

СТАНДАРТНІ ТОРГОВІ УМОВИ ЯК ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

ЛИСИК Володимир - кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного права Львівського національного університету імені Івана Франка, Україна

ORCID ID:0000-0003- 2110-9825

ОЛЬШАНЕЦЬКА Софія - кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права Львівського національного університету імені Івана Франка, Україна

ORCID ID:<https://orcid.org/0009-0004-6734-7778>

DOI: <https://doi.org/10.71404/NP.2026.1.78>

Стаття присвячена системному дослідженню ролі галузевих стандартних торгових умов як невід'ємного елемента формування інвестиційного клімату та залучення прямих іноземних інвестицій на прикладі аграрних товарних ринків Європейського Союзу. Автори обґрунтовують новаторську теоретичну концепцію «нормативної інфраструктури інвестицій», що розглядається як сукупність правових інструментів, які, не будучи класичними міжнародними інвестиційними угодами, здійснюють визначальний вплив на транзакційні витрати та прийняття інвестиційних рішень іноземними інвесторами на мікрорівні. У межах дослідження проводиться глибокий порівняльний аналіз стандартних торгових умов на прикладі MPC-Conditions, розроблених Нідерландською асоціацією молочної торгівлі (Gemzu), та NOFOTA Trading Rules (NTR), запроваджених Нідерландською асоціацією торгівлі оліями, жирами та олійними культурами. Досліджуються критерії їх розмежування за ступенем уніфікації, обов'язковості застосування («м'яка обов'язковість»), механізмами вирішення спорів (зокрема, інтегрований механізм *med-arb* та дворівневий арбітраж) та безпосереднім впливом на рівень операційної визначеності. Окремо аналізується мережева структура нормативної інфраструктури, де різні комплекси стандартних умов взаємодіють між собою, формуючи синергетичний ефект для захисту інвестицій в суміжних секторах. На основі емпіричних даних ОЕСР

та ЮНКТАД доводиться, що наявність досконалих галузевих механізмів та усталених контрактних практик є самостійним фактором інвестиційної привабливості юрисдикції. Наукова новизна полягає у переведенні стандартних торгових умов із площини виключно міжнародного комерційного права у вимір міжнародного інвестиційного права як інструментів гарантування правової визначеності. За результатами дослідження формулюються практичні рекомендації для України в контексті євроінтеграції щодо розробки вітчизняних стандартних торгових умов за ініціативою галузевих асоціацій та створення відповідних інституційних механізмів товарного арбітражу задля подолання існуючої фрагментації контрактної практики.

Ключові слова: стандартні торгові умови, MPC-Conditions, NOFOTA Trading Rules, інвестиційний клімат, нормативна інфраструктура інвестицій, іноземні інвестиції, молочний ринок ЄС, олійно-жировий сектор, правова визначеність, галузевий арбітраж.

Питання залучення прямих іноземних інвестицій (далі - ПІІ) традиційно розглядається у доктрині міжнародного економічного права крізь призму двосторонніх та багатосторонніх інвестиційних договорів, правових режимів захисту інвестицій та ряд інших чинників. Водночас існує низка правових інструментів, що безпосередньо не належать до традиційної сфери міжнародного інвести-

ційного права, проте справляють суттєвий вплив на процес прийняття інвестиційних рішень. До таких інструментів ми відносимо галузеві стандартні торгові умови - уніфіковані комплекси договірних правил, розроблених галузевими торговими асоціаціями для регулювання купівлі-продажу специфічних товарних категорій. Стандартні торгові умови існують у десятках галузей міжнародної торгівлі - від зернової та молочної до металургії та енергетики. З огляду на неможливість охоплення всього цього масиву в межах однієї статті, ми обмежимо предмет дослідження двома системами стандартних торгових умов у сфері сільського господарства, а саме MPC-Conditions (Milk Products Conditions) [3], розробленими Нідерландською асоціацією молочної торгівлі Gemzu, та NOFOTA Trading Rules (NTR) [7], розробленими Нідерландською асоціацією торгівлі оліями, жирами та олійними культурами. Цей вибір зумовлений порівняльністю правового контексту (обидві системи мають нідерландське походження), покриттям ключових секторів аграрної торгівлі ЄС та наявністю розвинених арбітражних механізмів, пов'язаних з Нью-Йоркською конвенцією 1958 року.

Актуальність дослідження зумовлена стабільним зростанням глобальних аграрних ринків та посиленням ролі правового середовища у прийнятті інвестиційних рішень. Згідно з *OECD-FAO Agricultural Outlook 2025–2034*, обсяги міжнародної торгівлі молочними продуктами мають зрости на 12 % протягом найближчого десятиріччя, при цьому ЄС, США та Нова Зеландія спільно забезпечуватимуть близько 70 % світового молочної експорту [9]. Подібне зростання спостерігається і в секторі олій, жирів та олійних культур [10], де стандартні торгові умови відіграють не менш значущу роль. Дослідження ЮНКТАД та Світового банку вказують на те, що правове та регуляторне середовище є одним із визначальних факторів інвестиційних рішень і за своїм значенням поступається лише політичним та макроекономічним чинникам: у масштабному дослідженні «The Voice of Foreign Direct Investment» (2020) 42 % опитаних іноземних інвесторів вказали на правове середовище як на один із ключових факторів [12, р. 12]. Для України, що праг-

не інтегруватися до європейських аграрних ринків, розуміння ролі нормативної інфраструктури є критично важливим для формування власної інвестиційної стратегії.

Метою статті є розвиток теоретичної концепції «нормативної інфраструктури інвестицій» та демонстрація на конкретних прикладах MPC-Conditions і NOFOTA NTR того, яким чином галузеві стандартні торгові умови впливають на інвестиційну привабливість відповідних товарних ринків.

Стандартні торгові умови вивчалися передусім у контексті міжнародного торгового права та товарного арбітражу [1; 2], водночас у доктрині відсутні дослідження, що розглядали б стандартні торгові умови саме як елемент інвестиційного клімату, і запропонована стаття покликана заповнити цю прогалину.

Стандартні торгові умови (англ. *standard trade conditions, standard form contracts*) являють собою уніфіковані комплекси договірних правил, призначених для типового регулювання правовідносин купівлі-продажу певних категорій товарів. На відміну від типових договорів міжнародних організацій, вони є продуктом саморегулювання відповідної галузі. Масштаб їх застосування є значним: приблизно 80 % світової торгівлі зерном здійснюється за стандартними контрактами GAFTA, а 85 % торгівлі оліями та жирами - за контрактами FOSFA [2]. Правова природа стандартних торгових умов залишається предметом дискусії: вони не є джерелами права у формальному сенсі, проте ступінь їх поширення є настільки значною, що відмова від застосування може призвести до «маргіналізації» учасника ринку. У цьому контексті ми часто пропонується використовувати поняття «м'якої обов'язковості» (*soft bindingness*) - ситуації, за якої юридично факультативний інструмент набуває де-факто обов'язкового характеру внаслідок ринкового тиску. Це поняття має аналогію з «м'яким правом» (*soft law*) у міжнародному публічному праві, проте відрізняється від нього: «м'яке право» асоціюється з актами міжнародних організацій у міждержавних відносинах, тоді як «м'яка обов'язковість» стандартних торгових умов ґрунтується на ринковому тиску у відносинах між приватними операторами. Учасник молочної ринку, що відмовляється

від MPC-Conditions, не порушує жодної правової норми, проте ускладнює собі ведення торговельних операцій, оскільки його контрагенти очікують застосування саме цих умов. У теорії міжнародного економічного права стандарти торгові умови є проявом «транснаціонального комерційного права»: MPC-Conditions та NOFOTA NTR діють одночасно у багатьох юрисдикціях, забезпечуючи ефект нормативної єдності - ідентичність легітимних очікувань контрагентів незалежно від їх місцезнаходження, що знижує специфічний ризик, пов'язаний з транскордонним характером інвестиційних операцій.

Традиційний підхід до аналізу інвестиційного клімату зосереджується на макроекономічних, інституційних та політичних факторах, проте не охоплює так званого «мікроправового рівня» - тих правових інструментів, які безпосередньо визначають операційне середовище інвестора в конкретному товарному секторі. Йдеться не про загальні закони та регламенти, а про ті специфічні нормативні механізми, що визначають щоденну практику торговельних відносин: яким буде контракт, на яких умовах відбудеться поставка, хто несе ризик пошкодження товару під час перевезення, як буде вирішено спір у випадку розбіжності щодо якості. Саме для позначення цього мікрорівневого середовища пропонується концепція «нормативної інфраструктури інвестицій» як сукупність правових інструментів, що: (а) не є класичними міжнародними інвестиційними угодами, проте (б) суттєво впливають на операційні витрати та правову визначеність для іноземного інвестора, і тим самим (в) є факторами прийняття інвестиційних рішень. Аналогія з фізичною інфраструктурою є свідомою: подібно до того, як наявність доріг, портів та складів є передумовою фізичного руху товарів, наявність стандартних торгових умов, галузевого арбітражу та ustalених контрактних практик є передумовою ефективного правового функціонування товарного ринку. Наявність досконалої системи стандартних торгових умов у певному секторі є самостійним позитивним фактором інвестиційного клімату.

Вважаємо за необхідне уточнити, що мова не про абстрактну «правову визначеність», а

про конкретну, операційну визначеність - здатність інвестора передбачити правовий режим своїх щоденних торговельних операцій з точністю до конкретних контрактних положень, процедур рекламації, строків та порядку вирішення спорів. Саме цю операційну визначеність забезпечують стандарти торгові умови, і це є тим «мікрорівневим» фактором, який відрізняє ринок з розвинутою нормативною інфраструктурою від ринку без такої. Цю тезу можна проілюструвати прикладом: інвестор, що оцінює можливість придбання молочного підприємства у двох юрисдикціях із порівняним загальним інвестиційним кліматом, неминуче врахуватиме, що у Нідерландах його торговельні операції будуть додатково регулюватися MPC-Conditions із вбудованим арбітражним механізмом та багаторічною практикою застосування, тоді як в іншій юрисдикції йому доведеться самостійно розробляти контрактні умови, що збільшує початкові витрати та правові ризики. Це не заміщує традиційний аналіз інвестиційного клімату - вона його доповнює: міжнародні інвестиційні угоди, механізми МЦУІС та загальне регуляторне середовище залишаються фундаментальними факторами, проте нормативна інфраструктура діє як «фільтр», що визначає, чи перетвориться загальний інтерес інвестора до країни на конкретне інвестиційне рішення у конкретному секторі. ЮНКТАД у своїх *Investment Policy Reviews* систематично аналізує секторальні регуляторні умови [11], проте стандарти торгові умови, що є продуктом приватного саморегулювання, зазвичай залишаються поза увагою цих досліджень.

Перший об'єкт аналізу - MPC-Conditions - комплексна система торгових умов, розроблена Gemzu, Нідерландською асоціацією молочної торгівлі, що має штаб-квартиру в Гаазі. Gemzu є визнаною галузевою асоціацією у європейському молочному секторі, її члени - компанії різного розміру, що займаються торгівлею, імпортом та експортом молочних продуктів: сиру, масла, молочних порошоків та інших молочних інгредієнтів. Чинна редакція 2018 року поділяється на чотири частини: MPC-Conditions для застосування у межах ЄС, MPC-Conditions для застосування за межами ЄС, MPC-Mediation Regulations

та MPC-Arbitration Regulations [3; 4]. Така структура відображає принципову відмінність правового середовища: у межах ЄС діє принцип вільного руху товарів (статті 28–32 та 34–36 ДФЄС), єдині санітарні вимоги (Регламент (ЄС) № 852/2004, Регламент (ЄС) № 853/2004) та система взаємного визнання стандартів, тоді як за межами ЄС контрагенти потребують додаткового регулювання питань митного оформлення та сертифікації. MPC-Conditions доступні шістьма мовами та зареєстровані в Окружному суді Гааги, що надає їм додаткове легітимізаційне значення. Нормативний зміст охоплює правила щодо якості товару, умов поставки (адаптованих до специфіки молочної торгівлі: температурний режим, терміни зберігання, вимоги до упаковки - аспекти, які загальні *Incoterms* не покривають), розподілу ризиків, страхування та документообігу.

Ключовою перевагою MPC-Conditions з інвестиційної точки зору є, на нашу думку, інтегрований механізм вирішення спорів. Медіація за MPC-Mediation Regulations є добровільною процедурою, що разом з арбітражем утворює комбінований механізм *med-arb*: медіація дозволяє зберегти комерційні відносини між контрагентами, тоді як арбітраж за MPC-Arbitration Regulations забезпечує остаточне вирішення спору у випадку невдачі медіації. Третій арбітр обов'язково має відрізнитися за громадянством від обох сторін, що забезпечує неупередженість трибуналу. Арбітражні рішення підлягають виконанню у понад 140 державах на підставі Нью-Йоркської конвенції 1958 року - інвестор отримує гарантію доступу до спеціалізованого арбітражу, що характеризується тріадою «фаховість - оперативність - виконувальність». Арбітражна практика Gemzu включає справи за участю компаній з третіх країн [15], а публікація анонімізованих рішень сприяє передбачуваності арбітражної практики. MPC-Conditions функціонують у контексті більш широкої інституційної архітектури: EucolaIt - Європейська асоціація молочної торгівлі (понад 500 членів у 16 державах ЄС) [13] - забезпечує інституційну координацію інтересів молочних трейдерів перед органами ЄС, тоді як MPC-Conditions - контрактний рівень безпосередніх торговельних операцій. Чис-

ленні міжнародні трейдери - від Valfoo AG до Vreugdenhil Dairy Foods - включають посилання на MPC-Conditions до своїх загальних умов, що підтверджує їх функціонування як *de facto* стандарту міжнародної молочної торгівлі.

Другий об'єкт аналізу - NOFOTA Trading Rules (NTR). NOFOTA (Netherlands Oils, Fats and Oilseeds Trade Association) заснована в Роттердамі об'єднує близько 140 членів, а у 2018 році отримала почесне звання «Королівська» [6]. Тривалість існування асоціації понад 100 років сама по собі є фактором довіри для інвестора, оскільки вона свідчить про стабільність правового режиму та здатність системи адаптуватися до змін ринкових умов. NTR складається з кількох функціональних блоків: загальні положення (стаття 1 – застосування нідерландського права я; стаття 2 - виключення Віденської конвенції 1980 року; стаття 3 - строки виконання зобов'язань); логістичні вимоги (стаття 4 - класифікація суден за Регістром Ллойда, заборона мідних танків, обов'язкове використання визнаних NOFOTA компаній та лабораторій); дворівневий арбітраж (первинний та апеляція), з депозитом 6 500 євро для членів та 7 600 євро для не-членів [8]; система визнання з обмеженням відповідальності у розмірі 5 000 євро (стаття 6); чіткий розподіл відповідальності за документацію (стаття 5) [7]. Для інвестора кожен із зазначених елементів виконує конкретну функцію зниження ризику: пряме визначення застосовного права усуває колізійну невизначеність, детальні логістичні вимоги мінімізують ризик пошкодження вантажу, система визнання забезпечує якість послуг контрагентів, арбітражний механізм гарантує ефективне вирішення спорів, а чіткий розподіл документаційних обов'язків запобігає адміністративним конфліктам.

Сфера застосування NOFOTA NTR тісно пов'язана із суміжними товарними ринками, оскільки олійні культури (соняшник, ріпак, соя) часто є предметом капіталовкладень тих самих компаній, що працюють у зерновому секторі. Стандартні торгові умови різних асоціацій формують «мережеву структуру» нормативної інфраструктури: окремі системи стандартних умов не існують ізольовано, а взаємодіють та доповнюють одна

одну. Торговець, що купує ріпакове насіння за контрактом GAFTA, переробляє його на олію і продає за NOFOTA NTR, а побічні продукти (шрот) продає за контрактом FOSFA, - на кожному етапі перебуваючи в межах передбачуваного правового режиму. Для інвестора ця мережева структура означає, що інвестиція в олійно-жировий сектор одночасно забезпечена не однією, а кількома взаємопов'язаними системами стандартних торгових умов, що суттєво підвищує загальний рівень правової визначеності.

Товарний арбітраж є однією з найстаріших форм міжнародного комерційного арбітражу: його генезис нерозривно пов'язаний з формуванням великих торгових асоціацій - GAFTA та FOSFA у Лондоні у XIX столітті, NOFOTA в Роттердамі на початку XX століття, Gemzu в Гаазі та Eucolait у Брюсселі в середині XX століття [5]. Кожна з цих асоціацій не лише видає стандартні контракти, а й забезпечує повний арбітражний цикл - від подання позову до виконання рішення через механізм Нью-Йоркської конвенції 1958 року. У цьому контексті NOFOTA NTR виконують для олійно-жирового сектору ту саму системотворчу функцію, яку MPC-Conditions виконують для молочного: вони створюють передбачуване правове середовище, знижують транзакційні витрати та забезпечують ефективний механізм вирішення спорів.

Порівняльний аналіз MPC-Conditions та NOFOTA NTR за чотирма критеріями виявляє суттєві відмінності. За ступенем уніфікації MPC-Conditions побудовані за дуальним принципом (ЄС/поза-ЄС), тоді як NTR - за галузевим (окреме регулювання для олій, жирів та для горіхів), при цьому NTR містять детальніші логістичні положення. Ступінь деталізації обох систем є порівнянним: і MPC-Conditions, і NOFOTA NTR регулюють якість товару, умови поставки, розподіл ризиків, страхування, документообіг, порядок вирішення спорів та наслідки невиконання зобов'язань, а отже, інвестор, який входить на будь-який із двох ринків, отримує порівнянний рівень контрактної визначеності. За обов'язковістю обидві системи є юридично факультативними, проте демонструють «м'яку обов'язковість»; обидві прив'язані до нідерландського права, а NTR додатково ви-

ключають CISG - конвенцію, що не враховує специфіки торгівлі конкретними товарними категоріями, тоді як MPC-Conditions та NOFOTA NTR створені саме для такого секторально-специфічного регулювання, що пояснює перевагу, яку їм надають учасники відповідних ринків порівняно із загальними конвенційними нормами. За механізмами вирішення спорів MPC-Conditions пропонують медіацію та арбітраж з обов'язковою різницею у громадянстві третього арбітра, тоді як NOFOTA - дворівневий арбітраж з апеляційною інстанцією, що забезпечує додатковий рівень контролю правильності рішення. Спільною рисою є виконання рішень через Нью-Йоркську конвенцію.

Окремого розгляду потребує порівняння з лондонськими системами. GAFTA (понад 1 500 членів у 89 країнах) та FOSFA (1 113 членів у 89 країнах) базуються в Лондоні, і їхні контракти нерозривно пов'язані з англійським правом [2]. Різні правові традиції породжують різні моделі стандартних торгових умов: лондонські системи, засновані на *common law*, акцентують на процесуальних питаннях - зокрема, концепції *date of default*, витлумаченій Апеляційним судом у 1979 році у справі *Toprak v. Finagrain* та підтвердженій Палатою лордів у справі *Bremerhandel v. Vandenaevne*. Як зазначає Дж. Ково, обчислення збитків у стандартних контрактах GAFTA та FOSFA здійснюється виключно відповідно до умов «Default Clause», яка передбачає метод, заснований на концепції «дати дефолту», що є відмінним від загального права або *Sale of Goods Act 1979* [14]; нідерландські системи, навпаки, акцентують на системній повноті регулювання та інституційній підтримці (система визнання компаній, детальна логістика тощо). Ця відмінність має практичне значення для інвестора: нідерландська модель пропонує більшу системність, лондонська - більшу гнучкість та розвинений *case law*, і для інвестора, що входить на європейський аграрний ринок, обидві моделі є частинами єдиної нормативної інфраструктури. Примітно, що у практиці міжнародної товарної торгівлі контрагенти нерідко переходять від однієї системи до іншої залежно від конкретної транзакції, що свідчить про комплементарний характер цих систем. Узагальнюючи,

MPC-Conditions акцентують на гнучкості (дуальна структура, медіація перед арбітражем, шість мовних версій), NOFOTA NTR - на жорсткості (визнані компанії, пряме визначення застосовного права, детальна логістика), і вибір між ними залежить від характеру товару: молочні продукти, з їх різноманітністю форм та широкою географією торгівлі, тяжіють до гнучкішої моделі, тоді як олії та жири, з їх стандартизованими логістичними вимогами, - до жорсткішої.

Повертаючись до загальної характеристики нормативної інфраструктури, зазначимо, що вона включає чотири взаємопов'язані елементи: стандартні торгові умови, галузеві механізми вирішення спорів, галузеві торгові асоціації та галузеві технічні стандарти. Їх взаємодія створює синергетичний ефект: стандартні торгові умови визначають контрактні рамки, арбітражні механізми забезпечують їх примусове виконання, торгові асоціації здійснюють інституційну координацію, а технічні стандарти формують матеріальну базу товарного обороту. Відсутність будь-якого з цих елементів послаблює нормативну інфраструктуру в цілому: без стандартних умов немає контрактної бази, без арбітражу немає ефективного примусу, без асоціацій немає інституційної основи, без технічних стандартів немає матеріальної визначеності щодо предмета торгівлі.

Нормативна інфраструктура має кумулятивний характер: тривалість існування MPC-Conditions, NOFOTA, GAFTA та FOSFA є важливим фактором для інвестора, оскільки свідчить про стабільність системи. Значення нормативної інфраструктури для інвестиційних потоків підтверджується кількома непрямими емпіричними індикаторами: секторальною кореляцією між розвитком стандартних умов та обсягами торгівлі та інвестицій, географічною концентрацією систем стандартних умов у юрисдикціях з розвиненими аграрними ринками (Нідерланди, Велика Британія) та дослідженнями ОЕСР, що фіксують зв'язок між змінами торговельних угод та структурою молочної торгівлі [10]. Зокрема, три основні молочні експортери (ЄС, США, Нова Зеландія), одночасно є юрисдикціями з найбільш розвиненими системами стандартних торгових умов. Хоча

ми не стверджуємо наявності прямого причинно-наслідкового зв'язку, кореляція є достатньо показовою для підтвердження цієї точки зору.

Водночас такий підхід має і свої обмеження. По-перше, методологічно складно ізолювати вплив стандартних торгових умов на інвестиційні потоки від впливу інших факторів. По-друге, «м'яка обов'язковість» може обмежувати конкуренцію та інновації у сфері контрактного регулювання: новий учасник ринку фактично позбавлений можливості запропонувати альтернативні контрактні моделі. По-третє, прив'язка обох систем до нідерландського права може бути бар'єром для інвесторів із юрисдикцій *common law*. Ці обмеження не спростовують такого підходу, проте визначають межі його застосовності.

Практичне значення цього підходу для України є особливо важливим. Будучи одним із провідних світових експортерів олійних культур, Україна водночас має суттєво нижчий рівень розвитку нормативної інфраструктури вітчизняних аграрних ринків. Для експортних операцій використовуються контракти GAFTA та FOSFA, проте для внутрішньої торгівлі та торгівлі з країнами-партнерами відсутня порівнянна система вітчизняних стандартних умов, що створює фрагментацію контрактної практики та підвищує транзакційні витрати. Результатом є ситуація, за якої кожна компанія використовує власні договірні форми, що не лише підвищує витрати на юридичну адаптацію, а й ускладнює вирішення спорів, оскільки відсутній єдиний стандарт, на який могли б посилатися арбітри або суди. Для іноземного інвестора, що звик до передбачуваності MPC-Conditions або NOFOTA NTR, така фрагментація створює додатковий ризик, який може бути вирішальним при порівнянні інвестиційних можливостей у різних юрисдикціях. Ця «нормативна прогалина» не покривається Угодою про асоціацію з ЄС: Глави 4 та 5 створюють базу для наближення санітарних та митних вимог, проте рівень галузевих стандартних торгових умов залишається сферою приватного регулювання. Навіть при повній імплементації вимог Угоди щодо санітарних стандартів та технічних регламентів, мікрорівневе контрактне середовище українських

аграрних ринків залишатиметься фрагментованим та непередбачуваним для іноземного інвестора, доки не буде сформована відповідна нормативна інфраструктура. Ми рекомендуємо розробку українських стандартних торгових умов за ініціативою галузевих асоціацій (саме такий підхід - «знизу», від галузі, а не «зверху», від держави - продемонстрував свою ефективність у Нідерландах), створення галузевих арбітражних механізмів, що забезпечували б визнання рішень відповідно до Нью-Йоркської конвенції 1958 року, учасницею якої є Україна, та гармонізацію з європейськими аналогами, що створило б «нормативний міст» між українськими та європейськими аграрними ринками.

Підсумовуючи все вищесказане, можна зробити такі висновки. По-перше, стандартні торгові умови (MPC-Conditions, NOFOTA NTR та їх аналоги - GAFTA, FOSFA) є суттєвим, проте недооціненим у доктрині міжнародного інвестиційного права фактором інвестиційного клімату: вони формують передбачуване правове середовище, знижують транзакційні витрати та забезпечують ефективний механізм вирішення спорів, що у сукупності підвищує інвестиційну привабливість відповідних товарних ринків. По-друге, концепція «нормативної інфраструктури інвестицій» дозволяє концептуалізувати їх роль як «мікрорівневе» доповнення до «макрорівневих» факторів інвестиційного клімату (міжнародні інвестиційні угоди, загальне регуляторне середовище, політична стабільність), і ця концепція має як теоретичне значення (розширення таксономії факторів інвестиційного клімату), так і практичне (обґрунтування для цілеспрямованого формування нормативної інфраструктури у країнах, що прагнуть залучити ПІІ в аграрний сектор). По-третє, порівняльний аналіз MPC-Conditions та NOFOTA NTR виявляє два альтернативні підходи - гнучкий та жорсткий, - які у масштабі аграрного ринку формують «мережеву структуру» нормативної інфраструктури, де кожен комплекс стандартних умов забезпечує правову визначеність на відповідному етапі виробничо-торговельного ланцюга. Порівняння з лондонськими системами додатково засвідчує, що вибір між різними системами стандартних торгових умов

є одночасно вибором між різними правовими традиціями. По-четверте, наявність зрілих стандартних торгових умов є самостійним позитивним фактором інвестиційної привабливості ринку, що підтверджується кореляцією між розвитком стандартних умов та обсягами торгівлі та інвестицій. По-п'яте, для України формування нормативної інфраструктури аграрних ринків є важливою передумовою як підвищення інвестиційної привабливості, так і заповнення «нормативної прогалини» Угоди про асоціацію з ЄС: формування «нормативного мосту» між українськими та європейськими аграрними ринками через сумісні стандартні торгові умови сприятиме не лише залученню ПІІ, а й практичній реалізації переваг зони вільної торгівлі з ЄС.

Література

1. Covo J. FOSFA and GAFTA Standard Form Contracts and their Arbitration Systems. *ASA Bulletin*. 2013. Vol. 31. Issue 2. P. 295–316.
2. Faegre Drinker Biddle & Reath LLP. Riding the Wave: England as a Hub for Soft Commodities Arbitration. *Publications & Insights*. January 2017. URL: <https://www.faegredrinker.com/en/insights/publications/2017/1/riding-the-wave-england-as-a-hub-for-soft-commodities-arbitration>.
3. Gemzu - Dutch Dairy Trade Association. MPC-Conditions 2018, including MPC-Mediation Regulations and MPC-Arbitration Regulations. The Hague: Gemzu, 2018. URL: <https://www.gemzu.nl/paginas/openbaar/mpc-conditions/about-the-mpc-conditions>.
4. GemZu (Dutch Dairy Trade Association) MPC Conditions (2018). *Jus Mundi*. 2018. URL: <https://jusmundi.com/en/document/rule/en-gemzu-dutch-dairy-trade-association-mpc-conditions-2018>.
5. Kabine Law. An Introduction to Commodity Arbitrations: Examples of GAFTA and FOSFA. *Kabine Law Publications*. 2026. URL: <https://www.kabinelaw.com/an-introduction-to-commodity-arbitrations-examples-of-gafta-and-fosfa/>.
6. NOFOTA - Netherlands Oils, Fats and Oilseeds Trade Association. About Us. 2025. URL: <https://nofota.com/about-us>.
7. NOFOTA. Trading Rules (NTR). Effective from 1 January 2025. Rotterdam:

NOFOTA, 2025. URL: <https://nofota.com/publications/standard-contracts>.

8. NOFOTA (Netherlands Oils, Fats and Oilseeds Trade Association) Arbitration Rules (2023). *Jus Mundi*. 2023. URL: <https://jusmundi.com/en/document/rule/en-nofota-arbitration-rules-2023>.

9. OECD-FAO. Agricultural Outlook 2025–2034: Dairy and Dairy Products. Paris: OECD Publishing, 2025. URL: <https://www.oecd.org/en/publications/2025/07/oecd-fao-agricultural-outlook-2025-2034>.

10. OECD-FAO. Agricultural Outlook 2023–2032: Dairy and Dairy Products. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: <https://www.oecd.org/en/publications/oecd-fao-agricultural-outlook-2023-2032>.

11. UNCTAD. World Investment Report 2024: Investment Facilitation and Digital Economy. Geneva: United Nations, 2024. URL: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>.

12. World Bank. The Voice of Foreign Direct Investment: Foreign Investor Policy Preferences and Experiences in Developing Countries. *Policy Research Working Paper* 9425. Washington, D.C.: World Bank Group, 2020.

13. Eucolait - European Association of Dairy Trade. Statutes and Objectives. Brussels: Eucolait, 2024. URL: <https://www.eucolait.eu/statutes>.

14. Covo J. The «Date of Default» Concept of the FOSFA and GAFTA Agribusiness Standard Form Contracts as Basis for Examining the Consequences of a Repudiatory Breach. *ASA Bulletin*. 2021. Vol. 39. Issue 1.

15. Ameli International Arbitration. Legal Expert, Counsel or Consultant: MPC Arbitration Case Archive. URL: <https://ameliarbitration.com/practice-as-legal-expert-counsel-or-consultant/>.

Lysyk V., Olshanetska S.

STANDARD TRADE TERMS AS A FACTOR OF THE INVESTMENT CLIMATE

The article is devoted to a systematic study of the role of sectoral standard trade terms as an integral element of shaping the investment climate and attracting foreign direct investment, using the example of agricultural commodity

markets of the European Union. The authors substantiate the innovative theoretical concept of the «normative infrastructure of investment,» which is considered as a set of legal instruments that, while not being classical international investment agreements, exert a decisive influence on transaction costs and the decision-making of foreign investors at the micro-level. Within the framework of the study, an in-depth comparative analysis of standard trade terms is conducted using the examples of MPC-Conditions, developed by the Dutch Dairy Trade Association (Gemzu), and NOFOTA Trading Rules (NTR), introduced by the Netherlands Oils, Fats and Oilseeds Trade Association. The criteria for their differentiation are examined in terms of the degree of standardization, binding nature («soft bindingness»), dispute resolution mechanisms (in particular, the integrated med-arb mechanism and two-tier arbitration), and their direct impact on the level of operational certainty. A separate analysis is provided regarding the network structure of the normative infrastructure, where various sets of standard terms interact, generating a synergetic effect for investment protection in adjacent sectors. Based on empirical data from the OECD and UNCTAD, it is demonstrated that the existence of sophisticated sectoral mechanisms and established contractual practices constitutes an independent factor of a jurisdiction's investment attractiveness. The scientific novelty lies in shifting standard trade terms from the exclusive domain of international commercial law to the dimension of international investment law as instruments for guaranteeing legal certainty. Based on the findings of the research, practical recommendations are formulated for Ukraine in the context of European integration, focusing on the development of domestic standard trade terms on the initiative of sectoral associations and the establishment of corresponding institutional mechanisms for commodity arbitration to overcome the existing fragmentation of contractual practice.

Keywords: standard trade terms, MPC-Conditions, NOFOTA Trading Rules, investment climate, normative infrastructure of investment, foreign investments, EU dairy market, oils and fats sector, legal certainty, sectoral arbitration.