Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

До захисту допущено кафедрою міжнародних економічних відносин та логістики протокол №____ від _____

завідувач кафедри _____ Анна ЗАЙЦЕВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

здобувача першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН АРГЕНТИНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ»

(тема роботи)

Спеціальність (спеціалізація) 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

Здобувач Севінц ГАРАЄВА

Науковий керівник Роман КОВАЛЕНКО

Харків – 2026

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

Анна ЗАЙЦЕВА

_____

«____» _____2025 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

_____Гараєва Севінц Фаміл кизи_____

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентинської Республіки_____
_____

керівник роботи_____Коваленко Роман Сергійович к.е.н., доц_____,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «14» 11 2025р. № 4001 – 5/4122___

2. Строк подання студентом роботи___10.05.2026_____

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

дослідити зовнішню торгівлю як наукову категорію; визначити концептуальні засади зовнішньоторговельних відносин; ідентифікувати інституційні засади зовнішньоторговельної діяльності Аргентинської Республіки; проаналізувати географічну та товарну структура зовнішньоторговельних відносин Аргентини; дослідити еволюцію та тенденції розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентини.

4. План роботи:

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження зовнішньоторговельних відносин
2.	Розділ 2. Особливості розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентинської Республіки

5. Дата видачі завдання 01.12.2025

Студент _____ С. Ф. Гараєва
підпис ініціали, прізвище

Керівник роботи _____ Р.С. Коваленко
підпис ініціали, прізвище

АНОТАЦІЯ

Гараєва С.Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентинської Республіки [Рукопис] / С.Ф. Гараєва – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. – 60 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню сучасного стану та особливостей розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентинської Республіки. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, містить 3 таблиці, 7 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел включає 56 найменувань на 5 сторінках.

У першому розділі роботи розглядаються теоретичні основи дослідження зовнішньоторговельних відносин.

У другому розділі аналізуються особливості розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентинської Республіки.

Ключові слова: експорт, імпорт, торгівля, зовнішньоторговельні відносини, розвиток, економіка, товарообіг.

ABSTRACT

Garayeva S.F. Current state and prospects of the development of foreign trade relations of the Argentine Republic [Manuscript] / S.F. Garayeva – Kh.: V.N. Karazin Kharkiv National University, 2026. – 60 p.

The bachelor's qualification work is devoted to the study of the current state and features of the development of foreign trade relations of the Argentine Republic. The work consists of an introduction, two chapters, conclusions, contains 3 tables, 7 figures, 2 applications. The list of sources used includes 56 names on 5 pages.

The first section of the work examines the theoretical foundations of the study of foreign trade relations.

The second section analyzes the features of the development of foreign trade relations of the Argentine Republic.

Keywords: export, import, trade, foreign trade relations, development, economy, trade turnover.

ЗМІСТ

ВСТУП 6

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН 9

1.1. Зовнішня торгівля як наукова категорія 9

1.2. Концептуальні засади зовнішньоторговельних відносин 15

Висновки до першого розділу 24

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН АРГЕНТИНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ 26

2.1. Інституційні засади зовнішньоторговельної діяльності Аргентинської Республіки 26

2.2. Географічна та товарна структура зовнішньоторговельних відносин Аргентини 33

2.3. Еволюція та тенденції розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентини 39

Висновки до другого розділу 48

ВИСНОВКИ 50

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 53

ДОДАТКИ 59

ВСТУП

Актуальність дослідження. Аргентина, одна з найбільших економік Латинської Америки, має валовий внутрішній продукт у розмірі 640 мільярдів доларів. Величезні природні ресурси країни в енергетиці та сільському господарстві включають родючі землі, а також запаси газу та літію. Існує також великий потенціал для відновлюваної енергії. Масштабне сільське господарство та тваринництво Аргентини перетворили країну на провідного виробника продуктів харчування. Крім того, Аргентина має значні можливості стати лідером у високотехнологічних галузях промисловості та у виробничих підсекторах. На тлі складної спадщини макроекономічних дисбалансів Аргентина розпочала амбітний процес реформ, починаючи з безпрецедентного початкового фіскального коригування. Інфляція знизилася, і економіка почала процес поступового відновлення. Розвиток цих зусиль може вивести Аргентину на шлях сталого зростання, що може сприяти процесу конвергенції з її конкурентами. Завдяки багатству природних ресурсів та історично добре освіченій робочій силі, Аргентина має значний потенціал. Збереження імпульсу реформ буде ключовим для відновлення довіри, стимулювання інвестицій та зростання продуктивності праці. Аргентина є відносно закритим ринком для міжнародної торгівлі, на яку припадає близько 27% її ВВП. Зважаючи на це дослідження розвиток зовнішньоторговельних відносин, як фактору економічного зростання, Аргентинської Республіки є актуальним як з наукової так і з практичної точок зору.

Серед іноземних дослідників зовнішньоторговельних відносин слід виділити таких як: Дж. Бермана, А. Голдберг, М. Мареску, М. Портер, А. Сміт, Г. Крайс, В. Леонтьєв, П. Кругманн, Д. Філліп та інші.

Проблемні аспекти, що пов’язані з веденням зовнішньоторговельних відносин країн світу, розглядалися в роботах наступних вітчизняних вчених: Л Григорова-Беренда, Є. Воробйов, А. Голіков, В. Гончаренко, О. Довгаль, В.

Сідоров, Н. Мешко, Н. Рєзнікова, З. Федишин, А. Філіпенко, С. Циганов, В. Шнирков, С. Якубовський та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення сучасного стану та тенденцій розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентинської Республіки.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання:**

– дослідити зовнішню торгівлю як наукову категорію;

– визначити концептуальні засади зовнішньоторговельних відносин;

– ідентифікувати інституційні засади зовнішньоторговельної діяльності Аргентинської Республіки;

– проаналізувати географічну та товарну структура зовнішньоторговельних відносин Аргентини;

– дослідити еволюцію та тенденції розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентини.

Об'єкт дослідження – процес розвитку зовнішньоторговельних відносин.

Предмет дослідження – зовнішньоторговельні відносини Аргентинської Республіки, їх структурні, функціональні та інституційні аспекти.

Використані методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сучасні теорії міжнародних економічних відносин та закономірності розвитку зовнішньоторговельних відносин країн світу. Широко використовувалися методи аналізу та синтезу, дедукція та індукція, метод експертних оцінок, табличний та графічний методи, а також економіко-математичні методи дослідження форм зовнішньоторговельних відносин.

Інформаційна база дослідження. Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників в області зовнішньоторговельних відносин. Використовувалися також відповідні законодавчі та нормативні

акти Аргентинської Республіки, офіційні статистичні ресурси Аргентини, статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій, зокрема ООН, СОТ, МЕРКОСУР, ЄС.

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатку. Робота викладена на 60 сторінках, з яких 57 сторінок основного тексту. Дипломна робота містить, 3 таблиці, 7 рисунків 2 додатки. Список використаних джерел включає 57 найменувань на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

1.1. Зовнішня торгівля як наукова категорія

Зовнішня торгівля, також відома як міжнародна торгівля, – це обмін товарами та послугами між різними країнами. Вона допомагає країнам купувати товари, які вони не можуть виробляти на місці, продаючи власні продукти іншим країнам.

Зовнішня торгівля – це купівля та продаж товарів та послуг між двома або більше країнами. Вона дозволяє країнам спеціалізуватися на виробництві певних товарів, імпортуючи ті, яких їм бракує [4].

Види зовнішньої торгівлі:

1. Двостороння торгівля – торгівля між двома країнами, де обидві країни домовляються обмінюватися товарами та послугами за певних умов. Приклад: торгівля між Нігерією та Китаєм.

2. Багатостороння торгівля – торгівля між кількома країнами, де товари та послуги обмінюються у світовому масштабі. Приклад: торгівля між африканськими, європейськими та азіатськими країнами.

Міжнародна торгівля займає життєво важливе та значне місце в усіх економіках світу, незалежно від того, розвинені вони чи слаборозвинені. Не всі країни наділені природою однаковими виробничими ресурсами. Існує так багато відмінностей в їхніх економіках, таких як відмінності в кліматичних умовах, природних та геологічних родовищах, а також у постачанні капіталу та робочої сили. Жодна країна у світі не може вважатися справді самостійною економікою, оскільки для задоволення своїх різних потреб та вимог вони взаємно залежать одна від одної.

Термін «міжнародна торгівля» буквально означає торговельну діяльність (купівлю та продаж) між країнами світу. Існує обмін товарами на товари між країнами. Це можна назвати основною економічною діяльністю

або переходом між різними країнами світу. Економічна взаємозалежність країн відображається в цих економічних операціях. Міжнародна торгівля є найважливішим елементом усіх міжнародних економічних операцій. Ця міжнародна торгівля складається з операцій з товарами або обміну товарами, або купівлі-продажу товарів між країнами, що разом називають імпортом та експортом. Імпорт – це товари, споживані в одній країні, які походять з іншої країни. Експорт – це товари, вироблені в одній країні та продані та споживані в іншій країні [41].

Термін «міжнародна торгівля» був визначений багатьма відомими міжнародними економістами, а також у багатьох енциклопедіях.

Деякі з важливих визначень наведені нижче:

К. Ф. Сталейк – «Міжнародна торгівля – це обмін товарами та послугами через національні кордони» [23].

Д. К. Гаррольд – «Міжнародна торгівля виникає, коли поділ праці виходить за межі національних кордонів» [33].

П. Т. Еллсворт – «Міжнародна торгівля – це торгівля, яка перетинає національні кордони» [12].

Енциклопедія Британіка – «Міжнародну торгівлю можна визначити просто як обмін товарами та послугами між країнами». Усі ці вищезгадані визначення зазвичай підкреслюють той факт, що будь-які країни торгують одна з одною або торгують між країнами, а перетин кордону називається міжнародною торгівлею.

З огляду на важливість міжнародної торгівлі, її зростання постійно випереджає загальне економічне зростання. Міжнародна торгівля зростає швидше, ніж світове виробництво, оскільки все більша частка національного виробництва потрапляє в міжнародну торгівлю. Ця міжнародна торгівля виявилася справжнім двигуном зростання та розвитку майже для всіх розвинених країн світу. Велика Британія розвивалася завдяки своїй міжнародній торгівлі вовною та текстилем, Швеція – деревиною, Данія –

молочними продуктами; Канада – пшеницею, Швейцарія – експортом годинників, Японія – шовком та електронікою тощо.

За словами Пола В. Хорна та Н. Р. Генрі, «це призводить до вигоди для всіх країн-учасниць і не завдає шкоди жодній». Іншими словами, «Міжнародна торгівля дозволяє країнам покращувати економічний добробут своїх мас та рівень економічного розвитку».

Існує ряд переваг міжнародної торгівлі.

– Максимальне використання природних ресурсів. Торгівля допомагає кожній країні ефективно використовувати свої природні ресурси для виробництва високоякісної продукції за найнижчою ціною. Витрата ресурсів автоматично зменшується, оскільки з початком торгівлі вона приводить висококваліфікованих працівників.

– Торгівля заохочує конкуренцію на ринку. Коли на ринку з'являється більше брендів, конкуренція зростає, що надає споживачам більше варіантів та якості за низькою ціною та усуває монополію. Наприклад: в Індії з'явилося багато мобільних брендів, які пропонують клієнтам більше варіантів та якості.

– Торгівля розвиває двосторонні відносини. Торгівля розвиває симпатії та створює спільні інтереси між країнами, що торгують. Вона також обмінюється ідеями, традиціями, звичаями. Це сприяє міжнародному взаєморозумінню та поваги між людьми.

– Переваги великомасштабного виробництва. Коли торгівля починається, вона використовує не лише рідну країну, але й експортує до інших країн. Це призводить до більшого виробництва продукції, а переваги великого виробництва можуть бути корисними для всіх країн.

– Підвищення ефективності. Торгівля допомагає країнам підвищити свою продуктивність, оскільки торгівля приносить високопродуктивне обладнання та найкращі технології до країни, що приймає. Це підвищує ефективність та переваги для споживачів у всьому світі [40].

Але у процесу міжнародної торгівлі є і певні умовні недоліки:

– Економічна залежність від розвинених економік Країни, що розвиваються, повинні залежати від розвинених економік, оскільки розвинені економіки надають країнам, що розвиваються, кошти, технології, машини тощо для торгівлі, тоді як більшість нерозвинених економік в Азії та Африці безпосередньо залежать від європейських країн.

Таблиця 1.1

Відмінності між внутрішньою та міжнародною торгівлею

Індикатор	Внутрішня торгівля	Міжнародна торгівля
Громадянство покупців і продавців.	Громадяни однієї країни працюють на відповідному внутрішньому ринку.	Громадяни з різних країн працюють на міжнародному ринку.
Громадянство інших учасників ринку	Учасники ринку, такі як постачальники, виробники, працівники, посередники тощо, є однієї країни.	Учасники ринку, такі як постачальники, виробники, працівники, посередники тощо, є різних країн.
Мобільність факторів виробництва	Фактори виробництва, такі як капітал і праця, є мобільними в межах однієї країни.	Фактори виробництва, такі як капітал і праця, є мобільними в межах різних країн.
Клієнтська база	Зазвичай клієнти є однорідними на внутрішньому ринку.	Клієнти не є однорідними на міжнародному ринку через різну релігію, касту, мову тощо.
Економічна політика	Економічна політика та внутрішні закони держави.	Міжнародне законодавство стандарти та правила
Валюта	Задіяна лише одна валюта.	Задіяно більше однієї валюти

Джерело: [45]

– Політична залежність. Здебільшого торгівля заохочує залежність. Торгівля впливає на політичні рішення країни, оскільки вона стає головною основою її фінансової підтримки. Таким чином, вона починає займати позиції в рішеннях країни. В основному це відбувається у відсталих економіках.

– Створення монополії Коли великі компанії приходять до країн, що розвиваються, вони інвестують величезні кошти та робочу силу. Таким чином, це впливає на місцевий бізнес та створює монополію в галузі.

Наприклад, коли Amazon прийшов до Індії, це вплинуло на багато місцевих підприємств.

– Страх втратити робочі місця Втрата робочих місць також є великим страхом для місцевих кваліфікованих та освічених працівників, тому що, коли велика компанія залишає країну, вона звільняє величезну кількість працівників, що створює кризу в економіці [17].

Визначимо основні риси міжнародної торгівлі:

1. Немобільність факторів. Ступінь нерухомості таких факторів, як праця та капітал, зазвичай більший між країнами, ніж у межах однієї країни. Імміграційне законодавство, громадянство, кваліфікація тощо часто обмежують міжнародну мобільність робочої сили.

2. Гетерогенні ринки. У міжнародній економіці світові ринки не мають однорідності через відмінності в кліматі, мові, уподобаннях, звичках, звичаях, тощо. Тому поведінка міжнародних покупців у кожному випадку буде різною.

3. Різні національні групи. Міжнародна торгівля відбувається між різними згуртованими групами. Соціально-економічне середовище значно відрізняється між різними країнами.

4. Різні політичні одиниці/правові системи. Міжнародна торгівля – це явище, яке відбувається між різними політичними одиницями.

5. Різна національна політика та втручання уряду. Економічна та політична політика відрізняється від країни до країни. Політика щодо торгівлі, комерції, експорту та імпорту, оподаткування тощо також значно відрізняється між країнами, хоча всередині країни вона більш-менш однакова. Тарифна політика, система імпортних квот, субсидії та інші засоби контролю, що застосовуються урядами, перешкоджають нормальному ходу торгівлі між країнами.

6. Різні валюти. Ще однією помітною особливістю міжнародної торгівлі є те, що вона передбачає використання різних видів валют. Отже,

кожна країна має свою власну політику щодо обмінних курсів та іноземної валюти.

7. Процедури та документація. Різні закони та звичаї торгівлі в кожній країні вимагають різних процедур та документальних вимог для імпорту та експорту товарів і послуг [7].

Різниця між внутрішньою та міжнародною торгівлею. Торгівля – це економічне поняття, яке стосується купівлі-продажу товарів. Торгівля здійснюється між двома або більше сторонами (фізичними особами або суб'єктами господарювання). Внутрішня торгівля – це торгівля, яка відбувається між двома сторонами в межах географічних кордонів країни. Вона також відома як внутрішня торгівля або внутрішня торгівля. Міжнародна торгівля – це торгівля, в якій беруть участь два або більше осіб з двох різних країн, або дві різні країни беруть участь у торгівлі. Вона також відома як зовнішня торгівля. Внутрішня торгівля – це торгівля, яка включає купівлю-продаж між двома сторонами, розташованими в межах політичних та географічних кордонів країни [22].

Розглянемо також основні чинники які стимулюють розвиток торгівлі в світі.

– Нерівномірний розподіл виробничих або національних ресурсів: Різні країни мають різні запаси мінеральних ресурсів. Такий рівномірний розподіл призводить до ситуації, коли країна може мати надлишок одного мінералу, водночас повністю бракуючи іншого. Наприклад, Нігерія має великі запаси нафти, але не має алмазів.

– Різниця в технічних навичках між країнами: Передові технології в більшості розвинених країн дозволяють їм виробляти значну кількість продукції (тобто машин та обладнання), яку менш розвинені країни не можуть виробляти. Таким чином, міжнародна торгівля в цій ситуації пропонує доступ до більшого ринку для розвинених країн, а також забезпечує доступ менш розвинених країн до використання такої продукції, яку вони не можуть виробляти.

– Різниця в кліматичних умовах та національній провідності: Кліматичні коливання допомагають визначити, які товари, послуги та економіка виробляють. Наприклад, більшість країн Західної Африки виробляють каучук, пальмову продукцію, какао тощо, тоді як Данія з помірним кліматом виробляє різноманітні молочні продукти. Таким чином, завдяки торгівлі країни можуть мати доступ до того, чого кожна з них не виробляє.

– Необхідність торгівлі через самодостатність: Спеціалізація виникає, коли виробники (окремі особи чи країни) вирішують виробляти лише певні товари та послуги, а не виробляти всі товари та послуги, які їм потрібні, зі спеціалізацією. Тому країни торгують, щоб отримати товари, які вони не виробляють або не можуть виробляти.

– Необхідність задовольнити певні потреби: Країни торгують одна з одною, щоб отримати певні товари (особливо якщо вони є стратегічними), які або не виробляються в достатній кількості всередині країни, або не виробляються взагалі. Це також збільшує різноманітність товарів, доступних для задоволення відмінностей у смаках громадян [10].

1.2. Концептуальні засади зовнішньоторговельних відносин

Міжнародна торгівля була і залишатиметься мостом між народами. Торгівля існує з давніх часів, а історичний розвиток нації є результатом забезпечення її потреб, як фізичних, так і моральних, а також інтелектуальних. Через те, що жодна країна не має всіх матеріальних та людських ресурсів, щоб забезпечити собі легкий рівень життя, обмін надлишкових товарів на дефіцитні став особливо важливою практикою. Крім того, з часом зовнішня торгівля стала стратегією розвитку національної економіки. Вона розглядається як дуже важлива з точки зору внеску, який вона робить у просування соціальних та міжнародних відносин [37].

На світовому рівні зовнішня торгівля забезпечує основні опори, визначаючи правила, що посилюють процес глобалізації. Стає все більш очевидним, що країна не може існувати, не може розвиватися в закритій, автаркійній економіці, незалежно від того, наскільки вона багата на демографічні чи природні ресурси [30].

В історичному контексті існування торгівлі було помічено з того моменту, як люди почали спілкуватися між собою. Якщо спочатку люди намагалися виробляти все необхідне, то згодом, з розвитком цивілізації, потреби зросли, і їх задоволення досягалося через обмін. Назва була бартер, що представляла собою обмін продуктом на продукт. Згодом обмін став набагато простішим, і для його полегшення було запроваджено використання проміжного продукту, який називався валютою. Починаючи з цього моменту, почалася справжня торгівля.

До капіталістичного періоду торгівля між державами була зосереджена на національній спеціалізації, залежно від природних умов, що призводило до виробництва товарів на основі власних ресурсів. Поряд з розвитком капіталізму з'явився новий важливий фактор, а саме міжнародний поділ праці, фактор, який посилив взаємозв'язки та взаємозалежності між державами світу. Технічна та наукова революція постійно розвивала та поглиблювала цей поділ праці, безпосередньо стимулюючи розвиток продуктивних сил [11].

На думку А. В. Фергюсона, такий поділ професій у суспільстві позбавляє людей власної безпеки. Однак позиція Д. П. Галлера була іншою, він стверджував, що А. В. Фергюсон передбачав небезпеку, яка не матеріалізувалася, або принаймні не в тій формі, в якій він її передбачав. К. Н. Дюркхайм у своїй книзі «Суспільний поділ праці» у свою чергу не підтримує ідею А. В. Фергюсона, вважаючи, що «поділ праці – це не просто економічне явище, яке приносить процвітання, а й має сильний моральний характер».

Однак міжнародна спеціалізація визначила опорну вісь міжнародних відносин між різними національними економіками. Згідно з міжнародним поділом праці, країни поділялися на слаборозвинені або сільськогосподарські країни та розвинені або промислові країни. Технічна та наукова революція посилила розширення міжнародної торгівлі товарами та послугами, робочою силою та обміном інформацією, створивши такий світовий ринок, який можна визначити як «місце, де знаходиться попит і пропозиція матеріальних благ, цінностей, послуг, робочої сили, ноу-хау з різних держав у формі міжнародних ділових операцій, що підпорядковуються об'єктивним законам міжнародної торгівлі» [2].

У широкому сенсі діяльність міжнародної торгівлі включає три основні категорії діяльності:

– Міжнародні торговельні операції, які представлені діяльністю, специфічною для інтернаціоналізації бізнесу, що становить діяльність зовнішньої торгівлі у вузькому сенсі, з прямим посиланням на операції експорту та імпорту, комбіновані операції експорту-імпорту та транзиту.

Такі операції характеризуються кількома аспектами: «Сторони мають різні інтереси, навіть протилежні, але домовляються про їх узгодження, щоб укласти угоду, яка вважається взаємовигідною; Правовою основою операції є договір; стандартним правовим інструментом є міжнародний договір купівлі-продажу; Час дії угоди переважно короткостроковий, навіть якщо відносини між партнерами можуть бути довгостроковими, або можуть бути укладені угоди в довгостроковій перспективі».

– Стратегічні альянси, які також називають конкурентними альянсами або глобальними стратегічними альянсами, означають операції співпраці, що відбуваються між партнерами з різних країн щодо методів міжнародного трансферу технологій. Ці операції включають, зокрема, виробництво ноу-хау, субпідряд, спільні підприємства, франчайзинг тощо.

– Прямі іноземні інвестиції – це стратегічна альтернатива виходу на міжнародний ринок, яку можна визначити як власність іноземного резидента

на певні активи з метою контролю над використанням цих активів. Основними категоріями прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є купівля, злиття та інвестиції в нові проекти. Ця стратегія найбільше відповідає критеріям участі, ризику та прибутку, причому всі вони мають максимальний потенціал[4].

Мейнард Кейнс зазначає той факт, що втручання держави в економіку може бути досягнуто шляхом прямих дій держави, бюджетної політики, монетарної політики, перенаправлення ресурсів, індустріалізації економіки, залучення ПІІ, заміщення імпорту, світової економічної політики, забезпечення конкурентної переваги та, нарешті, торговельної політики. З часом школи, видатні науковці та діячі в галузі торгівлі висловили свої ідеї щодо обговорюваних питань, таким чином з'явившись основні класичні теорії щодо міжнародної торгівлі:

Меркантилізм. Віргілій Маджеру стверджує, що «як торговець у торгівлі товарами намагається зробити все можливе, щоб отримати від свого суперника якомога більше прибутку, так і держава, згідно з концепцією меркантилізму, повинна мати прибуток на своєму боці». Меркантилізм був першою течією сучасного економічного мислення, що з'явилася в шістнадцятому столітті разом з новими відносинами капіталістичного виробництва. Він зосереджується на кількості дорогоцінних металів, доступних країнам, отримання яких здійснюється на основі сприяння експорту та обмеження імпорту. Враховуючи той факт, що на момент появи цієї теорії монархії перебували при владі в більшості країн, меркантилізм здавався свідченням здорового економічного мислення. Він базувався на двох основних тезах:

– Багатство складалося з дорогоцінних металів, грошей, виготовлених з цих металів;

– Прибуток отримувався від зовнішньої торгівлі, експорт становив засіб збільшення національного багатства. З цих точок зору, меркантилісти постійно вимагали втручання держави у торговельні відносини з іноземними

партнерами, метою яких було досягнення позитивного торговельного балансу [6].

У 16 та 17 століттях, а іноді й до половини 18 століття, в економічній літературі світу домінувало меркантилістське мислення, яке також підтримували Н. Сута та Султана Сута-Сележан. Багато авторів вважають, що тоді, як і зараз, менш розвинені держави порівняно з розвиненими потребують протекціонізму для зростання, причому останній сприяє менш протекціоністська державна політика. Меркантилістська течія є модною і в наші дні в таких країнах, як Японія, Франція, США, і зустрічається переважно в секторах, які втратили свої порівняльні переваги, наприклад, у сільськогосподарському секторі [50].

Теорія абсолютної переваги в міжнародній торгівлі. У 1802 році вийшла книга Адама Сміта «Багатство народів», де зроблено численні теоретичні узагальнення щодо доходів, цін та вартості. На основі теорій Адама Сміта закладено основи класичної ліберальної школи. Хоча прагнення влади до підвищення національного добробуту здавалося важким для спростування, шотландський економіст, якого також називають батьком ринкової економіки, продемонстрував, що меркантилістська філософія сприяє послабленню основ економічного розвитку, зменшує багатство країни, навіть якщо деякі групи інтересів отримують вигоди. Для збільшення багатства народів Адам Сміт пропонує ідею вільної торгівлі між державами, вільної торгівлі, яка дозволяє країнам спеціалізуватися на виробництві товарів і послуг, що мають властивість надавати конкурентні переваги. Коли виробники виводять на ринок товари, які були вироблені з нижчими витратами, вони отримують абсолютну перевагу порівняно з іншими виробниками. За словами Сміта, «якщо іноземна країна може постачати нам товари дешевше, ніж ми самі виробляємо, краще купувати їх у цієї країни, використовуючи частину продукту нашої діяльності таким чином, щоб це принесло нам певну користь» [15].

Міжнародна торгівля ґрунтується на цих ідеях і сьогодні, що визнає також Р. Дехем у своїй праці «Precis d'economie internationale», в якій стверджується, що ці ідеї є сучасною наукою про міжнародну торгівлю. Теорія відносної переваги або порівняльних витрат виробництва Оскільки теорія абсолютної переваги залишила багато аспектів нез'ясованими, Давид Рікардо розробив теорію порівняльних переваг. Як продовження шляху, відкритого Адамом Смітом, новий економічний етап на початку 19 століття нав'язав розробку нової теорії міжнародної торгівлі. Намагаючись визначити, які товари та послуги повинна виробляти країна, теорія порівняльних переваг враховує концепцію альтернативної вартості [10].

У 1817 році у своїй книзі «Про принципи політичної економії та оподаткування» Давид Рікардо обговорює ідею порівняльної вартості, зазначаючи, що між країнами не завжди відбуваються еквівалентні обміни, і, отже, у міжнародній торгівлі завжди існує абсолютна перевага для кожної країни-учасниці. Автор намагається показати, що в міжнародних відносинах країни мають можливість виграти, якщо вони спеціалізуються на товарах з найменшим обсягом праці на національному рівні. Теорію сприйняли країни, які отримали переваги завдяки ліберальній політиці в міжнародній торгівлі, проте вона також мала опонентів у таких країнах, як країни Центральної та Східної Європи, США. І це стало причиною, чому пізніше Дж. М. Кейнс показує, що вільна торгівля може призвести, окрім експорту товарів, до експорту безробіття.

За моделлю, розробленою Рікардо, існували й інші критики, серед яких Дж. Сент-Мілл; В. Парето, А. Маршалл; Ф. Д. Грем; Дж. Г. Вільямс; Міхайл Маноїлеску, але слід пам'ятати, що, незважаючи на критику, яка виникала з часом, теорія відносної переваги домінувала в економічному мисленні у високоіндустріалізованих країнах. Теорія пропорцій факторів виробництва в міжнародній торгівлі [1].

Два шведські економісти, Елі Хекшер та Бертін Олін, розробили модель Хекшера-Оліна-Самуельсона, яка базується на теорії пропорцій

факторів виробництва, що зрівнює їх ціни між країнами-партнерами, а також на гіпотезі про зрівнювання доходів від цих країн, остання відома під назвою «парадокс Самуельсона». По суті, автори запозичили теорії Сміта та Рікардо, але перефразували їхній зміст з урахуванням факторів виробництва, якими наділена кожна країна. На думку авторів, країни повинні експортувати ті товари, у виробництві яких використовується найбільша частка доступних їм факторів виробництва. Перевірка цієї теорії була проведена емпірично також Василем Леонтьєвим, шляхом оцінки кореляцій між секторами економіки за допомогою аналізу витрат-випуску. Ще одним спеціалістом, який намагався перевірити модель Хекшера-Оліна-Самуельсона, був Б. С. Мінхас, який показав, що в країнах, що беруть участь у міжнародній торгівлі, не перевіряється на практиці гіпотеза про сталість виробничої функції. Як добре відомо, Б. С. Мінхас заперечує справедливість моделі Хекшера-Оліна-Самуельсона [3].

Сучасні або фірмово-орієнтовані теорії торгівлі На відміну від класичних, країново-орієнтованих теорій торгівлі, категорія сучасних фірмово-орієнтованих теорій виникла після Другої світової війни та була розроблена значною мірою професорами бізнес-шкіл, а не економістами. Фірмо-орієнтовані теорії розвивалися разом із зростанням багатонаціональних компаній.

Країново-орієнтовані теорії не могли адекватно врахувати розширення ні ТНК, ні внутрішньогалузевої торгівлі, яка стосується торгівлі між двома країнами товарами, виробленими в одній галузі. Наприклад, Японія експортує автомобілі Toyota до Німеччини та імпортує автомобілі Mercedes-Benz з Німеччини. На відміну від країново-орієнтованих теорій, фірмово-орієнтовані теорії включають інші фактори продуктів та послуг, включаючи лояльність до бренду та клієнтів, технології та якість, у розуміння торговельних потоків [36].

Теорія подібності країн Шведський економіст Стеффан Ліндер розробив теорію подібності країн у 1961 році, намагаючись пояснити

концепцію внутрішньогалузевої торгівлі. Теорія Ліндера припускала, що споживачі в країнах, які перебувають на однаковій або подібній стадії розвитку, матимуть подібні уподобання. У цій теорії, заснованій на фірмах, Ліндер припустив, що компанії спочатку виробляють для внутрішнього споживання. Коли вони досліджують експорт, компанії часто виявляють, що ринки, схожі на їхній внутрішній з точки зору вподобань клієнтів, пропонують найбільший потенціал для успіху. Теорія подібності країн Ліндера стверджує, що більша частина торгівлі промисловими товарами відбуватиметься між країнами з подібним доходом на душу населення, а внутрішньогалузева торгівля буде поширеною. Ця теорія часто є найбільш корисною для розуміння торгівлі товарами, де торгові марки та репутація продукту є важливими факторами в процесах прийняття рішень покупцями та купівлі [33].

Теорія життєвого циклу продукту. Реймонд Вернон, професор Гарвардської школи бізнесу, розробив теорію життєвого циклу продукту в 1960-х роках. Теорія, що виникла в галузі маркетингу, стверджувала, що життєвий цикл продукту має три окремі стадії: (1) новий продукт, (2) продукт, що дозріває, та (3) стандартизований продукт. Теорія припускала, що виробництво нового продукту повністю відбуватиметься в країні його інновації. У 1960-х роках це була корисна теорія для пояснення виробничого успіху Сполучених Штатів. Американське виробництво було домінуючим виробником у світі в багатьох галузях промисловості після Другої світової війни. Його також використовували для опису того, як персональний комп'ютер (ПК) проходив свій продуктовий цикл. ПК був новим продуктом у 1970-х роках і розвинувся в зрілий продукт протягом 1980-х і 1990-х років. Сьогодні ПК знаходиться на стадії стандартизованого продукту, і більшість виробничих процесів здійснюється в країнах з низькими витратами в Азії та Мексиці. Теорія життєвого циклу продукту менш здатна пояснити сучасні торговельні моделі, де інновації та виробництво відбуваються по всьому світу. Наприклад, глобальні компанії навіть проводять дослідження та

розробки на ринках, що розвиваються, де висококваліфікована робоча сила та обладнання зазвичай дешевші. Незважаючи на те, що дослідження та розробки зазвичай пов'язані з першою або новою стадією продукту і тому виконуються в рідній країні, ці країни, що розвиваються, або країни з ринками, що розвиваються, такі як Індія та Китай, пропонують як висококваліфіковану робочу силу, так і нові дослідницькі потужності зі значною перевагою у вартості для глобальних фірм [12].

Теорія глобального стратегічного суперництва. Теорія глобального стратегічного суперництва виникла в 1980-х роках і базувалася на роботах економістів Пола Кругмана та Кельвіна Ланкастера. Їхня теорія зосереджувалася на транснаціональних компаніях та їхніх зусиллях щодо отримання конкурентної переваги над іншими глобальними фірмами у своїй галузі. Фірми зіткнуться з глобальною конкуренцією у своїх галузях, і для того, щоб процвітати, вони повинні розвивати конкурентні переваги. Найважливіші способи, за допомогою яких фірми можуть отримати стійку конкурентну перевагу, називаються бар'єрами входу в цю галузь. Бар'єри входу стосуються перешкод, з якими може зіткнутися нова фірма, намагаючись увійти в галузь або на новий ринок.

Теорія національної конкурентної переваги М. Портера. У продовженні розвитку теорій міжнародної торгівлі Майкл Портер з Гарвардської школи бізнесу розробив нову модель для пояснення національної конкурентної переваги у 1990 році. Теорія Портера стверджувала, що конкурентоспроможність країни в галузі залежить від здатності галузі до інновацій та модернізації. Його теорія зосереджувалася на поясненні того, чому деякі країни є більш конкурентоспроможними в певних галузях. Щоб пояснити свою теорію, Портер визначив чотири детермінанти, які він пов'язав між собою. Ці чотири детермінанти – це: ресурси та можливості місцевого ринку, умови попиту на місцевому ринку, місцеві постачальники та додаткові галузі, а також характеристики місцевих фірм. Ресурси та можливості місцевого ринку (факторні умови). Портер визнав цінність теорії

пропорцій факторів, яка розглядає ресурси країни (наприклад, природні ресурси та наявну робочу силу) як ключові фактори у визначенні того, які продукти країна імпортуватиме або експортуватиме [42].

Портер додав до цих основних факторів новий список передових факторів, які він визначив як кваліфіковану робочу силу, інвестиції в освіту, технології та інфраструктуру. Він сприймав ці передові фактори як такі, що забезпечують країні стійку конкурентну перевагу. Умови попиту на місцевому ринку. Портер вважав, що розвинений внутрішній ринок має вирішальне значення для забезпечення постійних інновацій, тим самим створюючи стійку конкурентну перевагу. Компанії, чиї внутрішні ринки є складними, такими, що задають тренди, та вимогливими, змушують їх постійно впроваджувати інновації та розробляти нові продукти та технології. Багато джерел вважають, що вимогливий американський споживач змушує американські компанії-розробники програмного забезпечення постійно впроваджувати інновації, створюючи таким чином стійку конкурентну перевагу в програмних продуктах та послугах [24].

Висновки до першого розділу

1. Торгівля – це базова економічна концепція, що включає купівлю та продаж товарів і послуг з виплатою компенсації покупцем продавцю, або обмін товарами чи послугами між сторонами. Торгівля може відбуватися в межах економіки між виробниками та споживачами. Міжнародна торгівля дозволяє країнам розширювати ринки як для товарів, так і для послуг, які в іншому випадку могли б бути недоступні для нього. Це причина, чому американський споживач може вибирати між японським, німецьким або американським автомобілем. В результаті міжнародної торгівлі ринок має більшу конкуренцію, а отже, більш конкурентні ціни, що приносить споживачеві дешевший продукт. Торгівля в широкому сенсі стосується транзакцій різної складності, від обміну бейсбольними картками між

колекціонерами до багатонаціональної політики, що встановлює протоколи імпорту та експорту між країнами. Незалежно від складності транзакції, торгівля здійснюється через три основні типи обмінів.

2. Торгівля, зокрема зовнішня торгівля, є революційним фактором як для просування та стимулювання техніко-економічного прогресу, так і для розвитку економічного мислення. Обмін, як основа економічної діяльності, дозволяє ефективно розподіляти обмежені ресурси, тим самим сприяючи також підвищенню ефективності економічної системи. Правильне розуміння теорій, на яких базується торгівля, може дати нам можливість визначити потік та еволюцію сил, що впливають на її динаміку, з метою встановлення відповідної торговельної політики. Враховуючи те, наскільки важливими є комерційні теорії в процесі розробки економічної політики, знання цих теорій є надзвичайно важливим.

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН АРГЕНТИНСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ

2.1. Інституційні засади зовнішньоторговельної діяльності Аргентинської Республіки

Лібералізація торгівлі була фундаментальним елементом економічних реформ Аргентини в 1990-х роках і пізніше була доповнена прийняттям Єдиного зовнішнього тарифу (ЄЗТ) Південного спільного ринку (МЕРКОСУР). Як наслідок, згідно з усіма показниками торговельної політики, торговельний режим Аргентини став більш відкритим у 2000-х роках, хоча у 2007 році спостерігався певний регрес. Згідно з останнім Індексом обмеженості тарифів у торгівлі (РНС) (TTRI), за яким вона посідає 96-е місце зі 125 країн і має 11,2 відсотка, тарифні бар'єри Аргентини залишаються більш обмежувальними, ніж у середньому по країні Латинської Америки та Карибського басейну (ЛАК) або країні з рівнем доходу вище середнього (8,2 відсотка та 6,8 відсотка відповідно) [4].

Станом на 2007 рік, застосований в Аргентині режим РНС простий (12,5 відсотка) та зважений за імпортом (12,9 відсотка) середні тарифи також вищі, ніж у країн, що порівнюються. Максимальна тарифна ставка 2007 року у розмірі 211 відсотків, яка застосовується до білизни та аксесуарів, зросла за останні роки та є значно вищою, ніж на початку 2000-х років (32,4 відсотка). Хоча Аргентина зв'язала всі свої тарифи, тим самим зробивши свій торговельний режим більш передбачуваним, все ще існує великий розрив між застосованими та зв'язаними тарифами.

Беручи до уваги преференційні угоди та фактичні торговельні потоки, середньозважений показник застосованих тарифів Аргентини у 2007 році становить низьких 5,4 відсотка порівняно із середнім показником для країн Латинської Америки (LAC) у 6,9 відсотка. Коефіцієнт частоти нетарифних

заходів в Аргентині становив 27 відсотків у 2001 році, але вважається, що зараз він набагато нижчий. Тим не менш, заборони на імпорт залишаються в кількох категоріях товарів (таких як транспортні засоби, автозапчастини та вживані шини) [17].

Економічні реформи 1990-х років призвели до ліквідації участі держави в більшості видів діяльності, хоча залишається занепокоєння щодо рівня державного контролю над важливими секторами, такими як енергетика, комунальні послуги та транспорт. Однак, правила, пов'язані з виходом на ринок, не розрізняють іноземний та місцевий капітал, якщо компанія присутня в країні. Загальний індекс зобов'язань країни щодо ГАТС вищий, ніж у порівняльних країн, що свідчить про більш лібералізоване середовище торгівлі послугами.

МЕРКОСУР, або Спільний ринок країн Південної Америки, – це економічний та політичний блок, що спочатку складався з Аргентини, Бразилії, Парагваю та Уругваю. Спочатку створений у період, коли давні суперники Аргентина та Бразилія прагнули покращити відносини, блок досяг деяких ранніх успіхів, зокрема подвоєння внутрішньорегіональної торгівлі як частки від загального обсягу експорту, яка зросла з 11,1 відсотка у 1991 році до 25 відсотків до 1998 року, перш ніж почала знижуватися. В останні роки Меркосур все частіше прагне укладати торговельні угоди з іншими країнами для диверсифікації своїх економічних партнерств [20].

У 1994 році країни МЕРКОСУР домовилися про створення Митного союзу (МС) з 1 січня 1995 року. Центральним елементом цієї угоди було затвердження спільного зовнішнього тарифу (СЗТ) для МЕРКОСУР як основи спільної торговельної політики блоку. Спочатку СЗТ коливався від 0% до 20%, в середньому на 11%. Тарифи зростають, коли товари наближаються до кінцевого попиту: для проміжних товарів вони коливаються від 0% до 12%, для товарів виробництва – від 12% до 16%, а для кінцевих товарів – від 18% до 20%. Однак було допущено багато винятків, оскільки з низки товарів не було досягнуто згоди.

Таблиця 2.1

Середньозважена ставка внутрішнього та зовнішнього митного тарифу країн учасниць МЕРКОСУР

Країна	Середньозважена ставка імпортного мита країн у зовнішній торгівлі в МЕРКОСУР	Середньозважена ставка імпортного мита країн в межах митного союзу МЕРКОСУР
Аргентина	9,4	0,86
Бразилія	12,2	0,02
Парагвай	5,9	0,37
Уругвай	6,1	1,77

Джерело: [9]

Тарифи, що застосовуються наразі членами МЕРКОСУР, відрізняються від узгодженого СЗТ кількома способами. Окрім винятків, узгоджених в Оро-Прету та чинних досі, імпорт через кілька спеціальних режимів залишається винятком із застосування СЗТ, що створює численні порушення. Більшість таких винятків зумовлені існуванням двосторонніх угод, які країни МЕРКОСУР раніше підписали з іншими членами Латиноамериканської асоціації інтеграції (LAIA). Перегляд цих угод був складнішим, ніж очікувалося, оскільки вони передбачали асиметрію, приймаючи відмінності в преференційному режимі, наданому кожній країні. Крім того, деякі специфічні мита та використання інструментів комерційного захисту також призвели до розбіжностей між єдиним тарифом на постачання та застосованими тарифами.

У 2024 році сукупний валовий внутрішній продукт (ВВП) групи становив приблизно 3 трлн дол. США, згідно з даними Світового банку, що робить об’єднання одним з найбільших економічних блоків світу. Чилі, Колумбія, Еквадор, Гайана, Панама, Перу та Суринам є асоційованими членами Меркосур. Вони отримують знижки на тарифи під час торгівлі з постійними членами, але не мають повного права голосу або вільного доступу до ринків членів [19].

МЕРКОСУР було створено в 1991 році, коли Аргентина, Бразилія, Парагвай та Уругвай підписали Асунсьйонський договір, угоду, яка закликала до «вільного переміщення товарів, послуг та факторів виробництва

між країнами». Чотири країни погодилися скасувати мита, запровадити спільний зовнішній тариф (СЗТ) у розмірі 35 відсотків на певний імпорт з-поза меж блоку та прийняти спільну торговельну політику щодо зовнішніх країн та блоків. (Сьогодні СЗТ становить у середньому 11,5 відсотка.) Учасники-засновники сподівалися сформувати спільний ринок, подібний до ринку ЄС, щоб розширити можливості для бізнесу та інвестицій для регіональних галузей промисловості та заохотити місцевий розвиток. Деякі члени блоку раніше пропонували запровадити спільну валюту, щоб зменшити залежність від долара США, але деякі скептики кажуть, що економіки країн-членів занадто різні, щоб мати єдину монетарну політику. Меркосур було створено значною мірою для того, щоб закріпити зближення між Аргентиною та Бразилією, відносини яких довго визначалися суперництвом. Разом ці дві країни становлять близько 94 відсотків ВВП блоку та 92 відсотки його населення [16].

Найвищий керівний орган блоку, Рада спільного ринку, забезпечує форум високого рівня для координації зовнішньої та економічної політики. Група складається з міністрів закордонних справ та економіки кожної держави-члена або їхніх еквівалентів, а рішення приймаються консенсусом. Головування групи змінюється кожні шість місяців серед її повноправних членів в алфавітному порядку; наразі цю посаду обіймає Парагвай. Інші органи включають Групу спільного ринку, яка координує макроекономічну політику; торговельну комісію; парламент, відомий як Parlasur, який виконує дорадчу роль; та Фонд структурної конвергенції (FOCEM), який координує регіональні інфраструктурні проекти. Проекти FOCEM, такі як будівництво автомагістралей і мостів і розвиток водних шляхів, фінансуються за рахунок внесків країн-членів, що визначаються за формулою, що враховує ВВП кожної країни. Бразилія з ВВП понад 2 трлн дол. США вносить 60 відсотків, Аргентина – 30 відсотків, а Парагвай та Уругвай – по 5 відсотків. Бюджет FOCEM на 2024 рік становив приблизно 300 млн. дол. США; Парагвай отримав найбільший обсяг фінансування, за ним йде Уругвай, тоді як

більшість коштів було спрямовано на інфраструктурні проекти. У 2025 році фонд став предметом внутрішніх дебатів після того, як Бразилія запропонувала зменшити щорічні внески членів та переглянути формулу розподілу – крок, якому деякі члени чинили опір [19].

МЕРКОСУР стимулював значну економічну інтеграцію протягом першого десятиліття свого існування. Внутрішня торгівля товарами швидко зростала, збільшившись з 4,1 млрд. дол. США у 1990 році до 19 мільярдів доларів у 1998 році, тоді як його частка в загальному обсязі торгівлі блоку зросла з 11 відсотків до історичного максимуму в 25 відсотків. Однак регіональна інтеграція почала гальмуватися після девальвації валюти Бразилії в 1999 році та фінансової кризи в Аргентині в 2001 році, і вона так і не відновилася повністю.

Після девальвації бразильського реала країни-члени запровадили численні винятки з митного тарифу: Аргентина та Бразилія зберегли по 100 тарифних ліній у своїх національних списках винятків, Уругвай – 225, а Парагвай – 649. Ці винятки підірвали митний союз блоку, навіть попри те, що торгівля між державами-членами продовжувала зростати, зрештою досягнувши піку в 54 млн. дол. США у 2011 році.

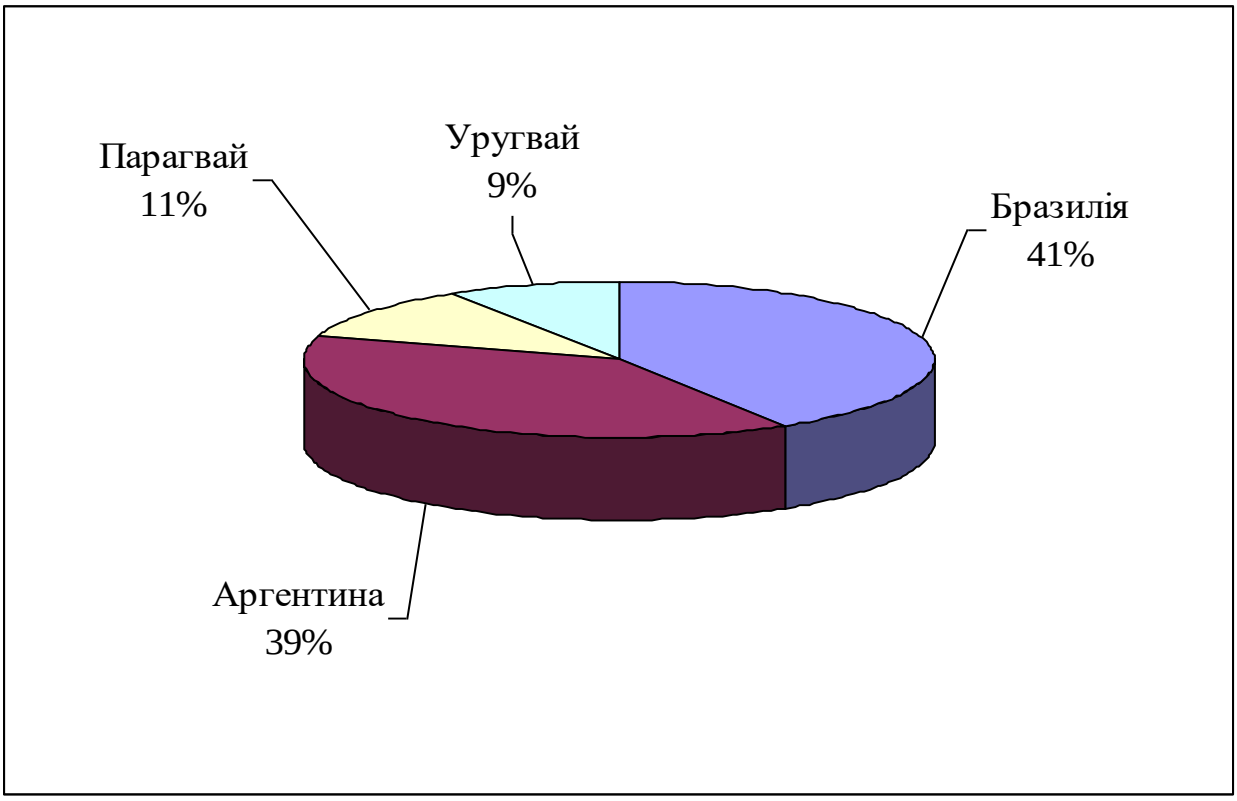


Рис 2.1. Питома вага країн членів МЕРКОСУР у внутрішній торгівлі у 2024 році

Джерело: [38]

У 2024 році внутрішня торгівля в рамках МЕРКОСУР залишалася на рівні близько 47 млн. дол. США в абсолютному вираженні; однак вона становила лише 11,7 відсотка від загального обсягу експорту, скоротившись до частки 1990 року. Торговельні суперечки та інша напруженість продовжують спалахувати між країнами-членами. Нещодавні зусилля Уругваю щодо укладення угоди про вільну торгівлю (FTA) з Китаєм та приєднання до Транстихоокеанського партнерства також стали джерелом напруженості між членами блоку. Хоча Бразилія підтримує укладення угоди про вільну торгівлю з Китаєм, Аргентина публічно виступає проти неї, посилаючись на побоювання, що торговельна угода може призвести до припливу дешевого китайського імпорту до регіону. Тим часом блок прагне розширити зовнішні партнерства, уклавши угоди про економічну співпрацю з Болівією, Чилі, Ізраїлем та Перу, а в 2004 році підписав преференційну торговельну угоду з Індією. З 2017 року блок має угоду про вільну торгівлю з

Єгиптом, а в 2023 році уклав угоду про вільну торгівлю з Сінгапуром, першу з країною Південно-Східної Азії. Але інші угоди виявилися невловимими. Переговори з Канадою та Південною Кореєю продовжуються. Переговори з ЄС, які розпочалися в 1999 році, неодноразово зривалися через побоювання щодо припливу дешевих південноамериканських товарів, що підриває позиції європейських фермерів, та незаконної вирубки лісів Бразилією в тропічних лісах Амазонки [24].

Однак прорив стався у 2026 році, коли МЕРКОСУР та ЄС досягли комплексної торговельної угоди, яка після повного впровадження скасує тарифи на понад 90 відсотків товарів, що торгуються між двома блоками протягом п'ятнадцяти років. Угода відкриває європейський споживчий ринок з 450 мільйонами людей для сільськогосподарського експорту Меркосур, включаючи яловичину, птицю та сою, одночасно забезпечуючи доступ до європейської техніки та технологій.

Міжамериканський банк розвитку прогнозує, що угода збільшить експорт Аргентини на 10 відсотків та Бразилії на 6,3 відсотка, тоді як Bloomberg Economics оцінює зростання ВВП країн-членів об’єднання на 0,7 відсотка до 2040 року. Європейські фермери протестують проти угоди про вільну торгівлю між ЄС та МЕРКОСУР у Страсбурзі, Франція, 20 січня 2026 року.

Натомість, наразі між Сполученими Штатами та самим блоком немає торговельних угод, і відносини часом були напруженими. У 1994 році президент США Білл Клінтон запропонував створити Зону вільної торгівлі Америки (ЗВТ), яка б усунула або зменшила торговельні бар'єри між країнами Західної півкулі, за винятком Куби. ЗВТ мала бути завершена до 2005 року, але до 2004 року переговори зайшли в глухий кут, оскільки кілька латиноамериканських країн, включаючи членів об’єднання Аргентину та Бразилію, виступили проти угоди, і вона так і не була остаточно укладена. У 2019 році президент США Дональд Трамп запровадив тарифи на сталь та алюміній проти Аргентини та Бразилії, хоча наступного року підписав

обмежену торговельну угоду з Бразилією. У так званий День визволення 2 квітня 2025 року його адміністрація запровадила базовий 10-відсотковий тариф практично на весь імпорт країн, з вищими ставками для приблизно шістдесяти країн. Він також мав економічні важелі впливу на політичні результати в регіоні, пов'язавши допомогу та позики США з результатами виборів в Аргентині та Гондурасі. Аналітики та чиновники стверджують, що цей сукупний тиск прискорив схвалення угоди між ЄС та МЕРКОСУР, зміцнюючи рішучість південноамериканських країн зміцнювати партнерські відносини з Європою та Китаєм, а не покладатися на свою залежність від Сполучених Штатів [45].

В останні роки країни МЕРКОСУР пережили економічні та політичні потрясіння, що ускладнило зусилля щодо поглиблення регіональної інтеграції. Розслідування корупції, розпочаті в Бразилії у 2014 році, поширилися, зачепивши сотні представників політичної та бізнес-еліти регіону. Водночас падіння цін на сировинні товари та те, що критики називають економічним безгосподарством, сприяли рецесіям у регіоні. У 2020 році ВВП Латинської Америки впав на 7 відсотків, що є найгіршим показником серед усіх регіонів світу. Повернення до зростання було повільним на тлі високої інфляції та зростання світових процентних ставок.

2.2. Географічна та товарна структура зовнішньоторговельних відносин Аргентини

У 2025 році експорт товарів з Аргентини зріс на 9,3% і досяг 87 077 млн. дол. США, що є другим за величиною показником за десятиліття та лише на 1,8% нижче рекордного показника, встановленого у 2022 році, який становив 88 703 млн. дол. США. Імпорт товарів зріс на 24,7% і досяг 75 791 млн. дол. США. Торговельний баланс товарів зафіксував профіцит у розмірі 11 286 млн. дол. США.

У 2025 році п'ятьма основними розділами Гармонізованої системи за експорт товарів були: рослинна продукція (розділ II); харчові продукти; напої; тютюн та вироби з нього (розділ IV); мінеральні продукти (розділ V); тваринні або рослинні жири та олії (розділ III); та транспортне обладнання (розділ XVII); що становили відповідно 23%, 15%, 12%, 11% та 10% експортованих товарів.

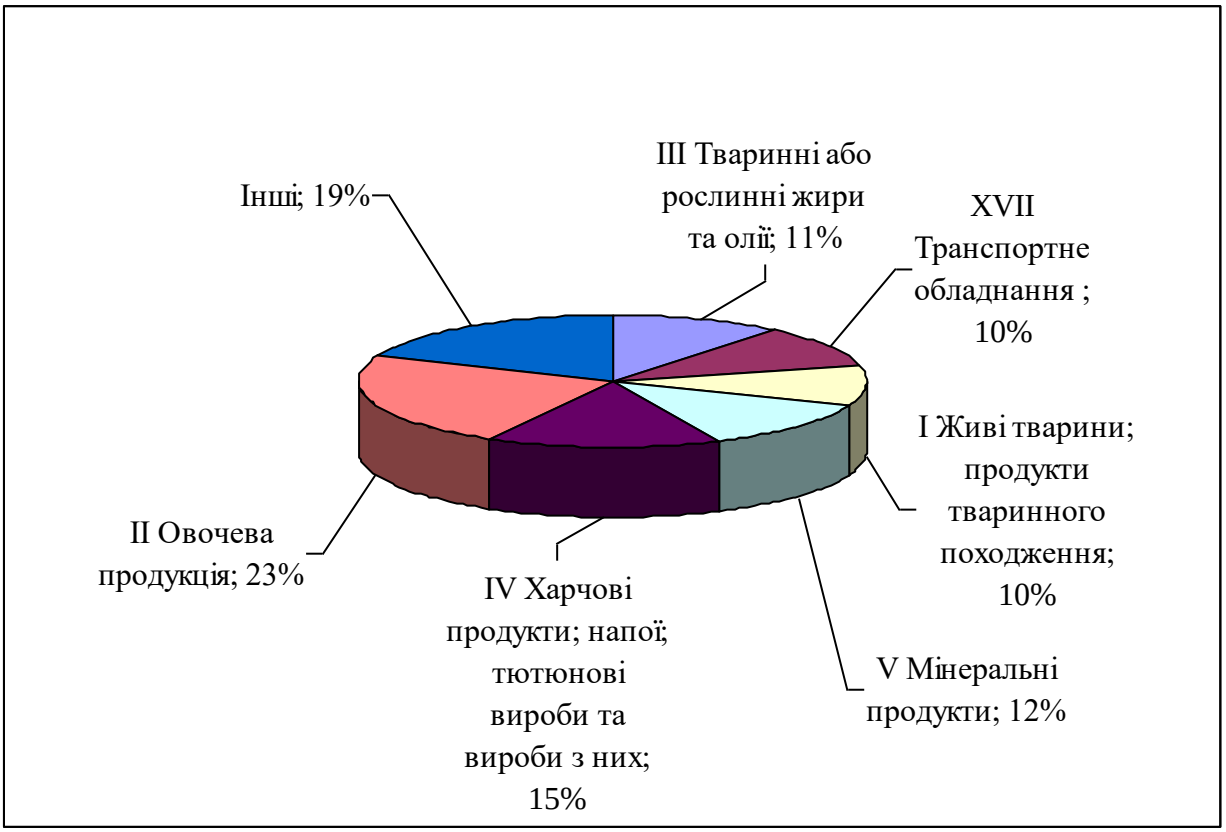


Рис 2.2. Товарна структура експорту Аргентини у 2025 році

Джерело: [11]

П'ятьма найбільшими експортними товарами були макуха та інші тверді залишки, подрібнені чи ні, у формі гранул, отримані в результаті екстракції соєвої олії (230400); нафта та олії, отримані з бітумінозних корисних копалин, сирі (270900); кукурудза (крім насіння для посіву) (100590); сира соєва олія, дегумована чи ні (150710); та транспортні засоби для перевезення вантажів, оснащені лише поршневим двигуном внутрішнього згоряння із запалюванням від стиснення (дизельним або напівдизельним) з повною масою ≤ 5 т (870421).

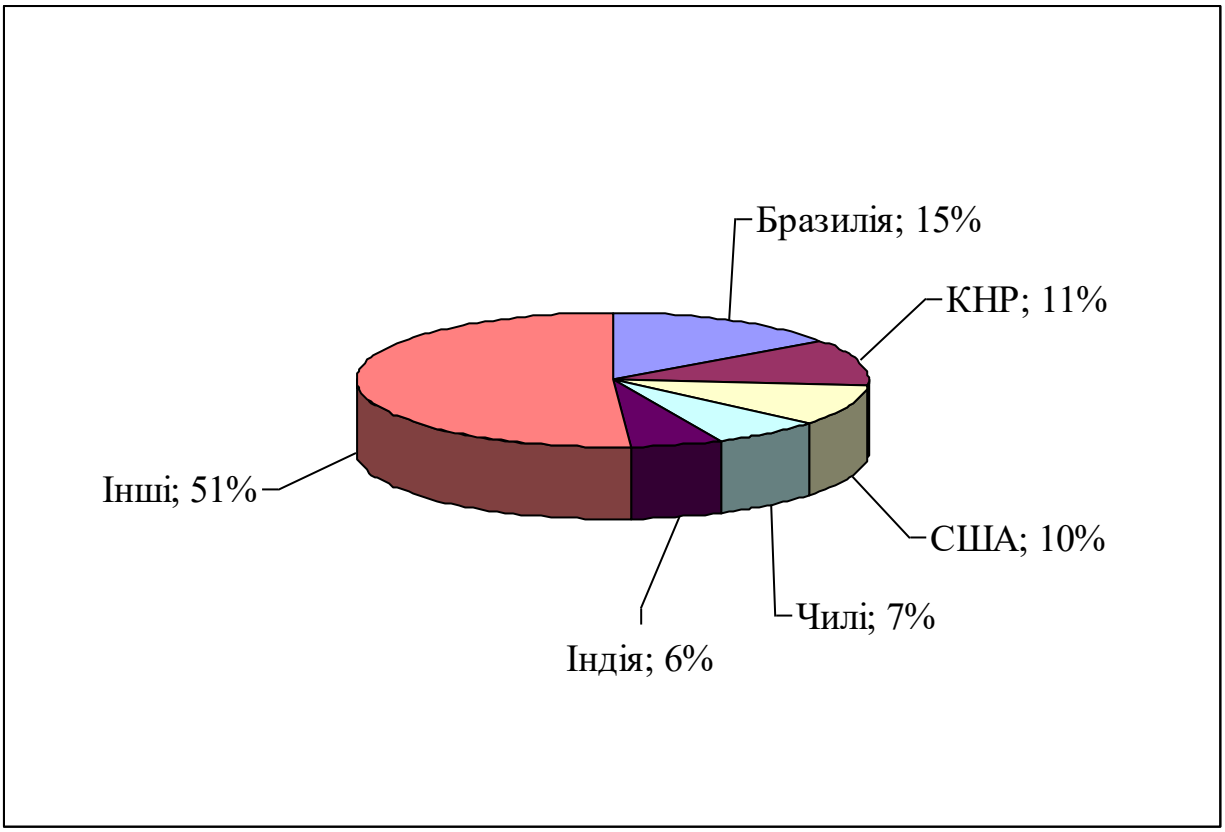


Рис 2.3. Географічна структура експорту Аргентини у 2025 році

Джерело: [14]

Крім того, п'ятьма основними напрямками експорту товарів були Бразилія, Китай, Сполучені Штати Америки, Чилі та Індія, на які припадало відповідно 15%, 11%, 10%, 7% та 6% від загального обсягу експорту (див. Таблицю 2).

У 2025 році п'ятьма основними розділами Гармонізованої системи за імпортом товарів були Машини, інструменти та інші електроприлади (розділ XVI); Транспортне обладнання (розділ XVII); Продукція хімічної або суміжних галузей промисловості (розділ VI); Пластмаси; гума; та вироби з них (розділ VII); та Недорогоцінні метали та вироби з них (розділ XV); що становлять відповідно 27%, 20%, 16%, 6% та 6% імпортних товарів.

Більше того, деякі з найбільш імпортованих товарів включають соєві боби, подрібнені чи ні (крім насіння для посіву) (120190); Моторні транспортні засоби, призначені переважно для перевезення < 10 осіб, об'ємом > 1500 см³, але ≤ 3000 см³ (870323); Моторні транспортні засоби, призначені

переважно для перевезення < 10 осіб, з лише поршневим двигуном внутрішнього згоряння з іскровим запалюванням та об'ємом циліндрів > 1000 см³, але ≤ 1500 см³ (870322); Моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення < 10 осіб, включаючи універсали та гоночні автомобілі, з лише поршневим двигуном внутрішнього згоряння із іскровим запалюванням та об'ємом циліндрів ≤ 1000 см3 (870321); та середні нафти та препарати з нафти або бітумінозних корисних копалин, що не містять біодизельного палива, не віднесені до інших категорій (271019) [28].

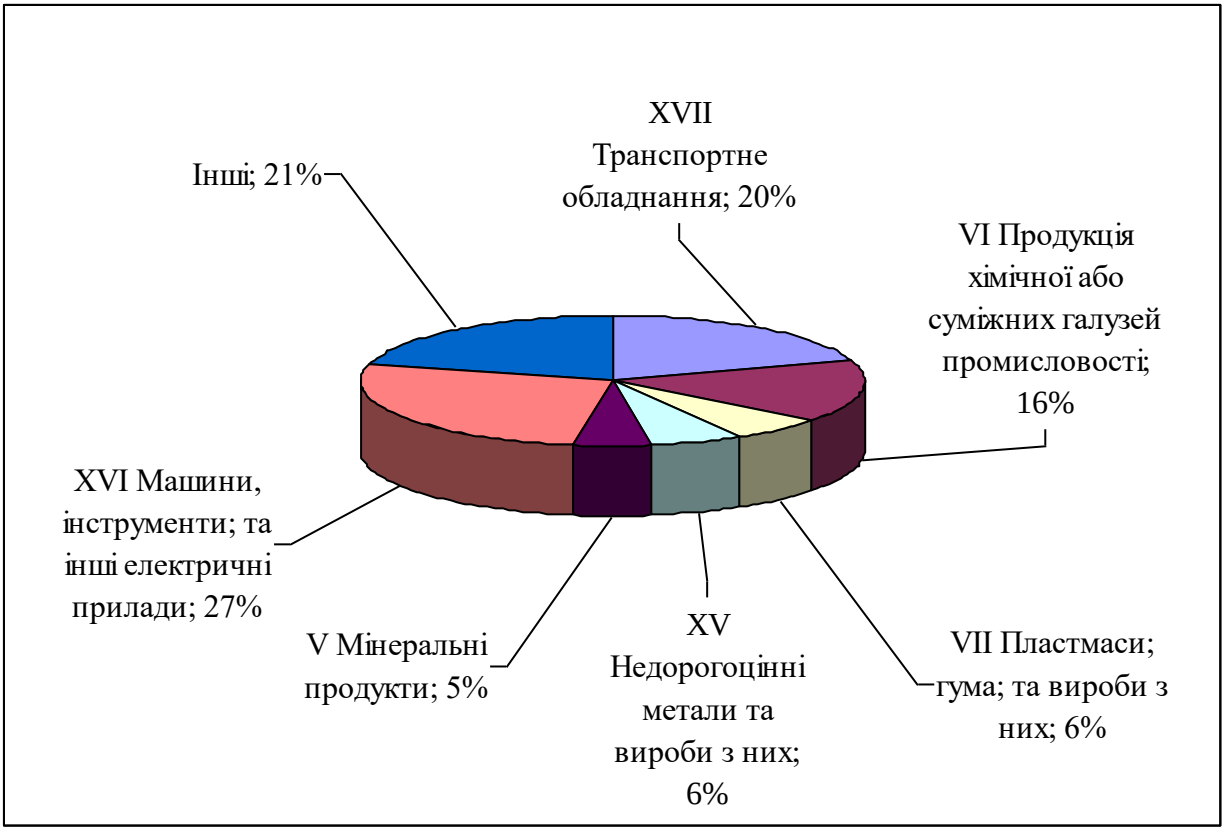


Рис 2.4. Товарна структура імпорту Аргентини у 2025 році

Джерело: [38]

П'ятьма основними партнерами з імпорту товарів були Бразилія, Китай, Сполучені Штати Америки, Німеччина та Парагвай, на які припадало 24%, 24%, 9%, 4% та 4% від загального обсягу імпорту відповідно.

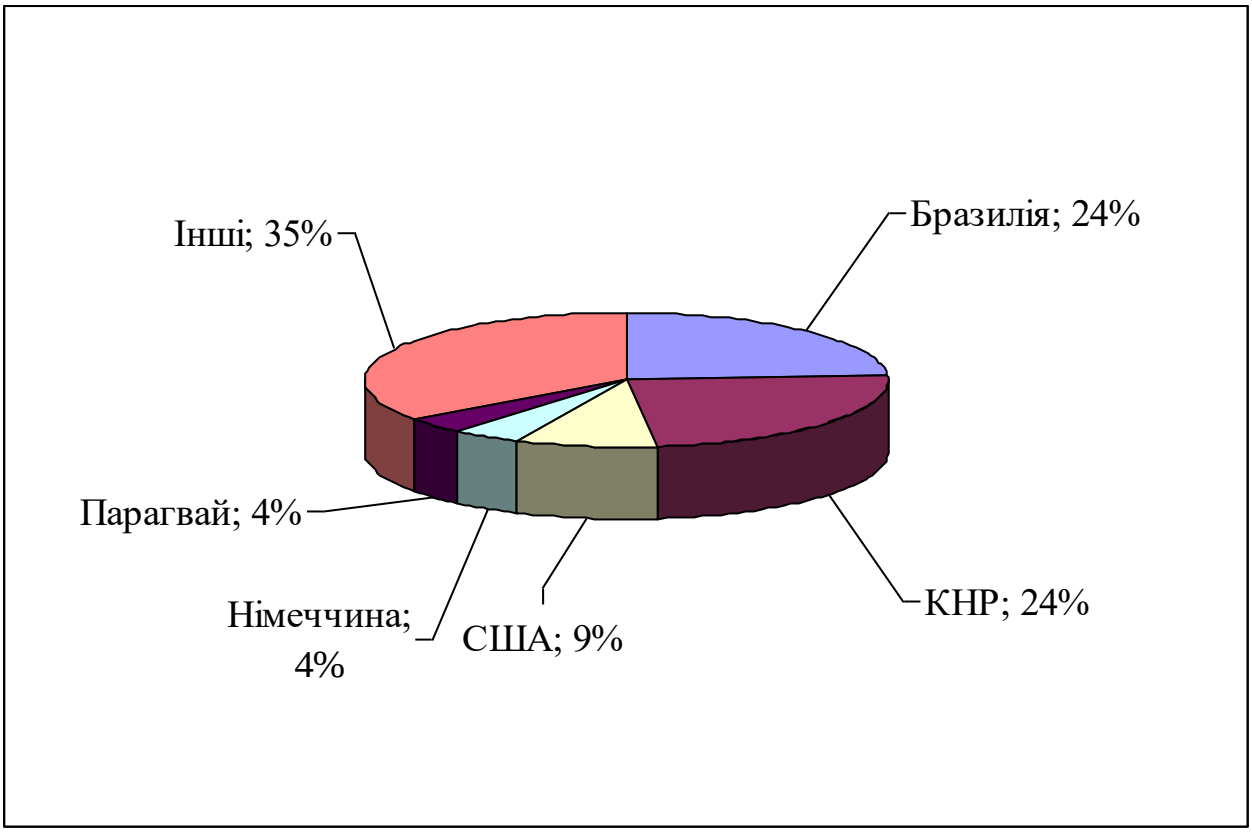


Рис 2.5. Географічна структура імпорту Аргентини у 2025 році

Джерело: [3]

Щодо зовнішньої торгівлі послугами, то у 2025 році експорт становив 4,5 млрд. дол. США, а імпорт – 7,1 млрд. дол. США, таким чином дефіцит досяг 2,6 млрд. дол. США, що являє собою збільшення негативного сальдо на 951 млн. дол. США порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

Основні статті експорту у 2025 році складали послуги, засновані на знаннях (KBS), а в рамках цієї групи – бізнес-послуги. Загальний обсяг продажів KBS склав 2,7 млрд. дол. США, що на 3,1% більше, ніж у попередньому році. Експорт послуг також включав подорожі, з доходами у 1,1 млрд. дол. США. У структурі експорту Аргентини переважають сільськогосподарські товари, на які припадає близько 48% усього експорту товарів, та продукти переробки харчових продуктів – близько 17%. Аргентина є найбільшим у світі експортером соєвого шроту та соєвої олії, які разом із соєвими бобами становлять 27% від загального обсягу експорту.

Іншими важливими сільськогосподарськими експортними товарами є кукурудза та пшениця (11% експорту), яловичина (2,2%), ракоподібні (2,1%) та вино (1,3%). Основні товари промислового експорту включають автомобілі (8% експорту), які переважно експортуються до сусідньої Бразилії, хоча експорт на інші ринки Латинської Америки за останні роки зріс.

Таблиця 2.2

Основні показники зовнішньої торгівлі Аргентини

Рік	Експорт	Імпорт	Товарообіг	Сальдо
2015	56	61	117	-5
2016	57	56	113	1
2017	58	67	125	-9
2018	63	65	128	-2
2019	65	49	114	16
2020	56	43	99	13
2021	73	63	136	10
2022	90	82	172	8
2023	68	73	141	-5
2024	75	61	136	14
2025	87	75	162	12

Джерело: [53]

Основний імпорт складається з автомобілів та запчастин, нафти, нафти та газів, електротехнічного та офісного обладнання, машин та запчастин, а також фармацевтичних препаратів. Загалом, диверсифікація експорту товарів знизилася протягом останнього десятиліття. Це частково відображає зростання експорту сої, соєвої олії та шроту, тенденція, яка була більш вираженою, ніж в інших країнах Латинської Америки. Основними напрямками експорту є Бразилія, ЄС, Китай та США, які також є чотирма основними партнерами з імпорту.

Окрім Бразилії, Аргентина торгує відносно мало з іншими країнами Латинської Америки, що відображає як відсутність двосторонніх угод поза межами Меркосур, так і слабкість інфраструктури.

Окрім експорту товарів, з кінця 1990-х років до 2025 року зріс експорт наукоємних послуг. Вони становлять майже 9% від загального обсягу експорту товарів та послуг і включають переважно бізнес-, професійні та

технічні послуги, а також програмне забезпечення та комп'ютерні послуги (включаючи аудіовізуальні послуги). Основними напрямками експорту послуг є США (41%) та Європейський Союз (26%), а також інші країни Латинської Америки. Імпорт наукоємних послуг також зріс, переважно як проміжні матеріали у виробництві товарів та послуг, і становить близько 8% від імпорту товарів та послуг [33].

2.3. Еволюція та тенденції розвитку зовнішньоторговельних відносин Аргентини

Століття тому Аргентина була серед 10 найбагатших країн світу. Ця південноамериканська країна була добре інтегрована у світову торговельну систему та приваблювала значні потоки іноземного капіталу як зі США, так і з Європи. Хоча деякі протекціоністські заходи були прийняті після Великої депресії 1930-х років, лише після 1945 року Аргентина вирішила скоротити свій зовнішньоторговельний обмін. Країна запровадила економічну систему, дуже близьку до автаркії, яка тривала до середини 1970-х років. Роблячи це, Аргентина вирішила не брати участі в безпрецедентному розширенні міжнародної торгівлі, що відбулося після закінчення Другої світової війни. Натомість Буенос-Айрес розпочав амбітний процес індустріалізації «імпортозаміщення», що призвело до часто некоординованих циклів економічного зростання, за якими слідували різкі рецесії.

Урядова стратегія, яка наголошує на заміні деякого сільськогосподарського або промислового імпорту для стимулювання місцевого виробництва для місцевого споживання, а не для виробництва для експортних ринків. Імпортозамінники покликані створювати робочі місця, зменшувати попит на іноземну валюту, стимулювати інновації та робити країну самостійною в критично важливих сферах, таких як продовольство, оборона та передові технології. Рішення Аргентини відмовитися від стратегії зростання, орієнтованої на експорт, було засноване на політичних, а не

економічних міркуваннях. Уряди та впливові лобі Аргентини блокували всі спроби лібералізувати економіку країни.

Ця політика призвела до поступового погіршення внутрішньої економіки та перетворила колись багату та швидкозростаючу країну на квазі-країну «третього світу» зі значними економічними та соціальними проблемами. Як описали це економісти, «протягом щонайменше 50 років послідовні аргентинські уряди навмисно спотворювали ціни виробників, встановлюючи імпортні тарифи та експортні мита, а також підтримуючи механізм подвійного обмінного курсу. Ці спотворення змінили розподіл ресурсів в економіці, що, своєю чергою, вплинуло на політичну рівновагу».

Стратегія імпортозаміщення Аргентини була ліквідована лише після суттєвого погіршення економічних та політичних умов у країні, що призвело до руйнівної економічної та соціальної кризи у 1999-2001 роках. Після зміни стратегії дешева валюта в поєднанні зі структурними реформами зробила економіку Аргентини більш конкурентоспроможною. Виробничий сектор країни пережив кілька років сталого зростання та збільшення експорту на початку 2000-х років. Однак після 2005 року інфляція суттєво зросла, а профіцит торгового балансу зменшився. У відповідь на ці негативні тенденції та на зростання протекціонізму в Аргентині: старі звички важко відмирають. Після того, як країна ненадовго відкрилася для зовнішньої торгівлі на початку цього століття, після сповільнення економіки з'явилися нові протекціоністські тенденції [19].

Протекціоністські тенденції посилилися з початку економічної кризи 2008 року. За даними Європейської комісії, Аргентина є найбільшим у світі користувачем обмежувальних торговельних заходів, і це попри її постійне зобов'язання перед G20 стримувати будь-які протекціоністські тенденції. Нещодавнє запровадження загальної системи «неавтоматичного ліцензування» на весь імпорт з Аргентини значно погіршило торговельні та інвестиційні перспективи цієї південноамериканської країни. Аргентина є повноправним членом митного союзу Меркосур і тому не може самостійно

змінювати тарифи. Щоб скоротити імпорт і проводити захисну промислову політику, Буенос-Айрес натомість запровадив нову стратегію, засновану на загальному застосуванні «неавтоматичної системи ліцензування імпорту» до всіх товарів, що ввозяться до країни. Ця система базується на розширеному (і, ймовірно, невідповідному СОТ) тлумаченні статті VIII ГАТТ 1947 року («Збори та формальності, пов'язані з імпортом та експортом») та Кодексу ліцензування імпорту Токійського раунду [4].

За даними Європейської комісії, процедури ліцензування, що застосовуються Аргентиною, є обтяжливими, нав'язують «неприйнятні та непрозорі умови» та тривають шість місяців або довше (замість 60 днів, як передбачено СОТ). Товари, що імпортуються до Аргентини та не підпадають під дію «неавтоматичного ліцензування імпорту», проходять «процедуру попереднього схвалення імпорту», яка також, як повідомляється, є тривалою та обтяжливою.

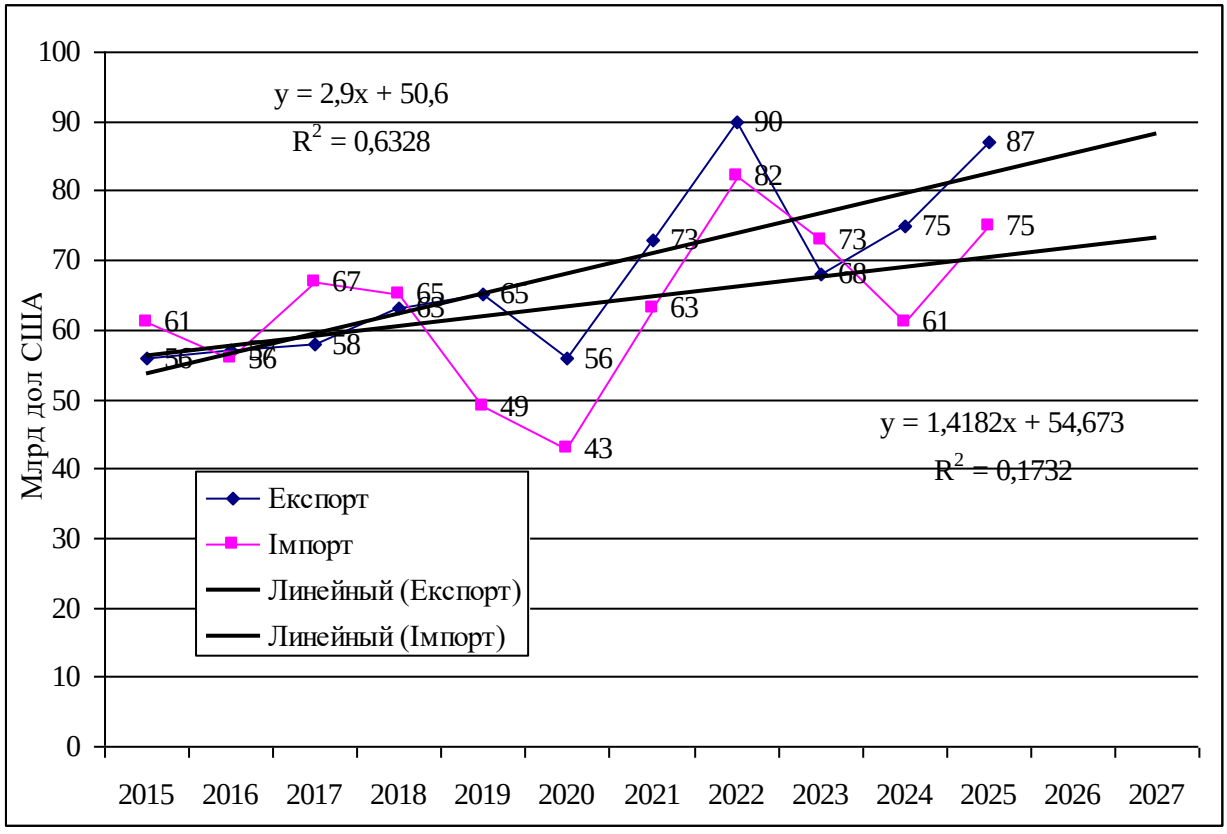


Рис 2.6. Динаміка та прогноз обсягів експорту та імпорту Аргентини

Джерело: [44]

Ще одне занепокоєння ЄС зосереджено на зобов'язанні, яке Аргентина покладає на імпортерів, «збалансовувати імпорт експортом, або збільшувати місцевий вміст продукції, яку вони виробляють в Аргентині, або не переказувати доходи за кордон». Ця неписана практика, що нав'язується систематично та непрозоро, є передумовою для отримання ліцензії, що дозволяє імпорт товарів у країну. Станом на 1 лютого 2012 року неавтоматична система ліцензування імпорту застосовується практично до всього імпорту. Обмеження, що вже діяли у 2011 році, торкнулися близько 500 мільйонів євро.

Довгостроковий вплив негативного торговельного та інвестиційного клімату значно вищий і, звичайно, також відчують інші країни. Загальна вартість аргентинського імпорту незалежно від його походження становить близько 50 мільярдів євро. Аргентина внесла зміни до свого законодавства та створила нову інституцію торговельної політики у 1994 році – Comisión Nacional de Comercio Exterior (Національну комісію з питань зовнішньої торгівлі). CNCE була створена в період, що характеризувався великим торговельним дефіцитом, коли конкуренція на ринку імпорту була дуже гострою. Основними сферами діяльності організації є дослідження впливу міжнародної торгівлі на місцевих виробників, але найголовніше – проведення тесту на шкоду аргентинському виробництву, яке стикається з іноземною конкуренцією або можливою шкодою в майбутньому. Вона також може займатися дослідженням та відстеженням потоків та структур міжнародної торгівлі, а також розвитку зовнішньої торгівлі країни. CNCE наслідує приклад США, оскільки відділяє агентство, яке розслідує можливу шкоду, від органу, відповідального за впровадження результуючих заходів (антидемпінгові та компенсаційні мита, захисні заходи). Однак в Аргентині принцип такого розділення дещо втрачається, оскільки CNCE є агентством у складі Підсекретаріату зовнішньої торгівлі, який відповідає за впровадження цих заходів [17].

Використання цих заходів як торговельної політики в Аргентині останнім часом різко зросло. У період з 1986 по 1990 рік уряд Аргентини порушив лише 9 справ про антидемпінгові порушення, але кількість розслідувань зросла до 70 між 1991 і 1995 роками завдяки роботі CNCE. Це являє собою збільшення на 677% порівняно з періодом 1986-1990 років, а в першій половині 1996 року Аргентина стала країною, яка порушила найбільшу кількість антидемпінгових розслідувань у світі. Аналогічно, якщо в період з 1986 по 1990 рік був лише один випадок, який підлягав каральному заході, то в наступний п'ятирічний період 54 справи призвели до каральних заходів. Кількість розслідуваних справ відповідала тенденції імпорту. Коли імпорт з Латинської Америки зростав, більшість розслідувань зосереджувалася на цьому регіоні, що становило 39% усіх розслідуваних справ між 1991 і 1995 роками. Бразилія часто ставала мішенню, оскільки торговельний баланс між двома країнами призвів до дефіциту торговельного балансу для Аргентини в розмірі 3,2 мільярда доларів США між 1991 і 1994 роками. Торговельна політика Аргентини ґрунтувалася на угодах СОТ щодо статті VI (антидемпінгові заходи, субсидії та компенсаційні заходи), щоб диктувати свою торговельну політику [51].

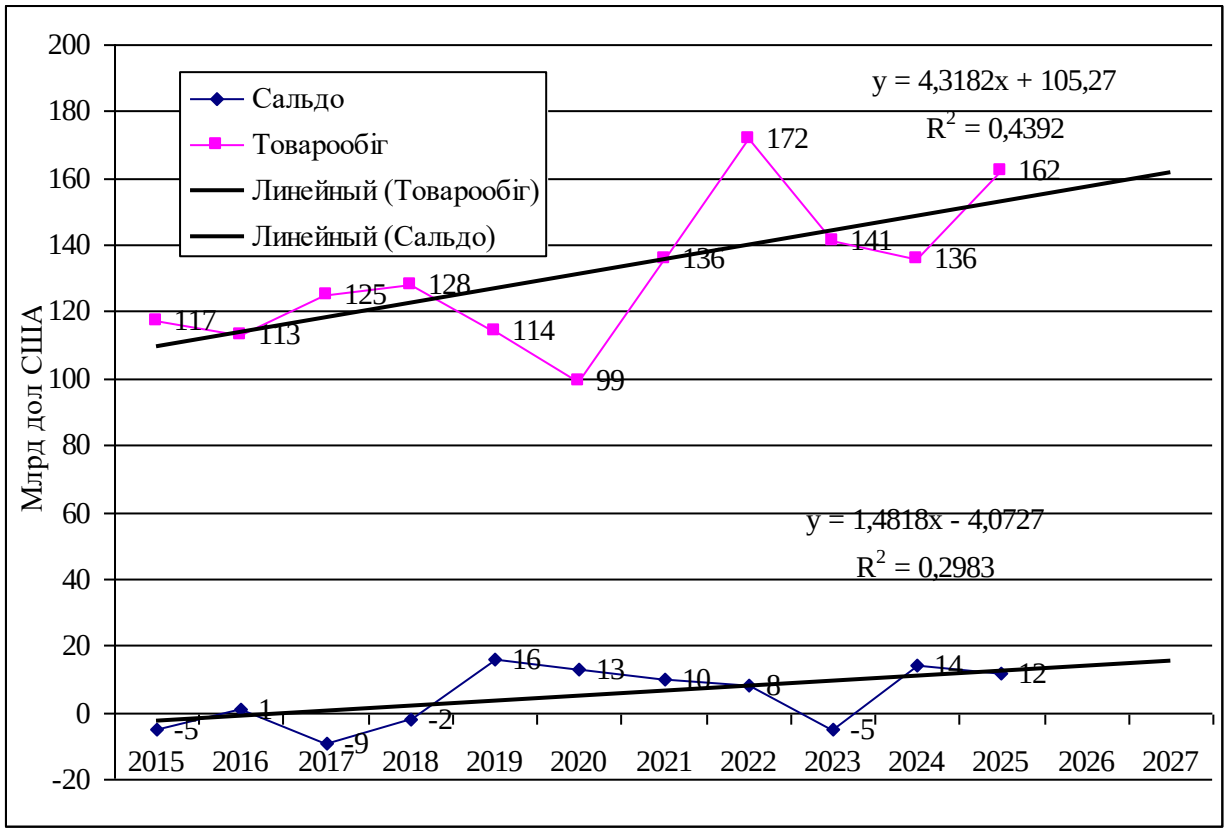


Рис 2.7. Динаміка та прогноз обсягів товарообігу та сальдо зовнішньої торгівлі Аргентини

Джерело: [27]

Спільні зовнішні тарифи (СЗТ) Меркосур значно нижчі за рівень, юридично зобов'язаний у СОТ. Цей рівень становить 35%, тоді як поточні середні тарифи нижчі за 11%, а максимальні ставки трохи перевищують 30%. Таким чином, розрив між застосованими та зв'язаними ставками все ще забезпечує широкий простір для підвищення тарифів. Як країна, що лібералізує торгівлю в односторонньому порядку, Аргентина вже має низькі тарифи, і їй буде вигідно, якщо решта світу знизить свої тарифи та лібералізує торгівлю, оскільки це зробить нещодавню торговельну реформу країни більш стійкою. Угоди, досягнуті на Раунді переговорів, принесуть користь Аргентині, оскільки вони зобов'язують усіх учасників, що підписали угоди, знизити свої тарифні бар'єри, субсидії, нетарифні бар'єри тощо, що може бути забезпечено багатосторонньою організацією. Аргентина сама по собі не мала б засобів зобов'язати або переконати більшість інших країн

знизити свої тарифні та нетарифні бар'єри через свою політичну слабкість та низький рівень впливу на інші країни.

Протягом останніх 15 років економічне зростання в Аргентині стагнувало. Економіка зростала в середньому на 0,9% щороку порівняно з 1,7% в ОЕСР за той самий період. За показником ВВП на душу населення (за ПКС) Аргентина опустилася з 52-го місця за величиною економіки у 2009 році до 69-го у 2023 році. За оцінками, потенційне зростання впало з 3,5% у 2008 році до приблизно 0,5% у 2025 році. Макроекономічна нестабільність та подальші цикли буму та спаду, безсумнівно, зіграли свою роль, а падіння продуктивності праці було ключовим фактором слабкого зростання. Між 2012 і 2023 роками продуктивність праці знижувалася в середньому на 1,3% на рік [38].

У 2024 році Аргентина знизила тарифи на понад 90 товарів, включаючи як споживчі, так і капітальні товари, а також такі ресурси, як текстиль, пластмаси, машини та агрохімікати. За оцінками влади, ці скорочення зменшили середній застосований тариф на третину. Меркосур розглядає можливість розширення переліку винятків зі спільного зовнішнього тарифу. Зниження тарифів на проміжні матеріали та засоби виробництва має залишатися пріоритетом, особливо для тих, що не виробляються всередині країни, оскільки витрати на коригування в цих випадках будуть невеликими. Режим тимчасового ввезення дозволяє фірмам імпортувати матеріали без сплати тарифів за умови, що кінцевий продукт експортується. Цей режим можна розширити, щоб включити фірми, які також виробляють для внутрішнього ринку. Адміністрування тарифів може бути додатково покращено. Нещодавно уряд підвищив прозорість та передбачуваність адміністрування тарифів, формалізувавши процедуру класифікації імпортних товарів, що дозволить імпортерам заздалегідь знати, які тарифи будуть застосовані. Різниця тарифних ставок для різних продуктів, відома як тарифна дисперсія, в Аргентині зросла. Є докази того, що високий рівень тарифної дисперсії пов'язаний з більшою ймовірністю класифікації продукту

в «червоній смузі» суворіших перевірок імпорту, що може спричинити затримки та перешкоджати конкурентоспроможності імпортерів. Зниження високих тарифів, що залишаються, для продуктів, які мають нижчі тарифи за торговельними угодами, такими як Меркосур, може зменшити тарифну дисперсію [22].

Аргентина досягла значного прогресу у скороченні широкого використання нетарифних заходів (НТЗ). На початку 2024 року уряд скасував автоматичний та неавтоматичний режим ліцензування імпорту, а також систему імпорту SIRA. Деякі вимоги в «червоній смузі» додаткових перевірок були послаблені, багато видів товарів більше не повинні проходити через неї, а деякі технічні вимоги були послаблені для багатьох продуктів, включаючи продукти харчування, промислові товари та промислову продукцію. Влада також послабила деякі заходи валютного контролю та обмеження на імпорт і скоротила затримки в доступі до іноземної валюти, зокрема шляхом прийняття одноразової податкової амністії, яка дозволила декларувати раніше незадекларовані валютні активи, що збільшило депозити в іноземній валюті та швидко скоротило розрив у валютному балансі до однозначних цифр до грудня 2024 року. Було розпочато оцінку існуючого запасу НТЗ, щоб забезпечити їхню відповідність найкращій доступній технічній інформації, пропорційність їхнім цілям та відповідність міжнародно узгодженим стандартам з метою усунення тих, які не відповідають цим критеріям.

Покращення експортних показників буде ключовим для Аргентини, щоб скористатися новими можливостями та подолати періодичні дисбаланси поточного рахунку. Наразі сільськогосподарський сектор становить значну частку експорту, але є також успішні експортери та значний потенціал в інших секторах. Одним зі способів зміцнення поточного експорту було б продовження скасування явного експортного податку, доходи якого надходять переважно від високопродуктивного сільськогосподарського сектору [26].

Експортні податки перешкоджають необхідній зовнішній переорієнтації економіки та можуть бути виправдані лише надзвичайним характером ситуації. Фактично, експортні податки регулярно були значним джерелом фіскальних надходжень у часи криз. Ці експортні податки обмежують прибутковість інвестицій у сільськогосподарське виробництво. Хоча це робить сільське господарство достатньо прибутковим в центрі високопродуктивних сільськогосподарських районів Аргентини, більш маргінальні землі або ті, що потребують більших інвестицій, експортуватимуть менше за умови чинного експортного податку. Часті зміни ставок та обсягу експортних податків ще більше зменшили інвестиційні стимули, створюючи високу невизначеність для експортерів. Наприклад, з 2020 року ставки експортного податку на соєві продукти та інші культури кілька разів підвищувалися без попереднього оголошення.

В останні роки Аргентина зіткнулася з серйозною економічною рецесією. У 2024 році Аргентина пережила сьому рецесію за останні 10 років та зіткнулася з рівнем інфляції 117,8% у річному обчисленні. Незважаючи на постійні економічні виклики, нова адміністрація досягла помітних успіхів у перший рік свого перебування на посаді, демонструючи свою відданість економічному відновленню. З грудня 2023 року Аргентина розпочала комплексний перехід до більш лібералізованої економіки. Адміністрація впроваджує амбітну програму стабілізації, спрямовану на зниження інфляції та стимулювання сталого економічного зростання [48].

Ключові заходи включають спрощення правил та процедур імпорту, скорочення державних витрат, поступову відмову від субсидій та ліквідацію бюджетного дефіциту. У березні 2025 року Аргентина повідомила про свій чотирнадцятий поспіль щомісячний профіцит бюджету та знизила інфляцію до 55,6% у річному обчисленні. Найпримітніше, що станом на квітень 2025 року уряд скасував більшість своїх давніх валютних обмежень, відомих на місцевому рівні як «cepo cambiario», а ризик країни знизився до 720 базисних пунктів з 1900 у грудні 2023 року. Згідно з новою системою валютного

регулювання, як фізичні особи, так і підприємства можуть купувати долари США для майбутніх операцій без обмежень. Ця реформа має особливий вплив на аргентинських імпортерів, які тепер можуть оплачувати товари після прибуття відправлення (раніше платежі затримувалися на 30 днів), окрім можливості репатріювати прибуток до іноземних філій компанії. Було оголошено про інші механізми, що дозволяють підприємствам репатріювати прибуток, отриманий до 2025 року [55].

Висновки до другого розділу

1. Аргентина є провідним членом МЕРКОСУР його функціонування як митного союзу визначається існуванням Єдиного зовнішнього тарифу, який досі не застосовується повною мірою. Визначення цього ЄЗТ було суперечливим питанням, оскільки між країнами-членами існують сильні асиметрії не лише щодо їхнього економічного розміру, але й щодо їхньої спеціалізації у виробництві та торгівлі. Найменші країни МЕРКОСУР є більш відкритими, більш спеціалізованими, і більша частка їхньої загальної торгівлі здійснюється всередині блоку. Їхня інтеграція до МЕРКОСУР глибоко вплинула на їхні зовнішні відносини та склад їхнього виробництва. Навпаки, для найбільших країн, особливо Аргентини, їхня інтеграція до МЕРКОСУР мала набагато менший вплив на виробництво та торгівлю.

2. Зростання аргентинського експорту було вражаючим під час нещодавнього економічного буму. Однак, аналіз зростання експорту показує, що домінує екстенсивна маржа (збільшення експорту існуючої продукції на існуючі ринки), тоді як інтенсивна маржа (збільшення експорту нової продукції або нових ринків) мало сприяє зростанню експорту. Концентрація торговельних продуктів Аргентини зросла за останні 10 років, а основні експортні товари залишаються переважно ресурсоємними. Низька диверсифікація несировинного експорту обмежує здатність країни пережити зниження цін на експортні товари. Країна досягла певного успіху у пошуку

нових експортних ринків, особливо в Латинській Америці, але повинна прагнути розвивати глибші торговельні відносини з країнами з високим ВВП, такими як Європейський Союз та Сполучені Штати.

3. Зростання експорту Аргентини у 2025 році сповільнилося, збільшившись приблизно на 8,1%, порівняно зі зростанням на 19,0% у 2024 році під час відновлення після посухи попереднього року, в результаті слабшого зростання обсягів експорту (з 26,3% до 8,4%). Тим часом зниження експортних цін стабілізувалося. Найбільший внесок зробив експорт до Китаю, на який припадало 40% загального зростання, далі йдуть Індія, Сполучені Штати та менш традиційні напрямки, такі як Швейцарія, Ангола, Іран та Марокко. Водночас експорт до решти регіону скоротився. Найбільший внесок у зростання зробили соєві боби, жири та олії, а також паливо.

ВИСНОВКИ

1. Торгівля в глобальному масштабі між країнами дозволяє споживачам і країнам мати доступ до товарів і послуг, недоступних у їхніх власних країнах. Майже кожен вид товару можна знайти на міжнародному ринку: продукти харчування, одяг, запасні частини, нафта, ювелірні вироби, вино, акції, валюти та вода. Також торгуються послуги: туризм, банківська справа, консалтинг та транспорт. Продукт, що продається на світовому ринку, є експортом, а продукт, що купується на світовому ринку, є імпортом. Імпорт та експорт враховуються в поточному рахунку країни в платіжному балансі. Міжнародна торгівля не лише призводить до підвищення ефективності, але й дозволяє країнам брати участь у світовій економіці, заохочуючи можливості прямих іноземних інвестицій, які являють собою суму грошей, яку окремі особи інвестують в іноземні компанії та інші активи.

2. Міжнародна торгівля стосується обміну товарами та послугами між країнами. Простими словами, це означає експорт та імпорт товарів і послуг. Експорт означає продаж товарів і послуг за межі країни, тоді як імпорт означає товари та послуги, що надходять у країну. Міжнародна торгівля підтримує світову економіку, де ціни або попит і пропозиція залежать від глобальних подій. Хоча міжнародна торгівля має свої переваги та недоліки, переваги значно переважають недоліки. Сьогодні міжнародна торгівля є невід'ємною частиною економічного розвитку будь-якої країни, але країна повинна підтримувати належний баланс між імпортом та експортом, щоб забезпечити зростання економіки.

3. Через понад тридцять років після набрання чинності установчого договору результати прогресу економічної інтеграції МЕРКОСУР представляють неоднозначну картину особливо для Аргентини. З одного боку, початкову лібералізацію торгівлі в рамках МЕРКОСУР можна вважати успіхом, що також відображається в активізації торгівлі всередині МЕРКОСУР протягом перших кількох років. З іншого боку, амбітні цілі

Асунсьйонського договору ще не досягнуті: перехід від торговельної угоди до митного союзу не завершено, а глибші кроки інтеграції в інших економічних сферах навряд чи здаються доцільними. Частка торгівлі всередині МЕРКОСУР у загальному обсязі торгівлі держав-членів наразі повернулася до рівня року заснування. Більше того, інтеграція в міжнародні виробничі мережі успішна лише обмежено. Протекціоністська торговельна політика МЕРКОСУР, високі тарифи режиму найбільшого сприяння та нетарифні торговельні бар'єри, а також майже повна відсутність торговельних угод є можливими причинами низького рівня інтеграції країн МЕРКОСУР у світову економіку, що інколи розглядається як перепона економічному розвитку Аргентинської Республіки.

4. Перспективи зовнішньоторговельних відносин Аргентини пов'язані зі значними ризиками, особливо в контексті складнішого зовнішнього середовища. Нові тарифи на ключових експортних ринках та зниження світового попиту можуть призвести до зниження темпів зростання експорту та цін на сировинні товари. Глобальна невизначеність може негативно вплинути на економічні настрої, приватне споживання та зростання інвестицій. Вищі міжнародні процентні ставки можуть ускладнити накопичення міжнародних резервів та швидке відновлення доступу до міжнародних ринків капіталу. З іншого боку, зміни в моделях торгівлі також можуть покращити експортні перспективи в сільськогосподарському та тваринницькому секторах. Підвищена геополітична напруженість може підвищити вартість державних запозичень та призвести до зниження припливу капіталу або навіть відтоку капіталу, що матиме наслідки для обмінного курсу та сальдо поточного рахунку.

5. Вартість експорту Аргентини мала тенденцію до зростання до середини 2025 року, коли зростання почало сповільнюватися. Незважаючи на це, експорт з регіону демонстрував стійке зростання, подолавши стагнацію, зафіксовану попереднього року. Хоча експорт зріс на всіх ринках призначення, основними рушійними силами цього зростання були Сполучені

Штати, Азія та Європейський Союз. У майбутньому глобальне та регіональне торговельне середовище характеризуються високим рівнем невизначеності. З одного боку, очікується сповільнення реального світового економічного зростання на тлі слабких інвестицій та споживання, що відображає посилення невизначеності у відповідь на торговельну напруженість, зростання протекціонізму та поглиблення політичної та економічної фрагментації. Зміна клімату також є зростаючим джерелом вразливості для експортних поставок країни, враховуючи зростаючий ризик екстремальних погодних явищ, які можуть вплинути на сільськогосподарське виробництво, логістику та транспорт. Водночас міжнародні ціни на сировинні товари мають тенденцію до зниження. Очікується, що ця тенденція збережеться протягом наступних кварталів, за деякими винятками через певні фактори, що впливають на певні ринки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беренда С. В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості БІЗНЕС ІНФОРМ, 2015, №3. С. 29–35.

2. Вайнер Дж. Теорія митного союзу // Нью Йорк. 1950. 235 с.

3. Голіков А. П. Економіка України: навч. посіб. К. : Знання, 2009. 329 с.

4. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. 2006. 144 с.

5. Голіков А. П. Міжнародна торгівля (структура, географія, тенденції) навч. посіб. // Х. : Харк. нац. ун–т. 2003. 172 с.

6. Голіков А. П. Міжнародні економічні відносини: підручник // Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 464 с.

7. Горняк О. В. Інституційні чинники розвитку регіональної інтеграції в сучасному економічному просторі // Економічні інновації : Зб. наук. пр. Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2011, Вип. 43. С. 52–59.

8. Григорова-Беренда Л. І., Казакова Н. А, Касьян С. А, Непрядкіна Н. В., Ханова О. В.. Кваліфікаційна робота бакалавра: методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньої програми “Міжнародні економічні відносини”. 6-те вид., перероб. і доп. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. 40 с.

9. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорііі методології) Харків : Вид–во Народної української академії (НУА), 2004, 319 с.

10. Жданова Л.Л. Нова індустріалізація у розвинутих країнах та у країнах наздоганяючого типу розвитку. Соціально-економічні аспекти розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ. Умань :

Видавничо-поліграфічний центр «Візаві» (Видавець «Сочінський»). 2015. С. 99–108.

11. Коляда О. В. Особливості економіки Швейцарії та перспективи її розвитку [Електронний режим] / О. В. Коляда, О. А. Шараєнко // Приазовський економічний вісник. – 2019. – № 1 (12). – С. 15–21. – URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/1_12_uk/4.pdf

12. Мальський М. З., Мацях М. М. Теорія міжнародних відносин: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2007. 461 с.

13. Міжнародні економічні відносини: підручник, а ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 464 с.

14. Пасмор М. С. Торгово-економічна складова регіональних економічних процесів в умовах глобалізації Бізнес Інформ, 2016, № 4. С. 31–37. [Електронний ресурс]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_6 (дата звернення: 19.03.2026)

15. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.

16. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.

17. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність // К. : Знання. 2007. 670 с.

18. Філіпенко А. С. Світова економіка: Підручник / К. : Либідь. 2007. 640 с.

19. Шолом А. С. Організаційно-функціональна структура ГАТТ/СОТ та її спряження із системою міжнародних інституцій // Бізнес Інформ, 2016, № 1. С. 24–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_5 (дата звернення: 21.02.2026)

20. Acemoglu, D. “Networks and the macroeconomy: An empirical exploration.”, NBER Macroeconomics Annual, Vol. 30/1, pp. 273-335.

21. Ahumada, H, “Argentine Exports: Long-run Behavior and Dynamics,” Anales de la Asociaciyn Argentina de Economна Polнtica, XXIX Reunion Anual, Universidad Nacional de la Plata.

22. Albertini, J., A. Poirier and T. Sopraseuth, Informal Work Along the Business Cycle: Evidence from Argentina, URL:https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02112004/document.

23. Bodegas de Argentina, Protocolo de Autoevaluación de Sustentabilidad Vitivinícola de Bodegas de Argentina, URL:https://observatoriova.com/wp-content/uploads/2019/03/Bodegas-de-Argentina-Protocolo-de-Sustentabilidad.pdf.

24. Bogliaccini, J. A. Trade Liberalization, Deindustrialization, and Inequality: Evidence from Middle-Income Latin American Countries. Cambridge University Press. URL:https://www.cambridge.org/core/journals/latin-american-researchreview/article/trade-liberalization-deindustrialization-andinequality-evidencefrommiddleincomelatinamericancountries/3BBAE21D868640FB3731FA456C3C5F5C

25. Bown, C.P. and Tovar, P. “Preferential Liberalization, Antidumping, and Safeguards: Stumbling Block Evidence from MERCOSUR”, Econ Polit, 28: 262–294.

26. Cardoso E. and Helwege A. Latin America’s Economy: Diversity, Trends, and Conflicts. Cambridge, Massachusetts, MIT Press. 1992.

27. Central Intelligence Agency URL: http://www.cia.gov. (дата звернення: 15.05.2024).

28. Compiling agency: Eurostat, the statistical office of the European Union. URL: http://ec.europa. eu/eurostat/cache/metadata/en/ext_esms.htm (дата звернення: 29.02.2024).

29. Conconi, P., M. Garcia-Santana, L. Puccio, and R. Venturini. “From Final Goods to Inputs: The Protectionist Effect of Rules of Origin”, American Economic Review, 108(8), 2335–2365.

30. Edwards, S. “Why are Latin America’s Savings Rates so Low? An International Comparative Analysis,” Journal of Development Economics 51: 5-44.

31. Eslava, M. Inequality and market power in Latin America and the Caribbean. URL:https://lacir.lse.ac.uk/en-gb/publications/inequality-and-market-power-in-latin-america-and-the-caribbean

32. Gaulier, G. and Zignago, S. “BACI: International Trade Database at the Product Level. The 1994–2007 Version”, CEPII Working Paper, No. 2010–23.

33. Is Argentina experiencing an emigration wave?. Courthouse News Service. URL: https://www.courthousenews.com/is-argentina-experiencing-an-emigration-wave

34. Kacef, O., “La Penetracion de las Exportaciones Argentinas en el Brasil,” Estudios de la Economна Real , Ministerio de Economia y Obras y Servicios Publicos, Buenos Aires.

35. Kimberly Amadeo, Multilateral Trade Agreements: Pros, Cons and Examples // US Economy July 26, 2017, URL: https://www.thebalance.com/multilateral-trade-agreements-pros-cons-and-examples-3305949 (дата звернення: 13.012.2025).

36. Lustig, N. et al. The Impact of COVID-19 and Expanded Social Assistance on Inequality and Poverty in Argentina, Brazil, Colombia and Mexico,“ Commitment to Equity (CEQ) Working Paper Series 92, Tulane University, Department of Economics., URL:http://repec.tulane.edu/RePEc/ceq/ceq92.pdf.

37. Malamud A. 2003. “Presidential Democracies and Regional Integration: An Institutional Approach to MERCOSUR.” Thesis submitted to the European University Institute, Florence, February.

38. Manpower Group. Argentina’s 2022 Talent Shortage, URL:https://go.manpowergroup.com/talent-shortage.

39. Martin L. “The Political Economy of International Cooperation.” In Global Public Goods, ed. I. Kaul, I. Grunberg, and M. Stern. New York: Oxford University Press.

40. Martínez Licetti, M. et al. Strengthening Argentina’s Integration into the Global Economy. Policy Proposals for Trade, Investment, and Competition, World Bank Group, URL: https://doi.org/10.1596/978-1-4648- 1275-0.

41. Mas-Montserrat, M., C. Colin and B. Brys, The design of presumptive tax regimes in selected countries.

42. Mattli W. The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond. Cambridge: Cambridge University Press.

43. Moravcsik Andrew. 1998. The Choice for Europe. Social Purpose and State Power From Messina to Maastrich. Ithaca, NY: Cornell University Press.

44. OECD Taxation Working Papers No. 69, OECD Publishing, Paris, URL:https://doi.org/10.1787/58b6103c-en.

45. Organization for Economic Co-Operation and Development. URL: http://www.stats.oecd.org/ (дата звернення: 25.01.2024).

46. Porter M. The Competitive Advantage of Nations, // New York, Free Press 1990. P. 101–110.

47. Productivity Commission. Inquiry into promoting economic dynamism, competition and business formation, Australia Productivity Commission, URL:https://www.pc.gov.au/research/supporting/economicdynamism/ economic-dynamism.pdf.

48. Property Rights Alliance. International Property Rights Index 2024, URL:https://internationalpropertyrightsindex.org/full-report.

49. Rostam-Afschar, D. “Entry regulation and entrepreneurship a natural experiment in German craftsmanship”, Empirical Economics, 47, https://doi.org/10.1007/s00181-013-0773-7.

50. Susmel, N. and J. Bour. La recuperación del trabajo formal en Argentina: lecciones y estrategias post-COVID, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas / Konrad Adenauer Stiftung, URL:https://www.fiel.org/publicaciones/Libros/LIBRO_1674590137624.pdf.

51. Swathi, M. and P. Sridharan (2022), “Determinants of Export Diversification: Evidence from Fractional Logit Estimation Model”, Foreign Trade Review, Vol. 57/2, pp. 160-77.

52. United Nations Conference On Trade And Development. [Електронний ресурс]. URL: http://www.unctad.org (дата звернення: 14.09.2025).

53. Wang, Z., S.-J. Wei, X. Yu, and K. Zhu. “Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles”, NBER Working Paper No. 23222.

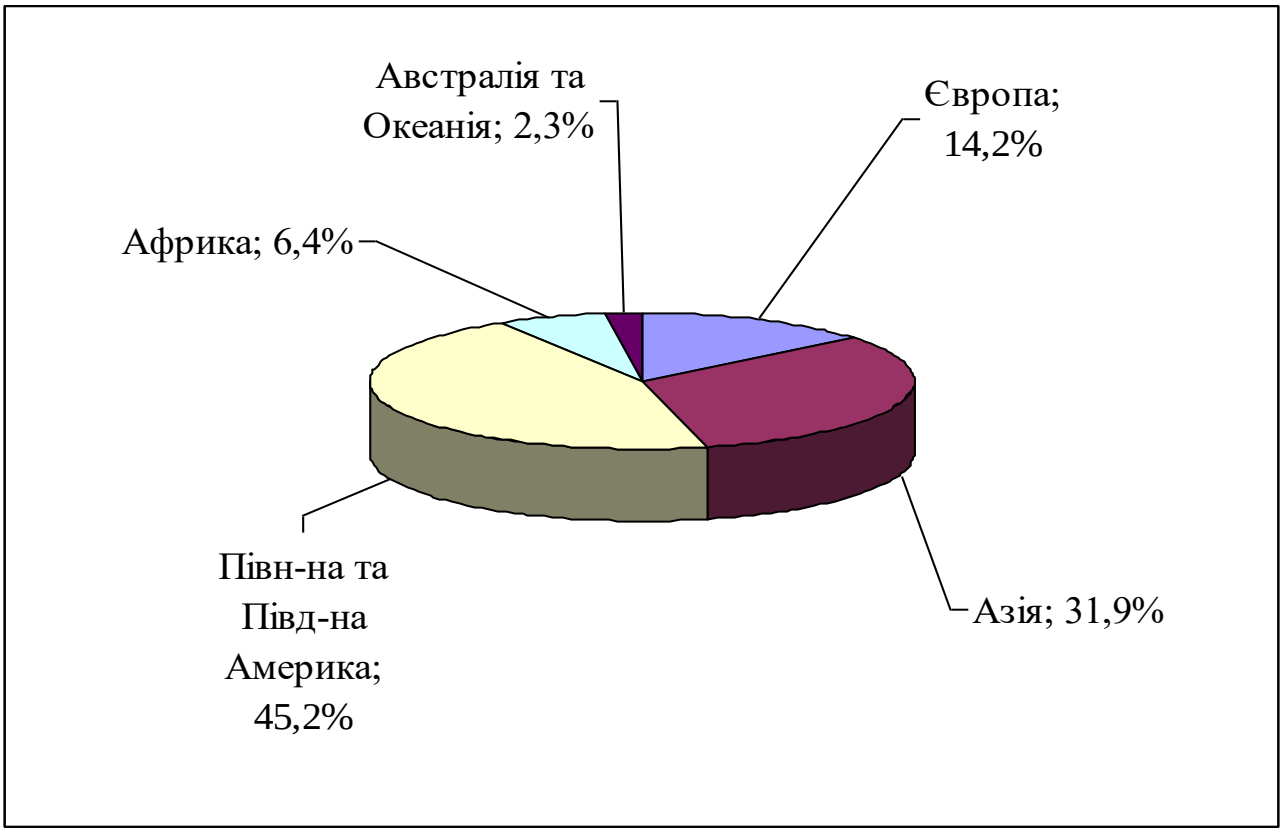
54. World Economic Forum (WEF). October, 2018. URL: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018 (дата звернення: 14.10.2025).

55. World Trade Organization (WTO). URL: https://www.wto.org (дата звернення: 15.06.2024).

56. Yeats Alexander. “Does MERCOSUR’s trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?”, The World Bank Economic Review, vol 12 num.1

ДОДАТКИ

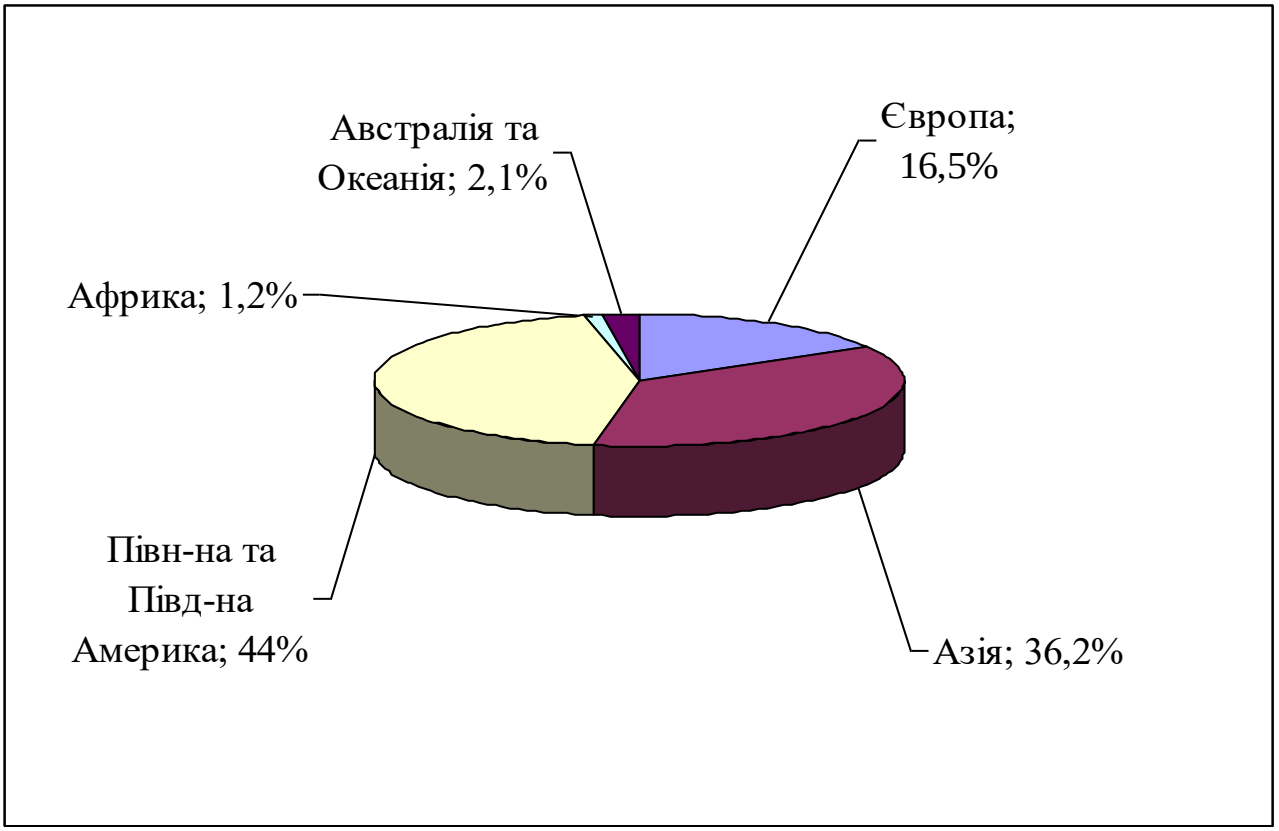
Додаток А



Регіональна структура експорту Аргентини у 2025 році

Джерело: [17]

Додаток Б



Регіональна структура імпорту Аргентини у 2025 році

Джерело: [17]