

<https://doi.org/10.26565/2786-4995-2026-1-16>

УДК 339.5:339.543

Глущенко Ольга

д.е.н., професор

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

e-mail: olhahlushchenko@karazin.ua

ORCID ID: [0000-0001-5856-3373](https://orcid.org/0000-0001-5856-3373)

Іващенко Марина

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
майдан Свободи 4, Харків, 61022

e-mail: maryna.ivashchenko@karazin.ua

ORCID ID: [0000-0001-6078-1783](https://orcid.org/0000-0001-6078-1783)

Добровільне обмеження експорту: теоретичні основи та практичний досвід застосування в міжнародній торгівлі

Анотація. У статті розглядається явище добровільного обмеження експорту, як одного з інструментів міжнародної торговельної політики. Об'єктом дослідження є угоди про добровільне обмеження експорту між країнами-експортерами та імпортерами, що застосовувалися у різних секторах економіки, зокрема у металургії та текстильній промисловості. Ключовими характеристиками об'єкта є механізм встановлення квот, економічні стимули для експортерів та вплив на ринок країн-імпортерів.

Постановка проблеми. Основною проблемою, яку розглядає стаття, є оцінка ефективності добровільного обмеження експорту як торговельного інструменту та визначення його впливу на ринкову рівновагу, добробут споживачів і конкурентні позиції учасників ринку. Дослідження акцентує на тому, що хоча добровільні обмеження експорту широко застосовувалися у минулому, їх економічні наслідки досі залишаються предметом наукових дискусій.

Нерозв'язані аспекти. Існує невизначеність щодо довгострокового впливу добровільного обмеження експорту на структуру міжнародної торгівлі, особливо в умовах змінних цін і ринкової конкуренції. Також недостатньо досліджено практичний досвід застосування цього інструменту в контексті різних регіональних ринків та галузей економіки.

Мета статті. Метою є дослідження теоретичних основ та практичних аспектів застосування добровільного обмеження експорту в міжнародній торгівлі, а також аналіз його економічних, політичних та соціальних наслідків для країн-експортерів та імпортерів.

Основний матеріал. Використано аналіз літератури, історичні приклади та теоретичні моделі ринкової конкуренції для оцінки впливу добровільного обмеження експорту на ціни, обсяги експорту та добробут учасників ринку. Окремо розглянуто приклади угод у металургійному та текстильному секторах.

Висновки. Дослідження показує, що добровільні обмеження експорту можуть бути ефективним інструментом для тимчасового захисту внутрішніх ринків та стабілізації цін, проте вони призводять до збитків для споживачів та перерозподілу ринкових часток. Обґрунтовано, що добровільні обмеження експорту доцільно розглядати не лише як інструмент торговельної політики, а як елемент трансформації фінансової архітектури міжнародної економіки. Практичне значення статті полягає у формуванні рекомендацій щодо застосування добровільного обмеження експорту у сучасній міжнародній торговельній політиці та їхнього інтегрування з іншими торговельними інструментами.

Ключові слова: добровільне обмеження експорту, фінансова архітектура, міжнародна торгівля, квоти, торговельна політика, ринкова рівновага, економічний ефект.

Табл.: 2, бібл.: 20

JEL Classification: F13, F14, L11

Для цитування: Глущенко Ольга, Іващенко Марина. Добровільне обмеження експорту: теоретичні основи та практичний досвід застосування в міжнародній торгівлі. Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку. №1(20)2026. С. 224-239. <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2026-1-16>



Вступ (Introduction). У сучасних умовах глобалізації міжнародна торгівля залишається провідним чинником розвитку національних економік, проте її регулювання часто супроводжується використанням нетарифних бар'єрів. Одним із таких інструментів є добровільне обмеження експорту, що, попри свою назву, здебільшого виникає під тиском імпортуємих країн. Це явище викликає численні дискусії серед науковців та практиків: з одного боку, добровільне обмеження експорту розглядаються як компроміс між вільною торгівлею та протекціоністськими інтересами, а з іншого — як інструмент, що спотворює конкурентне середовище та впливає на добробут як країн-експортерів, так і імпортерів. Проблема полягає у відсутності єдиного підходу до оцінки ефективності добровільних обмежень експорту, їхнього впливу на структуру міжнародної торгівлі та економічну безпеку держав, а також у необхідності врахування сучасних геоекономічних викликів, які зумовлюють нові форми застосування цих заходів.

Застосування добровільних обмежень експорту є одним з інструментів, які дозволяють забезпечити стабільність внутрішнього ринку, особливо для країн із розвинутою виробничою базою та великим експортним потенціалом, коли країни та компанії постійно шукають способи захисту своїх національних ринків і виробництв від надмірної конкуренції з боку дешевих імпортованих товарів. Водночас, цей механізм часто викликає суперечки через його вплив на міжнародні торговельні відносини та конкуренцію. Особливо актуальною є проблема добровільних обмежень у контексті глобальних торговельних війн, антидемпінгових заходів та регулювання світових ринків. Тому дослідження теоретичних і практичних питань добровільного обмеження експорту є необхідним для глибшого розуміння ефективності цих інструментів у різних економічних і політичних контекстах.

Літературний огляд (Literature review). Проблема добровільного обмеження експорту має значний науковий інтерес, оскільки поєднує у собі теоретичні та практичні аспекти міжнародної торгівлі, протекціонізму та економічної політики.

James Levinsohn, Steven Berry, Ariel Pakes (1999) [12] здійснили аналіз добровільного обмеження експорту на автомобілі із Японії до США, а також, як ця політика вплинула на споживчий добробут, прибутки фірм, тарифні надходження. Автори показують, що цей інструмент призвів до зростання цін, перерозподілу ринкових часток і втрат добробуту для споживачів, водночас надаючи вигоди іноземним виробникам.

Richard Pomfret (1989) [13] представив огляд економічної природи угод про добровільні обмеження експорту та їх ролі в міжнародній торговельній політиці. Автор розглядає добровільне обмеження експорту як інструмент прихованого протекціонізму, що часто є менш ефективним, ніж тарифи чи квоти, але політично більш прийнятним.

Carl Hamilton (1985) [8] досліджує явище торговельного відхилення, спричиненого добровільними обмеженнями експорту. Показано, що цей інструмент може змінювати географічну структуру торгівлі, спрямовуючи потоки експорту до альтернативних ринків, не зменшуючи загальний рівень протекціонізму.

Kotaro Suzumura & Jota Ishikawa (1997) [11] розглянули вплив добровільного обмеження експорту на добробут країни-імпортера і експортера за умов дуополії з диференційованою продукцією.

Y. H. Yeh (1999) [20] здійснив порівняння тарифів, імпортованих квот та добровільного обмеження експорту за ризиком «імімізаційного зростання». Автор показує, що за певних умов застосування добровільного обмеження експорту може посилювати негативні ефекти зростання для країни-експортера.

Вікторія Коваленко, Анна Шолом, Марія Ковальова (2023) [1] здійснили аналіз обмежень експорту, що вводилися українським урядом у період війни.

Ходаківська О. В. та ін. (2022) [3] розглядають обмеження на експорт зерна, запроваджені під час пандемії COVID-19. Автори аналізують їх вплив на продовольчу

безпеку, аграрні ринки та пропонують шляхи збалансування державного регулювання й ринкових механізмів.

Мета, завдання та методи дослідження (Purpose, objectives and research methods).

Метою цієї статті є дослідження теоретичних основ та практичних аспектів застосування добровільного обмеження експорту в міжнародній торгівлі, а також аналіз його економічних, політичних та соціальних наслідків для країн-експортерів та імпортерів. Окрема увага приділяється вивченню випадків застосування цього інструменту в різних країнах та галузях, щоб виявити основні переваги та недоліки такого підходу, а також надати рекомендації для оптимізації торгової політики в рамках сучасних глобальних викликів.

Виходячи із зазначеної мети дослідження, завданнями статті є:

- проаналізувати теоретичні основи добровільного обмеження експорту, включаючи економічні моделі, принципи формування «квотних рент» та механізми впливу на ринки-імпортери;

- дослідити практичний досвід застосування добровільного обмеження експорту у різних країнах та галузях, визначити ключові умови ефективності та наслідки для експортерів і імпортерів;

- оцінити економічні, політичні та соціальні наслідки добровільних обмежень експорту, включно з впливом на конкурентоспроможність підприємств, структуру ринків і міжнародні торговельні відносини, спираючись на емпіричні дані та історичні кейси;

- сформулювати рекомендації для оптимізації торговельної політики у сучасних умовах глобальної економіки, зокрема щодо альтернативних механізмів регулювання експорту та диверсифікації ринків.

У процесі підготовки статті застосовано комплекс методів наукового дослідження, що дозволяє всебічно оцінити економічні, політичні та соціальні аспекти добровільного обмеження експорту:

- аналіз наукової літератури та документальних джерел – вивчено теоретичні підходи до оцінки добровільного обмеження експорту, моделі міжнародної торгівлі, дослідження з економіки квот та рент, а також національні та міжнародні нормативні акти, що регламентують застосування таких обмежень;

- емпіричний аналіз – використано статистичні дані щодо обсягів та вартості експорту, цінних коливань на світових ринках сталі та інших галузей, що підпадали під добровільне обмеження експорту, що, зокрема, дозволило оцінити реальні економічні ефекти та співвідношення цінних і обсягових факторів;

- порівняльний та історичний аналіз – досліджено приклади застосування добровільних обмежень в Україні та інших країнах, щоб виявити закономірності, переваги та недоліки цього інструменту в різних умовах;

- теоретичне моделювання та логічний аналіз – застосовано економічні концепції «квотних рент», аналіз впливу на внутрішні та зовнішні ринки, а також моделювання можливих наслідків для конкурентоспроможності та ринкової структури;

- синтез та інтерпретація результатів - отримані дані та аналітичні висновки інтегровано для формулювання практичних рекомендацій щодо оптимізації торговельної політики та мінімізації негативних ефектів добровільного обмеження експорту.

Результати (Research results). Добровільне обмеження експорту (Voluntary Export Restraints, VER) - це торговельна політика, за якої країна-експортер погоджується обмежити обсяг або вартість своїх товарів, що постачаються до країни-імпортера, на основі двосторонніх домовленостей. Ця практика зазвичай є результатом тиску з боку країни-імпортера і використовується для уникнення жорсткіших торговельних санкцій, таких як квоти або митні тарифи. Хоча такі угоди не є формально юридичними, вони базуються на взаємних домовленостях між урядами країн або компаніями та часто супроводжуються дипломатичними переговорами.

Добровільне обмеження експорту як метод регулювання міжнародних торговельних відносин має низку характеристик. По-перше, хоча обмеження формально впроваджуються країною-експортером, «добровільно», вони майже завжди є наслідком дипломатичного або економічного тиску з боку країни-імпортера. По-друге, такі домовленості зазвичай діють на обмежений період, хоча в деяких випадках можуть бути продовжені. Нарешті, найчастіше обмеження стосуються окремих галузей або видів продукції, наприклад, автомобілів, текстилю, сталі тощо.

Метою добровільного обмеження експорту, в першу чергу, є захист національних виробників, оскільки кожна країна-імпортер прагне захистити свої галузі від надмірної конкуренції з боку дешевших або якісніших імпортованих товарів, та покращити торговельний баланс, застосовуючи різні методи, зокрема, і тиск на країни-партнери. Крім того, обмеження допомагають уникнути ескалації суперечок між країнами-партнерами, які могли б призвести до жорстких економічних санкцій. Механізм дії добровільного обмеження експорту починається з прохання країни-імпортера обмежити поставки певного товару, після чого країна-експортер встановлює квоту на експорт цього товару до визначеного ринку, а уряди або компанії слідкують за дотриманням квот.

Добровільні обмеження експорту доцільно розглядати не лише як інструмент торговельної політики, а як елемент трансформації фінансової архітектури міжнародної економіки. Запровадження цього інструменту впливає на структуру доходів експортерів, механізми фінансування зовнішньоекономічної діяльності та інвестиційні рішення транснаціональних компаній, що зумовлює перерозподіл фінансових потоків і зміну інституційної конфігурації глобальних фінансових ринків. У цьому контексті фінансова архітектура виступає як динамічна система, що адаптується до змін торговельного режиму та забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між учасниками міжнародної торгівлі, відповідно, аналіз добровільних обмежень експорту з позицій фінансової архітектури дозволяє глибше оцінити їх довгострокові наслідки для стабільності фінансових ринків і структури глобальних економічних зв'язків.

Добровільне обмеження експорту має певний економічний вплив на країни, що беруть участь в цій домовленості. Країна-імпортер захищає внутрішній ринок, але може тим самим спровокувати підвищення цін на товари через зниження конкуренції. Країна-експортер, в свою чергу, обмежує обсяги продажів, але може уникнути жорсткіших торговельних бар'єрів, таких як мита. Загалом, для обох країн цей інструмент вважається дискримінаційним інструментом, оскільки націлений на конкретні країни або галузі та суперечить принципам вільної торгівлі. Крім того, він може стимулювати розвиток сірих схем імпорту.

Хоча добровільні обмеження експорту сьогодні менш поширені через угоди СОТ, вони інколи застосовуються в неформальних торговельних переговорах або при загрозі введення жорсткіших заходів, таких як антидемпінгові мита.

В історії міжнародних економічних відносин можемо знайти чимало прикладів застосування цього інструменту в регулюванні торгівлі між країнами, найпоказовіші з яких розглянемо далі.

Одним з найвідоміших випадків застосування добровільного обмеження експорту є угода між США та Японією, що діяла у 1980-ті роки, коли Японія погодилася обмежити експорт автомобілів до США. Це було зроблено для захисту американської автомобільної промисловості, яка страждала від конкуренції з боку японських виробників, таких як Toyota і Honda. На початку 1980-х років американська автомобільна промисловість стикнулася зі значними труднощами, які були пов'язані з економічним спадом, зростанням цін на нафту (після нафтових криз 1970-х років) і високим попитом на паливно-ефективні автомобілі, що призвели до того, що споживачі почали віддавати перевагу японським автівкам. Американські компанії, такі як General Motors, Ford і Chrysler, втрачали частку ринку через

те, що їхні автомобілі вважалися менш надійними, менш економними та дорожчими порівняно з японськими аналогами. В той же час, відбувалося стрімке зростання імпорту японських автомобілів. Японські виробники, такі як Toyota, Honda і Nissan, завоювали значну частину американського ринку завдяки якості, низькій ціні та паливній ефективності своїх автомобілів. Вже у 1981 році частка японських автомобілів на ринку США сягнула близько 20%, що викликало неабияке занепокоєння в американській промисловості та політичних колах.

Під тиском автомобільних профспілок та політиків уряд США мав вжити заходів для захисту внутрішнього ринку від японського імпорту та розглядав можливість введення жорстких торговельних обмежень, таких як високі мита або квоти, щоб обмежити імпорт японських автомобілів. Але замість введення жорстких тарифів або квот, США запропонували Японії домовитися про добровільне обмеження експорту, що дозволяло уникнути відкритого конфлікту в рамках міжнародної торгівлі. В результаті, у 1981 році уряд Японії погодився обмежити експорт автомобілів до США до 1,68 мільйона одиниць на рік. Початкова угода була укладена на три роки, але її дія тривала до 1994 року, при чому у наступні роки квота поступово збільшувалася (наприклад, до 1,85 мільйона автомобілів у 1984 році).

Якщо поглянути на цю угоду з боку уряду Японії, то йому вдалося уникнути введення жорстких торговельних бар'єрів, які могли б серйозно зашкодити японським виробникам, але з іншого боку та зберегти добрі економічні та політичні відносини зі США. Японські компанії почали інвестувати в виробництво автомобілів безпосередньо в США, що дозволило їм обійти обмеження на експорт і водночас створити робочі місця в США, знижуючи політичний тиск. Наприклад, Honda побудувала завод у штаті Огайо в 1982 році, за нею послідували Toyota та Nissan [9]. Японські виробники також почали випускати дорожчі та більш прибуткові моделі, що підвищило їхню конкурентоспроможність.

Що стосується американської автомобільної промисловості, то американські виробники отримали тимчасовий захист і змогли адаптуватися до нових умов ринку, однак, замість інновацій, деякі компанії використовували цей час для лобіювання подальшого захисту, що лише частково вирішило їхні структурні проблеми. Водночас американські споживачі отримали доступ до ширшого асортименту автомобілів, включно з тими, що вироблялися японськими компаніями в США, хоча квота, обмеживши постачання японських автомобілів, призвела до зростання цін на них.

Угода була широко розкритикована економістами, оскільки штучні обмеження на ринку зазвичай знижують ефективність економіки. До того ж вона не змогла повністю розв'язати проблеми американської автомобільної галузі, які вимагали значних реформ, а в довгостроковій перспективі японські компанії навіть зміцнили свої позиції, інвестуючи у виробництво всередині США.

Описана ситуація є класичним прикладом того, як добровільні обмеження експорту використовувалися для уникнення жорстких торговельних конфліктів, але мали неоднозначні наслідки для всіх сторін.

Добровільне обмеження експорту текстилю з Азії до СРСР – менш відома тема в історії міжнародної торгівлі, оскільки Радянський Союз рідко використовував такі інструменти через свою централізовану економіку та специфічні зовнішньоторговельні відносини. Проте, розглянемо далі можливі причини і механізми подібних заходів у контексті того часу.

В той час СРСР мав потужну текстильну промисловість, яка базувалася на вітчизняному виробництві сировини, зокрема бавовни, що вирощувалася в республіках Центральної Азії (Узбекистан, Туркменістан, Таджикистан). Радянська влада прагнула забезпечити автономію економіки, тому імпорт текстилю розглядався як небажаний фактор, який міг підірвати внутрішнє виробництво. В той же час, у 1970–1980-х роках азійські

країни, такі як Китай, Індія, Південна Корея, почали активно експортувати дешевий текстиль на світові ринки, використовуючи дешеву робочу силу і масове виробництво, що робило їхню продукцію конкурентоспроможною навіть на ринках з високими митами [7].

СРСР мав специфічний підхід до торгівлі, який здебільшого орієнтувався на двосторонні угоди, де враховувалися ідеологічні та політичні пріоритети, а не лише економічна вигода. Влада могла вдаватися до обмеження імпорту, зокрема через адміністративне регулювання, щоб уникнути залежності від зовнішніх постачань, тому причинами можливого добровільного обмеження експорту, в першу чергу, є те, що імпорт дешевшого азійського текстилю міг становити загрозу для радянських фабрик, знижуючи попит на продукцію внутрішнього виробництва, а захист робочих місць на текстильних підприємствах був важливим політичним пріоритетом.

Радянський Союз міг чинити тиск на азійські країни, з якими підтримував тісні відносини, щоб ті обмежили експорт своєї продукції. Таке обмеження могло бути частиною ширших домовленостей, спрямованих на зміцнення економічних зв'язків між СРСР та країнами Азії. І, звісно, мали місце ідеологічні мотиви, оскільки радянська влада намагалася підтримувати ідею самодостатності соціалістичного табору, а великий обсяг імпорту міг суперечити цій ідеології. СРСР мав жорсткий контроль над зовнішньою торгівлею, тому імпорт текстилю міг бути обмежений через державні торгові компанії, що монополізували зовнішньоторговельні операції, а також через встановлення конкретних квот. Можливість обмеження експорту також могла бути результатом політичних переговорів, у яких СРСР пропонував інші економічні або політичні вигоди в обмін на скорочення постачання текстилю.

Наслідками зазначених обмежень для СРСР були, з одного боку, захист внутрішнього ринку текстильних виробів та збереження контролю над економікою, однак це могло призвести до дефіциту певних видів текстилю, особливо високоякісних або модних виробів, які не вироблялися в СРСР і радянські громадяни могли страждати від меншого доступу до дешевих та якісних азійських товарів, що посилювало зазначену проблему дефіциту. Для азійських країн наслідками були втрата можливостей для розширення експорту та посилення залежності від СРСР як від політичного та економічного партнера. На відміну від ринкових економік, СРСР не часто використовував концепцію добровільного обмеження експорту в її класичному розумінні, а існуючі домовленості базувалися на адміністративних заходах і політичних угодах, а не на економічних мотивах. Точна статистична інформація про такі обмеження здебільшого залишається в архівах, оскільки СРСР рідко публікував подібні дані відкрито.

Не меншої уваги заслуговує історія обмеження експорту текстилю та одягу з країн Азії, які погоджувалися обмежити експорт текстильної продукції до США та Європи. У середині ХХ століття країни Азії, зокрема Китай, Південна Корея, Тайвань і Гонконг, активно розвивали текстильну промисловість, яка стала однією з основних експортних галузей. Однак, через зростання експорту дешевого текстилю до США та країн Європи, місцеві виробники на цих ринках почали вимагати заходів захисту, що і призвело до запровадження добровільних обмежень експорту текстильної продукції з Азії [4].

Завдяки низьким витратам на робочу силу, масовому виробництву та державній підтримці, азійські країни змогли запропонувати текстильні товари за значно нижчими цінами, ніж місцеві виробники в США та Європі і у 1960–1970-х роках азійський текстиль почав домінувати на ринках США та ЄС, що викликало протести з боку західних компаній. Західні країни вимагали зменшити експорт з Азії, щоб захистити місцеву текстильну промисловість від зниження доходів та масового безробіття. Небажання застосовувати жорсткі тарифи або повні заборони призвело до вибору м'якшого механізму - добровільних обмежень експорту. США та Європа розпочали переговори з урядами азійських країн, пропонуючи укласти угоди про добровільні обмеження експорту. Перша значна угода була

укладена у 1961 році в рамках Лонг-Клоузуної угоди (Long-Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles) [6] під егідою ГАТТ, яка регулювала торгівлю бавовняними текстильними виробами та передбачала кількісні обмеження (квоти) на експорт бавовняного текстилю з азіатських країн, щоб уникнути «перенасичення» ринку дешевою продукцією. Угодою встановлювалися двосторонні домовленості між країнами-експортерами та імпортерами, визначалася можливість застосування обмежувальних заходів у випадку «ринкових порушень», а також передбачався механізм консультацій і вирішення торговельних спорів.

У 1974 році ЛТА була замінена більш широкою угодою — Мультиволокнутою угодою (Multi-Fibre Arrangement) [19], яка поширила подібні правила не лише на бавовну, а й на інші текстильні волокна (шерсть, синтетика тощо) і діяла до 1995 року, поки її не скасували після створення Світової організації торгівлі (СОТ).

Обидві угоди передбачали обмеження на обсяги або частку ринку, яку могли займати азійські товари і країни погодилися на це, оскільки добровільне обмеження експорту дозволяло уникнути жорсткіших заходів, таких як високі тарифи або ембарго і зберігало ринки збуту в США та Європі. Країни використовували квоти як стимул для розвитку внутрішнього ринку та інвестували у виробництво товарів з вищою доданою вартістю, водночас обмеження експорту допомагали підтримувати добрі відносини із західними партнерами, що було важливо для отримання технологій і прямих інвестицій. В результаті США та країни Європи отримали захист внутрішньої промисловості від занадто дешевої азійської продукції та збереження робочих місць у текстильному секторі. Однак, обмеження не розв'язували довгострокових проблем, пов'язаних із меншою конкурентоспроможністю західної текстильної промисловості. Скажімо, деякі азійські виробники почали обмежувати виробництво дешевих текстильних товарів і переорієнтовуватися на експорт у країни, не охоплені квотами, запроваджувати «обхідні схеми» (наприклад, виробництво переміщувалося в сусідні країни, які не були включені до обмежень), а інвестиції в інші сектори економіки сприяли диверсифікації експорту. Зазначені угоди стали вельми суперечливим інструментом: з одного боку, вони захищали розвинені країни, але з іншого - гальмували економічне зростання країн, що розвиваються, порушуючи таким чином принцип взаємовигідності зовнішньої торгівлі. До того ж, добровільні обмеження експорту не відповідали принципам вільної торгівлі, що поступово привело до їх скасування.

І лише у 1995 році, після створення Світової організації торгівлі (СОТ), було ухвалено рішення про поступове скасування Угоди про багатостороннє регулювання торгівлі текстильними виробами. До 2005 року квоти на текстиль і одяг були скасовані, і країни Азії знову отримали можливість безперешкодно конкурувати на світових ринках. Але цей випадок увійшов в історію світової торгівлі як яскравим прикладом того, як економічний тиск із боку розвинених країн змусив країни, що розвиваються, піти на компроміс заради збереження доступу до основних ринків збуту.

Свою практику добровільного обмеження експорту має і наша країна в своїй сучасній історії. У 1990-х роках, коли українська економіка переживала складний перехідний період після здобуття незалежності та активно інтегрувалася у світові ринки, її промисловість, зокрема сталеливарна, стикалася з конкуренцією з боку більш розвинених європейських країн. Україна успадкувала потужну металургійну базу від Радянського Союзу, стала важливим гравцем на світовому ринку сталі та шукала нові ринки збуту для своєї сталі, яка була конкурентоспроможною завдяки низьким витратам виробництва. Українська сталь стала серйозною загрозою для сталеливарної промисловості ЄС, яка мала вищі витрати через дорожчу робочу силу та більш жорсткі екологічні стандарти. Екологічні стандарти в Європейському Союзі для сталеливарної галузі належать до одних із найсуворіших у світі, і вони істотно впливають на виробництво, викиди та технологічні вимоги підприємств у цій сфері [10, с. 78]. У цей час Європейський Союз почав впливати на український експорт,

намагаючись захистити власну економіку та підтримати внутрішні виробництва і в 1990-х роках ЄС змусив Україну обмежити експорт сталі.

Після закінчення холодної війни сталеливарна промисловість ЄС переживала кризу через зростаючу конкуренцію з боку дешевої продукції країн Східної Європи та Азії, тому європейські виробники лобювали запровадження обмежень на імпорт сталі з України та інших країн. Для захисту внутрішнього ринку ЄС запровадив торгові бар'єри, серед яких антидемпінгові мита, квоти та угоди про добровільне обмеження експорту. У результаті тиску з боку ЄС у 1997 році Україна погодилася на угоду, що обмежувала обсяг експорту сталевих продукції до країн Євросоюзу. Цю угоду було затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 17 квітня 1998 року № 267-98-П [2] та вона впроваджувала квотування на певні сталеливарні вироби, щоб обмежити їх експорт. За умовами угоди Україна мала право експортувати лише певний обсяг сталі, зокрема продукції плоского та сортового прокату, а порушення квот загрожувало введенням високих штрафних мит на українську продукцію.

ЄС був важливим торговельним партнером для України, і Київ прагнув зберегти доступ до європейського ринку. Уряд України також намагався покращити відносини з ЄС, що включало виконання умов, які допомагали зміцнювати економічну співпрацю.

Укладена угода мала суперечливі наслідки для України. З одного боку, це і втрата частини ринку через те, що квоти обмежували можливості України збільшувати експорт сталі, навіть за умов зростаючого попиту, зниження доходів металургійних підприємств, які залежали від експорту, а також погіршення конкурентоспроможності української сталі в ЄС порівняно з продукцією інших країн, які не мали подібних обмежень. Але, в той же час, Україна уникнула повного виключення з ринку ЄС, що було б можливим у разі застосування антидемпінгових мит, а укладені домовленості дали змогу підтримувати відносини з ЄС, що було важливо для інтеграційних процесів.

Але і для ЄС ця угода мала свої наслідки. Квоти зменшили конкуренцію з боку дешевої української сталі, що допомогло стабілізувати європейську сталеливарну промисловість, а промислові лобісти в ЄС вважали обмеження ефективним способом збереження робочих місць у галузі. Але європейські споживачі сталі зіткнулися з вищими цінами через зменшення доступу до дешевої продукції з України, а компанії, залежні від імпорту, виступали проти обмежень, оскільки це впливало на їхню конкурентоспроможність.

В подальшому відбувалося поступове скасування квот. У 2001 році Україна підписала нову угоду з ЄС, яка передбачала поступове збільшення квот на експорт сталі. Це стало наслідком зростання попиту на ринку ЄС. До того ж торговельні обмеження почали послаблюватися в межах переговорів про вступ України до Світової організації торгівлі, а після приєднання України до СОТ у 2008 році обмеження на експорт сталі були повністю скасовані, оскільки такі заходи суперечили правилам організації.

Добровільне обмеження експорту української сталі до Європейського Союзу, яке діяло в 1990-х – на початку 2000-х років, мало помітні економічні наслідки для розвитку галузі та зовнішньоекономічних відносин України. З одного боку, такі заходи дозволили уникнути жорсткіших торговельних санкцій і підтримати стабільний доступ до європейського ринку, зберігаючи партнерські відносини з ЄС. З іншого боку, обмеження експорту знижувало обсяги валютних надходжень, стримувало зростання виробництва та посилювало залежність металургійної галузі від коливань попиту на внутрішньому ринку та на ринках третіх країн. І саме аналіз економічних ефектів цього періоду дозволяє оцінити баланс між вигодами від інтеграції у світову торговельну систему та втраченими можливостями для вітчизняної металургії.

Вартість експорту українських напівфабрикатів і прокату у 2002 р. оцінювався приблизно в USD 701.8 млн (для однієї з головних підгруп) [17]. У 2004 році експорт української сталевих продукції мав значний обсяг. Лише за трьома ключовими позиціями він

становив понад 3 мільярди доларів США. Зокрема, вартість експорту напівфабрикатів склала близько 1 062,5 млн дол., плоского прокату приблизно 986,2 млн дол., а інших видів напівфабрикатів близько 972,6 млн дол. Разом ці основні підгрупи забезпечили близько 3,02 млрд дол. валютних надходжень від експорту сталевих виробів у 2004 році [17].

У 2004 році обсяги імпорту сталі до Європейського Союзу оцінювалися дуже широко - від 22,5 до 73,1 млрд євро, залежно від методики підрахунку, переліку товарних позицій та врахованої валюти. На цьому тлі український експорт становив лише невелику частку від загального імпорту ЄС у відсотковому вимірі. Водночас для окремих сегментів ринку, наприклад, у сфері постачання напівфабрикатів чи певних видів прокату, українська продукція мала помітне значення і забезпечувала вагомий внесок у задоволення попиту європейської металургії [5].

Зведені дані за 1998–2002 роки в таблиці 1 відображають загальну динаміку експорту сталевих продукції з України, його вартісні та кількісні показники, а також частку ринку Європейського Союзу (EU-15), що була важливим напрямом збуту.

Таблиця 1. Динаміка експорту сталевих продукції з України (1998-2002 рр.)

Table 1. Dynamics of exports of steel products from Ukraine (1998-2002)

Рік	Експорт, тис. тонн	Експорт, млн USD	Середня ціна, USD/т	Експорт у EU-15, млн USD	Частка EU-15, %
1998	11000	2500	227.27	373.1	14.9
1999	10500	2300	219.05	288.2	12.5
2000	11500	2800	243.48	413.2	14.8
2001	11800	3000	254.24	468.7	15.6
2002	12300	3300	268.29	533.3	16.2

Джерело: побудовано авторами на підставі [5, 17]

Source: prepared by the authors on the basis of [5, 17]

З таблиці 1 видно, що у 1998–1999 роках експорт сталі з України знизився з 11 млн тонн до 10,5 млн тонн, що супроводжувалося скороченням валютних надходжень із 2,5 до 2,3 млрд доларів США. Це було пов'язано з нестабільною кон'юнктурою світового ринку та кризовими явищами у світовій економіці. Середня ціна знизилася до 219 доларів за тонну у 1999 році, що позначилося на прибутковості галузі. З 2000 року почалося поступове зростання: обсяги експорту досягли 11,5–12,3 млн тонн, а вартість зросла з 2,8 млрд доларів у 2000 році до 3,3 млрд доларів у 2002 році. Водночас середня ціна підвищилася з 243 до 268 доларів за тонну, що свідчить про покращення ринкової ситуації та зростання попиту. Експорт до країн EU-15 також демонстрував позитивну динаміку: з 373 млн доларів у 1998 році він зріс до 533 млн у 2002 році. Частка ЄС у загальному експорті поступово збільшилася з 14,9% до 16,2%. Тож представлені в таблиці 1 дані показують, що на рубежі тисячоліть українська металургія вийшла з кризового спаду кінця 1990-х років і почала нарощувати як фізичні, так і вартісні показники експорту, а поступове зростання частки Європейського Союзу в структурі поставок свідчить про інтеграцію України у європейський ринок сталі та про значення цього напрямку як одного з провідних для галузі.

Загалом між 1998 і 2004 роками експорт української сталевих продукції до країн EU-15 продемонстрував суттєве зростання: з 373,1 млн дол. США у 1998 році до 1352,6 млн дол. США у 2004 році [18]. Це означає, що за шість років обсяги експорту збільшилися приблизно на 262%. Найбільш відчутний стрибок відбувся у 2003–2004 роках, коли експорт зріс майже вдвічі — з 729,0 млн дол. США до 1352,6 млн дол. США, що свідчить про різке посилення позицій України на європейському ринку сталі саме в цей період. Динаміка експорту української сталі до країн EU-15 у 1998–2004 роках характеризувалася відчутними рік-у-рік коливаннями. Після незначного падіння у 1999 році, вже з 2000 року спостерігалось стале зростання, яке тривало до 2004-го. Така динаміка пояснюється поєднанням двох ключових факторів: циклічністю світових цін на сталь, що визначали загальну кон'юнктуру ринку, а

також поступовим відкриттям європейських ринків і зростанням попиту на українську металопродукцію в ЄС.

Добровільні експортні обмеження, запроваджені Україною у торгівлі сталлю з ЄС, мали подвійний економічний ефект. З одного боку, такі квотні режими створювали так звані «квотні ренти» для експортерів. Це пояснюється тим, що кількісні обмеження штучно скорочували сумарну пропозицію сталі на ринку-імпортері, унаслідок чого внутрішні ціни для експортерів фактично підвищувались. Таким чином, ті українські компанії, які отримували доступ до квот чи дозволів, могли продавати продукцію дорожче й отримувати додатковий прибуток, що становило їхній прямий вигравш. З іншого боку, механізм був вибіркоким: ті виробники, які не потрапляли до квоти, втрачали потенційні можливості виходу на європейський ринок і недоотримували доходи. У науковій літературі з міжнародної торгівлі та регулювання обмеження подібного типу розглядаються як форма перерозподілу вигод між «інсайдерами» та «аутсайдерами» всередині країни-експортера, що часто супроводжується перекосами в конкуренції та нерівномірним доступом до рент [16].

У динаміці українського експорту сталі на початку 2000-х простежується цікава асиметрія між обсягами постачання та вартісними показниками. Хоча кількість відвантаженої продукції (у тоннах) у 2002–2004 рр. зростала доволі стримано, виручка від експорту демонструвала значно вищі темпи приросту. Особливо це стало помітним у 2003–2004 роках, коли на світових ринках сформувався виразний ціновий підйом: середні експортні ціни на сталь суттєво підвищилися, що забезпечило додаткові сотні мільйонів доларів надходжень навіть без еквівалентного збільшення фізичних обсягів експорту, а отже, приріст валютної виручки у той період був зумовлений переважно ціновим фактором, а не експансією обсягів. Квотні та добровільні обмеження, які діяли у торгівлі з ЄС, додатково стримували можливості для масштабного нарощування тоннажу. У результаті експортерам доводилося балансувати між фізичними лімітами постачання та виграшами від сприятливої кон'юнктури на ринку. Оскільки на початку 2000-х експортна стратегія українських металургійних компаній була значною мірою зорієнтована на монетизацію цінової хвилі, то виручка зростала завдяки дорожчій сталі, але «вузьким місцем» залишався доступ до ринків у межах квотних домовленостей. Це створювало своєрідний дисбаланс: фінансовий результат піднімався швидше, ніж виробничі та логістичні можливості експортерів [14].

У довгостроковій перспективі ситуація зростання виручки без пропорційного збільшення фізичних обсягів експорту мала кілька важливих наслідків для української металургії. По-перше, отримані «цінові дивіденди» могли використовуватися для короткострокової фінансової стабілізації підприємств (покриття боргів, підтримки виробничих процесів чи фінансування оборотного капіталу), що давало можливість «пережити» складні періоди без масштабних інвестиційних рішень. По-друге, сама природа квотних обмежень створювала додаткові стимули до модернізації виробництва та підвищення якості продукції. Якщо обсяги постачання були жорстко обмежені, то компанії прагнули отримати максимальну виручку з тонни сталі за рахунок переходу до більш високих сортів чи продукції з вищою доданою вартістю, що сприяло певній диверсифікації виробництва, хоча далеко не всі підприємства були готові до такої стратегії. Нарешті, наявність квот і нестабільність цін стимулювали пошук альтернативних ринків поза межами ЄС. Компанії поступово активізували експорт у країни Азії, Близького Сходу та СНД, що дозволяло зменшити залежність від європейських обмежень і балансувати ризики. Таким чином, короткострокові виграші від цінових підйомів поєднувалися з довгостроковою необхідністю диверсифікації і структурних змін у галузі.

Узагальнення довгострокових наслідків квотних обмежень і зростання виручки в умовах підвищення світових цін представлено в таблиці 2, яка дозволяє оцінити баланс вигравшів і втрат.

Таблиця 2. Довгострокові наслідки квотних обмежень і зростання виручки в умовах підвищення світових цін
Table 2. Long-term effects of quota restrictions and revenue growth in the face of rising world prices

Чинник	Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Фінанси підприємств	Додаткові прибутки у періоди високих цін; можливість покриття боргів і стабілізації роботи.	Прибутки були нестійкими й залежали від зовнішньої кон'юнктури; відсутність системних інвестицій у розвиток.
Структура експорту	Стимули виробляти продукцію з більшою доданою вартістю (вищі сорти сталі, прокат, обробка).	Не всі підприємства мали ресурси для модернізації, частина залишалась на рівні «сировинного» експорту.
Ринки збуту	Диверсифікація – активніше виходили на ринки Азії, Близького Сходу, СНД.	Втрата частини європейського ринку через квоти; зростання конкуренції на інших ринках.
Галузевий розвиток	Можливість для компаній, які отримували квоти, закріпитися на європейському ринку.	«Квотні ренти» створювали нерівність: вигравали лише ті, хто мав доступ до квот, інші втрачали позиції.
Загальноекономічний ефект	Позитивний вплив на валютні надходження у роки високих цін.	Залежність від коливань світових цін і політичних домовленостей із ЄС.

Джерело: побудовано авторами
Source: prepared by the authors

Підсумовуючи наведені в таблиці 2 дані, можна зазначити, що квотні та добровільні обмеження експорту української сталі до ЄС мали суперечливий вплив. З одного боку, вони забезпечували додаткові прибутки для окремих підприємств у періоди високих цін та стимулювали частковий розвиток продукції з більшою доданою вартістю. З іншого боку, ці вигоди були нерівномірно розподілені між учасниками ринку, обмежували обсяги експорту, підвищували залежність від зовнішньої кон'юнктури та створювали ризики втрати позицій на європейському ринку. У довгостроковій перспективі такий механізм радше гальмував, ніж стимулював сталий розвиток української металургії.

Вплив українського експорту сталі на ринок ЄС у період дії добровільних обмежень був відчутним як у економічному, так і в політичному вимірі. Зростання присутності України на європейському ринку створювало відчутну конкуренцію для місцевих виробників, особливо у сегменті напівфабрикатів і прокату, де українська продукція була конкурентною за ціною. Втрати для європейських виробників полягали не лише у зменшенні частки ринку, але й у необхідності знижувати ціни або модернізувати виробництво для збереження конкурентоспроможності. Для урядів окремих країн це створювало політичний виклик, адже металургійна промисловість була важливим роботодавцем у багатьох регіонах Європи. Як наслідок, саме політичний тиск з боку національних виробників став підґрунтям для запровадження антидемпінгових розслідувань, спеціальних захисних заходів та укладання двосторонніх домовленостей з Україною щодо добровільних експортних обмежень. У ширшому плані це спричинило уповільнення подальшої експансії українських постачальників у деяких ринкових нішах. Тобто, навіть у випадку високого попиту, потенціал України для розширення експорту залишався частково заблокованим, що формувало довготривалу асиметрію у взаєминах між ЄС та Україною [15].

В той же час, торговельні угоди 1990-х років були компромісом між потребами України зберегти доступ до ринків ЄС та бажанням європейських країн захистити власну промисловість і хоча ці обмеження тимчасово стримували розвиток української металургії, вони також змусили Україну шукати нові ринки збуту, тож це стало важливим уроком для українських виробників щодо важливості адаптації до умов міжнародної торгівлі.

Після створення Світової організації торгівлі у 1995 році більшість форм добровільних експортних обмежень були заборонені. Проте окремі випадки, замасковані як «угоди про співпрацю», досі існують у певних галузях. Наприклад, країни можуть встановлювати квоти або домовлятися про обсяги експорту за умовами двосторонніх угод.

Обговорення (Discussion). Проаналізований випадок добровільного обмеження експорту української сталі та оцінка економічних ефектів, дозволяє сформулювати низку практичних висновків та рекомендацій для формування успішної політики зовнішньої торгівлі України.

1. Добровільні квоти на сталь у 1990–2000-х роках дозволили українським компаніям отримати додаткову виручку в періоди високих світових цін, але не стимулювали довгострокового нарощування обсягів і модернізації галузі.

2. Квотна система формувала «квотні ренти», вигідні для окремих експортерів, водночас обмежуючи доступ до ринків для інших компаній та створюючи внутрішню конкуренцію за дозволи.

3. Обмеження спонукали частину компаній переходити до виробництва сталі з вищою доданою вартістю та шукати альтернативні ринки поза межами ЄС, що стало першим кроком до диверсифікації експортної стратегії.

4. Угоди про добровільні обмеження експорту виникли як компроміс між українськими експортерами та європейськими країнами, що відчували конкуренцію. Це демонструє важливість врахування політичного контексту при використанні добровільного обмеження експорту у міжнародній торгівлі.

5. Для забезпечення стійкого розвитку металургії Україні слід зосередитися на модернізації виробництва, підвищенні якості та диверсифікації ринків, а не на повторному використанні квотних обмежень, що формують тимчасові прибутки, але не стимулюють інновації.

Висновки (Conclusions). У межах дослідження добровільного обмеження експорту стає очевидним, що їхній вплив на міжнародну торгівлю є багатовимірним: економічним, політичним та галузевим одночасно. На основі теоретичних положень і практичного досвіду застосування добровільного обмеження експорту у різних країнах можна сформулювати низку загальних рекомендацій, які мають на меті підвищити ефективність регулювання, мінімізувати ризики для учасників ринку та забезпечити більш збалансовану реалізацію політики зовнішньої торгівлі.

1. Необхідно розвивати аналітичні підходи для удосконалення методології аналізу добровільного обмеження експорту, які поєднують теоретичні моделі міжнародної торгівлі з емпіричними дослідженнями, що дозволить більш комплексно оцінювати наслідки добровільних обмежень експорту як для країн-експортерів, так і для імпортерів.

2. Доцільно досліджувати не лише макроекономічні результати, а й галузеві та корпоративні наслідки квотування: які компанії виграють від «квотних рент», а які опиняються у менш вигідному становищі.

3. Добровільні обмеження експорту варто розглядати не тільки як економічний інструмент, а й як наслідок політичних компромісів. Аналіз впливу лобістських груп, міжнародних домовленостей та регуляторних ініціатив має стати окремим напрямом досліджень.

4. Доцільно зіставляти добровільне обмеження експорту з іншими інструментами торговельної політики, скажімо, тарифними і нетарифними бар'єрами, щоб зрозуміти, у яких випадках добровільні обмеження можуть бути відносно менш деструктивними для міжнародної торгівлі.

5. Добровільні обмеження експорту спричиняють також і соціально-економічні суперечності, оскільки можуть впливати на зайнятість і добробут як у країнах-експортерах, так і в країнах-імпортерах. Вони створюють тимчасовий захист для робочих місць, проте можуть обмежувати розвиток нових технологій та інновацій.

6. Використання добровільних обмежень може бути ефективним інструментом для зменшення екологічного навантаження в експортно-орієнтованих галузях, але для цього потрібні чіткі політики та критерії.

7. Науковцям слід ширше використовувати історичні приклади добровільних експортних обмежень (зокрема з досвіду України, Японії, країн Латинської Америки) як практичні кейси для прогнозування можливих наслідків подібних заходів у сучасній світовій економіці.

8. На основі аналізу можна запропонувати урядам країн-експортерів уникати довготривалого використання добровільного обмеження експорту, адже вони формують залежність від зовнішньої кон'юнктури та знижують стимули до диверсифікації. Водночас варто розробляти альтернативні механізми врегулювання торговельних суперечок, що не суперечать нормам СОТ.

Отже, добровільне обмеження експорту є важливим інструментом регулювання міжнародної торгівлі, який використовується для досягнення балансу між інтересами країн-експортерів та імпортерів. В ході дослідження виявлено, що цей механізм може бути як ефективним засобом захисту національних галузей, так і перешкодою для довгострокового розвитку економіки, залишаючись досить суперечливим інструментом, що потребує ретельного аналізу та обґрунтованого застосування, оскільки його ефективність залежить від здатності сторін досягати збалансованих домовленостей, а також від здатності національних економік адаптуватися до нових умов.

Список літератури

1. Коваленко, В., Шолом, А., & Ковальова, М. (2023). Експорт товарів з України: зміни в період воєнного стану. *Молодий вчений*, 10(122), с. 45–49. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-10-122-41>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 березня 1998 р. N 267 «Про заходи щодо виконання Угоди між Європейським Співтовариством по вугіллю та сталі та Урядом України про торгівлю деякими сталеливарними виробами і Угоди у формі обміну листами між Європейським Співтовариством та Урядом України про встановлення системи подвійної перевірки без кількісних обмежень по відношенню до експорту з України до Європейських співтовариств деяких сталеливарних виробів, охоплених договорами про створення Європейських Співтовариств та Європейського Співтовариства по вугіллю та сталі». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/267-98-п#Text>
3. Ходаківська О. В., Колесник Т. В., Самборська О. Ю., Шевчук Г. В., Германюк Н. В. (2022). Обмеження на експорт зерна під час COVID-19: особливості та шляхи вирішення. *Science Horizon*, 25(9), 117-125. [https://doi.org/10.48077/scihor.25\(9\).2022.117-125](https://doi.org/10.48077/scihor.25(9).2022.117-125)
4. Baldwin, R. E. (2008). The GATT System in the 1990s. *University of Notre Dame Legal Studies Research Paper*. URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c13861/c13861.pdf>
5. European Confederation of Iron and Steel Industries. Annual Report 2004. EUROFER. URL: <https://www.eurofer.eu/assets/publications/archive/archive-of-older-eurofer-documents/2004-AnnualReport.pdf>
6. General Agreement on Tariffs and Trade (Organization). Long-term arrangement regarding international trade in cotton textiles : (entered into force 1 October 1962). Geneva, 1963. 23 p. URL: <https://ci.nii.ac.jp/ncid/BA05859226>
7. Hamilton, C. (1984). Voluntary Export Restraints on Clothing from Asia (unpublished paper). WTO archive reference. URL: https://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/91110144.pdf
8. Hamilton, C. B. (1985). Voluntary export restraints and trade diversion. *Journal of Common Market Studies*, 23(3), p. 233–248. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1985.tb00076.x>
9. Honda Motor Co., Ltd. Honda's First U.S. Auto Plant Celebrates 25 Years of Production (News Release). Honda Global Corporate Website. 1 November 2007. URL: <https://global.honda/en/newsroom/worldnews/2007/c071101US-Auto-Plant-Celebrates-25Years.html>
10. Iryna Shkodina, Marina Ivashchenko (2025). Innovative approaches to green investment: a decentralized financial model for the European. *Online Journal Modelling the New Europe*. No. 48, September 2025. P. 73-90. <https://doi.org/10.24193/OJMNE.2025.48.05>
11. Ishikawa, J., & Suzumura, K. (1997). Welfare effects of voluntary export restraints under imperfect competition. *Japanese Economic Review*, 48(2), p. 176–190. <https://doi.org/10.1111/1468-5876.00048>
12. Levinsohn, J., Berry, S., & Pakes, A. (1999). Voluntary export restraints on automobiles: Evaluating a trade policy. *American Economic Review*, 89(3), p. 400–430. <https://doi.org/10.1257/aer.89.3.400>
13. Pomfret, R. (1989). The economics of voluntary export restraint agreements. *The World Economy*, 12(3), p. 265–280. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.1989.tb00067.x>
14. Sleptsova Evghenia. Exports From Ukraine To The European Union: Macro-, Micro- And Political Economy Determinants. A thesis submitted to the University of Birmingham for the degree of Doctor Of Philosophy. 253 p. URL: <https://etheses.bham.ac.uk/id/eprint/1359/1/Sleptsoval1PhD.pdf>
15. Sych Vitaly. Ukraine: Anti-Dumping Duties Threaten Steel Industry. 1998, November 09, Radio Free Europe. Radio Liberty. URL: <https://www.rferl.org/a/1089958.html>
16. The Prospect Of Deep Free Trade Between The European Union And Ukraine. Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels Institut für Weltwirtschaft (IFW), Kiel International Centre for Policy Studies (ICPS), Kyiv. 243 p. URL: <https://www.files.ethz.ch/isn/27163/CEPS%20Pb%202006-04%20The%20Prospect%20of%20Deep%20Free%20Trade.pdf>

17. Ukraine Trade Summary. World Integrated Trade Solution. World Bank. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2002/Summarytext>
18. WITS – Ukraine Trade Summary (2003/2004) – Exports by commodity and value. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2004/Summarytext>
19. World Trade Organization (WTO). Glossary — MFA (Multifibre Arrangement). URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/mfa_e.htm
20. Yeh, Y. H. (1999). Tariffs, import quotas, voluntary export restraints and immiserizing growth. *Foreign Trade Review*, 34(1–2), p. 29–43. <https://doi.org/10.1177/001573259903400102>
Стаття надійшла до редакції 22.10.2025 *Статтю рекомендовано до друку 02.03.2026*
Стаття надійшла після рецензування 29.12.2025 *Статтю опубліковано 31.03.2026*

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу

Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

Hlushchenko Olha

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Finances, Banking, and Insurance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
e-mail: olhahlushchenko@karazin.ua
ORCID ID: [0000-0001-5856-3373](https://orcid.org/0000-0001-5856-3373)

Ivashchenko Maryna

PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Finances, Banking, and Insurance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
e-mail: maryna.ivashchenko@karazin.ua
ORCID ID: [0000-0001-6078-1783](https://orcid.org/0000-0001-6078-1783)

Voluntary export restriction: theoretical basis and practical experience of application in international trade

Abstract. The article examines the phenomenon of voluntary export restriction as one of the instruments of international trade policy. The object of the study is agreements on voluntary export restriction between exporting and importing countries, which were used in various sectors of the economy, in particular in the metallurgy and textile industries. The key characteristics of the object are the mechanism of establishing quotas, economic incentives for exporters and the impact on the market of importing countries.

Problem statement. The main problem considered in the article is to assess the effectiveness of voluntary export restriction as a trade instrument and determine its impact on market equilibrium, consumer welfare and competitive positions of market participants. The study emphasizes that although voluntary export restraints have been widely used in the past, their economic consequences are still the subject of scholarly debate.

Unresolved aspects of the problem. There is uncertainty about the long-term impact of voluntary export restraints on the structure of international trade, especially in conditions of variable prices and market competition. The practical experience of applying this tool in the context of different regional markets and sectors of the economy has also not been sufficiently studied.

Purpose of the article. The aim is to study the theoretical foundations and practical aspects of the application of voluntary export restraints in international trade, as well as to analyze their economic, political and social consequences for exporting and importing countries.

Presentation of the main material. Literature analysis, historical examples and theoretical models of market competition are used to assess the impact of voluntary export restraints on prices, export volumes and the welfare of market participants. Examples of agreements in the metallurgical and textile sectors are considered separately.

Conclusions. The study shows that voluntary export restrictions can be an effective tool for temporary protection of domestic markets and stabilization of prices, but they lead to losses for consumers and redistribution of market shares. It is substantiated that voluntary export restrictions should be considered not only as a trade policy tool, but also as an element of the transformation of the financial architecture of the international economy. The practical significance of the article lies in the formulation of recommendations for the application of voluntary export restrictions in modern international trade policy and their integration with other trade instruments.

Keywords: *voluntary export restrictions, financial architectonics, international trade, quotas, trade policy, market equilibrium, economic effect.*

Formulas: tabl.: 2, bibl.: 20

JEL Classification: F13, F14, L11

For citation: Hlushchenko Olha, Ivashchenko Maryna. Voluntary export restriction: theoretical basis and practical experience of application in international trade. *Financial and Credit Systems: Prospects for Development*. №1(20)2026. P. 224-239. <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2026-1-16> [in Ukrainian]

References

1. Kovalenko, V., Sholom, A., & Kovaleva, M. (2023). Export of goods from Ukraine: changes during the period of martial law. *Young scientist*, 10(122), 45–49. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-10-122-41> [in Ukrainian]
2. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 3, 1998 No. 267 “On measures to implement the Agreement between the European Coal and Steel Community and the Government of Ukraine on trade in certain steel products and the Agreement in the form of an Exchange of Letters between the European Community and the Government of Ukraine on the establishment of a double-checking system without quantitative restrictions in respect of exports from Ukraine to the European Communities of certain steel products covered by the Treaties establishing the European Communities and the European Coal and Steel Community”. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/267-98-п#Text> [in Ukrainian]
3. Khodakivska O. V., Kolesnyk T. V., Samborska O. Yu., Shevchuk G. V., Germaniuk N. V. (2022). Restrictions on grain exports during COVID-19: features and solutions. *Science Horizon*, 25(9), 117-125. [https://doi.org/10.48077/scihor.25\(9\).2022.117-125](https://doi.org/10.48077/scihor.25(9).2022.117-125) [in Ukrainian]

