



Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота бакалавра

**на тему: «ТАРИФНА ЕСКАЛАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ»**

Виконав:
студент 4 курсу групи УЛМ-41
спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини
освітньої програми «Міжнародна логістика і
митна справа»
першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти

Керівник:  Каракуця Н.В.
к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л.І.

Рецензент: 

Харків – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародна логістика і митна справа»

ЗАТВЕРДЖУЮ

в.о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Марченко І.С.

«_____» _____ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Каракуця Нікіта Віталійович

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Тарифна ескалація як інструмент зовнішньоторговельної політики України»

Керівник роботи: Григорова-Беренда Лариса Іванівна, кандидат економічних наук, доцент.

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

затверджені наказом по університету від 24.01.2024 № 4002-5/163

2. Строк подання студентом роботи 18.05.2024


3. Перелік питань, які потрібно розробити:

1. проаналізувати поняття та сутність тарифної ескалації, визначити її основні характеристики та історичний розвиток.
2. дослідити механізми та інструменти тарифної ескалації, визначити типи митних тарифів та методи їх застосування.
3. визначити вплив тарифної ескалації на міжнародну торгівлю, розглянути її позитивні та негативні аспекти, а також вплив на конкурентоспроможність національних виробників.

4. здійснити огляд зовнішньоторговельної політики України, визначити її сучасний стан, основних партнерів та торговельні угоди.
5. проаналізувати застосування тарифної ескалації в Україні, оцінити діючі митні тарифи та їх ефективність.
6. оцінити вплив тарифної ескалації на економіку України, зокрема на національних виробників, споживачів, державний бюджет та інвестиційний клімат
4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретичні аспекти тарифної ескалації в зовнішньоторговельній політиці Сутність тарифної ескалації. Механізми та інструменти тарифної ескалації Вплив тарифної ескалації на міжнародну торгівлю
2.	Аналіз та оцінка тарифної ескалації в зовнішньоторговельній політиці України Аналіз зовнішньоторговельної політики України Застосування тарифної ескалації в Україні Вплив тарифної ескалації на економіку України

5. Дата видачі завдання 25.12.2023

Студент  Каракуця Н.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи  Григорова-Беренда Л.І.
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретичні аспекти дослідження тарифної ескалації в зовнішньоторговельній політиці	9
1.1. Наукове поняття та сутність тарифної ескалації	9
1.2. Механізми та інструменти тарифної ескалації	15
1.3. Вплив тарифної ескалації на міжнародну торгівлю	21
Висновки до першого розділу	31
Розділ 2. Аналіз тарифної ескалації в зовнішньоторговельній політиці України	33
2.1. Аналіз зовнішньоторговельної політики України	33
2.2. Застосування тарифної ескалації в Україні	38
2.3. Вплив тарифної ескалації на економіку України	45
Висновки до другого розділу	48
Висновки	50
Список використаних джерел	52
Додатки	56

ВСТУП

Актуальність дослідження тарифної ескалації як інструменту зовнішньоторговельної політики України зумовлена важливістю оптимізації зовнішньоекономічних відносин країни в умовах глобалізації та інтеграції до світового ринку. У сучасному світі, де економічні кордони стають дедалі прозорішими, а конкуренція на міжнародних ринках посилюється, питання ефективного використання тарифної ескалації набуває особливої значущості для забезпечення стабільного економічного розвитку держави.

Тарифна ескалація, як один з ключових інструментів зовнішньоторговельної політики, відіграє значну роль у регулюванні імпорتنих потоків, захисті національного виробника та стимулюванні експорту. В умовах перехідної економіки України та її прагнення до інтеграції в європейські та світові економічні структури, дослідження ефективності та впливу тарифної ескалації на економічні показники є надзвичайно актуальним.

На сьогоднішній день Україна стоїть перед численними викликами у сфері зовнішньої торгівлі. По-перше, це питання укладення та виконання умов міжнародних торговельних угод, які визначають правила гри на зовнішніх ринках. По-друге, це необхідність подальшої адаптації національної тарифної політики до вимог Світової організації торгівлі (СОТ) та інших міжнародних організацій, членом яких є Україна. У цьому контексті дослідження механізмів тарифної ескалації є важливим для розробки рекомендацій щодо вдосконалення тарифної політики та підвищення її ефективності.

Застосування тарифної ескалації може мати як позитивні, так і негативні наслідки для економіки України. З одного боку, вона сприяє захисту національних виробників від надмірної конкуренції з боку імпорتنих товарів, що може позитивно впливати на розвиток вітчизняної промисловості та аграрного сектору. З іншого боку, надмірне підвищення митних тарифів може

призвести до зростання цін на імпортовані товари, що негативно позначається на добробуті споживачів та може спричинити інфляційні процеси.

За даними Державної служби статистики України, у 2023 році обсяги зовнішньої торгівлі товарами України склали 112,8 млрд доларів США, з яких експорт – 52,7 млрд доларів США, імпорт – 60,1 млрд доларів США. Водночас структура імпорту свідчить про високу залежність від імпортованих енергоносіїв, машин та обладнання, що вимагає застосування гнучкої та обґрунтованої тарифної політики.

З метою забезпечення стабільного економічного розвитку та інтеграції до світового ринку, Україна активно співпрацює з міжнародними фінансовими інститутами, такими як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк, які також наголошують на важливості вдосконалення тарифної політики. Зокрема, у 2023 році МВФ відзначив необхідність зниження тарифних бар'єрів для сприяння економічному зростанню та залученню іноземних інвестицій.

Актуальність дослідження тарифної ескалації також підкреслюється міжнародним досвідом, зокрема прикладами країн Європейського Союзу, які досягли високих економічних результатів завдяки гнучкій та адаптивній тарифній політиці. Вивчення цього досвіду є важливим для України в контексті гармонізації національного законодавства з європейськими стандартами та підвищення конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках.

Крім того, на фоні глобальних економічних змін та політичних викликів, таких як торговельні війни між великими світовими економічними гравцями (Китай-США), війна України за незалежність з РФ, питання тарифної ескалації набуває нових вимірів. У цьому контексті дослідження ролі тарифної ескалації як інструменту зовнішньоторговельної політики України є не лише актуальним, але й необхідним для формування ефективної стратегії економічного розвитку країни.

Отже, актуальність теми тарифної ескалації як інструменту зовнішньоторговельної політики України зумовлена необхідністю розробки

обґрунтованої тарифної політики, що сприятиме стабільному економічному розвитку, захисту національних виробників, залученню іноземних інвестицій та інтеграції України до світової економіки.

Дослідники, які займались проблематикою тарифної ескалації в Україні: Ірина Акімова [1], Олександр Шаров [2], Сергій Якубовський [3], Ігор Бураковський [4] та інші, закордоном: Пол Кругман [5], Дуглас Ірвін [6], Жан Тіроль [7], Арвінд Панагарія [8], Бела Баласса [9] та інші.

Ці дослідники зробили вагомий внесок у розуміння механізмів тарифної ескалації та її впливу на економічний розвиток, що є корисним для подальшого дослідження та застосування їхніх висновків у контексті зовнішньоторговельної політики України.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення ролі тарифної ескалації в зовнішньоторговельній політиці України.

Для досягнення визначеної мети ми ставимо такі **завдання**:

1. Проаналізувати поняття та сутність тарифної ескалації, визначити її основні характеристики та історичний розвиток.
2. Дослідити механізми та інструменти тарифної ескалації, визначити типи митних тарифів та методи їх застосування.
3. Визначити вплив тарифної ескалації на міжнародну торгівлю, розглянути її позитивні та негативні аспекти, а також вплив на конкурентоспроможність національних виробників.
4. Здійснити огляд зовнішньоторговельної політики України, визначити її сучасний стан, основних партнерів та торговельні угоди.
5. Проаналізувати застосування тарифної ескалації в Україні, оцінити діючі митні тарифи та їх ефективність.
6. Оцінити вплив тарифної ескалації на економіку України, зокрема на національних виробників, споживачів, державний бюджет та інвестиційний клімат.

Об'єктом дослідження є застосування тарифної ескалації в зовнішньоторговельній політиці країн

Предметом дослідження є тарифна ескалація в зовнішньоторговельній політиці України

Використані методи дослідження. Для досягнення мети та вирішення завдань дослідження в даній роботі застосовуються наступні методи: Аналіз і синтез – для визначення поняття та сутності тарифної ескалації, її характеристик та історичного розвитку, а також для систематизації теоретичних підходів до вивчення цього явища. Порівняльний метод – для дослідження міжнародного досвіду використання тарифної ескалації та порівняння тарифних політик різних країн, зокрема розвинених країн та України. Статистичний аналіз – для оцінки впливу тарифної ескалації на зовнішню торгівлю та економіку України, зокрема на національних виробників, споживачів, державний бюджет та інвестиційний клімат. Емпіричний метод – для збору та аналізу фактичних даних щодо зовнішньоторговельної політики України, включаючи аналіз діючих митних тарифів та оцінку їх ефективності. Графічний метод – для наочного представлення результатів дослідження у вигляді графіків, діаграм та таблиць, що ілюструють вплив тарифної ескалації на економічні показники.

Структура роботи. Робота складається із вступу, 2-х розділів та висновків, містить 56 сторінки тексту, 11 рисунків, 1 таблицю. Список джерел налічує 51 найменувань літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТАРИФНОЇ ЕСКАЛАЦІЇ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ

1.1. Наукове поняття та сутність тарифної ескалації

Тарифна ескалація (англ. tariff escalation) є важливим інструментом зовнішньоторговельної політики, що полягає у прогресивному збільшенні митних тарифів залежно від рівня обробки товарів. Це означає, що на сировину та напівфабрикати встановлюються відносно низькі тарифи, тоді як на готову продукцію тарифи значно вищі [10]. Така система дозволяє країнам захищати свої внутрішні виробництва від конкуренції з боку іноземних виробників.

Основною метою тарифної ескалації є стимулювання внутрішнього виробництва та обробки, що, у свою чергу, сприяє економічному зростанню. Низькі тарифи на сировину стимулюють імпорт матеріалів, необхідних для національного виробництва, зменшуючи витрати на виробництво та збільшуючи конкурентоспроможність внутрішніх виробників. Водночас високі тарифи на готову продукцію створюють бар'єри для іноземних виробників, сприяючи розвитку місцевих галузей та захисту робочих місць [11].

Отже існує низка визначень різних авторів, які доповнюють та уточнюють один одного [12]. Тарифна ескалація - це прогресивне збільшення митних тарифів залежно від рівня обробки товарів. На сировину встановлюються низькі або нульові тарифи, тоді як на напівфабрикати та готову продукцію тарифи значно вищі.

Тарифна ескалація є інструментом зовнішньоторговельної політики, що передбачає встановлення різних рівнів митних тарифів залежно від ступеня обробки товарів з метою захисту внутрішнього виробництва від іноземної конкуренції [13].

Тарифна ескалація - це політика, спрямована на стимулювання розвитку національних галузей шляхом прогресивного збільшення митних тарифів на

товари з вищим ступенем обробки, забезпечуючи тим самим економічну безпеку та зростання доданої вартості в економіці [14].

Тарифна ескалація - це система встановлення митних тарифів, за якої сировина обкладається низькими або нульовими тарифами, тоді як на напівфабрикати та готову продукцію встановлюються значно вищі тарифи для стимулювання внутрішнього виробництва та зниження залежності від імпорту [15].

Пол Кругман та Моріс Обстфельд [16] акцентують увагу на прогресивному характері тарифної ескалації залежно від рівня обробки товарів. Вони підкреслюють, що на сировину встановлюються низькі тарифи, тоді як на готову продукцію тарифи значно вищі. Це визначення є базовим і описує загальний механізм тарифної ескалації. Роберт Е. Болдвін [13] додає до визначення аспект зовнішньоторговельної політики та ціль тарифної ескалації - захист внутрішнього виробництва. Це визначення підкреслює політичний контекст та основну мету використання тарифної ескалації як інструменту захисту національних виробників від іноземної конкуренції. Вільям Макс Корден [14] акцентує на економічній безпеці та зростанні доданої вартості. Це визначення розширює концепцію, додаючи аспекти економічного стимулювання та забезпечення економічної безпеки. Воно доповнює попередні визначення, надаючи стратегічний погляд на вплив тарифної ескалації на економіку країни. Массіміліано Бакетта та Біжеет Бора [15] підкреслюють роль тарифної ескалації у стимулюванні внутрішнього виробництва та зниженні залежності від імпорту. Це визначення зосереджується на функціональних аспектах тарифної ескалації, показуючи її значення для розвитку внутрішніх галузей та економічної незалежності.

Всі ці визначення, хоча і мають деякі відмінності, доповнюють одне одного, формуючи повне уявлення про тарифну ескалацію:

Пол Кругман і Моріс Обстфельд [16] та Массіміліано Бакетта і Біжеет Бора [15] пояснюють основний механізм тарифної ескалації та її вплив на різні стадії обробки товарів.

Роберт Е. Болдвін [13] та Вільям Макс Корден [14] додають політичний контекст, пояснюючи, як і навіщо країни використовують тарифну ескалацію для захисту внутрішніх ринків та стимулювання економічного зростання.

Вільям Макс Корден [14] та Массіміліано Бакетта і Біжеет Бора [15] підкреслюють стратегічні цілі тарифної ескалації, такі як економічна безпека, розвиток національних галузей та зниження залежності від імпорту.

Таким чином, різні визначення тарифної ескалації, розглянуті разом, дають змогу глибше зрозуміти її сутність, механізми дії та значення у зовнішньоторговельній політиці.

Тарифна ескалація виконує кілька ключових функцій у зовнішньоторговельній політиці:

1. Захист нових та стратегічно важливих галузей. Це дозволяє галузям, що знаходяться на ранніх стадіях розвитку, розвиватися без тиску з боку більш розвинених іноземних конкурентів [14].

2. Збільшення доданої вартості всередині країни. Високі тарифи на готову продукцію стимулюють внутрішнє виробництво, що призводить до створення робочих місць, збільшення ВВП та покращення торговельного балансу [13].

3. Забезпечення економічної стабільності. Тарифна ескалація може допомогти зменшити торговий дефіцит, стабілізувати валютний курс та забезпечити економічну стабільність за рахунок зменшення імпорту готових товарів і стимулювання експорту обробленої продукції [16].

Тарифна ескалація також має свої недоліки, серед яких:

1. Підвищення вартості для споживачів. Високі тарифи на готову продукцію можуть призвести до зростання цін для кінцевих споживачів.

2. Можливі відповідні дії з боку торгових партнерів. Інші країни можуть запроваджувати відповідні тарифи, що може призвести до торгових конфліктів [6].

3. Зниження ефективності ресурсів. У довгостроковій перспективі тарифна ескалація може призвести до неефективного розподілу ресурсів через підтримку менш ефективних внутрішніх виробників [17].

Історичний розвиток тарифної ескалації тісно пов'язаний з еволюцією світової торгівлі та промисловості. Вона почала активно використовуватися з кінця XVIII століття, коли промислово розвинені країни прагнули захистити свої національні виробництва від іноземної конкуренції. Нижче наведено ключові етапи та приклади використання тарифної ескалації в різні історичні періоди.

Перші приклади тарифної ескалації можна спостерігати у Великій Британії наприкінці XVIII - на початку XIX століття. Велика Британія, будучи однією з перших країн, що вступила в епоху індустріалізації, активно використовувала митні тарифи для захисту своїх нових промислових галузей. Сировина, така як бавовна, імпортувалася за низькими тарифами, тоді як готові текстильні вироби обкладалися високими тарифами для захисту місцевих фабрик від конкуренції з боку іноземних виробників [6].

У XIX столітті багато європейських країн і Сполучені Штати також почали впроваджувати тарифну ескалацію. Наприклад, у Сполучених Штатах Митний тариф 1828 року, відомий як "Тариф жахів", встановлював високі тарифи на готову продукцію для захисту національних промислових підприємств. Цей тариф викликав значні суперечки і навіть призвів до політичної кризи між північними промисловими штатами і південними аграрними регіонами [18].

Під час Великої депресії 1930-х років багато країн, включаючи США, підняли митні тарифи для захисту своїх економік від падіння світових цін. Одним із найбільш відомих прикладів є "Закон Смоута-Хоулі" 1930 року, який значно підвищив тарифи на понад 20 тисяч імпортованих товарів. Цей закон викликав відповідні дії з боку торгових партнерів і сприяв поглибленню глобальної економічної кризи [19].

Після Другої світової війни більшість розвинених країн почали поступово знижувати тарифи в рамках багатосторонніх угод. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), заснована в 1947 році, мала на меті знизити торговельні бар'єри та сприяти міжнародній торгівлі. Проте навіть у цей період багато країн зберігали високі тарифи на певні види продукції, такі як сільськогосподарські товари та текстиль [17].

У кінці ХХ - на початку ХХІ століття розвиток глобалізації та економічної інтеграції змінив підходи до тарифної ескалації. Країни, що розвиваються, такі як Китай та Індія, почали активно використовувати цей інструмент для стимулювання розвитку власних промислових секторів. Наприклад, Китай після вступу до Світової організації торгівлі у 2001 році знизив тарифи на сировину та напівфабрикати, але зберіг високі тарифи на готову продукцію для захисту своїх нових промислових підприємств [15].

Інший приклад - Індія, яка в 1990-х роках почала лібералізацію своєї економіки, але зберегла високі тарифи на готову продукцію, такі як автомобілі та електроніка, щоб підтримати розвиток національної промисловості. Це сприяло значному зростанню внутрішнього виробництва та експорту високотехнологічних товарів [20].

Тарифна ескалація також вплинула на міжнародні відносини та торговельні конфлікти. Наприклад, торговельна війна між США та Китаєм у 2018-2019 роках включала підвищення тарифів на різні категорії товарів, включаючи високотехнологічну продукцію, що вплинуло на глобальні ланцюги постачання та економіки обох країн [21].

Тарифна ескалація є важливим інструментом, який дозволяє країнам захищати свої внутрішні ринки, стимулювати розвиток національних виробництв і забезпечувати економічну безпеку. Вона має багатий історичний розвиток, від перших промислових революцій у Великій Британії до сучасних викликів глобалізації та міжнародних торговельних конфліктів.

Різні етапи розвитку тарифної ескалації демонструють її адаптивність і важливість для економічної політики. В сучасних умовах глобальної

економіки, тарифна ескалація залишається актуальним інструментом, що потребує гнучкого та стратегічного підходу для забезпечення стабільного економічного зростання та конкурентоспроможності національних економік.

Тарифна ескалація має значний вплив на структуру та динаміку світової торгівлі. Високі тарифи на готову продукцію спонукають країни, що розвиваються, до розвитку власних виробничих потужностей і збільшення доданої вартості у своїх продуктах. Це створює умови для більш рівномірного розподілу виробничих потужностей у глобальному масштабі та сприяє зростанню економік країн, що розвиваються [13].

Однак тарифна ескалація може також призвести до деяких негативних наслідків. Наприклад, вона може створювати бар'єри для доступу до ринків для країн з низьким рівнем економічного розвитку, що може гальмувати їхнє економічне зростання. Крім того, високі тарифи на імпортовані товари можуть призводити до підвищення витрат на виробництво та зниження конкурентоспроможності національних виробників на світовому ринку [16].

У сучасних умовах глобалізації та економічної інтеграції питання тарифної ескалації стає ще більш складним та актуальним. Глобальні ланцюги постачання, зростання ролі транснаціональних корпорацій та розвиток цифрових технологій значно змінюють структуру світової торгівлі і викликають нові виклики для національних економік [22]. Одним із таких викликів є необхідність адаптації тарифної політики до нових умов міжнародної конкуренції.

Зростання ролі послуг у світовій економіці також створює нові виклики для тарифної ескалації. Традиційно тарифи застосовувалися переважно до товарів, однак у сучасних умовах зростає важливість торгівлі послугами, що вимагає нових підходів до регулювання та захисту внутрішнього ринку. Це може включати запровадження нетарифних бар'єрів, таких як технічні стандарти, ліцензування та регулювання іноземних інвестицій [23].

Водночас, тарифна ескалація може стати інструментом для стимулювання розвитку інновацій та високих технологій. Високі тарифи на

імпортовану високотехнологічну продукцію можуть сприяти розвитку національних дослідницьких центрів та інноваційних компаній, що дозволить країнам підвищити свою конкурентоспроможність на світовому ринку [15].

Таким чином, тарифна ескалація залишається важливим інструментом зовнішньоторговельної політики, що дозволяє країнам захищати свої внутрішні ринки, стимулювати економічний розвиток та адаптуватися до змін у світовій економіці. Її історичний розвиток та сучасні виклики свідчать про необхідність гнучкого та стратегічного підходу до застосування тарифної ескалації у зовнішньоторговельній політиці.

У цьому розділі розглянуто основні аспекти тарифної ескалації, включаючи її визначення, причини впровадження, історичний розвиток, сучасні виклики та перспективи. Використання тарифної ескалації як інструменту зовнішньоторговельної політики має довгу історію та продовжує бути актуальним у сучасних умовах глобалізації.

1.2. Механізми та інструменти тарифної ескалації

Митні тарифи є ключовим елементом регулювання міжнародної торгівлі. Вони виступають як фінансові збори, що накладаються на товари при їхньому перетині митного кордону. Існують три основні типи митних тарифів: адвалорні, специфічні та комбіновані тарифи. Кожен із них має свої особливості, методи застосування та питому вагу в загальній структурі митного регулювання.

Адвалорні тарифи визначаються як відсоток від митної вартості товару. Вони є найбільш поширеним типом тарифів у міжнародній торгівлі.

Адвалорні тарифи застосовуються до широкого спектру товарів, особливо тих, чия вартість легко визначається і змінюється на світовому ринку. Наприклад, вони часто використовуються для промислових товарів, автомобілів, електроніки, текстилю та сільськогосподарської продукції.

Вартість імпортованого автомобіля становить 20,000 доларів США. При адвалорному тарифі 10%, митний збір складе 2,000 доларів США.

Вартість імпортованого одягу - 1,000 доларів США. При адвалорному тарифі 15%, митний збір складе 150 доларів США [24].

Адвалорні тарифи становлять значну частину загального обсягу митних зборів у більшості країн. Наприклад, у США понад 80% усіх митних тарифів є адвалорними.

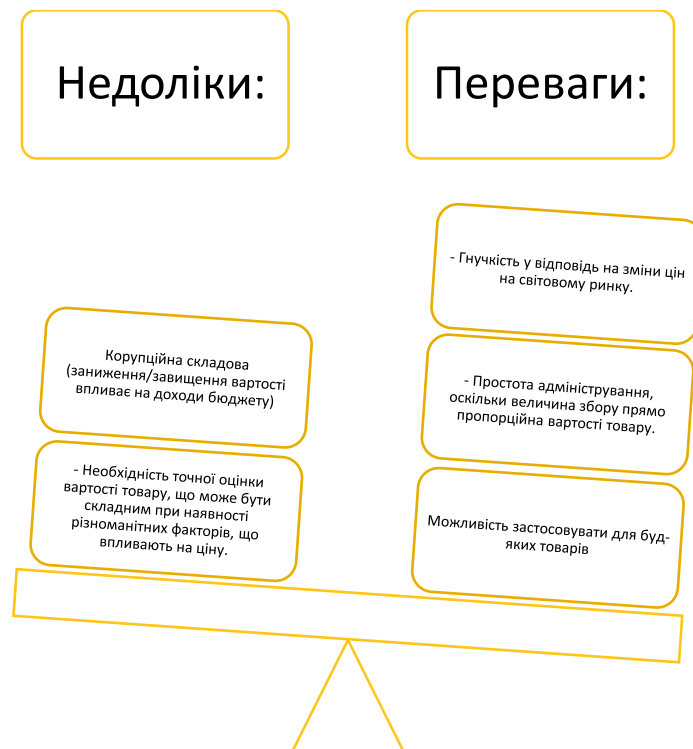


Рис. 1.1. Переваги та недоліки адвалорних мит

Джерело: складено автором на основі [3].

Специфічні тарифи встановлюються як фіксована сума на одиницю товару (вагу, обсяг, кількість тощо).

Ці тарифи часто застосовуються до товарів з відносно стабільною вартістю, таких як сировина, сільськогосподарська продукція або мінерали. Вони також можуть бути ефективними для товарів, де вартість важко визначити або сильно варіюється.

- Специфічний тариф у 50 доларів за тонну імпортованої пшениці [25].
- Специфічний тариф у 10 доларів за кожен пляшку імпортованого вина.

Специфічні тарифи використовуються менш часто порівняно з адвалорними тарифами, але вони є значущими у секторах з високою вартістю товару на одиницю ваги чи об'єму. У ЄС, специфічні тарифи застосовуються до близько 20% усіх тарифних позицій .



Рис. 1.2. Переваги та недоліки специфічних мит
Джерело: складено автором на основі [3].

Комбіновані тарифи поєднують адвалорні та специфічні компоненти. Це дозволяє одночасно враховувати як вартість, так і кількість товарів, надаючи більш збалансований підхід до митного оподаткування.

Комбіновані тарифи часто застосовуються до складних товарів або тих, що мають значні відмінності у вартості на ринку. Наприклад, їх використовують для автомобілів, електроніки, де важливо врахувати як вартість товару, так і його технічні характеристики чи вагу.

- Тариф на автомобіль може становити 5% від вартості плюс 200 доларів за кожен одиницю.

- Тариф на електроніку може складати 3% від вартості плюс 1 долар за кожний кілограм.

Комбіновані тарифи менш поширені порівняно з адвалорними та специфічними, але вони набувають популярності у секторах з високою вартістю товарів. У Канаді, наприклад, комбіновані тарифи застосовуються до близько 10% усіх імпортованих товарів.



Рис. 1.3. Переваги та недоліки комбінованих мит

Джерело: складено автором на основі [3].

Митні тарифи відіграють ключову роль у регулюванні міжнародної торгівлі, надаючи урядам інструменти для захисту внутрішніх ринків, стимулювання національної промисловості та отримання бюджетних надходжень. Адвалорні, специфічні та комбіновані тарифи мають свої особливості, переваги та недоліки, що визначають їхню доцільність у різних економічних умовах та для різних типів товарів.

Використання та питома вага типів митних тарифів. Питома вага кожного типу тарифів залежить від конкретної країни та її економічної політики. За даними СОТ, адвалорні тарифи є найпоширенішими і складають близько 80% від усіх митних тарифів у світі [26]. Специфічні тарифи становлять приблизно 15%, тоді як комбіновані тарифи використовуються у 5% випадків.

Адвалорні тарифи переважають у більшості країн через їх простоту у розрахунку та адміністративному контролі. Вони також краще відображають ринкову вартість товарів, що робить їх привабливими для регулювання торгівлі високотехнологічними та високовартісними товарами.

Специфічні тарифи зазвичай застосовуються до сільськогосподарської продукції та сировини. Це зумовлено тим, що ці товари мають високі коливання цін на світовому ринку, і фіксовані тарифи допомагають забезпечити стабільність внутрішніх цін та доходів.

Комбіновані тарифи використовуються для специфічних категорій товарів, де необхідно враховувати обидва аспекти – вартість та кількість. Це включає алкогольні напої, тютюнові вироби та деякі види промислової продукції.

Методи застосування тарифної ескалації.

Тарифна ескалація - це практика встановлення вищих митних тарифів на оброблені товари порівняно з тарифами на сировинні матеріали. Цей механізм використовується для захисту національних виробників та стимулювання розвитку обробної промисловості. Існує кілька основних методів застосування тарифної ескалації.

1. Диференціація тарифів за ступенем обробки - встановлення низьких тарифів на сировину та напівфабрикати, але високих тарифів на готову продукцію. Це дозволяє зменшити вартість сировини для внутрішніх виробників, водночас ускладнюючи імпорт готової продукції, що стимулює розвиток внутрішньої обробної промисловості. Наприклад, у країні може бути

встановлено 2% тариф на імпорт необробленої нафти, але 15% на імпорт бензину [27].

2. Секторні тарифи - тарифи, які застосовуються до певних галузей промисловості. Наприклад, країни можуть встановлювати високі тарифи на імпорт електроніки або автомобілів, щоб захистити власних виробників цих товарів. У Південній Кореї, наприклад, діють високі тарифи на імпорт автомобілів, що дозволяє країні підтримувати національних виробників, таких як Hyundai та Kia.

3. Тарифні квоти - встановлення кількісних обмежень на імпорт певних товарів. Після досягнення квоти тарифи можуть значно збільшуватися, що робить імпорт менш вигідним. Це також сприяє захисту внутрішнього ринку від надмірного іноземного впливу. Наприклад, Європейський Союз застосовує тарифні квоти на імпорт цукру, що захищає європейських виробників від конкуренції з країнами, де виробництво цукру є дешевшим.

Ефективність тарифної ескалації. Тарифна ескалація може мати як позитивні, так і негативні наслідки для економіки країни. З одного боку, вона може сприяти розвитку національної промисловості, захищаючи її від конкуренції з боку іноземних виробників. Наприклад, у Японії тарифна ескалація була ключовим елементом політики економічного розвитку після Другої світової війни, що дозволило країні швидко індустріалізуватися та стати однією з провідних економік світу [28].

З іншого боку, надмірне використання тарифної ескалації може призвести до підвищення цін на внутрішньому ринку, що негативно позначається на споживачах та може викликати напруженість у міжнародних торгових відносинах. Наприклад, як було вже згадано вище, політика високих тарифів у США в 1930-х роках (відомий як Смут-Хоулі тариф) призвела до торговельних війн і зниження міжнародної торгівлі, що тільки посилило економічну депресію [29].

Для ефективного застосування тарифної ескалації необхідно враховувати баланс між захистом національних інтересів та забезпеченням

конкурентоспроможності економіки на світовій арені. Використання різних типів митних тарифів та методів тарифної ескалації дозволяє урядам гнучко адаптувати торгову політику до змін на світовому ринку та внутрішніх економічних умов.

Один із прикладів успішної тарифної ескалації можна знайти в історії розвитку економіки Південної Кореї. Після Корейської війни країна була значною мірою залежна від імпорту сировини та напівфабрикатів. Однак завдяки політиці тарифної ескалації, яка включала високі тарифи на готову продукцію та низькі тарифи на сировину, Південна Корея змогла розвинути власну промисловість, зокрема автомобільну та електронну галузі, що зробило її однією з провідних економік світу.

Іншим прикладом є Китай, який на початку реформ та відкриття своєї економіки в 1978 році впровадив стратегію тарифної ескалації для стимулювання внутрішнього виробництва та індустріалізації. Китай поступово знижував тарифи на імпорт сировини та напівфабрикатів, зберігаючи високі тарифи на готову продукцію. Це дозволило країні залучити іноземні інвестиції в обробну промисловість і сприяти зростанню внутрішнього виробництва, що вивело Китай на провідні позиції у світовій економіці.

1.3. Вплив тарифної ескалації на міжнародну торгівлю

Тарифна ескалація є важливим інструментом регулювання міжнародної торгівлі, який використовується для захисту національних виробників і стимулювання розвитку внутрішньої промисловості. Цей механізм має значний вплив на структуру і динаміку міжнародної торгівлі, що відображається у зміні торговельних потоків, рівні конкурентоспроможності країн та їх економічному зростанні. В цьому підрозділі ми детально

розглянемо, як тарифна ескалація впливає на міжнародну торгівлю, використовуючи приклади, факти та наукові дослідження.

Вплив тарифної ескалації на структуру міжнародної торгівлі. Тарифна ескалація створює диференціацію тарифів на різні ступені обробки товарів. Це призводить до того, що країни, які експортують сировинні матеріали, стикаються з нижчими тарифами, ніж ті, що експортують готову продукцію. Така ситуація впливає на структуру міжнародної торгівлі, стимулюючи експорт сировини та перешкоджаючи експорту готових товарів з країн, що розвиваються.

За даними СОТ, більшість країн, що розвиваються, мають порівняльну перевагу у виробництві сировини і напівфабрикатів, у той час як розвинені країни спеціалізуються на виробництві готових товарів з високою доданою вартістю. Наприклад, африканські країни експортують переважно мінерали та сільськогосподарську продукцію, тоді як Європейський Союз та США експортують машини, електроніку та інші високотехнологічні продукти [30].

Така структура експорту відображає нерівномірність у доступі до технологій і капіталу між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Високі тарифи на готову продукцію, встановлені розвиненими країнами, обмежують можливості країн, що розвиваються, розширювати свої виробничі потужності і збільшувати додану вартість своїх товарів. Наприклад, країни Південної Америки, такі як Бразилія та Аргентина, стикаються з високими тарифами на експорт перероблених харчових продуктів, що змушує їх орієнтуватися на експорт сировини, такої як соєві боби та кава [30].

Вплив на конкурентоспроможність країн. Тарифна ескалація може суттєво вплинути на конкурентоспроможність країн на світовому ринку. Країни з високими тарифами на готову продукцію отримують конкурентну перевагу, оскільки внутрішні виробники захищені від іноземної конкуренції. Однак це також може мати негативні наслідки, якщо внутрішні виробники не використовують цю захищеність для підвищення ефективності та інноваційності.

Приклад: Автомобільна промисловість у Південній Кореї.

Південна Корея застосовувала високі тарифи на імпорт автомобілів, що дозволило розвинути власну автомобільну промисловість. Компанії, такі як Hyundai та Kia, стали глобальними гравцями, завдяки захисту внутрішнього ринку та підтримці уряду [31]. Цей приклад показує, як тарифна ескалація може стимулювати розвиток національних галузей. Завдяки захищеності внутрішнього ринку, південнокорейські виробники змогли інвестувати в дослідження і розробки, покращувати якість продукції та знижувати витрати, що зробило їх конкурентоспроможними на світовому ринку.

Однак, інший аспект впливу тарифної ескалації на конкурентоспроможність можна спостерігати в країнах, де внутрішні виробники не змогли використати захист від іноземної конкуренції для покращення своєї продуктивності. Наприклад, Індія протягом багатьох років підтримувала високі тарифи на імпорт автомобілів, але внутрішні виробники не змогли досягти високого рівня конкурентоспроможності на світовому ринку через недостатню інноваційну активність та низьку ефективність виробництва [32]

Вплив на торговельні потоки

Тарифна ескалація може змінювати напрямки та обсяги торговельних потоків між країнами. Країни можуть шукати альтернативні ринки або змінювати структуру свого експорту, щоб обійти високі тарифи на готову продукцію.

Приклад: Торгівля між США і Китаєм

У період торгової війни між США та Китаєм обидві країни запровадили високі тарифи на широкий спектр товарів. Це призвело до зміни торговельних потоків: американські компанії почали шукати нових постачальників у В'єтнамі, Індії та інших країнах, тоді як Китай переорієнтував свій експорт на Європу та інші регіони [24]. Наприклад, згідно з даними Міністерства торгівлі США, імпорт текстилю з В'єтнаму до США зріс на 15% у 2019 році, тоді як імпорт з Китаю скоротився на 10% [33].

Деталізуємо позитивні та негативні економічні наслідки тарифної ескалації.

Тарифна ескалація має як позитивні, так і негативні економічні наслідки. Вона може стимулювати розвиток національної промисловості та створення робочих місць, але також може призвести до зростання цін на внутрішньому ринку та зниження ефективності економіки.

Позитивні наслідки.

1. Захист національних виробників. Тарифна ескалація захищає внутрішні підприємства від іноземної конкуренції, що дозволяє їм розвиватися і зміцнювати свої позиції на ринку. Наприклад, у Бразилії високі тарифи на імпорт автомобілів сприяли розвитку національної автомобільної промисловості, що створило тисячі робочих місць і сприяло економічному зростанню країни [27].

2. Створення робочих місць. Розвиток національної промисловості сприяє створенню нових робочих місць і зменшенню безробіття. Наприклад, в Індії, завдяки високим тарифам на імпорт сталі, вдалося створити десятки тисяч робочих місць у сталеливарній промисловості, що сприяло зниженню рівня безробіття та підвищенню добробуту населення [25].

3. Збільшення бюджетних надходжень. Митні тарифи є джерелом доходу для державного бюджету, що може бути використано на соціальні та економічні програми. Наприклад, у Нігерії доходи від митних тарифів становлять значну частку державного бюджету, що дозволяє фінансувати програми розвитку інфраструктури та соціальної сфери [30].

Негативні наслідки.

1. Зростання цін для споживачів : Високі тарифи на імпортовані товари можуть призвести до зростання цін на внутрішньому ринку, що негативно впливає на споживачів. Наприклад, у США під час торгової війни з Китаєм ціни на деякі споживчі товари, такі як електроніка та одяг, зросли на 10-15% через високі тарифи [29].

2. Зниження конкурентоспроможності. Захищеність внутрішніх виробників може призвести до зниження їхньої конкурентоспроможності, якщо вони не інвестують у модернізацію та інновації. Наприклад, в Індії внутрішні виробники автомобілів, які протягом тривалого часу були захищені високими тарифами, не змогли досягти високого рівня якості та ефективності, що обмежило їхні можливості на світовому ринку [32].

3. Ризик торговельних війн. Високі тарифи можуть спровокувати відповідні заходи з боку інших країн, що призведе до торговельних війн і зниження обсягів міжнародної торгівлі. Наприклад, торговельна війна між США та Китаєм призвела до значного скорочення обсягів торгівлі між цими країнами, що негативно позначилося на їхніх економіках і викликало нестабільність на світових ринках [24].

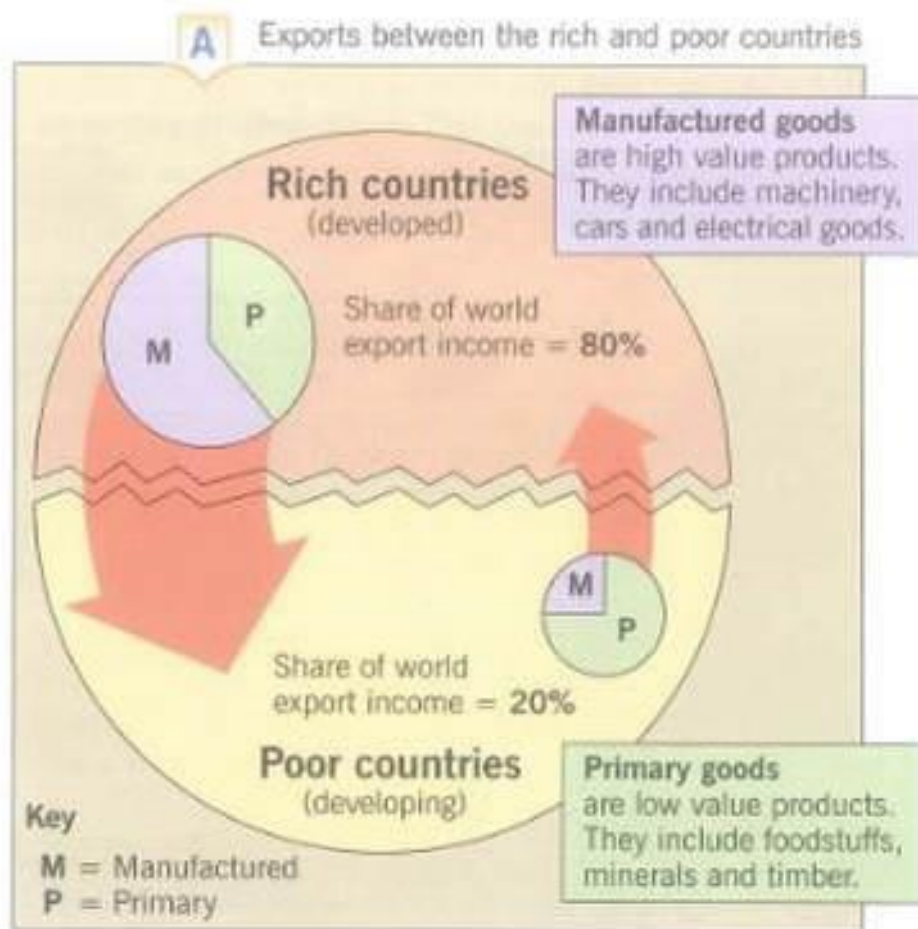


Рис.1.4. Співвідношення за В.Парето доходів від експорту розвинутих країн і країн, що розвиваються.

Легенда:

Rich countries (developed)	Розвинені країни
Share of world export income = 80%	Частка світового доходу від експорту = 80%
Poor countries (developing)	Країни, що розвиваються
Share of world export income = 20%	Частка світового доходу від експорту = 20%
M - Manufactured	М - Готова продукція
P - Primary	Р - Сировинні товари
Manufactured goods are high value products. They include machinery, cars and electrical goods.	Готова продукція є високоцінними продуктами. Вони включають машини, автомобілі та електротехніку.
Primary goods are low value products. They include foodstuffs, minerals and timber.	Сировинні товари є низькоцінними продуктами. Вони включають продукти харчування, мінерали та деревину.

Джерело: [34].

Торгівля між розвиненими та країнами, що розвиваються, (рис.1.4 та рис.1.5) становить лише невелику частину від загальної світової торгівлі і головним чином полягає в тому, що багатші країни отримують сировину та паливо, необхідні для їхнього виробництва.

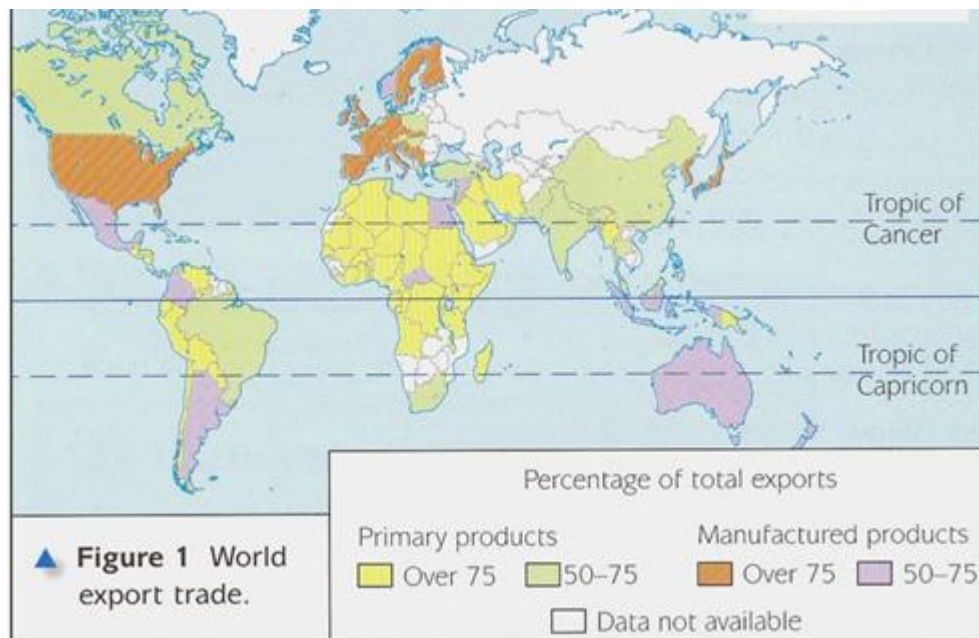


Рис. 1.5. Структура експорту країн, що розвиваються, і розвинених країн.

Джерело: [35].

Таблиця 1.1.

Порівняння тарифних ставок на різні види товарів у різних країнах.

	<i>США</i>	<i>ЄС</i>	<i>Китай</i>	<i>Індія</i>	<i>Бразилія</i>
<i>Товари</i>	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
<i>Сировина</i>	5	3	6	7	8
<i>Напівфабрикати</i>	10	8	12	15	14
<i>Готова продукція</i>	20	15	25	30	28

Джерело: [34].

Таблиця 1.1. показує, як різні країни встановлюють тарифи на різні ступені обробки товарів.

Тарифна ескалація, або прогресивне підвищення тарифних ставок зі збільшенням ступеня обробки товарів, може суттєво вплинути на внутрішні ціни на різні види продукції. Нижче наведено графік (рис.1.6), який демонструє вплив тарифної ескалації на внутрішні ціни в умовній країні.

Сировина - найнижчі тарифи.

Напівфабрикати - середні тарифи.

Готова продукція - найвищі тарифи.

Графік показує, як ціни на імпортовані товари змінюються в залежності від ступеня обробки та відповідних тарифних ставок.

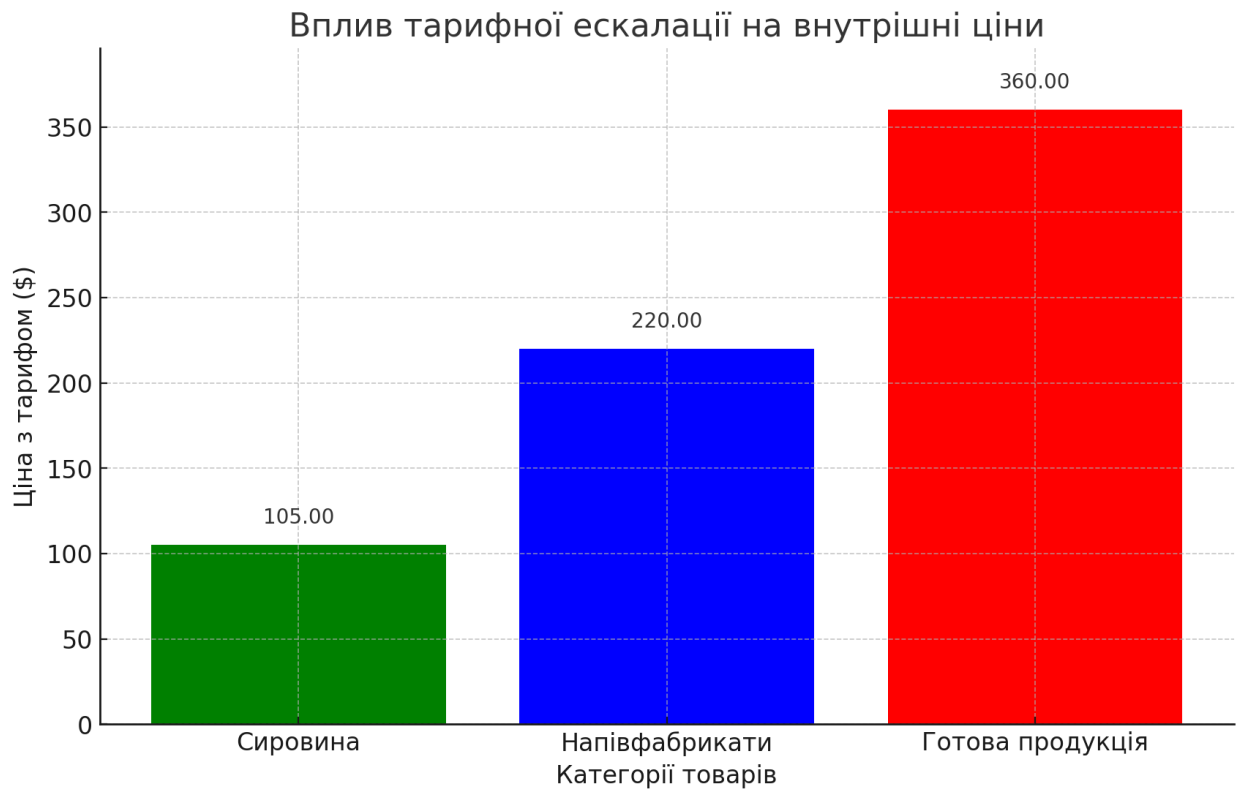


Рис. 1.6. : Вплив тарифної ескалації на внутрішні ціни.

Джерело: [34].

Рисунок 1.6. показує, як введення тарифів впливає на зростання цін на внутрішньому ринку для різних видів товарів.

Через низькі тарифи ціна на сировину залишається відносно низькою. Це вигідно для виробників, які використовують сировину для виробництва інших товарів.

Тарифи на напівфабрикати вищі, що призводить до підвищення внутрішніх цін на цю категорію товарів. Це може вплинути на виробничі витрати компаній, що виготовляють готову продукцію з напівфабрикатів.

Найвищі тарифи на готову продукцію значно підвищують її внутрішню ціну. Це може стимулювати споживачів шукати альтернативи на внутрішньому ринку або знижувати попит на імпортовану готову продукцію.

Тарифна ескалація може вплинути на конкурентоспроможність внутрішніх виробників і споживачів, стимулюючи внутрішнє виробництво і обробку сировини, але водночас збільшуючи витрати на напівфабрикати і

готову продукцію. Це створює умови для розвитку внутрішніх виробничих ланцюгів, але також може підвищити витрати на кінцеву продукцію для споживачів.

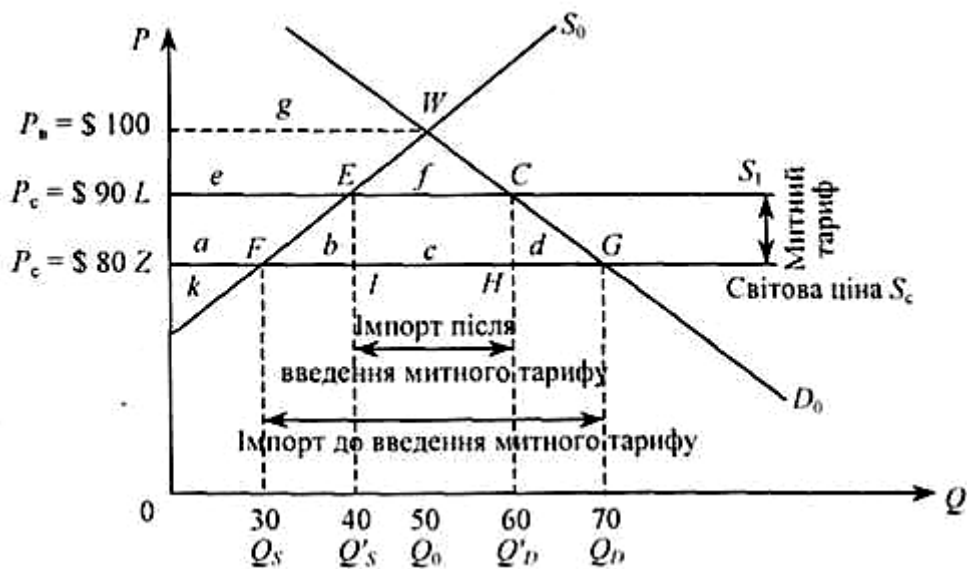


Рис. 1.7. Механізм тарифної ескалації та її вплив на міжнародну торгівлю

Джерело: [3].

Рисунок 1.7. демонструє вплив введення імпортного тарифу на ринку певного товару. Графік містить криві попиту (D_0) та пропозиції (S_0 і S_1) для товару на внутрішньому ринку, а також показує світову ціну товару (S_c) і рівень тарифу, що вводиться.

Основні елементи графіка:

1. Криві попиту і пропозиції:

- D_0 : Крива попиту на товар.
- S_0 : Крива внутрішньої пропозиції товару без тарифу.
- S_1 : Крива внутрішньої пропозиції товару з тарифом.

2. Ціни:

- P_b : Ціна товару на внутрішньому ринку до введення тарифу (\$100).
- P_c : Ціна товару після введення тарифу (\$90).

- P_c : Світова ціна товару (\$80).

3. Точки рівноваги:

- Q_0 : Обсяг споживання товару до введення тарифу.
- Q_1 : Обсяг споживання товару після введення тарифу.
- Q_s : Обсяг внутрішнього виробництва до введення тарифу.
- Q_s' : Обсяг внутрішнього виробництва після введення тарифу.
- Q_n : Обсяг імпорту до введення тарифу.
- Q_n' : Обсяг імпорту після введення тарифу.

4. Площі та сегменти:

- a, b, c, d, e, f, g, h, k: Області, що представляють різні економічні показники (наприклад, надлишок споживача, надлишок виробника, дохід уряду, втрати ефективності).

- До введення тарифу: Внутрішня ціна товару знаходиться на рівні світової ціни (\$80), обсяг імпорту – $Q_s - Q_n$.

- Після введення тарифу: Ціна товару на внутрішньому ринку зростає до \$90, обсяг імпорту знижується до $Q_s' - Q_n'$.

Введення імпортного тарифу призводить до збільшення ціни товару на внутрішньому ринку, зниження обсягу імпорту та збільшення внутрішнього виробництва. Це також призводить до змін в економічних показниках, таких як надлишок споживача, надлишок виробника та дохід уряду.

Механізм тарифної ескалації та її вплив на міжнародну торгівлю. Візуальне представлення того, як тарифи змінюються залежно від ступеня обробки товарів. Схема може показувати низькі тарифи на сировину і високі тарифи на готову продукцію, що стимулює внутрішню обробну промисловість.

З одного боку, тарифна ескалація може сприяти захисту національних виробників, створенню робочих місць та збільшенню бюджетних надходжень. З іншого боку, вона може призвести до зростання цін для споживачів, зниження конкурентоспроможності внутрішніх виробників та викликати торговельні війни. Тому країни повинні уважно аналізувати свої економічні

умови та міжнародні зобов'язання перед тим, як запроваджувати тарифну ескалацію.

Висновки до першого розділу

1. У підрозділі 1.1 було розглянуто поняття та сутність тарифної ескалації, її визначення, історичний розвиток та сучасні виклики. Тарифна ескалація виявляється важливим інструментом зовнішньоторговельної політики, який сприяє захисту внутрішнього виробництва від іноземної конкуренції, стимулюванню економічного розвитку та забезпеченню економічної безпеки.

Різні визначення тарифної ескалації, надані провідними економістами, доповнюють одне одного, формуючи повне уявлення про цей механізм. Вони підкреслюють прогресивний характер митних тарифів залежно від рівня обробки товарів, політичний контекст використання цього інструменту, а також його роль у стимулюванні доданої вартості та зниженні залежності від імпорту.

Історичний розвиток тарифної ескалації показує, що цей інструмент був і залишається важливим засобом захисту внутрішніх ринків та підтримки національних економік у різні періоди. Зокрема, в умовах глобалізації та економічної інтеграції, тарифна ескалація набуває нових вимірів та викликів, що потребують гнучкого та стратегічного підходу до її застосування.

Таким чином, тарифна ескалація залишається актуальним та багатогранним явищем у зовнішньоторговельній політиці, що вимагає подальшого вивчення та адаптації до сучасних умов світової економіки.

2. Тарифна ескалація є важливим інструментом економічної політики, який дозволяє країнам захищати свої внутрішні ринки та стимулювати розвиток національної промисловості. Використання різних типів митних тарифів та методів тарифної ескалації дає можливість урядам гнучко реагувати

на зміни в економічному середовищі та забезпечувати конкурентоспроможність своєї економіки. Однак надмірне застосування тарифної ескалації може мати негативні наслідки для економіки, тому важливо дотримуватися збалансованого підходу в торговельній політиці.

3. Тарифна ескалація є потужним інструментом регулювання міжнародної торгівлі, який може мати як позитивні, так і негативні наслідки для економік країн. Вона впливає на структуру міжнародної торгівлі, конкурентоспроможність країн, торговельні потоки та економічні показники. Використання тарифної ескалації повинно бути ретельно продумано і збалансовано, щоб максимізувати її позитивні ефекти і мінімізувати негативні наслідки.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТАРИФНОЇ ЕСКАЛАЦІЇ В ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз зовнішньоторговельної політики України

Після здобуття незалежності у 1991 році, Україна почала формувати власну зовнішньоторговельну політику, орієнтуючись на інтеграцію у світову економіку. Основні етапи цього процесу можна окреслити так:

1991-1996 роки: Перший етап становлення зовнішньоторговельної політики України характеризується створенням базових законодавчих актів, зокрема Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (1991). У цей період Україна зробила перші кроки до встановлення міжнародних торговельних зв'язків. Розпочалося формування правової бази для регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що включала не лише прийняття Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність", але й інші нормативно-правові акти, які визначали правила та принципи ведення зовнішньоекономічних операцій. Ці документи створили основу для інтеграції України у світову економіку, сприяли розвитку міжнародного співробітництва та залученню іноземних інвестицій. Важливим аспектом цього етапу було налагодження торговельних відносин з різними країнами, укладання двосторонніх і багатосторонніх угод про співробітництво та торгівлю. Україна активно шукала нові ринки збуту для своїх товарів, одночасно забезпечуючи доступ на внутрішній ринок для іноземних товарів. У цей час були встановлені перші контакти з міжнародними економічними організаціями, такими як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та інші. Це сприяло не лише розвитку експорту та імпорту, але й укріпленню економічної незалежності країни, створенню сприятливих умов для економічного зростання та стабільності. Таким чином, перший етап становлення зовнішньоторговельної політики України став фундаментом для подальшого розвитку її економічних відносин на міжнародній арені, сприяв

формуванню сучасної зовнішньоекономічної стратегії та заклав основу для інтеграції України у світову економіку. 1997-2007 роки, цей період відзначається активізацією торговельних відносин та вступом до міжнародних організацій. Важливим досягненням стало приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 році, що відкрило нові можливості для інтеграції в глобальну економіку.

Період 2008-2014 років став значним етапом у становленні зовнішньоторговельної політики України. На тлі глобальної фінансової кризи та політичної нестабільності в країні відбувалися масштабні реформи, спрямовані на адаптацію економіки до нових умов. Україна зіткнулася з необхідністю перегляду існуючих торговельних угод та пошуку нових ринків збуту для своєї продукції. Важливою подією цього періоду стало підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом у 2014 році, що відкрило нові можливості для розвитку українського експорту. Крім того, були вжиті заходи для зниження тарифних бар'єрів та спрощення митних процедур, що сприяло підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку. У цей період також відбувалося зміцнення торговельних відносин з країнами СНД та іншими стратегічними партнерами. Реформування митної служби, спрямоване на боротьбу з корупцією та зниження адміністративного тиску на бізнес, стало важливим кроком до створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоторговельної діяльності. Незважаючи на складні економічні умови, Україна змогла зробити значні кроки до інтеграції у світову економіку, що заклало основу для майбутнього економічного зростання та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [36].

З 2014 року і дотепер, важливим кроком стало підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році, зокрема Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (DCFTA). Це сприяло поглибленню економічної співпраці з Європейським Союзом і стимулювало реформи в торговельній сфері.

Зовнішньоторговельна політика України має кілька ключових цілей:

Економічний розвиток, сприяння зростанню національної економіки через збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій та стимулювання внутрішнього виробництва.

Інтеграція у світову економіку, активна участь у глобальних економічних процесах та міжнародних організаціях, що сприяє розвитку торгівлі та інвестицій.

Лібералізація торгівлі - зниження тарифів та нетарифних бар'єрів, що сприяє вільному руху товарів і послуг.

Протекціонізм - захист вітчизняного виробника через тимчасові заходи, такі як підвищення тарифів на імпорт певних товарів, з метою підтримки національної економіки.

Прозорість та передбачуваність - створення стабільного та передбачуваного правового середовища для ведення торгівлі, що забезпечує довіру іноземних інвесторів та торговельних партнерів.

Інституційна структура. Основними державними органами, що регулюють зовнішньоторговельну політику України, є:

Міністерство економіки України - основний орган виконавчої влади, що відповідає за розробку та реалізацію зовнішньоторговельної політики.

Державна митна служба України відповідає за контроль дотримання митних правил та тарифів, здійснює митне оформлення товарів.

Національний банк України регулює валютні операції та забезпечує фінансову стабільність у зовнішньоекономічних відносинах.

Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями, такими як: СОТ, членство України з 2008 року сприяє інтеграції у світову торгівлю та доступу до нових ринків.

ЄС, Угода про асоціацію та DCFTA відкривають нові можливості для торговельної та економічної співпраці.

Інші регіональні організації - співпраця в рамках СНД, ОЧЕС та інших регіональних ініціатив.

Правове регулювання. Зовнішньоторговельна діяльність України регулюється низкою законодавчих актів, серед яких:

Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" - основний закон, що регулює принципи та механізми здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Митний кодекс України визначає правила митного оформлення та контролю товарів, що перетинають митний кордон України.

Угода про асоціацію з ЄС - включає положення про створення зони вільної торгівлі, що передбачає зниження або скасування митних тарифів на більшість товарів, а також гармонізацію законодавства України зі стандартами ЄС.

Показник середньозваженого імпортного тарифу в Україні. До вступу до СОТ у 2008 році, середньозважений імпортний тариф в Україні був значно вищим. За оцінками, середньозважений тариф на імпорту становив близько 10-12%. Це було пов'язано з високими тарифами на промислові та сільськогосподарські товари, які вводилися для захисту вітчизняного виробника та підтримки національної економіки.

Україна стала членом Світової організації торгівлі 16 травня 2008 року, завершивши довготривалий процес переговорів, що тривав більше 14 років. Це членство вимагало від України суттєвого зниження тарифів на імпортовані товари, що мало значний вплив на економіку країни та торговельні відносини. Нижче подано детальний аналіз змін тарифної політики України в процесі вступу до СОТ, а також їх наслідків для національної економіки.

Процес вступу України до СОТ передбачав гармонізацію тарифних ставок з міжнародними стандартами, що було одним із ключових аспектів переговорів. СОТ вимагає від нових членів зниження тарифів для забезпечення вільної та справедливої торгівлі, створення більш відкритої і конкурентної економіки [37]. Для України це означало суттєве коригування митних ставок, які до того були одними з найвищих у регіоні.

Зниження тарифів на сільськогосподарську продукцію. Однією з ключових сфер, де Україна знизила тарифи, була сільськогосподарська продукція. До вступу до СОТ середній рівень тарифів на сільськогосподарські товари в Україні становив близько 22% [38]. У рамках домовленостей з СОТ цей рівень було знижено до 10%. Наприклад, тариф на імпорт цукру було зменшено з 50% до 20% [39]. Це зниження стимулювало конкуренцію на внутрішньому ринку і призвело до покращення якості товарів та зниження цін для споживачів.

Зниження тарифів на промислову продукцію. Щодо промислової продукції, Україна також здійснила значні зміни. До вступу до СОТ середній тариф на промислові товари становив 7,5% [40]. Після вступу цей рівень знизився до 4,6%. Наприклад, тарифи на автомобілі було знижено з 25% до 10%, що призвело до зростання імпорту автомобілів і збільшення конкуренції на внутрішньому ринку [41].

Економічні наслідки зниження тарифів. Зниження тарифів мало як позитивні, так і негативні наслідки для економіки України. Серед позитивних ефектів можна відзначити зростання конкуренції на внутрішньому ринку, зниження цін на споживчі товари та покращення їх якості. Крім того, зниження тарифів сприяло розвитку зовнішньої торгівлі та залученню іноземних інвестицій [42].

Однак, зниження тарифів також мало і негативні наслідки. Відкриття ринку призвело до збільшення конкуренції з іноземними виробниками, що в деяких секторах негативно вплинуло на місцевих виробників. Наприклад, зниження тарифів на сільськогосподарську продукцію призвело до скорочення виробництва в деяких галузях аграрного сектора, які не могли конкурувати з дешевшими імпортними товарами [43].

Після вступу до СОТ, Україна зобов'язалася знизити тарифи відповідно до умов угоди. Середньозважений імпортний тариф знизився до приблизно 5-7%, що значно покращило доступ іноземних товарів на український ринок та сприяло підвищенню конкуренції. Зниження тарифів також допомогло

знизити вартість імпортованих товарів для споживачів і стимулювало реформування внутрішнього ринку.

2.2. Застосування тарифної ескалації в Україні

Тарифна ескалація є важливим інструментом торговельної політики, що дозволяє країнам захищати та стимулювати розвиток власної промисловості. В Україні цей механізм активно використовується з метою підтримки національного виробництва та забезпечення економічної стабільності. У цій статті розглянемо застосування тарифної ескалації в Україні, її вплив на різні сектори економіки, а також виклики та перспективи.

Тарифна ескалація передбачає диференціацію тарифів на імпортовані товари в залежності від ступеня їх обробки. Зазвичай тарифи на сировину є нижчими, ніж на проміжні та готові продукти. Це сприяє розвитку внутрішньої обробної промисловості, зменшуючи залежність від імпортованих готових товарів і стимулюючи місцеві виробничі процеси.

За даними Світової організації торгівлі (СОТ), тарифна ескалація є розповсюдженою практикою серед країн, що розвиваються, оскільки вона сприяє збільшенню доданої вартості продукції, виробленої всередині країни. Україна не є винятком у цьому процесі [44].

В агропромисловому секторі України тарифна ескалація застосовується для захисту національних виробників сільськогосподарської продукції та стимулювання її обробки всередині країни. Наприклад, тарифи на імпортоване зерно складають 5%, тоді як тарифи на імпортоване борошно – 20%. Це стимулює виробництво борошна та хліба в Україні, підтримуючи місцевих фермерів та підприємства з переробки.

Україна є одним із найбільших експортерів зерна у світі. У 2020 році країна експортувала понад 50 мільйонів тонн зерна, що становило близько 10% світового ринку. При цьому тарифи на імпортоване зерно залишаються низькими

для стимулювання внутрішнього виробництва. Водночас тарифи на імпорт готових хлібобулочних виробів значно вищі, що забезпечує конкурентні переваги для українських виробників [45].

У промисловому секторі тарифна ескалація сприяє розвитку металургійної та машинобудівної галузей. Низькі тарифи на імпорт металеві руди (2-3%) та вищі тарифи на готові металеві вироби (15-20%) дозволяють підтримувати українську металургію. Подібним чином, пільгові тарифи на компоненти для виробництва машин та обладнання (5-7%), поєднані з високими тарифами на готову техніку (25-30%), стимулюють розвиток вітчизняного машинобудування.

Українська металургія є ключовою галуззю економіки, яка забезпечує значну частину валютних надходжень країни. У 2020 році експорт металургійної продукції становив понад 13 мільярдів доларів США, що становило близько 20% загального експорту України. Використання тарифної ескалації дозволяє захищати внутрішніх виробників від конкуренції з боку імпорту, сприяючи розвитку національної промисловості [46].

Машинобудівна галузь України також виграє від застосування тарифної ескалації. Пільгові тарифи на імпорт компонентів для виробництва машин дозволяють знизити витрати на виробництво, тоді як високі тарифи на імпорт готових машин забезпечують конкурентні переваги для українських виробників. Це сприяє розвитку галузі та створенню нових робочих місць.

У легкій промисловості України тарифна ескалація використовується для підтримки місцевих виробників текстильної продукції. Низькі тарифи на імпорт сировини, такої як бавовна (5%) та вовна (3%), і високі тарифи на готовий одяг та текстиль (20-25%) сприяють розвитку внутрішнього виробництва тканин та готових виробів.

Текстильна промисловість України, хоча і є менш розвиненою порівняно з іншими галузями, має значний потенціал для зростання. У 2020 році обсяг виробництва текстильної продукції в Україні становив близько 1 мільярда доларів США. Тарифна ескалація дозволяє зменшити залежність від імпорту

готової текстильної продукції та стимулює розвиток національного виробництва.

Тарифна ескалація має значний позитивний вплив на економіку України. Вона сприяє розвитку внутрішнього виробництва, створенню нових робочих місць та підвищенню доданої вартості товарів. Це, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність українських товарів на міжнародних ринках і зменшує залежність від імпорту.

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, у 2020 році обсяг експорту промислової продукції становив понад 40 мільярдів доларів США, що на 5% більше порівняно з попереднім роком. Це свідчить про ефективність застосування тарифної ескалації у підтримці національної промисловості [47].

Попри позитивний вплив, застосування тарифної ескалації стикається з низкою викликів. Одним із них є ризик виникнення торгових конфліктів з іншими країнами, що може призвести до введення відповідних заходів. Крім того, для забезпечення ефективності тарифної ескалації необхідно модернізувати українську промисловість та забезпечити її технологічне оновлення. Інтеграція в світову економіку та гармонізація тарифної політики з вимогами Світової організації торгівлі (СОТ) також залишаються важливими завданнями.

Використання високих тарифів на імпорт готових товарів може викликати невдоволення з боку торговельних партнерів України. Це може призвести до введення відповідних заходів у вигляді підвищення тарифів на українські товари або введення інших торгових бар'єрів. Для уникнення таких конфліктів важливо забезпечити збалансовану тарифну політику та активно співпрацювати з міжнародними торговими організаціями.

Для забезпечення конкурентоспроможності національної промисловості необхідно здійснити модернізацію виробничих потужностей та впровадження новітніх технологій. Це дозволить знизити витрати на виробництво, підвищити якість продукції та забезпечити відповідність міжнародним

стандартам. Державна підтримка у вигляді інвестиційних програм та податкових пільг може сприяти модернізації української промисловості.

Гармонізація тарифної політики з вимогами Світової організації торгівлі (СОТ) та угодами про зону вільної торгівлі є важливим завданням для України. Це дозволить забезпечити доступ до міжнародних ринків та знизити торговельні бар'єри. Водночас важливо зберегти можливість використання тарифної ескалації для підтримки національних виробників.

Тарифна ескалація є ефективним інструментом для захисту національних виробників та стимулювання розвитку внутрішнього виробництва в Україні. Вона сприяє підвищенню доданої вартості товарів, створенню робочих місць та зменшенню залежності від імпорту. Однак її застосування потребує ретельного планування та врахування можливих негативних наслідків, таких як торгові конфлікти та необхідність модернізації промисловості

У майбутньому важливо продовжувати використовувати тарифну ескалацію як частину комплексної економічної стратегії, спрямованої на розвиток національної промисловості та забезпечення економічної стабільності країни.

Тарифна ескалація передбачає підвищення митних ставок на більш перероблені продукти порівняно з сировинними товарами. Це стимулює місцеве виробництво та обробку сировини всередині країни. Нижче наведено типові приклади тарифної ескалації в Україні та ЄС.

Приклад тарифної ескалації в Україні та країнах ЄС, представлені на рисунках 2.1-2.6 в розрізі різних галузей.

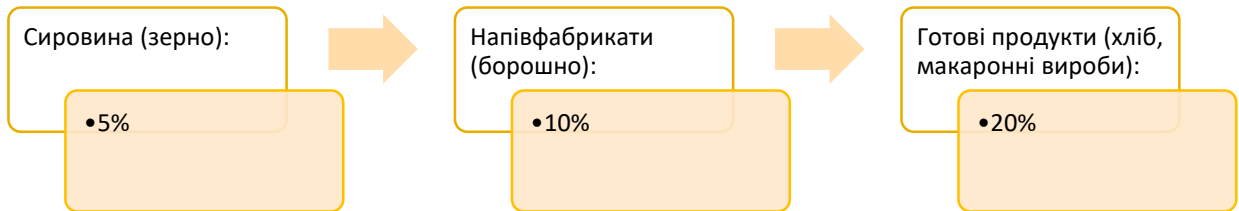


Рис. 2.1. Приклад тарифної ескалації в Україні в сільськогосподарській продукції.

Джерело: створено автором на основі [26], [36].

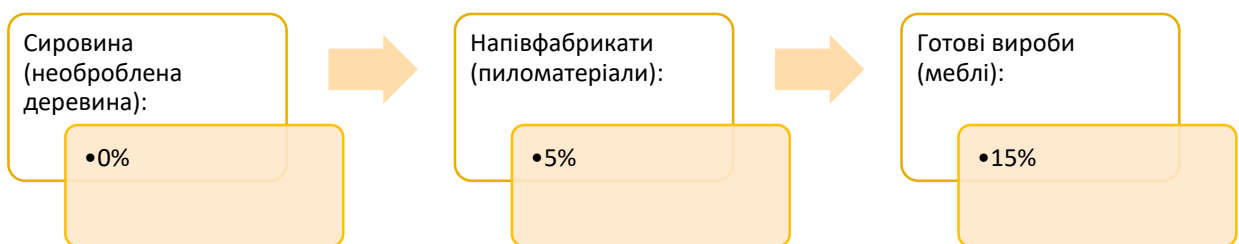


Рис. 2.2. Приклад тарифної ескалації в Україні, лісоматеріали.

Джерело: створено автором на основі [26], [36].

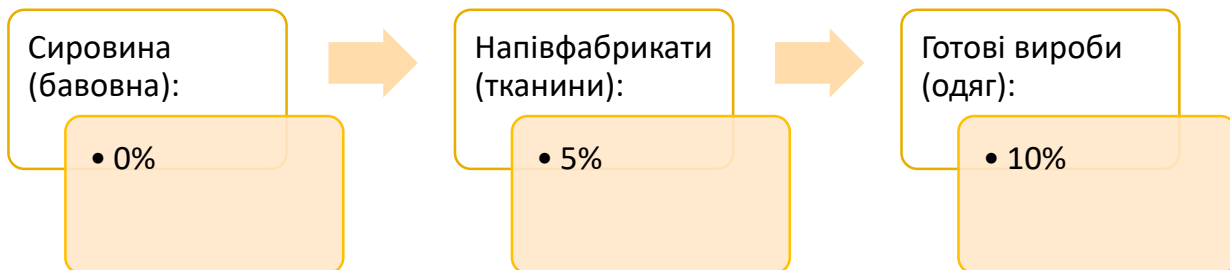


Рис. 2.3. Приклад тарифної ескалації в Україні в текстильній галузі.

Джерело: створено автором на основі [26], [36].

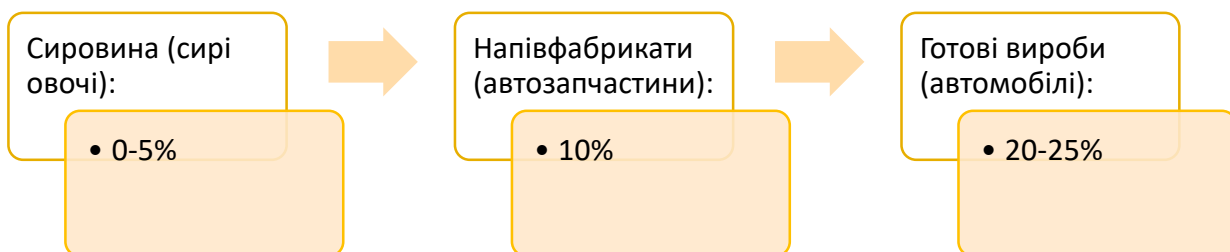


Рис. 2.4. Приклад тарифної ескалації в ЄС, сільськогосподарська продукція.

Джерело: створено автором на основі [26], [36].

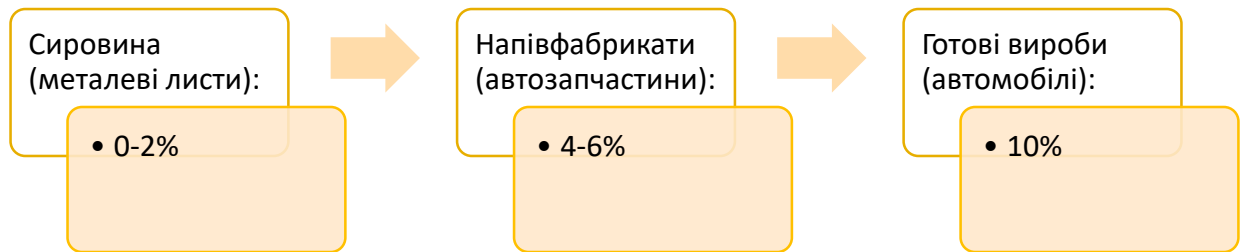


Рис. 2.5. Приклад тарифної ескалації в ЄС, автомобільна промисловість.
Джерело: створено автором на основі [26], [36].

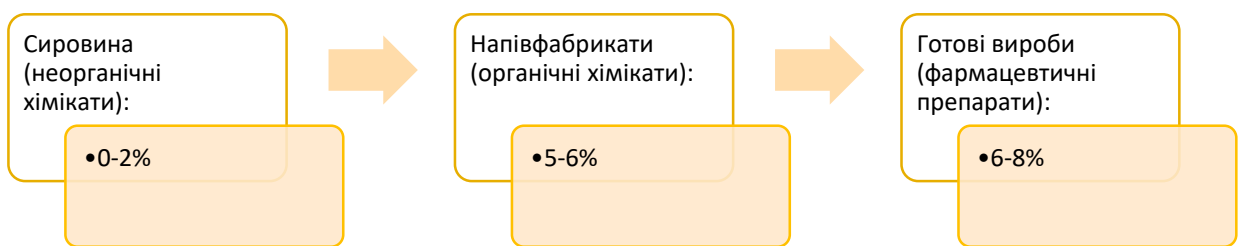


Рис. 2.6. Приклад тарифної ескалації в ЄС, хімічна продукція.
Джерело: створено автором на основі [26], [36].

Ці приклади демонструють, як тарифи підвищуються в міру збільшення ступеня обробки продукції, що стимулює внутрішню обробку сировини та створення доданої вартості.

2.3. Вплив тарифної ескалації на економіку України

Тарифна ескалація, або послідовне підвищення тарифів залежно від ступеня обробки товару, є значущим фактором, що впливає на міжнародну торгівлю та економічні відносини між країнами. В умовах глобалізації та інтеграції економік вплив тарифної ескалації набуває особливої актуальності. Україна, як країна з високим потенціалом у сільському господарстві, металургії та ІТ-секторі, активно залучена до світових економічних процесів. У цьому контексті важливо розглянути, як тарифна ескалація впливає на економіку України, зокрема на її експортно-імпортні відносини та участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості.

Тарифна ескалація полягає у застосуванні різних рівнів митних тарифів до товарів залежно від ступеня їх обробки. Це означає, що сировинні товари обкладаються нижчими тарифами, тоді як продукція з більш високим ступенем обробки - вищими. Така практика сприяє захисту внутрішніх виробників готової продукції, але водночас може обмежувати можливості для розвитку експортно-орієнтованих галузей у країнах, що розвиваються, таких як Україна.

Вплив тарифної ескалації на експортно-імпортні відносини України. Експортний сектор. Україна є значним експортером сільськогосподарської продукції, металів та хімічної продукції. Низькі тарифи на сировинні товари сприяють зростанню експорту цих продуктів. Наприклад, зерно, яке є одним з основних експортних товарів України, обкладається низькими тарифами на міжнародних ринках, що дозволяє зберігати конкурентоспроможність українських аграріїв. За даними Міністерства аграрної політики та

продовольства України, у 2022 році експорт зернових становив понад 50 мільйонів тонн, що забезпечило значний приплив валюти в країну [48].

Проте, високі тарифи на продукцію з більш високим ступенем обробки обмежують можливості для експорту готової продукції. Наприклад, у металургійній галузі, де Україна також займає провідні позиції, експорт напівфабрикатів та готової продукції може стикатися з високими тарифами в країнах-імпортерах. Це змушує українських виробників обмежуватися експортом сировини або напівфабрикатів, що знижує додану вартість, створювану всередині країни.

Імпортний сектор. З іншого боку, тарифна ескалація також впливає на імпортні відносини України. Високі тарифи на готову продукцію стимулюють розвиток власних виробничих потужностей, але водночас можуть призводити до підвищення цін на внутрішньому ринку. Наприклад, високі тарифи на імпорт автомобілів сприяють розвитку власного автомобілебудування, але водночас обмежують доступ споживачів до більш якісних або дешевих імпортних автомобілів.

Участь України у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості.
Глобальні ланцюги доданої вартості

Україна активно інтегрується у глобальні ланцюги доданої вартості, особливо у таких галузях, як ІТ, агропромисловий комплекс та металургія. В умовах тарифної ескалації участь у глобальних ланцюгах додає особливої важливості для підвищення конкурентоспроможності українських товарів.

Наприклад, в ІТ-секторі Україна є значним постачальником програмного забезпечення та ІТ-послуг. Низькі тарифи на ІТ-продукцію сприяють експорту українських розробок на світові ринки. За даними Асоціації ІТ України, у 2022 році експорт ІТ-послуг перевищив 5 мільярдів доларів, що свідчить про високу конкурентоспроможність цього сектору на глобальному рівні.

Проте, в агропромисловому комплексі та металургії ситуація є складнішою. Високі тарифи на продукцію з більш високим ступенем обробки

змушують українських виробників обмежуватися експортом сировини або напівфабрикатів. Це обмежує можливості для створення доданої вартості всередині країни та знижує конкурентоспроможність української продукції на міжнародних ринках.

Регіональні ланцюги доданої вартості. Україна також є важливим учасником регіональних ланцюгів доданої вартості, особливо в рамках СНД, звісно крім країни-агресора та Європейського Союзу. Участь у цих ланцюгах дозволяє українським виробникам використовувати переваги спрощеного доступу до ринків та уникати високих тарифів на продукцію з більш високим ступенем обробки.

Наприклад, угода про асоціацію з ЄС, що набула чинності у 2016 році, передбачає зниження тарифів на більшість українських товарів, що експортуються до країн ЄС. Це сприяє розвитку експортного потенціалу України та підвищує її конкурентоспроможність на європейських ринках. За даними Державної служби статистики України, у 2022 році експорт до країн ЄС становив близько 40% від загального обсягу експорту країни [49].

Тарифна ескалація в Україні має комплексний вплив на економіку, забезпечуючи захист внутрішніх виробників та стимулювання місцевої переробки, але водночас створюючи інфляційний тиск і ризики неефективності.

В Україні тарифи на імпорт регулюються Законом України про зовнішньоекономічну діяльність, що встановлює різні ставки мит для сировини, напівфабрикатів та готової продукції. Україна використовує три ставки імпортних мит: повна, пільгова та преференційна [50].

В рамках Угоди про асоціацію та DCFTA з ЄС, Україна також знижує тарифи на промислові товари. З моменту набрання чинності угодою, близько 49.2% промислових товарів могли безмитно ввозитися до України. Ця частка зросла до 96% у 2023 році.

Проте, участь у регіональних ланцюгах доданої вартості також має свої виклики. Наприклад, конкуренція з боку інших країн СНД та Східної Європи,

що також прагнуть зайняти свої ніші на європейських ринках, може обмежувати можливості для українських виробників. Крім того, внутрішні проблеми, такі як недостатня модернізація виробничих потужностей та відсутність належної інфраструктури, можуть обмежувати ефективність участі України у регіональних ланцюгах доданої вартості.

Тарифна ескалація має значний вплив на економіку України, зокрема на її експортно-імпорتنі відносини та участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості. Низькі тарифи на сировинні товари сприяють зростанню експорту, але високі тарифи на продукцію з більш високим ступенем обробки обмежують можливості для створення доданої вартості всередині країни (детально див. Додаток А). Участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості дозволяє Україні підвищувати свою конкурентоспроможність, але водночас потребує подальших зусиль з модернізації виробничих потужностей та розвитку інфраструктури [51].

Для подальшого розвитку експортного потенціалу та підвищення доданої вартості української продукції важливо розробити стратегії, спрямовані на зниження тарифів на готову продукцію та стимулювання внутрішнього виробництва з високим ступенем обробки. Це дозволить Україні ефективніше використовувати свої ресурси та підвищити свою роль у глобальній економіці.

Висновки до другого розділу

1. Вступ України до СОТ і пов'язане з цим зниження тарифів стали важливими етапами в економічному розвитку країни. Незважаючи на виклики та труднощі, цей процес сприяв інтеграції України до світової економіки, підвищенню конкурентоспроможності національної продукції та покращенню умов для ведення бізнесу. Подальший розвиток української економіки багато

в чому залежатиме від здатності адаптуватися до нових умов та ефективно використовувати можливості, що відкрилися завдяки членству в СОТ.

2. Тарифна ескалація є ефективним інструментом для захисту національних виробників та стимулювання розвитку внутрішнього виробництва в Україні. Вона сприяє підвищенню доданої вартості товарів, створенню робочих місць та зменшенню залежності від імпорту. Однак її застосування потребує ретельного планування та врахування можливих негативних наслідків, таких як торгові конфлікти та необхідність модернізації промисловості

3. Тарифна ескалація має значний вплив на економіку України, зокрема на її експортно-імпортні відносини та участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості. Низькі тарифи на сировинні товари сприяють зростанню експорту, але високі тарифи на продукцію з більш високим ступенем обробки обмежують можливості для створення доданої вартості всередині країни. Участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості дозволяє Україні підвищувати свою конкурентоспроможність, але водночас потребує подальших зусиль з модернізації виробничих потужностей та розвитку інфраструктури.

ВИСНОВКИ

Тарифна ескалація є ключовим інструментом зовнішньоторговельної політики, який історично використовувався для захисту внутрішнього виробництва, стимулювання економічного розвитку та забезпечення економічної безпеки. Її прогресивний характер, залежний від рівня обробки товарів, підкреслює важливість цього механізму в умовах глобалізації та економічної інтеграції. У сучасному світі тарифна ескалація вимагає гнучкого і стратегічного підходу для адаптації до нових викликів світової економіки.

Застосування різних типів митних тарифів дозволяє урядам ефективно реагувати на зміни в економічному середовищі, захищаючи внутрішні ринки та стимулюючи національну промисловість. Проте, надмірне використання цього інструменту може мати негативні наслідки, зокрема торгові конфлікти і сповільнення модернізації промисловості. Таким чином, збалансований підхід є критично важливим для досягнення позитивних економічних результатів.

Тарифна ескалація має значний вплив на структуру міжнародної торгівлі, конкурентоспроможність країн, торговельні потоки та економічні показники. Використання цього інструменту потребує ретельного планування для максимізації позитивних ефектів і мінімізації негативних наслідків. Це підкреслює необхідність стратегічного підходу до застосування тарифної ескалації в умовах глобальної економіки.

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) та пов'язане з цим зниження тарифів стали важливими етапами в економічному розвитку країни. Цей процес сприяв інтеграції України до світової економіки, підвищенню конкурентоспроможності національної продукції та покращенню умов для ведення бізнесу. Подальший розвиток української економіки залежатиме від здатності адаптуватися до нових умов та ефективно використовувати можливості, що відкрилися завдяки членству в СОТ.

Тарифна ескалація є ефективним інструментом для захисту національних виробників та стимулювання розвитку внутрішнього

виробництва в Україні. Вона сприяє підвищенню доданої вартості товарів, створенню робочих місць та зменшенню залежності від імпорту. Однак її застосування потребує ретельного планування та врахування можливих негативних наслідків, таких як торгові конфлікти та необхідність модернізації промисловості.

Тарифна ескалація значно впливає на експортно-імпортні відносини України та її участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості. Низькі тарифи на сировинні товари сприяють зростанню експорту, але високі тарифи на продукцію з більш високим ступенем обробки обмежують можливості для створення доданої вартості всередині країни. Участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості дозволяє Україні підвищувати свою конкурентоспроможність, але потребує подальших зусиль з модернізації виробничих потужностей та розвитку інфраструктури.

Тарифна ескалація відіграє важливу роль у формуванні зовнішньоторговельної політики України, впливаючи на її економічний розвиток, конкурентоспроможність та інтеграцію у світову економіку. Застосування цього інструменту має як позитивні, так і негативні наслідки, що вимагає збалансованого підходу та стратегічного планування. Зниження тарифів і участь у глобальних і регіональних ланцюгах доданої вартості створюють можливості для розвитку української економіки, але також потребують адаптації до нових викликів та умов світового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова, І. (2011). Економічна політика України: виклики та перспективи. Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій.
2. Шаров, О. (2014). Міжнародна торгівля та зовнішньоекономічна політика України. Харків: Видавництво Харківського національного університету.
3. Якубовський, С. (2018). Митно-тарифне регулювання та економічна безпека України. Одеса: Одеський національний економічний університет.
4. Бураковський, І. (2013). Тарифна політика України: оцінка та перспективи. Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій.
5. Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499. <https://doi.org/10.1086/261763>
6. Irwin, D. A. (1998). *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
7. Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA: MIT Press.
8. Panagariya, A. (2004). India's Trade Reform: Progress, Impact, and Future Strategy. *Oxford Review of Economic Policy*, 20(1), 24-45. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grh003>
9. Balassa, B. (1971). *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
10. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2009). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson Education.
11. Baldwin, R. E. (1982). The Political Economy of Protectionism. In J. Bhagwati (Ed.), *Import Competition and Response* (pp. 263-291). University of Chicago Press.

-
12. Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2014). *International Economics: Theory and Policy* (10th Edition). Pearson Education.
 13. Baldwin, R. E. (1982). Who gains from tariff escalation? *Journal of Political Economy*, 90(1), 43-63. Retrieved from <https://www.jstor.org/stable/23000788>.
 14. Corden, W. M. (1971). *The Theory of Protection*. Clarendon Press.
 15. Bacchetta, M., & Bora, B. (2003). *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*. WTO.
 16. Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2018). *International Economics: Theory and Policy* (11th Global Edition). Pearson Education.
 17. Bhagwati, J. (2002). *Free Trade Today*. Princeton University Press.
 18. Eckes, A. E. (1995). *Opening America's Market: U.S. Foreign Trade Policy Since 1776*. University of North Carolina Press.
 19. Eichengreen, B. (1989). The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff. *Research in Economic History*, 12, 1-43.
 20. Panagariya, A. (2008). *India: The Emerging Giant*. Oxford University Press.
 21. Bown, C. P. (2020). The 2018-2019 Trade Conflict with China. *Journal of Economic Perspectives*, 34(1), 1-26.
 22. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
 23. Lovelock, C., & Patterson, P. (2015). *Services Marketing: An Asia-Pacific and Australian Perspective*. Pearson Australia.
 24. Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.
 25. Feenstra, R. C. (2004). *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton University Press.
 26. WTO (2020). *World Tariff Profiles*. World Trade Organization. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles20_e.pdf

-
27. Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton University Press.
 28. Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford University Press.
 29. Irwin, D. A. (2011). *Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression*. Princeton University Press.
 30. World Trade Organization (WTO). (2020). *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*. Retrieved from https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/rese_03apr20_e.htm.
 31. Amsden, A. H. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.
 32. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2017). *International Economics: Theory and Policy* (10th ed.). Pearson Education.
 33. US Department of Commerce. (2020). *Trade Statistics*. Retrieved from <https://www.commerce.gov/tradestatistics>.
 34. J.K. Geography. (2020). *Trade and development*. Retrieved May 18, 2024, from <https://www.jkgeography.com/trade-and-development.html>
 35. Our World in Data. (2020). *Trade and development*. Retrieved May 30, 2024, from <https://www.jkgeography.com/trade-and-development.html>.
 36. Пашко, П. В. (2018). *Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні*. Київ: Науковий блог
 37. World Trade Organization. "Ukraine joins the WTO". WTO Official Website, 2008.
 38. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. "Тарифна політика України в контексті СОТ", 2007.
 39. Митна служба України. "Зміни тарифів на сільськогосподарську продукцію", 2008.
 40. International Trade Centre. "Ukraine's Tariff Profile". ITC Database, 2009.

-
41. World Bank. "Impact of WTO Accession on Ukraine's Automotive Industry", 2009.
42. Міжнародний валютний фонд. "Україна: Звіт про вступ до СОТ", 2008.
43. Ukrainian Agribusiness Club. "Agricultural Sector Performance Post-WTO Accession", 2011.
44. Tariff Escalation: Trade Policy Issues and Implications. WTO. Available at: [WTO Tariff Escalation]https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf
45. Державна служба статистики України. "Зовнішня торгівля України у 2020 році". Available at: [State Statistics Service of Ukraine]http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/07/zb_tz2020_pdf.zip
46. Інститут економіки та прогнозування НАН України. "Економічні наслідки тарифної політики в Україні". Available at: [IEP NAN]<http://www.ief.org.ua/docs/sr/300.pdf>
47. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. "Звіт про застосування тарифів". Available at: [Ministry Report]<https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ae7e4e8f-36d2-4e6f-bb67-3b1b2f6c1d1e&title=ZvitProZastosuvanniaTarifiv>
48. Міністерство аграрної політики та продовольства України. (2022). Звіт про експорт зернових.
49. Державна служба статистики України. (2022). Експортно-імпортні відносини України.
50. International Trade Administration. (2024). Ukraine - Import tariffs. U.S. Department of Commerce. Retrieved May 18, 2024, from <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/ukraine-import-tariffs>
51. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. (2016).

ДОДАТОК А

Тарифи на імпорт в Україні: загальні дані та діапазони мит

Ukraine

Part A.1 Tariffs and imports: Summary and duty ranges

Summary		Total	Ag	Non-Ag	WTO member since	2008
Simple average final bound		5.8	11.0	4.9	Binding coverage:	Total 100
MFN applied						Non-Ag 100
Simple average	2022	4.4	9.1	3.7	Ag: Tariff quotas (in %)	0.3
Trade weighted average	2022	3.4	6.9	3.0	Ag: Special safeguards (in %)	0
Imports in billion US\$	2021	72.6	6.8	65.7		

Frequency distribution		Duty-free	0 <= 5	5 <= 10	10 <= 15	15 <= 25	25 <= 50	50 <= 100	> 100	NAV in %
		Tariff lines and import values (in %)								
Agricultural products										
Final bound		12.3	19.9	26.7	16.2	23.8	1.1	0	0	1.1
MFN applied	2022	21.4	22.5	24.9	13.1	17.0	1.1	0	0	1.1
Imports	2021	35.4	17.8	30.3	11.1	3.7	1.7	0	0	9.4
Non-agricultural products										
Final bound		34.5	17.7	41.8	5.4	0.6	0	0	0	0.0
MFN applied	2022	44.3	28.3	22.0	5.2	0.3	0	0	0	0
Imports	2021	58.2	15.6	24.5	1.6	0.1	0	0	0	0

Part A.2 Tariffs and imports by product groups

Product groups	Final bound duties				MFN applied duties			Imports	
	AVG	Duty-free in %	Max	Binding in %	AVG	Duty-free in %	Max	Share in %	Duty-free in %
Animal products	13.0	0	20	100	10.6	10.1	20	0.5	22.5
Dairy products	10.0	0	10	100	10.0	0	10	0.5	0
Fruit, vegetables, plants	12.6	10.8	20	100	9.7	20.6	20	1.9	46.4
Coffee, tea	5.8	35.4	20	100	5.7	35.4	20	1.1	40.8
Cereals & preparations	12.5	3.4	20	100	12.4	3.8	20	1.3	22.6
Oilseeds, fats & oils	10.5	11.5	30	100	8.3	18.4	30	1.1	84.0
Sugars and confectionery	19.4	0.5	50	100	19.4	0	50	0.2	0
Beverages & tobacco	7.3	23.7	32	100	7.3	24.1	32	1.9	24.7
Cotton	1.4	40.0	5	100	1.4	40.0	5	0.0	36.4
Other agricultural products	7.9	24.9	20	100	5.4	47.2	20	0.7	17.5
Fish & fish products	3.6	56.7	20	100	2.5	62.7	20	1.4	79.3
Minerals & metals	4.5	41.9	20	100	3.2	47.9	20	21.4	67.8
Petroleum	1.9	65.6	10	100	0.8	86.9	10	8.9	98.0
Chemicals	5.0	17.1	10	100	3.1	41.0	7	15.6	55.9
Wood, paper, etc.	0.4	96.0	12	100	0.3	96.0	12	2.9	98.8
Textiles	4.1	33.2	13	100	3.8	36.2	13	3.0	17.0
Clothing	11.3	1.1	12	100	11.3	1.1	12	1.2	0.2
Leather, footwear, etc.	7.0	15.3	25	100	5.5	25.6	25	2.7	9.7
Non-electrical machinery	4.1	38.1	12	100	2.1	51.2	10	11.0	69.2
Electrical machinery	5.3	32.9	25	100	3.7	41.3	25	8.6	51.4
Transport equipment	7.6	15.0	20	100	5.8	33.1	20	10.4	16.7
Manufactures, n.e.s.	6.5	29.8	25	100	5.5	32.9	25	3.5	65.6

Part B Exports to major trading partners and duties faced

Major markets	Bilateral imports		Diversification		MFN AVG of		Pref. margin Weighted	Duty-free imports	
	in million US\$	95% trade in no. of HS 2-digit	HS 6-digit	traded TL		TL in %		Value in %	
				Simple	Weighted				
Agricultural products									
1. European Union	2021	8,161	18	62	16.2	5.5	3.4	76.2	92.7
2. China	2021	5,231	3	5	12.9	32.5	0.0	2.5	0.3
3. India	2021	2,119	1	1	30.4	15.2	0.0	6.7	0.1
4. Türkiye	2021	1,439	6	13	25.4	25.8	0.0	15.4	29.0
5. Indonesia	2021	962	1	1	10.7	0.6	0.0	11.4	87.7
Non-agricultural products									
1. European Union	2021	17,940	50	382	4.5	1.3	1.3	97.4	98.3
2. China	2021	4,528	6	11	5.7	0.4	0.0	12.2	85.1
3. Russian Federation	2021	4,028	46	422	6.2	3.8	3.8	100.0	100.0
4. Türkiye	2021	2,972	15	47	4.8	8.1	0.5	69.5	40.9
5. United States of America	2021	1,599	39	126	5.3	0.9	0.3	65.0	91.1