

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ
СТУСА

ТИГИПКО КАТЕРИНА ВІТАЛІЇВНА

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент
_____Марія ШКУРАТ
« ____ » _____ 2026 р.

**ІНСТРУМЕНТИ ГЛОБАЛЬНОГО ТА ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес. Бізнес-переклад»

Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
Марія ВАРЛАМОВА, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин,
к. е. н., доцент

_____ підпис

Оцінка: ____ / ____ / ____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)

Голова ЕК: _____
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Тигипко К. В. Інструменти глобального та державного регулювання міжнародного бізнесу. Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2026.

У кваліфікаційній бакалаврській роботі досліджено теоретичні засади, сучасну світову практику та особливості державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні. Розкрито сутність міжнародного бізнесу як об'єкта економічного регулювання, охарактеризовано рівні, суб'єктів і механізми глобального регулювання, визначено мету, функції та основні інструменти державного впливу на міжнародну підприємницьку діяльність. Проаналізовано міжнародно-правові та інституційні механізми регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці, оцінено застосування тарифних, нетарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів у зарубіжній практиці, а також досліджено сучасні тенденції використання інвестиційних, санкційних, конкурентних і цифрових інструментів регулювання.

Ключові слова: міжнародний бізнес, глобальне регулювання, державне регулювання, міжнародні економічні відносини, зовнішньоекономічна діяльність, тарифні інструменти, нетарифні інструменти, валютно-фінансове регулювання, інвестиційна політика, євроінтеграція.

74 с., 4 табл., 8 рис., 7 формул, Бібліограф.: 59 найм.

Tyhytko K. V. Instruments of Global and State Regulation of International Business. Specialty 292 International Economic Relations". Vasyl 'Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2026.

The bachelor thesis examines the theoretical foundations, current world practice, and specific features of state regulation of international business in Ukraine. The essence of international business as an object of economic regulation is disclosed, the levels, actors and mechanisms of global regulation are characterized, and the purpose, functions and main instruments of state influence on international business activity are defined. The paper analyzes the international legal and institutional mechanisms of regulating international business in the world economy, evaluates the use of tariff, non-tariff, monetary, financial and tax instruments in foreign practice, and investigates current trends in the use of investment, sanctions, competition and digital instruments of regulation.

Keywords: international business, global regulation, state regulation, international economic relations, foreign economic activity, tariff instruments, non-tariff instruments, monetary and financial regulation, investment policy, European integration.

74 pp., 4 tables, 8 figures, formulas 7, bibliography: 59 items.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОГО ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	8
1.1. Сутність міжнародного бізнесу як об'єкта економічного регулювання.....	8
1.2 Рівні, суб'єкти та механізми глобального регулювання міжнародного бізнесу	11
1.3. Державне регулювання міжнародного бізнесу	16
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ ГЛОБАЛЬНОГО ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ У СВІТІ.....	22
2.1 Аналіз міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці	22
2.2 Оцінка застосування тарифних, нетарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів у зарубіжній практиці	34
2.3 Сучасні тенденції використання інвестиційних, санкційних, конкурентних і цифрових інструментів регулювання міжнародного бізнесу у світі.....	40
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	48
3.1 Сучасний стан нормативно-правового та інституційного забезпечення регулювання міжнародного бізнесу в Україні.....	48
3.2 Аналіз практики застосування інструментів державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні.....	51
3.3 Проблеми та напрями підвищення ефективності державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні.....	55
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ	67

ВСТУП

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що міжнародний бізнес у сучасній світовій економіці є однією з провідних форм розвитку господарських зв'язків між країнами, компаніями, фінансовими інститутами та іншими учасниками глобального ринку. Поглиблення міжнародного поділу праці, зростання ролі транснаціонального капіталу, динамічний розвиток зовнішньої торгівлі, міжнародного інвестування, цифрових платформ, глобальних ланцюгів створення вартості та фінансових ринків обумовлюють необхідність ефективного регулювання міжнародного бізнесу як на глобальному, так і на державному рівнях. Від характеру, послідовності та результативності такого регулювання значною мірою залежать умови конкуренції, стабільність зовнішньоекономічних зв'язків, рівень інвестиційної привабливості країн, ступінь захищеності національних економічних інтересів і можливості довгострокового економічного зростання.

Особливої ваги дослідження інструментів глобального та державного регулювання міжнародного бізнесу набуває в умовах трансформації світового економічного середовища. Сучасна система міжнародних економічних відносин характеризується не лише процесами лібералізації, а й посиленням регуляторних бар'єрів, загостренням конкуренції між державами, переглядом підходів до торговельної, інвестиційної, валютної, податкової та антимонопольної політики. Водночас глобальне регулювання міжнародного бізнесу дедалі більше здійснюється не лише через міждержавні угоди та міжнародні організації, а й через стандарти, правила, вимоги до прозорості, конкуренції, фінансового моніторингу, захисту даних, екологічної та соціальної відповідальності бізнесу. За таких умов зростає значення комплексного аналізу як наднаціональних, так і національних механізмів впливу на міжнародну підприємницьку діяльність.

Для України ця проблематика має особливе теоретичне і практичне значення. Розвиток міжнародного бізнесу в Україні безпосередньо пов'язаний із процесами європейської інтеграції, поглибленням участі у світовій торгівлі,

залученням іноземних інвестицій, підтримкою національного експорту, модернізацією системи валютного, податкового та митного регулювання, а також із необхідністю забезпечення економічної безпеки держави. У цих умовах особливо важливо дослідити, які саме інструменти державного регулювання є найбільш ефективними, як вони поєднуються з глобальними нормами та інституційними правилами, які проблеми існують у вітчизняній практиці та які напрями її вдосконалення є найбільш доцільними. Саме це й визначає актуальність обраної теми бакалаврської роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо глобального та державного регулювання міжнародного бізнесу

Для досягнення поставленої мети в роботі визначено такі **завдання**:

- розкрити сутність міжнародного бізнесу як об'єкта економічного регулювання;
- охарактеризувати рівні, суб'єкти та ключові механізми глобального регулювання міжнародного бізнесу;
- визначити мету, функції та основні інструменти державного регулювання міжнародного бізнесу;
- здійснити аналіз міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці;
- оцінити застосування тарифних, нетарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів у зарубіжній практиці
- визначити сучасні тенденції використання інвестиційних, санкційних, конкурентних і цифрових інструментів регулювання міжнародного бізнесу у світі;
- охарактеризувати сучасний стан нормативно-правового та інституційного забезпечення регулювання міжнародного бізнесу в Україні;
- проаналізувати застосування інструментів державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні;

- визначити проблеми та напрями підвищення ефективності державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси глобального та державного регулювання діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу в умовах трансформації світової економіки.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні рекомендації розвитку глобального і державного регулювання міжнародного бізнесу.

Теоретичною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з міжнародної економіки, міжнародного бізнесу, державного регулювання економіки, зовнішньоекономічної діяльності, міжнародних фінансів та глобального економічного управління. Методологічну основу роботи становлять загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Зокрема, методи аналізу і синтезу використано для розкриття змісту міжнародного бізнесу та інструментів його регулювання; методи індукції та дедукції застосовано для узагальнення теоретичних підходів і формулювання висновків; системно-структурний метод використано для дослідження взаємозв'язку глобального та державного рівнів регулювання; порівняльний метод дав змогу зіставити зарубіжну практику та український досвід; метод статистичного та економічного аналізу використано для оцінки сучасних тенденцій у сфері регулювання міжнародного бізнесу; графічний і табличний методи застосовано для наочного подання та узагальнення аналітичного матеріалу.

Інформаційну базу дослідження становлять нормативно-правові акти України, міжнародні угоди, офіційні матеріали міжнародних економічних організацій, дані державних органів влади та установ, аналітичні звіти, статистичні матеріали, наукові публікації, монографії, статті у фахових виданнях, а також інші джерела, що стосуються проблематики глобального та державного регулювання міжнародного бізнесу. Використання різних груп джерел дало можливість комплексно дослідити тему, поєднати теоретичний і практичний аспекти проблеми, а також сформулювати обґрунтовані висновки й рекомендації.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що узагальнені в роботі теоретичні положення, аналітичні висновки та запропоновані напрями вдосконалення можуть бути використані для подальшого дослідження проблем міжнародного бізнесу, у навчальному процесі під час вивчення дисциплін з міжнародної економіки та державного регулювання, а також у практичній діяльності органів державного управління, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, аналітичних структур і підприємств, які працюють на міжнародних ринках. Практична цінність роботи полягає також у можливості використання її результатів для оцінювання сучасного стану регуляторного середовища у сфері міжнародного бізнесу в Україні та визначення пріоритетів його вдосконалення.

Положення, що виносяться на захист:

1. Результати аналізу глобального та державного регулювання міжнародного бізнесу.
2. Напрями удосконалення державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних посилань. Загальний обсяг роботи – 74 с.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОГО ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1 Сутність міжнародного бізнесу як об'єкта економічного регулювання

У сучасній міжнародній економіці міжнародний бізнес слід розглядати не лише як сукупність окремих зовнішньоторговельних операцій, а як складну систему транскордонної господарської діяльності, у межах якої поєднуються рух товарів, послуг, капіталу, технологій, знань, управлінських рішень та корпоративних стратегій. У такому розумінні міжнародний бізнес охоплює експортно імпорتنі операції, прямі іноземні інвестиції, ліцензування, франчайзинг, контрактне виробництво, міжнародну кооперацію, створення дочірніх компаній за кордоном, участь у глобальних ланцюгах вартості та використання цифрових платформ для виходу на іноземні ринки. Саме тому ця категорія є значно ширшою за звичайну зовнішню торгівлю, оскільки відображає не тільки факт перетину кордону товарами чи послугами, а й процес інтернаціоналізації діяльності фірми, трансформацію моделі її функціонування та зміну просторової організації бізнесу [1,5,6].

Поглиблене розуміння сутності міжнародного бізнесу сформувалося у працях провідних представників світової школи міжнародного бізнесу. Джон Д. Деніелс, Лі Х. Рейдебо та Деніел П. Салліван розглядають міжнародний бізнес як сферу здійснення бізнесової діяльності на міжнародних ринках, де поєднуються теоретичні засади та практичні механізми функціонування компаній у різних країнах. Чарльз В. Л. Гілл пов'язує міжнародний бізнес із конкуренцією на глобальному ринку та з необхідністю адаптації компаній до різних економічних, політичних і культурних середовищ. В українській науковій і навчальній літературі аналогічний широкий підхід простежується у підручнику В. А. Вергуна, О. А. Приятельчук та О. І. Ступницького, де міжнародний бізнес описується через новітні тенденції та форми міжнародного підприємництва, а

також у посібнику М. В. Іващенко, в якому акцентовано увагу на організаційних основах міжнародного бізнесу, механізмах його функціонування у світовій економіці та ключових суб'єктах цієї сфери [1,2,5,6].

Окреме місце в осмисленні природи міжнародного бізнесу посідають праці Джона Х. Даннінга та Річарда Е. Кейвза, які фактично сформували аналітичне ядро досліджень транснаціональних компаній як головних носіїв сучасного міжнародного бізнесу. Джон Х. Даннінг пов'язував міжнародне виробництво та іноземну інвестиційну активність фірм із поєднанням переваг володіння, розміщення та інтерналізації, тобто з тими чинниками, які пояснюють, чому компанія не просто експортує продукцію, а переносить окремі елементи бізнесу за кордон і будує міжнародну мережу діяльності. Річард Е. Кейвз, своєю чергою, показав, що міжнародний бізнес у формі багатонаціонального підприємства має розглядатися не тільки як управлінське чи комерційне явище, а як економічна система зі специфічними мотивами, моделями поведінки та наслідками для національної і світової економіки. Саме ці підходи дали змогу перейти від вузького тлумачення міжнародного бізнесу як простої торгівлі між країнами до ширшого розуміння його як особливої форми міжнародної економічної організації виробництва, обміну, інвестування та корпоративного контролю [3,4].

Економічна сутність міжнародного бізнесу розкривається через його ключові ознаки. По перше, він завжди пов'язаний із транскордонністю, тобто із виходом економічної активності за межі однієї національної юрисдикції. По друге, міжнародний бізнес здійснюється у багаторівневому середовищі, де одночасно діють правила державного, регіонального та глобального характеру. По третє, він характеризується підвищеним рівнем ризику, оскільки на результати діяльності безпосередньо впливають валютні коливання, митні режими, політичні зміни, санкційні обмеження, антимонопольні норми, податкові режими, технічні стандарти, вимоги до походження товарів, екологічні та соціальні критерії. По четверте, міжнародний бізнес функціонує у формі складних мереж, де поряд із компаніями важливу роль відіграють держави, міжнародні організації, фінансові інститути, логістичні оператори, цифрові

посередники та регулятори даних. Унаслідок цього міжнародний бізнес не може залишатися поза сферою економічного регулювання, адже він безпосередньо зачіпає публічні інтереси, конкурентну політику, зайнятість, податкову базу, інвестиційну безпеку та технологічний розвиток країн [1, 3, 4].

Необхідність розглядати міжнародний бізнес саме як об'єкт економічного регулювання особливо чітко проявляється в сучасних масштабах світової економіки. За даними Світової організації торгівлі, у 2025 році світова торгівля товарами та комерційними послугами зросла на 7 відсотків і досягла 34,65 трлн дол. США, а частка послуг у світовій торгівлі сягнула 27,6 відсотка, що стало найвищим показником з 2005 року [7].

За оцінкою ЮНКТАД, глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2023 році скоротилися на 2 відсотки до 1,3 трлн дол. США, а в країнах, що розвиваються, падіння становило 7 відсотків, що свідчить про високу чутливість міжнародного бізнесу до геополітичних і фінансових чинників [8].

Світовий банк наголошує, що глобальні ланцюги вартості нині охоплюють майже половину світової торгівлі, а Організація економічного співробітництва та розвитку підкреслює, що цифрова трансформація істотно зменшила витрати участі в міжнародній торгівлі, але одночасно створила нові регуляторні виклики для держав [9,10].

Усі ці тенденції підтверджують, що міжнародний бізнес уже давно вийшов за межі локальної підприємницької ініціативи та перетворився на один із центральних об'єктів макроекономічної, зовнішньоекономічної, інвестиційної, валютної, податкової та цифрової політики .

У вітчизняному правовому полі найближчим до міжнародного бізнесу поняттям виступає зовнішньоекономічна діяльність. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає її нормативну основу, а термінологія Господарського кодексу України наголошує, що зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка у процесі здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та або робочою силою [11].

Водночас міжнародний бізнес як економічна категорія є ширшим за законодавче поняття зовнішньоекономічної діяльності, оскільки охоплює не лише формалізовані зовнішньоторговельні чи контрактні операції, а й міжнародні стратегії фірми, переміщення нематеріальних активів, корпоративну структуру транснаціональних компаній, управління глобальними ланцюгами постачання, використання міжнародних фінансових інструментів та цифрову присутність на закордонних ринках [5,6,11].

Саме тому у межах предмета «Міжнародна економіка» доцільно аналізувати міжнародний бізнес не тільки у правовому, а й у функціональному, інституційному та макроекономічному вимірах.

Узагальнюючи наукові підходи, можна стверджувати, що сутність міжнародного бізнесу полягає у здійсненні суб'єктами господарювання системної економічної діяльності за межами національного ринку або одночасно на кількох національних ринках з метою отримання економічного результату, зміцнення конкурентних переваг, доступу до ресурсів, ринків збуту, технологій та інвестиційних можливостей. Як об'єкт економічного регулювання міжнародний бізнес являє собою багатокomпонентну систему транскордонних зв'язків, яка впливає на структуру виробництва, платіжний баланс, зайнятість, державні доходи, інноваційний розвиток, стан конкуренції та економічну безпеку. Саме ця багатовимірність обумовлює необхідність його регулювання як на національному, так і на наднаціональному рівнях, що й становить одну з центральних проблем сучасної міжнародної економіки.

1.2 Рівні, суб'єкти та механізми глобального регулювання міжнародного бізнесу

У системі сучасної міжнародної економіки глобальне регулювання міжнародного бізнесу доцільно розглядати як сукупність норм, інститутів, процедур і стандартів, за допомогою яких упорядковуються транскордонні господарські процеси, узгоджуються інтереси держав і бізнесу, зменшується

невизначеність на світових ринках та забезпечується відносна передбачуваність поведінки учасників міжнародних економічних відносин. У науковій літературі така проблематика безпосередньо пов'язана з теорією міжнародних режимів, інституціональним підходом і сучасними концепціями глобального економічного управління. Роберт О. Кеохейн розглядав міжнародні режими як механізми, що дають змогу підтримувати співробітництво навіть за відсутності єдиного наддержавного центру влади [12].

Джон Х. Джексон наголошував на тому, що світова торгова система є не просто сукупністю окремих домовленостей, а складною архітектурою правил міжнародних економічних відносин [13].

Бернард Хукман і Мішель Костецький підкреслювали поєднання економічної логіки, інституційної механіки та політичних інтересів у функціонуванні світової торговельної системи [14].

Дані Родрік, своєю чергою, звертав увагу на постійну напругу між глобалізацією, національним суверенітетом і демократичним контролем, що особливо важливо для розуміння меж і суперечностей глобального регулювання міжнародного бізнесу [15].

Зміст глобального регулювання міжнародного бізнесу полягає в тому, що міжнародна підприємницька діяльність здійснюється одночасно в межах кількох регуляторних рівнів, кожен із яких має власне коло суб'єктів, інструментів і сфер впливу. Найвищим є універсальний багатосторонній рівень, на якому формуються загальні правила функціонування міжнародної торгівлі, міжнародних валютно фінансових відносин, інвестиційного середовища та правових засад комерційних операцій. Саме на цьому рівні діють Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, установи системи ООН, а також інші міжурядові структури, що впливають на умови ведення бізнесу у світовому масштабі. Світова організація торгівлі нині об'єднує 166 членів, на частку яких припадає 98 відсотків світової торгівлі, а її угоди становлять базовий правовий каркас правил торгівлі між державами [16].

Міжнародний валютний фонд через статтю IV свого Статуту здійснює нагляд за валютною політикою країн членів, а норми статті VIII безпосередньо стосуються режиму валютних обмежень і функціонування міжнародної платіжної системи [17].

Другий рівень глобального регулювання є функціонально спеціалізованим і охоплює ті напрями, у яких міжнародний бізнес потребує окремих режимів координації. До нього належать, зокрема, міжнародне податкове регулювання, фінансово банківське регулювання, інвестиційне регулювання, стандартизація та гармонізація комерційного права. У сфері міжнародного оподаткування визначальну роль відіграє OECD разом із G20 Inclusive Framework on BEPS, у межах якого понад 140 країн та юрисдикцій працюють над упровадженням 15 заходів протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку з оподаткування. За оцінкою OECD, практики BEPS щороку коштують державам від 100 до 240 млрд дол. США втрачених доходів, що робить міжнародну податкову координацію одним із ключових механізмів регулювання міжнародного бізнесу [18].

У банківсько фінансовій сфері важливе місце посідає Базельський комітет з банківського нагляду, який є основним глобальним розробником пруденційних стандартів для банків і об'єднує 45 членів із 28 юрисдикцій, а стандарти Basel III визначають мінімальні міжнародно узгоджені вимоги до капіталу, ліквідності та управління ризиками [19].

Третій рівень пов'язаний із регіональним і плурилатеральним регулюванням, коли правила міжнародного бізнесу формуються не у світовому масштабі, а в межах інтеграційних об'єднань, регіональних ринків або окремих торговельних угод. Саме на цьому рівні виникають більш деталізовані режими торгівлі, інвестицій, конкуренції, технічного регулювання, цифрового обміну та захисту прав інтелектуальної власності. У Європейському Союзі така роль реалізується через спільну торговельну політику. В ASEAN економічною інтеграцією керують спеціальні органи в межах ASEAN Economic Community. У Північній Америці діє USMCA, яка набула чинності 1 липня 2020 року та стала

оновленою основою регулювання торгівлі між США, Мексикою і Канадою [20]. Значення цього рівня полягає в тому, що він конкретизує або поглиблює глобальні правила, пристосовуючи їх до інтересів окремих груп країн і до особливостей регіональної економічної інтеграції.

Поряд із міждержавними структурами у глобальному регулюванні міжнародного бізнесу все більшу роль відіграють наднаціональні, квазірегуляторні та недержавні суб'єкти. До основних суб'єктів належать держави як носії суверенного права встановлювати зовнішньоекономічні режими та укладати міжнародні угоди; міжнародні міжурядові організації, які формують правила, здійснюють моніторинг і забезпечують інституційну координацію; регіональні інтеграційні об'єднання; міжнародні судові й арбітражні інституції; органи технічної стандартизації; транснаціональні корпорації, які не лише підпорядковуються правилам, а й активно впливають на їх вироблення через переговорні майданчики, бізнес асоціації, галузеві стандарти та практики ланцюгів постачання. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі, створена Генеральною Асамблеєю ООН у 1966 році, є ключовим юридичним органом системи ООН у сфері міжнародного торговельного права і розробляє конвенції, модельні закони, керівні тексти та інші інструменти, що гармонізують правила міжнародного комерційного обороту [21].

У сфері інвестиційних спорів важливим суб'єктом виступає ICSID. За даними Світового банку, станом на 30 червня 2025 року в ICSID було зареєстровано 1058 справ, що демонструє масштаби використання інституційних механізмів захисту інвесторів і врегулювання конфліктів між інвесторами та державами [22].

Механізми глобального регулювання міжнародного бізнесу є різноманітними за юридичною природою та способом впливу. Першу групу становлять механізми жорсткого регулювання, до яких належать міжнародні договори, багатосторонні угоди, обов'язкові правила членства в міжнародних організаціях, договірні режими вирішення спорів і внутрішньодержавне впровадження міжнародних зобов'язань. Саме до цієї групи належать угоди

WTO, статті Угоди МВФ, інвестиційні угоди та міжнародні конвенції UNCITRAL. Другу групу становлять механізми м'якого регулювання, тобто рекомендації, кодекси поведінки, принципи належного управління, міжнародні стандарти та добровільні режими відповідності. Попри відсутність прямого примусу, такі механізми суттєво впливають на поведінку компаній, оскільки стають умовою доступу до ринків, фінансування, партнерських мереж і транснаціональних ланцюгів вартості. ISO прямо вказує, що застосування міжнародних стандартів зменшує технічні бар'єри в торгівлі та розширює торговельні можливості, особливо для країн, що розвиваються [23].

Окреме місце у структурі механізмів займають процедури моніторингу, нагляду, огляду та врегулювання спорів. У межах WTO діє спеціальна система врегулювання спорів, яку сама організація визначає як центральний елемент забезпечення безпеки та передбачуваності багатосторонньої торговельної системи [16].

У межах МВФ функціонує механізм макроекономічного і валютного нагляду. OECD у сфері податкової координації використовує peer review та узгоджені стандарти імплементації. У глобальному фінансовому регулюванні вагомую роль відіграють узгодження мінімальних стандартів і подальший контроль за їх упровадженням на національному рівні. У сфері інвестиційного регулювання використовуються арбітражні механізми, медіація та інші форми інституційного вирішення спорів. Таким чином, глобальне регулювання міжнародного бізнесу функціонує не через один універсальний центр, а через складну мережу взаємопов'язаних режимів, де поєднуються право, стандарти, інституційний контроль, договірна координація та ринковий примус до дотримання правил [12,14,16,18,19,22].

Узагальнюючи, слід зазначити, що рівні, суб'єкти та механізми глобального регулювання міжнародного бізнесу утворюють багаторівневу систему координації міжнародної економічної діяльності. Її особливість полягає у поєднанні універсальних багатосторонніх правил, спеціалізованих функціональних режимів, регіональних інтеграційних механізмів і

транснаціональних стандартів недержавного характеру. Для предмета «Міжнародна економіка» це має принципове значення, оскільки дозволяє розглядати міжнародний бізнес не лише як сукупність операцій між резидентами різних країн, а як об'єкт впливу цілої системи глобального економічного управління, у якій перетинаються інтереси держав, міжнародних організацій, регіональних об'єднань, фінансових інститутів і великих корпорацій. Саме така логіка дає можливість надалі перейти до аналізу конкретних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці та в Україні.

1.3 Державне регулювання міжнародного бізнесу

У сучасній міжнародній економіці державне регулювання міжнародного бізнесу є необхідною складовою функціонування відкритої національної економіки, оскільки навіть за умов глобалізації держава не втрачає ролі ключового суб'єкта, який формує правила доступу до внутрішнього ринку, визначає параметри зовнішньоекономічної політики, встановлює режим руху товарів, послуг, капіталу та валютних потоків, а також забезпечує захист стратегічних економічних інтересів країни. У працях П. Кругмана, М. Обстфельда та М. Меліца міжнародна економіка розглядається як сфера, де державна політика безпосередньо впливає на торговельні потоки, конкурентоспроможність та результати участі країни у світовому господарстві [24].

Б. Хукман і М. Костецький підкреслюють, що міжнародна торгова система функціонує не як повністю вільний простір ринкового саморегулювання, а як інституційно впорядковане середовище, у якому національні уряди постійно поєднують економічну доцільність із політичними та соціальними пріоритетами [25].

Д. Родрік також обґрунтовує, що глобалізація не усуває значення держави, а навпаки загострює потребу в розумному балансі між зовнішньою відкритістю, економічним суверенітетом і внутрішньою стабільністю [26].

Сутність державного регулювання міжнародного бізнесу полягає у цілеспрямованому впливі органів державної влади на умови, масштаби, напрями та форми здійснення міжнародної підприємницької діяльності. Такий вплив реалізується через систему правових норм, економічних важелів, адміністративних процедур, контрольних механізмів і стимулюючих заходів, які визначають порядок участі національних та іноземних суб'єктів у міжнародних економічних відносинах. Головною метою державного регулювання в цій сфері є не обмеження міжнародного бізнесу як такого, а забезпечення його відповідності довгостроковим інтересам національної економіки. З цієї причини держава прагне одночасно досягти кількох цілей, серед яких важливе місце посідають підтримання макроекономічної та валютної стабільності, захист конкурентного середовища, збереження належного стану платіжного балансу, стимулювання експорту, залучення інвестицій, запобігання недобросовісним торговельним практикам, забезпечення фіскальних надходжень і дотримання міжнародних зобов'язань. Світовий банк прямо пов'язує інвестиційну політику та політику інвестиційного сприяння з усуненням правових, регуляторних, процедурних та інституційних бар'єрів, що впливають на всі фази інвестиційного циклу, а МВФ у межах статті IV зосереджує нагляд на фіскальних, монетарних, валютних і фінансових питаннях, які безпосередньо визначають середовище міжнародного бізнесу [28,30].

Функції державного регулювання міжнародного бізнесу є багатоплановими, оскільки відображають складну природу зовнішньоекономічних зв'язків. Захисна функція полягає в охороні внутрішнього ринку, національних виробників, споживачів та стратегічних секторів від зовнішніх шоків, надмірної залежності, демпінгового імпорту або критичних дисбалансів. Стимулююча функція спрямована на підтримку експорту, міжнародної кооперації, технологічного оновлення, припливу іноземного капіталу та інтеграції національного бізнесу до глобальних ланцюгів вартості. Координаційна функція проявляється в узгодженні внутрішньої економічної політики з міжнародними режимами, правилами та стандартами. Контрольна

функція забезпечує нагляд за дотриманням валютного, митного, податкового, антимонопольного та інвестиційного законодавства. Фіскальна функція пов'язана з формуванням бюджетних доходів через мита, податки та інші обов'язкові платежі. Структурна функція виявляється тоді, коли держава через інструменти міжнародного економічного регулювання спрямовує ресурси у пріоритетні галузі, підтримує експорт більш складної продукції та формує бажану модель міжнародної спеціалізації. Усе це свідчить про те, що державне регулювання міжнародного бізнесу виконує не одну окрему роль, а цілу систему взаємопов'язаних функцій, кожна з яких має як економічний, так і інституційний вимір [24,25,26,30].

До основних інструментів державного регулювання міжнародного бізнесу належать передусім митно тарифні та нетарифні засоби впливу. Світова організація торгівлі визначає тариф як митний збір на імпорт товарів, який надає цінову перевагу продукції внутрішнього виробництва порівняно з аналогічними імпортними товарами [27].

Тарифні інструменти використовуються для формування умов доступу іноземних товарів на національний ринок, для захисту окремих секторів економіки та для виконання фіскальної функції. Нетарифні інструменти є ще ширшими за змістом, оскільки охоплюють технічні регламенти, процедури оцінки відповідності, санітарні та фітосанітарні вимоги, ліцензування, квотування, антидемпінгові та компенсаційні заходи, спеціальні захисні механізми, вимоги до маркування, походження товарів та безпеки продукції. WTO наголошує, що Угода про технічні бар'єри у торгівлі має забезпечити, щоб технічні регламенти, стандарти та процедури оцінки відповідності не створювали непотрібних перешкод для торгівлі, а Угода про санітарні та фітосанітарні заходи встановлює базові правила щодо продовольчої безпеки та захисту здоров'я тварин і рослин, одночасно обмежуючи використання прихованого протекціонізму [27].

Це означає, що сучасна держава регулює міжнародний бізнес уже не лише через класичне мито, а й через складну систему технічних, процедурних та безпекових вимог.

Не менш важливу групу становлять валютно фінансові, податкові та кредитно стимулюючі інструменти. У сфері валютного регулювання держава впливає на міжнародний бізнес через режим валютних операцій, правила розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами, порядок репатріації доходів, обмеження на певні види платежів та загальні умови доступу до іноземної валюти. Стаття VIII Статуту МВФ передбачає, що країни члени не повинні запроваджувати обмеження на платежі та перекази за поточними міжнародними операціями без схвалення Фонду, а практика консультацій за статтею IV охоплює фінансові, монетарні, валютні й фінансові питання, які є визначальними для транскордонної економічної активності [28].

Податкові інструменти у сфері міжнародного бізнесу охоплюють режим оподаткування прибутку підприємств, митні податки, податкові пільги для експортерів та інвесторів, правила трансфертного ціноутворення, угоди про уникнення подвійного оподаткування та інші механізми, за допомогою яких держава формує сприятливі або стримувальні умови для виходу бізнесу на зовнішні ринки. Важливим стимулюючим засобом є і державна підтримка експорту через офіційно підтримувані експортні кредити. OECD зазначає, що уряди надають таку підтримку через експортно кредитні агентства для сприяння національним експортерам у конкуренції за продажі на зовнішніх ринках, а відповідний Arrangement поширюється на офіційну підтримку експорту товарів і послуг зі строком погашення 2 роки і більше [29].

Окрему групу інструментів утворюють інвестиційні, інституційні та організаційно процедурні засоби державного регулювання міжнародного бізнесу. До них належать правила допуску іноземних інвесторів на внутрішній ринок, вимоги до реєстрації, ліцензування та структури власності, режим роботи в окремих секторах, гарантії захисту інвестицій, механізми інвестиційного супроводу, діяльність спеціалізованих агентств із залучення капіталу, створення

індустріальних парків, спеціальних економічних зон та інших режимів сприяння. Світовий банк підкреслює, що ефективна інвестиційна політика і політика інвестиційного сприяння охоплює правові, регуляторні, процедурні та інституційні бар'єри на всіх етапах інвестиційного життєвого циклу і має бути спрямована не лише на залучення, а й на утримання та розширення сталих прямих іноземних інвестицій [30].

Висновки до розділу 1

На основі аналізу сутності міжнародного бізнесу як об'єкта економічного регулювання встановлено, що він є складною транскордонною системою, яка значно ширша за класичну зовнішню торгівлю й відображає процеси глибокої інтернаціоналізації фірм через ПП, глобальні ланцюги вартості та цифрові платформи. Доведено, що багаторівневе середовище функціонування та специфічні ризики (валютні, митні, санкційні) зумовлюють об'єктивну необхідність системного регуляторного впливу на міжнародний бізнес, оскільки його сучасні масштаби (зокрема, зростання світової торгівлі до 34,65 трлн дол. США у 2025 році за даними COT) безпосередньо зачіпають публічні інтереси, платіжні баланси, фіскальну базу та економічну безпеку держав.

У результаті дослідження рівнів, суб'єктів та механізмів глобального регулювання міжнародного бізнесу встановлено, що сучасна наднаціональна архітектура координації має трирівневу структуру (універсальний багатосторонній, функціонально спеціалізований та регіонально-плюрилатеральний рівні), де ключову роль відіграють міжнародні інституції (COT, МВФ, ОЕСР, Базельський комітет, UNCITRAL, ICSID). З'ясовано, що функціонування цієї системи забезпечується комбінацією інструментів «жорсткого» права (міжнародні договори, арбітраж) та «м'якого» регулювання (стандарти ISO, заходи BEPS), які спрямовані на зниження ринкової невизначеності й фінансових втрат, попри наявну напругу між процесами глобалізації та національним суверенітетом країн.

Завдяки узагальненню мети, функцій та основних інструментів державного регулювання міжнародного бізнесу встановлено, що роль держави залишається визначальною у формуванні умов доступу до внутрішнього ринку та захисті стратегічних інтересів національної економіки. Обґрунтовано, що реалізація багатопланових функцій уряду (захисної, стимулюючої, фіскальної та структурної) здійснюється через комплексний інструментарій, у якому класичні митно-тарифні засоби дедалі частіше поступаються складним нетарифним обмеженням (технічним регламентам, санітарним заходам), валютно-фінансовим і податковим важелям, а також інвестиційно-інституційним стимулам у формі індустріальних парків та спеціальних економічних зон.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ ГЛОБАЛЬНОГО ТА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ У СВІТІ

2.1 Аналіз міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці

Сучасна практика регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці формується не одним універсальним центром, а багаторівневою системою міжнародно-правових норм і спеціалізованих інституцій, які впливають на транскордонний рух товарів, послуг, капіталу, технологій і корпоративних прав. У межах предмета «Міжнародна економіка» такий механізм доцільно аналізувати як сукупність юридичних режимів, інституцій нагляду, процедур вирішення спорів і правил координації, що забезпечують відносну передбачуваність міжнародного обміну та зменшують трансакційні витрати для держав і бізнесу. Якщо у першому розділі було розкрито теоретичні засади глобального та державного регулювання міжнародного бізнесу, то в цьому підрозділі акцент переноситься на практичне функціонування конкретних міжнародно-правових та інституційних механізмів, які реально застосовуються у світовій економіці станом на 2025–2026 роки.

У науковій літературі аналіз таких механізмів пов'язують передусім із дослідженнями міжнародних режимів, глобального економічного управління та інституційної економіки. Роберт О. Кеохейн доводив, що міжнародні режими є необхідними навіть у середовищі, де не існує єдиного наддержавного уряду, оскільки саме вони зменшують невизначеність і полегшують кооперацію між учасниками світової економіки. Джон Х. Джексон розглядав світову торговельну систему як складну правову конструкцію, у якій міжнародне торговельне право виконує функцію стабілізації ринкових очікувань. Бернард Хукман і Мішель Костецький акцентували увагу на взаємозв'язку правових норм, економічних стимулів та політичних інтересів у роботі механізмів багатосторонньої координації. Дані Родрік, своєю чергою, підкреслював, що глобалізація не

скасовує ролі держави, а робить ще важливішим питання сумісності міжнародних правил із внутрішніми економічними пріоритетами. Саме тому аналіз сучасної практики регулювання міжнародного бізнесу має спиратися не тільки на абстрактні моделі, а й на фактичні показники інституційного охоплення, юридичної щільності та практичної завантаженості відповідних механізмів.

У сучасній світовій економіці центральне місце посідає багатосторонній торговельний механізм, інституційною основою якого є Світова організація торгівлі. Її практичне значення визначається тим, що саме в межах цієї організації кодифіковано правила торгівлі товарами, послугами, аспектами інтелектуальної власності, технічними бар'єрами, санітарними та фітосанітарними заходами, антидемпінговими та компенсаційними процедурами, спеціальними захисними заходами, державними закупівлями та низкою інших сфер, які безпосередньо впливають на міжнародний бізнес. За офіційними даними WTO, організація об'єднує 166 членів, на частку яких припадає 98 відсотків світової торгівлі. Такий показник свідчить, що торговельний механізм WTO фактично має квазіуніверсальний характер і є базовим юридичним середовищем для більшості учасників міжнародного бізнесу.

Для аналітичної оцінки ступеня інституційного охоплення міжнародного бізнесу доцільно застосувати коефіцієнт охоплення механізму регулювання:

$$K_{\text{ох},i} = \frac{N_i}{N_{\text{ООН}}} \cdot 100 \quad (2.1)$$

де N_i - кількість держав або юрисдикцій, охоплених відповідним механізмом, $N_{\text{ООН}}$ - кількість держав членів ООН, що дорівнює 193.

Тоді для WTO отримаємо таке значення:

$$K_{\text{ох},WTO} = \frac{166}{193} \cdot 100 = 86,01\%$$

Отриманий результат означає, що інституційний механізм WTO охоплює понад 86 відсотків держав членів ООН, а якщо враховувати частку у світовій торгівлі, його фактична економічна вага є ще вищою. Водночас сучасна практика

демонструє, що для міжнародного бізнесу важливими є не лише правила доступу до ринків, а й наявність механізму примусового тлумачення й захисту цих правил. У статті 3.2 Домовленості про правила і процедури врегулювання спорів прямо зазначено, що система врегулювання спорів WTO є центральним елементом забезпечення безпеки та передбачуваності багатосторонньої торговельної системи. Станом на 2024–2025 роки хронологічний перелік спорів WTO досяг справи DS630, що дає підстави оцінити інтенсивність використання цього механізму у практиці міжнародного бізнесу.

Для цього доцільно розрахувати показник інституційної завантаженості:

$$I_{\text{вик},i} = \frac{S_i}{N_i} \quad (2.2)$$

де S_i - сукупна кількість справ або спорів у межах відповідного механізму, N_i - кількість його учасників.

Для системи WTO розрахунок набуває такого вигляду:

$$I_{\text{вик},WTO} = \frac{630}{166} = 3,80$$

Це означає, що в середньому на 1 державу члена WTO припадає близько 3,8 спору в накопиченому вимірі. Звичайно, такий показник не слід тлумачити буквально як рівномірний розподіл спорів між усіма державами, але він добре ілюструє високу інтенсивність правового використання торговельного механізму. Для міжнародного бізнесу це має принципове значення, оскільки наявність навіть недосконало працюючої системи спорів зменшує ризики свавільних обмежень і підвищує юридичну визначеність зовнішньоекономічних контрактів.

Другим базовим міжнародно-правовим та інституційним механізмом є валютно-фінансовий режим, що функціонує навколо Міжнародного валютного фонду. У практиці міжнародного бізнесу IMF визначає не комерційні умови безпосередньо, а макрофінансове середовище, у якому здійснюються транскордонні платежі, валютні операції, міжнародне кредитування і рух капіталу. На офіційному сайті IMF зазначено, що Фонд об'єднує 191 країну.

Отже, коефіцієнт інституційного охоплення для цієї організації є майже універсальним:

$$K_{\text{ох,IMF}} = \frac{191}{193} \cdot 100 = 98,96\%$$

Практичне значення IMF для міжнародного бізнесу полягає насамперед у застосуванні статті IV Статуту, яка закладає механізм регулярних консультацій щодо фінансової, монетарної, валютної та фінансової політики країн членів. Саме через консультації за статтею IV Фонд здійснює постійний нагляд за тими макроекономічними параметрами, що визначають стабільність міжнародних розрахунків, валютних курсів, доступу до ліквідності та зовнішньої платоспроможності. Не менш важливим є режим статті VIII, відповідно до якого держави не повинні без схвалення Фонду запроваджувати обмеження на платежі й перекази за поточними міжнародними операціями. Для міжнародного бізнесу це означає, що IMF виступає інституційним гарантом відносної свободи поточних міжнародних платежів і, таким чином, підтримує функціонування глобального комерційного обороту.

Третій важливий блок сучасної практики регулювання міжнародного бізнесу становлять механізми гармонізації міжнародного комерційного права. Найбільш вагомим суб'єктом у цій сфері є Комісія ООН з права міжнародної торгівлі. UNCITRAL не є органом універсального членства, проте саме її тексти мають винятково високий регуляторний вплив на міжнародний бізнес, оскільки вони формують типові правові рішення у сферах міжнародної купівлі продажу, арбітражу, електронної комерції, забезпечених правочинів, неспроможності, перевезень, медіації та реформування інвестиційного арбітражу. Станом на 7 липня 2025 року до складу Комісії входить 70 держав. У цьому разі коефіцієнт охоплення має інший зміст, оскільки характеризує не універсальність участі, а рівень представницької побудови регулятора:

$$K_{\text{ох,UNCITRAL}} = \frac{70}{193} \cdot 100 = 36,27\%$$

Формально цей показник є нижчим, ніж у WTO чи IMF, однак фактичний вплив UNCITRAL є значно більшим за кількість членів самої Комісії, оскільки її

конвенції, модельні закони та інші тексти використовуються й імплементуються значно ширшим колом держав. Отже, практика міжнародного бізнесу демонструє, що ступінь формального членства не завжди прямо збігається зі ступенем правового впливу механізму. Саме UNCITRAL забезпечує ту частину глобального регулювання, яка стосується уніфікації приватноправових правил транснаціональної комерції, тобто правил укладення, виконання, забезпечення та примусового захисту приватних комерційних зобов'язань.

Особливу роль у сучасній практиці регулювання міжнародного бізнесу відіграє міжнародний інвестиційний режим. Його особливість полягає в тому, що він не має єдиного універсального кодифікованого акту, а складається з великої кількості міжнародних інвестиційних договорів, процедур інвестиційного арбітражу та спеціалізованих форумів вирішення спорів. За даними UNCTAD, у світі діє 2243 двосторонні інвестиційні договори та 417 договорів з інвестиційними положеннями, що разом формують 2660 чинних міжнародних інвестиційних інструментів. Сукупну щільність договірної інвестиційної системи можна подати так:

$$T_{\text{інв}} = BIT_{\text{чинні}} + TIP_{\text{чинні}} \quad (2.3)$$

$$T_{\text{інв}} = 2243 + 417 = 2660$$

Такий результат демонструє надзвичайно високу юридичну фрагментацію регулювання міжнародного бізнесу у сфері інвестицій. На відміну від торговельної системи WTO, де основні правила кодифіковані в межах одного інституційного комплексу, інвестиційне регулювання має мережевий характер і складається з численних двосторонніх та регіональних угод. Для компаній це означає, що правовий режим інвестиційної діяльності визначається не одним джерелом, а комбінацією договорів, арбітражних застережень, національного законодавства й судової або арбітражної практики.

Центральним інституційним елементом інвестиційного механізму є Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів. За офіційними даними ICSID, Конвенція Центру ратифікована 158 договірними державами, а

загальна кількість зареєстрованих справ станом на 30 червня 2025 року досягла 1058. Для оцінки його охоплення можна використати вже наведену формулу:

$$K_{\text{ох,ICSID}} = \frac{158}{193} \cdot 100 = 81,87\%$$

Показник інституційної завантаженості для ICSID дорівнює:

$$I_{\text{вик,ICSID}} = \frac{1058}{158} = 6,70$$

Отже, в середньому на 1 договірну державу ICSID припадає майже 6,7 зареєстрованої справи у накопиченому вимірі. Порівняно з WTO це свідчить про дуже високу інтенсивність використання інвестиційного арбітражного механізму. Для міжнародного бізнесу такий результат означає, що інвестиційні спори залишаються не винятком, а типовим елементом сучасної транснаціональної діяльності, особливо у сферах інфраструктури, енергетики, добувної промисловості, концесій, фінансових послуг та великих інвестиційних проєктів.

Окремий блок сучасної практики формує міжнародно-правовий механізм регулювання оподаткування транснаціонального бізнесу. У цій сфері домінує OECD разом із G20 Inclusive Framework on BEPS. Саме цей механізм став ключовим майданчиком координації боротьби з розмиванням податкової бази, агресивним податковим плануванням, переміщенням прибутку в низькоподаткові юрисдикції та асиметріями міжнародного корпоративного оподаткування. За офіційними даними OECD, у 2025–2026 роках до Inclusive Framework входить 147 країн та юрисдикцій. Таким чином, коефіцієнт охоплення становить:

$$K_{\text{ох,BEPS}} = \frac{147}{193} \cdot 100 = 76,17\%$$

Для міжнародного бізнесу це означає, що податкове регулювання дедалі більше виходить за межі національної компетенції та набуває рис багатосторонньої координації. Практика запровадження глобального мінімального оподаткування, обміну інформацією, правил щодо трансфертного ціноутворення і вимог до корпоративної прозорості демонструє, що

регуляторний простір для великих міжнародних компаній стає помітно щільнішим і менш придатним для агресивної оптимізації.

Поряд із багатосторонніми організаціями важливу роль відіграють і регіональні міжнародно-правові механізми. За даними WTO, станом на 13 січня 2026 року у світі діяло 380 регіональних торговельних угод. Такі угоди є не альтернативою глобальному регулюванню, а його доповненням і конкретизацією. Саме в межах регіональних угод дедалі частіше врегульовуються питання електронної торгівлі, інвестицій, захисту даних, трудових стандартів, екологічних вимог, сталих ланцюгів постачання та співробітництва у сфері конкуренції. Практика міжнародного бізнесу показує, що регіональні режими часто рухаються швидше за універсальні багатосторонні механізми, оскільки дозволяють погодити вужче коло складних норм серед обмеженої кількості учасників.

Узагальнення зібраних даних дає можливість представити порівняльну характеристику ключових міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу.

Таблиця 2.1 – Порівняльна характеристика ключових міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці

Механізм	Правова сфера впливу	Кількісний показник станом на 2025–2026 роки	Розрахований аналітичний показник	Узагальнюючий висновок
WTO	Багатостороння торгівля товарами і послугами, спори	166 членів; 98 % світової торгівлі; 630 спорів у нумерації DS	Кох = 86,01 %; Івик = 3,8	Найбільш універсальний торговельний механізм з високою юридичною інтенсивністю
IMF	Валютно-фінансова стабільність, поточні платежі, макронагляд	166 членів; 98 % світової торгівлі; 630 спорів у нумерації DS	Кох = 98,96 %	Майже універсальний механізм макрофінансового нагляду

Продовження таблиці 2.1

Механізм	Правова сфера впливу	Кількісний показник станом на 2025–2026 роки	Розрахований аналітичний показник	Узагальнюючий висновок
UNCITRAL	Гармонізація міжнародного комерційного права	70 держав у складі Комісії	Кох = 36,27 %	Обмежене формальне членство поєднується з глобальним правовим впливом текстів
OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS	Міжнародне податкове регулювання транснаціонального бізнесу	147 країн і юрисдикцій	Кох = 76,17 %	Високий рівень координації податкових правил для великого бізнесу
ICSID	Інвестиційний арбітраж і захист інвесторів	158 договірних держав; 1058 зареєстрованих справ	Кох = 81,87 %; Івик = 6,70	Один із найбільш інтенсивно використовуваних механізмів захисту інвестицій

Джерело: складено автором на основі [31,32,44,45,46,49,51]

Аналітичні результати таблиці 2.1 дозволяють зробити кілька узагальнень. По перше, сучасна практика регулювання міжнародного бізнесу має чітко виражений багаторівневий характер. Жоден механізм не здатний самотійно охопити всі аспекти міжнародної підприємницької діяльності. WTO забезпечує правила доступу до ринків і торговельний правопорядок. IMF підтримує валютно-фінансову стабільність і режим поточних міжнародних платежів. UNCITRAL гармонізує приватноправову інфраструктуру міжнародної комерції. ICSID забезпечує арбітражний захист інвестицій. OECD разом із G20 створює норми сучасної міжнародної податкової координації. По друге, ефективність регулювання визначається не лише кількістю членів інституції, а й якістю правового впливу та інтенсивністю практичного використання механізму. Саме тому відносно невисоке формальне членство UNCITRAL не применшує її ролі, а високий коефіцієнт завантаженості ICSID свідчить про реальну затребуваність

цього механізму в міжнародному бізнесі. По третє, сукупність 2660 чинних інвестиційних угод і 380 чинних регіональних торговельних угод підтверджує, що глобальний режим регулювання міжнародного бізнесу є не централізованим, а поліцентричним, фрагментованим і водночас взаємопов'язаним.

Глобальні інституції, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та структури ООН, тривалий час формували ліберальний вектор розвитку ринків, мінімізуючи бар'єри для транскордонного руху капіталів і товарних потоків. Проте трансформаційні процеси останнього десятиліття, посилені геополітичним протистоянням та кризою багатосторонньої системи врегулювання суперечок, зумовили суттєве зміщення акцентів у бік регіоналізації регуляторних правил.

Для детального розуміння матеріальних наслідків функціонування цих інституційних механізмів та їхнього впливу на операційне середовище МНК, доцільно проаналізувати географічний розподіл і динаміку товарних потоків. На основі статистичних масивів системи WITS Світового банку, а також аналітичних звітів UNCTAD та СОТ, було систематизовано дані щодо обсягів експорту ключових макрорегіонів світу за період 2016–2025 рр. (див. рис. 2.1).

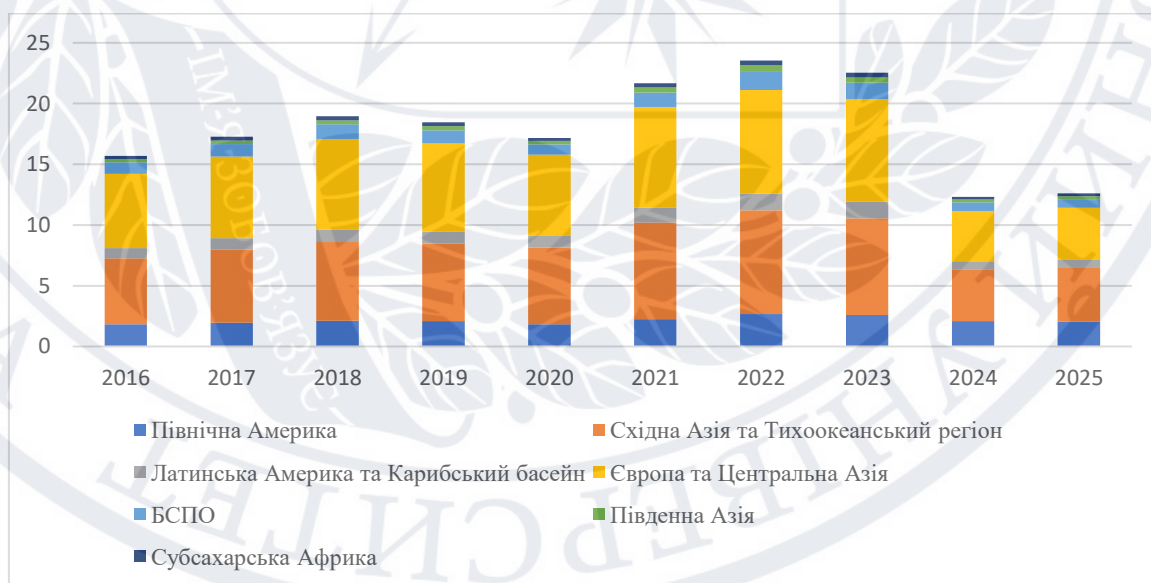


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягів регіонального експорту 2016–2025 рр.,
млрд дол. США

Джерело: створено автором на основі [43,44]

Лідером є Східна Азія та Тихоокеанський регіон із піком у 8541 млрд дол. у 2022 р. та стабілізацією на рівні 4,2–4,42 трлн дол. у 2024–2025 рр. Європейський експорт (Europe & Central Asia), зрісши з 6104 млрд дол. у 2016 р. до максимуму у 8519 млрд дол. у 2022 р., скоригувався до 4,15–4,23 трлн дол., тоді як північноамериканський вектор (North America) продемонстрував стабільне сходження з 1839 млрд дол. у 2016 р. до понад 2 трлн дол. у фінальній точці 2025 року.

Спільним трендом для всіх ліній є пандемічне просідання у 2020 році (найсильніше в Європі — до 6696 млрд дол. та Північній Америці — до 1818 млрд дол.) із подальшим компенсаторним стрибком у 2021–2022 рр. Регіони, що розвиваються, формують нижній кластер графіка з мінімальною амплітудою: Латинська Америка та Карибський басейн пройшли шлях від 0,849 млрд дол. у 2016 р. до плато в 0,71–0,72 трлн дол. у 2024–2025 рр., а показники БСПО (MENA), Південної Азії та Субсахарської Африки замикають графік, утримуючи найнижчі, але стабільні обсяги протягом усього десятиріччя.

На основі узагальнених масивів даних світової статистики торговельних профілів було систематизовано показники динаміки обсягів імпорту ключових макрорегіонів планети за період 2016–2025 рр. (див. рис. 2.2)

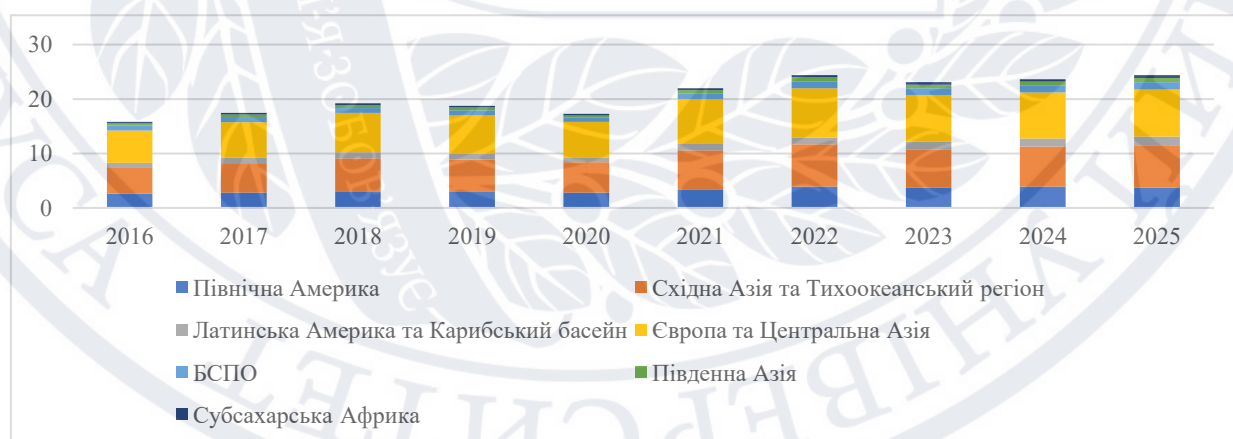


Рисунок 2.2 – Динаміка обсягів регіонального імпорту 2016–2025 рр.,
млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [45,46,47,48]

Європейський імпорт (Europe & Central Asia), стартувавши з 5,94 млрд дол. США у 2016 р., досяг свого історичного піку у 9,05 млрд дол. США у 2022 р., після чого стабілізувався в межах 8,49–8,69 трлн дол. США у 2024–2025 рр. Східна Азія та Тихоокеанський регіон демонструють аналогічну масштабну динаміку: обсяги ввезення товарів зросли з 4,708 млрд дол. США у 2016 р. до максимальних 7,73 млрд дол. США у 2022 р., закріпившись наприкінці аналізованого періоду на позначці 7,4–7,82 трлн дол. США. Водночас північноамериканський ринок (North America) виявляє стабільну висхідну траєкторію закупівлі іноземної продукції, збільшивши показники з 2,65 млрд дол. США у 2016 р. до понад 3,7–3,9 трлн дол. США у 2024–2025 рр.

Спільним макроекономічним трендом для абсолютно всіх ліній на графіку є синхронне падіння обсягів у 2020 році через локдауни та розрив логістичних ланцюгів під час пандемії, після чого у 2021–2022 рр. відбувся різкий компенсаторний стрибок. Регіони, що розвиваються, формують нижній кластер графіка з помірною амплітудою коливань та висхідним трендом у фінальних точках. Зокрема, імпорт Латинської Америки та Карибського басейну плавно зріс з 0,9 млрд дол. США у 2016 р. до свого максимуму в 1,55 трлн дол. США у 2025 році. Макрорегіони БСПО (MENA), Південна Азія та Субсахарська Африка замикають графік, демонструючи найменші абсолютні обсяги закупівель, проте стабільно подвоюють свої показники до кінця 2025 року (Південна Азія — до 0,79 трлн дол. США, Субсахарська Африка — до 0,5 трлн дол. США), що свідчить про поступове розширення їхніх внутрішніх ринків.

Дослідження інституційного середовища міжнародного бізнесу підтверджує зміщення акцентів регулювання з глобального рівня (COT) на регіональний. Матеріальним свідченням цього процесу є динаміка нотифікації та набрання чинності новими Регіональними торговельними угодами (РТУ) протягом 2016–2025 рр. (див. рис. 2.3).

Дані свідчать про безперервне інституційне ущільнення світового господарства: сукупна кількість чинних повідомлень про РТУ стабільно зросла з 284 одиниць у 2016 р. до 382 у 2025 р. Абсолютний інтеграційний пік зафіксовано

у 2021 році, коли чинності набули відразу 43 угоди щодо товарів та 24 щодо послуг (зокрема, запуск RCEP в Азії та оновленої USMCA в Північній Америці), що стало інституційною відповіддю на пандемічну кризу 2020 року.



Рисунок 2.3 – Повідомлені угоди про регіональну торгівлю, що діють на даний момент (за роком набрання чинності), 2016–2025 рр.

Джерело: створено автором на основі [49]

Протягом 2022–2025 рр. інтенсивність створення нових блоків дещо стабілізувалася (на рівні 5–7 нових угод про товари щорічно), проте стабільне зростання загального масиву чинних договорів (382 одиниці на кінець 2025 року) доводить: транснаціональний капітал остаточно перейшов до діяльності в межах поліцентричних, регіонально сегментованих правових систем, які замінюють собою універсальні інструменти багатосторонньої дипломатії.

Таким чином, аналіз міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці дає підстави стверджувати, що сучасна система глобального економічного управління спирається на поєднання багатосторонніх, регіональних, функціонально спеціалізованих та арбітражних механізмів. Для міжнародного бізнесу це означає необхідність діяти в багатоплановому нормативному середовищі, де правовий режим формується одночасно торговельними, валютно-фінансовими,

інвестиційними, податковими та приватноправовими інститутами. Саме ця багаторівнева архітектура створює основу для подальшого аналізу тарифних, нетарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів регулювання, які застосовуються у зарубіжній практиці.

2.2 Оцінка застосування тарифних, нетарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів у зарубіжній практиці

У світовій практиці державне регулювання міжнародного бізнесу дедалі рідше спирається лише на класичний митний тариф. У сучасних умовах вирішальне значення має комплексне поєднання тарифних, нетарифних, валютно фінансових і податкових інструментів, які взаємодіють між собою та формують фактичний режим доступу іноземних компаній до національного ринку. Саме така багатокомпонентність регуляторного середовища зумовлює необхідність його оцінювання не лише з правової, а й з кількісної позиції, тобто через зіставлення тарифного навантаження, масштабу технічних і санітарних обмежень, вартості фінансових ресурсів та рівня корпоративного оподаткування у різних юрисдикціях.

Для оцінювання практичних аспектів реалізації протекціоністської політики та регуляторного тиску на транснаціональний капітал ключове значення має дослідження динаміки митно-тарифного інструментарію. На основі статистичних масивів міжнародних торговельних організацій було систематизовано показники середньозважених тарифних ставок на імпорт за основними глобальними макрорегіонами протягом 2016–2025 рр. (див. рис. 2.4), що дає змогу наочно проаналізувати періоди тарифних протистоянь та загальні вектори лібералізації чи захисту національних ринків.

Аналіз графічних трендів виявляє суттєву полярність у застосуванні тарифних інструментів, де найбільш радикальні коливання продемонстрував північноамериканський ринок (North America).

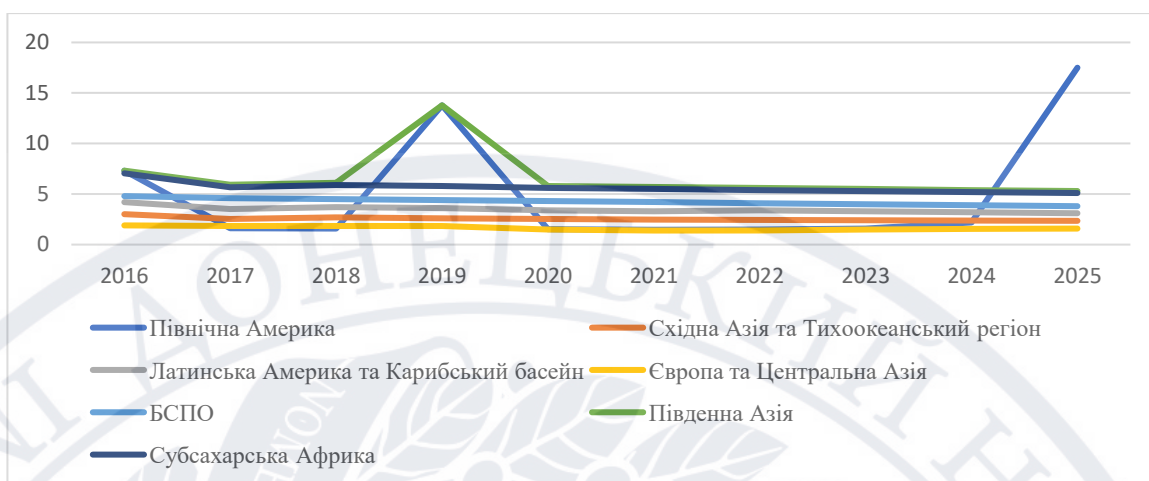


Рисунок 2.4 – Середньозважені тарифні ставки на імпорт, за регіонами %

Джерело: складено автором на основі [50,51,52]

Показник середнього мита в Північній Америці зазнав безпрецедентного інституційного стрибка з 1,59% у 2018 р. до 13,78% у 2019 р. (період активної фази торговельних конфліктів США та Китаю), після чого повернувся до базових значень у межах 1,47–1,6%, проте наприкінці періоду продемонстрував новий потужний виток тарифного протекціонізму, досягнувши пікових 17,5% у 2025 році. Водночас інші розвинені регіони, зокрема Європа та Центральна Азія, демонстрували зважену політику зі стабільним утриманням мінімальних митних бар'єрів (плавне зниження з 1,9% у 2016 р. до 1,39% у 2021 р. з подальшим незначним коригуванням до 1,6% у 2025 р.), що свідчить про наголос європейських інституцій на використанні нетарифних, а не прямих фіскальних обмежень.

Для макрорегіонів, що розвиваються, характерною є тенденція до поступової контрольованої лібералізації ринків на тлі розширення мережі регіональних торговельних угод. Так, у Східній Азії та Тихоокеанському регіоні середньозважена тарифна ставка методично знижувалася з 3,01% у 2016 р. до 2,35% у 2025 р., а в Латинській Америці та Карибському басейні — з 4,2% до 3,1% відповідно. Найвищий рівень тарифного захисту традиційно зберігся у нижньому кластері країн Південної Азії (коливання в межах 5,7–7,31%) та Субсахарської Африки (плавне зниження з 7,05% до 5,1%), які через обмежену

конкурентоспроможність локальних виробників та фіскальну залежність бюджетів змушені утримувати імпорتنі мита на стабільно високому рівні протягом усього десятирічного періоду.

Однак реальна регуляторна практика зарубіжних країн набагато ширша за митний тариф. Ключову роль у сучасному регулюванні міжнародного бізнесу відіграють нетарифні інструменти, насамперед технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні вимоги, процедури оцінки відповідності, обов'язкове маркування, вимоги до простежуваності, екологічні критерії, ліцензування та різноманітні адміністративні процедури. За даними WTO Committee on Technical Barriers to Trade, у 2024 році члени WTO подали понад 4 300 повідомлень щодо вимог до продукції, а точне значення склало 4 334 повідомлення, що стало найвищим річним результатом з 1995 року. Принаймні одне таке повідомлення подали 91 член WTO, тобто понад половина членства організації. У тому самому році на майданчику Комітету з технічних бар'єрів у торгівлі було порушено 206 specific trade concerns, що свідчить не лише про поширеність технічного регулювання, а й про його конфліктогенний потенціал для міжнародного бізнесу.

Показово, що значна частина сучасних нетарифних заходів формально спрямована на досягнення суспільно важливих цілей, пов'язаних із безпекою товарів, здоров'ям населення, захистом довкілля або декарбонізацією. Проте з економічної точки зору такі заходи виконують також функцію селективного ринкового фільтра, оскільки збільшують витрати на адаптацію продукції, сертифікацію, тестування, простежуваність та документальний супровід. Для великих транснаціональних компаній такі витрати частіше набувають характеру постійних інвестицій у комплаєнс. Для малих і середніх експортерів вони часто стають бар'єром входу на ринок. Саме тому в зарубіжній практиці фактичний захист внутрішнього ринку дедалі частіше формується через технічні, санітарні та екологічні режими, а не через підвищення середнього митного тарифу.

Окрему увагу слід звернути на валютно фінансові інструменти регулювання, через які держави впливають на вартість капіталу, ліквідність, доступність кредиту, умови міжнародних розрахунків і загальну привабливість

юрисдикції для бізнесу. У цьому блоці зарубіжна практика є особливо показовою, оскільки навіть за близьких тарифних режимів різні країни можуть істотно відрізнятись за монетарними умовами. На момент підготовки підрозділу Федеральна резервна система США утримувала цільовий діапазон ставки федеральних фондів на рівні 3,50–3,75 відсотка, Європейський центральний банк зберігав ставку за депозитною facility на рівні 2,00 відсотка, а Резервний банк Індії підтримував policy repo rate на рівні 5,25 відсотка. Отже, розмах між найнижчим і найвищим значенням серед вибраних юрисдикцій становить 3,25 відсоткового пункту. Для міжнародного бізнесу це означає, що одна й та сама зовнішньоекономічна стратегія, профінансована на різних фінансових ринках, матиме різну вартість обслуговування капіталу, різний рівень дисконтного фактора і різну чутливість до процентного ризику.

Валютно фінансові інструменти мають не лише монетарний, а й суто зовнішньоекономічний вимір. У країнах із більш жорстким або вибіркоким режимом валютного контролю компанії стикаються з додатковими вимогами щодо розкриття інформації, реєстрації операцій, репатріації доходів, хеджування та комплаєнсу у сфері фінансового моніторингу. У країнах із глибшими фінансовими ринками і передбачуванішими правилами валютного регулювання бізнес отримує переваги у вигляді нижчої вартості залучення коштів, ширшого набору похідних інструментів і кращих можливостей для короткострокового управління ліквідністю. Саме тому в зарубіжній практиці валютно фінансові інструменти дедалі частіше розглядаються не ізольовано, а як складова загальної моделі конкурентоспроможності національної юрисдикції у боротьбі за міжнародний капітал та розміщення виробництва.

Не менш важливою складовою зарубіжної практики є податкові інструменти. Вони впливають на вибір місця реєстрації компанії, структуру внутрішньогрупових розрахунків, розподіл прибутку, рішення щодо реінвестування та юрисдикцію розміщення нематеріальних активів. За даними OECD Corporate Tax Statistics 2025, середній combined statutory corporate income tax rate для юрисдикцій Inclusive Framework у 2025 році становив 21,2 відсотка,

тоді як у 2000 році він дорівнював 28,0 відсотка. Це свідчить про довгостроковий тренд до зниження ставок, хоча в останні роки він суттєво сповільнився. Разом із цим окремі країни зберігають власні національні моделі. У США федеральна ставка корпоративного податку становить 21 відсоток. У Франції стандартна ставка податку на прибуток компаній дорівнює 25 відсоткам. У Китаї ставка enterprise income tax становить 25 відсотків. В Індії офіційний портал Income Tax Department для assessment year 2026–27 фіксує ставку 25 відсотків для domestic companies з оборотом до 400 crore рупій і 30 відсотків для інших domestic companies, поряд із окремими пільговими режимами 22 і 15 відсотків.

Порівняльна оцінка дає змогу зробити висновок, що зарубіжна практика податкового регулювання міжнародного бізнесу не зводиться до простої конкуренції за нижчу ставку. Набагато важливішим стає поєднання номінальної ставки з правилами податкової бази, режимом прискореної амортизації, доступністю податкових кредитів, правилами трансфертного ціноутворення, наявністю угод про уникнення подвійного оподаткування та стабільністю податкової адміністрації. Тобто однакові ставки 25 відсотків у Франції та Китаї не означають однакової регуляторної якості, так само як нижча ставка не завжди гарантує нижчий фактичний податковий тягар у довгостроковому інвестиційному циклі.

Для системного узагальнення доцільно зіставити тарифні, монетарні та податкові параметри вибраних юрисдикцій у єдиній аналітичній таблиці. Такий підхід дозволяє побачити, що найбільш м'який тарифний режим не завжди поєднується з найдешевшим кредитним ресурсом або з найнижчою податковою ставкою. США мають найнижчий тариф серед вибраних юрисдикцій та нижчий за європейський податок на прибуток, але процентна ставка у США є вищою, ніж у Єврозоні. Індія, навпаки, поєднує найвищий тарифний захист серед вибірки з найдорожчим базовим грошовим ресурсом, що відображає більш жорстке поєднання торговельних і макрофінансових інструментів.

Таким чином, оцінка зарубіжної практики свідчить, що держави дедалі частіше застосовують не окремі ізольовані інструменти, а багатоканальні

регуляторні комбінації. Тарифний режим забезпечує первинний рівень ринкового захисту. Нетарифні заходи фактично визначають технічний і процедурний режим входу на ринок. Валютно фінансові інструменти впливають на вартість капіталу та на ризиковість міжнародних операцій. Податкові інструменти формують довгострокові стимули до локалізації прибутку, інвестицій та штаб-квартирних функцій. Саме комплексність цього поєднання і є головною рисою сучасної зарубіжної практики регулювання міжнародного бізнесу.

Для кількісного узагальнення наведених вище співставлень доцільно виконати такі розрахунки.

$$T = \frac{\sum T_i}{n} \quad (2.4)$$

$$T = (3,4 + 5,1 + 15,8)/3 = 8,1\%$$

$$\Delta T = T_{max} - T_{min} \quad (2.5)$$

$$\Delta T = 15,8 - 3,4 = 12,4 \text{ п. п.}$$

$$K/T(\text{Індія/США}) = 15,8/3,4 = 4,65 \quad (2.6)$$

$$\Delta r = r_{max} - r_{min} = 5,25 - 2,00 = 3,25 \text{ п. п.} \quad (2.7)$$

Таблиця 2.2 – Порівняння окремих параметрів застосування тарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів у зарубіжній практиці

Юрисдикція	Середній MFN тариф, 2025, %	Середньозважений MFN тариф, %, останні дані WTO	Ключова ставка або орієнтир монетарної політики, %	Стандартна ставка корпоративного податку, %
США	3,4	2,2	3,75	21

Джерело: складено автором на основі [50,51,52]

Отримані результати дають підстави стверджувати, що в зарубіжній практиці тарифні, нетарифні, валютно фінансові і податкові інструменти застосовуються асиметрично та комплементарно. Найбільш ліберальні юрисдикції нерідко посилюють регулювання через технічні, екологічні або податкові механізми. Натомість країни з вищим тарифним бар'єром часто

поєднують його з більш жорстким режимом монетарного чи адміністративного регулювання. Для міжнародного бізнесу це означає, що реальна складність доступу до ринку визначається не одним індикатором, а сумою регуляторних витрат, які виникають на стадії імпорту, сертифікації, фінансування операцій та податкового структурування.

2.3 Сучасні тенденції використання інвестиційних, санкційних, конкурентних і цифрових інструментів регулювання міжнародного бізнесу у світі

Сучасна практика регулювання міжнародного бізнесу у світі демонструє чіткий перехід від переважно класичних торговельних і валютних важелів до комбінованого використання інвестиційних, санкційних, конкурентних і цифрових інструментів. Якщо на попередніх етапах глобалізації основний акцент робився на тарифному захисті, податкових стимулах і двосторонніх інвестиційних угодах, то у 2024–2026 роках міжнародне регуляторне середовище дедалі більше формується під впливом безпекових ризиків, технологічного суперництва, контролю над цифровими платформами та вимог до прозорості транскордонних операцій. Саме тому аналіз цієї групи інструментів є ключовим для розуміння того, як держави та наднаціональні інституції впливають на параметри глобального руху капіталу, поведінку транснаціональних компаній і доступ бізнесу до світових ринків.

Найпомітнішою тенденцією у сфері інвестиційного регулювання стало поєднання формального відкриття ринків капіталу з одночасним посиленням селективного контролю за напрямками, джерелами та секторальною структурою інвестицій. За даними UNCTAD, глобальні надходження прямих іноземних інвестицій у 2024 році на рівні світового підсумку становили 1508,8 млрд дол. США проти 1455,0 млрд дол. США у 2023 році, 1389,5 млрд дол. США у 2022 році, 1676,5 млрд дол. США у 2021 році та 868,6 млрд дол. США у 2020 році. Таким чином, після різкого посткризового відновлення у 2021 році світова

інвестиційна динаміка увійшла у фазу нестійкої стабілізації, де різкі коливання вже не пов'язані лише з пандемійним шоком, а дедалі більше відображають геополітичну перебудову потоків капіталу, секторальне переорієнтування та зростання ролі цифрової інфраструктури (рис. 2.5) [31].



Рисунок 2.5 – Динаміка світових надходжень прямих іноземних інвестицій у 2016–2025 роках у млрд та %

Джерело: складено автором на основі [41,42].

Наведені дані дають змогу зробити кілька важливих висновків. По-перше, у 2021 році спостерігався винятково високий приріст світових ПІІ на 93,1 відсотка, що відображало стрімке постпандемійне відновлення і накопичений відкладений інвестиційний попит. По-друге, у 2022 році відбулося суттєве коригування у бік зниження на 17,1 відсотка, а в 2023–2024 роках динаміка перейшла у фазу помірної та стабільної зростання на 4,7 і 3,7 відсотка відповідно.

Окремої уваги заслуговують попередні підсумки 2025 року, коли глобальні надходження ПІІ демонстрували номінальне зростання на 14,0 відсотків, досягнувши позначки у 1,6 трлн дол. США. Проте, як наголошує UNCTAD у своєму аналітичному звіті *Global Investment Trends Monitor* №50, цей показник не слід сприймати як ознаку стабільного та довгострокового піднесення реального інвестиційного циклу. Значна частина цього приросту (понад 140 млрд

дол. США) була забезпечена суто фінансовими маневрами — транзитними потоками капіталу через міжнародні фінансові центри та європейські транзитні економіки (*conduit economies*). За оцінками експертів, якщо очистити статистику від цих високоінституційних коливань, реальне фундаментальне зростання глобальних інвестицій було значно скромнішим і становило лише близько 5 відсотків, що підтверджує загальну крихкість світового інвестиційного клімату.

У змістовному та географічному плані міжнародний рух капіталу у 2025 році продемонстрував глибоку диспропорційність: у той час як розвинені країни зафіксували потужний приплив інвестицій (+43%), країни, що розвиваються, зазнали спаду на 2 відсотки через геополітичну напруженість та економічну фрагментацію ринків. Інструменти регулювання дедалі частіше орієнтуються не просто на загальне збільшення припливу капіталу, а на його якість, технологічну спрямованість і безпекову прийнятність. Це проявляється у поширенні механізмів інвестиційного скринінгу для іноземного капіталу в критичну інфраструктуру.

Головним драйвером якісних змін виступає надання податкових і грантових стимулів для розвитку високотехнологічних секторів. Згідно з даними UNCTAD, ключовим об'єктом глобальної інвестиційної конкуренції у 2025 році став сектор штучного інтелекту та цифрової інфраструктури, де лише проекти зі створення дата-центрів забезпечили п'яту частину (20%) від загальної вартості всіх оголошених у світі нових інвестиційних проєктів.

Отже, інвестиційні інструменти у світовій практиці дедалі менше мають універсальний характер і дедалі більше набувають стратегічно відбіркового змісту.

Не менш виразною тенденцією стало розширення санкційних інструментів регулювання міжнародного бізнесу. Сучасні санкції вже не обмежуються заборонами на імпорту або заморожуванням активів окремих осіб. Вони охоплюють логістичні ланцюги, страхування, доступ до фінансових повідомлень, криптоактиви, транспорт, морські перевезення, посередницькі структури та механізми обходу обмежень. Показовим є 16 пакет санкцій

Європейського Союзу проти Росії, ухвалений 24 лютого 2025 року. Цим пакетом було додано 74 судна, внаслідок чого загальна кількість зареєстрованих суден зросла до 153; введено експортні обмеження щодо 53 нових компаній; внесено 83 додаткові позиції до санкційних списків, зокрема 48 фізичних осіб і 35 організацій; додано 13 фінансових установ до переліку суб'єктів, яким заборонено надавати спеціалізовані фінансові сервіси обміну повідомленнями; посилено заборони стосовно 3 банків; а також поширено регулювання на криптоактивних провайдерів і тіньовий флот [33].

Усе це означає, що санкційний інструментарій сьогодні працює як багатоканальна система примусу до зміни корпоративної поведінки, а не лише як зовнішньополітичний символічний сигнал.

Американська практика також засвідчує зростання ролі санкцій як інструмента повсякденного комплаєнс контролю міжнародного бізнесу. На сторінці OFAC 2024 Civil Penalties and Enforcement Information зафіксовано 12 санкційних дій у 2024 році на суму 48 790 404 дол. США. Серед найбільших справ були штраф у 20 000 000 дол. США щодо SCG Plastics Co., Ltd., 14 550 000 дол. США щодо Aiotec GmbH та 7 452 501 дол. США щодо State Street Bank and Trust Company і Charles River Systems, Inc. [34].

Ці дані демонструють, що санкційні інструменти дедалі тісніше інтегруються у систему фінансового нагляду, внутрішнього контролю, комплексної перевірки та управління юридичними ризиками в міжнародних компаніях. Відповідно, у зарубіжній практиці санкції виконують не лише каральну, а й профілактичну функцію, змінюючи стандарти корпоративного комплаєнсу, логіку вибору контрагентів і конфігурацію міжнародних ланцюгів поставок.

У сфері конкурентного регулювання головною сучасною тенденцією є поєднання традиційного антимонопольного контролю над концентраціями з більш активним використанням *ex ante* інструментів щодо великих цифрових платформ. Класичний вимір конкурентної політики добре ілюструє динаміка нотифікацій злиттів у Європейському Союзі. За офіційною статистикою

Європейської Комісії, кількість notified cases становила 361 у 2020 році, 405 у 2021 році, 371 у 2022 році, 356 у 2023 році, 392 у 2024 році та 384 у 2025 році (рис. 2.6) [35].

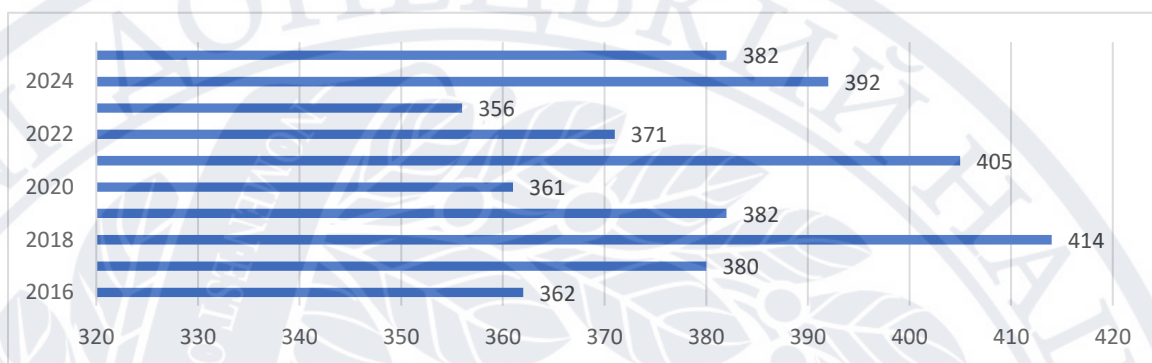


Рисунок 2.6 – Динаміка нотифікацій злиттів у Європейському Союзі у 2016–2025 роках у кількості

Джерело: складено автором на основі [35,53,54,55,56].

Дані таблиці та графіка показують, що конкурентне регулювання в ЄС не демонструє тенденції до згортання, а навпаки зберігає стабільно високий рівень превентивного контролю за концентраціями. Після зростання у 2021 році на 12,2 відсотка, кількість нотифікацій знизилася у 2022–2023 роках, але вже у 2024 році знову зросла на 10,1 відсотка. У 2025 році відбулося лише незначне коригування на 2,0 відсотка. У середньому за 2020–2025 роки приріст становив близько 1.2 відсотка на рік, що свідчить про збереження інтенсивного попиту бізнесу на великі угоди попри макроекономічну невизначеність, високі процентні ставки та політичні ризики.

Разом із класичним контролем за злиттями у світі посилюється регулювання цифрових платформ на основі спеціальних правил поведінки. Найбільш показовим прикладом є Digital Markets Act Європейського Союзу. Станом на 2025 рік у межах DMA були визначені 7 контролерів і 23 визначені основні сервіси платформи. Спочатку у вересні 2023 року Комісія визначила 6 контролерів, а у травні 2024 року додатково призначила Booking як контролерів для

Booking.com; водночас у квітні 2025 року Meta була невизначена стосовно Facebook Marketplace [36].

У березні 2024 року Європейська Комісія відкрила розслідування випадків недотримання вимог проти Alphabet, Apple і Meta щодо правил керування, саморегулювання та поєднання персональних даних [37].

У квітні 2025 року Комісія вже винесла перші рішення про порушення DMA і наклала штрафи на Apple у розмірі 500 млн євро та на Meta у розмірі 200 млн євро [38].

Це свідчить про те, що цифрові інструменти регулювання міжнародного бізнесу переходять від етапу нормативного конструювання до етапу реального виконання із прямими фінансовими наслідками для глобальних платформ.

Цифровий вимір регуляторної політики дедалі тісніше пов'язується не лише з конкуренцією, а й із загальною структурою світової торгівлі. За даними WTO, у 2024 році експорт послуг, що надаються в цифровому форматі, вже становив 14,5 відсотка світового експорту товарів і послуг [39].

Це означає, що держави та міжнародні організації дедалі активніше використовують цифрові інструменти не лише як допоміжний канал адміністрування торгівлі, а як окремий регуляторний простір. До таких інструментів належать правила доступу до платформ, алгоритмічна прозорість, інтероперабельність, локалізація та використання даних, кібербезпека, ідентифікація контролерів, цифрові повідомлення про порушення, автоматизований скринінг транзакцій і електронний контроль за дотриманням санкційних та податкових режимів. Отже, цифровізація перетворилася на самостійний предмет державного та наднаціонального регулювання [36,38,39,40].

Висновки до розділу 2

В результаті комплексного аналізу міжнародно-правових та інституційних механізмів регулювання міжнародного бізнесу у світовій економіці

встановлено, що сучасна система глобального управління є поліцентричною архітектурою, ефективність якої визначається показниками інституційного охоплення та завантаженості наднаціональних структур. На основі розрахованих коефіцієнтів доведено високу регуляторну щільність ключових глобальних інституцій, зокрема COT (коефіцієнт охоплення 86,01% та 3,80 спори на одного члена) та МВФ із майже універсальним охопленням у 98,96%. З'ясовано, що помірне номінальне членство Комісії UNCITRAL (36,27%) та Інклюзивної програми BEPS (76,17%) повністю компенсується їх масштабним правовим впливом на уніфікацію правил транснаціонального оперування та протидію розмиванню податкової бази.

Обґрунтовано, що оцінка регіонального виміру та договірного забезпечення інвестиційної діяльності свідчить про глибоку структурну фрагментацію міжнародного правового простору. Виявлено, що стрімке інституційне ущільнення (зростання кількості чинних регіональних торговельних угод до 382 на кінець 2025 року) супроводжується формуванням надзвичайно щільного глобального інвестиційного режиму. Розраховано, що сукупна щільність цього режиму досягла 2660 чинних договорів (включаючи 2243 двосторонні інвестиційні угоди та 417 договорів з інвестиційними положеннями), що змушує транснаціональний капітал адаптуватися до умов географічно сегментованих систем, де найвищу інституційну завантаженість демонструє інструментарій МЦУІС (ICSID) із показником 6,70 справи на одну державу-учасницю при загальному охопленні у 81,87%.

Під час оцінювання практичного застосування тарифних, нетарифних, валютно-фінансових і податкових інструментів у зарубіжній практиці встановлено, що сучасні держави відходять від використання ізольованих засобів на користь багатоканальних регуляторних комбінацій. З'ясовано, що на тлі тарифної поляризації макрорегіонів (середній тариф країн порівняння становить 8,1% при амплітуді коливань у 12,4 в.п. та максимальному розриві між рівнями митного захисту Індії та США у 4,65 раза) розвинені країни зміщують акцент на нетарифні фільтри ринку, про що свідчать рекордні 4 334

повідомлення щодо технічних бар'єрів. Доведено, що валютно-фінансові важелі (через суттєвий розмах ключових ставок від 2,00% в ЄЦБ до 5,25% в РБІ із діапазоном коливання 3,25 в.п.) та податкові інструменти (із довгостроковим зниженням середньої ставки корпоративного податку до 21,2% у 2025 році) формують диференційоване операційне середовище, де фактичний тиск на бізнес визначається якістю податкового та валютного комплаєнсу.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

3.1 Сучасний стан нормативно-правового та інституційного забезпечення регулювання міжнародного бізнесу в Україні

Сучасний стан нормативно-правового та інституційного забезпечення регулювання міжнародного бізнесу в Україні формується під впливом поєднання загальних законодавчих норм, спеціальних режимів воєнного часу, вимог європейської інтеграції та інструментів макрофінансової стабілізації. Для української моделі державного регулювання характерною є висока роль публічних інститутів у визначенні параметрів доступу до ринку, порядку здійснення валютних операцій, застосування митних процедур, податкового адміністрування, інвестиційного супроводу та конкурентного контролю. За такої моделі міжнародний бізнес функціонує не у повністю ліберальному середовищі, а в системі керованої відкритості, у межах якої держава поєднує підтримку зовнішньоекономічної активності із завданнями безпеки, фіскальної стійкості та захисту внутрішнього ринку.

Ключовим базовим актом у цій сфері залишається Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який визначає правові засади участі суб'єктів господарювання у міжнародній торгівлі, закріплює принципи свободи зовнішньоекономічного підприємництва, юридичної рівності та захисту інтересів суб'єктів ЗЕД. Системоутворююче значення мають також Митний кодекс України, Податковий кодекс України та Закон України «Про валюту і валютні операції». Саме ці акти встановлюють правила митного контролю, порядок справляння ввізного та вивізного мита, податку на додану вартість та акцизу при зовнішньоторговельних операціях, а також основи валютного регулювання, валютного нагляду та здійснення розрахунків у міжнародному бізнесі. Окрему роль у нинішніх умовах відіграє Закон України «Про санкції», який створює правову основу для застосування обмежувальних заходів щодо

іноземних держав, юридичних та фізичних осіб, а отже прямо впливає на контрагентську політику, фінансові розрахунки, постачання та інвестиційні рішення українських компаній.

Інвестиційна складова нормативного забезпечення останніми роками суттєво посилилася. Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні» закріпив можливість надання державної підтримки великим інвесторам через спеціальний інвестиційний договір, податкові та митні стимули, забезпечення інженерно-транспортної інфраструктури та інші форми сприяння. Водночас практичне значення цього механізму підсилюється інституційною роботою Міністерства економіки України та урядового офісу UkraineInvest. На офіційному порталі UkraineInvest наголошується, що ця установа створена для залучення прямих іноземних інвестицій та супроводу інвесторів, а мінімальний поріг значних інвестицій для відповідного режиму становить 12 млн євро. Отже, нормативна база у сфері інвестицій уже не обмежується гарантіями загального характеру, а переходить до моделі цільового стимулювання пріоритетних проектів.

Інституційне забезпечення регулювання міжнародного бізнесу в Україні має багаторівневий характер. На стратегічному та політико-нормотворчому рівні центральна роль належить Кабінету Міністрів України, Міністерству економіки України, Міністерству фінансів України та Національному банку України. Міністерство економіки відповідає за формування політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, нетарифного регулювання, ліцензування експорту та імпорту, торговельного захисту та інвестиційної політики. Міністерство фінансів координує податкову і митну політику, а також забезпечує бюджетну стійкість, яка безпосередньо пов'язана з ефективністю застосування митних та податкових інструментів. Національний банк України визначає параметри валютної політики, режим валютних обмежень, правила міжнародних платежів, монетарні умови кредитування та динаміку облікової ставки, що прямо впливає на вартість фінансування міжнародного бізнесу.

На рівні адміністрування інструментів державного впливу вирішальне значення мають Державна митна служба України та Державна податкова служба України. Саме Держмитслужба забезпечує митний контроль, митне оформлення, справляння мита та інших платежів при ввезенні товарів, ведення статистики зовнішньої торгівлі та аналітику товарообігу. ДПС, своєю чергою, здійснює адміністрування податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, акцизного податку, рентної плати та інших обов'язкових платежів, які формують фінансову основу функціонування держави та впливають на витрати суб'єктів міжнародного бізнесу. Важливо, що в нинішніх умовах робота податкових і митних органів розглядається не лише як фіскальна функція, а і як механізм балансування інтересів бізнесу та бюджету.

Особливе місце в інституційній архітектурі займають органи та інструменти, пов'язані з конкуренцією, експортною підтримкою та інвестиційним страхуванням. Антимонопольний комітет України реалізує державну політику захисту економічної конкуренції, контролює концентрації та узгоджені дії, а тому є важливим інститутом для трансакцій з іноземним капіталом, угод злиття та поглинання, а також для поведінки великих компаній на внутрішньому ринку. Експортно-кредитне агентство України надає інструменти страхування зовнішньоекономічних контрактів, а також пропонує страхування прямих інвестицій в Україну та страхування інвестиційних кредитів. Це свідчить про перехід від вузької моделі підтримки експорту до ширшого підходу, який поєднує торговельні й інвестиційні механізми зниження ризиків.

Суттєвою ознакою сучасного стану регулювання є активна адаптація нормативної та інституційної системи до умов воєнного часу. Національний банк у 2025 і 2026 роках продовжував режим керованої валютної гнучкості та одночасно поетапно пом'якшував валютні обмеження для підтримки реального сектору. За даними НБУ, з 20 березня 2026 року облікова ставка становить 15 відсотків річних, а міжнародні резерви за підсумками березня 2026 року дорівнювали 52,0 млрд дол. США. Крім того, у січні 2026 року НБУ ухвалив новий пакет пом'якшення валютних обмежень, спрямований на підтримку

роботи українського бізнесу. Таким чином, валютно-фінансовий блок регулювання нині поєднує стримувальні та стимулюючі компоненти і виконує одночасно стабілізаційну та адаптаційну функції.

Узагальнюючи, слід зазначити, що нормативно-правове та інституційне забезпечення регулювання міжнародного бізнесу в Україні є достатньо розгалуженим і функціонально насиченим, однак воно залишається складним для бізнесу через багатоканальність регуляторного впливу, високу залежність від поточної макрофінансової ситуації та швидку зміну правил у відповідь на безпекові ризики. Сильними сторонами цієї системи є наявність базового законодавчого каркасу, інституцій, здатних поєднувати фіскальні, валютні, митні та інвестиційні інструменти, а також поступова інтеграція до європейських стандартів. Водночас проблемними залишаються фрагментарність адміністрування, складність координації між установами та нерівномірність застосування стимулів і обмежень. Саме тому практична оцінка дії зовнішньоторговельних, валютно-фінансових, податкових та інвестиційних інструментів потребує окремого аналітичного розгляду.

3.2 Аналіз практики застосування інструментів державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні

Практика застосування зовнішньоторговельних, валютно-фінансових, податкових та інвестиційних інструментів в Україні у 2024–2026 роках свідчить про переважання моделі селективного державного втручання. Держава не відмовляється від принципів відкритої економіки, однак фактично використовує інструменти регулювання для вирішення 4 взаємопов'язаних завдань. По-перше, забезпечується наповнення бюджету через податкові та митні платежі. По-друге, підтримується валютна та цінова стабільність через інструменти НБУ. По-третє, здійснюється захист внутрішнього ринку та контроль критичного імпорту. По-четверте, формується інституційна база для залучення приватного капіталу та

страхування інвестиційних ризиків. Така модель є логічною для воєнної економіки, але водночас підвищує вартість регуляторної взаємодії для бізнесу.

Для забезпечення системності дослідження та комплексної оцінки зовнішньоторговельних потоків доцільно проаналізувати кількісні та вартісні параметри ввезення товарів на митну територію країни. Оцінка фіскальної ефективності митного регулювання потребує детального розгляду не лише загального обсягу імпортних операцій, а й виокремлення тієї частини товарного потоку, що безпосередньо підлягає оподаткуванню.

Важливим аспектом цього процесу є визначення рівня податкового навантаження на фізичну одиницю маси вантажу. Оскільки цей індикатор дозволяє оцінити вплив цінових коливань на світових ринках і відображає реальну інтенсивність наповнення державного бюджету. Крім того, макроекономічна стабільність держави тісно пов'язана з товарною структурою зовнішньої торгівлі, що зумовлює необхідність ідентифікації ключових категорій товарів, які формують основу імпортних надходжень та забезпечують найбільший фіскальний ефект.

Наведені дані на таблиці 3.1 дають підстави стверджувати, що найбільш вагомим об'єктом державного регулювання в імпорті є технологічно та енергетично критичні групи.

Таблиця 3.1 – Структура імпорту товарів в Україну за основними категоріями у 2025 році

Категорія	Обсяг імпорту, млрд дол. США	Митні платежі, млрд грн	Частка у надходженнях митних платежів, %
Машини, устаткування та транспорт	20,7	129,4	29%
Продукція хімічної промисловості	8,3	64,7	15%
Паливно-енергетичні товари	6,7	125,2	28%
Разом	35,7	319,3	72%

Джерело: створено автором на основі [59]

Аналіз структури та податкового навантаження на імпорт товарів в Україні за звітний період свідчить про збереження високого рівня фіскальної ефективності митного регулювання на тлі чітко вираженої товарної асиметрії. Ключовим індикатором стабільності митної системи є частка оподаткованого імпорту, яка досягла 76% від загального обсягу ввезених товарів. Таке співвідношення вказує на помірну присутність тарифних пільг та преференцій у структурі зовнішньоторговельних операцій, що забезпечує стабільне формування доходної частини державного бюджету. Характерною рисою вітчизняного імпорту залишається його висока концентрація: лише три найбільші товарні групи забезпечують 68% сукупного вантажопотоку. Водночас аналіз фіскального внеску цих категорій виявляє суттєву диспропорцію між їхньою вартісною часткою та обсягом генерованих митних платежів.

Група «Машини, устаткування та транспорт» посідає домінантне місце забезпечуючи при цьому 29% від загальних надходжень до бюджету (129,4 млрд грн). Це відображає високу залежність української економіки від імпорту інвестиційних товарів та засобів виробництва, необхідних для модернізації промислового сектору. Найвищу фіскальну ефективність демонструють «Паливно-енергетичні товари». Така специфіка зумовлена дією внутрішніх механізмів оподаткування (зокрема акцизного збору) на енергоносії, що перетворює цю групу на один із найважливіших фіскальних донорів держави.

Натомість «Продукція хімічної промисловості» займає проміжне положення. Продукція цієї групи має критично важливе значення для забезпечення безперервного циклу в аграрному секторі та суміжних галузях виробництва.

Податкові інструменти в українській практиці мають двоїсту природу. З одного боку, вони є джерелом наповнення бюджету та важелем впливу на імпортні операції. З іншого боку, податковий режим використовується для регулювання ліквідності бізнесу, відшкодування ПДВ, стимулювання інвестицій та управління секторними ризиками. Показовим у цьому аспекті є розподіл основних податкових і митних надходжень до загального фонду державного

бюджету за січень–лютий 2026 року. Аналіз структури цих платежів дає змогу побачити, які саме інструменти фактично забезпечують найбільший бюджетний ефект та який рівень залежності державних фінансів зберігається від оподаткування імпорту (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Основні податкові та митні надходження до загального фонду державного бюджету України у січні–лютому 2026 року

Платіж	Надходження, млрд грн	Частка у сумі основних платежів, %
ПДВ з ввезених товарів	87,7	30,4
ПДФО та військовий збір	61,4	21,3
ПДВ з вироблених в Україні товарів	58,8	20,4
Акцизний податок	45,1	15,6
Податок на прибуток підприємств	17,2	6,0
Рентна плата	9,1	3,2
Ввізне та вивізне мито	9,0	3,1

Джерело: створено автором на основі [58]

Дані таблиці 3.2 засвідчують, що найбільшу частку серед основних податкових і митних надходжень формував податок на додану вартість з ввезених на митну територію України товарів, 30,4 відсотка. На другому місці перебували податок на доходи фізичних осіб та військовий збір, 21,3 відсотка, а на третьому місці податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів, 20,4 відсотка. Така структура підтверджує, що податково-митна система України залишається значною мірою залежною від оподаткування споживання та імпорту. Водночас частка податку на прибуток підприємств, 6,0 відсотка, є істотно нижчою, що відображає обмежену прибутковість бізнесу в умовах воєнної економіки та значну роль непрямих податків у доходній базі бюджету.

Інвестиційні інструменти в Україні також демонструють поступовий перехід від декларативної підтримки до практичного формування інфраструктури супроводу інвестора. Наявність спеціального закону про підтримку проєктів із значними інвестиціями, діяльність UkraineInvest, механізми індустриальних парків, а також продукти Експортно-кредитного

агентства зі страхування прямих інвестицій та інвестиційних кредитів формують основу для інституційного зниження ризиків. За даними НБУ, залишки прямих інвестицій в Україну на кінець 2025 року становили 59,7 млрд дол. США. Найбільші позиції припадали на Кіпр, 19,1 млрд дол. США, Нідерланди, 12,0 млрд дол. США, Сполучене Королівство, 3,1 млрд дол. США, Швейцарію, 2,6 млрд дол. США, та Францію, 2,3 млрд дол. США. Така концентрація свідчить про збереження значної ролі традиційних юрисдикцій структурованого інвестування та одночасно про потребу в розширенні кола країн-джерел капіталу.

У цілому аналіз практики застосування державних інструментів регулювання міжнародного бізнесу в Україні показує, що їх ефективність визначається не окремими рішеннями, а здатністю держави синхронізувати митну, податкову, валютну та інвестиційну політику. Зовнішньоторговельні інструменти забезпечують контроль за критичним імпортом і генерують значні доходи бюджету. Валютно-фінансові інструменти стабілізують ринок і знижують ризики розрахунків, хоча зберігають певні обмеження для бізнесу. Податкові інструменти підтримують фіскальну стійкість, але водночас підвищують навантаження на легальний сектор. Інвестиційні інструменти поступово розвиваються, однак потребують масштабнішої практичної реалізації, ширшого страхового покриття ризиків і глибшої інтеграції з програмами відновлення економіки.

3.3. Проблеми та напрями підвищення ефективності державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні

Сучасний стан державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні характеризується поєднанням двох протилежних тенденцій. З одного боку, в країні сформовано базову нормативну основу для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, валютного регулювання, митного контролю та конкурентної політики. Чинними системоутворювальними актами залишаються

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про валюту і валютні операції» у редакції від 01.01.2026 та Митний кодекс України у редакції від 04.01.2026. З іншого боку, воєнний стан, потреби макрофінансової стабілізації, прискорена адаптація до асquis ЄС і велика кількість підзаконних рішень призвели до того, що регуляторне середовище для міжнародного бізнесу залишається складним, фрагментованим і недостатньо передбачуваним для довгострокового планування. Україна Facility прямо передбачає блок економічних реформ і гармонізацію правил із європейськими стандартами, а у квітні 2025 року Україна пройшла офіційний скринінг ЄС за розділом «Підприємництво та промислова політика», що підтверджує високу інтенсивність нормативних змін.

Однією з головних проблем залишається обмежена передбачуваність валютно-фінансового режиму для бізнесу. Формально українське валютне законодавство побудоване на принципі свободи валютних операцій, однак фактичне функціонування міжнародного бізнесу і далі залежить від тимчасових воєнних обмежень Національного банку України. Хоча НБУ у серпні 2025 року та у січні 2026 року продовжив пом'якшення валютних обмежень, сам факт поетапного і вибіркового пом'якшення означає, що для багатьох компаній доступ до капіталу, здійснення окремих платежів, планування інвестиційних циклів та контрактної політики все ще відбуваються в умовах регуляторної невизначеності. Додатково на ситуацію впливає воєнний макроекономічний контекст. За матеріалами МВФ, війна й надалі обмежує експорт, водночас потреби оборони та енергетики стимулюють імпорт, а міжнародні резерви на кінець 2025 року досягли 57,3 млрд дол. США переважно завдяки зовнішньому фінансуванню. Це означає, що валютна стабільність України значною мірою підтримується не лише внутрішньою економічною динамікою, а й міжнародною допомогою, що обмежує простір для швидкої лібералізації валютного режиму.

Серйозною проблемою залишається також дисбаланс зовнішньої торгівлі та пов'язана з ним фіскалізація зовнішньоекономічного регулювання. За даними Держмитслужби, у 2025 році товарообіг України становив 125,1 млрд дол. США,

з яких імпорту дорівнював 84,8 млрд дол. США, а експорт лише 40,3 млрд дол. США. При цьому оподаткований імпорту становив 64,3 млрд дол. США, тобто 76 відсотків загального імпорту, а податкове навантаження на 1 кг оподаткованого імпорту дорівнювало 0,52 дол. США. Таке співвідношення свідчить про високу залежність внутрішнього ринку від імпорту, слабшу експортну базу та суттєву роль митно-податкових надходжень у бюджетному механізмі. За таких умов регулювання міжнародного бізнесу часто тяжіє не до моделі розвитку, а до моделі фіскального супроводу імпорту. Це знижує стимули для прискореного розвитку несировинного експорту, ускладнює перехід до виробничо-інвестиційної моделі зростання і підвищує вразливість економіки до змін логістичних, курсових та зовнішньокон'юнктурних факторів.

Окремий блок проблем пов'язаний з інвестиційним забезпеченням міжнародного бізнесу. Попри те що в Україні вже сформовано багаторівневу систему страхування воєнних і політичних ризиків, а UkraineInvest прямо вказує на наявність інструментів страхування від експропріації, валютних обмежень, порушення контрактів та збройного конфлікту, масштаби інвестиційного захисту ще не відповідають потребам повномасштабного відновлення (рис. 3.1).

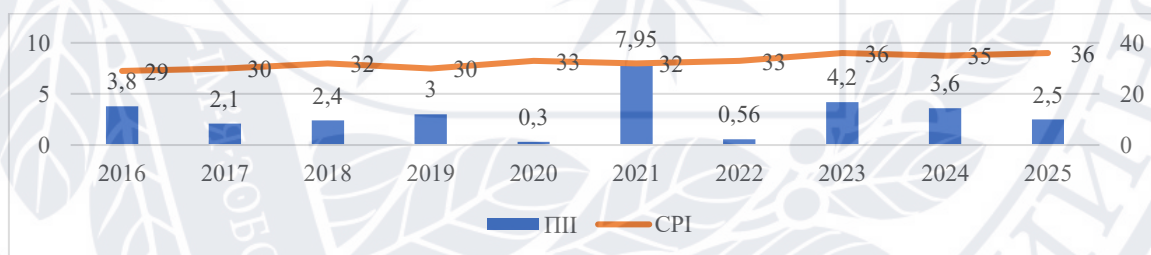


Рисунок 3.1 – Динаміка прямих іноземних інвестицій та Індексу сприйняття корупції України у 2016–2025 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [56,57,58]

Рисунок відображає два ключові індикатори інвестиційної привабливості та якості державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні. Показник ПІІ демонстрував помірне зростання у 2016–2019 рр. (у межах 2.1–3.8 млрд дол. США), різко скоротився у 2020 р. внаслідок пандемії COVID-19 до 0.3 млрд дол.

США, досяг рекордного значення 7.95 млрд дол. США у 2021 р. на тлі реформ та євроінтеграційних очікувань, після чого обвалився до 0.56 млрд дол. США у 2022 р. через повномасштабне вторгнення Росії. Часткове відновлення до 4.2 млрд дол. США у 2023 р. та 3.6 млрд дол. США у 2024 р. свідчить про збереження інвестиційного інтересу попри воєнні ризики. Індекс СРІ упродовж усього періоду залишається в діапазоні 29–36 балів зі 100, що фіксує повільний, але стабільний прогрес антикорупційних реформ, значною мірою пов'язаний із виконанням умов євроінтеграції. Поєднання цих двох показників наочно ілюструє системну залежність між рівнем корупції, регуляторною передбачуваністю та здатністю країни залучати іноземні інвестиції в умовах воєнного часу.

Позитивним є те, що уряд у березні 2026 року розширив повноваження Експортно-кредитного агентства, а за 2025 рік ЕКА підтримало український несировинний експорт на 10,43 млрд грн, що у 1,4 раза більше, ніж у 2024 році. Водночас навіть це зростання показує швидше позитивний напрям, ніж достатній масштаб, оскільки обсяги підтриманого експорту залишаються набагато меншими за загальні параметри зовнішньої торгівлі. Тому чинні інструменти страхування, гарантування та експортного фінансування ще не стали повноцінним компенсатором воєнних ризиків для великого міжнародного бізнесу, іноземних інвесторів та українських експортерів складнішої продукції.

Ще однією проблемою є неповна узгодженість інституційної архітектури регулювання. Повноваження у сфері міжнародного бізнесу розподілені між Міністерством економіки, НБУ, Держмитслужбою, ДПС, АМКУ, ЕКА, UkraineInvest та іншими органами. Така багатосуб'єктність є об'єктивною, однак за відсутності єдиного центру координації вона створює для бізнесу додаткові транзакційні витрати, дублювання процедур і різні підходи до оцінки ризиків. Особливо це відчутно у сфері конкуренційної політики, державної допомоги, податкового комплаєнсу міжнародних груп компаній, валютного нагляду та експортного контролю. Водночас саме у сфері конкуренції триває важлива реформа. АМКУ у 2024 році презентував другий етап реформи конкурентного

законодавства з гармонізацією підходів до статей 101 і 102 ДФЄС, а у 2025 році Комітет продовжив практику штрафів за антиконкурентні узгоджені дії, зокрема наклав 7,7 млн грн штрафу за змову під час торгів із очікуваною вартістю понад 120 млн грн. Це свідчить про наявність інституційного руху вперед, але також показує, що проблема реальної конкуренції та прозорого доступу до ринків для бізнесу зберігається.

З огляду на виявлені деструктивні чинники та інституційні дисбаланси, підвищення ефективності державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні потребує переходу від фрагментарних антикризових заходів до системної та прогнозованої стратегії. Системна трансформація регуляторного середовища має реалізовуватися через послідовне вирішення взаємопов'язаних завдань у валютно-фінансовій, торговельній та інституційній сферах, де кожен вектор містить чітке обґрунтування, специфічний інструментарій впливу та очікуваний макроекономічний результат.

Першочерговим напрямом у цьому контексті є модернізація валютно-фінансового регулювання та стабілізація інвестиційного клімату. Оскільки наявний високий рівень міжнародних резервів у розмірі 57,3 млрд дол. США сформований переважно за рахунок зовнішніх запозичень, тривале утримання жорстких обмежень Національного банку України об'єктивно стримує приплив нового приватного капіталу. Для мінімізації цього бар'єру регулятору доцільно впроваджувати чітку та публічну дорожню карту поетапної лібералізації валютного ринку, яка буде чітко прив'язана до конкретних макроекономічних маркерів, а не до календарних дат. Зокрема, розширення лімітів на репатріацію дивідендів для інвесторів, які спрямовують кошти у реальний сектор економіки, дозволить суттєво знизити рівень регуляторної невизначеності, оптимізувати витрати транснаціональних компаній на обслуговування капіталу та відновити позитивну динаміку прямих іноземних інвестицій.

Наступним важливим вектором виступає стимулювання експортного потенціалу та подолання глибокого торговельного дефіциту, де обсяг імпорту (\$84,8 млрд дол. США) суттєво перевищує національний експорт (\$40,3 млрд

дол. США). Наявний позитивний досвід Експортно-кредитного агентства щодо підтримки несировинного експорту на суму 10,43 млрд грн доводить доцільність використання подібних фінансових важелів, проте їхні масштаби необхідно значно розширювати. Державна політика має орієнтуватися на докапіталізацію ЕКА та розвиток лінійок передклірингового фінансування для виробників продукції з високою доданою вартістю, що дозволить змістити акцент із суто фіскального супроводу імпорту на стимулювання імпортозаміщення за допомогою інструментів митно-тарифного регулювання. Очікуваним результатом цих заходів є поступове вирівнювання платіжного балансу країни та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів на європейському ринку в умовах прискореної інтеграції до спільного ринку ЄС.

Крім того, особливу увагу слід приділити мінімізації невійськових ризиків та інституційній консолідації органів влади. Повільна динаміка Індексу сприйняття корупції (CPI) на рівні 29–36 балів залишається серйозним ментальним бар'єром для великих транснаціональних корпорацій, що додатково посилюється розпорошеністю функцій регулювання та контролю між Міністерством економіки, НБУ, Державною податковою службою та Антимонопольним комітетом України. Вирішенням цієї проблеми має стати створення єдиного координаційного центру на базі UkraineInvest для комплексного супроводу великих інвестиційних проектів вартістю понад 12 млн євро, паралельно з фіналізацією гармонізації вітчизняного антимонопольного законодавства із правилами статей 101 та 102 Договору про функціонування ЄС. Це дозволить усунути дублювання регуляторних процедур, мінімізувати трансакційні витрати міжнародного бізнесу та підвищити рівень довіри іноземних інвесторів до національної юрисдикції. Для наочної візуалізації запропонованого комплексу заходів та забезпечення компактності викладу матеріалу, загальну логіку реформування представлено у вигляді структурно-логічної схеми системної оптимізації державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні (рис. 3.2).

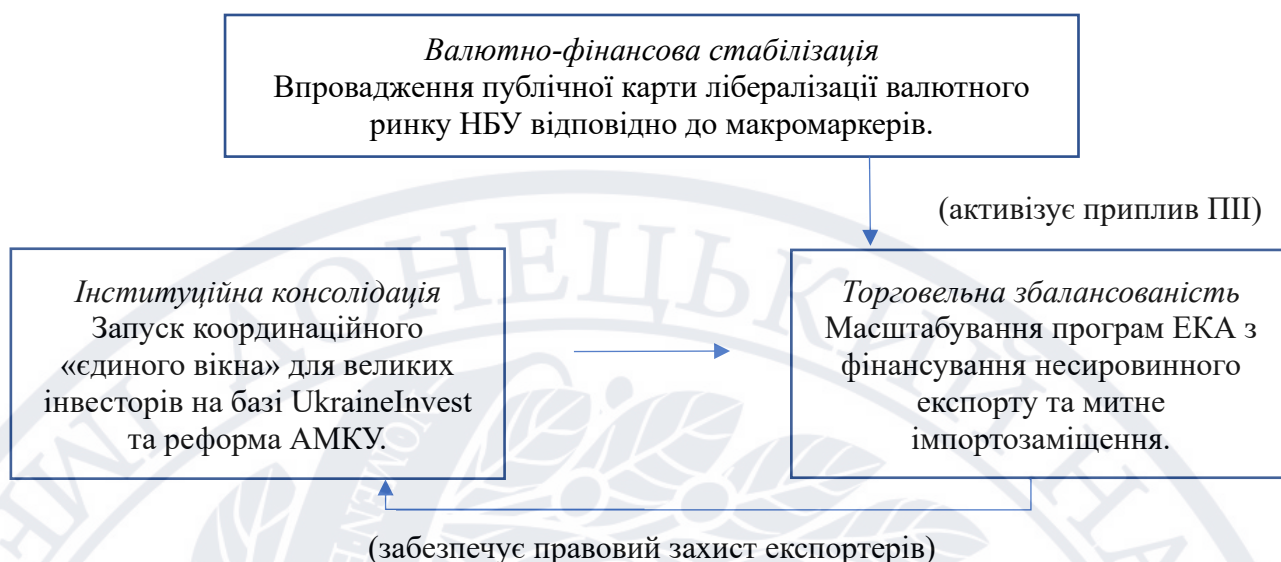


Рисунок 3.2 – Напрями удосконалення державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні

Джерело: розроблено автором

Детальний аналіз представленої структурно-логічної схеми дозволяє констатувати наявність жорсткого причинно-наслідкового зв'язку між нівелюванням наявних бар'єрів та досягненням цільових макроекономічних результатів. Запропонована декомпозиція регуляторного процесу доводить, що подолання глибокого зовнішньоторговельного дисбалансу та активізація припливу приватного капіталу можливі лише за умови синхронного, взаємопов'язаного застосування фінансових, митно-тарифних та правових важелів. При цьому головним координаційним вектором та каталізатором успішності зазначених реформ виступає прискорена адаптація національного інституційного середовища до стандартів *acquis* ЄС, що є базовим індикатором прозорості для іноземних контрагентів та міжнародних фінансових інституцій.

З огляду на це, практична імплементація сформованого комплексу заходів дозволить забезпечити якісну трансформацію архітектури державного регулювання міжнародного бізнесу від фіскально-контролюючої моделі до інвестиційно-стимулюючої. Формування стабільного, системного та передбачуваного правового поля є фундаментальною передумовою для мінімізації невійськових ризиків, суттєвого зниження трансакційних витрат

суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підвищення загальної інвестиційної привабливості національної юрисдикції. У підсумку, це не лише стабілізує функціонування компаній із закордонним капіталом у короткостроковій перспективі, а й закладе надійний фундамент для стійкого повоєнного макроекономічного відновлення країни та її повноцінної інтеграції у європейський економічний простір.

Висновки до розділу 3

Дослідження нормативно-правового та інституційного забезпечення дозволило виявити, що вітчизняна модель регулювання міжнародного бізнесу функціонує в режимі «керованої відкритості», адаптуючись до вимог воєнного стану та євроінтеграції (програма Ukraine Facility, скринінг ЄС 2025 року). У межах підрозділу встановлено, що комплексна архітектура органів (Мінекономіки, Мінфін, НБУ, Держмитслужба, ДПС) забезпечила базову макрофінансову стійкість із накопиченням міжнародних резервів до 52,0–57,3 млрд дол. США та утриманням облікової ставки на рівні 15% у березні 2026 року. Проте висока дискретність підзаконних рішень та збереження обмежень на рух капіталу створюють суттєву регуляторну невизначеність і підвищують трансакційні витрати для суб'єктів ЗЕД.

Аналітична оцінка практики застосування регуляторних інструментів засвідчує домінування фіскального вектору та селективного втручання держави у зовнішньоекономічні процеси. Під час аналізу структури бюджету встановлено глибоку залежність державних фінансів від оподаткування імпорту та споживання: ПДВ з ввезених товарів формує 30,4% надходжень (проти лише 6,0% від податку на прибуток), а 72% митних платежів генерують три критичні категорії (машини, паливо, хімічна продукція). Крім того, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (\$59,7 млрд на кінець 2025 року) залишається асиметрично концентрованим навколо традиційних юрисдикцій (Кіпр,

Нідерланди), що підтверджує обмеженість кола країн-джерел капіталу в умовах підвищених ризиків.

У результаті виявлення системних проблем та обґрунтування напрямів підвищення ефективності системи встановлено, що ключовими деструктивними факторами є масштабний торговельний дефіцит (імпорт 84,8 млрд дол. США проти 40,3 млрд дол. США експорту у 2025 році), розпорошеність повноважень відомств та повільний антикорупційний прогрес (Індекс СРІ у межах 29–36 балів). Для подолання цих бар'єрів визначено необхідність переходу від фіскального супроводу імпорту до стимулювання виробнично-інвестиційної моделі. Основними векторами реформ мають стати: кардинальне розширення програм страхування воєнних ризиків (через UkraineInvest та ЕКА, яке підтримало експорт на 10,43 млрд грн), поетапна валютна лібералізація НБУ та фіналізація гармонізації конкурентного (АМКУ), митного й податкового законодавства із правовими стандартами Європейського Союзу, що у сукупності сформувало основу авторської структурно-логічної схеми системної оптимізації державного регулювання.

ВИСНОВКИ

У ході дослідження встановлено, що міжнародний бізнес у сучасній світовій економіці є складною системою транскордонної господарської діяльності, яка охоплює не лише зовнішню торгівлю, а й рух капіталу, інвестиційну діяльність, міжнародну кооперацію, функціонування транснаціональних корпорацій, використання цифрових платформ та участь у глобальних ланцюгах створення вартості. Це дало підстави розглядати міжнародний бізнес як повноцінний об'єкт економічного регулювання, на який одночасно впливають глобальні, регіональні та національні правила, а також валютні, митні, податкові, конкурентні, технічні та інвестиційні режими.

У роботі обґрунтовано, що глобальне регулювання міжнародного бізнесу має багаторівневий характер і формується через поєднання універсальних багатосторонніх механізмів, функціонально спеціалізованих режимів, регіональних угод та недержавних стандартів. Ключову роль у цій системі відіграють Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, UNCITRAL, OECD разом із G20 у сфері податкової координації, а також ICSID у сфері інвестиційного арбітражу. Узагальнення матеріалу показало, що сучасна система міжнародного економічного управління не є централізованою, а функціонує як мережа взаємопов'язаних правових та інституційних механізмів, які забезпечують відносну передбачуваність міжнародного бізнесу, але водночас ускладнюють регуляторне середовище для компаній.

Аналіз зарубіжної практики довів, що в сучасних умовах держави застосовують не окремі інструменти, а їх комплексні комбінації. Тарифні заходи використовуються разом із нетарифними обмеженнями, технічними регламентами, санітарними та фітосанітарними вимогами, валютно-фінансовими механізмами, корпоративним оподаткуванням, експортним кредитуванням і регуляторними процедурами доступу до ринку. Саме тому реальна інтенсивність державного впливу на міжнародний бізнес визначається не лише рівнем мита, а й сукупністю адміністративних, фінансових, податкових

та інституційних бар'єрів і стимулів. Дослідження показало, що в розвинених країнах переважає модель помірної тарифної захисту за одночасного активного використання нетарифних і фінансових інструментів, тоді як у низці країн, що розвиваються, тарифний протекціонізм зберігає вагомий роль.

Окремий висновок стосується новітніх тенденцій регулювання міжнародного бізнесу у світі. Встановлено, що в останні роки особливо швидко зростає значення інвестиційних, санкційних, конкурентних і цифрових інструментів. Інвестиційне регулювання дедалі тісніше пов'язується з механізмами захисту інвесторів, страхування ризиків і міжнародного арбітражу. Санкційні інструменти перетворилися на постійний елемент зовнішньоекономічної політики та впливають на логістику, структуру ринків, фінансові потоки й корпоративні стратегії. Конкурентне регулювання дедалі активніше адаптується до транснаціонального характеру великих компаній, а цифрові механізми охоплюють електронну комерцію, захист даних, цифрове оподаткування та контроль за платформеними ринками. Отже, сучасне регулювання міжнародного бізнесу дедалі більше зміщується від класичних митних інструментів до складних режимів управління ризиками, конкуренцією, інвестиціями та цифровими потоками.

У частині, присвяченій Україні, встановлено, що державне регулювання міжнародного бізнесу ґрунтується на розвиненій нормативно-правовій базі, до якої належать положення господарського, митного, податкового, валютного, інвестиційного та конкурентного законодавства. Водночас практичний аналіз показав, що вітчизняне регуляторне середовище залишається складним через поєднання воєнних викликів, значної частки тимчасових обмежень, залежності від зовнішньої фінансової підтримки, нестійкої структури зовнішньої торгівлі, високої ролі імпорту потоків та недостатнього масштабу інструментів стимулювання експорту і залучення інвестицій. Дослідження дало змогу дійти висновку, що українська модель регулювання міжнародного бізнесу нині перебуває у стані переходу від антикризового режиму до моделі поступової євроінтеграційної та інституційної модернізації.

На основі проведеного аналізу виявлено ключові проблеми державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні. До них віднесено недостатню передбачуваність валютно-фінансового режиму, збереження значної частини обмежень для міжнародних операцій, дисбаланс між експортом та імпортом, переважно фіскальний характер митно-податкового регулювання, недостатню масштабність інструментів страхування воєнних ризиків та підтримки експорту, а також фрагментарність інституційної координації між державними органами. Це свідчить про те, що чинна система регулювання ще не повною мірою забезпечує перехід до моделі довгострокового стимулювання міжнародного бізнесу та структурної перебудови економіки.

Узагальнення результатів дослідження дало змогу визначити основні напрями підвищення ефективності державного регулювання міжнародного бізнесу в Україні. До них належать подальша систематизація та стабілізація регуляторної бази, формування середньострокових дорожніх карт валютної і митної лібералізації, зменшення адміністративного навантаження на міжнародні операції, посилення інструментів підтримки несировинного експорту, масштабування механізмів гарантування та страхування інвестицій, завершення гармонізації конкурентного і податкового законодавства з правом ЄС, а також зміцнення інституційної координації між органами державної влади. Реалізація цих напрямів дасть змогу підвищити передбачуваність регуляторного середовища, посилити конкурентоспроможність українського бізнесу на зовнішніх ринках і створити кращі умови для інтеграції України до європейського та світового економічного простору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ

1. Архієреєв С. І., Волоснікова Н. М., Климова С. О. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Харків : НТУ «ХПІ», 2019. 234 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/43418> (дата звернення: 23.04.2026).
2. Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 384 с. URL: <https://opac.kntu.kr.ua/cgi-bin/koха/opac-ISBDdetail.pl?biblionumber=5074> (дата звернення: 23.04.2026).
3. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 268 с. URL: <https://surl.lu/zapagj> (дата звернення: 23.04.2026).
4. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 733 с. URL: <https://inb.dnsgb.com.ua/2013-4/4.pdf> (дата звернення: 23.04.2026).
5. Вергун В. А., Приятельчук О. А., Ступницький О. І. Міжнародний бізнес : підручник. Київ: ВАДЕКС, 2020. 601 с. URL: <https://ir.library.knu.ua/handle/15071834/10450> (дата звернення: 23.04.2026).
6. Герасимчук В. Г., Войтко С. В., Серебренніков Б. С., Сакалош Т. В. Міжнародна економіка: підручник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2024. 533 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/67054> (дата звернення: 23.04.2026).
7. Дахно І. І., Барановська В. М., Бовтрук Ю. А. та ін. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с. URL: <https://opac.kntu.kr.ua/bib/2222> (дата звернення: 26.04.2026).
8. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 462 с. URL: <https://surl.li/grscst> дата звернення: 26.04.2026).

9. Журавльова І. В., Чен Р. М. Інформаційні системи міжнародного бізнесу : навч. посіб. Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. 452 с. URL: <https://surl.li/hlrhbe> (дата звернення: 26.04.2026).
10. Іващенко М. В. Міжнародний бізне : навч.-метод. посіб. Харків : Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 131 с. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2020/mnp_MB_2020.pdf (дата звернення: 26.04.2026).
11. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 228 с. URL: https://chtyvo.org.ua/authors/Kozak_Yurii/Mizhnarodna_ekonomika_v_pytanniakh_t_a_vidprovidiakh.pdf (дата звернення: 27.04.2026).
12. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підручник. Київ : КНЕУ, 2014. 762 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/20915> (дата звернення: 28.04.2026).
13. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Кудирко Л. П., Головня Ю. І., Ладиченко К. І., Покотиліук Л. П., Іксарова Н. О., Костюченко В. М., Бохан А. В. Міжнародна економіка. Ч. : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. URL: <https://ur.knute.edu.ua/handle/123456789/3783> (дата звернення: 28.04.2026).
14. Мельник Т. М., Дьяченко О. В., Зубко О. В. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. URL: <https://ur.knute.edu.ua/handle/123456789/3863> (дата звернення: 30.04.2026).
15. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 948 с. URL: <https://opac.kntu.kr.ua/bib/6498> (дата звернення: 30.04.2026).
16. Решетило В. П., Бервено О. В. Міжнародна економіка : навч. посіб. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. 244 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi80/0060467.pdf> (дата звернення: 30.04.2026).

17. Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 408 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2116_97352259.pdf (дата звернення: 30.04.2026).
18. Ушакова Н. Г., Величко К. Ю., Печенка О. І. Управління міжнародним бізнесом: конспект лекцій. Харків: Форт, 2016. 126 с. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2020/mnp_MB_2020.pdf (дата звернення: 30.04.2026).
19. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія, теорія, політика: підручник. Київ : Либідь, 2019. 958 с. URL: https://lib.duan.edu.ua/images/PDF/ekon/ekon_20.pdf (дата звернення: 30.04.2026).
20. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2017. 137 с. URL: <https://lib.in.ua/137002-posibnyk-zovnishnoekonomichna-diialnist-pidpriemstva/> (дата звернення: 30.04.2026).
21. Caves R. E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 3rd ed. Cambridge : Cambridge University Press, 2007. 344 p. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/multinational-enterprise-and-economic-analysis/360FF700D9C3BA605E68F0EDE350D427> (дата звернення: 30.04.2026).
22. Daniels J. D., Radebaugh L. H., Sullivan D. P., Click R. W. *International Business: Environments and Operations*. 17th ed. Pearson, 2021. URL: <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/international-business/P200000005868/9780137392322> (дата звернення: 30.04.2026).
23. Dunning J. H., Lundan S. M. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. 2nd ed. Cheltenham : Edward Elgar, 2008. URL: <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/multinational-enterprises-and-the-global-economy-second-edition-9781843765257.html> (дата звернення: 30.04.2026).
24. Hill C. W. L. *International Business: Competing in the Global Marketplace*. 14th ed. New York: McGraw Hill, 2025. URL: <https://www.mheducation.com/highered/product/international-business-competing-in-the-global-marketplace-hill.html> (дата звернення: 30.04.2026).

25. Hoekman B. M., Kostecki M. M. *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*. 3rd ed. Oxford : Oxford University Press, 2009. URL: <https://global.oup.com/academic/product/the-political-economy-of-the-world-trading-system-9780199553761> (дата звернення: 30.04.2026).
26. Jackson J. H. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. Cambridge, MA : MIT Press, 1992. 431 p. URL: <https://mitpress.mit.edu/9780262600217/the-world-trading-system/> (дата звернення: 30.04.2026).
27. Keohane R. O. *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton : Princeton University Press, 1984. URL: <https://www.jstor.org/stable/j.ctt7sq9s> (дата звернення: 01.05.2026).
28. Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. J. *International Economics: Theory and Policy*. 12th ed. Pearson, 2022. URL: <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/international-economics-theory-and-policy/P200000005956/9780137465699> (дата звернення: 01.05.2026).
29. Rodrik D. *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. Oxford : Oxford University Press, 2012. URL: <https://global.oup.com/ukhe/product/the-globalization-paradox-9780199652525> (дата звернення: 01.05.2026).
30. Wild J. J., Wild K. L. *International Business: The Challenges of Globalization*. 10th ed. Pearson, 2022. URL: <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/international-business-the-challenges-of-globalization/P200000007048/9780137653287> (дата звернення: 01.05.2026).
31. World Trade Organization. WTO membership and dispute settlement system. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm (дата звернення: 01.05.2026).
32. World Trade Organization. Dispute Settlement Understanding. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dsu_e.htm (дата звернення: 02.05.2026).

33. International Monetary Fund. IMF Country Information. URL: <https://www.imf.org/en/countries>
34. International Monetary Fund. IMF Surveillance. URL: <https://www.imf.org/en/about/factsheets/imf-surveillance> (дата звернення: 02.05.2026).
35. United Nations Commission on International Trade Law. Origin, Mandate and Composition of UNCITRAL. URL: https://uncitral.un.org/en/about/faq/mandate_composition (дата звернення: 03.05.2026).
36. OECD. Members of the OECD G20 Inclusive Framework on BEPS. URL: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-issues/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf> (дата звернення: 03.05.2026).
37. International Centre for Settlement of Investment Disputes. Annual Report 2025. URL: <https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/publications/ICSIDAnnualReport2025ENG.pdf> (дата звернення: 03.05.2026).
38. International Centre for Settlement of Investment Disputes. List of Contracting States and Other Signatories of the Convention. URL: https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/2026-03/2026_Mar6_ICSID3_ENG.pdf (дата звернення: 03.05.2026).
39. UN Trade and Development. International Investment Agreements Navigator. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements> (дата звернення: 04.05.2026).
40. World Trade Organization. Regional Trade Agreements gateway. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (дата звернення: 09.05.2026).
41. Foreign Direct Investment Flows and Stock. UNCTADstat : Data Center United Nations Conference on Trade and Development. – 2026. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock> (дата звернення: 09.05.2026).

42. Global Investment Trends Monitor No. 50. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – 2024. URL: <https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-50> (дата звернення: 09.05.2026).

43. Merchandise Exports by Product Group and Partner [Sub-Saharan Africa, 2016–2023] World Integrated Trade Solution (WITS) / The World Bank. – 2024 URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/SSF/StartYear/2016/EndYear/2023/TradeFlow/Export/Partner/WLD/Indicator/XPRT-TRD-VL> (дата звернення: 09.05.2026).

44. Global Trade Outlook and Statistics 2025: [Report] // World Trade Organization (WTO). – Geneva: WTO, 2025 URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook25_e.pdf (дата звернення: 09.05.2026).

45. World Trade Statistical Review 2024 // World Trade Organization (WTO). – Geneva: WTO, 2024. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_10oct24_e.pdf (дата звернення: 09.05.2026).

46. WTO Trade Statistics Update // World Trade Organization (WTO). – 2025. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/stat_07oct25_e.pdf (дата звернення: 09.05.2026).

47. Trade in Goods and Services Outlook for Asia and the Pacific 2024/2025 // United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP). – 2024 URL: <https://www.unescap.org/kp/2024/trade-goods-and-services-outlook-asia-and-pacific-20242025> (дата звернення: 09.05.2026).

48. Merchandise Imports by Product Group and Partner [Sub-Saharan Africa, 2016–2023] // World Integrated Trade Solution (WITS) / The World Bank. – 2024 URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/SSF/StartYear/2016/EndYear/2023/TradeFlow/Import/Partner/WLD/Indicator/XPRT-TRD-VL>

023/TradeFlow/Import/Partner/WLD/Indicator/MPRT-TRD-VL (дата звернення: 09.05.2026).

49. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS): Charts and Graphs // World Trade Organization (WTO). – 2026. URL: <https://rtais.wto.org/UI/Charts.aspx>

50. Tariff rate, most favored nation, weighted mean, all products (%): [Data indicator] // The World Bank Data. – 2025. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS> (дата звернення: 09.05.2026).

51. World Integrated Trade Solution (WITS): Country Trade Statistics // The World Bank. – 2026. URL: <https://wits.worldbank.org/countrystats.aspx> (дата звернення: 09.05.2026).

52. East Asia & Pacific Tariff Rates 2016–2025 // Macrotrends. – 2025. – URL: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/eas/east-asia-pacific/tariff-rates> (дата звернення: 09.05.2026).

53. Shining a light on the massive global surge in merger control filings // White & Case LLP: Insight and Thinking. – 2024. URL: <https://www.whitecase.com/insight-our-thinking/shining-light-massive-global-surge-merger-control-filings> (дата звернення: 09.05.2026).

54. European Commission Merger Statistics // Directorate-General for Competition / European Commission. – 2026. URL: https://competition-policy.ec.europa.eu/mergers/statistics_en (дата звернення: 09.05.2026).

55. European Union Commission activity: the rise, Draghi report aims to instigate change // Global Competition Review (GCR): Market Review. – 2025. URL: <https://globalcompetitionreview.com/market-review/market-review-merger-control/2025/article/european-union-commission-activity-the-rise-draghi-report-aims-instigate-change> (дата звернення: 09.05.2026).

56. Transparency International: Global Anti-Corruption Coalition: [Official website]. – 2026. URL: <https://www.transparency.org/en/> (дата звернення: 10.05.2026).

57. Ukraine Foreign Direct Investment 2016–2025. *Macrotrends*. 2025 URL: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/ukr/ukraine/foreign-direct-investment> (дата звернення: 10.05.2026).

58. Статистика зовнішнього сектора України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – 2026. URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic/sector-external> (дата звернення: 10.05.2026).

59. Структура українського імпорту та експорт за 8 місяців 2025 року. *Дія.Бізнес*. 2025. URL: <https://business.diia.gov.ua/news/struktura-ukrainskoho-importu-ta-eksportu-za-8-misiatsiv-2025-roku> (дата звернення: 14.05.2026).