються нестабільністю, непередбачуваністю та низькою купівельною спроможністю, що не дає змоги формувати надійну економічну базу для виходу на зовнішні ринки. Особливо критичним є стан інфраструктури, зокрема у південних регіонах, де зосереджено порти та інші експортно-орієнтовані об'єкти. Недостатній рівень логістичних, транспортних та складських потужностей знижує швидкість, якість і безпеку зовнішньоторговельних операцій.

У виробничій сфері головною проблемою залишається низька конкурентоспроможність українських підприємств. Причиною цього є техніко-технологічна відсталість, застаріле обладнання, висока енергоемність виробництва, а також низька якість продукції у порівнянні з аналогічними товарами у розвинених країнах. Більшість українських галузей не здатні

конкурувати за ціною, якістю або інноваційністю, що обмежує можливості для розширення експорту, особливо на ринки з високими стандартами.

Фінансові проблеми також є вкрай гострими, адже Україна має низьку інвестиційну привабливість через політичну нестабільність, високі ризики ведення бізнесу, складність доступу до кредитування та відсутність ефективного захисту прав інвесторів. Через це притік іноземних інвестицій обмежений, а внутрішні інвестори не мають ресурсів для модернізації виробництва. Крім того, низька рентабельність виробничої діяльності знижує мотивацію до розширення зовнішньоекономічної активності, що уповільнює економічне зростання.

У сфері маркетингу існує низка бар'єрів, що ускладнюють вихід українських товарів на ринки розвинених країн. Серед них – складність проходження сертифікації, відповідність продукції технічним стандартам, високі логістичні витрати та обмежений доступ до систем збуту. На світових ринках панує жорстка конкуренція, і українські підприємства часто не можуть забезпечити відповідний рівень якості, репутації бренду або післяпродажного обслуговування. Ще однією суттєвою проблемою є недостатня диверсифікація експорту – як товарна, так і ринкова. Україна у значній мірі залежить від експорту обмеженої кількості сировинних товарів (зерно, метал, руда) до обмеженого кола країн, що робить зовнішню торгівлю вразливою до коливань світової кон'юнктури.

Не менш важливими є проблеми, пов'язані з трудовими ресурсами. Україна стикається з несприятливою демографічною ситуацією, що супроводжується старінням населення, скороченням працездатного контингенту та значним міграційним відтоком. Особливо гостро відчувається нестача кваліфікованих кадрів – як інженерів, технологів, фахівців з іноземної торгівлі, так і робітників з технічною освітою. Високий рівень заробітної плати за кордоном приваблює багатьох українців до трудової міграції, що поглиблює проблему кадрового голоду в ключових галузях, орієнтованих на експорт.

Таким чином, зовнішня торгівля України зазнає впливу широкого спектра проблем, які мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Подолання цих

бар'єрів потребує комплексного та системного підходу з боку держави, бізнесу та міжнародних партнерів. Без реальних змін у правовій, інфраструктурній, кадровій та інвестиційній політиці країна не зможе повноцінно реалізувати свій експортний потенціал і зміцнити позиції на світовому ринку.

Хоча після початку повномасштабної війни Росії проти України, країни-члени ЄС тимчасово скасували імпорتنі мита та квоти на українську продукцію, існують нові нетарифні торговельні бар'єри, які впливають на експорт українських товарів в митну зону ЄС. Українські компанії адаптуються до нових умов діяльності, проте митна гармонізація з ЄС створює ряд викликів, які в першу чергу відображаються на обсяг експорту та власне витратах компаній на його проведення. Отож, в табл. 3.2 пропонується систематизувати основні виклики, з якими стикаються українські товарні експортери.

Таблиця 3.2

Характеристика ключових викликів при експорті української продукції в ЄС

Виклик	Характеристика
Директива щодо належної перевірки корпоративного сталого розвитку	Вплив на бізнес полягає у необхідності впровадження внутрішніх політик та аудитів для відповідності стандартам. Зокрема, це стосується галузей, пов'язаних з корисними копалинами, деревиною, батареями та відпрацьованими батареями. ЄС. Так як більшість українських експортерів – це середні та малі компанії, впровадження таких стандартів та аудитів є складними та витратними для них, що власне створює значні виклики.
Торгові заходи проти примусової праці	Заборона імпорту продукції, виготовленої з використанням примусової праці, яка полягає в тому, що українські експортери мають забезпечити належну перевірку умов праці та взаємодіяти з наглядовими органами для дотримання вимог, що ставить під загрозу доступ на ринок ЄС для порушників.
Механізм вуглецевого коригування імпорту	Українські експортери вуглецевмісної продукції повинні виконувати вимоги щодо скорочення викидів CO ₂ , сплачувати податки на вуглецеві викиди та забезпечити відповідність новим регулюванням, що створює технічні та економічні труднощі, зокрема додаткові фінансові навантаження.
Регулювання іноземного субсидування	ЄС запроваджує контроль за іноземними субсидіями, які спотворюють внутрішній ринок. Українські підприємства, що отримують державну допомогу, повинні проходити додаткові розслідування на відповідність умовам конкуренції в ЄС.

Продовження табл. 3.2

Інструмент боротьби з економічним примусом	Використання механізму для захисту від економічного примусу з боку третіх країн. Це може вплинути на українські підприємства, якщо країна їхнього походження піддається економічному тиску з боку третіх держав та призвести до обмежень на доступ до європейського ринку.
--	--

Джерело: [33-36]

Експорт української продукції в Європейський Союз стикається з численними викликами, які ускладнюють доступ до цього ринку для багатьох українських підприємств. Одним із основних викликів є необхідність відповідати вимогам директиви щодо належної перевірки корпоративного сталого розвитку, що вимагає від бізнесу впровадження внутрішніх політик та аудитів для відповідності стандартам ЄС. Це є складним і витратним для малих і середніх підприємств, що складають більшість українських експортерів. Також значною проблемою є вимоги щодо перевірки умов праці у зв'язку з заборонаю імпорту продукції, виготовленої за допомогою примусової праці, що вимагає додаткових зусиль для забезпечення відповідності законодавству ЄС. Вуглецеве коригування імпорту, яке вимагає виконання вимог щодо скорочення викидів CO₂, також ставить українських експортерів у складні технічні та економічні умови, оскільки це вимагає додаткових фінансових витрат і спеціальних заходів для досягнення відповідності. Крім того, нові регулювання щодо іноземного субсидування та інструмент боротьби з економічним примусом можуть призвести до обмежень для українських підприємств, що отримують державну допомогу або перебувають під економічним тиском з боку третіх країн.

Таким чином, попри тимчасове спрощення умов торгівлі, українські експортери стикаються з новими бар'єрами, що вимагають адаптації до нових європейських стандартів і правил, що власне і позначилось на обсягах експорту, динаміка якого наведена на рис. 3.6.

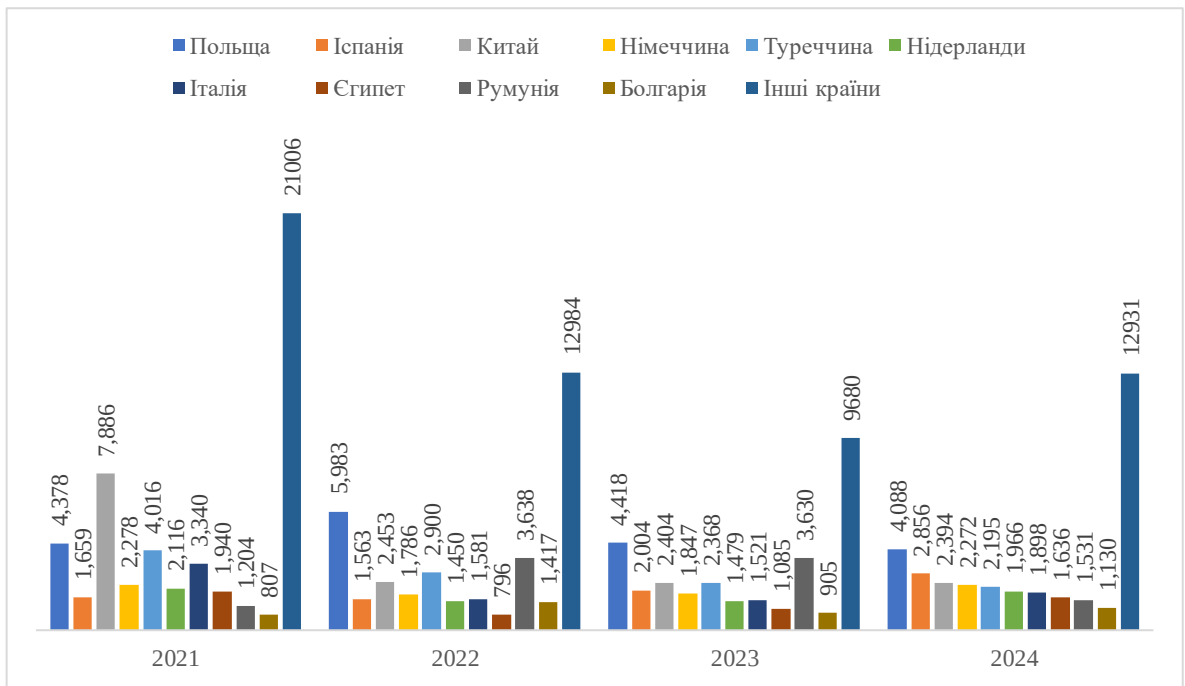


Рис. 3.6. Динаміка експорту української продукції в період 2021-2024 рр., млрд. дол. США

Джерело: [28]

У період 2021–2024 років динаміка експорту української продукції за країнами зазнала суттєвих коливань, що можна пояснити як загальною економічною ситуацією, так і низкою викликів, із якими стикаються українські експортери на міжнародних ринках, зокрема на ринку ЄС. Польща залишалася одним із найбільших торговельних партнерів України, однак після зростання експорту до 5,983 млрд дол. США у 2022 році обсяги знизилися до 4,418 млрд у 2023 році і ще далі до 4,088 млрд у 2024 році, що пов'язано як з підвищеними вимогами до корпоративної відповідальності та екологічної політики ЄС так із блокуванням української аграрної продукції польськими фермерами.

Іспанія, навпаки, демонструвала зростання експорту з 1,659 млрд дол. у 2021 році до 2,856 млрд дол. у 2024 році, що свідчить про успішне подолання частини регуляторних бар'єрів або ж про зростання попиту на певні види української продукції. Китай показав значне падіння експорту, з 7,886 млрд дол. у 2021 році до приблизно 2,394 млрд дол. у 2024 році, що в основному зумовлено блокуванням українських портів та власне початком війни в 2022 році. Експорт

до Німеччини залишався відносно стабільним, із незначними коливаннями від 2,278 млрд дол. у 2021 році до 2,272 млрд дол. у 2024 році, що свідчить про сталість торговельних відносин, хоча виклики зі сталого розвитку і впливають на обсяги поставок. Обсяги експорту до Нідерландів зменшилися в 2022 році, проте у 2024 році зросли до 1,966 млрд дол., що може бути пов'язано з адаптацією окремих українських підприємств до нових вимог ЄС і поступовим освоєнням європейських стандартів. Єгипет як торговельний партнер показав нестабільну динаміку, але загалом експорт зріс до 1,636 млрд дол. у 2024 році, що відбулось через підписання зернової угоди та забезпечення безпечного виходу українських кораблів в Чорне море

Отже, слід відзначити, що динаміка експорту української продукції в період 2021-2024 рр. демонструє складний і нерівномірний характер змін, що значною мірою зумовлений початком війни в Україні та новими вимогами до експортерів, запровадженими в Європейському Союзі. Проте попри військові дії та вимоги ЄС, українські компанії продовжують нарощувати свій експорт та забезпечувати притік коштів в бюджет країни.

Наступним пропонується навести загальну стратегію удосконалення митних процедур про здійснення експорту продукції до Євросоюзу (рис. 3.7).

Стратегія цифровізовано-комунікативної інтеграції митних процедур України в європейське законодавство передбачає глибоке реформування митної системи з акцентом на цифровізацію, прозорість, ефективну взаємодію з європейськими структурами та зниження рівня корупції. Основна мета полягає у приведенні українських митних процедур до стандартів ЄС, що, своєю чергою, сприятиме спрощенню торгівлі, покращенню бізнес-клімату, зміцненню довіри до державних інституцій і прискоренню інтеграційних процесів.



Рис. 3.7. Стратегія цифровізовано-комунікативної інтеграції митних процедур України в європейське законодавство

Джерело: зроблено автором

Одним з ключових пріоритетів є лімітування корупції в українських митних органах. Це потребує не лише політичної волі, а й системних правових змін. Насамперед необхідно розробити та впровадити законодавчі акти, що чітко регламентують порядок здійснення митних процедур, визначають відповідальність посадових осіб та усувають прогалини, які нині дозволяють ухилятися від відповідальності або маніпулювати процесами оформлення. Проте сам закон не є гарантією успіху без ефективного контролю за його виконанням. Тому слід створити незалежний наглядовий орган, який не буде підпорядкований митній або виконавчій владі. Цей орган повинен здійснювати регулярний аудит

дій митників, реагувати на скарги бізнесу, публікувати відкриту статистику порушень та результатів перевірок.

У рамках цифровізації митної системи одним із кроків має стати спрощення процедури експорту, особливо нехарчової продукції, яка не потребує спеціальних сертифікатів або ветеринарного контролю. Основним завданням тут є зменшення часу на оформлення митної декларації, що наразі може займати кілька годин або навіть днів. Оптимізація можливе за рахунок автоматизації процесів, електронного документообігу та мінімізації людського фактору. Для оперативної допомоги підприємцям варто впровадити чат-бота-консультанта, який у режимі реального часу надаватиме інформацію щодо правил оформлення вантажів, необхідних документів, етапів проходження митного контролю та строків розгляду звернень.

Гармонізація митного законодавства України відповідно до законодавства Європейського Союзу є необхідною умовою для інтеграції в європейський торговельний простір. Перш за все, важливо налагодити роботу в єдиній інформаційній базі з країнами ЄС, що дозволить оперативно обмінюватися даними про вантажі, перевізників, походження товару та митну вартість. Це значно підвищить ефективність перевірок, скоротить час на проходження кордону та зменшить ризики подвійної перевірки. Також необхідно працювати над мінімізацією черг на кордоні, що часто стають перешкодою для своєчасної доставки товарів. Для цього слід запровадити попередню електронну реєстрацію для перетину кордону, електронну чергу та пріоритетне оформлення вантажів, що відповідають усім критеріям. Водночас потрібно координувати дії з європейськими митниками з метою скорочення часу перевірки автомобілів, зокрема через спільні інспекції та узгоджені процедури.

Нарешті, важливо розробити спеціальну програму взаємодії щодо митних бар'єрів і тарифних ставок між Україною та ЄС. Така програма повинна базуватись на спільному аналізі критичних товарів – тих, які мають стратегічне значення для економіки, забезпечення безпеки або розвитку інфраструктури. На основі такого аналізу варто ініціювати перегляд тарифних умов, обґрунтовано

зменшуючи або скасовуючи мита та обмеження. У цьому контексті важливим є підписання двосторонніх або багатосторонніх угод, спрямованих на зменшення нетарифних бар'єрів, спрощення технічного регулювання, узгодження стандартів та визнання сертифікації.

Загалом, реалізація стратегії цифровізовано-комунікативної інтеграції митних процедур України в європейське законодавство потребує системного, поетапного підходу. Вона має ґрунтуватися на чіткому баченні кінцевої мети – ефективної, прозорої, швидкої та прогнозованої митної системи, яка стане не перешкодою, а стимулом для зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції України.

Для покращення та стабілізації торговельних відносин України з Європейським Союзом необхідно розробити і реалізувати послідовну стратегію, засновану на поглибленні співпраці, гармонізації стандартів, підвищенні прозорості та ефективності державного управління у сфері торгівлі. У контексті поглиблення євроінтеграції, важливу роль відіграє імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема її торговельного розділу, що відкриває значні можливості для українських виробників. Окрім цього, необхідно враховувати рекомендації, напрацьовані у міжнародних звітах, зокрема у Паризькій доповіді №1, де окреслено ключові кроки для посилення інтеграції та розширення доступу до європейського ринку (табл. 3.3).

Отож, слід відзначити, що стратегія інтеграції України в європейський торговельний простір вимагає комплексного підходу, заснованого на правових, економічних, інституційних і технологічних змінах. Впровадження рекомендацій Паризької доповіді дозволить не лише покращити торговельну співпрацю з ЄС, а й підвищити довіру до України з боку міжнародних партнерів та інвесторів. Цифрова трансформація зовнішньоторговельної системи, розвиток логістичної інфраструктури та завершення реформ у ключових секторах дозволять Україні ефективно інтегруватися у внутрішній ринок ЄС. У перспективі це забезпечить стабільне зростання експорту, розширення ринків збуту та повноцінну участь України в європейських економічних процесах.

Таблиця 3.3

Характеристика пропозицій для покращення торговельних відносин України з ЄС

Напрямок дії	Пропозиції
Використання потенціалу Угоди про асоціацію	Укладання Угоди про оцінку відповідності та приймання промислової продукції (АСАА); взаємне визнання харчової еквівалентності; перехід до довгострокової транспортної угоди з ЄС
Приєднання до галузевих ініціатив ЄС	Участь у Єдиному цифровому ринку; долучення до реалізації Зеленого курсу ЄС
Розширення зони вільної торгівлі	Підписання нових угод про ЗВТ з країнами-партнерами ЄС – Марокко, Туніс, Алжир, Південна Корея, Індія, Індонезія
Проведення структурних реформ	Завершення реформ у сфері верховенства права, прав власності, боротьби з корупцією
Захист інвесторів	Створення багатостороннього донорського фонду для покриття неекономічних ризиків
Інфраструктура якості	Відновлення та створення лабораторій, підвищення кваліфікації державних службовців у сфері контролю якості
Логістика	Розвиток інтермодальних транспортних вузлів, поліпшення транспортних з'єднань з ЄС
Цифровізація торгівлі	Розширення використання «єдиного вікна»; впровадження статусу уповноваженого економічного оператора; електронний документообіг

Джерело: зроблено автором

Найголовніше – механізм вже запущено, і при послідовному виконанні зазначених заходів українські товари матимуть змогу повноцінно конкурувати на ринках усіх країн-членів ЄС та їхніх торговельних партнерів.

Висновок до розділу 3

В третьому розділі було досліджено гармонізацію правил Інкотермс в Україні в контексті Євроінтеграції.

Для України, яка активно просувається шляхом інтеграції до внутрішнього ринку Європейського Союзу, знання та коректне використання правил Інкотермс набуває ключового значення. Узгодження національного торговельного законодавства і митного регулювання з європейськими стандартами передбачає

глибоку адаптацію у сфері укладання контрактів, організації логістичних процесів і впровадження цифрового документообігу. Це відкриває перед українськими експортерами й логістичними компаніями нові перспективи, водночас вимагаючи від них більшої гнучкості, професійної підготовки й високого рівня цифрової готовності.

В умовах цифрової трансформації та реалізації курсу на євроінтеграцію, Інкотермс відіграють важливу роль як інструмент модернізації зовнішньоекономічної діяльності. Вони забезпечують не лише стандартизацію умов поставок, але й зміцнюють довіру міжнародних партнерів до українського бізнесу. Використання Інкотермс у зовнішньоекономічних контрактах допомагає знижувати правові ризики, стимулює розвиток міжнародної торгівлі, розширює експортні можливості та сприяє поступовому включенню України до загальноєвропейського економічного простору.

ВИСНОВКИ

1. Правила Інкотермс є важливим інструментом гармонізації комерційних відносин у міжнародній торгівлі. Вони надають гнучку систему визначення обов'язків, витрат і ризиків між продавцем і покупцем, що дозволяє ефективно організовувати логістичні процеси та зменшувати непорозуміння при укладанні контрактів. Залежно від типу транспорту, рівня участі сторін у доставці, а також рівня довіри між ними, Інкотермс допомагає оптимізувати витрати, знизити ризики та підвищити правову визначеність.

2. Варто наголосити, що Інкотермс не є статичними правилами – їх постійне оновлення відображає динамічність світової торгівлі. Незважаючи на те, що вони не мають юридично обов'язкового статусу міжнародного закону, правила широко застосовуються у практиці як стандартні умови постачання. Їх розуміння необхідне не тільки експортерам і імпортерам, але й юристам, логістам, страховим агентам і фінансовим установам. Інкотермс також використовуються як точка відліку у випадках вирішення спорів у міжнародному арбітражі.

3. Хоча правила Інкотермс і не входять до складу обов'язкового міжнародного права, вони відіграють ключову роль у практичному регулюванні міжнародної торгівлі, зокрема при визначенні умов постачання товарів. Їх використання дозволяє уніфікувати комерційні угоди, мінімізувати юридичні непорозуміння між сторонами та знизити правові ризики, що в результаті сприяє стабільності й ефективному функціонуванню світової торговельної системи.

4. Редакція Інкотермс 2020 зробила важливий внесок у розвиток глобальної торгівлі, зокрема за рахунок врахування змін у логістичних ланцюгах, розширення цифрових сервісів і ролі кур'єрських служб. Водночас частка традиційних видів транспорту (повітряного, трубопровідного, залізничного) знизилась через меншу адаптивність до нових умов контракування та геополітичні чинники.

5. Базисні умови постачання, викладені в Інкотермс, є стандартизованими термінами, які регламентують розподіл ризиків, витрат і обов'язків сторін у міжнародних поставках. Наразі діюча редакція – Інкотермс 2020 – містить 11 термінів, згрупованих у чотири категорії: Е, F, С та D. Їх використання не лише полегшує формування контрактів, а й сприяє узгодженості торговельної практики між країнами.

6. Загалом, оновлення Інкотермс стало каталізатором змін у системі зовнішньої торгівлі України. Воно стимулювало перехід до більш сучасної, цифровізованої та орієнтованої на кінцевого споживача логістики. Для українських перевізників і логістичних операторів це означає нові можливості, але й потребу у високій гнучкості, професійності та технологічній адаптації. В умовах інтеграції України до європейського ринку, вплив Інкотермс 2020 тільки зростатиме, підвищуючи вимоги до якості логістичних послуг і конкурентоспроможності учасників зовнішньої торгівлі.

7. Для України, яка інтегрується у внутрішній ринок ЄС, розуміння і правильне застосування Інкотермс має стратегічне значення. Гармонізація торговельного законодавства та митних процедур із європейськими нормами передбачає адаптацію контрактної практики, логістики та цифрового документообігу до стандартів ЄС. Це відкриває нові можливості для українських експортерів і логістичних операторів, водночас ставлячи перед ними виклики щодо гнучкості, професійної підготовки та технологічної готовності.

8. У контексті цифрової трансформації та реалізації євроінтеграційної стратегії України, правила Інкотермс виступають важливим елементом зовнішньоекономічної модернізації. Вони сприяють не лише технічній уніфікації умов поставок, а й формуванню довіри до українських компаній з боку іноземних партнерів. Використання Інкотермс у контрактах дає змогу знижувати юридичні ризики, стимулювати зовнішню торгівлю, розширювати ринки збуту й інтегрувати Україну в загальноєвропейський економічний простір.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bergami, R. (2011). Incoterms 2010: Comments on the new revision of delivery terms. *The Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 15(1), 157–170.
2. Bergami, R. (2012). Incoterms 2010: The newest revision of delivery terms. *Acta Universitatis Bohemiae Meridionales*, 15(2), 33–40.
3. Bergami, R. (2013). Managing Incoterms 2010 risks: Tension with trade and banking practices. *International Journal of Economics and Business Research*, 6(3), 324–338.
4. Căruntu, C., & Lăpăduși, M. L. (2010). Complex issues regarding the role and importance of internationally codified rules and Incoterms. *Petroleum-Gas University of Ploiesti Bulletin, Economic Sciences Series*, 62(1).
5. Dugan, S., & Talmaciu, I. (2012). Influence of the changes brought by INCOTERMS 2010 to international trade. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 12(1), 41–46.
6. International Chamber of Commerce. (2020). *ICC Incoterms rules*. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/> (дата звернення 15.04.2025)
7. Марцінковська О., Легкий О. Incoterms 2010 як інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Економічний аналіз*. 2013. № 12(3). С. 265–268. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12\(3\)_58](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12(3)_58)
8. Целуйко О. Базисні умови поставки (Правила Incoterms). *Практичне керівництво «Імпорт товарів і послуг: оформлення та облік»*. 2016. № 15. С. 12–17.
9. Терміни Інкотермс 2020 в Україні. Офіційні публікації МТП. URL: <https://incoterms2020.com.ua/terms>
10. У чому різниця між Інкотермс 2010 и 2020? URL: <https://srl.com.ua/info/new-incoterms-2020-rules/>

11. Fedi, L., & Russell, D. (2014). An assessment of the 2010 Incoterms®: Impact of the ICC codification on American and European shippers, carriers and international freight forwarders. NOFOMA Conference, Copenhagen, Denmark.
12. Gingerich, E. F., & Schiffel, L. (2014). Drafting the international commerce agreement. *Journal of Applied Business and Economics*, 16(1), 43–56.
13. Kim, S. M. (2022). Some critical & controversial issues on Incoterms 2020 for international trade. *Global Trade and Customs Journal*, 17(1), 44–48.
<https://doi.org/10.54648/gtcj2022006>
14. Antoniou, AM 2023, 'Transfer of Risk in Incoterms 2020: A Quest for Legal Certainty in Shipment Sales', *International Company and Commercial Law Review*, vol. 34, no. 8, pp. 433-456.
15. 1. Використання Інкотермс узаконено як на території України, так і поза її межами. Закон України від 05.07.2012 р. № 5060-VI 14.08.2012. URL: <https://news.dtki.ua/state/zed/20095>
16. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (GATT). (1947). World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org>
17. Incoterms 2020: що змінилося? Юридична Газета он-лайн. 2020. № 9(715). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/incoterms-2020-shcho-zminilosya.html>
18. Міжнародна торговельна палата. (2020). Інкотермс 2020: Офіційне пояснення. URL: <https://iccwbo.org> (дата звернення 17.04.2025)
19. World Trade Organization. (1995). Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade (Anti-Dumping Agreement). URL: <https://www.wto.org> (дата звернення 17.04.2025)
20. World Trade Organization. (1995). Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS). URL: <https://www.wto.org> (дата звернення 18.04.2025)
21. Hajdukiewicz, A., & Pera, B. (2021). Factors affecting the choice of Incoterms: The case of companies operating in Poland. *International Entrepreneurship Review*, 7(4), 35-50. <https://doi.org/10.15678/IER.2021.0704.03>

22. Румянцев, А. П., Грущинська, Н. М., & Пічкурова, З. В. (2022). Роль правил Інкотермс у регулюванні умов зовнішньоторговельних контрактів. *Економіка та суспільство*, 45, 554–560. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-73> (дата звернення 20.04.2025)
23. Ларін М. Правила Incoterms-2010: практика застосування в ЗЕД контрактах. Все про бухгалтерський облік. 2016. № 30. С. 6–9.
24. Suraraksa, J., Amchang, C., & Sawatwong, N. (2020). Decision-Making on Incoterms® 2020 of Automotive Parts Manufacturers in Thailand. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(10), 461-470. DOI:10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO10.461
25. Unal, T.D., & Metin, I. (2021). Do the factors affecting Incoterms® selection differ for exporters and importers? A fuzzy analytical hierarchy process (FAHP) application. *LogForum*17(2), 299-309. DOI: 10.17270/J.LOG.2021.585
26. Національний банк України. (2025). *Статистика зовнішнього сектору*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення 05.05.2025)
27. CIRAD. (2020). *Incoterms 2020: ICC international commercial terms*. <https://agritrop.cirad.fr/610479/2/PAMPHLET-9-2020-INCOTERMS.pdf> (дата звернення 06.05.2025)
28. Національний банк України. (2025). *Статистика зовнішнього сектору*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення 18.05.2025)
29. Propozitsiya (2025). *Гармонізація українського законодавства до норм ЄС: пересічний аграрій про...* Propozitsiya.com. <https://propozitsiya.com/articles/analitika/harmonizatsiya-ukrayinskoho-zakonodavstva-do-norm-yes-peresichnyy-ahraryi-pro> (дата звернення 18.05.2025)
30. EU-Ukraine Solidarity Lanes Business Matchmaking Platform (2022), URL: <https://eu-ua-solidarity-lanes.seu.b2match.io/> (дата звернення 18.05.2025)
31. Transithub (2022), URL: <https://transithub.in.ua/ua/> (дата звернення 18.05.2025)

32. THE SOLIDARITY ROADS INITIATIVE is a tool for Ukraine's practical integration into the EU – discussion results. 2023. Europe without barriers.

<https://europewb.org.ua/initsiatyva-shlyahy-solidarnosti-ye-instrumentom-praktychnoyi-integratsiyi-ukrayiny-v-yes-rezultaty-dyskusiiv/> (дата звернення 19.05.2025)

33. Мельник О. В. Проблеми митного контролю в контексті європейської інтеграції України. *Економічний дискурс*. 2022. № 1. С. 112-119.

34. Шевченко Л. В. Митні режими Європейського Союзу: сутність, типологія та особливості. *Соціально-економічні проблеми сучасного управління*. 2022. № 4(2). С. 98-104.

35. European Parliament and Council. (2022). Directive (EU) 2022/2464 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 amending Regulation (EU) No 537/2014, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Directive 2013/34/EU, as regards corporate sustainability reporting. Official Journal of the European Union, L 322/1. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2022/2464/oj/eng> (дата звернення 19.05.2025)

36. European Commission. (2025, March 28). Carbon Border Adjustment Mechanism. European Union. URL: https://europa.eu/newsroom/taxation-and-customs-union/cbam_en (дата звернення 19.05.2025)

Анотація

Полтарак Х.В. «Правила ІНКОТЕРМС: розвиток та гармонізація» – Рукопис. Кваліфікаційна робота студентки IV-го курсу денної форми навчання на здобуття освітнього рівня бакалавра спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини». Державний університет «Житомирська політехніка». Факультет національної безпеки, права та міжнародних відносин, Житомир, 2025.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст викладено на 80 сторінках друкованого тексту. Робота містить 15 таблиць, 7 рисунків. Список використаних джерел нараховує 36 найменувань.

Робота присвячена теоретичним та практичним аспектам дослідження правил ІНКОТЕРМС, їх розвитку та гармонізації.

У першому розділі досліджуються теоретичні засади застосування правил Інкотермс: визначається їхнє поняття, значення, сфера використання у міжнародній торгівлі, простежується історичний розвиток та правовий статус цих положень у міжнародному праві.

Другий розділ присвячений аналізу чинної редакції Інкотермс 2020 року. Розглянуто загальні характеристики нових правил, класифікацію базисних умов поставки, а також детально проаналізовано новації, внесені в порівнянні з попередніми редакціями.

У третьому розділі проаналізовано питання гармонізації правил Інкотермс в Україні з урахуванням євроінтеграційного курсу держави. Особливу увагу приділено впливу інтеграційних процесів на адаптацію національного законодавства та перспективам включення України в єдиний торговельний простір ЄС.

Ключові слова: Інкотермс, міжнародна торгівля, умови поставки, гармонізація, ЗЕД, євроінтеграція, Інкотермс 2020.