

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**

**Міжнародні економічні відносини**

**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ**

**29 Міжнародні відносини**

**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**292 Міжнародні економічні відносини**

Форма навчання: денна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

на тему «Співробітництво України та ЄС в сфері міжнародної торгівлі»

здобувачки Шептицької Ірини Олександрівни

Науковий керівник: к.е.н. Лещенко Катерина Андріївна

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації  
здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., доцент Федірко Олександр Анатолійович

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Київ 2023**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА  
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ  
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**Міжнародні економічні відносини  
29 Міжнародні відносини  
292 Міжнародні економічні відносини**

**ПОГОДЖЕНО**

Керівник проєктної групи (гарант)  
освітньо-професійної програми

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ **Олександр ФЕДІРКО**

\_\_\_\_\_ **Олександр ФЕДІРКО**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 р.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

здобувачу вищої освіти **Шептицькій Ірині Олександрівні**

**очної (денної) форми навчання**

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему **«Співробітництво України та ЄС в сфері міжнародної торгівлі»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 р. № \_\_\_\_\_

**Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах:**

українських та зарубіжних статистичних та аналітичних ресурсах (Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, навчальні посібники, підручники, монографії, наукові статті, офіційні сайти міжнародних компаній та організацій)

**План кваліфікаційної магістерської роботи**

|                 |                                                                                              |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Розділ 1</b> | Методологія дослідження міжнародної торгівлі                                                 |
| <b>Розділ 2</b> | Аналіз міжнародної торгівлі між Україною та ЄС                                               |
| <b>Розділ 3</b> | Перешкоди та перспективні напрямки розвитку торговельного співробітництва між Україною та ЄС |

|                                                   |                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Об'єкт дослідження:</b>                        | Розвиток міжнародної торгівлі                                                                                                                                                                         |
| <b>Предмет дослідження:</b>                       | Умови, фактори регулювання, механізми, інструменти та особливості співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі                                                                          |
| <b>Мета кваліфікаційної магістерської роботи:</b> | Висвітлити основні аспекти та здійснити аналіз міжнародної торгівлі на прикладі співробітництва України та ЄС, а також розкрити перспективні напрямки розвитку торговельного співробітництва між ними |

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

|                    |                                                                                                        |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>У розділі 1</b> | 1) Дослідити основні теоретичні аспекти міжнародної торгівлі                                           |
|                    | 2) Проаналізувати систему регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації                       |
|                    | 3) Дослідити основні методики оцінювання міжнародної торгівлі                                          |
| <b>У розділі 2</b> | 1) Комплексно проаналізувати сучасну структуру та динаміку міжнародної торгівлі між Україною та ЄС     |
|                    | 2) Дослідити регулювання та особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС            |
|                    | 3) Провести критичний аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС             |
| <b>У розділі 3</b> | 1) Висвітлити основні перешкоди на шляху співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі    |
|                    | 2) Дослідити досвід країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі                      |
|                    | 3) Розробити інструменти та механізми для оптимізації торговельного співробітництва між Україною та ЄС |

**Завдання підготував  
науковий керівник**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

К. А. Лещенко

**« 1 » листопада 2023 р.**

**Завдання одержавздобувач**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

І. О. Шептицька

**« 1 » листопада 2023 р.**

## Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 141 сторінку, 14 таблиць, 40 рисунків, 10 додатків, список використаних джерел зі 127 найменувань.

### «Співробітництво України та ЄС в сфері міжнародної торгівлі»

*Об'єктом дослідження є розвиток міжнародної торгівлі*

*Предметом дослідження є умови, фактори регулювання, механізми, інструменти та особливості співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі*

*Мета кваліфікаційної магістерської роботи – висвітлити основні аспекти та здійснити аналіз міжнародної торгівлі на прикладі співробітництва України та ЄС, а також розкрити перспективні напрямки розвитку торговельного співробітництва між ними*

*Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:*

- дослідити основні теоретичні аспекти міжнародної торгівлі;
- проаналізувати систему регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації;
- розкрити основні методики оцінювання міжнародної торгівлі;
- комплексно проаналізувати сучасну структуру та динаміку міжнародної торгівлі між Україною та ЄС;
- дослідити регулювання та особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС;
- провести критичний аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;
- ідентифікувати основні перешкоди на шляху співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі;
- дослідити досвід країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі;
- розробити інструменти та механізми для оптимізації співробітництва між Україною та ЄС

*Практичне значення отриманих результатів.* Завдяки статистичним даним, економіко-математичним розрахункам та аналізу ефектів від Угоди про асоціацію між Україною та ЄС визначено сучасний стан, особливості та механізм регулювання торговельного співробітництва між Україною та ЄС. Досліджено основні перешкоди та шляхи оптимізації українсько-європейського співробітництва на прикладі перспективних напрямків співпраці та здійснено розробки щодо їх впровадження у сфері міжнародної торгівлі.

Ці результати можуть бути корисними для українських та європейських державних органів, бізнесу та інших зацікавлених сторін. Крім того, вони можуть бути використані для поглиблення економічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2023.

*Ключові слова:* міжнародна торгівля, міжнародна торговельна діяльність, експорт, імпорт, потенціал, Угода про асоціацію між Україною та ЄС, ПВ ЗВТ, Україна, Європейський Союз, євроінтеграція.

**В і д г у к**  
**про кваліфікаційну магістерську роботу**  
**здобувачки факультету міжнародної економіки і менеджменту**  
**освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»**

**Шептицької Ірини Олександрівни**

**на тему: «Співробітництво України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі»**

**1. Актуальність теми.** На сьогодні міжнародна торгівля є важливим фактором стійкого економічного розвитку країни та вважається невід'ємною складовою міжнародних економічних відносин. ЄС є ключовим гравцем у міжнародній торгівлі, виступає центральним інструментом регулювання викликів сучасності. В умовах війни для України вкрай важливо забезпечувати безперервність міжнародної торгівлі, розширюючи торговельну співпрацю з ЄС. Саме тому як у теоретичному, так і у практичному планах обрана тема дослідження є актуальною.

**2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи.** Робота логічно структурована, має високий рівень наукової етики та велику кількість наочного матеріалу, який побудований на основі статистичних даних, економіко-математичного та стохастичного моделювання та ін. видах розрахунків. Дослідження виконано на високому професійному рівні – представлено комплексний аналіз українсько-європейського співробітництва в торговельній сфері, запропоновані потенційні напрямки співпраці, виокремлені пропозиції щодо вдосконалення механізмів та інструментів реалізації міжнародної торгівлі між Україною та ЄС.

**3. Наявність самостійних розробок авторки.** Розроблено авторську позицію щодо сутності поняття «міжнародна торгівля», запропоновано виокремити додатковий метод організації міжнародної торгівлі, розроблено власну класифікацію сучасних тенденцій міжнародної торгівлі, прогнозовано розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС, визначено особливості торговельно-економічних відносин між партнерами, які створені на основі економіко-математичних обрахунків моделей взаємодії України та ЄС. Авторка запропонувала та обґрунтувала потенційні шляхи співпраці між партнерами та надала пропозиції щодо удосконалення чинних інструментів та механізмів торговельної політики між Україною та ЄС. Окрім цього, надано рекомендації щодо вдосконалення механізму зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС в частині реалізації послуг ІТ-платформи та запропоновано розробку та реалізацію Програми підтримки жіночого ІТ-підприємництва на ринках ЄС.

**4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій.** Основні методологічні положення, розробки, висновки та рекомендації, можуть становити теоретичну та прикладну основу для розроблення політики та стратегій взаємодії між Україною та ЄС у сфері міжнародної торгівлі керівниками підприємств також профільними державними установами, а саме, Міністерством економіки України, Міністерством соціальної політики України, Міністерством фінансів України, Міністерством цифрової трансформації України, а також можуть стати елементом дискусії в українському академічному суспільстві.

**5. Наявність недоліків.** Робота виконана на високому рівні, суттєвих недоліків не виявлено.

**6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК.** Робота допускається до захисту перед екзаменаційною комісією з рекомендованою високою позитивною оцінкою. Оцінка керівниці - 50 балів

**Науковий керівник:**

доцентка к.е.н. Лещенко К. А.

“11” грудня 2023 р.



**РЕЦЕНЗІЯ**  
**на кваліфікаційну магістерську роботу**  
**студентки денної форми навчання ОПП «Міжнародні економічні відносини»**  
**Шептицької Ірини Олександрівни**  
**на тему «СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС У СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ»**

Міжнародна торгівля є важливим аспектом глобальної економіки та вагомим фактором для забезпечення стійкого економічного зростання, інтеграції у світовий економічний простір та підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку, а також ключовим джерелом доходу для багатьох країн світу. ЄС є одним з найбільших світових ринків товарів та послуг, і співпраця з ним може допомогти Україні залучити іноземні інвестиції, розширити експорт та підвищити конкурентоспроможність українських компаній. Крім того, співробітництво України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі сприяє гармонізації правового поля України з європейськими стандартами та підвищенню якості та доступності товарів та послуг для населення. В цілому, співпраця з ЄС у сфері міжнародної торгівлі – важливий крок на шляху України до інтеграції в європейський економічний простір та забезпечення сталих зв'язків з країнами-учасницями ЄС. У зв'язку з цим обрана тема кваліфікаційної магістерської роботи є актуальною.

В кваліфікаційній роботі на високому рівні досліджено методологію міжнародної торгівлі. Авторка не лише детально проаналізувала теоретичні аспекти міжнародної торгівлі, а й запропонувала власну позицію щодо її сутності, виокремила додатковий метод організації міжнародної торгівлі та розробила власну класифікацію сучасних тенденцій міжнародної торгівлі. В роботі детально розглянуто регулювання міжнародної торговельної діяльності в умовах глобалізації завдяки комплексному аналізу трьох регулятивних рівнів міжнародної торгівлі. Авторка ґрунтовно дослідила методики оцінювання міжнародної торгівлі та виокремила сфери подальшого їх застосування.

Особливу цінність дослідження становить аналіз міжнародної торгівлі між Україною та ЄС. В роботі на професійному рівні проаналізовано сучасну структуру та динаміку міжнародної торгівлі, виокремлено основних торговельних партнерів України серед країн-учасниць ЄС та спрогнозовано подальші тенденції щодо розвитку зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС. Авторка влучно розкрила механізм регулювання торговельних відносин між вищевказаними партнерами та проаналізувала регулятивні інструменти в межах дії ПВ ЗВТ на прикладі міжнародної торгівлі агропродовольчою продукцією. Проведено критичний аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію на міжнародну торговельну діяльність між Україною та ЄС. Заслуговує на увагу розробка особливостей торговельно-економічних відносин між партнерами, яка створена на основі економіко-математичних обрахунків моделей взаємодії України та ЄС.

Сформульовано та проаналізовано основні перешкоди, які виникають на шляху українського-європейського торговельного співробітництва. Досліджено практики країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі та надано рекомендації щодо застосування окремих з них Україною. Авторка висвітлила механізми та інструменти щодо регулювання торговельної діяльності між Україною та ЄС, а також надала пропозиції щодо їх удосконалення. В роботі комплексно проаналізовано потенційні перспективні торговельні напрямки співпраці України з ЄС, надано рекомендації щодо вдосконалення механізму зовнішньої торгівлі між ними в частині реалізації послуг ІТ-платформи та запропоновано розробку та реалізацію Програми підтримки жіночого ІТ-підприємництва на ринках ЄС.

У цілому дослідження є оригінальним, завершеним, відповідає вимогам, написане на високому рівні, має достатню кількість наочного матеріалу та заслуговує на високу позитивну оцінку.

**Рецензент:**

к.е.н., доцентка кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу  
КНЕУ ім. Вадима Гетьмана



Ганна СОЛОДКОВСЬКА

## ЗМІСТ

|                                                                                                                        |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....</b>                                                                                  | <b>3</b>   |
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                                      | <b>5</b>   |
| <br><b>РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ</b>                                                      | <b>10</b>  |
| 1.1 Теоретичні аспекти міжнародної торгівлі: сутність, особливості, основні теорії, форми, методи, тенденції.....      | 10         |
| 1.2 Регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації.....                                                        | 21         |
| 1.3 Методики оцінювання міжнародної торгівлі .....                                                                     | 29         |
| <br><b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС</b>                                                    | <b>36</b>  |
| 2.1 Сучасна структура та динаміка міжнародної торгівлі між Україною та ЄС ...                                          | 36         |
| 2.2 Регулювання та особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС .....                               | 58         |
| 2.3 Аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС .....                                         | 77         |
| <br><b>РОЗДІЛ 3. ПЕРЕШКОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....</b> | <b>87</b>  |
| 3.1 Основні перешкоди на шляху співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі.....                         | 87         |
| 3.2 Дослідження досвіду країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі.....                             | 93         |
| 3.3 Інструменти та механізми для оптимізації торговельного співробітництва між Україною та ЄС .....                    | 104        |
| <br><b>ВИСНОВКИ .....</b>                                                                                              | <b>120</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>                                                                                | <b>127</b> |
| <b>ДОДАТКИ.....</b>                                                                                                    | <b>142</b> |

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ACCA – Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів  
BAFA - Федеральне міністерство економіки і технології Німеччини  
CE – європейський знак відповідності  
CP – споживчий потенціал  
GTII – Індекс глобального торговельного лідерства  
НАССР - система аналізу небезпечних факторів та контролю у критичних точках  
IAF – Міжнародний форум з акредитації  
ILAC - Міжнародна кооперація з акредитації лабораторій  
KfW – Кредитна установа для відбудови  
PP – виробничий потенціал  
TCI – Індекс компліментарності  
TFS – Індекс свободи торгівлі  
АЕО – Інститут авторизованого економічного оператора  
AI (ШІ) – штучний інтелект  
АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії  
ЕА – Європейська кооперація з акредитації  
ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі  
ЄБА – Європейська Бізнес Асоціація  
ЄС – Європейський Союз  
ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність  
ЗТО – зовнішньоторговельний оборот  
ІКТ – інформаційно-комунікаційні технології  
ІЛР – Індекс людського розвитку  
МЕВ – міжнародні економічні відносини  
МСТК – міжнародна стандартна торговельна класифікація  
МТ – міжнародна торгівля  
НАФТА – Північноамериканська зона вільної торгівлі

НДДКР - науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки

ОПЕК – Організація країн-експортерів нафти

ПВЗВТ – Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі

СОТ – Світова організація торгівлі

СФЗ - санітарні та фітосанітарні заходи

ТБТ – технічні бар'єри у торгівлі

УА – Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони

УкрСЕПРО – Державна система сертифікації в Україні

ЮНСІТРАЛ – Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі

## ВСТУП

**Актуальність теми.** На сьогодні міжнародна торгівля є важливим фактором стійкого економічного розвитку країни та вважається невід’ємною складовою міжнародних економічних відносин. Вона впливає на підняття ефективності національного виробництва, сприяє розвитку різних галузей економіки, а також забезпечує доступ до нових ринків збуту.

Європейський Союз є ключовим гравцем у міжнародній торгівлі, виступає центральним інструментом регулювання викликів, пов’язаних з глобалізацією та іншими загрозами сучасності: наслідки пандемії та повномасштабного вторгнення РФ до України. В умовах війни для України вкрай важливо забезпечувати безперервність міжнародної торгівлі, розширюючи торговельну співпрацю з ЄС, що дозволить залучити іноземні інвестиції, розширити експорт товарів і послуг та підвищити конкурентоспроможність українських підприємств.

Таким чином, як у теоретичному, так і у практичному планах дослідження є актуальним, що і зумовило вибір теми кваліфікаційної магістерської роботи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літератури з даної проблеми дослідження показав, що велика кількість наукових праць присвячена сутності, етапам еволюції, формам, методам та регулюванню міжнародної торгівлі чітко простежуються у наукових працях вітчизняних та іноземних вчених-економістів, а саме: О. Варяниченка, А. Голікова, А. Грібінцеа, І. Дахна, О. Довгаля, Т. Кальченко, Ю. Козака, Д. Лук’яненка, Н. Навроцької, І. Павленко, Л. Петрашко, А. Поручника, О. Руденка, Я. Столярчук, Н. Федоренко, Т. Циганкової, а також А. Бейнбріджа, В. Ведькал, П. Вільямса, М. Махмудзаде, Дж. Ревіда, Г. Сімойнс, Т. Спорєка, Л. Шадабі, Т. Шенгелія, Б. Шеперда, Дж. Шерлок, Н. Янкуловські, та ін..

Однак недостатньо уваги приділено співпраці України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі, що породжує нові аспекти даної проблеми і підтверджує актуальність обраної тематики дослідження.

**Мета дослідження:** висвітлити основні аспекти та здійснити аналіз міжнародної торгівлі на прикладі співробітництва України та ЄС, а також розкрити перспективні напрямки розвитку торговельного співробітництва між ними.

Для досягнення заявленої мети було поставлено такі дослідницькі **завдання:**

- дослідити основні теоретичні аспекти міжнародної торгівлі;
- проаналізувати систему регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації;
- розкрити основні методики оцінювання міжнародної торгівлі;
- комплексно проаналізувати сучасну структуру та динаміку міжнародної торгівлі між Україною та ЄС;
- дослідити регулювання та особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС;
- провести критичний аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;
- ідентифікувати основні перешкоди на шляху співробітництву України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі;
- дослідити досвід країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі
- розробити інструменти та механізми для оптимізації співробітництва між Україною та ЄС

**Об'єктом дослідження** є розвиток міжнародної торгівлі.

**Предметом дослідження** є умови, фактори регулювання, механізми, інструменти та особливості співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі.

**Методи дослідження** базуються на загальнонаукових засадах і фундаментальних положеннях економічної теорії, теорії глобалізації та міжнародної торгівлі, а також моделюванні економічних процесів, які відбуваються у сфері міжнародної торгівлі.

Методологічну основу дослідження становлять методи абстракції, діалектики, логіко-структурний та системний підходи до аналізу сучасного стану,

тенденцій та перспектив співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі.

Для досягнення мети та вирішення основних завдань кваліфікаційної магістерської роботи застосовані різноманітні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: методи дедукції та індукції – при висвітленні теоретичних аспектів міжнародної торгівлі, а саме: формуванні сутності, особливостей та тенденцій міжнародної торгівлі (п. 1.1) та дослідження регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації (п. 1.2); розрахунково-аналітичний, візуально-графічний та структурно-компаративний методи – в процесі аналізу динаміки та структурних змін у міжнародному торговельному співробітництві України та ЄС (п. 2.1) та дослідження основних інструментів регулювання міжнародної торгівлі між Україною та ЄС (п. 2.2). Також застосовано економіко-математичний метод на прикладі обрахунку гравітаційного моделювання та рівня компліментарності товарних та послугових позицій між партнерами з метою визначення торговельно-економічних особливостей між Україною та ЄС (п. 2.2). Для оцінки ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (п. 2.3) використано індексний метод.

Відповідно до методу конкретизації, а також методу зі збору даних з опитувань та інтерв'ю з представниками урядових органів, бізнесу та наукових установ висвітлено основні бар'єри, які перешкоджають співробітництву України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі (п. 3.1); за допомогою методів кейсів, аналогії та порівняння розроблений досвід країн-учасниць ЄС у ефективному розвитку міжнародної торгівлі (п. 3.2); застосувавши стохастичне моделювання – проведений розрахунок виробничого та споживчого потенціалу співпраці між Україною та ЄС у сфері ІКТ-послуг (3.3), завдяки методам ймовірності, кількісного та якісного оцінювання створений прогноз для подальшого потенціалу розвитку співробітництва України та ЄС в галузі ІКТ-послуг.

**Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів** полягає в розробленні методологічних і прикладних підходів щодо

дослідження умов, факторів, механізмів та особливостей співробітництва України та ЄС в галузі міжнародної торгівлі на сучасному етапі. Отримані результати дослідження допоможуть збагатити теоретичне розуміння міжнародних економічних відносин у сфері міжнародної торгівлі, розкрити особливості взаємодії між Україною та ЄС в цій галузі, а також допомогти виявити проблеми та недоліки в співпраці та знайти шляхи для їх подолання.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні методологічні положення, розробки, висновки та рекомендації, можуть становити теоретичну та прикладну основу для розроблення політики та стратегій взаємодії між Україною та Європейським Союзом у сфері міжнародної торгівлі. Особливу практичну цінність становлять дослідження досвіду країн-учасниць ЄС у побудові ефективної міжнародної торговельної діяльності та рекомендації щодо застосування окремих з них для України, а також визначення потенційних сфер для подальшого співробітництва у сфері міжнародної торгівлі. Це може бути корисними для українських та європейських державних органів, бізнесу та інших зацікавлених сторін. Крім того, результати дослідження можуть бути використані для поглиблення економічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом.

**Інформаційною базою дослідження** стали Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (від 27.06.2014 № 984-011), зокрема, положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ), котрі складають IV розділ «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», а також ЗУ від 16.04.91 №959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ЗУ від 07.02.2019 №2680-VIII «Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору)».

Під час написання роботи використано офіційні матеріали державної служби статистики України, статистичної організації Європейської Комісії

«Євростат», базу даних Міжнародного торгового центру «TradeMap», інформаційну систему аналізу торгівлі та доступу до ринків TRAINS від ЮНКТАД, базу даних «The Global Economy», статистичні дані та звіти міжнародних організацій, а саме: Світової організації торгівлі та Організації об'єднаних націй, Світового банку, рейтинги Forbes, програмне забезпечення для торгівлі від Світового банку «WITS», дані від стратегічного дослідницького інституту «The Heritage Foundation», матеріали центру аналітики міжнародної торгівлі Trade+ від Київської школи економіки (KSE), розробки Київської школи економіки (KSE), експертні думки та праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків у галузі міжнародної торгівлі, а також власні дослідження.

**Апробація результатів кваліфікаційної магістерської роботи.** Основні положення дипломної роботи пройшли апробацію на 90-й щорічній студентській науковій конференції за міжнародної участі «Інноваційні проєкти для післявоєнного відновлення і розвитку України» у Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана.

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

## РОЗДІЛ 1

### МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

#### **1.1 Теоретичні аспекти міжнародної торгівлі: сутність, особливості, основні теорії, форми, методи, тенденції**

Міжнародна торгівля – це не лише найдавніша форма міжнародних економічних відносин, що стала фундаментом формування міжнародної діяльності, а й найрозвинутіша галузь світової економіки, завдяки якій відбувається максимальний економічний розвиток будь-якої країни. За дослідженнями Джефрі Сакса, міжнародна торгівля – домінуючий вид міжнародних економічних відносин, який охоплює понад 80 % світових зв'язків.

Міжнародна торгівля є складним феноменом, що стало причиною відсутності загальноприйнятого підходу до визначення сутності цього поняття. Саме тому вважаю за необхідне проаналізувати різні підходи провідних економістів щодо визначення вищевказаного трактування (Додаток А, Таблиця А.1).

З таблиці А.1 в додатку А можемо переконатись, що Т. Циганкова, Л. Петрашко, Т. Кальченко [1, с.4], І. Павленко, О. Варяниченко, Н. Навроцька [2, с.11], а також І. Дахно [4, с.22] фокусують свої трактування на суб'єктах. Відмінність їхніх поглядів полягає у тому, що І. Дахно водночас підкреслює важливість об'єднуючої ролі міжнародної торгівлі, а українські економістки – історичного аспекту. Не менш важливими є дослідження А. Голікова та О. Довгаля [5, с.24], які наголошують на значимості цілісності системи міжнародної торгівлі, а також Ю. Козака, А. Грібінцеа, Т. Спорека та ін. [7, с.9], які акцентують увагу на її факторах. Представники македонської школи [6, с.105], як і більшість науковців, надають перевагу класичному визначенню, підґрунтям якого виступає міжнародна обмінна діяльність товарами, послугами та капіталом.

На мою думку, найбільш влучне та всеохоплююче визначення міжнародної торгівлі наведено у праці «Міжнародна економіка» Д. Лук'яненка, А. Поручника та Я. Столярчука [3, с.82], оскільки автори враховують не лише обмін товарами і послугами між країнами, а й та іншими результатами людської праці та елементами природи.

Однак жодне із визначень не охоплює всіх ключових аспектів міжнародної торгівлі, зосередивши увагу лише на певних особливостях, тому пропоную власну позицію щодо сутності цього поняття, методологічною основою якого стали всі вищепроаналізовані праці українських та зарубіжних вчених, а саме: міжнародна торгівля – багатогранне економічне явище, основою якого є обмін товарами, послугами та іншими ресурсами між країнами та недержавними суб'єктами (міжнародні організації, ТНК тощо), що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва.

Для того, щоб більш ґрунтовно дослідити сутність міжнародної торгівлі, вважаю за необхідне проаналізувати її основні теорії. Так, К. Кузнецова, В. Чорній та О. Ченуша [8, с.22-39] виокремлюють п'ять груп концепцій розвитку міжнародної торгівлі: меркантилізму, переваг, факторів виробництва, неотехнологічні та конкурентоспроможності. Однак, вважаю більш вдалою класифікацію І. Дахна [4, с.5-19] та Т. Циганкової [1, с.8-14], які виділяють три види теорій міжнародної торгівлі, а саме: теорії меркантилізму, класичні та альтернативні теорії.

На мою думку, основні їхні відмінності полягають у ролі держави у міжнародній торгівлі, а також у засадах, на яких здійснюється міжнародний обмін (табл. 1.1).

Зокрема, відповідно до економічної доктрини меркантилізму держава зосереджує основну увагу на політиці захисту внутрішнього ринку від конкуренції, шляхом продажу на зовнішні ринки максимальної кількості товарів та зведення до мінімуму їхньої купівлі. На противагу вищевказаній концепції, засадами класичних теорій є вільна торгівля, тобто політика, за якої держава не втручається у торговельні відносини з іншими країнами.

Таблиця 1.1 – Основні теорії міжнародної торгівлі

| Назва теорії                    |                                                                                              | Представники                                                          | Ключові аспекти теорії                                                                                   |                                                                           |                                      |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
|                                 |                                                                                              |                                                                       | Підґрунтя концепції                                                                                      | Основні принципи міжнародного обміну                                      | Економічна політика держави          |
| Меркантилізм<br>(XVI-XVIII ст.) |                                                                                              | Т. Мен,<br>А. Монкретьєн,<br>А. Серра,<br>Г. Скаруффі,<br>У. Стаффорд | 1)Теорія грошового балансу;<br>2)Практичний досвід міжнародної торгівлі у період становлення капіталізму | —                                                                         | Протекціонізм                        |
| Класичні теорії                 | Теорія абсолютних переваг<br>(XVIII – поч. XIX ст.)                                          | А. Сміт                                                               | 1)Трудова теорія вартості<br>2) Ідеї лібералізму                                                         | Абсолютні розбіжності у трудовитратах через природні особливості країн    | Фритредерство                        |
|                                 | Теорія порівняльних переваг<br>(поч. – сер. XIX ст.)                                         | Д. Рікардо,<br>Дж. Мілль                                              | 1)Трудова теорія вартості<br>2) Ідеї лібералізму                                                         | Відносні розбіжності у трудовитратах завдяки природним особливостям країн | Фритредерство                        |
| Альтернативні теорії            | Теорія факторів виробництва<br>(20-40 роки XX ст.)                                           | Е. Хекшер,<br>Б. Олін,<br>П. Самуельсон<br>В. Столпер                 | 1)Теорія порівняльних переваг<br>2)Теорія вирівнювання цін на чинники виробництва                        | Відмінності у виробничих ресурсах між країнами                            | Регульований підхід до фритредерства |
|                                 | Неофакторні теорії<br>(50-60 роки XX ст.)                                                    | Т.Рибчинський,<br>Б. Мінхас                                           | Теорія порівняльних переваг                                                                              | Відмінності не лише у виробничих ресурсах між країнами, а і їх якості     | Регульований підхід до фритредерства |
|                                 | Неотехнологічні теорії                                                                       |                                                                       | Теорії економічного розвитку і технологічного прогресу                                                   | Пріоритет у технологічних рішеннях                                        | Регульований підхід до фритредерства |
|                                 | М. Познер – теорія технологічного розриву (1961 р.)                                          |                                                                       |                                                                                                          |                                                                           |                                      |
|                                 | Р. Вернон, В. Грубер, Д. Мета – теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку (1966 р.) |                                                                       |                                                                                                          |                                                                           |                                      |
|                                 | П. Ліндерт – теорія попиту, що перетинається (1961 р.)                                       |                                                                       |                                                                                                          |                                                                           |                                      |
|                                 | М. Кемп, П. Кругман, К. Ланкастер – теорія ефекту масштабу (1964 р.)                         |                                                                       |                                                                                                          |                                                                           |                                      |
|                                 | М. Портер – теорія конкурентних переваг (1991 р.)                                            |                                                                       |                                                                                                          |                                                                           |                                      |

Джерело: складено авторкою на основі даних[3, с.84]; [4, с.5-19]; [8, с. 22-39]; [9, с.10-17]; [10, с. 6-12]

Варто наголосити і на комбінованому методі економічної політики держави – регульованому підході до фритредерства, доцільність ефективності якого обґрунтовують прихильники альтернативних теорій. Так, представники теорії факторів виробництва, неофакторної теорії, а також неотехнологічних теорій

переконані, що держава має втручатись у міжнародні торговельні відносини лише за умов відстоювання національних економічних інтересів.

Порівнюючи основні принципи міжнародного обміну кожної із запропонованих теорій, наведених у таблиці 1.1, можна пересвідчитись, що представники меркантилізму Т. Мен, А. Монкретьєн, А. Серра, Г. Скаруффі, У. Стаффорд [8] обґрунтували потребу виходу національної економіки на зовнішні ринки задля примноження золотих запасів – основного показника багатства нації у період становлення капіталізму, ігноруючи роль міжнародного обміну. Кардинально інших поглядів дотримуються прихильники класичних та альтернативних теорій.

Так, основоположники класичних теорій вбачають фундаментальні засади міжнародного обміну у розбіжностях трудовитрат через природні особливості країн. Однак А. Сміт надає перевагу абсолютним розбіжностям, а Д. Рікардо та Дж. Мілль – відносним. Ключова відмінність між цими теоріями полягає в тому, що теорія абсолютних переваг передбачає наявність у країни абсолютних переваг у виробництві товарів для товарообміну з іншими країнами, водночас теорія порівняльних переваг запевняє, що країни можуть торгувати між собою навіть за відсутності абсолютних переваг.

На противагу класичним теоріям, прибічники альтернативних використовують дещо складніші моделі, здійснюючи акцент на інших впливових факторах міжнародної торгівлі, як-от: технології, торговельні бар'єри, транспортні витрати тощо. Зокрема, теорія факторів виробництва базується на виробничих ресурсах країн, водночас неофакторна теорія вбачає суть міжнародного обміну не лише у виробничих ресурсах між країнами, а й у їх якості.

Неотехнологічні теорії міжнародної торгівлі, серед яких теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, теорія попиту, що перетинається, теорія ефекту масштабу, а також теорія конкурентних переваг, переконують, що рушійною силою виробництва є технології, які використовуються для створення товарів та послуг.

Проаналізувавши основні теорії міжнародної торгівлі, вважаю доцільним сфокусувати подальше дослідження на її формах, щоб усвідомити, як саме відбувається міжнародна торговельна діяльність.

Варто зауважити, що іноземні дослідники дещо спрощено виділяють форми міжнародної торгівлі, поділивши її на експортну, імпорتنу та транзитну. Однак більшість українських вчених-економістів погоджуються із дослідженням Т. Циганкової, Л. Петрашко та Т. Кальченко [1, с.96-113], які різновекторно дослідили це питання та запропонували умовну класифікацію форм міжнародної торгівлі за трьома видами: за особливістю об'єкта обмінної діяльності, за специфікою взаємозв'язків між суб'єктами, а також за характером регулювання (рис. 1.1).

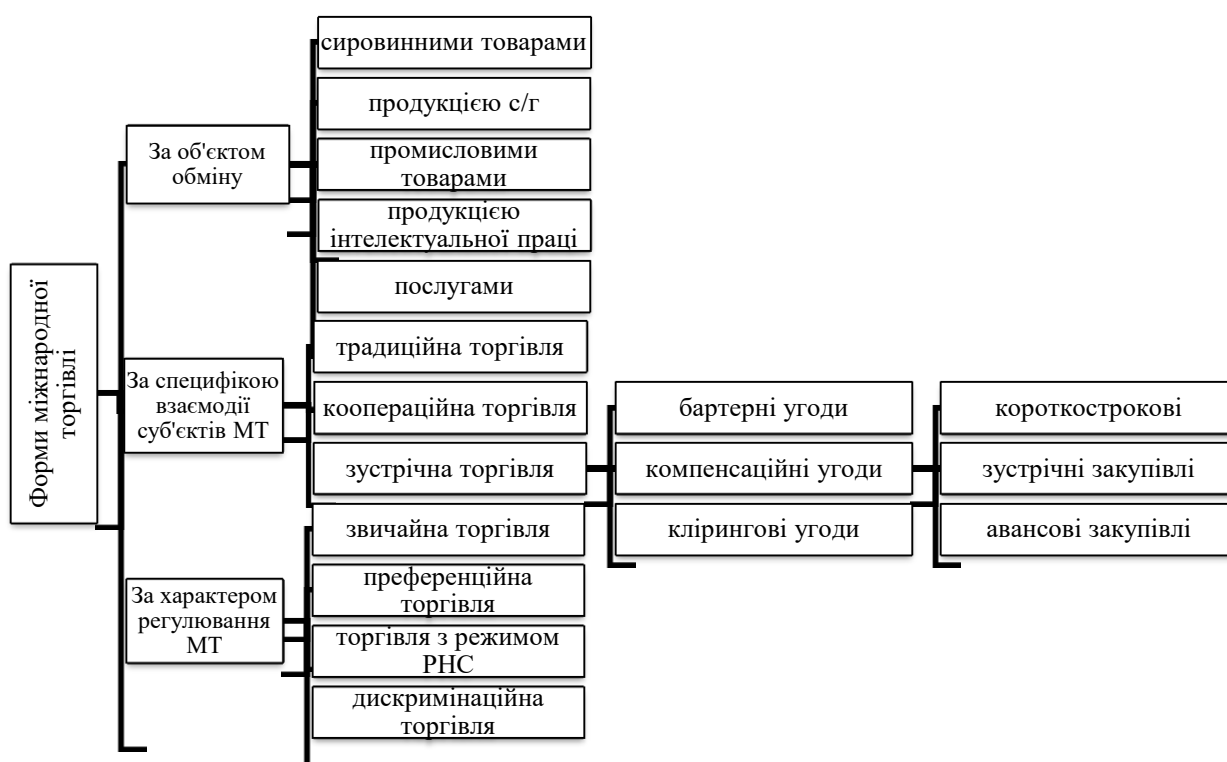


Рисунок 1.1 – Систематизація форм міжнародної торгівлі

Джерело: складено авторкою на основі даних [1, с.96-113]

Відповідно до поглядів вищезазначених авторів, за об'єктом обміну можна вирізнити дві основні форми міжнародної торгівлі – торгівлю товарами та торгівлю послугами. Основна їх відмінність полягає у різному позиціонуванні щодо відчутності, помітності, збереження, експорту та зв'язку із процесом виробництва під час торгівлі (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Основні відмінності товарів та послуг

| Товари                                                                                          | Послуги                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Відчутні                                                                                        | Невідчутні (можемо оцінити лише після надання послуги)                                                                    |
| Помітні                                                                                         | Непомітні                                                                                                                 |
| Зберігаються                                                                                    | Не зберігаються                                                                                                           |
| Під час експортування обов'язковий перетин кордону та вивезення за межі митної території країни | Експортування може здійснюватися і на митній території країни-експортера, обов'язкова умова – надання послуги нерезиденту |
| Торгівля товарами не пов'язана безпосередньо із процесом виробництва                            | Торгівля послугами пов'язана із процесом виробництва послуг (невіддільні від продавця)                                    |

*Джерело: складено авторкою на основі даних [11]; [12, с.221-223]; [13, с.46]*

Однак, необхідно наголосити і на цінності поглядів Н. Зеліско та А. Нестеровича [14, с.504], які акцентують увагу на винятках щодо особливостей послуг, а також їх відмінністю з товарами. Так, певні послуги абсолютно відчутні (комп'ютерна програма на електронному носії), видимі (концерт), зберігаються (проектна документація) і не обов'язково вимагають прямої взаємодії покупця і продавця (автоматична видача грошей в банку).

Таким чином, можна зробити висновок про схожість товарів та послуг за економічною природою, що підкреслює універсальність застосування теорій попиту та пропозиції у міжнародній торгівлі.

Варто зазначити, що торгівля товарами є основою міжнародної торгівлі та охоплює широкий спектр товарів від сировинної до готової продукції, а торгівля послугами є однією з найдинамічніших форм міжнародної торгівлі.

За специфікою взаємодії суб'єктів українські економісти вирізняють традиційну, коопераційну та зустрічну торгівлю, основна відмінність яких полягає у ступені економічної взаємозалежності, правах та обов'язках між продавцем та покупцем. У традиційній торгівлі продавець і покупець не мають глибокої взаємозалежності, а торгівля здійснюється на основі стандартних контрактів, де чітко визначені їхні зобов'язання. Тим не менш у коопераційній торгівлі контрагенти мають відносно більшу економічну взаємозалежність, а їхні права та обов'язки можуть бути більш гнучкими, оскільки саме у цій формі

міжнародної торгівлі юридично самостійні виробники з різних країн об'єднують свої зусилля для створення продукції, яка відповідає конкретним вимогам і потребам споживача [15, с.58]. На відміну від вищепроаналізованих форм міжнародної торгівлі, зустрічна торгівля відбувається виключно на основі взаємовигідних угод, як-от: бартерні, компенсаційні та клірингові угоди, які можуть змінюватися в залежності від обставин. До того ж, у зустрічній торгівлі не обов'язкова наявність грошових ресурсів, оскільки часто використовується зворотне постачання інших видів товарів без зустрічного руху грошей [16, с.37-38].

За характером регулювання міжнародної торговельної діяльності вітчизняні вчені виділяють звичайну, преференційну, дискримінаційну торгівлю та торгівлю із режимом найбільшого сприяння (надалі – РНС). Так, звичайна торгівля відбувається без попередньо укладених угод економічного характеру та не обумовлює використання пільг у торговельному режимі, на відміну від преференційної торгівлі та торгівлі з режимом РНС. Варто зауважити, що у преференційній торгівлі пільги надаються як і в одно-, так і у двосторонньому порядку, а у торгівлі із режимом найбільшого сприяння лише на взаємній основі. Кардинально протилежним режимом є дискримінаційна торгівля, яка застосовується як спосіб тиску на державу, яка порушує норми міжнародного права, завдяки жорстким обмежувальним заходам на кшталт ембарго, торговельних блокад, бойкотів та війн.

Невід'ємною частиною подальшого аналізу основних теоретичних аспектів міжнародної торгівлі є дослідження способів, за якими країни можуть обмінюватись товарами та послугами.

Так, Т. Циганкова, Л. Петрашко, Т. Кальченко [1, с.172-182], Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук [3, с.88-89], а також В. Рокоча, В. Алькема, В. Терехов, Б. Одягайло, К. Ковтонюк, Л. Харсун, С. Ткаленко, С. Співаковський, Т. Співаковська, Н. Літвін, Г. Оласюк, О. Горбачук, О. Стародубцева та Н. Дмитрієва [15, с.63-66] розмежовують два методи міжнародної торгівлі: пряму та непряму торгівлю (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Методи організації міжнародної торгівлі

*Джерело: складено авторкою на основі даних [1, с.172-182]*

Торгівля напряму здійснюється компаніями, завдяки відкриттю власних філій або дочірніх підприємств за кордоном. Проте варто зауважити, що незважаючи на зручність та ефективність, які проявляються у прямій комунікації зі споживачами та отриманні першоджерельної інформації про міжнародну торговельну діяльність компанії, а також уникнення значних фінансових ризиків та ризиків некомпетентності посередницьких організацій, пряма торгівля доступна лише для підприємств з високим рівнем фінансових активів та змогою забезпечити власний зовнішньоторговельний апарат.

На противагу прямому способу організації міжнародної торгівлі, непрямий є більш вигідним для виробників, які не мають достатніх ресурсів або компетенції для самостійного виходу на міжнародні ринки, проте відбувається значно повільніше та з повним контролем посередником продукції, що може призвести до невідповідності вимогам покупця та зниженню якості товару. Непряма торгівля може здійснюватися як через посередників у вигляді торгово-посередницьких фірм або лізингових компаній, так і через організовані ринки, тобто завдяки міжнародним товарним біржам, тендерам, виставкам, ярмаркам, аукціонам тощо.

Незважаючи на те, що вказана вище класифікація класична та загальноприйнята науковцями, вважаю цінною думку Т. Моїсеєнко [17, с.64-66], яка пропонує додатково виокремити наступні методи організації міжнародної торгівлі: кооперативний експорт чи імпорт, зустрічний метод, інституційний метод та електронний метод. Авторка цілком справедливо зазначає про виникнення нового методу організації міжнародної торговельної діяльності завдяки Інтернету – e-commerce (електронна торгівля), проте вважаю нераціональним виокремлювати кооперативний, зустрічний та інституційні методи, оскільки вони і так є різновидами непрямой торгівлі.

Таким чином, проаналізувавши різні підходи економістів щодо виокремлення методів організації міжнародної торгівлі, пропоную розрізняти три основні способи: торгівлю пряму, непрямую торгівлю, а також електронну торгівлю.

Важливим етапом висвітлення сутності міжнародної торгівлі є визначення її особливостей. Оскільки дане питання ще не було основним об'єктом дослідження вчених-міжнародників і потребує більш детального вивчення, вважаю, що найкращий прояв ідентифікації ознак міжнародної торгівлі – здійснити порівняльний аналіз із внутрішньою торгівлею.

Так, з таблиці 1.3, можна переконатись, що на противагу внутрішній торгівлі, міжнародна є значно складнішим явищем, оскільки враховує крос-культурні особливості покупців та виробників, а також розрахунок у іноземній валюті, що значно ускладнює співпрацю між стейкхолдерами. До того ж фактори виробництва, а саме: праця, капітал та технології, є менш мобільними, порівняно із внутрішньою торгівлею, оскільки виникає ряд бар'єрів на кшталт митних, валютних та інших типів обмежень.

Варто зазначити, що ризики у міжнародній торгівлі значно вищі, адже ресурси переміщуються на досить великі відстані, включаючи трансокеанські перевезення, а співпраця здійснюється між країнами із суттєвими відмінностями у економічних, правових та політичних системах.

**Таблиця 1.3 – Компаративний огляд особливостей внутрішньої та міжнародної торгівлі**

| <b>№</b> | <b>Критерій</b>                                           | <b>Внутрішня торгівля</b>                                                                                                                                                                           | <b>Міжнародна торгівля</b>                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.       | Національність покупців, продавців та інших стейкхолдерів | Внутрішня торгівля відбувається між суб'єктами економіки однієї країни та в межах однієї національно-культурної спільноти, що насамперед полегшує комунікацію та розуміння між сторонами.           | У міжнародній торгівлі беруть участь суб'єкти із різних країн, що водночас вказує на важливість знань крос-культурних особливостей партнерів.                                                                                                                                      |
| 2.       | Валюта                                                    | Всі розрахунки здійснюються в межах офіційної грошової одиниці країни.                                                                                                                              | Торгівля відбувається або в різних грошових одиницях з конвертацією, або у попередньо узгодженій валюті.                                                                                                                                                                           |
| 3.       | Мобільність факторів виробництва                          | Вільне переміщення факторів виробництва.                                                                                                                                                            | Менш мобільні фактори виробництва.                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 4.       | Ризики                                                    | Економічні (інфляція, рецесія, депресія, фінансові кризи); політичні (зміна податкової політики); соціальні (демографічні зміни); технологічні; юридичні; природні катастрофи та екологічні ризики. | Економічні (глобальна рецесія, економічні кризи в країнах-партнерах); політичні (торговельні обмеження та санкції; політична нестабільність); валютні (коливання валютних курсів); крос-культурні; юридичні; маркетингові; технологічні; природні катастрофи та екологічні ризики. |
| 5.       | Регулятивна політика                                      | Підпорядкування одній нормативно-правовій системі в межах країни.                                                                                                                                   | Підпорядкування різноманітним міжнародним угодам та домовленостям.                                                                                                                                                                                                                 |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [10]*

Зокрема, міжнародній торгівлі притаманні економічні (глобальна рецесія, економічні кризи в країнах-партнерах), політичні (торговельні обмеження та санкції; політична нестабільність), валютні (коливання валютних курсів), юридичні (зміна законодавства в однієї із сторін, невиконання умов контракту), маркетингові (невдала маркетингова стратегія через незнання ринку, зміна попиту), технологічні та екологічні загрози.

В період глобалізації сучасні підприємства мають значний потенціал для здійснення міжнародної торгівлі, але водночас супроводжується значними ризиками. Досить складно передбачити всі тенденції, які відбуваються у світовій

економіці, проте варто ідентифікувати основні, які мають важливе значення для подальшого розвитку міжнародної торгівлі.

Посилаючись на дослідження українських економістів Т. Орехової, І. Хаджинова, М. Савченко [18, с.72-77], Президентки Клубу експортерів України Є. Литвинової [19], американського провайдера фінансової інформації Bloomberg [20] та використовуючи власні спостереження, запропоновано авторську класифікацію сучасних тенденцій міжнародної торгівлі, а саме: електронна комерція, бездокументарна міжнародна торгівля, транскордонна торгівля, політизація торговельних процесів та розвиток протекціонізму, регіональна глобалізація, Індустрія 4.0, розвиток фінтеху, а також трансформація логістичних перевезень (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Сучасні тенденції міжнародної торгівлі

| Тренди                                                                          | Форми прояву                                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Е-commerce<br>(електронна комерція)                                             | Електронні магазини, онлайн виставки та аукціони, нові канали збуту (нові соцмережі на кшталт TikTok, Instagram та Facebook)                                                                    |
| Бездокументарна міжнародна торгівля                                             | Поширюється на торгівлю цифровими товарами, товарами, які продаються на цифрових платформах, а також на товари, які транспортуються в контейнерах                                               |
| Транскордонна торгівля                                                          | Наявність безмитних складів для зберігання нерозмитненого вантажу                                                                                                                               |
| Збільшення політичного впливу на міжнародну торгівлю та розвиток протекціонізму | Війни та торгові війни, популізм                                                                                                                                                                |
| Регіональна глобалізація                                                        | Створення нових торговельних блоків та угод між країнами з близьким географічним положенням (торговельна угода між США, Канадою та Мексикою; торгівля між ЄС та Великобританією після Брекзиту) |
| Революція 4.0                                                                   | Перетворення інформації, знань, ідей та технічних рішень на товар (3D друк, віртуальна та доповнена реальність, Big Data)                                                                       |
| Фінтех                                                                          | Електронні платіжні системи, застосування криптовалют, впровадження європейської блокчейн-платформи We.Trade                                                                                    |
| Трансформація логістичних перевезень                                            | Переорієнтація на міжнародні залізничні перевезення                                                                                                                                             |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [18]; [19]; [20]*

Із вищенаведеного дослідження можна зробити висновок, що більшість запропонованих сучасних тенденцій пов'язана із розвитком електронної торгівлі. Підґрунтям переходу на онлайн-торгівлю стала коронавірусна криза, яка

спонукала до значної діджиталізації світових економічних процесів. Таким чином у міжнародній торгівлі почала застосовуватися практика проведення експортно-імпортних виставок, аукціонів, використання соцмереж як міжнародних торговельних платформ, що істотно зменшило бюрократичні процеси та сприяло розвитку електронних платіжних систем. Наприклад, 127-а торговельна виставка, організатором якої здебільшого виступає КНР [19], відбулась онлайн у червні 2020 року, що не лише надало можливість провести важливу зустріч для стейкхолдерів міжнародної торгівлі на високому рівні, застосовуючи віртуальні стенди та роздаткові матеріали, а й дозволило звести до мінімуму бюджет заходу.

Разом з тим міжнародна торгівля завжди була об'єктом політичного впливу, оскільки торговельні процеси часто використовуються як інструмент для досягнення політичних цілей, як-от: захист національних інтересів або просування певної ідеології. Наприклад, повномасштабне вторгнення РФ на територію України призвело до бойкоту російських товарів у всьому світі, а торгова війна між США та КНР демонструє використання політики протекціонізму (США ввели тарифи на 250 млрд. дол. США китайських товарів, а Китай ввів тарифи на 110 млрд. дол. США американських товарів).

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що аналіз теоретичних засад міжнародної торгівлі, головна мета якого полягає у систематизації та узагальненні основних понять, є важливим фактором для розуміння проблемних питань та пошуку шляхів щодо їх вирішення. Саме це сприятиме розвитку міжнародної торгівлі та імплементації ефективної зовнішньоторговельної політики у вищевказаній сфері.

## **1.2 Регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації**

Глобалізація – це процес, який характеризується інтеграцією національних економік у єдине глобальне господарство. За таких умов регулювання

міжнародної торгівлі є важливим аспектом для забезпечення справедливого та ефективного функціонування світового ринку, чесної конкуренції, захисту національної промисловості та слугує поштовхом до економічного зростання.

Варто відзначити, що регулювання міжнародної торгівлі має багаторівневу структуру. Саме це питання стало дилемою, яку намагались вирішити багато українських вчених-економістів.

Зокрема, Д. Лук'яненко виділяє чотири рівні міжнародної торгівлі, а саме: фірмовий, національний, міждержавний, наднаціональний [3, с.135]. Проте Т. Циганкова вважає за доцільне розмежовувати п'ять рівнів регулювання міжнародної торговельної діяльності, серед яких корпоративний, національний, міждержавний, наднаціональний та глобальний [1, с.284].

Однак розмежування наднаціонального та глобального рівнів регулювання міжнародної торгівлі є досить умовним, оскільки ці рівні взаємопов'язані та взаємодіють між собою. Саме тому найбільше мені імпонує бачення К. Кузнєцової, В. Чорній та О. Ченуші [8, с.39-53], які розрізняють корпоративний, національний та наддержавний рівні. Ця градація є досить чіткою, тому вважаю її найбільш узагальненою та практичною (табл.1.5).

Таблиця 1.5 – Рівні регулювання міжнародної торгівлі

| Рівень                    | Суб'єкти регулювання                                                                                                                                                                                                      | Механізми регулювання                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Корпоративний             | Підприємства                                                                                                                                                                                                              | Обмежувальна індивідуальна або групова практика                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Національний              | Держава (одностороннє регулювання);<br>Між державами-торговими партнерами (двостороннє регулювання);                                                                                                                      | Митно-тарифна політика (митний тариф);<br>Нетарифна політика:                                                                                                                                                                                                                                               |
| Наддержавний (глобальний) | Міжнародні організації:<br><br>СОТ, ЮНСІТРАЛ, Міжнародна торгова палата, Міжнародний торговий центр, Рада митного співробітництва, Спілка міжнародних ярмарків, Бюро міжнародних виставок;<br><br>Регіональні організації | - Кількісні обмеження (ембарго, квотування, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту);<br>- Приховані методи (технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі);<br>- Фінансові методи (субсидія, експортне кредитування, демпінг);<br>- Некономічні методи (РНС, національний режим) |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [8, с.39-52]

Українські вчені-економісти дійшли консенсусу щодо виділення найпростішого рівня регулювання міжнародної торгівлі – корпоративного (фірмового), суть якого полягає у веденні обмежувальної ділової індивідуальної або групової практики. Ця практика об'єднує дії та заходи, які визначають ринкову поведінку підприємств з метою досягнення та утримання домінуючої позиції на ринку, обмежуючи або послаблюючи конкурентну боротьбу [8, с.39-41]. Різниця між індивідуальною та груповою обмежувальними практиками полягає у тому, що індивідуальна використовується окремими корпораціями шляхом укладання дискримінаційних контрактів, а групова – об'єднує зусилля кількох конкурентів з метою підписання угоди щодо цін та розподілу ринків.

Вагому роль у регулюванні міжнародної торгівлі відіграє держава, яка використовує політику лібералізму або протекціонізму як основні важелі впливу на зовнішньоторговельну діяльність. Лібералізація полягає у цілковитому невтручанні та відсутності регулювання в експортно-імпортних операціях, часто застосовується при виникненні дефіциту товарів [21]. Варто зазначити, що ця політика використовується у чистому вигляді вкрай рідко.

Протекціонізм, на відміну від фритредерства, спрямований на обмеження міжнародної торгівлі. Це робиться для захисту національних економічних інтересів та наповнення внутрішнього ринку, шляхом обмеження імпорту завдяки митно-тарифній та нетарифній політиці.

Найважливішим механізмом державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності є митно-тарифне регулювання, яке полягає у забезпеченні економічного суверенітету країни, захисті внутрішнього ринку та наповненні державного бюджету, а також реалізації зовнішньоекономічної стратегії завдяки митним відносинам [22 с.749]; [23, с.54]. Вищевказана політика містить у собі формування митного тарифу, використання різних видів мита та податків у зовнішній торгівлі, цим самим створюючи найбільш сприятливі умови для конкуренції вітчизняних та іноземних виробників, розвитку національної економіки та здійснення оперативного митного контролю.

Нетарифна політика включає в себе кількісні обмеження (ембарго, квотування, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту); приховані методи (технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі); фінансові методи (субсидія, експортне кредитування, демпінг) та неекономічні методи (режим найбільшого сприяння, національний режим) [21].

Аналізуючи проблематику регулювання міжнародної торгівлі, поділяю думку вчених-економістів Г. Пасемка, Л. Баги та С. Довгаль [24], які розмежовують головні вектори державного регулювання міжнародною торговельною діяльністю в умовах глобалізації.

Першим з них є створення та систематичне коригування нормативно-правової бази, яка відповідає світовим стандартам та в першу чергу спрямована на захист національних виробників. Не менш важливою є підтримка та розвиток сфер економіки, які є затребуваними на світовому ринку. Ще одним вагомим напрямком розвитку державного регулювання міжнародної торгівлі є впровадження нових напрямків економічної діяльності задля розширення частки національної складової на світовому ринку, а також застосування інноваційного підходу в традиційних галузях.

Таким чином, регулювання міжнародної торговельної діяльності на національному рівні – досить складне явище, яке потребує постійного удосконалення та запровадження нових механізмів для досягнення державою провідних позицій на глобальному ринку.

На наднаціональному рівні регулювання міжнародної торгівлі здійснюється міжнародними організаціями та об'єднаннями, як-от: СОТ, ЮНСІТРАЛ, Міжнародна торгова палата, Міжнародний торговий центр, Рада митного співробітництва, Спілка міжнародних ярмарків, Бюро міжнародних виставок тощо.

Безсумнівно, юридичною інституційною основою універсального регулювання міжнародної торгівлі є Світова організація торгівлі (СОТ), адже завдяки її правилам та угодам регулюється понад 96% [25] міжнародної торговельної діяльності.

Ядром регулятивної системи СОТ є три базові угоди, дотримання яких є обов'язковим для всіх 164 країн-учасниць: Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р. (ГАТТ 1994) [26] спільно з Генеральною угодою з тарифів і торгівлі 1947 р. (ГАТТ 1947) [27]; Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС 1994) [28]; Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) [29]. Ці угоди є регулятивним підґрунтям ведення торговельної діяльності товарами, послугами та інтелектуальною власністю.

Основними завданнями Світової організації торгівлі є контроль за дотриманням країнами-членами всіх угод СОТ, ведення переговорів та реалізація нових торгових угод [30]. Крім того, обов'язком СОТ є перегляд національних торговельних політик та забезпечення їх прозорості шляхом спостереження за розробкою глобальної економічної політики.

Регулювання міжнародної торгівлі в рамках СОТ відбувається завдяки основним її правилам та принципам, найважливіший серед яких – принцип недискримінації. Основою цього принципу є надання однаково сприятливих умов для ведення торговельної діяльності між країнами-учасницями СОТ, оскільки він ґрунтується на двох режимах: національному та найбільшого сприяння (надалі – РНС). Різниця між вищезгаданими режимами полягає у тому, що національний застосовується всередині держави і порівнює діяльність національних суб'єктів та об'єктів міжнародної торгівлі із іноземними, а РНС – на кордоні і зіставляє діяльність іноземних суб'єктів та об'єктів між собою. Таким чином національний режим надає змогу користуватись іноземним державам аналогічними правами і обмеженнями, які стосуються національних суб'єктів та об'єктів, а РНС – забезпечує однаково сприятливими умовами ведення торговельної діяльності всіх іноземних держав.

Не менш важливим принципом СОТ є прозорість, який полягає у тому, що всі члени Світової організації торгівлі зобов'язані у вільному доступі публікувати свої правила ведення міжнародної торгівлі, відповідати на запити інших членів про надання інформації та повідомляти СОТ про зміни в торговельній політиці.

Варто зазначити, що відповідно до основних принципів та правил Світової організації торгівлі врегулювання торговельних суперечок між країнами-членами здійснюється виключно шляхом консультацій та переговорів.

Серед інших принципів СОТ – регулювання торгівлі переважно тарифними методами та відмова від нетарифної політики. СОТ вимагає від своїх членів скасувати або знизити тарифи на більшість товарів [31], [32], [33]. Це сприятиме вільному потоку товарів між країнами, що, в свою чергу, підвищить економічний добробут, а відмова від використання кількісних обмежень допоможе запобігти дискримінації між країнами.

Підсумовуючи сказане, можна дійти висновку, що регулювання міжнародної торгівлі завдяки принципам СОТ дає змогу створити сприятливий клімат для торгівлі та інвестицій, а також оптимізувати діяльність та знизити витрати підприємств.

Однак регуляторна система міжнародної торгівлі не обмежується лише інструментами СОТ, адже наразі існує потреба у створенні регіональних торговельних об'єднань. Регіональні торгові блоки створені з метою сприяння веденню торговельної діяльності між країнами з географічною близькістю, культурною чи економічною схожістю та комплементарною продукцією, а також для послаблення обмежень на міжнародну торгівлю для країн, що розвиваються. Варто зазначити, що наразі 52% світової торгівлі генерують 120 регіональних торгових блоків, які виникли як відповідь на нездатність міжнародних організацій прискорити внутрішньорегіональну торгівлю [34, с.86]. Саме тому вважаю доцільним зосередити подальшу увагу на регулятивній діяльності основних торгових об'єднань (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Найвідоміші регіональні торгові об'єднання

| Торговий блок          | Рік заснування     | Країни-учасниці                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Європейський Союз (ЄС) | 1957 (ЄЕС)<br>1993 | Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Швеція |

Продовження таблиці 1.6

| Торговий блок                                      | Рік заснування | Країни-учасниці                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)      | 1960           | Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія                                                                                          |
| Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК)         | 1960           | Алжир, Ангола, Венесуела, Габон, Екваторіальна Гвінея, Ірак, Іран, Республіка Конго, Кувейт, Лівія, Нігерія, ОАЕ, Саудівська Аравія |
| Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)     | 1967           | Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни                                          |
| Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) | 1994           | Канада, Мексика, США                                                                                                                |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [36, с.17]*

Зокрема, Європейський Союз (надалі – ЄС) має найвищий рівень інтеграції серед наведених у таблиці 1.6 регіональних організацій, оскільки є економічним союзом (включає в себе ознаки не лише спільного ринку, а й гармонізованої економічної політики). Саме тому ЄС охоплює найбільшу кількість інструментів щодо регулювання міжнародної торгівлі, а саме: скасування митних бар'єрів між членами ЄС; застосування не лише спільних тарифів та квот на продукцію з країн, які не є учасниками союзу, а й спільної зовнішньоторговельної політики; відмова від нетарифних бар'єрів; використання єдиного законодавства щодо регулювання послуг (Директива від 12.12.2006 №2006/123/ЄС про послуги на внутрішньому ринку) [36], інтелектуальної власності (Директива від 29.04.2004 №2004/48/ЄС про забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності) [37], а також конкуренції (Договір про функціонування ЄС від 25.03.1997) [38] на внутрішньому ринку.

На відміну від ЄС, Північноамериканська зона вільної торгівлі (далі – НАФТА) та Європейська асоціація вільної торгівлі (надалі – ЄАВТ) є зонами вільної торгівлі, оскільки не включають в себе вільного руху трудових ресурсів та капіталу між країнами-членами. Обидві зони вільної торгівлі (ЗВТ) регулюють міжнародну торгівлю завдяки скасуванню митних бар'єрів для більшості товарів між країнами-членами, спонукають до лібералізації торгівлі послугами між

учасниками ЗВТ та гармонізації законодавства щодо технічних бар'єрів та інтелектуальної власності в межах НАФТА та ЄАВТ.

Варто зазначити, що Асоціація держав Південно-Східної Азії (далі – АСЕАН) має мету створення зони вільної торгівлі, але цей процес ще не завершено, оскільки наразі вона існує лише для товарів. Основними угодами, що регулюють торговельну діяльність в межах АСЕАН є: Угода про спрощення процедур торгівлі АСЕАН (2015 р.), Угода про зону вільної торгівлі АСЕАН (2003 р.), Загальна угода з торгівлі послугами (2005 р.), Угода про інтелектуальну власність (2000 р.), Угода про санітарно-епідеміологічні заходи АСЕАН (2005 р.) тощо [39].

На противагу вищевказаним торговим блокам, які регулюють торговельну діяльність усіма товарами та послугами, Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) регулює лише виробництво та експорт нафти завдяки встановленню квот на її видобуток.

Незважаючи на те, що регіональні блоки скасовують торговельні тарифи всередині країн-учасниць, сприяють їхній співпраці завдяки стандартизації та сертифікації з метою підвищення ефективності та зменшення витрат на торговельну діяльність, вважаю сумнівним подальший інтенсивний розвиток вільної торгівлі між різними торговими блоками. Це пов'язано із тенденцією посилення протекціонізму та геополітичною напруженістю у світі. Окрім цього, вагомим фактором, який впливає на зменшення потреби у веденні інтенсивної торговельної діяльності між різними торговими блоками, є трансформація розвитку нових технологій на кшталт штучного інтелекту та роботизації, оскільки це може призвести до переміщення виробництва всередині торгових об'єднань.

Отже, регулювання міжнародної торгівлі регіональними торговими блоками має не лише позитивні, а й негативні наслідки. З одного боку, воно призводить до збільшення обсягів торгівлі та підвищення рівня добробуту споживачів, разом з тим з іншого боку – може призвести до протекціонізму та зниження конкурентоспроможності національних виробників.

Таким чином, здійснення ефективного регулювання міжнародною торгівлею на всіх вищепроаналізованих рівнях слугуватиме масштабному розвитку не лише національних економік, а й глобальної економіки в цілому, сприятиме технологічному прогресу, розвитку продукції з відповідальним виробництвом та зростанню добробуту населення.

### **1.3 Методики оцінювання міжнародної торгівлі**

Для того, щоб якісно оцінити ефективність та збалансованість міжнародної торгівлі, її вплив на національну та світову економіку, слід приділити значну увагу методикам оцінювання міжнародної торгівлі, які будуть застосовуватись у подальшому дослідженні.

Збалансованість торгівлі є важливою умовою сталого економічного розвитку країни, адже вона дозволяє уникнути надмірних коливань у платіжному балансі та запобігти проявів економічних криз.

Вважаю за доцільне розкрити аналіз збалансованості міжнародної торгівлі, застосовуючи індексний метод, який полягає в оцінці стану, динаміки та ефективності міжнародної торгівлі за допомогою індексів. У роботі подальше дослідження зосереджено на таких індексах: Індекс глобального торговельного лідерства, Індекс свободи торгівлі, Індекс концентрації експорту, а також Індекс компліментарності (табл. 1.7).

Індекс глобального торговельного лідерства, розроблений українським економістом Ю. Майбородою [41], надає можливість оцінити місце країни за ступенем домінування у міжнародній торговельній системі. Варто зазначити, що завдяки цьому Індексу можна дослідити позицію країни не лише у міжнародному вимірі, але й у певних торговельних блоках чи об'єднаннях.

Таблиця 1.7 – Індексний метод визначення ефективності та збалансованості міжнародної торгівлі

| Індекс                                                                     | Формула                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Індекс глобального торговельного лідерства (Global Trade Leadership Index) | $GTL(i) = \frac{1i+2i+3i+4i+5i+6i+7i+8i}{8}, \quad (1.1)$ <p>де <math>GTL(i)</math> – інтегральний індекс глобального торговельного лідерства країни «i»;<br/> <math>1i \dots 8i</math> – нормалізовані за еталонним значенням показники досліджуваної країни:<br/> <math>1i</math> – експорт товарів країни «i», млрд. дол. США;<br/> <math>2i</math> – експорт послуг країни «i», млрд. дол. США;<br/> <math>3i</math> – питома вага високотехнологічної продукції у експорті країни «i», %;<br/> <math>4i</math> – експорт товарів та послуг на душу населення в країні «i», дол. США<br/> <math>5i</math> – Індекс Герфіндаля Грішмана;<br/> <math>6i</math> – коефіцієнт покриття експорту імпортом;<br/> <math>7i</math> – Індекс свободи торгівлі;<br/> <math>8i</math> – кількість національних ТНК у рейтингу Forbes «Global 2000», одн.</p> |
| Індекс свободи торгівлі (Trade Freedom Score)                              | $Trade\ Freedom(i) = \left( \frac{Tariff(max) - Tariff(i)}{Tariff(max) - Tariff(min)} \times 100 \right) - NTB(i), \quad (1.2)$ <p>де <math>Trade\ Freedom(i)</math> – свобода торгівлі в країні i;<br/> <math>Tariff(max)</math> – верхня межа тарифних ставок, %;<br/> <math>Tariff(min)</math> – нижня межа тарифних ставок, %;<br/> <math>Tariff(i)</math> – середньозважена тарифна ставка у країні i, %;<br/> <math>NTB(i)</math> – штраф за застосування країною «i» непрямих торгових бар'єрів.<br/> Шкала коефіцієнта варіації становить 0-20 (де 0 – NTB не використовуються для обмеження міжнародної торгівлі, а 20 – NTB широко використовуються для багатьох товарів і послуг та/або перешкоджають веденню міжнародної торгівлі).</p>                                                                                                   |
| Індекс концентрації експорту (Індекс Герфіндаля-Гіршмана)                  | $H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left( \frac{X_i^2}{X} \right)} - \sqrt{\frac{1}{239}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{239}}}, \quad (1.3)$ <p>де <math>H_j</math> – індекс концентрації експорту країни (j – індекс країни);<br/> 239 – кількість видів продукції за ранжуванням ООН;<br/> i – індекс товару (від 1 до 239);<br/> <math>X_i</math> – вартість експорту i-х товарів країною;<br/> x – загальна вартість експорту країни.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Індекс компліментарності                                                   | $TCI_j = 100 - \sum \frac{ M^{ik} - X^{ij} }{2}, \quad (1.4)$ <p>де <math>TCI_j</math> – індекс компліментарності торгівлі;<br/> <math>M^{ik}</math> – частка товару i в загальному імпорті країни k;<br/> <math>X^{ij}</math> – частка експорту i-го товару країни j.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [40]

Методика оцінки вищевказаного показника базується на лише на припущеннях, а й на обмеженнях, які виникають у міжнародній торгівлі. Так, GTLI максимально комплексно враховує тенденції міжнародної торгівлі, а саме: зосередженість на торгівлі послугами та високотехнологічними продуктами, відкритості зовнішньоторговельної політики, торговельної свободи, а також роль ТНК у визначенні місця країни на світовому ринку.

Для того, щоб оцінити вплив торгової політики на економічний розвиток не лише країни, а й світову економіку в цілому, необхідно провести комплексний аналіз широкого спектру торгових обмежень як-от: тарифи, квоти, приховані адміністративні бар'єри, контроль обмінних курсів та руху капіталу. Саме всі ці складові механізму контролю державою зовнішньоторговельної діяльності включає Індекс свободи торгівлі, який щорічно публікується у звітах Інституту Фрейзера «Свобода у світі» [42]. Цей рейтинг допомагає ґрунтовно проаналізувати легкість і відкритість міжнародної торгівлі, надаючи оцінку від 0 до 100 для свободи торгівлі кожної країни. Варто зазначити, що максимальна абсолютна величина Індексу прирівнюється до 100 і найвищий рівень свободи торгівлі у тієї країни, значення якої наближається до 100 [42], [43].

Таким чином, щоб країна отримала високий рейтинг в Індексі свободи торгівлі, вона повинна мати низькі тарифи, ефективне митне адміністрування, вільноконвертовану валюту, а також незначний контроль над рухом фізичного та людського капіталу.

Ще одним важливим індексом для визначення збалансованості міжнародної торгівлі є Індекс Гіршмана-Герфіндаля [44], який застосовується для виміру концентрації або диверсифікації групи товарів, які експортує країна. Індекс концентрації експорту розраховується як сума квадратів часток продукції в експорті країни, а потім нормалізується до значення варіації між нулем та одиницею. Варто підкреслити, що якщо розраховані значення близькі до нуля – торгівельна діяльність країни вважається диверсифікованою, тобто рівномірно розподіленою між ринками з широким спектром товарів, а якщо розрахована оцінка наближається до одиниці – країна концентрує експорт товарів лише на кількох ринках з обмеженим асортиментом продукції.

Для чіткого розуміння, наскільки країни є «природними торговими партнерами» у сфері міжнародної торгівлі, раціонально розрахувати індекс ~~компліментарності~~ торгівельних відносин між партнерами. Цей індикатор відображає наскільки попит однієї сторони на міжнародному ринку збігається з пропозицією іншої [45]. Варто наголосити, що високий показник

компліментарності свідчить про достатню відповідність експортних позицій однієї країни імпорнтній структурі її торговельного союзника, що в першу чергу підкреслює потенціал розвитку двосторонньої торгівлі, який в перспективі набиратиме обертів.

Окрім індексного методу, основна увага якого зосереджена на збалансованості міжнародної торгівлі, вважаю доцільним сфокусуватися ще на одному потужному загальнологічному інструменті для оцінки ефективності зовнішньоторговельної діяльності – економіко-математичному моделюванні [46]. Ця методика полягає у пізнанні економічних систем, яке відображається в оцінці економічних показників та впливу різних факторів на економіку, а також у прогнозі економічного розвитку країни, застосовуючи математичні моделі.

Одним із видів економіко-математичного моделювання є гравітаційне моделювання, основоположником якого є Ян Тінберген [47, с.103].

Вчений дослідив, що розмір двосторонніх торговельних потоків між будь-якими двома країнами може бути визначений за аналогією ньютонівської теорії гравітації. Таким чином подібно до того, як планети взаємно притягуються прямо пропорційно до своїх розмірів і обернено пропорційно до відстані між ними, торгівля між двома країнами пропорційна розмірам економік, який вимірюється їхнім ВВП, і обернено пропорційна географічній відстані між ними.

Гравітаційну модель можна обрахувати, використавши формулу (1.5):

$$T_{ij} = \frac{GDP_i \times GDP_j}{D_{ij}}, \quad (1.5)$$

де  $T_{ij}$  – обсяг торгівлі між країнами  $i$  та  $j$ ;

$GDP_i$  та  $GDP_j$  – розміри економік країн  $i$  та  $j$ , який вимірюється у ВВП;

$D_{ij}$  – відстань між країнами  $i$  та  $j$ .

Однак, необхідно врахувати і той факт, що гравітаційна модель міжнародної торгівлі не включає всіх факторів, що впливають на торговельну діяльність на кшталт тарифів, митних обмежень, а також угод про вільну

торгівлю, таким чином, підкресливши її приналежність до методу прямої екстраполяції.

На противагу вищевказаному, варто зазначити і те, що відповідно до досліджень Кімура та Лі [48, с.7] гравітаційна модель є однією із небагатьох моделей, які застосовуються у міжнародній торгівлі, що може використовуватись не лише для аналізу двосторонньої торгівлі товарами, а й послугами, водночас, підкресливши її універсальність.

Для комплексного аналізу методик оцінювання міжнародної торгівлі вважаю за необхідне дослідити ще один інструмент економіко-математичного моделювання – стохастичне моделювання.

Цей вид моделювання в міжнародній торгівлі передбачає використання математичних і статистичних методів для аналізу невизначених або ймовірних процесів, які можуть відбутися у міжнародній торгівлі, фундаментом якого є загальновідома поточна інформація про стан зовнішньоторговельної діяльності тієї чи іншої країни. Одним із проявів стохастичного моделювання є розрахунок потенціалу співпраці між країнами у сфері міжнародної торгівлі.

Потенціал ринку – це прогнозована сукупність виробничих та споживчих сил, які обумовлюють попит і пропозицію [49]. Варто зазначити, що основними його компонентами є виробничий та споживчий потенціали.

Виробничий потенціал надає можливість розрахувати в перспективі не лише виробництво, а й поставку на ринок певної кількості товарів або послуг. Таким чином, виробничий потенціал ринку відображає граничні можливості товарної пропозиції.

Вважаю доцільним основну увагу подальшого дослідження зосередити на виробничому потенціалі країни щодо експорту товарів та послуг на інші ринки. Проте наразі не існує конкретних формул щодо обрахунку вищевказаного потенціалу.

Саме тому пропоную власну позицію щодо їх виведення, враховуючи основні критерії, які впливають на виробничий потенціал товарів та послуг, а саме: загальну вартість певного сегменту продукції, яка вже експортувалась

однією країною іншій; частку компаній країни, яка експортує товари або послуги на території іншої країни у досліджуваній галузі; потенційний зріст аналізованої галузі країни-експортера відповідно до міжнародних прогнозів (як-от: Frost & Sullivan), а також середню вартість продукції, яку надає одна компанія країни-експортера країні, що імпортує ці товари або послуги [див. формулу (1.6)].

$$PP_{serv.} = Q \times Sh \times Pg \times Av, \quad (1.6)$$

*де Q – розмір ринку товарів/послуг, який надається країною «i» країні «j», дол. США;*

*Sh – частка присутності компаній країни «i» в країні «j», %;*

*Pg – потенційний зріст визначеної сфери товарів/послуг в країні «i», %;*

*Av – середній обсяг продукції, яку продає одне підприємство країни «i» країні «j», дол. США*

На відміну від виробничого потенціалу споживчий відображає місткість ринку, тобто максимальний обсяг товарів або послуг, який може поглинути ринок за певних умов та період часу. Для подальшого аналізу споживчого потенціалу товарів та послуг пропонуємо скористатись універсальною формулою (1.7):

$$CP = Q \times Avs \times Sh \times Avc \times Avd \times HDI, \quad (1.7)$$

*де Q – кількість населення в країні/регіоні, що виступає імпортером товарів/послуг, млн. осіб;*

*Avs – середній рівень витрат на досліджувані товари/послуги в країні-імпортері, дол. США;*

*Sh – частка досліджуваних товарів/послуг, вироблених країною-експортером, серед всієї імпоротної продукції на ринку країни-імпортера, %;*

*Avc – середній рівень конкуренції в галузі досліджуваної продукції на території країни-імпортера, рівень варіації 0-1 (чим ближче до 1, тим вищий рівень конкуренції);*

*Avd – середній рівень попиту на досліджувані товари/послуги в країні-імпортері, дол. США;*

*HDI – Індекс людського розвитку країни, що імпортує досліджувану продукцію; рівень варіації 0-1 (чим ближче до 1, тим вищий рівень соціально-економічного стану населення).*

Таким чином, обчислення споживчого потенціалу є важливим інструментом для оцінки перспектив міжнародної торгівлі. Цей показник дозволяє прогнозувати обсяги імпорту та експорту країни в майбутньому, а також оцінити ефективність зовнішньої торгівлі.

На мою думку, використання вищезазначених показників сприятиме здійсненню ґрунтовного аналізу основних завдань, поставлених у науковому дослідженні.

Отже, проаналізувавши теоретичні засади міжнародної торгівлі, можна зробити висновок, що міжнародна торговельна діяльність є потужним вектором розвитку як світового господарства в цілому, так і кожної національної економіки зокрема. Тому систематизація та узагальнення основних теоретичних понять є важливим фактором для розуміння проблемних питань та пошуку шляхів щодо їх вирішення. Отримані результати дослідження допоможуть збагатити теоретичне розуміння міжнародних економічних відносин у сфері міжнародної торгівлі, розкрити особливості взаємодії між Україною та ЄС в цій галузі, а також допомогти виявити проблеми і недоліки в співпраці та знайти шляхи для їх подолання.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

#### 2.1 Сучасна структура та динаміка міжнародної торгівлі між Україною та ЄС

Європейський Союз є ключовим гравцем у зовнішньоторговельній діяльності України, що забезпечує їй доступ до великого і перспективного ринку та сприяє економічному розвитку країни.

Станом на 2022 рік зовнішньоторговельний оборот (далі – ЗТО) між Україною та Європейським Союзом становив 59,4 млрд. дол. США, з яких 47,1% припадав на експорт українських товарів до країн-учасниць ЄС, а 52,9% на імпорту товарів з країн ЄС до України. Варто зазначити, що за 2011-2022 роки зовнішньоторговельний оборот зріс у 1,4 рази, що підкреслює зростання ефективності торговельних відносин між партнерами та переорієнтацію України на європейський ринок. За досліджувані 12 років ЗТО між Україною та ЄС мав стабільну тенденцію до зростання, окрім 2014-2015 років у зв'язку з анексією рф Криму, політичною нестабільністю в Україні та початком війни на сході України, що призвело не лише до зменшення виробництва українських товарів, а й до втрати довіри до української економіки. Так, у 2020 році також прослідковувався спад зовнішньоторговельного обороту між Україною та ЄС на 7,2%, порівняно з попереднім роком. Основною причиною цього явища стала світова пандемія Covid-19, що спричинила різке зменшення міжнародної торгівлі через постійні обмеження руху людей та товарів, тимчасове закриття підприємств та призупинення виробництв, неефективну логістику (постійні затримки у ланцюгах постачань через закриття кордонів), зміну споживчого попиту та вразливість певних секторів економіки через коронавірусну кризу.

З рисунку 2.1 можемо переконатись, що за 2011-2022 роки міжнародна торговельна діяльність товарною продукцією України з Європейським Союзом демонструвала стабільне від'ємне сальдо, вказуючи на те, що Україна більше імпортує товарів з ЄС, ніж експортує. Однак варто підкреслити, що відповідно до досліджуваного періоду ця ситуація не загрожує торговельному дефіциту України у вищевказаних партнерських відносинах, оскільки абсолютна величина сальдо у 2022 році зросла на 52,1% порівняно з 2011 роком. Необхідно врахувати і той факт, що у 2022 році відбулось повномасштабне вторгнення РФ на територію України, що спонукало скороченню експорту товарів до ЄС через окупацію 18% української території та пошкодження чи повного руйнування понад 412 промислових підприємств [50]. Саме тому вважаю доцільним зауважити, що за 2011-2021 роки абсолютне значення сальдо міжнародної торгівлі України з країнами-членами ЄС зросло на 69%, що підкреслює розширення експортних можливостей України, завдяки максимальній наближеності до стандартів якості на ринку ЄС. Окрім цього, найбільш стрімкий стрибок зростання цього значення, а саме на 58,8%, порівняно з минулим роком, відбувся у 2014 році як результат підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

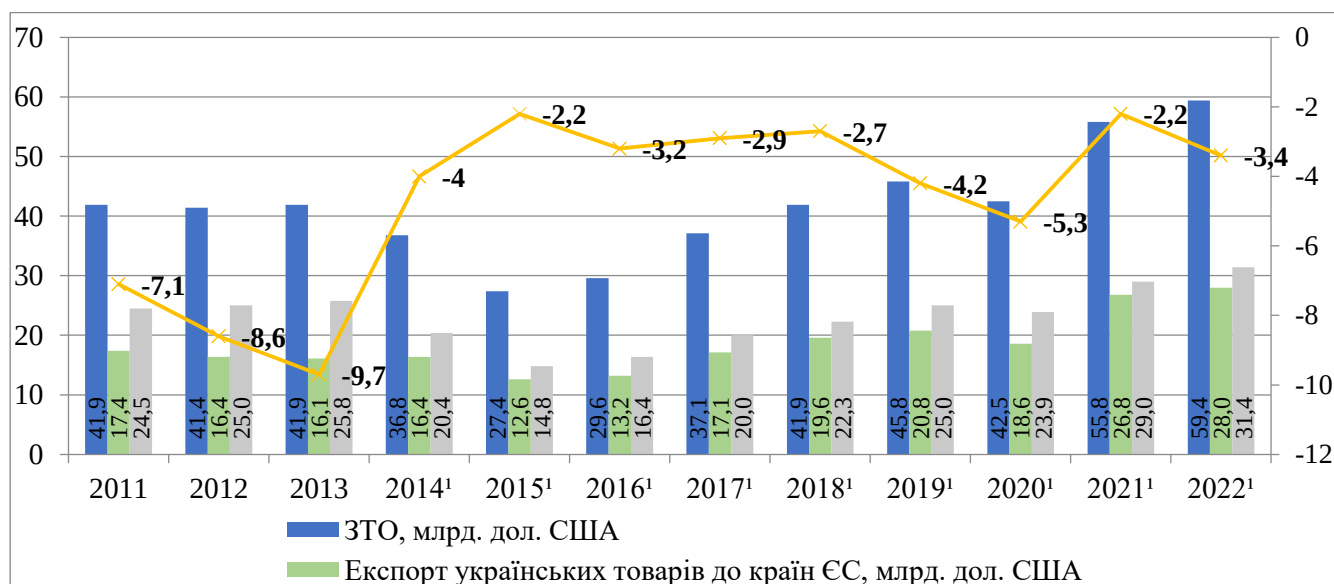


Рисунок 2.1 – Динаміка міжнародної торгівлі товарами України з ЄС  
за 2011-2021 роки, млрд. дол. США

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській обл.

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [51], [52]

Експорт українських товарів до Європейського Союзу за 2011-2022 роки зріс у 1,6 рази та станом на 2022 рік становив 28 млрд. дол. США. Проте позитивна тенденція до зростання продажу товарів з України до ЄС відслідковується лише з 2016 року, коли набула чинності Угода про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (надалі – ПВЗВТ). Варто зазначити, що після створення ПВЗВТ експорт українських товарів до ЄС становив 40,7-46,9% від загального товарного експорту України. До того ж, у 2022 році експорт товарів до ЄС на 70,7% перевищив експорт до Решти країн світу та склав 63,1% всього українського експорту товарів. Це свідчить про повну переорієнтацію України на євроінтеграційний вектор розвитку та підкреслює, що Європейський Союз – основний торговий партнер України (рис. 2.2).

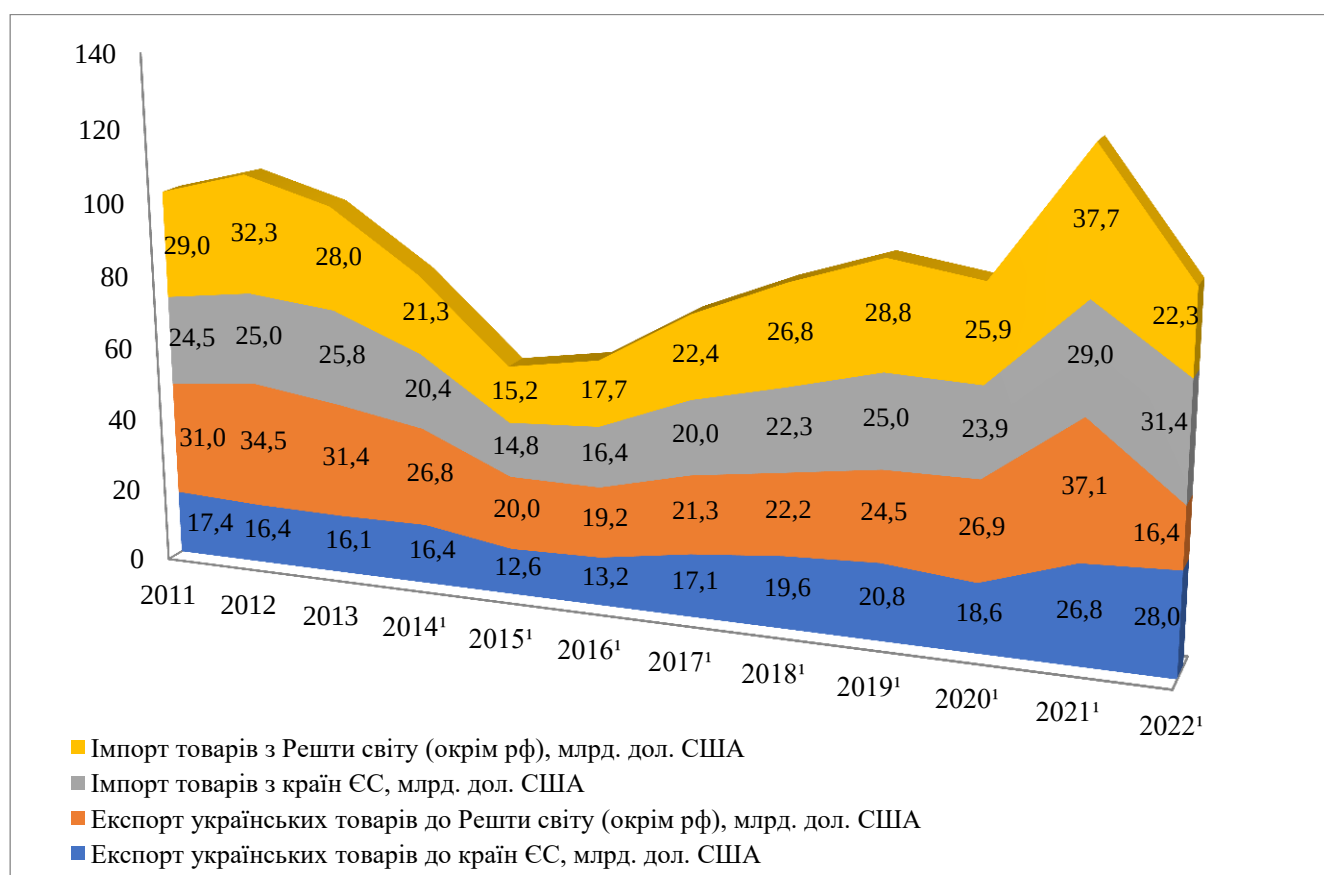


Рисунок 2.2 – Міжнародна торгівля товарами України з ЄС та Рештою світу (окрім рф) за 2011-2022 роки, млрд. дол. США

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській обл.

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [51], [52]

У період 2014-2016 років динаміка імпорту товарів з ЄС мала тенденцію до зниження і скоротилась на 19,6%, проте аналогічний тренд, а саме спад на 16,9%, характерний і для імпорту товарів з інших країн. Це пов'язано із девальвацією гривні, що призвело до здорожчання імпортованих товарів та як наслідок – зменшення попиту на них серед українських споживачів. Однак з 2016 року, після падіння ВВП у 2014-2015 роках на 52,2% порівняно із довоєнним рівнем [53], українська економіка почала відновлюватися, що призвело до збільшення попиту на товари не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках. Так, за 2016-2022 роки імпорт товарів з ЄС збільшився в 1,9 разів, а його питома вага від загального імпорту з інших країн світу в середньому за досліджуваний період становила 47%. Окрім цього, у 2022 році товари з ЄС покрили 58% усього українського імпорту та переважили імпорт з інших країн світу на 40,8%, що ще раз підкреслює важливість ЄС для України не лише для експорту товарів, а й для імпорту.

Проте, незважаючи на беззаперечне лідерство Європейського Союзу як торговельного партнера нашої держави, наразі Україна для ЄС не є настільки важливою, оскільки згідно з даними за 2021 рік ЄС експортував 1,3% своїх товарів до України (17-й за важливістю торговельний партнер з експорту товарів) та імпортував лише 1,1% українських товарів серед загального імпорту (Україна посідає 15 місце серед партнерів ЄС за імпортом товарів). Однак повномасштабне вторгнення РФ на територію України у 2022 році призвело не лише до розриву економічних відносин ЄС та РФ, а й до загострення співпраці з Китаєм, що з високою ймовірністю несе серйозні перешкоди для ланцюгів доданої вартості. Фатальність ситуації для Європейського Союзу полягає у тому, що КНР покриває 22,4% імпорту ЄС та є головним експортером деталей для європейського машинобудування та електроніки. Незважаючи на те, що з російського ринку ЄС в основному імпортував сировинну, а не високотехнологічну продукцію, розірвання економічних відносин з третім торговим партнером за імпортом, який покривав 7,5% імпорту, та п'ятим за експортом (покриття понад 4% європейського експорту) також негативно відображається на економіці ЄС (рис. 2.3).

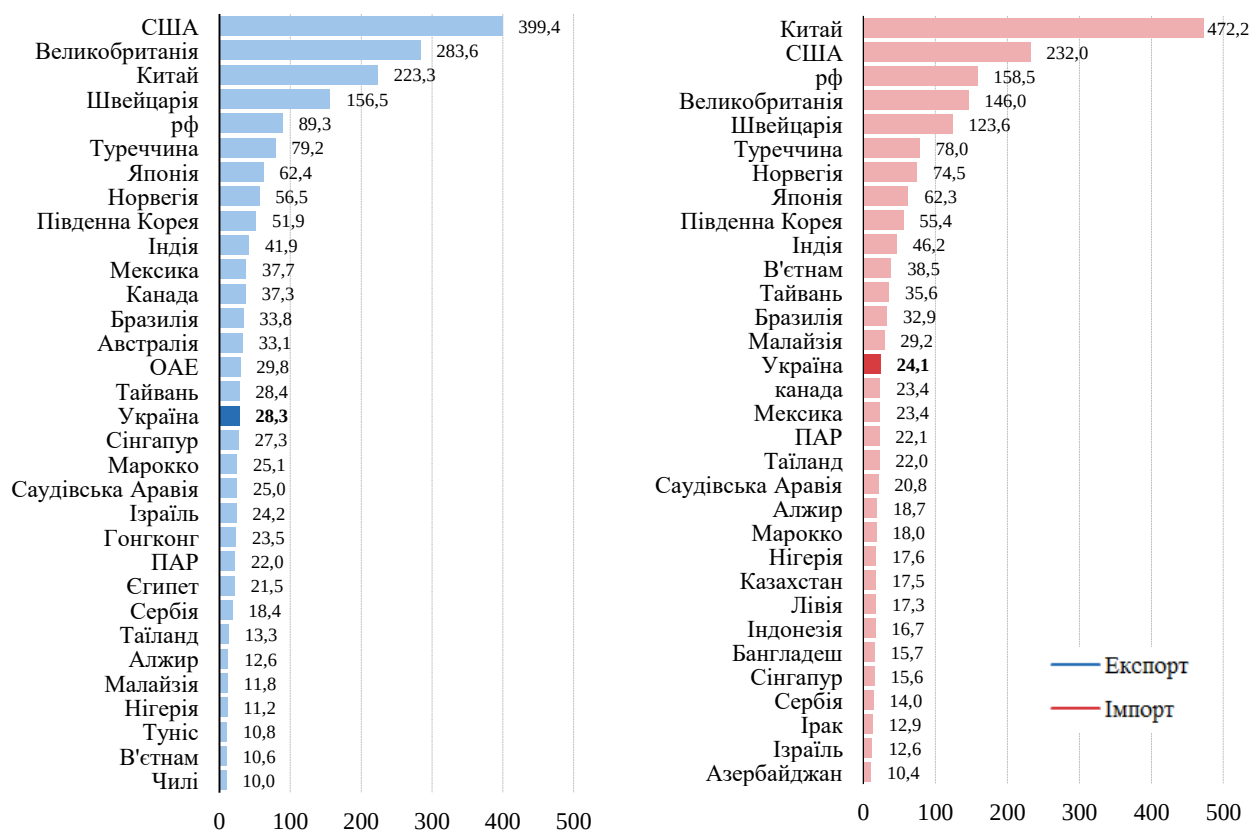


Рисунок 2.3 – Основні партнери ЄС у міжнародній торгівлі товарами за 2021 рік, млрд. євро

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [54]

Саме тому Україні важливо не втратити свій шанс розширення торговельних відносин з Європейським Союзом, оскільки загострення співпраці з рф та КНР, а також коронавірусна криза спонукали ЄС до переміщення виробництв до країн, що знаходяться поруч зі своїм ринком збуту (ніаршоринг) [55], [56]. До того ж, серед країн-сусідок ЄС Україна має значні переваги, серед яких кваліфікована робоча сила, статус кандидата в ЄС та чинна Угода про ПВЗВТ між Україною та ЄС.

Ключовими партнерами України з експорту товарів серед 27 країн-учасниць ЄС є Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди та Іспанія. Варто зазначити, що український товарний експорт до вищевказаних країн становив 57,8% загального експорту до Європейського Союзу. Саме ці країни стали джерелом валютних надходжень та драйверами економічного зростання української економіки у 2021 році (рис. 2.4).

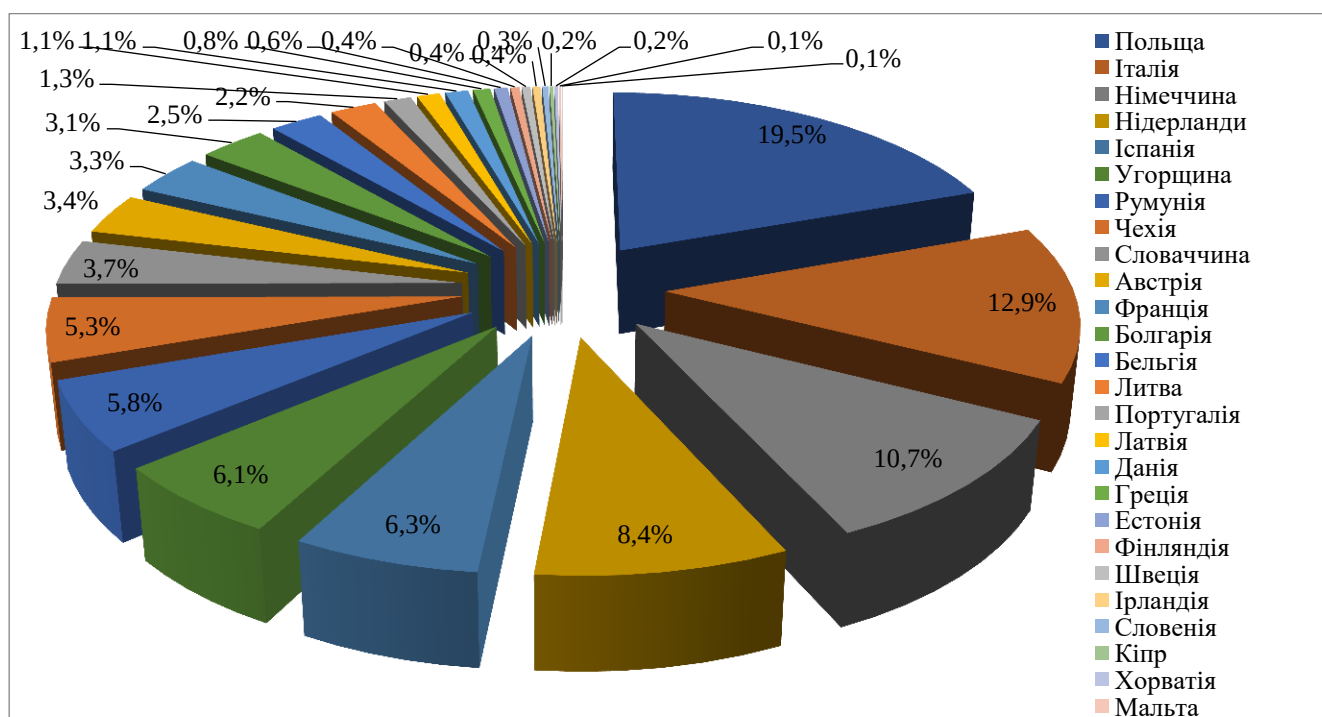


Рисунок 2.4 – Питома вага експорту українських товарів у розрізі країн-учасниць ЄС у 2021 році, %

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

Варто зазначити, що Польща – головний імпортер українських товарів серед країн-членів ЄС, оскільки на неї припадає 19,5% всього українського експорту до ЄС. Окрім цього, це єдина країна Європейського Союзу, експорт до якої стабільно зростає протягом 2017-2021 років. Так, за досліджувані 5 років Україна вдвічі збільшила постачання товарів для польських споживачів завдяки вигідному географічному положенню, спорідненості економік та схожому споживчому попиту (рис. 2.5).

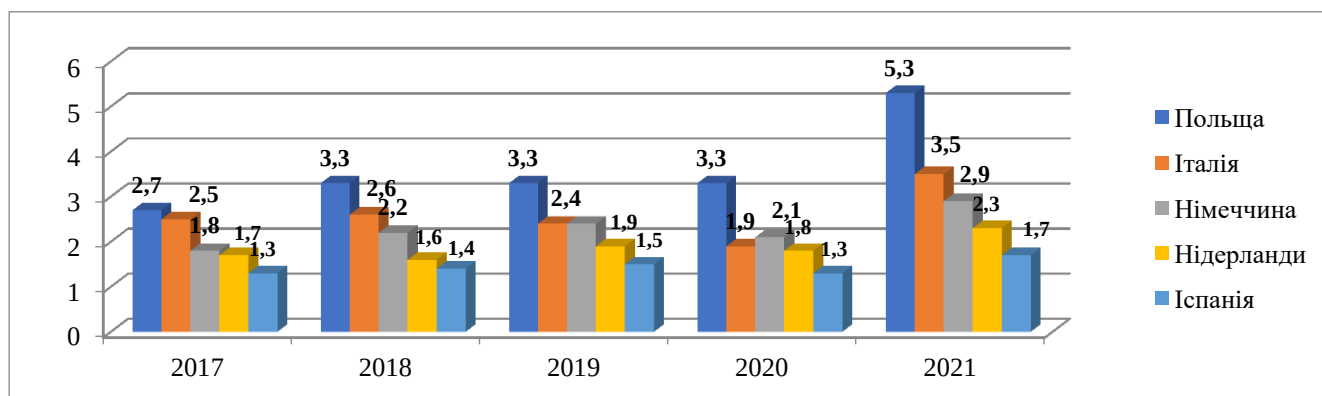


Рисунок 2.5 – ТОП-5 імпортерів українських товарів серед країн-учасниць ЄС за 2017-2021 роки, млрд. дол. США

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

У 2017-2021 роках Італія, Німеччина, Нідерланди та Іспанія також були важливими гравцями з імпорту української продукції на європейському ринку та продемонстрували зріст на 40%, 61,1%, 35,3% та 30,8% відповідно. Однак у 2020 році український експорт до всіх вищезазначених країн знизився в середньому на 13% порівняно з попереднім роком, у зв'язку із коронавірусною кризою та заходами, які Уряди встановлювали як спосіб подолання пандемії, тим самим обмежуючи міжнародну торгівлю (відбувся застій руху не лише робочої сили, а й товарів).

У 2021 році основними для України постачальниками необхідних товарів серед країн-членів ЄС були Німеччина, Польща, Італія, Франція та Угорщина, а їхні частки від загального імпорту товарів з ЄС складали 21,7%, 17,1%, 9,2%, 6,1% та 5,4% відповідно. Таким чином, імпорт із 5 вищезазначених країн становив 59,5% від всієї закупівлі Україною європейських товарів (рис. 2.6).

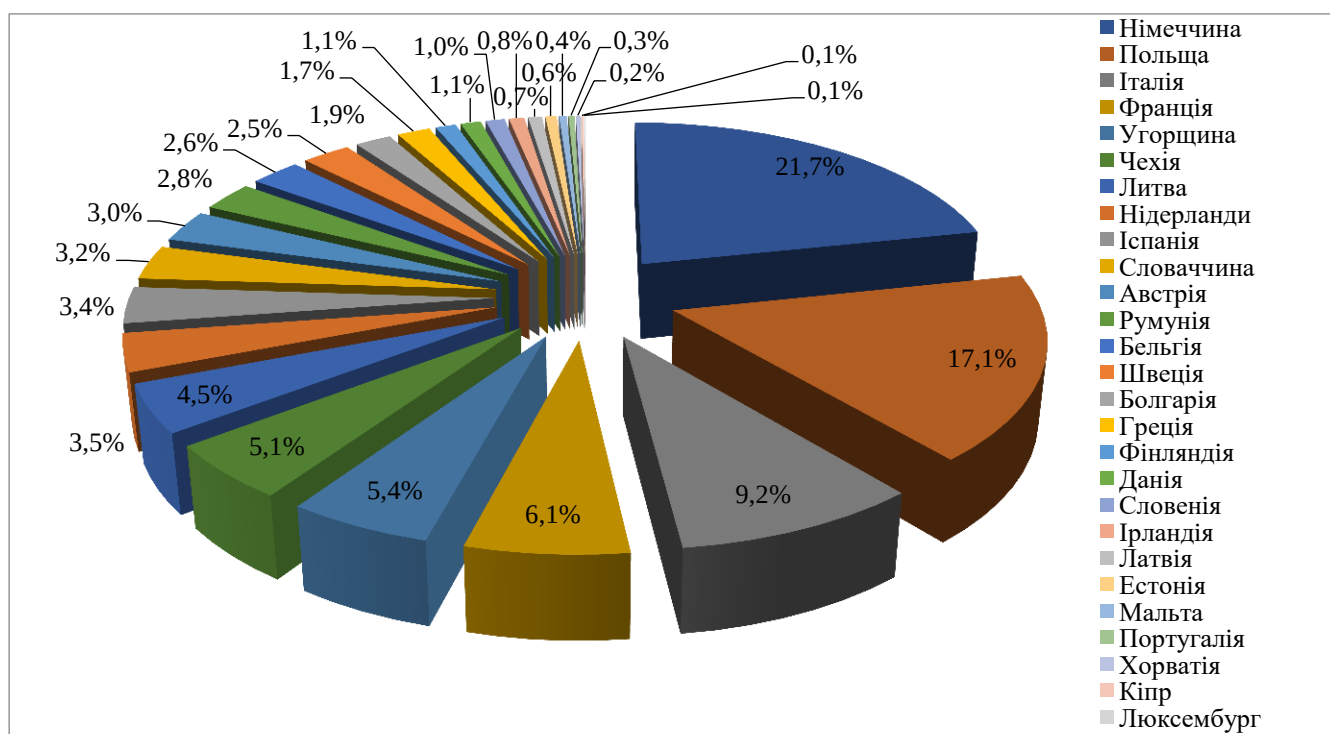


Рисунок 2.6 – Частка експорту товарів до України у розрізі країн-учасниць ЄС у 2021 році, %

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

Згідно з рисунком 2.7 можна пересвідчитись, що кожна із вищенаведених країн зацікавлена у нарощенні експорту своєї продукції на українському ринку, а українські споживачі – у купівлі німецьких, польських, італійських, французьких

та угорських товарів, оскільки за 2017-2021 роки імпорту продукції з даних країн стрімко зріс у 1,2; 1,4; 1,7; 1,1 та 1,2 рази відповідно.

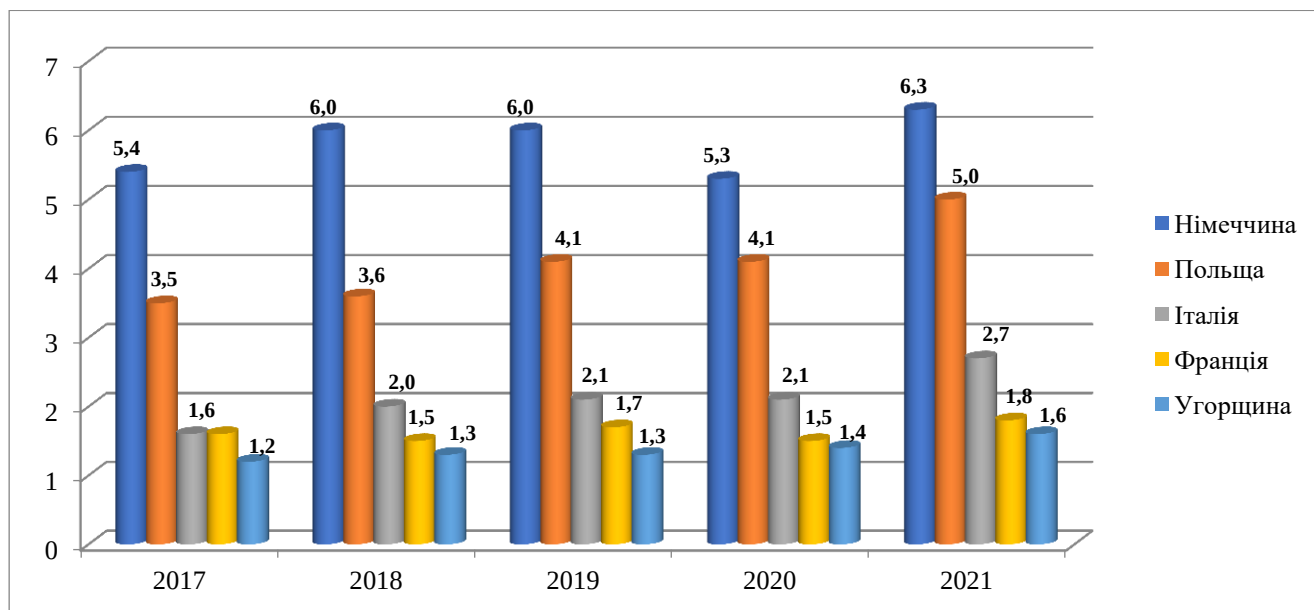


Рисунок 2.7 – ТОП-5 експортерів товарів з ЄС до України за 2017-2022 роки, млрд. дол. США

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

Переконана, що імпорту товарів саме з цих країн пов'язаний із зацікавленістю українського споживача диверсифікованою спеціалізацією партнерів, як-от: німецькою автомобільною промисловістю та високоякісною технікою, італійським взуттям та одягом, французькою гастрономією, польською та угорською харчовою промисловістю та відносною географічною близькістю між країнами (Польща та Угорщина не лише знаходяться у Центральній Європі, а й мають спільний кордон з Україною).

Надалі вважаю доцільним сфокусувати подальше дослідження на структурі міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом за міжнародною стандартною торговельною класифікацією (надалі – МСТК), розробленою Статистичною комісією ООН у 2006 році.

Незважаючи на те, що у 2021 році експорт українських товарів до ЄС зріс у 1,6 рази порівняно з 2011 роком, він майже не видозмінився у своїй структурі. Так, станом на 2021 рік експорт промислових товарів до ЄС склав 51%, а сировинних – 49%. Проте у 2011 році експорт промислових товарів з України до

ЄС також переважав експорт сировинних товарів та становив 52,3%. Варто зазначити, що у 2021 році найбільш експортованими промисловими групами за МСТК були промислові товари (36%), автомобілі та транспортні засоби (11%), а також хімічні речовини (5%).

Найбільші зміни за досліджувані 10 років відбулись з групою енергетичних продуктів, яка із 12,6% від загального українського експорту до ЄС у 2011 році зменшилась до 3,9% у 2021 році та із групою «харчові продукти, напої та тютюн», яка на противагу попередній групі, наростила частку експорту із 8,6% до 14,2% за досліджуваний період (рис. 2.8).

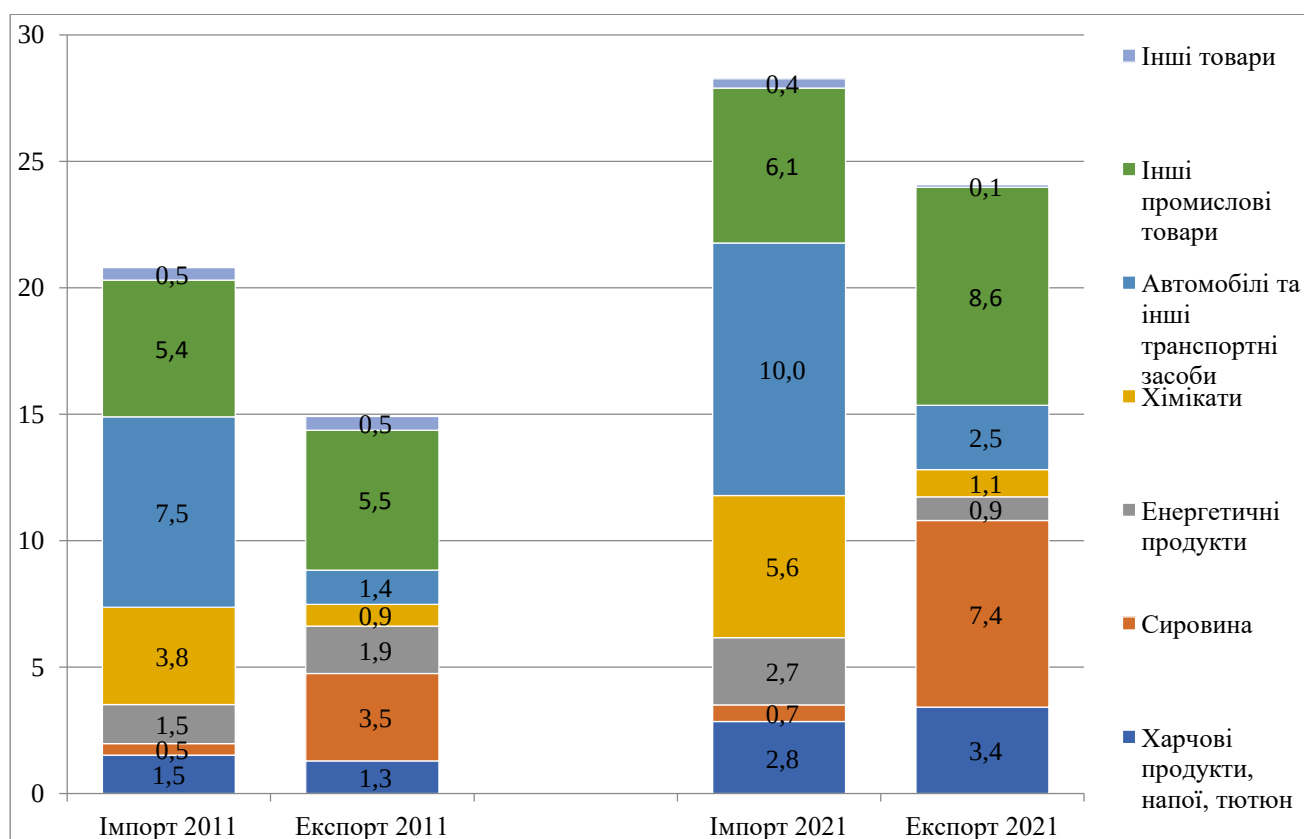


Рисунок 2.8 – Галузева структура міжнародної торгівлі товарами України з ЄС за 2011 та 2021 роки, млрд. євро

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [54]

За 2011-2021 роки імпорт Україною європейських товарів збільшився у 1,4 рази, що у валютному еквіваленті оцінюється як приріст у 7,5 млрд. євро. Однак відсоткове співвідношення між основними категоріями залишилось майже незмінним. Так, у 2011 році імпорт товарів із Європейського Союзу на 80,7% складався із автомобілів та інших транспортних засобів (36,3%), промислових

товарів (26%) та хімікатів (18,5%). У 2021 році ці три категорії також слугували основою імпорту та становили 76,9% українського імпорту з ЄС: автомобілі та інші транспортні засоби (35,3%), промислові товари (21,7%) та хімікати (19,9%).

Варто підкреслити, що у 2021 році імпорт промислових товарів з ЄС на 54 відсоткових пункти переважав імпорт сировинної продукції, в той час як у 2011 році він становив 81% всього імпорту України з ЄС.

Відповідно до Таблиці Б.1 у додатку Б проаналізуємо динаміку кожної з категорій МСТК у міжнародній торгівлі товарами України з ЄС за 2011-2021 роки.

За досліджуваний період зовнішньоторговельний оборот харчовими продуктами, напоями та тютюном зріс у 2,2 рази та у 2021 році становив 12% сукупного товарообігу між партнерами. До того ж, Україна у цій категорії виступає нетто-експортером, оскільки за 2012-2021 роки в середньому продавала їжі, напоїв та тютюну більше у 1,6 разів, ніж купувала в Європейському Союзі.

За 2011-2021 роки зовнішньоторговельний оборот сировиною між Україною та країнами-членами ЄС зріс на 102,5%, а український експорт сировини до ЄС перевищував європейський експорт сировини до України в 5,8-10,6 разів. Це свідчить про те, що Україна має конкурентоспроможну сировинну промисловість, яка здатна виробляти сировину за прийнятними цінами на європейському ринку. Однак це може призвести до залежності від ринку ЄС, а також до зниження доданої вартості української продукції. Саме тому Україні слід розвивати переробну промисловість, щоб перетворювати сировину на готову продукцію з більшою доданою вартістю, яка вважається важливим фактором зростання економіки та підвищення добробуту населення.

Зріст зовнішньоторговельного обороту у 1,4 рази порівняно з 2011 роком відбувся і в групах «хімічні речовини» та «автомобілі і інші транспортні засоби». Проте в цих категоріях імпорт з ЄС перевищував український експорт в середньому у 7,8 та 5,2 рази відповідно. Таким чином, великий розрив між імпортом та експортом вказує не лише на високу залежність України від імпорту в цих галузях, а й на потенціал вигідного інвестування в українські автомобільні

та хімічні підприємства для стимулювання розвитку власного потужного виробництва.

Міжнародна торгівля промисловими товарами між Україною та ЄС за досліджувані 10 років зросла у 1,3 рази, що у грошовому співвідношенні становить приріст у 3,8 млрд. євро (для порівняння це річна вартість імпорту Україною європейських промислових товарів у 2016 році). Варто зазначити, що станом на 2021 рік експорт українських промислових товарів до ЄС перевищував імпорт у 1,4 рази, однак за 2011-2020 роки не прослідковувалось однозначного лідера з експорту вищевказаних товарів, оскільки продажі здійснювались майже у рівних частинах.

Єдиною категорією з міжнародної торгівлі товарами між Україною та ЄС за 2011-2021 роки, зовнішньоторговельний оборот якої не демонстрував стійкого зростання, а постійно варіювався, були енергетичні продукти. Це пов'язано із ціновими коливаннями на нафту, природний газ та інші енергоносії, а також зростаючої ролі альтернативних джерел енергії на ринку ЄС, що негативно впливає на торгівлю традиційними енергетичними продуктами. Проте зміна пріоритетів ЄС у сфері енергетичної безпеки стимулює швидкий розвиток технологій енергоефективності та відновлюваних джерел енергії. Ці технології є більш екологічними, економними та безпечними, ніж традиційні енергоносії, а також менш залежними від зовнішніх факторів, що робить їх особливо актуальними в умовах геополітичної нестабільності.

У 2022 році основними статтями українського товарного експорту до Європейського Союзу були злаки; жири, олії та продукти їх розщеплення; різні зерна, насіння, плоди олійних культур та фрукти; залізо та сталь; руди, шлаки та попіл; електричні машини та обладнання; звукозаписуючі та відтворювальні апарати; деревина та вироби з неї, деревне вугілля; мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки; меблі; постільна білизна, матраци, підставки для матраців, подушки та аналогічні набивні вироби; вироби з чавуну або сталі (рис. 2.9).



Рисунок 2.9 – ТОП-10 статей українського експорту товарів до ЄС у 2022 році, %

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [51]

Варто зазначити, що 38% українського експорту товарів до ЄС складають сільськогосподарські товари, а саме: злаки, жири та олії рослинного походження, а також різні зерна, насіння та фрукти. Таким чином, у 2022 році Україна стала третім джерелом імпорту агропродовольчої продукції ЄС, випередивши США [57], [58].

Разом з тим вагому частку, а саме 36%, у структурі експорту України до ЄС становлять товари для використання у промисловості: залізо та сталь (10%), руди, шлаки та попіл (9%), електричні машини та обладнання, звукозаписуючі та відтворювальні апарати (8%), деревина та вироби з неї, деревне вугілля (6%) та мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки (3%).

Окрім вищеперерахованого, значну роль у імпорті Європейського Союзу відіграють українські товари для домашнього вжитку: меблі, постільна білизна, матраци, підставки для матраців, подушки та аналогічні набивні вироби, а також вироби з чавуну та сталі.

У 2022 році ключовими статтями експорту товарів ЄС до України були мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки (20% всього

експорту); транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, їх частини та приладдя (9%); електричні машини та обладнання; звукозаписуючі та звуковідтворювальні апарати (9%); атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої (8%). Варто наголосити, що значна частка експорту Європейського Союзу припадає і на ключові статті імпорту для України в умовах війни – зброї, боєприпасів (4%) та фармацевтичній продукції (4%) (рис. 2.10).



Рисунок 2.10 – ТОП-10 статей експорту товарів з ЄС до України  
у 2022 році, %

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [51]*

Здійснивши комплексний аналіз міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом, вважаю доцільним спрогнозувати подальший розвиток торговельних відносин між партнерами на 2023-2026 роки, взявши за основу циклічність товарообігу. Так, з рисунку 2.11 видно, що з ймовірністю 82,8% зовнішньоторговельний оборот між країнами стрімко зростатиме та до 2026 року перетне позначку в 100 млрд. дол. США. Варто зазначити, що експорт українських товарів до країн ЄС з вірогідністю 86,4% становитиме 45 млрд. дол. США, а імпорт європейських товарів до України з ймовірністю 75,6% складатиме 55 млрд. дол. США до 2026 року.

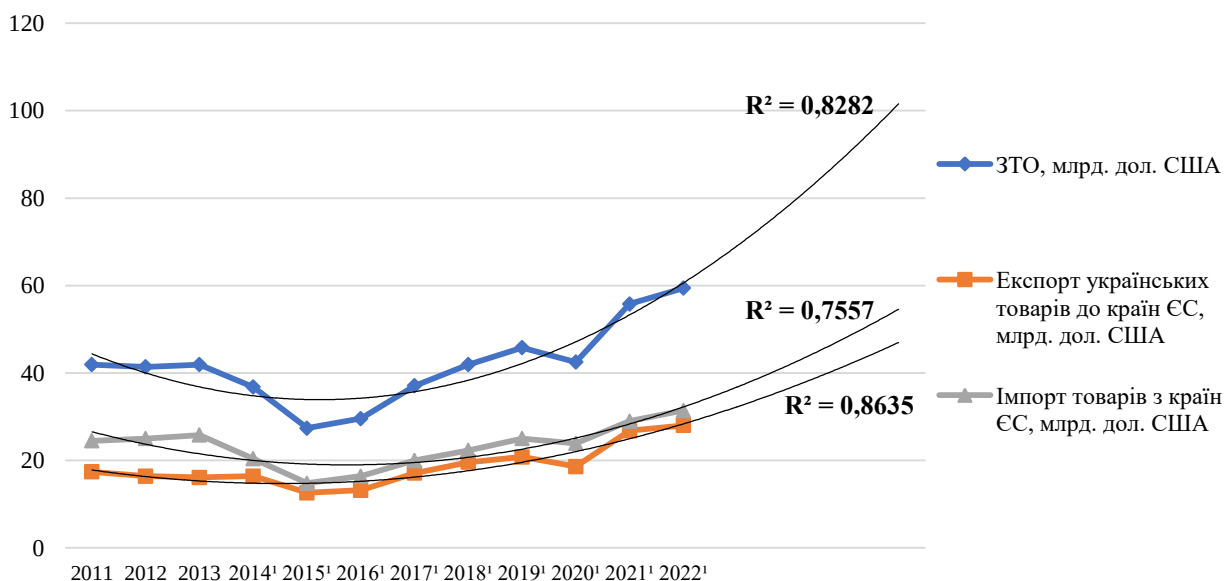


Рисунок 2.11 – Прогноз зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС на 2023-2026 роки

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській обл.

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [51], [52]

Торгівля послугами є одним із ключових факторів, що сприяє ефективному зростанню та сталому розвитку країни. Динаміка торгівлі послугами значною мірою залежить від загальної динаміки економічного розвитку та ділової активності країни, а також від торгівлі товарами.

Зовнішньоторговельний обіг послуг між Україною та ЄС за 2021 р. склав 7,7 млрд. дол. США. В цілому за 2011-2021 роки відслідковується позитивна динаміка збільшення обсягів торгівлі послугами між Україною та ЄС у 1,2 рази. Оскільки у 2021 році торгівля послугами між партнерами збільшилась на 4% порівняно з попереднім роком і перевищила показник 7,4 млрд. дол. США, можна зробити висновок, що динаміка позитивна та в подальшому набиратиме обертів. Таким чином, незважаючи на відмінності у типах економік України та країн ЄС, вони знаходять способи співпрацювати та розвивати торговельні відносини не лише у традиційній сфері товарів, а й у більш складній сфері послуг (рис. 2.12).

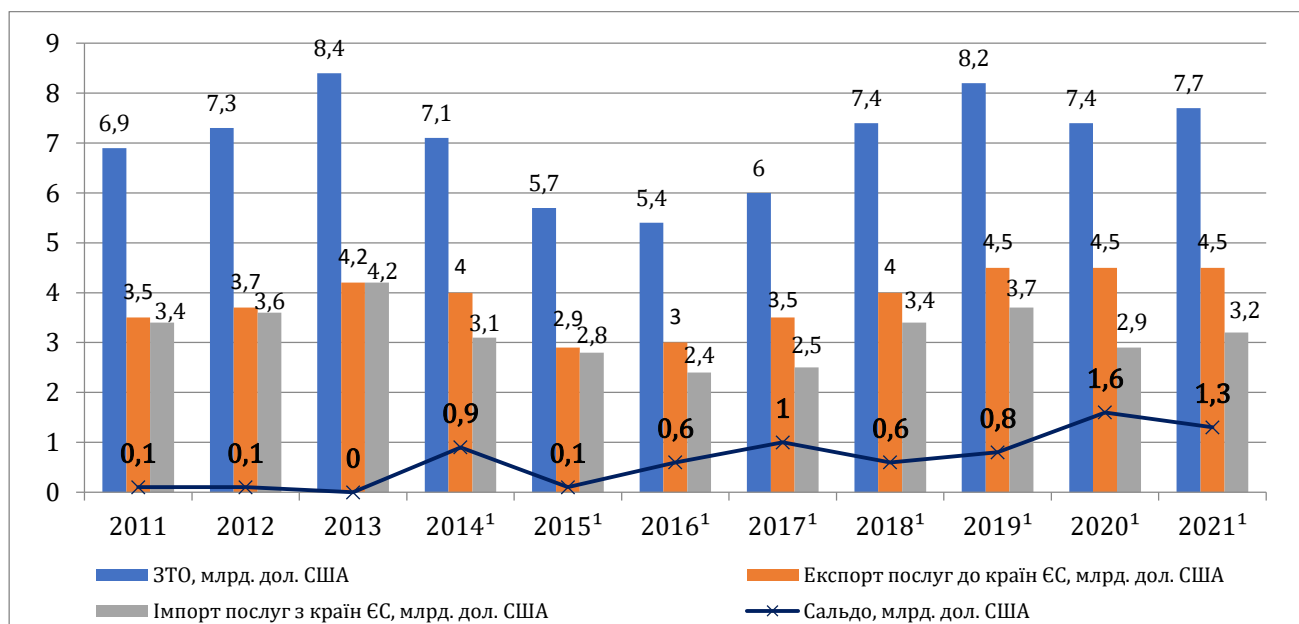


Рисунок 2.12 – Динаміка міжнародної торгівлі послугами України з ЄС за 2011-2021 роки, млрд. дол. США

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській обл.

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

Експорт послуг з України до ЄС за досліджувані десять років зріс на 28,6%, тим самим демонструючи загальну тенденцію до зростання. Ця тенденція зберігалася щороку, за винятком 2014-2015 років, коли економіка України була нестабільною через агресію росії. Експорт послуг з України до ЄС почав відновлювати власний тренд у 2016 році й протягом наступних 4 років зростав у середньому на 13,2% щороку, загалом на 52,6%. Відновлення докризових обсягів експорту послуг до ЄС зайняло 4 роки, тому у порівнянні з 2013 роком він зріс лише на 7,1% та становив 4,5 млрд дол. США у 2021 році.

Ріст експорту послуг до інших країн світу за 2011-2021 роки в середньому склав 15,9% на рік. Однак, якщо виключити експорт послуг до Росії, який був значною мірою зосереджений на послугах трубопровідного транспорту, то зростання експорту послуг до решти світу становило в середньому лише 7,9% щороку.

Таким чином, нарощення експорту послуг з України до ЄС було вищим у порівнянні зі зростанням експорту до інших країн. Необхідно підкреслити і те, що

експорт українських послуг до країн-учасниць ЄС станом на 2021 рік становив 40,2% від загального експорту послуг України до всіх країн світу (не враховуючи рф) (рис. 2.13).

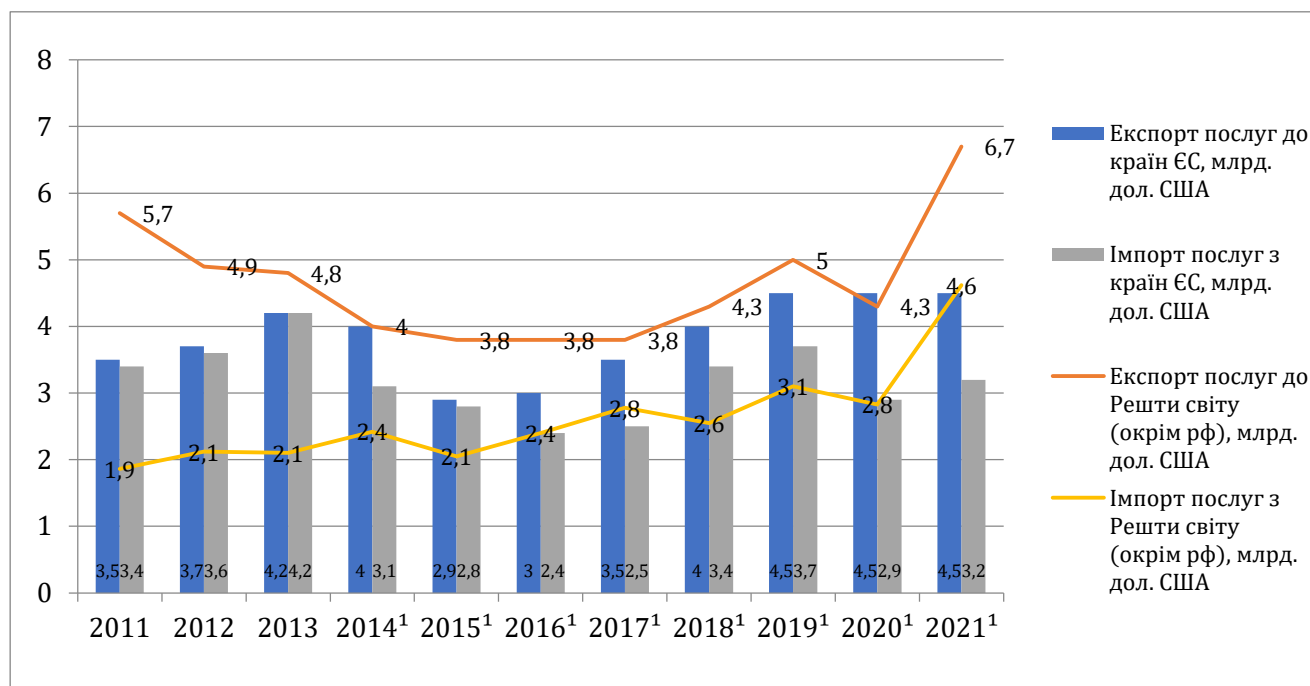


Рисунок 2.13 – Міжнародна торгівля послугами України з ЄС та рештою світу (окрім рф) за 2011-2021 роки, млрд. дол. США

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській обл.

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

Станом на 2021 рік імпорт послуг з ЄС становив 41% всього імпорту послуг України. Варто зазначити, що за 2011-2021 роки імпорт послуг з ЄС в середньому на 16% перевищував імпорт послуг з решти світу (окрім рф), за винятком 2017 та 2021 років.

Імпорт європейських послуг за досліджувані десять років мав схильність до коливань і як результат – зменшився в 1,1 рази. Це стало наслідком нестійкої економічної та політичної ситуації в Україні, викликаній агресією рф на сході України з 2014 року. Проте починаючи з 2016 року ситуація дещо стабілізувалась, і щорічно спостерігається зростання імпорту європейських послуг в Україну, за виключенням 2020 року через світову кризу, пов'язану із пандемією Covid-19. Водночас імпорт європейських послуг все ще залишається нижчим позначки 4,2

млрд. дол. США, яка була встановлена у 2013 році до агресії РФ на території України.

Протягом останніх 10 років Україна має значний торговельний профіцит у сфері послуг з ЄС і його абсолютна величина збільшилася в 13 разів. Так, у 2020 році покриття імпорту експортом досягло максимального значення за весь досліджуваний період і становило 1,6, що свідчить про великий попит у Європейського Союзу на українські послуги.

Основними імпортерами українських послуг серед країн-учасниць ЄС у 2021 році були: Німеччина, Польща, Кіпр, Нідерланди та Угорщина, і їхні частки від загального імпорту українських послуг Європейським Союзом становили 16%, 10,3%, 8,8%, 7,2% та 5,7% відповідно (рис. 2.14).

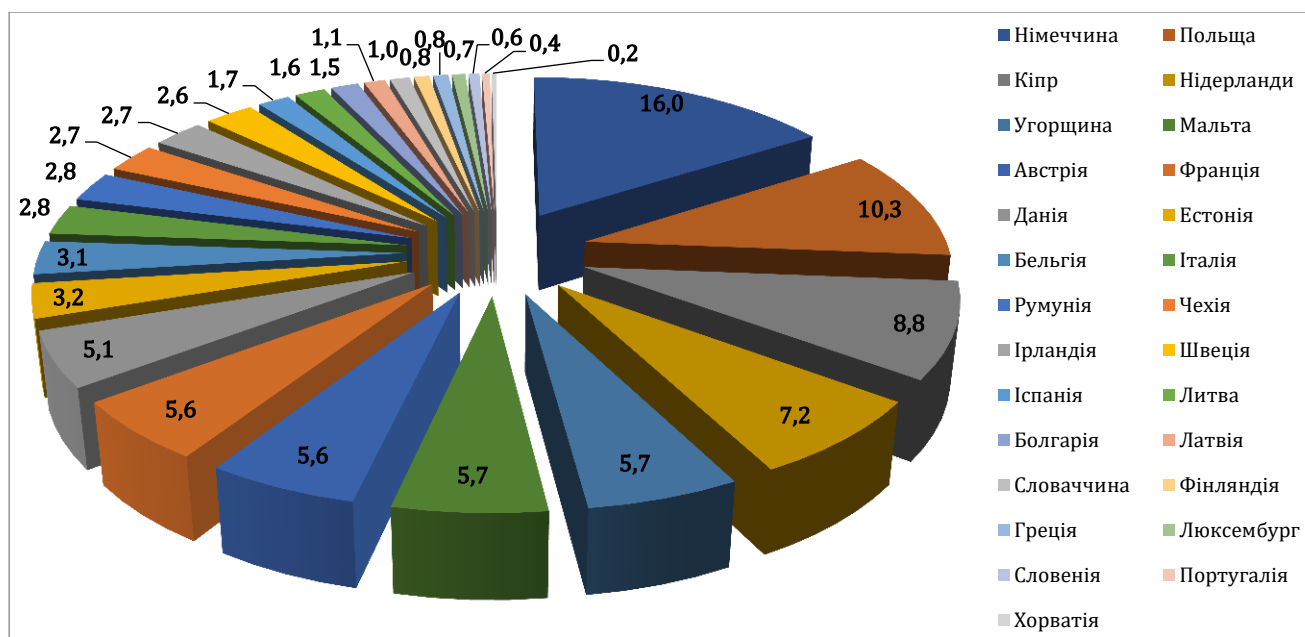


Рисунок 2.14 – Імпорт українських послуг у розрізі країн-учасниць ЄС у 2021 році, %

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [54]

Варто зазначити, що кожна з цих країн поступово демонструє все більшу зацікавленість українськими послугами та нарощує їх імпорт, оскільки за 2017-2021 роки у Німеччині, Польщі, Кіпрі, Нідерландах та Угорщині відбувся приріст закупівлі українських послуг у 1,3, 1,6, 1,4, 1,9 та 1,7 рази відповідно (рис. 2.15).

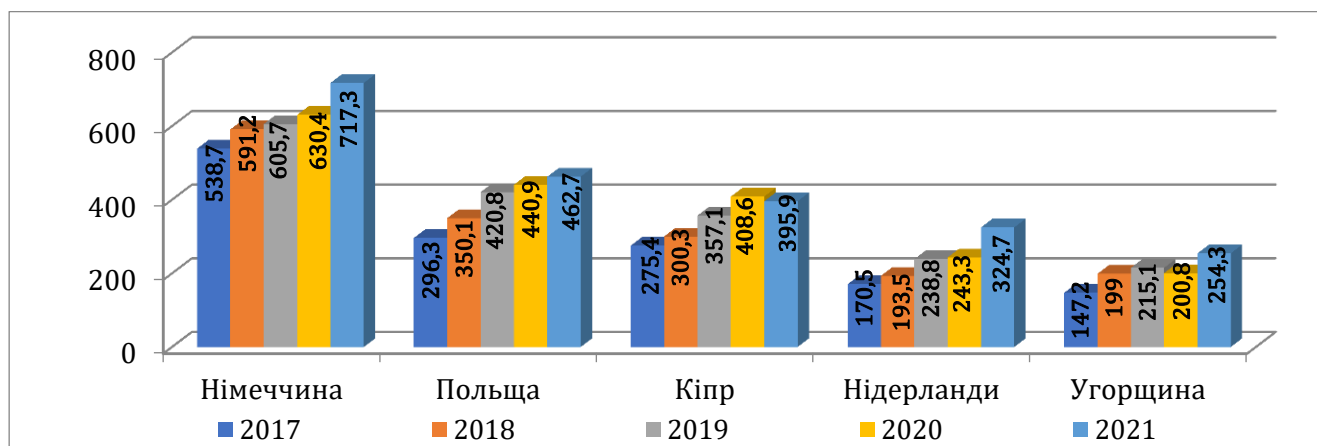


Рисунок 2.15 – ТОП-5 імпортерів українських послуг серед країн-учасниць ЄС за 2017-2021 роки, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

На противагу вищевказаним країнам, Греція, Люксембург, Словенія, Португалія та Хорватія майже не імпортують українські послуги, оскільки їхня частка від загального імпорту не перевищує 1%.

Основними країнами-учасницями ЄС, в яких Україна імпортувала необхідні послуги у 2021 році, були: Німеччина, Ірландія, Кіпр, Польща та Мальта, а їхні частки від загального імпорту послуг із ЄС становили 14,2%, 11,6%, 10,6%, 8,5% та 7,3% відповідно. Загалом імпорт послуг із п'яти вищезазначених країн становив 52,2% від всіх імпортованих послуг з ЄС (рис. 2.16).

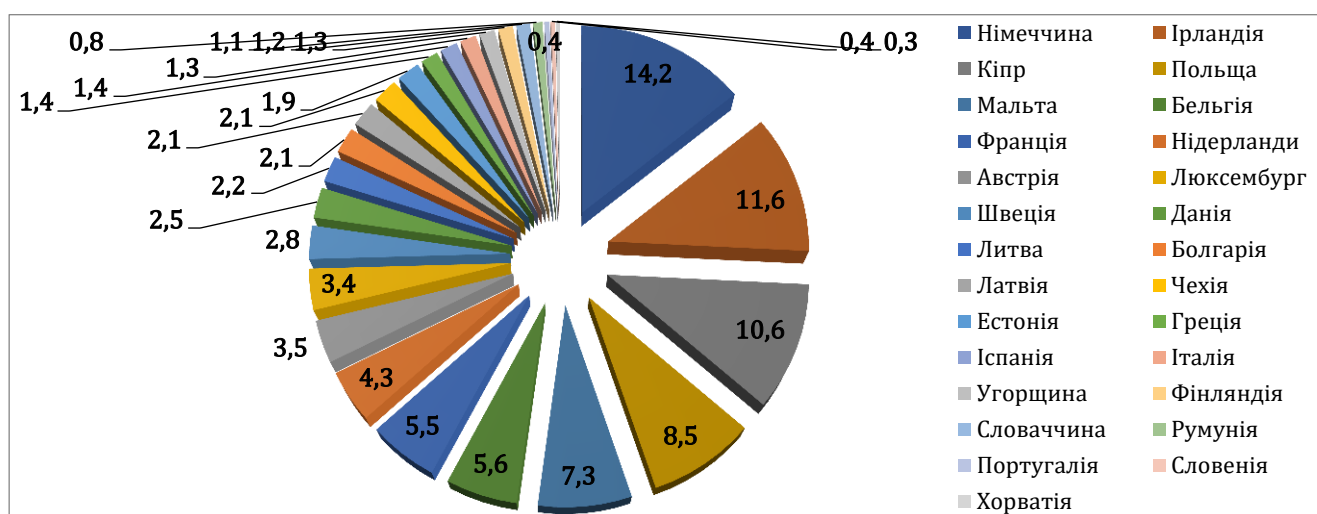


Рис. 2.16 – Експорт послуг до України у розрізі країн-учасниць ЄС у 2021 році, %

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

Німеччина є найбільшим експортером послуг до України серед країн-учасниць ЄС, з експортом на рівні 458,9 млн дол. США у 2021 році. Більше того, збільшення експорту послуг з Німеччини до України склало 1,3 рази за період 2017-2021 років, що свідчить про підвищення інтересу німецьких компаній до українського ринку.

Ірландія, Кіпр, Польща та Мальта також є важливими гравцями на ринку експорту послуг до України, а значення експорту послуг з цих країн за досліджувані п'ять років зросло у 3,7, 1,5, 1,8 та 2,3 рази, що свідчить про розвиток бізнесу та господарських відносин між Україною та цими країнами (рис. 2.17).

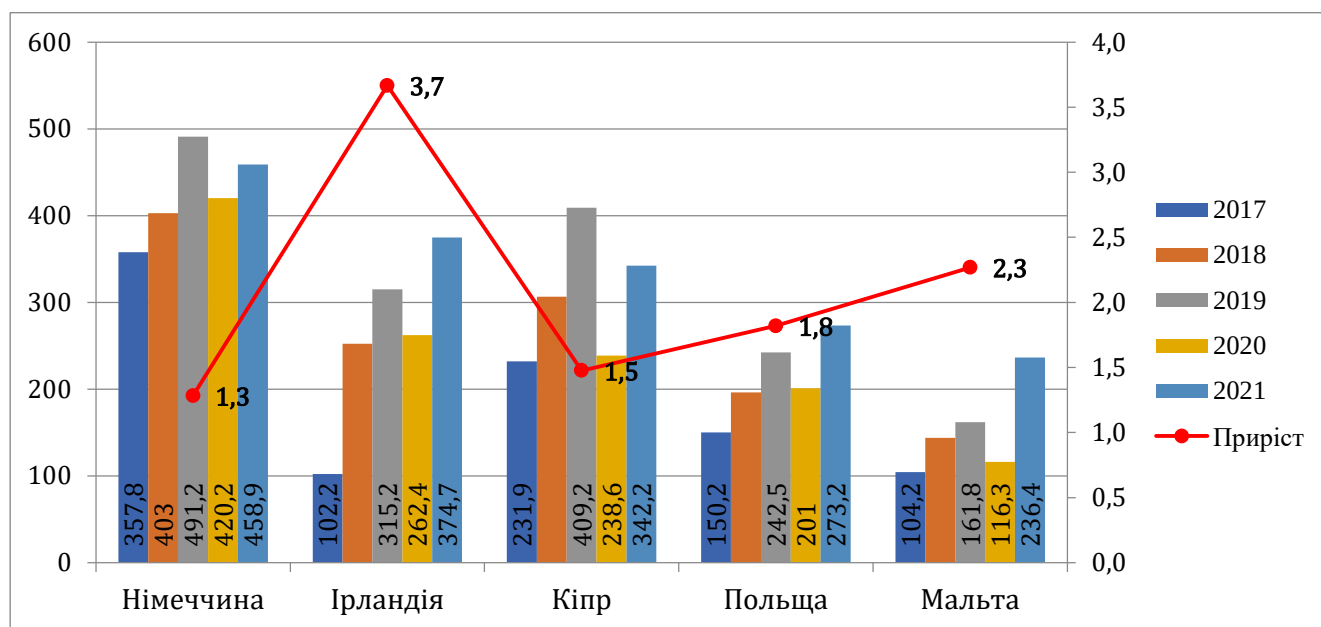


Рисунок 2.17 – ТОП-5 країн-учасниць ЄС експортерів послуг до України за 2017-2021 роки, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

У 2020 році всі країни зазнали спаду експорту послуг до України, що пов'язано із пандемією COVID-19 та обмеженнями в міжнародних перевезеннях. Незважаючи на це, імпорту послуг із кожної зазначеної країни до України значно зріс у 2021 році, що свідчить про подальші тенденції до розвитку міжнародних бізнес-відносин та співпраці між країнами.

Однак, Україна майже не імпортувала послуги із Словаччини, Румунії, Португалії, Словенії та Хорватії, а їхні частки від загального імпорту послуг, наданих Україні Європейським Союзом, не перевищують навіть 1,1%.

У міжнародній торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2017-2022 роках провідне місце займали послуги з переробки матеріальних ресурсів, з ремонту та технічного обслуговування, транспортні послуги, послуги, пов'язані з подорожами, фінансовою діяльністю, послуги з будівництва, страхування, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, ділові послуги, послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги, а також державні та урядові послуги.

У торгівлі з ЄС домінують три сектори українських послуг, забезпечуючи 80% від загального обсягу експорту, зокрема: послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (34,3%), транспортні послуги (24,6%) та послуги з переробки матеріальних ресурсів (22%) (рис. 2.18).

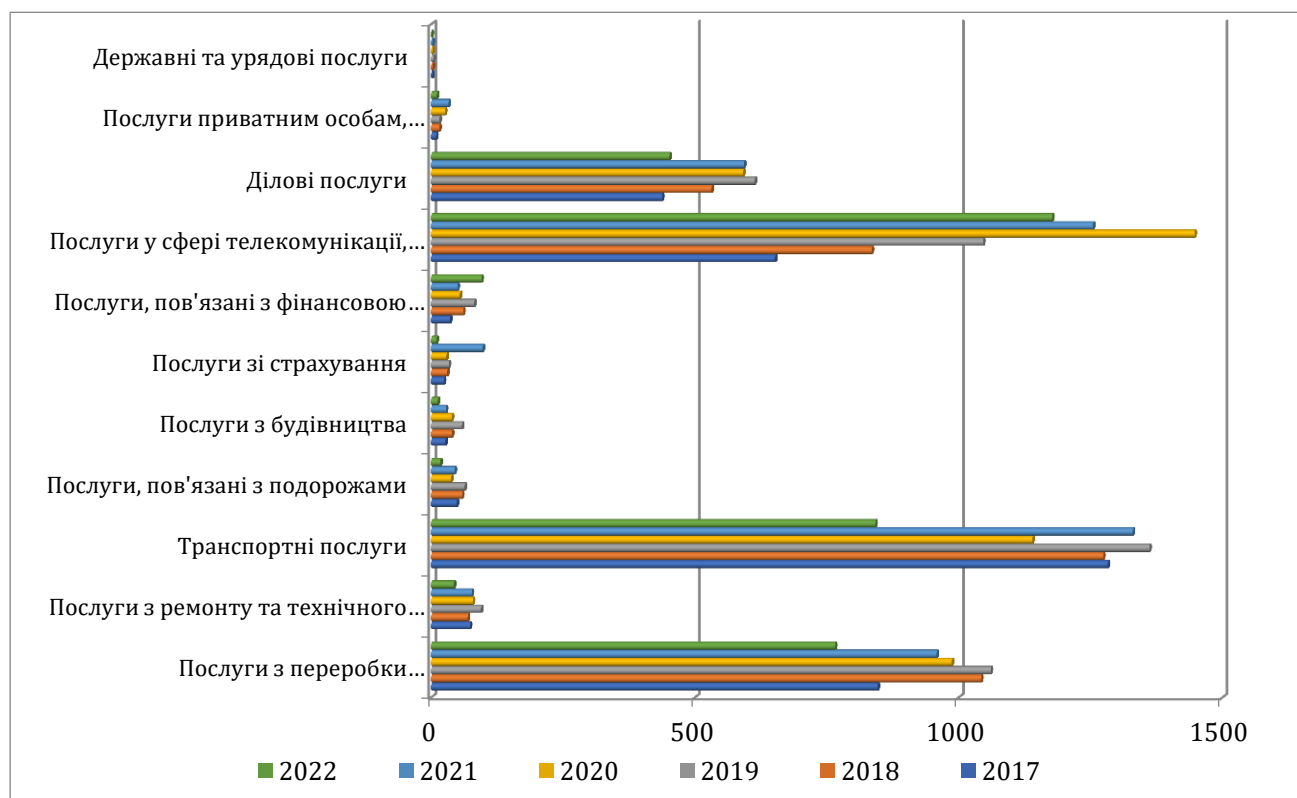


Рисунок 2.18 – Динаміка експорту послуг за видами з України до ЄС у 2017-2022 роках, млн. дол. США

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [54]

Найбільше зростання експорту за досліджувані п'ять років продемонстрували такі види послуг, як-от: послуги, пов'язані із фінансовою діяльністю (експорт збільшився у 1,6 рази), а також послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (збільшення експорту у 1,4 рази).

Разом з тим, найбільше скорочення експорту до ЄС продемонстрували сектори послуг, пов'язаних із подорожами, будівництвом та страхуванням (основними причинами значного спаду за 2017-2022 роки були пандемія Covid-19, що спричинила закриття кордонів, обмеження в міжнародних подорожах, а також зниження споживчого попиту на деякі сектори послуг та повномасштабне вторгнення РФ на територію України).

Таким чином, Україна поступово диверсифікує структуру свого експорту послуг до ЄС, збільшуючи частку сучасних послуг, на кшталт комп'ютерних, інформаційних, наукових та технічних послуг.

У структурі імпорту послуг з ЄС провідне місце займають транспортні послуги (44,5%), ділові послуги (19,8%) та послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (15%). Ці сектори формують 79,3% усього імпорту послуг з ЄС (рис. 2.19).

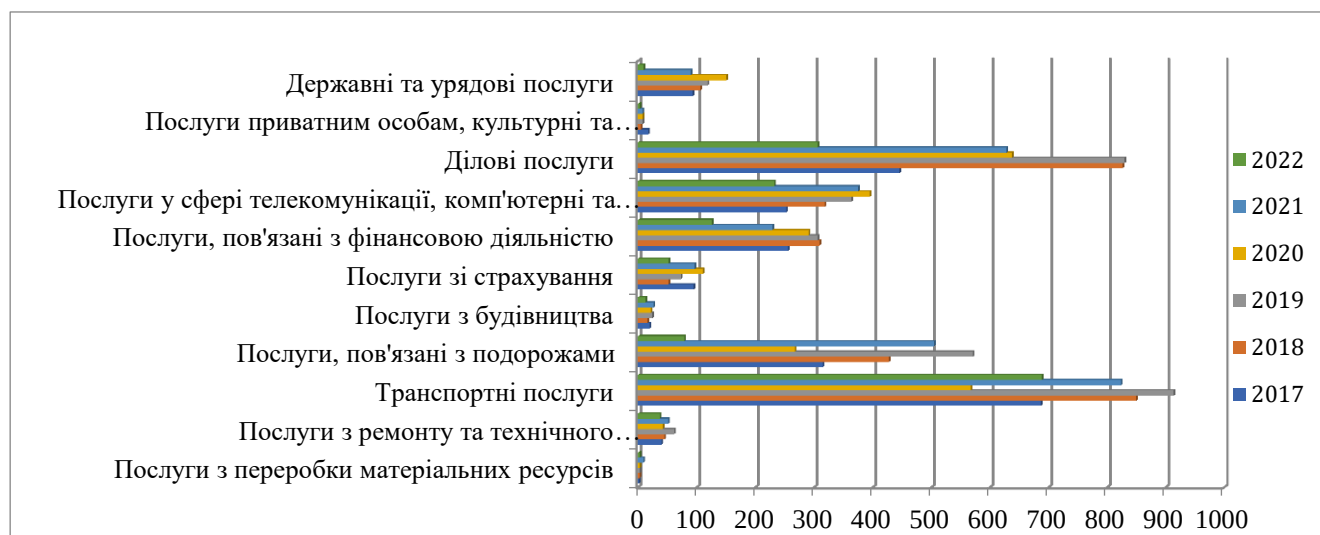


Рисунок 2.19 – Динаміка імпорту послуг з ЄС до України за видами у 2017-2022 роках, млн. дол. США

Джерело: побудова розроблено авторкою на основі даних [54]

Значні темпи зростання протягом 2017-2022 років демонстрував імпорт послуг із переробки матеріальних ресурсів, а саме нарощення у 1,5 рази порівняно з 2017 роком. Імпорт транспортних послуг залишився незмінним. Разом з тим, імпорт решти видів послуг з ЄС демонстрував скорочення, оскільки через повномасштабне вторгнення РФ на територію України попит на послуги в Україні знизився внаслідок низки факторів, а саме: зменшення кількості населення, зниження рівня доходів та загальної економічної нестабільності.

До того ж Україна експортує переважно послуги, які вже доступні на європейському ринку. Це свідчить про те, що Україна має конкурентоспроможні послуги, але може отримати більше від торгівлі з ЄС, якщо зосередиться на експорті послуг, які є унікальними або мають високу додану вартість.

Комплексно проаналізувавши міжнародні торговельні відносини між Україною та ЄС у сфері послуг, можна спрогнозувати їх подальший розвиток на 2023-2026 роки. Однак, враховуючи нециклічність обігу послуг між партнерами, ймовірність складеного прогнозу є досить невисокою. Так, з рисунку 2.23 можна переконатись, що ЗТО послуг між Україною та ЄС до 2026 року з ймовірністю 26% становитиме 11 млрд. дол. США, причому з ймовірністю у 25,7% експорт послуг до ЄС й надалі переважатиме імпорт (рис. 2.20).

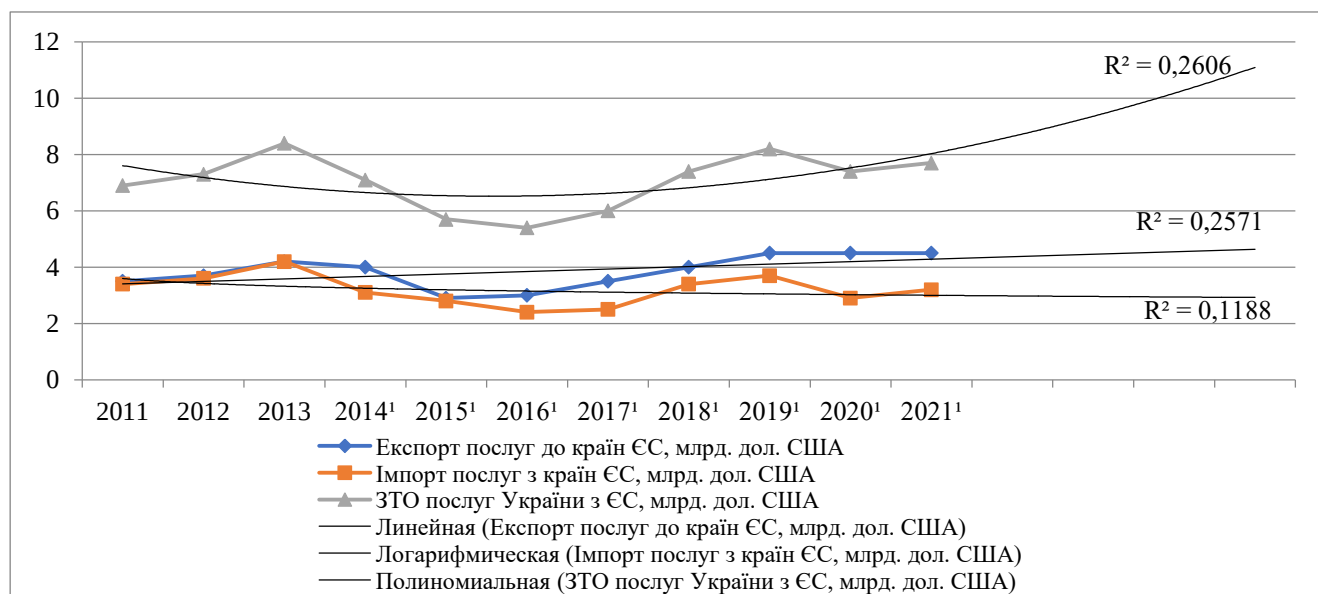


Рисунок 2.20 – Прогноз зовнішньої торгівлі послугами між Україною та ЄС на 2023-2026 роки

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]; [54]; [59]

Підсумовуючи сказане, можна дійти висновку, що Україна та країни Європейського Союзу мають потенціал для розширення та поглиблення взаємовигідного співробітництва у сфері міжнародної торгівлі. Однак, існуюча структура торгівлі між країнами свідчить про те, що Україна має високу залежність від експорту сировини та дешевих матеріалів. Тому їй важливо якнайшвидше переглянути структуру експорту, стимулюючи збільшення готової і модернізованої продукції, а також дотримуватись світових трендів міжнародної торгівлі.

## **2.2 Регулювання та особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС**

Регулювання торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом забезпечується Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, яка набула чинності в повному обсязі 1 вересня 2017 року.

Це найбільший міжнародний правовий документ України та найбільший міжнародний договір Європейського Союзу з третьою країною, адже налічує понад дві тисячі сторінок. Вищевказана Угода встановлює абсолютно новий стандарт у відносинах між Україною та ЄС, ґрунтуючись на принципах «політичної співпраці та економічної інтеграції», і виступає як ключовий орієнтир для здійснення соціально-економічних реформ в Україні [61].

Стрижнем, який регулює міжнародну торговельну діяльність України та Європейського Союзу, є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ), котрі складають IV розділ «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та займають 2/3 від усього обсягу основної частини Угоди (15 глав, 25 додатків та 2 протоколи). Положення про ПВ ЗВТ спрямовані на суттєву лібералізацію торгівлі шляхом

скасування тарифів чи квот між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази [61].

Створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС покликане окреслити правову базу, яка дозволить вільно переміщувати товари, послуги, капітали та частково робочу силу між торговельними партнерами. Окрім цього, зона вільної торгівлі передбачає плавне наближення українських стандартів і правил до європейських, що допоможе Україні в подальшому інтегруватися до Європейського Союзу [61].

Запровадження зони вільної торгівлі означає, що Україна та ЄС скасують ввізні мита на більшість імпортованих товарів, що зробить їх дешевшими для споживачів, а введення правил визначення походження товарів допоможе уникнути зловживань торговими преференціями. Скасування мит повинно було відбутися до 1 січня 2023 року, однак через російську агресію проти України цей термін було продовжено до 1 січня 2024 року. Варто зауважити, що з 1 вересня 2017 року було скасовано мита на 99,2% промислових товарів та 83,4% сільськогосподарської продукції, що імпортуються країнами-учасницями ЄС з України [63].

Окрім цього, приведення українських технічних регламентів, процедур, санітарних та фітосанітарних заходів та заходів щодо безпеки харчових продуктів у відповідність до європейських дозволить українським товарам легше експортуватися до ЄС, не потребуючи додаткової сертифікації. Стануть зручнішими умовам доступу до ринків послуг між партнерами. Запроваджені європейські правила публічних закупівель дозволять українським компаніям брати участь у публічних закупівлях в ЄС. Разом з тим спрощення митних процедур посилять боротьбу зі шахрайством, контрабандою та іншими правопорушеннями під час переміщення вантажів, що сприятиме більшій ефективності та прозорості торгівлі. Завдяки посиленню захисту прав інтелектуальної власності вдасться захистити права українських та європейських компаній на їхні інтелектуальні активи [62].

Нагляд за виконанням Угоди про асоціацію, у тому числі за дотриманням Україною торговельних правил та норм ЄС здійснює Європейська комісія. Виявивши порушення, вона може вжити відповідних заходів на кшталт запровадження торговельних санкцій тощо.

Для регулювання міжнародної торговельної діяльності між Україною та ЄС Європейська комісія застосовує такі інструменти, як Угода про асоціацію між Україною та ЄС; Регламенти Європейського Союзу, які застосовуються до торгівлі з Україною та Рішення Європейської комісії, прийняті на основі Регламентів Європейського Союзу. Окрім того, Європейська комісія також надає допомогу та підтримку українським органам влади у сфері торгівлі.

Основними інструментами регулювання торговельних відносин між Україною та ЄС в рамках Угоди про асоціацію є встановлення тарифних квот, стандартів безпеки відповідно до принципів НАССР, стандартів ISO та IFS тощо, а також дотримання технічних, митних, податкових, санітарних та фітосанітарних вимог.

Оскільки найбільшу частку експорту української продукції до країн-членів ЄС у 2022 році склала сільськогосподарська та харчова продукція (38%), тим самим ставши третім джерелом імпорту агропродовольчої продукції ЄС, вважаю за доцільне дослідити питання регулювання торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС на прикладі саме цієї галузі.

Одним із ключових інструментів регулювання міжнародної торгівлі між Україною та ЄС є встановлення безмитних тарифних квот, призначення яких полягає у застосуванні нульової ставки тарифних мит лише в межах встановленої квоти з метою часткової лібералізації ринків для чутливих товарів [64].

Варто зазначити, що Європейським Союзом встановлено тарифні квоти на 36 основних та 4 додаткових групи українських товарів. Натомість Україна передбачає введення квот лише для трьох видів товарів, до того ж на два види товарів передбачено додаткові квоти [65].

Адміністрування тарифних квот здійснюється за принципом «перший прийшов – перший обслуговується» (імпорт товарів здійснюється в порядку

черги, яка формується на підставі дати та часу подання заявки) та через систему імпортерських ліцензій (для отримання права на імпортер необхідна імпортерна ліцензія).

Найбільшу кількість об'ємів тарифних квот за принципом «перший прийшов – перший обслуговується», виданих Європейським Союзом на імпортер українських товарів у рамках ПВЗВТ за 2016-2021 роки, отримали наступні групи товарів: етанол; цукор; висівки, відходи та залишки; оброблені томати; виноградний та яблучний сік; крохмаль та інші цукрові продукти.

Безумовним лідером серед вищеперерахованих груп за обсягом наданих тарифних квот Україні був етанол, квота на безмитну торгівлю якого станом на 2021 рік становила 100 000 тонн. Так, за досліджувані шість років обсяг квоти на цю групу товарів зріс у 3,7 рази (послідовне збільшення об'єму на безмитне ввезення етанолу на 14 600 тонн щороку протягом п'яти років), що пов'язано із важливістю етанолу для ринку ЄС, оскільки він сприяє зменшенню залежності від викопних видів палива та збереженню навколишнього середовища, що є необхідною умовою Європейського зеленого курсу (рис. 2.21).

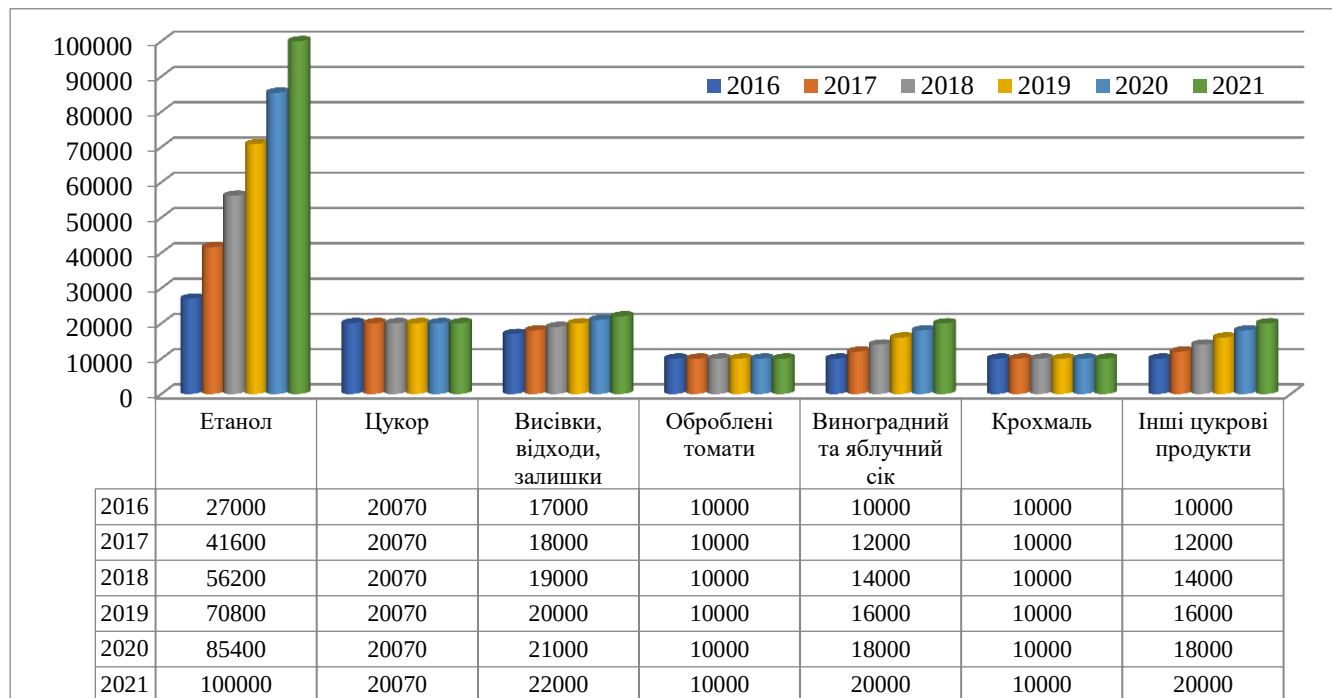


Рисунок 2.21 – Найбільші обсяги тарифних квот за принципом «перший прийшов-перший обслуговується», встановлені для України ЄС у рамках ПВЗВТ у 2016-2021 роках, тонн

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [65]

Варто зазначити, що на український цукор, оброблені томати та крохмаль безмитна тарифна квота протягом досліджуваного періоду була сталою та становила 20 070 тонн/рік, 10 000 тонн/рік та 10 000 тонн/рік відповідно, оскільки відповідно до Спільної аграрної політики ЄС (далі – САП) за допомогою введення обмежених квот здійснюється захист європейських виробників від українських конкурентів, собівартість продукції яких є значно нижчою. Окрім цього, завдяки стабільним тарифним квотам регулюється надмірне зростання імпорту та забезпечується стабільна міжнародна торгівля з Україною в цих секторах.

З 2016 року також незмінними були безмитні тарифні квоти на наступні групи українських товарів, а саме: солод та пшеничну клейковину (7 000 тонн/рік), овес (4 000 тонн/рік), сигари та цигарки (2 500 тонн/рік), оброблену продукцію із зернових, харчові продукти, цукрові сиропи, продукцію із обробленого молока, продукцію з переробки солоду та крохмалю (кожна з вищеперерахованих груп по 2 000 тонн/рік), цукрову кукурудзу (1 500 тонн/рік), часник та гриби (по 500 тонн/рік), оброблену продукцію з масла (250 тонн/рік) та манітол сорбіту (100 тонн/рік).

Проте на ячмінну групу та борошно, мед, оброблену продукцію із цукру, м'ясо баранини, оброблений крохмаль та оброблену продукцію із молочних вершків безмитні тарифні квоти за принципом «перший прийшов-перший обслуговується», встановлені Європейським Союзом для української продукції, за 2016-2021 роки щорічно зростали на 5%, 4%, 10%, 10%, 20% та 13% відповідно. Поступове зростання об'єму квот саме на ці групи пов'язане із результатом підвищеного попиту країн ЄС на вищеперераховану українську продукцію та стратегічні цілі українських виробників щодо реалізації цієї продукції на ринку Європейського Союзу (рис. 2.22).

Разом з тим збільшується застосування квот до товарів з більш високим ступенем переробки, зокрема, до обробленого крохмалю, круп, обробленої продукції з зернових та інших.



Рисунок 2.22 – Обсяги тарифних квот за принципом «перший прийшов-перший обслуговується», встановлені для України ЄС у рамках ПВЗВТ у 2016-2021 роках, тонн

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [65]

Однак, незважаючи на поступове збільшення об'єму квот на продукцію, де Україна є світовим лідером з експорту, вони зазвичай не покривають і 20% усіх поставок. Наприклад, станом на 2022 рік загальний експорт українського меду становив 48 400 тонн (п'ята «медова країна» у світі після Китаю, Індії, Аргентини та В'єтнаму), з яких 88,4% закуповували країни ЄС [51]. Всупереч високому споживчому попиту ЄС на український мед, безмитна тарифна квота на імпорту цього товару з України склала 6 000 тонн та покрила лише 14% усіх поставок цієї продукції. Саме тому кожна наступна тонна експорту меду мала б ввозитись на територію Європейського Союзу зі ставкою увізного мита 17,3% від вартості товару.

Таким чином, можемо дійти висновку, що при перевищенні встановленої безмитної тарифної квоти у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС партнери зобов'язуються сплатити увізне мито у вигляді певного відсотка

вартості товару або фіксованої суми. Митне регулювання використовується не лише для стимулювання експорту та захисту вітчизняних виробників від конкуренції з боку імпортерів, а й виступає одним із джерел доходу до бюджету країни. Тим не менш у Додатку В, Таблиці В.1 наведений аналіз ставок увізних мит на територію ЄС для українських товарів поза межами дії квот.

Проте, варто зазначити, що 30 травня 2022 року Європейським Союзом для підтримки українських експортерів під час війни було прийнято Регламент (ЄС) 2022/870 Європейського парламенту та ради про тимчасові заходи лібералізації торгівлі, що доповнюють торговельні пільги, що застосовуються до української продукції відповідно до Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з одного боку, та Україною, з іншого боку [66]. Завдяки вищевказаному Регламенту дія усіх тарифних квот призупиняються, а товари на які поширюються ці квоти, допускаються для імпорту до ЄС з України без будь-яких митних зборів. Окрім цього, преференційні митні збори на експорт продукції, яка походить з України, була погоджена в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, попередньо до червня 2024 року встановлюються на нульовому рівні.

У рамках ПВЗВТ Україна також застосовує тарифні квоти за принципом «перший прийшов-перший обслуговується» на імпорتنу продукцію з країн ЄС, однак їх кількість є значно меншою (рис. 2.23).

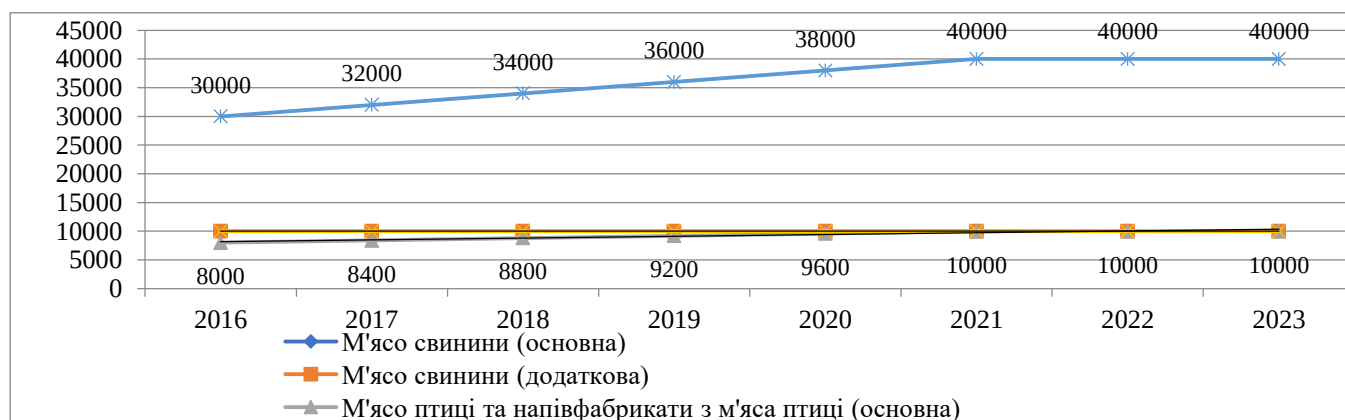


Рисунок 2.23 – Обсяги тарифних квот за принципом «перший прийшов-перший обслуговується», встановлені Україною для ЄС у рамках ПВЗВТ у 2016-2023 роках, тонн

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [65]

Так, з 2016 року діють основні та додаткові безмитні тарифні квоти на м'ясо свинини (по 10 000 тонн/рік кожна), м'ясо птиці на напівфабрикати з нього (основна з 2021 року становить 10 000 тонн/рік, додаткова – 10 000 тонн/рік), але максимальний об'єм на безмитний в'їзд європейських товарів на територію України діє на цукор та з 2021 року складає 40 000 тонн/рік.

Проте, у випадку експорту країнами ЄС товарів на більший обсяг, ніж зазначений у тарифних квотах в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, необхідно сплатити увізне мито у вигляді відсотка від вартості товару. Варто зазначити, що увізне мито обраховується не за групою товарів, а за точним УКТ ЗЕД (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Ставки увізного мита на територію України для країн ЄС поза межами дії квот

| Назва квоти                                             | Ставка увізного мита без урахування квот |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| М'ясо свинини (основна)                                 | 10-12 (відповідно до коду УКТ ЗЕД)       |
| М'ясо свинини (додаткова)                               | 10-12 (відповідно до коду УКТ ЗЕД)       |
| М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (основна)   | 5-15 (відповідно до коду УКТ ЗЕД)        |
| М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (додаткова) | 10-12 (відповідно до коду УКТ ЗЕД)       |
| Цукор                                                   | 50                                       |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [65]*

Складнішим процесом щодо регулювання ведення міжнародної торгівлі між Україною та ЄС є застосування тарифних квот, для користування якими необхідно отримати права на імпорт – імпортну ліцензію. Варто зазначити, що такий вид безмитних тарифних квот у рамках Угоди про асоціацію застосовується односторонньо – лише для в'їзду товарів на територію ЄС. Найбільший обсяг тарифних квот за принципом ліцензування, встановлених Європейським Союзом на імпорт українських товарів у рамках ПВЗВТ, за 2016-2021 роки припадав на різні види зернових та товари їхньої переробки: м'яку пшеницю, пшеничне борошно та гранули (станом на 2021 рік обсяг тарифної квоти для України становив 1 млн. тонн, враховуючи щорічний приріст протягом п'яти років на 1%); кукурудзу, кукурудзяне борошно та гранули (650 000 тонн, щорічний зріст на

13%); ячмінь, ячмінне борошно та гранули (350 000 тонн; зріст обсягу на 8% щорічно) (рис. 2.24).

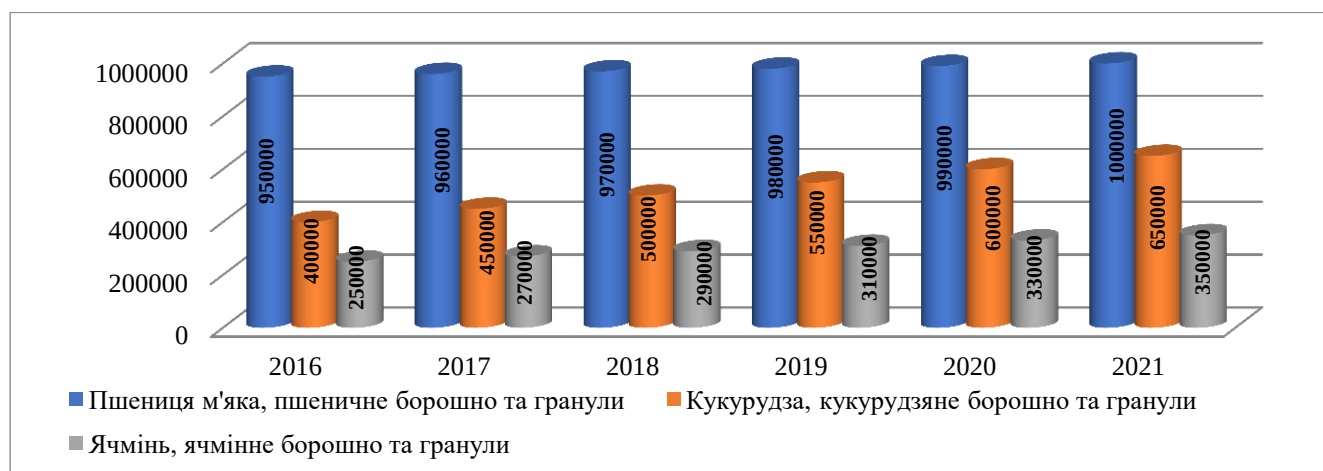


Рисунок 2.24 – Найбільші обсяги тарифних квот за принципом ліцензування, встановлені для України ЄС у рамках ПВЗВТ у 2016-2021 роках, тонн

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [65]

Варто зазначити, що з 1 жовтня 2017 року ЄС надав Україні тимчасові торговельні преференції, які виражаються у додаткових безмитних тарифних квотах за принципом ліцензування на агропродовольчі товари, які мають найбільший споживчий попит на європейському ринку, а саме: на свинину (+ 20 000 тонн), м'ясо птиці (+20 000 тонн), яйця та альбуміни (+3 000 тонн) (рис. 2.25).

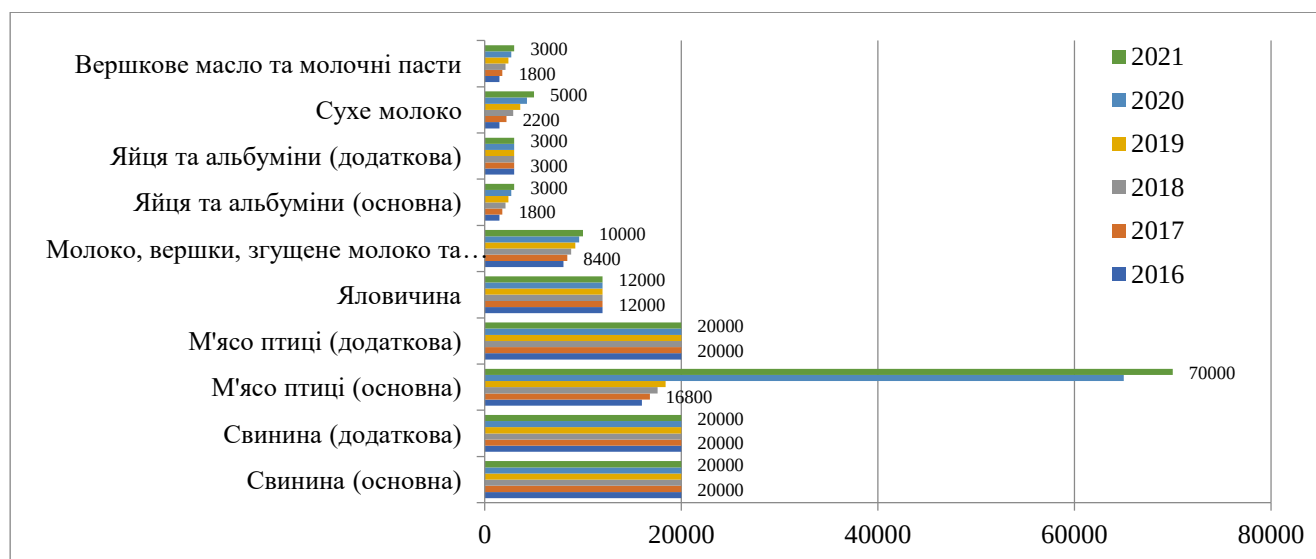


Рисунок 2.25 – Обсяги тарифних квот за принципом ліцензування, встановлені для України ЄС у рамках ПВЗВТ у 2016-2021 роках, тонн

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [69]

Що стосується митного регулювання між Україною та ЄС, в рамках ПВЗВТ партнери поступово скасовують ввізні мита на більшість товарів. Таким чином, ЄС зобов'язався скасувати понад 99% мит, а Україна – понад 98%. Однак, лібералізація є асиметричною, оскільки ЄС відкриває свій ринок для українських експортерів швидше та на більш широкую номенклатуру товарів [67].

У квітні 2014 року ЄС одразу відкрив свій ринок для більшості українських промислових товарів, скасувавши ввізні мита на майже 95% промислових товарів. Для решти товарів мита скасовувались поступово, протягом 3-7 років, починаючи з 1 січня 2016 року, коли ПВЗВТ набула чинності.

Ще одним інструментом регулювання міжнародних торговельних відносин між Україною та ЄС є застосування нетарифних заходів, метою яких є захист життя та здоров'я людей, навколишнього середовища та національної безпеки в цілому [68].

Загалом Європейським Союзом було введено 333 санітарних та фітосанітарних заходи (далі – СФЗ), з яких 23% припадало на товари хімічної промисловості, 20,4% – на продукцію рослинного походження та 17,7% – на харчові продукти та тютюн. За період дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Європейським Союзом було впроваджено 11 СФЗ, які мають дотримуватись усі країни світу, що експортують продукцію на територію ЄС. Варто підкреслити, що 8 заходів були введені під час світової пандемії та 50% вказаних СФЗ стосувались продукції рослинного походження (рис. 2.26).

Однак найбільш представленою категорією нетарифного регулювання, яка застосовується країнами Європейського Союзу, були технічні бар'єри у торгівлі (далі – ТБТ), оскільки їх загальна кількість становить 936. За 2016-2023 роки ЄС було встановлено 54 ТБТ, які в основному склались із вимог екодизайну до зварювального обладнання та силових трансформаторів, вимог до енергоефективності джерел світла, холодильного обладнання та локальних обігрівачів, технічних стандартів до безпілотних авіаційних систем, а також маркетингових вимог до небезпечних хімікатів, пестицидів та біоцидів.



Рисунок 2.26 – Нетарифні бар'єри, введені ЄС за 2016-2023 роки, одиниць

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [69]*

Окрім вищеперелічених нетарифних заходів, на території Європейського Союзу також діє 33 інспекції перед відвантаженням та іншими формальностями, 600 неавтоматичних ліцензувань, квот, заборон та інших кількісних заходів, які не входять до СФЗ та ТБТ, 22 види фінансових обмежень та 20 заходів, які впливають на конкуренцію, до товарів, які в'їжджають на його територію Союзу. Проте з 2016 року не було введено нових вищезазначених нетарифних заходів по відношенню до українських товарів.

Варто зазначити, що регулювання торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом є позитивним фактором для розвитку економіки України. Зона вільної торгівлі з ЄС сприяє збільшенню українського експорту та імпорту, а адаптація українського законодавства до європейського створює сприятливі умови для українських виробників та інвесторів.

Таким чином, регулювання торговельних відносин між Україною та ЄС є важливою сходинкою на шляху до створення сприятливих умов для розвитку економіки України та її інтеграції до європейського економічного простору. – Бард, дещо перероблений.

Отже, проаналізувавши основні інструменти регулювання міжнародної торговельної діяльності між Україною та ЄС, можемо дійти висновку, що вони не лише стимулюють торговельні відносини між країнами та захищають внутрішні

ринки від надмірного імпорту, але й виступають гарантом національної безпеки та безпеки навколишнього середовища в цілому.

Однак для подальшого розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, а також імплементації ефективних заходів щодо їх регулювання, вважаю за необхідне дослідити особливості торговельно-економічних відносин між вищевказаними партнерами (рис. 2.27).

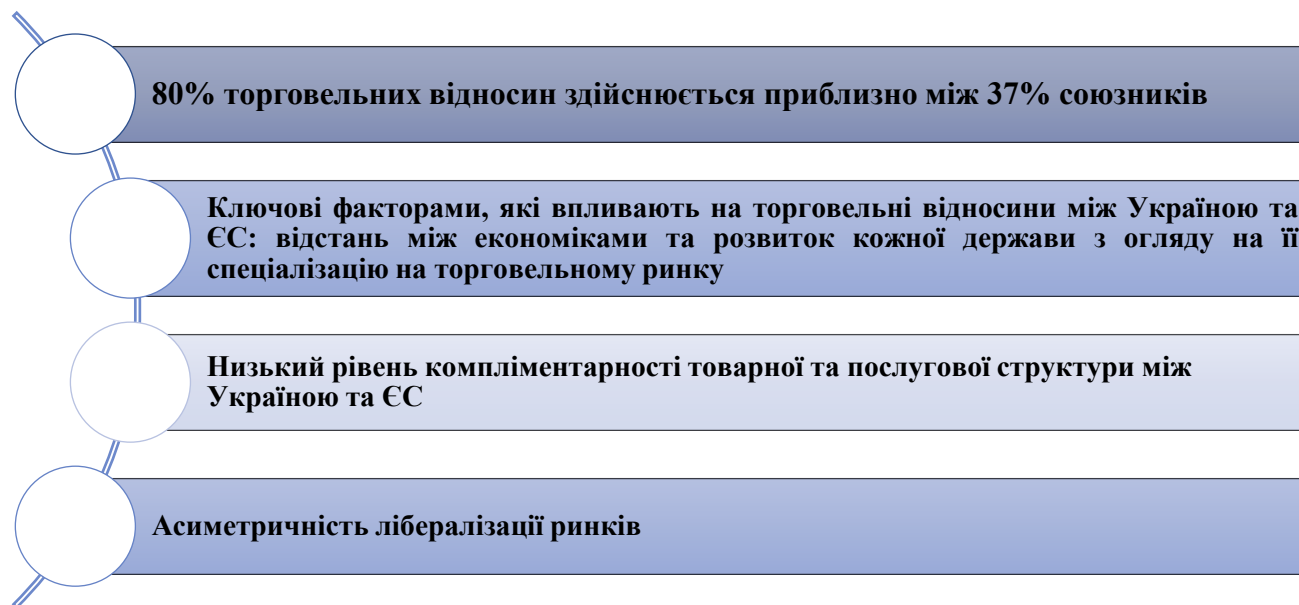


Рисунок 2.27 – Особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]; [70]*

Для того, щоб комплексно провести аналіз взаємодії між Україною та ЄС у сфері міжнародної торгівлі, вважаю доцільним здійснити АВС-аналіз з метою ранжирування за пріоритетністю країн-імпортерів ЄС для української економіки. Варто зазначити, що в основі вищевказаного групування лежить правило Паретто, яке у контексті міжнародної торгівлі полягає в тому, що незважаючи на широкий спектр партнерів, 80% торговельних відносин здійснюється приблизно між 20% союзників. Таким чином, розрахований поділ на три групи у Додатку Г Таблиці Г.1 здійснено завдяки надходженням від реалізованої продукції України на європейському ринку (результати дослідження наведено у таблиці 2.2).

Таблиця 2.2 – Підсумки АВС-аналізу зовнішньої торгівлі України з ЄС (за ранжируванням країн-імпортерів ЄС) за 2021 рік

| Група           | Країни                                                                                     | К-сть країн | Частка групи від загального експорту до ЄС, % | Питома вага групи серед країн ЄС, % | Загальна вартість експорту групи, млн. дол. США |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
| A               | Польща, Німеччина, Італія, Нідерланди, Угорщина, Іспанія, Румунія, Чехія, Австрія, Франція | 10          | 78,63                                         | 37,04                               | 24 602,533                                      |
| B               | Словаччина, Болгарія, Бельгія, Литва, Данія, Кіпр, Португалія, Латвія                      | 8           | 16,14                                         | 29,63                               | 5 049,107                                       |
| C               | Естонія, Мальта, Греція, Швеція Ірландія, Фінляндія Словенія, Хорватія Люксембург          | 9           | 5,23                                          | 33,33                               | 1 635,533                                       |
| <b>Загалом:</b> |                                                                                            | <b>27</b>   | <b>100,00</b>                                 | <b>100,00</b>                       | <b>31 287,173</b>                               |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

Відповідно до даних, наведених в таблиці 2.2, експорт українських товарів та послуг до Польщі, Німеччини, Італії, Нідерландів, Угорщини, Іспанії, Румунії, Чехії, Австрії та Франції є стратегічним, оскільки становить 78,63% всього українського експорту до ЄС. Саме ці країни є пріоритетними для заміщення російського імпорту та слугуватимуть підвищенню не лише якості українських товарів та послуг, а й оптимізації ефективності виробництва, оскільки серед країн групи А знаходяться лідери світу в сфері технологій (за Індексом готовності до впровадження проривних технологій 2021 [58, с.163]: Нідерланди посіли 6 місце у світі, а Німеччина – 9) та інновацій (за Індексом інноваційного розвитку 2022 [71]: Нідерланди займали – 5, Німеччина – 8, Франція – 12 місце).

Категорія В, яка об'єднує в собі вісім країн, як-от: Словаччина, Болгарія, Бельгія, Литва, Данія, Кіпр, Португалія та Латвія, у 2021 році імпортувала українську продукцію на загальну вартість 5 млрд. дол. США, що становила 16,14% всього європейського імпорту з України. Питома вага кожної з країн групи В варіювалась в межах 1,08-3,34% загальних надходжень від реалізованої продукції України на ринку Європейського Союзу.

Менш стратегічною для торговельної політики України є категорія С, яка за чисельністю налічує 33,33% країн-членів ЄС, проте покриває лише 5,23% від загального європейського імпорту української продукції.

В першу чергу це пов'язано із географічною віддаленістю Естонії, Мальти, Греції, Швеції, Ірландії, Фінляндії, Словенії, Хорватії та Люксембургу від України. Так, середня відстань між Україною та країнами категорії С становить 2119 км, на відміну від груп А та В, середня відстань яких менша на 23,4% та 10,5% відповідно (Таблиця Д.1, Додаток Д). Таким чином конкурентоспроможність української продукції через високі транспортні витрати та відсутність можливості швидкого реагування на зміни споживчого попиту значно знижується у порівнянні з іншими країнами, які ближче розташовані та мають подібну спеціалізацію.

До того ж, імпорт українських товарів є менш технологічним порівняно з продукцією, яка виробляється в Естонії, Швеції, Ірландії та Фінляндії. Адже ці країни постійно впроваджують інновації у сфері технологій та підходу до побудови та розвитку бізнесу, тим самим зменшуючи конкурентоспроможність української продукції на вищевказаних ринках.

Також варто виокремити, що країни з високою подібністю економік здійснюють між собою значно менше імпортних операцій, ніж країни з низькою подібністю економік. Наприклад, Україна та Греція мають схожі експортні структури та спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської (пшениця, кукурудза, яловичина), машинобудівної (Україна – на сільськогосподарській техніці, а Греція – на суднах та медичному обладнанні) та хімічної продукції (добрива та пластмаси), що водночас зменшує ймовірність двостороннього імпорту вищевказаних товарів, адже країни спроможні самостійно задовольнити свої внутрішні потреби.

Однак 9 країн, які увійшли до цієї групи, сприяють диверсифікації торговельних зв'язків України серед країн Європейського Союзу та водночас зменшують її залежність від польського, італійського та німецького ринку, що сукупно становлять 41,13% українського експорту до ЄС.

Проранжирувавши країни-імпортери ЄС за загальною вартістю експортованої української продукції на три категорії, надалі вважаю необхідним здійснити АВС-аналіз зовнішньої торгівлі України з ЄС за значущістю країн-експортерів Європейського Союзу для українського споживчого ринку (Таблиця Д.2, Додаток Д).

З таблиці 2.3 видно, що станом на 2021 рік (оскільки від початку повномасштабного вторгнення Державна служба статистики не публікує даних) 78,5% потреб України щодо закупівлі продукції з ЄС задовольняли 40,74% країн ЄС, які входять до групи А, а саме: Німеччина, Польща, Італія, Франція, Угорщина, Чехія, Литва, Нідерланди Іспанія, Австрія та Словаччина. Зокрема, 51,8% всіх необхідних товарів та послуг для українського споживача з Європи імпортувались з німецького, польського, італійського та французького ринків, а їхні частки становили 21%, 16,3%, 8,5% та 6% відповідно.

Таблиця 2.3 – Підсумки АВС-аналізу зовнішньої торгівлі України з ЄС (за ранжируванням країн-експортерів ЄС) за 2021 рік

| Група           | Країни                                                                                             | К-сть країн | Частка групи від загального імпорту з ЄС, % | Питома вага групи серед країн ЄС, % | Загальна вартість імпорту групи, млн. дол. США |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------|
| А               | Німеччина, Польща, Італія, Франція, Угорщина, Чехія, Литва, Нідерланди Іспанія, Австрія Словаччина | 11          | 78,51                                       | 40,74                               | 25 271,140                                     |
| В               | Бельгія, Румунія, Швеція, Болгарія, Ірландія, Греція, Данія, Кіпр                                  | 8           | 15,84                                       | 29,63                               | 5 096,708                                      |
| С               | Мальта, Фінляндія, Словенія, Латвія, Естонія, Люксембург, Португалія, Хорватія                     | 8           | 5,65                                        | 29,63                               | 1 819,179                                      |
| <b>Загалом:</b> |                                                                                                    | <b>27</b>   | <b>100,00</b>                               | <b>100,00</b>                       | <b>32 187,027</b>                              |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

На мою думку, підґрунтям стратегічної зацікавленості України у закупівлі товарів та послуг з вищеперерахованих країн-учасниць ЄС була спеціалізація цих

держав на виробництві високотехнологічної продукції, яка вкрай необхідна для економіки України. Так, згідно з базою даних Trade Map за досліджуваний рік, 24,9% українського імпорту з ФРН становили транспортні засоби, а 38,8% закупівель з французького ринку припадало на автомобілі, літаки та космічні апарати, а також фармацевтичну продукцію.

Окрім цього, ще одним стимулюючим фактором імпорту продукції саме з категорії А є відстань між союзниками, середнє значення якої на 6 та 7 в.п. менша, ніж відстань від України до країн Європейського Союзу з групи В та С.

Відповідно до проведеного аналізу можна стверджувати, що 15,8% всієї продукції, яку імпортує Україна з ЄС припадає на категорію В, що у валютному еквіваленті становить 5,1 млрд. дол. США. Ця група об'єднала в собі Бельгію, Румунію, Швецію, Болгарію, Ірландію, Грецію, Данію та Кіпр. Однак варто зауважити, що частка кожної вищезазначеної країни із загального експорту товарів та послуг ЄС до України варіювалась в межах 1,8-2,9%. Таким чином країни, які входять до категорії В, – важливі торговельні партнери України, однак їхня роль у імпорті продукції з країн ЄС порівняно невелика. Окрім цього, 8 вищезгаданих країн в основному експортували до України сировину та комплектуючі, що не несе настільки стратегічного значення для розвитку української економіки, як високотехнологічна продукція, яку Україна через іншу спеціалізацію, порівняно з категорією А, не здатна виготовити самостійно.

Варто наголосити, що торговельні відносини із країнами категорії С не є настільки пріоритетними для України як з попередніми категоріями, оскільки станом на 2021 рік частка імпорту продукції із Мальти, Фінляндії, Словенії, Латвії, Естонії, Люксембургу, Португалії та Хорватії не перевищувала 5,7% від загального імпорту з Європейського Союзу. Зокрема, ці учасниці ЄС переважно невеликі за площею, характеризуються обмеженими ресурсами та, як правило, виступають постачальниками сировини та комплектуючих до категорії А. Загалом ключовою особливістю імпорту товарів та послуг з восьми вищезазначених економік є диверсифікація ринків, оскільки більшість сировини та

комплектуючих, які виробляють в країнах категорії С, Україна здатна виготовити самостійно, а готову продукцію закупити у країнах групи А.

Завдяки проведеному АВС-аналізу міжнародної торгівлі між Україною та ЄС за ранжируванням країн-експортерів товарів та послуг на український ринок та країн-імпортерів української продукції на ринок ЄС, можна пересвідчитись, що ключовими факторами, які впливають на торговельні відносини між Україною та ЄС, є відстань між економіками та розвиток кожної держави з огляду на її спеціалізацію на торговельному ринку. Саме тому вважаю за доцільне дослідити умовну модель взаємодії між Україною та 27 країнами-учасницями ЄС, враховуючи лише вищезазначені чинники та виключаючи не лише торговельні бар'єри у вигляді тарифів та митних обмежень, а й будь-які угоди про вільну торгівлю.

Таким чином, завдяки формулі 1.5 та обрахункам, проведеним у Додатку Д, Таблиці Д.1, можна дійти висновку, що торговельні відносини України з країнами-членами ЄС в перспективі умовно можна поділити на групи, серед яких: країни, з якими торговельний обмін відбуватиметься стабільно, із незначним зростанням в межах 10% (І група); країни, з якими торговельний обмін відбуватиметься із значним зростанням (ІІ група); країни, з якими торговельний обмін зменшуватиметься (ІІІ група).

Так, прогнозований зріст торговельного обміну України з Нідерландами, Португалією, Румунією, Іспанією (І група) за гравітаційною моделлю коливається в межах 3-9,8%. Незважаючи на значну відстань між Україною та Іспанією, Україною та Нідерландами, прогнозований торговельний обмін між ними перевищує 3 млрд. дол. США, що пов'язане з досить високим рівнем ВВП Іспанії та Нідерландів (в межах 1 трлн. дол. США). Натомість прогнозована торговельна модель взаємодії між Україною та Румунією також зростатиме, однак ключовим фактором цього процесу є відносна близькість між партнерами.

Прикладом торговельних відносин України з країнами ІІ групи є взаємодія з Німеччиною, Швецією, Хорватією, Фінляндією та Францією, перспектива торговельного обміну з якими може зрости вдвічі згідно з розрахунками

гравітаційної моделі. Такий вектор розвитку можливий завдяки надзвичайно потужним економікам цих країн (наприклад, ВВП Франції станом на 2022 рік становив 2,8 трлн. дол. США, а ФРН – 4,1 трлн. дол. США), оскільки країни з високим рівнем ВВП не лише володіють передовими технологіями та інноваціями, що насамперед сприятиме збільшенню споживчого попиту на наукоємну та інноваційну продукцію в Україні, а й впливають на модернізацію українських підприємств з метою здійснення технологічного обміну на нових галузевих ринках ЄС.

ІІІ група торговельної взаємодії країн ЄС з Україною яскраво представлена відносинами з Кіпром та Мальтою, на прикладі яких відображається основне правило гравітаційної моделі: чим більша відстань між країнами, тим нижча ефективність їх економічного співробітництва. Це пов'язано з додатковими витратами на транспортування товарів, мовними та культурними відмінностями між країнами та іншими факторами. Так, відстань між Україною та Кіпром становить 2525 км, між Україною та Мальтою – 3367 км, а прогнозований торговельний обмін нижчий за поточний ЗТО відповідно на 89% та 93,4%.

Враховуючи вищевикладене, слід звернути увагу, що в умовах євроінтеграції України гравітаційна модель не завжди коректно відображає модель торговельної взаємодії, оскільки між досліджуваними країнами укладена Угода про асоціацію, в межах якої застосовуються поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (надалі – ПВЗВТ), що передбачає відмову від усіх або багатьох бар'єрів у міжнародній торгівлі.

Щоб зрозуміти, наскільки Україна та ЄС є «природними торговими партнерами» у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, необхідно обчислити індекс компліментарності торговельних відносин між партнерами, скориставшись проведеними розрахунками у Таблицях Ж.1 та Ж.2, додатку Ж та формулою (1.4).

$$\begin{aligned} \text{Відповідно до вищеобрахованих даних ТСІ товарами} &= 100 - 865,055 = \\ &= - 765,055. \end{aligned}$$

Це свідчить про низький рівень компліментарності товарної структури між Україною та ЄС та є одним із факторів, що стримує зростання торгівлі між партнерами. Варто зазначити, що недостатня відповідність товарних структур між Україною та ЄС вказує на більший інтерес України до реалізації товарів на європейському ринку, ніж на попит Європейського Союзу на українську продукцію.

Разом з тим із формули (1.4) випливає, що  $ТСІ \text{ послугами} = 100 - 249,89 = -149,89$ . Низький рівень компліментарності структури торгівлі послугами між Україною та ЄС свідчить про більший інтерес України до продажу послуг на ринку ЄС, ніж зацікавленість Європейського Союзу українськими послугами.

Однак необхідно враховувати і те, що для розрахунків брались показники за 2022 рік, коли відбулось повномасштабне вторгнення РФ на територію України, що спонукало надавачів послуг до переорієнтації на ринок ЄС.

До того ж Україна експортує переважно послуги, які вже доступні на європейському ринку. Це свідчить про те, що Україна має конкурентоспроможні послуги, але може отримати більше від торгівлі з ЄС, якщо зосередиться на експорті послуг, які є унікальними або мають високу додану вартість.

Ще однією із ключових особливостей торговельних відносин між Україною та ЄС є асиметричність лібералізації ринків, оскільки ЄС відкриває свій ринок для українських експортерів швидше та на більш широкую номенклатуру товарів [67], [73].

Підсумовуючи проаналізоване, можна зробити висновок, що виокремлені особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС допоможуть у побудові ефективної стратегії подальшого розвитку цих відносин, яка базуватиметься на розширенні партнерства серед країн ЄС, уникаючи концентрації та певної залежності від ринків Німеччини, Польщі, Франції та Італії; експорті Україною більш високотехнологічних товарів та послуг для збільшення споживчого попиту країн-учасниць ЄС на українську продукцію, а також розробці певних заходів задля уникнення асиметричності відкритості ринків.

### **2.3 Аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС**

Сучасний всебічний розвиток країн неможливий без економічної інтеграції, яка виступає підґрунтям для розвитку їх конкурентоспроможності, економічної ефективності та є вектором для залучення іноземних інвестицій. Для України дуже важлива саме євроінтеграція, яка відображає прагнення українського народу, та з 2019 року, завдяки ЗУ від 07.02.2019 №2680-VIII «Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору)» [74], її курс закріплений у Конституції України.

Варто зазначити, що поступове наближення до європейської інтеграції залежить від реалізації вимог Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої (надалі – Угода про асоціацію між Україною та ЄС) [75].

Саме тому вважаю доцільним зосередити подальше дослідження на ключових ефектах у міжнародній торговельній діяльності, отриманих завдяки реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Однак для комплексного розуміння отриманих ефектів від вищевказаної Угоди першочергово дослідимо співставність національних економічних інтересів України та країн-учасниць ЄС у сфері реалізації міжнародної торговельної діяльності шляхом дослідження позицій країн в таких індексах міжнародної торгівлі, як-от: Індекс свободи торгівлі, Індекс концентрації експорту та Індекс глобального торговельного лідерства.

Аналіз свободи торгівлі дозволяє відстежувати рівень відкритості країни для міжнародної торгівлі, оцінювати її торговельні політики та визначати потенційні можливості для покращення економічного стану. Саме тому дослідимо Індекс свободи торгівлі (надалі – TFS) в Україні та країнах ЄС за 2018-2022 роки.

Відповідно до рисунку 2.28, можемо пересвідчитись, що абсолютне значення Індексу у 28 досліджених країнах за останні 5 років у середньому зменшилось на 9,4%. Так, у 2018 році TFS у кожній досліджуваній країні становив 87 балів, за винятком Греції, Франції та України, значення яких були 82, 82 та 81 бал відповідно. У 2019 та 2020 роках тенденція була аналогічною: показник свободи торгівлі у 26 країнах ЄС становив 86 балів, а у Греції, Франції та Україні – 81 бал. Значення індексу TFS у 2021 році продовжувало зменшуватись – у країнах ЄС досягло позначки 84 бали, а в Україні – 79. Проте у 2022 році лише в Іспанії індекс свободи торгівлі залишився на тому ж рівні, що і в 2021 році, а решта 26 країн ЄС продемонстрували рекордну втрату 5 балів у TFS та зрівнялись із значенням України (рис. 2.28).

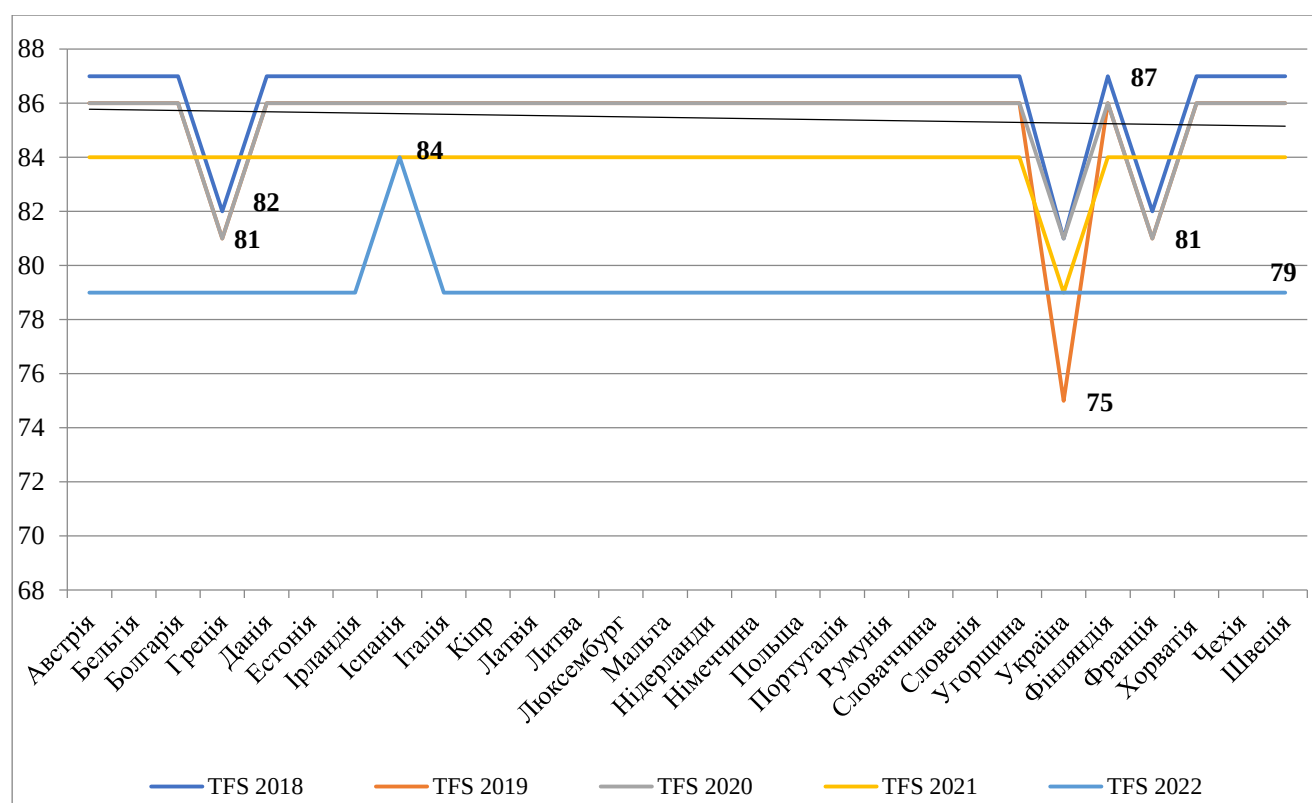


Рисунок 2.28 – Динаміка Індексу свободи торгівлі (Trade Freedom Score) в країнах-членах ЄС та Україні за 2018-2022 роки, бали (0-100)

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [76]

Незважаючи на те, що у 2020 році 28 країн вважались абсолютно «вільними», станом на 2022 рік усі досліджувані економіки європейського континенту стали «переважно вільними», за винятком Іспанії, яка вважається

«вільною економікою», оскільки перетнула позначку 80 балів. Основними причинами різкої втрати позицій у Індексі свободи торгівлі у країнах ЄС були наслідки Brexit (скорочення торговельних потоків між ЄС та Великобританією через введення мит та більшу бюрократію) та світової пандемії Covid-19 (примусове закриття підприємств та контроль над рухом товарів та робочої сили), а також повномасштабне вторгнення РФ на територію України, що призвело до впровадження санкцій на Росію та виведення її компаній з ринку ЄС. Ці події призвели до посилення протекціонізму та зменшення вільної торгівлі.

Зокрема, за 2018-2022 роки прослідковується чітка тенденція, яка полягає у нижчому TFS в Греції, Франції та Україні, порівняно з іншими країнами-учасниками ЄС. Основними причинами нижчого рівня свободи торгівлі у Франції можна вважати додаткових 29 нетарифних бар'єрів для країн, які не є членами ЄС. У Греції та Україні стримування зростання TFS відбувається через бюрократичні бар'єри у міжнародній торгівлі [77].

Тим не менш, демонстративний спад показника свободи торгівлі у 2021 та 2022 роках був характерний для всіх країн світу та вважається рекордним, оскільки виявився серйознішим, ніж під час фінансової кризи 2008-2009 років [78].

Таким чином, проаналізувавши Індекс свободи торгівлі в Україні та країнах-учасниках ЄС, можна переконатись, що їхня співпраця має всі шанси на зростання, оскільки торгівля відбувається між «переважно вільними» економіками на практично однаковому рівні TFS. Однак для того, щоб досліджувані країни з «переважно вільних» стали «вільними» у сфері міжнародної торгівлі, вони повинні здійснити ряд реформ, спрямованих на більше зниження торговельних бар'єрів та ефективне митне адміністрування, що у свою чергу сприятиме більшій відкритості та легкості у веденні міжнародної торгівлі.

Рівномірний розподіл торгівлі між ринками з широким спектром представлених товарів та послуг є важливою характеристикою економічного розвитку країни, оскільки саме він впливає на стійкість національної економіки до потрясінь у вигляді зміни цін на сировину або торгових війн. Завдяки

рівномірному торговельному розподілу між ринками можна зменшити залежність від одного або декількох торгових партнерів та збільшити можливості для економічного зростання. Саме тому подальше дослідження зосередимо на Індексі Герфіндаля-Гіршмана для виміру концентрації або диверсифікації групи товарів, які експортує країна.

За досліджувані 5 років країни-члени Європейського Союзу та Україна продемонстрували стабільні значення Індексу концентрації експорту, коливання яких не перевищувало 0,01. Однак у Кіпрі спостерігалися помітні зміни, а саме зріст абсолютного значення Індексу Герфіндаля-Гіршмана у 2 рази протягом досліджуваного періоду, тим самим демонструючи продаж меншого асортименту продукції меншій кількості ринків (рис. 2.29).

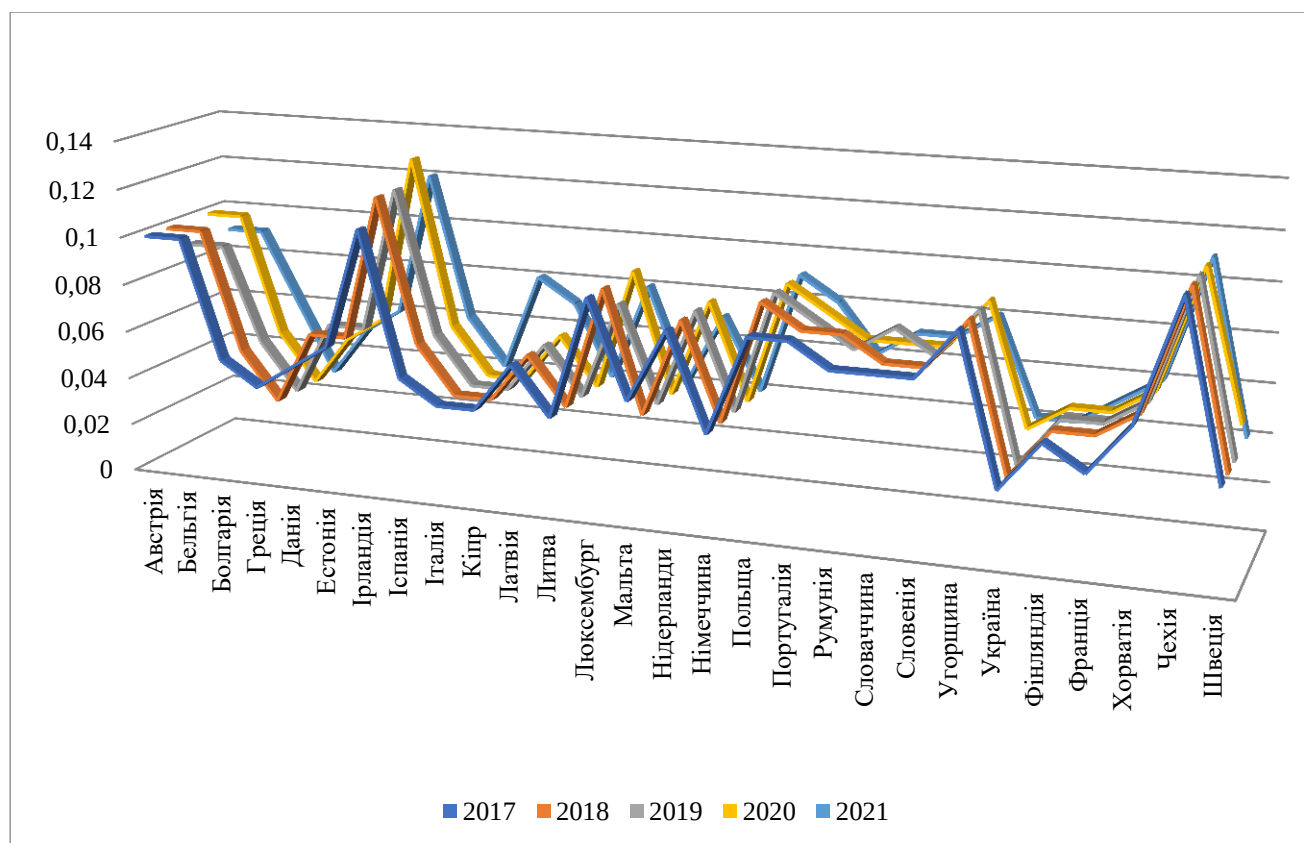


Рисунок 2.29 – Динаміка індексу концентрації експорту (Індекс Герфіндаля-Гіршмана) в країнах-членах ЄС та Україні за 2017-2021 роки, бали (0-1)

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [79]*

Варто підкреслити, що протягом досліджуваного періоду значення Індексу в 28 країнах варіювалось в межах 0,03-0,12, де найменше значення припадало на Грецію, а найбільше – на Ірландію.

Тим не менш, дослідивши Індекс концентрації експорту у всіх країнах-учасниках ЄС та Україні за 2018-2022 роки, можна дійти висновку, що торговельна діяльність кожної з 28 досліджуваних країн вважається диверсифікованою, тобто рівномірно розподіленою між ринками з широким спектром представлених товарів та послуг.

Важливим інструментом для порівняння конкурентоспроможності країн у міжнародному торговельному середовищі є розрахунок Індексу глобального торговельного лідерства (надалі – GTLI), який надає можливість оцінити місце досліджуваних країн за ступенем домінування у міжнародній торговельній системі.

Таким чином, завдяки згрупованим факторам індексації торговельного лідерства у країнах ЄС та Україні за 2022 рік, а саме: експорту товарів та послуг (1i та 2i), питомої ваги високотехнологічної продукції у експорті країни (3i), експорту товарів та послуг на душу населення (4i), Індексу Герфіндаля Грішмана (5i), коефіцієнту покриття експорту імпортом (6i), Індексу свободи торгівлі (7i) та кількості національних ТНК у рейтингу Forbes «Global 2000» (8i) (Додаток К, Таблиця К.1), обрахунку цих факторів до нормалізованих показників відповідно до еталонного значення (Додаток К, Таблиця К.2) та кінцевому розрахунку на основі формули (1.1) було проведено емпіричне дослідження, в рамках якого розроблено рейтинг між 28 досліджуваними країнами у Індексі GTLI (рис. 2.30).

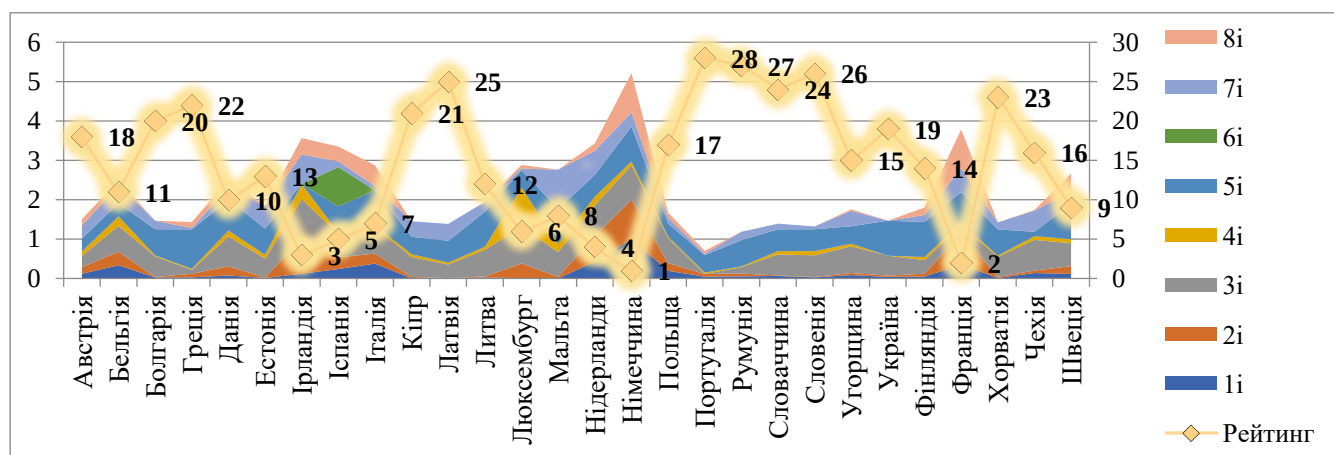


Рисунок 2.30 – Позиції країн ЄС та кандидата в ЄС України в Індексі глобального торговельного лідерства (Global Trade Leadership Index) за 2022 рік

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [77],[78],[79]

Безумовним торговим лідером серед досліджуваних 28 країн у 2022 році була Федеративна республіка Німеччина, абсолютне значення якої у вищевказаному Індексі становило рекордні 0,65. Варто зазначити, що серед 8 нормалізованих за еталонним значенням показників – у трьох Німеччина досягла абсолютного лідерства на європейському континенті, а саме: у експорті товарів, у експорті послуг та найбільшій кількості національних ТНК (53) у рейтингу Forbes «Global 2000» серед країн ЄС.

Відповідно до проведених розрахунків до ТОП-5 лідерів з міжнародної торговельної діяльності у 2022 році увійшли Франція (значення GTLI – 0,47), Ірландія (0,45), Нідерланди (0,43) та Іспанія (0,42).

Разом з тим, Україна посіла 19 місце в рейтингу торговельних лідерів серед країн-учасниць ЄС. Це досягнення є важливим для України, оскільки свідчить про її успіх у реалізації євроінтеграційних прагнень, що демонструє відкриття нових можливостей для виходу на ринок ЄС завдяки позитивним ефектам від реалізації Угоди про асоціацію (Додаток Л, рис. Л.1).

Одним із показових результатів дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є створення прозорої системи санітарних та фітосанітарних заходів (далі – СФЗ) в Україні. Це стало можливим завдяки забезпеченню державного контролю у галузі санітарних та фітосанітарних заходів шляхом створення Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Разом з тим запроваджена система безпечності та якості харчових продуктів та кормів за європейською моделлю «від лану до столу» згідно з вимогами Регламенту ЄС № 178/2002 та здійснена уніфікація ветеринарних сертифікатів для ввезення харчової продукції, кормів та продуктів тваринного походження [80; 81 с. 17-24]. Згідно з даними онлайн-системи моніторингу реалізації Плану заходів виконання Угоди про асоціацію з ЄС «Пульс Угоди» загальний прогрес виконання домовленостей щодо санітарних та фітосанітарних заходів за період 01.11.2014 - 31.10.2024 рр. становить 81%.

Вищеперелічені заходи у сфері СФЗ дозволили спростити процедуру імпорту та розширити доступ до українського ринку для торгових партнерів,

зокрема держав-членів ЄС. Це надало змогу абсолютного розуміння та подальшого дотримання вимог Європейського Союзу, що стосуються безпеки харчових продуктів, кормів, тварин і рослин, тим самим підвищуючи як рівень конкурентоспроможності українських харчових продуктів та кормів, так і завоюванню нових ринків збуту.

Ще одним ефектом від реалізації Угоди про асоціацію можна вважати повне реформування регулювання інтелектуальної власності відповідно до вимог ЄС. Варто зазначити, що це єдина сфера у рамках Угоди, вимоги якої виконано на 98%. Це було досягнуто завдяки приведенню чинних законодавчих актів України у відповідність до європейських стандартів (прийняття ЗУ «Про внесення змін деяких законодавчих актів України щодо створення національного органу інтелектуальної власності» [83], внесення змін до Митного кодексу України щодо захисту інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України [84], Указ Президента України «Про утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності» [85] тощо), встановленню європейських стандартів щодо авторських та суміжних прав, промислової власності, охорони торговельних марок, захисту географічних зазначень, патентів та правової охорони біотехнологічних винаходів тощо.

Таким чином, повне реформування інтелектуальної власності в Україні забезпечує рівні умови українським та європейським партнерам, оскільки надає можливість захищати та реєструвати свої права інтелектуальної власності не лише в Україні, а й у країнах ЄС, та отримувати доступ до продуктів інтелектуальної власності, зареєстрованої в країнах ЄС. Окрім цього, українці отримали можливість на застосування ліцензій авторських прав, патентів, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності європейських виробників. До того ж ця реформа призвела до підвищення рівня захисту інтелектуальної власності та сприяла більш легкому доступу до ринків одне одного як України, так і ЄС.

Не менш важливим результатом виконання Угоди про асоціацію стало досягнення зменшення митних формальностей між Україною та ЄС під час торговельних операцій, незважаючи на виконання домовленостей на 61%.

Особливу роль у цьому процесі відіграло створення в Україні Інституту авторизованого економічного оператора (АЕО). За дослідженням Міністерства фінансів України [86] підприємства, які скористаються цим статусом, за умов отримання сертифікатів обох типів (АЕО-С і АЕО-Б), зможуть отримати вигідні переваги, а саме: спрощене декларування, право самостійно накладати пломби на транспортні засоби, зниження ризиків у системі митного оформлення, що надасть змогу зекономити час та кошти до 30%.

Впровадження АЕО на території України є важливим кроком у напрямку наближення митного законодавства України до європейських стандартів. Це сприяє спрощенню та полегшенню міжнародної торгівлі, підвищенню безпеки ланцюгів постачання товарів та конкурентоспроможності українських підприємств [86].

Ще одним прикладом зменшення митних формальностей під час виконання Угоди про асоціацію стало взаємне скасування ввізного мита на промислові товари майже на 85%, що надає змогу для взаємного торговельного обміну без сплати мит. Однак на харчові продукти та сировину дія мит все ще зберігається, хоч має тенденцію до поступового зниження.

Таким чином, досягнення зменшення митних формальностей між Україною та ЄС має позитивний ефект, який відображається у нарощенні обсягів торгівлі товарами між партнерами та зниженні цін на товари для українських споживачів.

Потужним результатом виконання пунктів Угоди про асоціацію стало зміцнення співробітництва у сфері технічного регулювання, стандартизації та акредитації міжнародної торговельної діяльності, про що свідчать 89% виконання цих домовленостей за даними онлайн-системи моніторингу реалізації Плану заходів виконання Угоди про асоціацію з ЄС «Пульс Угоди». Так, за період дії Угоди вдалося завершити перехід від застарілої системи обов'язкової сертифікації продукції в держсистемі сертифікації «УкрСЕПРО» до системи оцінки відповідності згідно з європейськими технічними регламентами [81, с.37]. Разом з тим відбулося визнання української акредитаційної системи на рівні

Європейського Союзу, завдяки укладеній угоді про визнання результатів акредитації між Національним агентством з акредитації України та Європейською кооперацією з акредитації (EA), Міжнародною кооперацією з акредитації лабораторій (ILAC) та Міжнародним форумом з акредитації (IAF) [81, с.39]. Окрім того, понад 4 000 українських стандартів було приведено у відповідність до технічних регламентів ЄС, а також призупинено дію 14 475 чинних українських ГОСТів, впроваджених до 1992 року. Як наслідок – відповідність української продукції вимогам ЄС.

Варто зазначити, що завдяки виконанням вимог Угоди про асоціацію українське законодавство у сфері технічного регулювання було адаптовано до європейського з метою підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (Угода АСАА). Підписання цієї Угоди значно спростить доступ до ринку ЄС для українських експортерів. Вони зможуть маркувати свою продукцію європейським знаком відповідності (CE), а також без додаткової сертифікації реалізовувати її на ринку ЄС. Це однозначно підніме українську продукцію на вищий рівень у сприйнятті країнами-учасницями ЄС, цим самим збільшуючи її конкурентоспроможність [87].

Разом з тим, для комплексного розуміння різнобічних ефектів дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, пропонуємо розглянути SWOT-аналіз щодо її застосування (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – SWOT-аналіз застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС

| <b><u>Сильні сторони (Strengths)</u></b>                                                                                                                                                                                                  | <b><u>Слабкі сторони (Weaknesses)</u></b>                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Збільшення обсягів торгівлі між Україною та ЄС та доступ до нових ринків;<br/> Збільшення інвестування в економіку України;<br/> Удосконалення стандартів та підвищення якості української продукції за європейськими стандартами.</p> | <p>Недостатня готовність української економіки до конкуренції на європейському ринку;<br/> Необхідність внутрішніх реформ, потрібних для реалізації Угоди, та їх фінансування в повному обсязі;<br/> Потреба в інвестиціях та ресурсах для адаптації до нових вимог та стандартів.</p> |

## Продовження таблиці 2.4

| <b><u>Можливості (Opportunities)</u></b>                                                                                                                                                                                                                         | <b><u>Загрози (Threats)</u></b>                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Збільшення можливостей для українських компаній для експорту в ЄС на більш вигідних умовах;</p> <p>Розвиток та модернізація української інфраструктури задля відповідності європейським стандартам;</p> <p>Доступ до новітніх технологій та ноу-хау з ЄС.</p> | <p>Військові дії в Україні;</p> <p>Зростання протекціонізму в ЄС;</p> <p>Залежність України від ринку ЄС.</p> |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [80]*

Таким чином, застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є певним викликом для української економіки, оскільки потрібно здійснювати не лише політичні, економічні та правові реформи, щоб поділяти та дотримуватись *Acquis* ЄС, а й мати змогу гідно конкурувати на ринку ЄС та відповідати європейським стандартам. Проте завдяки реалізації цієї Угоди відбувається впровадження європейських стандартів у різних галузях української економіки, що сприяє підвищенню якості української продукції, зростанню її конкурентоспроможності та доступу до новітніх технологій. До того ж, згідно з дослідженням Європейської Бізнес Асоціації, яке було проведене у 2022 році, 72% європейських компаній, які працюють в Україні, вважають, що Угода про асоціацію позитивно вплинула на їхній бізнес.

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРЕШКОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

#### 3.1 Основні перешкоди на шляху співробітництва України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі

Одним із найбільш жорстоких викликів для економіки будь-якої країни є війна, адже вона завжди призводить до руйнування виробничих потужностей, порушення логістики, зростання цін на товари та послуги, а також до втрати робочих місць. На жаль, саме з такою проблемою зіткнулась Україна після 24 лютого 2022 року внаслідок повномасштабного вторгнення РФ на її територію, створивши найсерйозніший бар'єр для всіх форм її зовнішньоекономічної діяльності. Саме тому це стало основною перешкодою для України на шляху до розвитку ефективного співробітництва з ЄС у сфері міжнародної торгівлі.

По-перше, військові дії в Україні призвели до значних логістичних проблем, оскільки пошкодження транспортної інфраструктури, закриття портів і аеропортів, а також зростання небезпеки під час перевезень призводять не лише до ризиків затримки постачання товарів, а й їх здорожчання.

Слід наголосити, що під час дії «зернової угоди» вдалося частково відновити постачання продукції, зокрема експорт. Однак після припинення її дії в липні 2023 року експорт знову став ускладненим [88]. Згідно з дослідженнями Національного банку України аграріям вдалося дещо покрити завдані сільськогосподарському сектору збитки, оскільки в серпні 2023 року Дунайське пароплавство змогло здійснити перевезення понад 206 тис. тонн вантажу, що є рекордним з початку повномасштабного вторгнення. До того ж, зросли автомобільні та залізничні перевезення на 1% та 25% відповідно. І хоча Україна вжила заходів для диверсифікації своїх логістичних маршрутів, вони не можуть

повністю компенсувати втрату морських шляхів, і це залишається серйозною проблемою.

Окрім цього, існує проблема вивезення металургійної та аграрної продукції залізницею через різницю в ширині колій в Україні (1 520 мм) та ЄС (1 435 мм), що змушує переставляти колісні пари потягів на кордоні або переміщувати вантажі.

По-друге, нагального вирішення потребує проблема блокування польськими перевізниками пунктів пропуску на кордоні між країнами. Варто зазначити, що в червні 2022 року ЄС запровадив «транспортний безвіз» з Україною терміном дії два роки, завдяки якому українські перевізники отримали можливість постачати товари на рівних умовах з країнами-учасницями ЄС, тим самим складаючи конкуренцію перевізникам з Польщі. Саме тому Польща висунула вимоги, рівноцінні відмові від «транспортного безвізу», що є неможливим для країни в стані війни, коли все постачання здійснюється наземним шляхом. За двадцять днів блокади прямі збитки для української економіки становили орієнтовно 400 млн. євро [89].

Таким чином, блокування пунктів пропуску ускладнює та уповільнює переміщення товарів між Україною та ЄС, що призводить до зниження обсягів торгівлі, оскільки українські виробники та імпортери не можуть своєчасно отримувати та відправляти товари. Окрім цього, українські перевізники змушені використовувати альтернативні маршрути, які є більш довгими та складними, що призводить до збільшення витрат на логістику. Разом з тим блокування Польщею пунктів пропуску може призвести до зміни географії торгівлі між Україною та ЄС, змушуючи українських виробників певним чином переорієнтовуватись на інших партнерів Європейського Союзу.

Ще одним прикладом того, як надані ЄС преференції перетворюються на проблему українського експортера, є заборона на вивіз зерна з України до деяких країн-учасниць ЄС, а саме: Польщі, Угорщини та Словаччини, які проігнорували рішення Єврокомісії про скасування цієї заборони, тим самим порушуючи Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, принципи та норми Єдиного ринку ЄС. Цей

приклад яскраво відображає ще одну перепону на шляху до плідної співпраці між Україною та ЄС – неповагу деяких членів Європейського Союзу до інших торгових партнерів, намагаючись уникнути конкуренції, тим самим завдаючи шкоди спільним економічним інтересам України та ЄС.

Незважаючи на дію тимчасового «митного безвізу» до червня 2024 року, розглянемо основну перепону у торговельних відносинах між Україною та ЄС після його скасування, а саме незначний об'єм безмитних тарифних квот, який не відображає реальну ситуацію в українському експорті до Європейського Союзу. На прикладі експорту української пшениці до країн ЄС можемо переконатись, що цей показник з 2016 по 2022 рік зріс у 3,8 рази. Безперечно, максимальне зростання у 2022 році відбулось завдяки тимчасовому «митному безвізу», однак навіть за 2016-2021 роки український експорт пшениці зріс на 54%, при тому, що обсяг тарифних квот на пшеницю зріс лише на 5% (рис. 3.1).

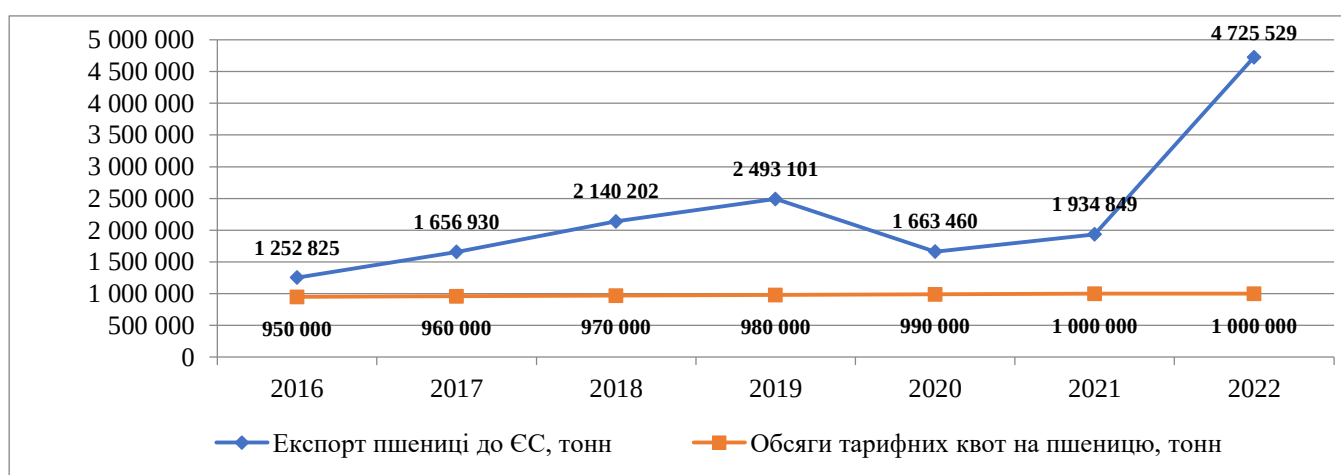


Рисунок 3.1 – Експорт української пшениці до ЄС та обсяги тарифних квот на неї за 2016-2022 роки, тонн

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [51], [90]*

Таким чином, можна дійти висновку, що розмір безмитних тарифних квот не відповідає темпам зростання експорту і це призводить до швидкого їх використання. Саме тому Європейському Союзові важливо регулярно переглядати розмір безмитних тарифних квот відповідно до сучасного стану експортних спроможностей України і за необхідності збільшувати їх, щоб

забезпечити рівний доступ до безмитної торгівлі для всіх українських експортерів та зростання українського експорту до ЄС.

Ще одним серйозним бар'єром на шляху торговельного співробітництва України та ЄС виступає нетарифне регулювання, оскільки воно зберігається постійно, на відміну від тимчасового скасування мит та тарифних квот. Скасування мит – це лише перший крок на шляху до повноцінної інтеграції України до європейського ринку. Для того, щоб українські товари могли успішно конкурувати на цьому ринку, вони повинні відповідати європейським стандартам якості. Таким чином, ті компанії, які й раніше не могли експортувати товари до ЄС, не зможуть цього робити навіть після скасування всіх мит.

Згідно з IV Розділом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [61] домовленості щодо ведення міжнародної торгівлі послугами між партнерами також несуть в собі значну кількість обмежень, особливо для української сторони, тим самим стримуючи її розвиток. Щодо здійснення торгівлі послугами, основною перешкодою є обмеження на в'їзд і перебування фізичних осіб-надавачів послуг з України за умови надання підтвердження економічної необхідності та вимог щодо проживання. Це веде до збільшення додаткових витрат і бюрократії та ускладнює доступ українських працівників до високооплачуваних і конкурентоспроможних секторів. Разом з тим існують певні преференції для ІКТ-послуг, послуг з будівництва, поштових та кур'єрських послуг, які полягають у повній лібералізації транскордонного надання українських послуг ЄС. Окрім того, діє повна лібералізація на послуги зв'язку, охорони довкілля та будівництва за умов заснування підприємницької діяльності.

Незважаючи на повну лібералізацію ІКТ-послуг, українські «айтішники» при наданні своїх послуг країнам Європейського Союзу стикаються з певними перепонами, які полягають у складності отримання іноземними компаніями доступу до управління та інвестицій (лише резиденти ЄС мають таке право), необхідності довести свою кваліфікацію, обмеженості у податкових пільгах та субсидіях на проведення НДДКР порівняно з країнами ЄС, постійною бюрократизацією та поширеною практикою виробництва та продажу

нелегального програмного забезпечення. Ці обмеження змушують українських надавачів ІКТ-послуг відмовлятися від реєстрації в Україні, щоб використовувати юридичних осіб, зареєстрованих в ЄС, та унікальний досвід використання естонського електронного резиденства [91] як плацдарму виходу на європейський ринок. Саме тому вважаю необхідним для України посилити регулювання інтелектуальною власністю, а ЄС – скасувати дискримінаційні заходи надавачам послуг, які не є резидентами ЄС, щодо обмежувального доступу до менеджменту компаній.

Оскільки в умовах російської агресії на території України усі перевезення здійснюються залізничним та автомобільним шляхом, вважаю необхідним виокремити бар'єри, що стосуються цих видів послуг. Окрім різниці в ширині колій між Україною та ЄС, існує проблема монополізації АТ «Укрзалізниця». Це перешкоджає іншим українським перевізникам використовувати залізничну інфраструктуру на рівних умовах і створювати конкурентне середовище на європейському ринку залізничних перевезень. Також існує ряд проблем, що стосуються автомобільних перевезень, які наразі нівелюються тимчасовим «транспортним безвізом», однак з 2024 року знову будуть актуальними. Вони полягають у недостатній кількості дозволів України (4 з 27) на міжнародні перевезення до ЄС та обмеженості перебування українських водіїв на території Європейського Союзу (в рамках безвізу лише 90 днів протягом півроку). До того ж, робота прикордонних та митних служб є недосконалою, що впливає на зниження пропускної спроможності автомобільних пунктів пропуску, а також породжує утворення складної митної та зважувальної системи. Ці бар'єри призводить до затримок, які спричиняють пошкодження чи повне зіпсування товарів під час транспортування, порушення домовленостей між сторонами договору, підвищення вартості наданих послуг та виступають ключовими факторами, що стримують розвиток торгівельної діяльності між Україною та ЄС.

Саме тому в умовах дії тимчасового «транспортного безвізу» між Україною та ЄС, в першу чергу рекомендую зосередитись на розширенні та модернізації автомобільних пунктів пропуску між країнами задля задоволення

поточних потреб у міжнародній торгівлі та транзиті вантажів під егідою євроінтеграції.

Окрім нищівного впливу широкомасштабної російської агресії, експерти вважають однією з головних перепон ведення міжнародної торговельної діяльності між Україною та ЄС внутрішні проблеми України, які полягають у недостатньому темпі реформ та незадовільній боротьбі з корупцією. Так, за Індексом сприйняття корупції за 2022 рік Україна посіла 116 місце зі 180 досліджуваних країн (33 бали зі 100) і, незважаючи на те, що порівняно з 2021 роком піднялась на 6 позицій, все ще залишається корумпованою країною [92]. Проте Посол ЄС в Україні Катаріна Матернова під час візиту до Києва 9 листопада 2023 року зазначила, що Україна має позитивні здобутки у антикорупційній діяльності, що полягає у функціонуванні 4-х антикорупційних інституцій, судовій реформі та у вільних засобах масової інформації [93].

Враховуючи вищепроаналізоване, відобразимо основні бар'єри на шляху співробітництва ЄС та України у рис 3.1.

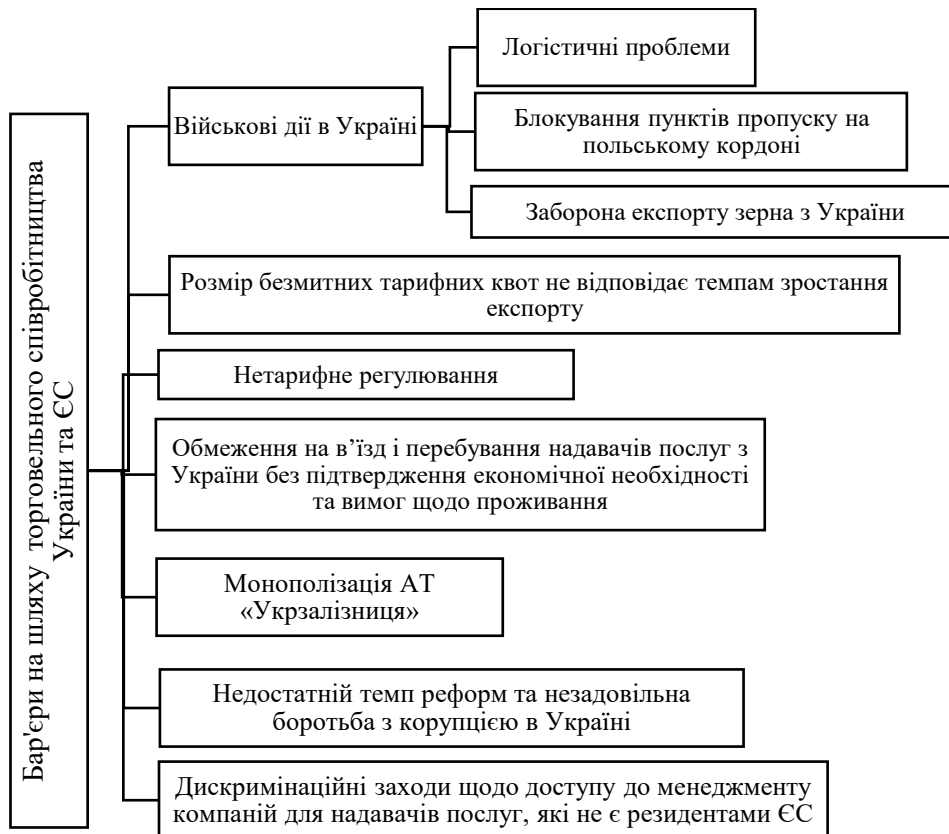


Рисунок 3.1 – Основні перешкоди на шляху співробітництва ЄС та України

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [88],[89], [90],[91], [92]

Отже, підсумовуючи вищепроаналізоване, можна дійти висновку, що поступове виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є важливим кроком на шляху до лібералізації торгівлі та подолання основних бар'єрів завдяки спрощенню митно-тарифної політики, гармонізації та стандартизації українського законодавства відповідно до європейських норм. Однак найжорстокішим викликом є агресія РФ на території України, яка спричинила ряд перепон, що прямо пропорційно відображаються на співпраці України та ЄС, особливо на постачанні товарів. Звісно, основного бар'єру у короткостроковій перспективі позбутись нереально, проте існує ряд можливостей, щоб зробити торговельні відносини між партнерами ефективнішими. Серед них – подолання певних перешкод, які вимагають миттєвого реагування та впровадження запобіжних заходів як з боку України (проблеми у залізничному сполученні радянських зразків, монополізації АТ «Укрзалізниця», високому рівню корупції, слабкому регулюванні інтелектуальної власності), так і з боку Європейського Союзу, а саме: блокада польськими перевізниками пропускних пунктів на кордоні з Україною; заборона Польщею, Словаччиною та Угорщиною імпорту українського зерна; збільшення об'єму безмитних тарифних квот, за умови скасування «митного безвізу»; скасування дискримінаційних заходів надавачам послуг, які не є резидентами ЄС, щодо обмежувального доступу до менеджменту компаній.

### **3.2 Дослідження досвіду країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі**

У XXI столітті, в умовах глобалізації та постійної конкуренції, для успіху на арені міжнародної торгівлі країнам необхідно мати конкурентні переваги, які створюють позитивний імідж у міжнародному середовищі. Європейський Союз є потужним гравцем на світовому ринку завдяки високій якості продукції, застосуванню інноваційних технологій, використанню екологічного виробництва

з відповідністю цілям сталого розвитку, імплементації ефективної торговельної політики та грамотній маркетинговій діяльності.

Саме тому вважаю раціональним проаналізувати деякі практики ефективного ведення міжнародної торговельної діяльності на прикладі окремих країн-учасниць ЄС (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – Ключові практики, які застосовують країни-учасниці ЄС щодо ефективного розвитку міжнародної торговельної діяльності

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [94],[96], [97], [99], [101], [102], [110], [113]*

Одним із ключових інструментів, який застосовують країни-члени Європейського Союзу для продуктивної зовнішньоторговельної діяльності, є впровадження практики щодо страхування експорту з метою його захисту, тим самим стимулюючи та диверсифікуючи його.

Наприклад, у Німеччині діє ефективна програма страхування експортерів Hermes Cover, яка надає кредитні гарантії експортерам за уповноваженням Уряду Німеччини. Завдяки цій програмі компанія Euler Hermes покриває неплатоспроможність імпортера, валютні ризики, торгові обмеження, пошкодження або втрату товарів, невідповідність товарів якості. Як правило, страхування від Hermes Cover [94] діє від шести місяців до одного року, залежно від категорії експортних товарів (6 місяців – на сировинні, 12 місяців – на

високотехнологічні). Варто зауважити, що ця програма страхування експортерів може покривати також і військові ризики, які пов'язані із повномасштабним вторгненням РФ на територію України. Так, за підрахунками Європейської Бізнес Асоціації завдяки вищевказаній програмі за 9 місяців 2023 року в Україну було експортовано німецьких товарів на загальну суму понад 100 млн. євро, у тому числі лише за серпень-вересень 2023 року було оброблено 380 заявок на суму, що складає 25% від загальної [95].

Окрім цього, в ФРН діють вузькоспеціалізовані програми фінансової підтримки від Федерального міністерства економіки і технології Німеччини (надалі – BAFA), яке надає гранти експортерам, що займаються зеленою економікою, інноваційними технологіями або відносяться до «Mittelstand». Експортне та проєктне фінансування також надає Кредитна установа для відбудови (KfW) [96].

Ще одним прикладом підтримки вітчизняного експорту є досвід Польщі. За сприяння польського Уряду створено Портал з просування експорту, який надає інформацію про якісні та інноваційні польські продукти та послуги з контактною інформацією для імпортерів. Варто зазначити, що згідно з дослідженням, проведеним Урядом Польщі, використання цього Порталу сприяло зростанню польського експорту на 1,5% у 2022 році [97].

Разом з тим, унікальним є досвід Швеції, яка, на противагу класичним програмам ЄС щодо стимулювання експорту, застосовує особливу модель підтримки імпорту, що надається через єдиний інформаційний центр «Відкриті торгові ворота», створений Урядом з метою надання безкоштовних консалтингових послуг для потенційних імпортерів.

«Відкриті торгові ворота» допомагають шведським імпортерам налагодити торговельні відносини з країною: надають інформацію про офіційні правила, процедури та технічні вимоги щодо експорту, а також проводять семінари «Експортуй до Швеції». На цих семінарах імпортерам надається ґрунтовний аналіз доступних ринків Швеції, основні позиції шведського імпорту, особливості попиту шведських споживачів, а також здійснюється акцент на перевагах ведення

бізнесу в Швеції для країн, що розвиваються. До того ж, ця програма зорієнтована на малі та середні підприємства у визначених секторах міжнародної торгівлі, серед яких переважають мода та одяг, домашній декор та меблі. Слід зазначити, що для України також діє підтримка експорту до Швеції IT-послуг та фінтеху [98].

Окрім того, єдиний інформаційний центр допомагає подолати перешкоди, які виникають у шведських партнерів під час експортних операцій, приділяючи особливу увагу бюрократичним. У випадку виявлення неоднозначності, питання передається компетентним органам, включаючи Міністерство закордонних справ Швеції.

Таким чином, за даними Шведського агентства з питань торгівлі, «Відкриті торгові ворота» допомогли шведським імпортерам знайти нових постачальників з країн, що розвиваються, на суму понад 1 мільярд євро. Крім того, модель сприяла зростанню торгівлі між Швецією та країнами, що розвиваються, на 10% за останні п'ять років [99].

Важливу роль у веденні ефективної міжнародної торгівлі відіграють інновації, оскільки дозволяють підприємствам створювати унікальні продукти та послуги, які можуть задовольнити потреби споживачів у різних країнах. Створення інноваційної продукції також допомагає підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність, що дозволяє їм отримувати більшу частку на міжнародних ринках. Відповідно до рисунку 3.3 можемо переконатись, що станом на 2023 рік найінноваційнішими країнами ЄС є Данія, Швеція, Фінляндія, Нідерланди та Бельгія. Саме тому пропоную розглянути досвід деяких з них щодо трансформації ведення зовнішньоторговельної діяльності завдяки експорту інноваційної продукції.

Потужним досвідом розвитку побудови ефективної зовнішньоторговельної діяльності, який ґрунтується на вдалому поєднанні вигідного географічного положення та технологічних інновацій, є Нідерланди. Ця країна побудувала свою експортну стратегію на розвитку аграрної продукції, обсяги якої перевищують 82

млрд. євро, цим самим посівши друге місце у світі після США. Для порівняння: цей показник перевищує експорт нафти Саудівської Аравії [101].

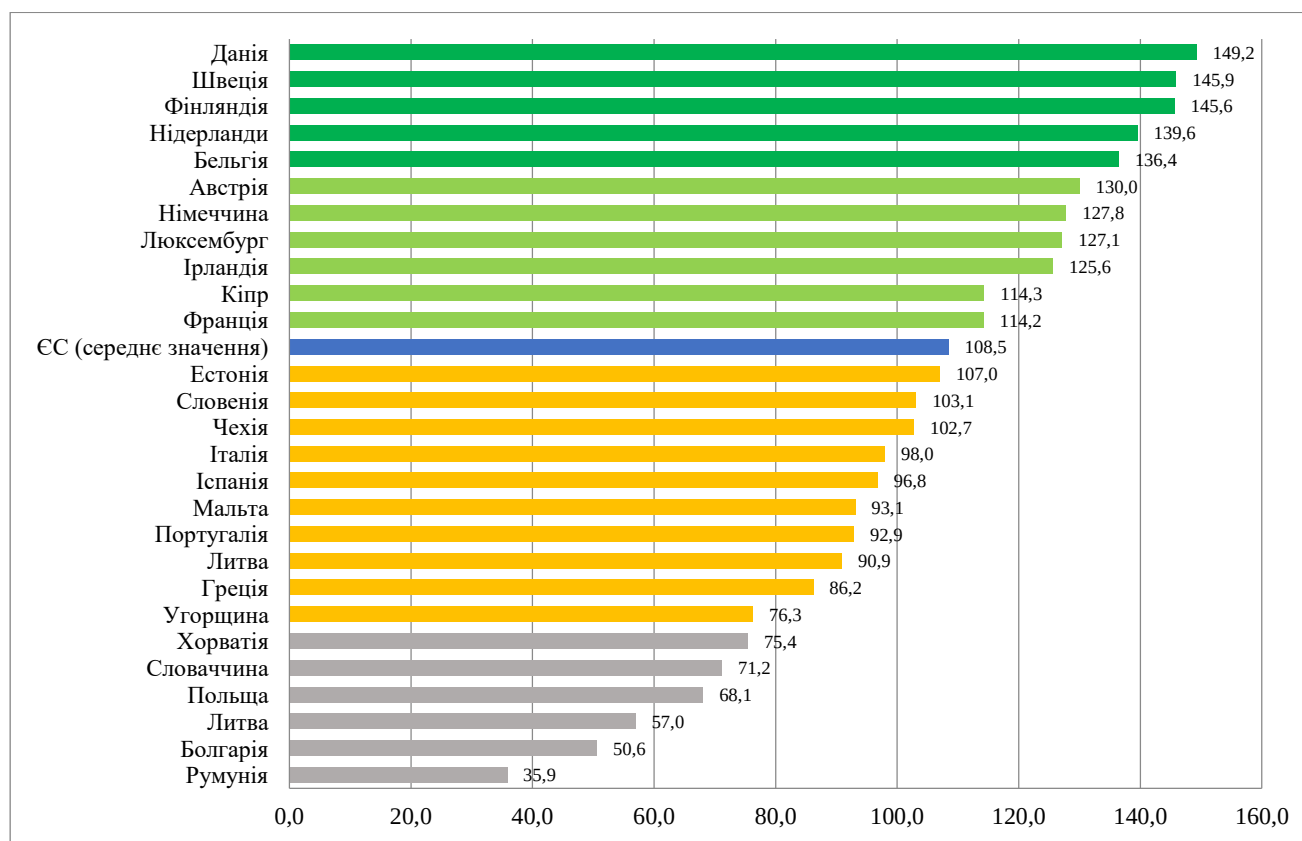


Рисунок 3.3 – Ранжирування країн-учасниць ЄС за Інноваційним індексом у 2023 році, бали

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [100]*

Саме завдяки застосуванню високотехнологічних інновацій Нідерланди стали світовим лідером з експорту продовольчих продуктів з високою доданою вартістю, отриманих в результаті переробки сировини рослинного або тваринного походження.

Так, з рисунку 3.4 можна побачити ТОП-10 статей нідерландського експорту, який складає перероблена високотехнологічними методами продукція, серед яких: сир з коров'ячого незбираного молока, продукти дитячого харчування, харчові відходи, тютюн, пиво тощо. Варто зазначити, що переважна більшість аграрного експорту Нідерландів базується на грамотному поєднанні знань селекції, високотехнологічних інновацій з високим рівнем роботизації та автоматизації.

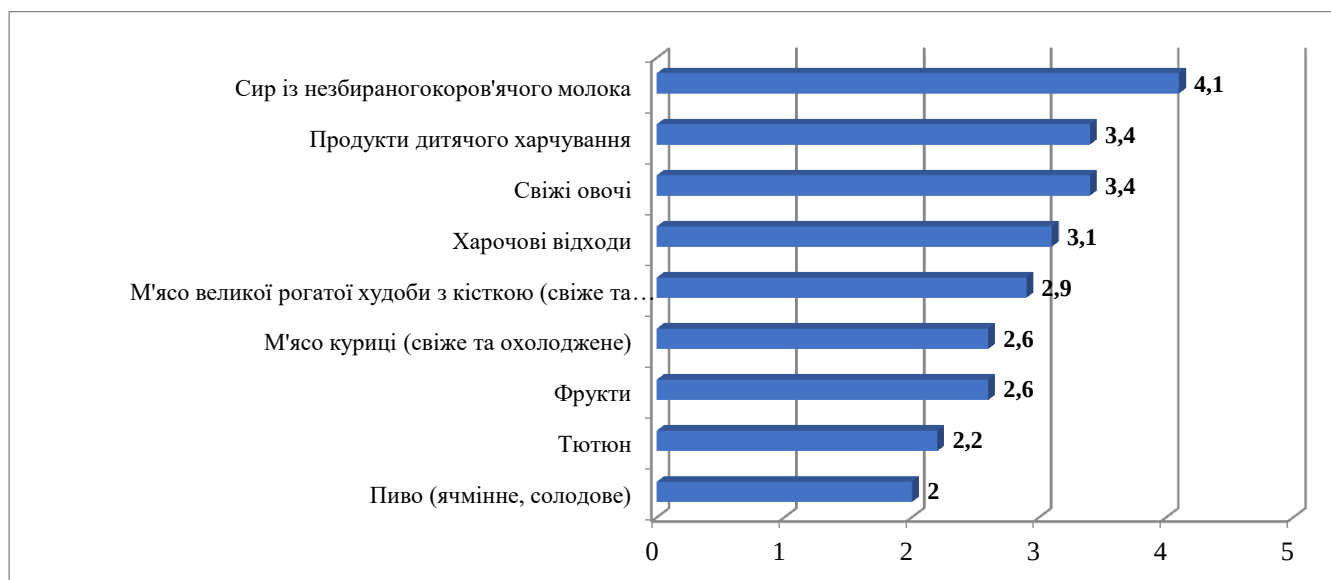


Рисунок 3.4 – Основні статті нідерландського експорту, млрд. дол. США

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [102]

Вдалий симбіоз наукових розробок та виробництва надав змогу створити одну із найпотужніших експортних систем аграрної продукції у світі, цілком справедливо назвавши її нідерландським аграрним феноменом [102]. Так, станом на 2022 рік 49% аграрних компаній Нідерландів у своїй практиці застосовують інноваційні технології.

На мою думку, нідерландська практика позиціонування себе як інноваційна сільськогосподарська країна, була б корисною для України, яка швидше виступає сировинним придатком для країн Європейського Союзу, та надала б змогу створити престижний імідж інноваційної держави на світовому ринку.

Важливою практикою країн-учасниць ЄС щодо ефективного налагодження та розширення міжнародних торговельних відносин є проведення міжнародних виставок та ярмарок, які не лише сприяють пошуку нових ринків збуту, налагодженню ділових контактів, а й популяризують товари та послуги, вироблених в країнах ЄС, тим самим збільшуючи обсяги міжнародної торгівлі.

Відповідно до спільних досліджень американських та канадських компаній у 2023 році можна переконатись, що 75% B2B компаній вважають відвідування європейських виставок вирішальним для розвитку свого бізнесу, а 40% використовують торгові виставки ЄС як один із найпотужніших маркетингових

каналів для просування своєї продукції на європейському ринку. До того ж, 20% респондентів вважають виставки у ЄС одним із головних джерел інформації щодо конкурентів та можливістю віднайти торговельних партнерів [103].

Варто зазначити, що станом на 2023 рік країни-члени ЄС були організаторами 34,9% цієї особливої форми світового товарного ринку, а найбільшими країнами-господарками міжнародних виставок та ярмарок серед ЄС були Франція, Німеччина та Італія, провівши 1317, 784 та 434 заходи відповідно (рис. 3.5).

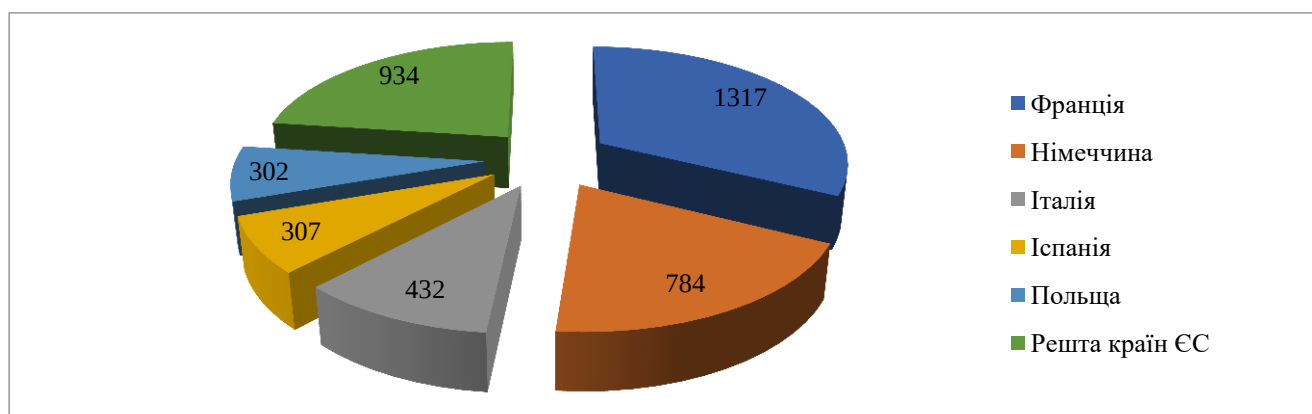


Рисунок 3.5 – Лідери ЄС за кількістю проведених міжнародних виставок та ярмарок у 2023 році, одиниць

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [104]*

Безумовним лідером за кількістю проведених міжнародних виставок та ярмарок у 2023 році була Франція, саме тому вважаю доцільним розглянути її досвід у проведенні найвизначніших міжнародних виставково-ярмаркових подій та визначити їх вплив на міжнародну торгову діяльність.

Відповідно до даних в таблиці 3.1 можемо переконатись, що організація Францією Міжнародної виставки авіації та космонавтики «54th Paris Air Show», Міжнародної виставки технологій VivaTech 2023 та 39-го міжнародного ярмарку аудіовізуального контенту «MIPCOM» сприяла підписанню міжнародних контрактів на купівлю певних товарів та послуг загальною сумою 150 млрд. дол. США, 3,7 млрд. євро та 10 млрд. дол. США відповідно, завдяки концентрації в одному місці великої кількості зацікавлених осіб та експортерів. Окрім того, проведені заходи сприяли представленню французьких та іноземних стартапів, а

також допомогли продемонструвати передові технології, розроблені французькими компаніями.

Таблиця 3.1 – Найвизначніші міжнародні виставки та ярмарки, проведені Францією у 2023 році

| Назва                                                                               | Дата проведення | Кількість представлених експонентів | Кількість відвідувачів                                           | Кількість представлених стартапів | Загальна сума міжнародних контрактів, підписаних під час заходу |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Міжнародна виставка авіації та космонавтики «54 <sup>th</sup> Paris Air Show» [105] | 18-25 червня    | 2 498 із 48 країн                   | 292 579 осіб з яких 56% - загальні відвідувачі, а 44% - торгових | 300 стартапів з 21 країни         | 150 млрд. дол. США, включаючи продаж 1 300 літаків              |
| Міжнародна виставка технологій VivaTech 2023 [106]                                  | 14-17 червня    | 12 000 з понад 100 країн світу      | 91 000 осіб із 146 країн та 1 700 інвесторів                     | 2 500                             | 3,7 млрд. євро                                                  |
| 39-й міжнародний ярмарок аудіовізуального контенту «MIPCOM» [107]                   | 16-19 жовтня    | 2 100                               | 13 000 делегатів зі 100 країн світу + понад 4 500 покупців       | 1 000                             | 10 млрд. дол. США                                               |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [105], [106], [107]

До того ж, проведення міжнародних виставок, ярмарків та тижнів моди – це не лише унікальна можливість для швидкого пошуку партнерів, продажу товарів та послуг, а й джерело значного доходу для країни, що призводить до зростання її економіки. Наприклад, завдяки проведенню Paris Fashion Week Франція отримала чистий дохід сумою 64 млн. євро.

Варто зазначити, що завдяки проведенню міжнародних виставок та ярмарок Франція не лише сприяє розвитку міжнародної торговельної діяльності, а й створює позитивний імідж передової та інноваційної країни. Так, у світовому рейтингу Індексу національних брендів (Nation Brands Index 2022) [108] Французька Республіка посіла п'яте місце, створивши імідж світового центру

моди, технологій та гастрономії, що слугує вагомим фактором підвищення світового споживчого попиту на її продукцію.

Побудова влучної експортної стратегії та відкритість економіки – це запорука ефективного ведення зовнішньоторговельної діяльності, яка базується на спеціалізації виробництва тих товарів та послуг, в яких має порівняльну перевагу.

У 2022 році Федеративна республіка Німеччина увійшла до трійки найбільших країн-експортерів світу (1,6 млрд. євро), поступившись лише КНР та США. Разом з тим Німеччина є країною з найбільш відкритою економікою серед країн Великої сімки, адже її зовнішньоторговельна квота, тобто сума експорту та імпорту відносно ВВП, становить 98,6% [109].

Тому дослідимо практику ефективної експортної діяльності Німеччини та світового споживчого попиту на німецькі товари.

Федеративна республіка Німеччина є найбільшим виробником промислової продукції в ЄС, а її частка в структурі експорту становить 80,8%. Це пов'язано із ефективною побудовою ФРН бізнес-моделі «Mittelstand», суть якої полягає у розвитку особливого виду МСП з метою виходу на міжнародний рівень та позиціонуванні себе як конкурентоспроможних експортерів у вузьких нішах. За твердженням Європейської комісії МСП – це компанії з чисельністю до 250 працівників і максимальним оборотом 50 мільйонів євро або максимальним загальним балансом 43 мільйони євро [109]. Однак Mittelstand може налічувати до 500 робітників, а їх особливістю вважається філософія сімейного бізнесу, фокус на інноваціях та швидка інтернаціоналізація своєї продукції.

В цілому, Mittelstand є стрижнем німецької економіки та підґрунтям ведення успішної міжнародної торговельної діяльності, оскільки вони забезпечують 25% усього німецького експорту та, незважаючи на свої невеликі розміри, зачасту займають монопольне становище на вузькоспеціалізованих ринках, адже питома вага німецьких МСП щодо контролю цих ринків становить 70-100% [109]. Яскравими прикладами Mittelstand можна вважати лідера на міжнародному ринку канцелярських товарів Faber Castell, який за підсумками 2022 року контролює понад 10% цього ринку [110], та Fuchs – провідного

німецького виробника мастильних матеріалів. Безумовного успіху ці компанії досягли внаслідок глибокого досвіду у вузькому секторі та постійного впровадження інновацій, які дозволяють їм випереджати конкурентів.

Так, саме завдяки Mittelstand, які складають 92% усіх німецьких підприємств та забезпечують 97,1% їх сукупного експорту [111], ФРН є абсолютним лідером серед країн ЄС не лише за кількістю підприємств, що виробляють високотехнологічну продукцію, а й за об'ємом експорту цієї продукції.

Обсяг високотехнологічного експорту Німеччини у 2021 році становив 209,7 млрд. дол. США, що є найбільшим серед країн Європейського Союзу. ФРН відома своїми технологічними можливостями, особливо у виробництві автомобілів, фармацевтиці, інформаційних технологій і військової промисловості. Слід зазначити, що експорт цих високотехнологічних товарів становить 15,2% від загального експорту промислової продукції Німеччини [112].

Важливість високотехнологічного експорту полягає у стимулюванні економічного зростання та розвитку країни, оскільки він часто пов'язаний з високим рівнем інновацій, НДДКР та забезпечує високу норму прибутку (рис. 3.6).

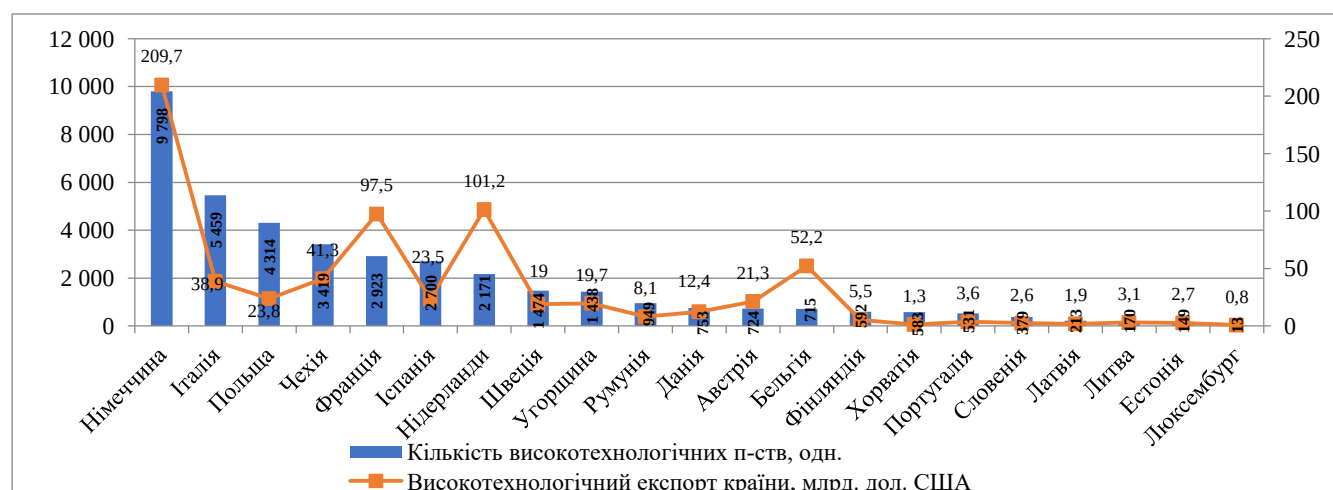


Рисунок 3.6 – Кількість високотехнологічних підприємств та об'єм високотехнологічного експорту країн-учасниць ЄС у 2021 році

<sup>1</sup> Дослідження здійснено по 21 країні ЄС, оскільки дані щодо Ірландії, Кіпру, Мальти, Словаччини, Болгарії та Греції відсутні

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [54]

Варто зазначити, що для Mittelstand існують програми як-от: «EXIST», «GO-Bio», «IKT Innovativ», «INVEST» та «High-Tech Gründerfonds», які сприяють збільшенню кількості та розвитку стартапів з виробництва високотехнологічної продукції на ранніх етапах [113].

Таким чином, Mittelstand здійснюють вагомий вплив на експортні можливості ФРН, виступають її основними виробниками високотехнологічної продукції та ключовими постачальниками високоякісних компонентів та послуг для Volkswagen, Bosch та Siemens. Окрім цього, саме вони є першими, хто виходить на нові ринки, що дозволяє Федеративній республіці Німеччина розширювати свою присутність у світі.

Підсумовуючи сказане, можна дійти висновку, що незважаючи на абсолютно різні підходи щодо розвитку міжнародної торговельної діяльності, кожна з вищенаведених практик сприяє створенню вигідних умов для обміну товарами, послугами та ідеями між країнами, пошуку перспективних торгових партнерів, виходу на нові ринки та підвищенню конкурентоспроможності. Однак, розглядаючи досвід країн-учасниць ЄС через призму їх застосування в Україні з метою ефективного розвитку зовнішньоторговельної діяльності, вважаю доцільним звернути увагу на практику Нідерландів (створення найпотужнішої експортної системи аграрної продукції, заснованої на інноваціях) та Німеччини (розвиток Mittelstand). Проте для імплементації вищенаведених стратегій Україні необхідно сприяти вихованню інноваторів, завдяки введенню у ВНЗ навчальних стажувань щодо розвитку стартапів; створенню як національних, так і міжнародних кластерів; заснуванню центрів підтримки інновацій та бізнес-асоціацій з розвитку міжнародної торгівлі. До того ж, варто виокремити, що досвід кожної країни є унікальним та не може бути повністю запозичений для реалізації на території іншої країни, тому важливо навчитись поєднувати відомі практики з національно-економічними інтересами країни.

### **3.3 Інструменти та механізми для оптимізації торговельного співробітництва між Україною та ЄС**

У 2022 році розпочався новий етап у відносинах між Україною та ЄС. Наша держава отримала статус кандидата на вступ до ЄС, що відкрило перспективи приєднання до євроспільноти. Це стало стимулом для подальших реформ і виявилось позитивним сигналом для влади, громадян та європейських і світових інвесторів.

У сучасний момент на порядку денному стоїть адаптація національного законодавства до європейського правового простору, поглиблення інтеграції українського бізнесу на ринках ЄС, практичне впровадження «безвізу» в різних сферах та подальша секторальна інтеграція. Реалізація базових реформ, передбачених Угодою про асоціацію, і виконання пакета рекомендацій Єврокомісії є ключовими чинниками для успішного просування України на європейському шляху та започаткування переговорів про вступ.

Євроінтеграція України відбувається в умовах широкомасштабної російської агресії. Війна, з одного боку, продемонструвала готовність українців захищати незалежність та обрати європейський шлях розвитку. З іншого боку, вона активізувала процеси євроінтеграції, вплинула на політику ЄС на українському напрямі та змінила підходи до питань безпеки. Водночас війна суттєво вплинула на характер просування України до об'єднаної Європи та визначила особливості «воєнної» євроінтеграції.

Торгівля між Україною та Євросоюзом перетворилась на надважливий чинник забезпечення стійкості національної економіки в умовах тривалої російської агресії. Європейський Союз поступово став основним торговельним партнером для України, а його вага в зовнішній торгівлі країни в період з 2013 по 2021 рік збільшилася з 32,1% до 39,2%. Цей ріст спостерігався як у частині експорту (з 26,5% до 39,4%), так і у частині імпорту (з 35,1% до 39,8%) [114].

З одного боку, під час війни ускладнюються торговельні взаємовідносини між Україною та ЄС через кризові явища в економіці нашої країни. Це стосується окремих галузей, як наприклад, сталеливарні виробы, електрообладнання. Водночас, з іншого боку, війна пришвидшує інституціональну, секторальну (в окремих галузях) інтеграцію національної економіки до внутрішнього ринку ЄС, трансформацію структури експорту шляхом товарної диференціації.

Схематично основні механізми та інструменти, які використовуються для підтримки та розвитку торговельного співробітництва між Україною та ЄС наведено в Таблиці М, Додатку М.

Так, з 4 червня 2022 року набули чинності умови, визначені Регламентом Європарламенту та Ради ЄС №2022/870 від 30 травня 2022 року, що стосуються тимчасової лібералізації торгівлі між Україною та ЄС. Серед основних аспектів Регламенту:

- тимчасове призупинення дії всіх тарифів, передбачених Додатком І-А до Угоди про асоціацію;
- скасування мит для промислової продукції, що підлягала поступовому скасуванню до кінця 2022 року;
- призупинення застосування системи вхідних цін для фруктів та овочів;
- призупинення дії всіх квот для сільськогосподарської продукції;
- тимчасове призупинення антидемпінгових мит;
- тимчасове призупинення застосування глобальних захисних заходів.

У той самий період Україна повинна дотримуватися наступних вимог:

- додержання правил походження товарів (товари мають бути повністю виготовлені або перероблені в Україні з дотриманням відповідних правил).
- підтвердження того, що товар не походить з непідконтрольних територій Донецької або Луганської областей, а також з АР Криму чи м. Севастополя.

- утримання від будь-яких нових обмежень на імпорт з ЄС, включаючи застосування нових мит чи інших заходів, так і посилення існуючих обмежень (окрім випадків, коли це обумовлено необхідністю в умовах війни).

- повага демократичних принципів, прав людини та основних свобод, верховенства права, боротьба з корупцією та протиправною діяльністю.

Протягом вересня-жовтня 2022р. було досягнуто ряд важливих домовленостей з європейськими партнерами, що можуть розглядатись як додаткові інструменти реалізації інституційних та ринкових механізмів взаємодії:

- Угода про участь України у програмі ЄС для співробітництва в митній сфері з бюджетом майже €1 млрд., яка дозволить підвищити кваліфікацію українських митників та брати участь у використанні європейських електронних систем.

- Угода про участь України у програмі ЄС щодо співпраці в податковій сфері Fiscalis, що дозволяє Державній податковій службі України обмінюватись інформацією з ЄС.

- Угода про надання Україні бюджетної підтримки на €500 млн. на забезпечення житлом внутрішньо переміщених осіб, а також на підтримку фермерів.

- Угода про збільшення на €122 млн. бюджету грантів для України для пріоритетних проектів.

Регулювання торговельної діяльності між Європейським Союзом та Україною визначається складною системою механізмів та інструментів, що охоплюють вільну торгівлю, митні політики, антидемпінгові заходи та інші аспекти. Здійснення цих політик відбувається на основі принципів відкритої ринкової економіки та взаємодії у рамках спільного митного союзу.

Однак, з огляду на динамічний характер світової економіки, необхідно систематично вдосконалювати ці механізми для сприяння ефективній та справедливій торгівлі, а також для підтримки виходу українських товарів на європейські ринки. Деякі пропозиції наведено на рисунку 3.7.



Рисунок 3.7 – Чинні механізми та інструменти, а також пропозиції щодо їх удосконалення для сприяння ефективної торговельної діяльності між Україною та ЄС

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [127]*

Вивчення діючих інституційних засад та інструментів підтримки торговельних взаємовідносин між Україною та ЄС доцільно використати для обґрунтування секторальної програми підтримки та просування торговельної взаємодії України та ЄС на прикладі сфери ІКТ-послуг, а також екологічних ініціатив.

Серед секторальних пріоритетів оптимізації торговельного співробітництва між Україною та Європейським Союзом є розвиток інноваційних напрямів співробітництва, серед яких вважаю доцільним виокремити потенційну співпрацю у сфері інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг

та створення кластерів з розробки екологічних технологій. Саме ці шляхи взаємодії забезпечать ефективність, взаємовигідність та адаптацію до сучасних викликів у сфері міжнародної торговельної діяльності між Україною та ЄС.

Одним із найперспективніших напрямків співпраці між Україною та ЄС є інформаційні, комп'ютерні та телекомунікаційні послуги (надалі – ІКТ). Згідно з рисунком 3.7 можна переконатись, що найбільшу частку, а саме 34,3% у структурі експорту послуг України до ЄС займають послуги у сфері ІКТ. Протягом 2016-2022 років цей сектор зростає швидше за загальний експорт послуг до ЄС завдяки комп'ютерним та інформаційним послугам у 2,6 та 2,3 рази відповідно.

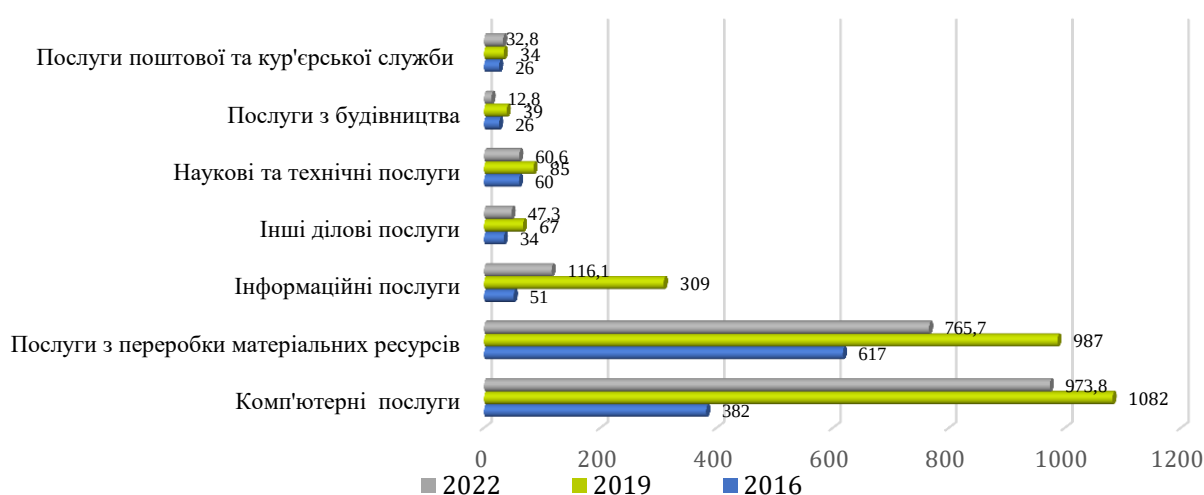


Рисунок 3.8 – Лідируючі категорії зі зростання експорту українських послуг до ЄС за 2016-2022 роки, млн. дол. США

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

За підсумками 2019 року експорт українських ІКТ-послуг до ЄС перевищив обсяг європейського імпорту цього сектору майже втричі (порівнюємо з 2019 роком, оскільки через повномасштабне вторгнення РФ на територію України у 2022 році прослідковується значний спад експорту всіх видів українських послуг). Варто зазначити, що в період світової коронавірусної кризи це був єдиний вид послуг, який продемонстрував значне нарощення експорту до ЄС на 38% (у грошовому еквіваленті – на 400,7 млн дол. США). Саме тому основну увагу нашого дослідження щодо потенціалу розвитку співробітництва між Україною та ЄС зосередимо саме на телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційно-комунікаційних послугах.

Співпраця у сфері ІКТ-послуг може бути корисною для обох сторін: Україна надаватиме високоякісні та недорогі послуги, а ЄС — доступ до великого та процвітаючого ринку ІКТ-послуг.

Варто зазначити, що Україна має великий ІТ-сектор, який стрімко розвивається, адже кількість українських ІТ-ФОПів лише за 2016-2023 роки збільшилась у 3,1 рази та становить 271,7 тис. осіб [115]. Серед переваг українського ІКТ-ринку можна виокремити динамічний ринок праці, оскільки на закриття вакансії в середньому необхідно 40 днів, тоді як у країнах ЄС на це витрачається близько 5 місяців, відносно легкий запуск стартапів з огляду на нормативно-правову базу, а рівень податків, комунальних послуг та цін на зв'язок тощо досить низький.

З іншого боку, ЄС має високий попит на ІТ-послуги та готовий платити більше за їх якість. За даними Європейської Комісії на початку 2022 року в ЄС було понад 900 тисяч вакансій з інформаційних та діджитал-технологій [116]. До того ж, в ЄС впроваджено безліч програм задля збільшення частки жінок у сфері ІТ, а саме: ініціатива Європейської комісії «Women in Digital», програма міської влади Брюсселя «Women in Tech» та організація в Естонії «TechSisters».

Завдяки дослідженню циклічності міжнародної торгівлі ІКТ України із ЄС, можна спрогнозувати подальший потенціал розвитку вищевказаного сегменту послуг у контексті євроінтеграційної політики України на 2023-2025 роки. Таким чином, з ймовірністю 83,7% у наступні 3 роки відбудеться подальше зростання експорту вітчизняних послуг з ІКТ до ЄС у 1,8 рази. З рисунку 3.6 видно, що потенціал розвитку імпорту ІКТ з ЄС на 2023-2025 роки не можна спрогнозувати з досить високою ймовірністю (лише 12,6%), однак згідно тенденцій (коливання імпорту в межах позначки 231-387 млн. дол. США протягом 2016-2022 рр.) можна стверджувати, що імпорт телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг станом на 2025 рік досягне 387 млн. дол. США, тобто зрівняється з показником 2020 року. Разом з тим з ймовірністю 75,8% зовнішньоторговельний оборот послугами, які тісно пов'язані з ІКТ, між Україною та країнами-

учасниками ЄС до 2025 року зросте на 78,6% порівняно з 2022 роком та становитиме 2,5 млрд. дол. США (рис. 3.9).

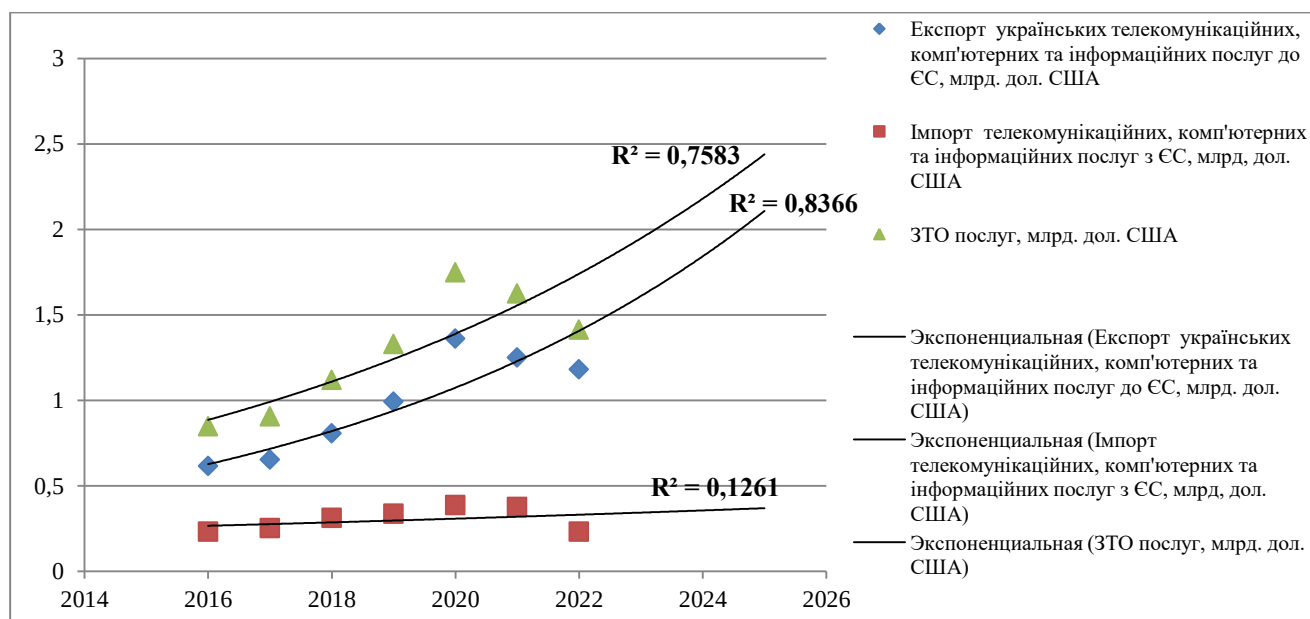


Рисунок 3.9 – Прогноз потенціалу зовнішньої торгівлі телекомунікаційними, комп'ютерними та інформаційними послугами України із ЄС на 2023-2025 роки, млрд. дол. США

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

Для всеохоплюючої оцінки потенціалу співробітництва України та ЄС розрахуємо виробничий потенціал українських телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг для експорту в ЄС (Додаток Н, Таблиця Н.1).

Відповідно до проведених розрахунків виробничий потенціал українських інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг для експорту в ЄС складає 64,6 млрд. євро/рік.

За даними аналізу, виробничий потенціал українських інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг за найбільш сприятливої ситуації на ринку у перспективі може досягти 64,6 млрд. євро. Спираючись на статистичну інформацію від Світового банку, у 2021 році ВВП України становив 200,1 млрд. дол. США. У той же час, за попереднім розрахунком, виробничий потенціал українських послуг з ІКТ може скласти 64,9 млрд. дол. США. Звідси випливає, що за найбільш оптимістичного сценарію виробничий потенціал українських ІТ

послуг до ЄС може скласти близько 32,5% ВВП країни. Варто зазначити і те, що відповідно до даних Європейської комісії, ринок ІТ-послуг в ЄС в 2021 році становив приблизно 303 млрд. євро. Таким чином, якщо реалізувати весь виробничий потенціал українських інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг, він зможе покрити 21,3% значення споживчого потенціалу ЄС.

Однак для його комплексного розуміння розрахуємо значення споживчого потенціалу ринку ЄС щодо українських інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг (Додаток Н, Таблиця Н.2).

Згідно з цими розрахунками споживчий потенціал ринку ЄС щодо українських послуг, пов'язаних із ІКТ, становить 11,68 млрд євро/рік (448,9 млн. осіб  $\times$  680 євро/домогосподарство  $\times$  0,1  $\times$  0,6  $\times$  625,5 євро/рік  $\times$  0,861).

Відповідно до проведених розрахунків, можна зробити висновок, що ЄС є великим ринком для ІКТ послуг і зацікавлений у нових постачальниках цих послуг. Зокрема, споживчий потенціал ринку ЄС щодо українських інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг є досить високим та демонструє абсолютну вигідність виходу українського ринку ІКТ-послуг на ринок Європейського Союзу.

Варто зазначити, що розвиток співпраці у сфері ІКТ є пріоритетним, оскільки Угода про асоціацію між Україною та ЄС (IV Розділ) передбачає повну лібералізацію транскордонного надання послуг у цій сфері. Саме тому пропоную виокремити два механізми реалізації цієї співпраці:

#### 1. Використання ЄС аутсорсингу українських ІКТ-послуг

У такому випадку потенційними замовниками послуг можуть виступати шведські та німецькі компанії. Адже у Швеції в рамках програми із залучення імпорту «Відкриті торгові ворота» діє підтримка імпорту українських ІТ-послуг та фінтеху. ФРН часто застосовує практику аутсорсингу ІКТ-послуг, оскільки це додаткова можливість для компаній зосередитися на своїй основній діяльності, не витрачаючи велику кількість часу та ресурсів на вирішення технологічних питань. До того ж, зацікавленість німецьких фірм саме в аутсорсинзі українських послуг

пов'язана із вигідним географічним положенням країн, що відіграє важливу роль у спілкуванні та співпраці (один часовий пояс), високому професіоналізмі українських фахівців та відносно низькій зарплаті за надані послуги (заробітна плата українського фахівця залежно від посади становить 1 500-4 500 дол. США, в той час як 5657-9618 дол. США).

2. Спільна розробка між європейськими та українськими компаніями інноваційної продукції у сфері телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг

Враховуючи спільні економічні інтереси України та ЄС, вважаю, що їхня потенційна співпраця у сфері розробки рішень зі штучного інтелекту (AI) та спільного розвитку телекомунікаційних послуг, пов'язаних із впровадженням 5G, відкриє нові можливості, а також наблизить Україну до вступу в ЄС завдяки зближенню із європейським бізнесом (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Основні напрямки потенційної співпраці між Україною та ЄС у сфері телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг

| Потенційна сфера співпраці                                                                            | Стратегії, Закони та Угоди, які сприяють розвитку співпраці у вказаному сегменті                                                                                                                                                                         | Перспективні напрямки співпраці                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Співпраця у сфері розробки рішень зі штучного інтелекту (AI)                                          | «Угода про асоціацію між Україною та ЄС» [119], «Національна стратегія розвитку штучного інтелекту в Україні на 2021-2030 роки» [120], ЗУ "Про захист персональних даних" [121], «Стратегія розвитку штучного інтелекту Європейської Комісії 2018» [122] | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Взаємний обмін знаннями щодо моделей машинного навчання</li> <li>- Спільна розробка та стандартизація технологій AI</li> <li>- Розробка рішень AI для промисловості</li> <li>- Спільна розробка рішень AI для охорони здоров'я</li> </ul> |
| Спільний розвиток міжнародної торгівлі телекомунікаційними послугами, пов'язаними із впровадженням 5G | «Угода про асоціацію між Україною та ЄС» [119], «5G Action Plan» [123], «Концепція розвитку мережі зв'язку 5G в Україні на 2020-2025 роки» [124]                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Спільне створення інфраструктури 5G</li> <li>- Спільна розробка та впровадження нових послуг на основі мережі 5G, таких як Інтернет речей, віртуальна реальність та інші.</li> </ul>                                                      |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [119],[120], [121], [122], [123],[124]

До того ж, перспективна співпраця у цій сфері не лише створить нові робочі місця, а й підвищить рівень інноваційної спроможності України та Європейського Союзу.

Однак, для вступу на ринок ЄС, українські компанії повинні відповідати високим стандартам та вимогам, що ставить ЄС щодо якості та безпеки продукції, даних та персональної інформації користувачів. Також важливим фактором є конкуренція на ринку ЄС, оскільки тут присутні багато місцевих індустрій та компаній, які пропонують схожі продукти та послуги. Проте якщо українські компанії зможуть забезпечити високу якість вищевказаних послуг, розробити конкурентоспроможні ціни та ефективну стратегію маркетингу, то вони можуть успішно працювати на ринку ЄС та знайти нових клієнтів.

У контексті посилення зовнішньої торгівлі у сфері ІТ між ЄС та Україною важливо оцінити існуючі механізми та інструменти їх реалізації, а також обґрунтувати рекомендації для їх покращення.

Механізмом регулювання торгівлі в сфері ІТ є узгодження стандартів та взаємне визнання різних регуляторних аспектів. Це може включати уніфікацію технічних стандартів, сертифікаційних вимог та інших регуляторних процедур, які сприяють обміну та розширенню торгівлі між ЄС та Україною в галузі ІТ. Встановлення спільних норм та стандартів забезпечує високий рівень якості продукції та послуг, що сприяє збільшенню довіри між сторонами.

Уже з 25 серпня 2023 року в Європейському Союзі діє Акт про цифрові послуги (DSA), який впроваджує нові норми для регулювання ІТ-платформ, що надають онлайн-послуги. Цей закон є складовою широкого пакету правових заходів, спрямованих на формування єдиного цифрового ринку в ЄС. Його мета - захист прав і інтересів користувачів, а також забезпечення конкурентоспроможності та інновацій в сфері ІТ.

Документ про цифрові сервіси (DSA) містить значуще оновлення нормативів для ІТ-платформ у ЄС, що є першим за останні двадцять років, окрім Директиви щодо електронної торгівлі від 2000 року. Основною метою DSA є впровадження сучасного, згуртованого та результативного підходу до контролю

за онлайн-сервісами, які пропонуються через ІТ-платформи. Під поняттям ІТ-платформ розуміються будь-які віртуальні середовища, що дозволяють користувачам обмінюватися інформацією, товарами або послугами. Це можуть бути, наприклад, соціальні мережі, пошукові системи, електронні ринки, хмарні сервіси та інше.

Насправді, на даний момент DSA застосовується лише до 19 найбільших онлайн-платформ, які обслуговують понад 45 мільйонів користувачів у ЄС. Однак, починаючи з лютого 2024 року, вимоги DSA розповсюджуватимуться на всі ІТ-платформи, незалежно від масштабу.

Правила DSA будуть застосовуватися до всіх ІТ-платформ, які надають свої послуги клієнтам у ЄС, незалежно від місця їх реєстрації чи юридичної адреси.

У випадку порушення норм DSA, ІТ-платформам можуть накласти грошові санкції, які становитимуть до 6 % від їхнього загального обороту. Якщо платформа постійно відмовляється виконувати встановлені вимоги, їй загрожує тимчасова блокада в межах Європейського Союзу.

Встановлення нових правил щодо функціонування онлайн-платформ у ЄС матиме вплив і на український онлайн-бізнес. Україна є одним із великих партнерів ЄС у сфері ІТ-послуг. За інформацією, наданою Нацбанком, протягом 2022 року українська галузь інформаційних технологій досягла рекордного рівня експорту ІТ-послуг, що становив 7,34 млрд. дол. США. Це стало найвищим показником за всю історію незалежності країни та складає практично половину від загального обсягу сервісного експорту. Крім того, Україна проявляє активність як користувач ІТ-платформ, що надають свої послуги в межах ЄС.

Отже, оновлені вимоги Європейського Союзу для ІТ-платформ мають прямий вплив на українські ІТ-компанії та їхніх клієнтів. З одного боку, це означає, що українські платформи, що пропонують свої послуги в ЄС, повинні пристосуватися до нових вимог Директиви про цифрові послуги (DSA) та дотримуватися їх. З іншого боку, користувачі українських ІТ-платформ, які

використовують сервери в ЄС, отримують розширені права та гарантії з приводу захисту своїх даних, свободи висловлення та онлайн-безпеки.

Значущим є намір України гармонізувати своє законодавство із Законом про цифрові послуги (DSA) та взагалі з нормами ЄС, зокрема у сфері цифрового регулювання.

У таблиці 3.3 наведено основні пропозиції щодо вдосконалення існуючого механізму реалізації зовнішньої торгівлі між ЄС та Україною у частині взаємодії сегменту ІТ-послуг/платформ.

Таблиця 3.3 – Рекомендації щодо вдосконалення механізму зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС в частині реалізації послуг ІТ-платформ

| Механізм                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Інструменти реалізації у ЄС та Україні                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Пропозиції вдосконалення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Інтеграція України до єдиного цифрового простору ЄС</b></p> <p>Цей механізм є ключовим у рамках секторальної інтеграції, за яким Україна має зобов'язання наближати свої правила до європейських щодо електронної ідентифікації, е-платежів і розрахунків, е-сервісів і торгівлі, кібербезпеки, захисту персональних даних тощо.</p> | <p><b>Нормативно-правові інструменти.</b></p> <p><b>ЄС:</b></p> <p>1. Digital Single Market Strategy, що передбачає інтеграцію національних цифрових ринків країн ЄС в єдиний цифровий простір.</p> <p>2. Акт про цифрові послуги (DSA)</p> <p><b>Україна:</b></p> <p>3. Стратегія здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року.</p> <p>4. ЗУ «Про цифровий контент та цифрові послуги».</p> <p><b>Фінансово-економічні інструменти:</b></p> <p>1. Проект технічної допомоги ЄС «Підтримка цифрової політики України» з фінансуванням у понад €2,5 млн.</p> <p>2. Проект EU4DigitalUA. Бюджет проекту розрахований на 2020-2024рр. і складає €20,5 млн.</p> <p>3. Програма Digital Europe (до 2027р.). Бюджет €7,6 млрд. для України.</p> | <p>1. Внести зміни до ЗУ «Про хмарні послуги». Він визначає правові відносини щодо надання хмарних послуг, та встановлює особливості використання хмарних послуг різними суб'єктами.</p> <p>У контексті війни в Україні та загрози кібератак необхідно посилити у законі вимоги до захисту персональних даних користувачів, зареєстрованих на ІТ-платформах. Зокрема даних які містяться у персональних кабінетах таких користувачів.</p> <p>2. Прийняти загальний нормативно-правовий акт про цифрову економіку та суспільство, з урахуванням положень права ЄС, пріоритетів Східного партнерства та національних пріоритетів інформаційної безпеки.</p> <p>3. Внести зміни до Закону України «Про електронну комерцію» для гармонізації з законодавством ЄС, зокрема щодо виконання українськими ІТ-платформами вимог Акту про цифрові послуги.</p> <p>Ініціювати створення відкритого фонду інвестицій у створення ІТ-платформ та стартапів для стимулювання їх виходу на ринку ЄС. Наповнення такого фонду може здійснюватись за рахунок залучення експортерів ІТ-послуг до добровільного фінансування, а також скерування частини сплачених ними податків.</p> |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [114], [126]

Для практичної апробації описаних раніше інструментів та механізмів реалізації секторальної підтримки ІТ-бізнесу у торговельних взаємовідносинах України та ЄС пропонуємо розробку та реалізацію Програми підтримки жіночого ІТ-підприємництва на ринках ЄС.

Механізм реалізації цієї програми передбачає виконання відповідних її етапів, а інструментами реалізації є відповідні фінансові, організаційні та комунікаційні аспекти. Це схематично відображено на рис. 3.10.

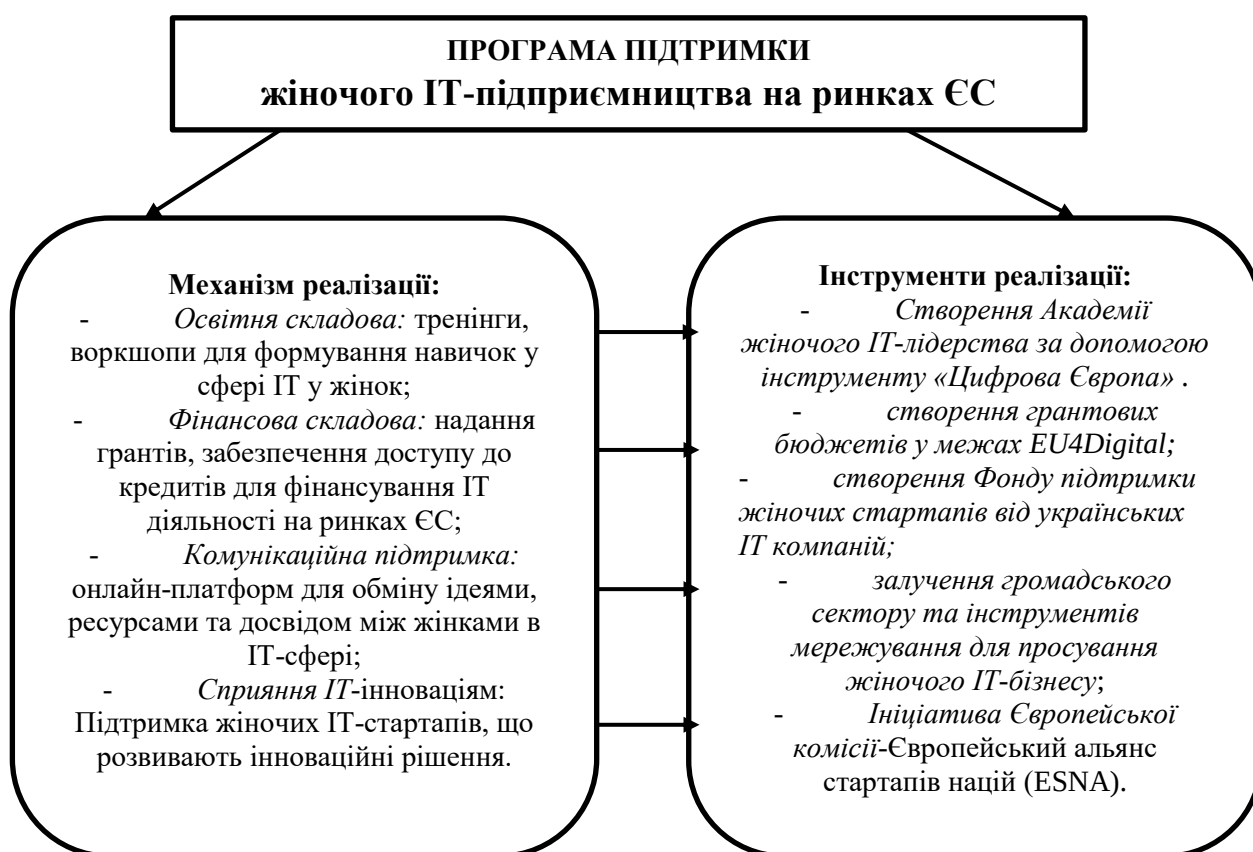


Рисунок 3.10 – Основні елементи Програми підтримки жіночого ІТ-підприємництва на ринках ЄС

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [125]*

Цільовою аудиторією Програми передбачається обрати існуючих та потенційних жінок, які здійснюють, або планують здійснювати підприємницьку діяльність на ринку ІТ послуг та просувати їх на ринках ЄС.

Вибір цільової аудиторії обумовлений існуючими реаліями структури міграції населення України через війну у країни ЄС, де найбільшу частку складають жінки та діти. Така ж тенденція щодо частки жінок і всередині країни

серед внутрішньо-переміщених осіб. Переваги цієї програми полягають у тому, що підтримка виходу на ринки ЄС існуючих жіночих бізнесів, а також стимулювання створення нових у сфері ІТ сприятиме підвищення економічної спроможності жінок, як вразливої цільової групи, а також забезпечить економічний ефект для держави у вигляді додаткових надходжень валюти від експорту ІТ-послуг.

Ще одним сприятливим інструментом щодо ефективного розвитку міжнародних економічних відносин між Україною та ЄС, зокрема у сфері міжнародної торгівлі, вважаю створення спільних екологічно-технологічних кластерів.

Необхідно зауважити, що Україна та країни-члени ЄС поступово роблять успішні кроки для спільної кластерної співпраці. Так, у березні 2023 року у Словаччині в рамках Європейської платформи кластерної співпраці за сприяння Європейської Комісії у партнерстві зі Словацьким інноваційним та енергетичним агентством, Союзом словацьких кластерів, Українським кластерним альянсом та Європейської мережі підприємств був проведений форум «Clusters meet regions», присвячений інтеграції українських кластерів і компаній до ланцюгів доданої вартості ЄС. Ця визначна подія була спрямована на побудову ділових відносин між Україною та ЄС, пошуку партнерів для торгівлі та інвестування, покращення диверсифікації ринків і постачальників для компаній ЄС та України, а також створення стійких транскордонних мереж для сприяння співпраці та взаєморозуміння між зацікавленими сторонами. Варто зазначити, що на форумі «Clusters meet regions» українській делегації спільно з п'ятьма країнами Східної Європи та Балтії (Польщею, Словаччиною, Чехією, Румунією та Латвією) вдалось підписати Угоду про підтримку кластерного руху в Україні та домовитись щодо подальших заходів, націлених на співпрацю українських та східноєвропейських кластерів.

Пропоную надалі розглянути доцільність розробки спільних екологічно-технологічних кластерів та перспективні напрямки співпраці в їх межах. Варто зазначити, що 11 грудня 2019 року у Європарламенті був створений масштабний

план «Європейський зелений курс» основна мета якого – це перетворення європейського континенту на кліматично нейтральний до 2050 року, завдяки модернізації економіки без шкоди для довкілля. Слідом за «Європейським зеленим курсом» у січні 2020 року Україна представила «Український зелений курс», який націлений на кліматичну нейтральність країни до 2060 року. До того ж, статус кандидата в ЄС та водночас низка екологічних проблем, спричинених агресією РФ, виступають підґрунтям для кластерної співпраці між Україною та ЄС у сфері екології.

Вважаю доцільним створити потенційний екологічний кластер між країнами Східної Європи та Балтії, тобто країнами, що створюватимуть екологічні технології та інновації, обмінюватимуться знаннями, досвідом та експертизами у сфері екології, виступатимуть Україна, Польща, Словаччина, Чехія, Румунія та Латвія.

В межах вищевказаного екологічного кластеру вважаю перспективним зосередитися на екологічних інноваціях та технологіях, наприклад, на розробці та впровадженні сучасних систем очищення води, методів переробки відходів, а також технологій, які зменшують викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище. Розробка нових видів екологічно чистого транспорту з використанням альтернативних джерел енергії також буде цікавим досвідом кластерної співпраці з країнами Європейського Союзу. Ці спільні наукові проєкти спрямовані на вирішення конкретних екологічних проблем, з якими стикається Україна та ЄС.

Однією з можливостей співпраці може бути створення спільних програм та проєктів, спрямованих на розвиток екотуризму та збереження навколишнього середовища. Наприклад, можна розробити спільну програму з організації екологічних турів та екскурсій до найцікавіших природних місць України або інших країн-учасниць кластеру, з урахуванням забезпечення сталого розвитку та збереження довкілля. Окрім того, можна співпрацювати у питаннях використання екологічних технологій у галузі туризму на кшталт використання відновлюваних

джерел енергії для забезпечення енергоефективності в готелях та інших об'єктах туристичної інфраструктури.

Отже, співпраця України та ЄС в сферах спільної розробки ІКТ- послуг та створення екологічно-технічних кластерів мають значний потенціал для взаємовигідного розвитку обох сторін. Потенційне співробітництво у сфері ІКТ сприятиме переходу до цифрової економіки, виробництву та експорту високотехнологічних товарів та послуг, цим самим створюючи можливість виходу на нові ринки. Разом з тим формування екологічно-технічних кластерів між партнерами забезпечить створення платформи для спільних досліджень та обміну досвідом з питань інноваційних розробок, підвищуючи їх конкурентоспроможність на міжнародному ринку та створюючи світовий попит на цю унікальну продукцію.

## ВИСНОВКИ

Дослідивши тему кваліфікаційної магістерської роботи «Співробітництво України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі», можна зробити певні висновки та надати рекомендації:

1. Проаналізовано основні теоретичні аспекти міжнародної торгівлі, зокрема: сутність, особливості, основні теорії, форми, методи, тенденції. На основі здійсненого порівняльного аналізу позицій авторів вітчизняних та зарубіжних економічних шкіл та виокремлення їх ключових аспектів щодо визначення міжнародної торгівлі, запропоновано власну позицію сутності цього поняття: багатогранне економічне явище, основою якого є обмін товарами, послугами та іншими ресурсами між країнами та недержавними суб'єктами (міжнародні організації, ТНК тощо), що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва. Окрім цього, розроблено систематизоване дослідження основних теорій міжнародної торгівлі через призму ролі держави у міжнародній торговельній діяльності, а також у засадах, на яких здійснюється міжнародний обмін. До того ж, авторкою рекомендовано виділити ще один додатковий метод організації міжнародної торгівлі – електронну торгівлю, тим самим доповнивши класичні способи (пряму та непряму торгівлю), що є досить актуальним в умовах постійної діджиталізації та глобалізації. Також в роботі запропоновано авторську класифікацію сучасних тенденцій міжнародної торгівлі, а саме: електронна комерція, бездокументарна міжнародна торгівля, транскордонна торгівля, політизація торговельних процесів та розвиток протекціонізму, регіональна глобалізація, Індустрія 4.0, розвиток фінтеху, а також трансформація логістичних перевезень.

2. Досліджено регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації завдяки проведеному аналізу трьох регулятивних рівнів міжнародної торгівлі (корпоративного, національного та наднаціонального).

Зокрема, вагома роль дослідження сфокусована на державний та наднаціональний рівень. Визначено, що регулювання міжнародної торговельної

діяльності на національному рівні – досить складне явище, яке потребує постійного удосконалення та запровадження нових механізмів для досягнення державою провідних позицій на глобальному ринку. Саме тому в роботі розмежовано головні вектори ефективного державного регулювання міжнародною торговельною діяльністю в умовах глобалізації: створення та систематичне коригування нормативно-правової бази, яка відповідає світовим стандартам та в першу чергу спрямована на захист національних виробників; підтримка та розвиток сфер економіки, які є затребуваними на світовому ринку; впровадження нових напрямків економічної діяльності, а також застосування інноваційного підходу в традиційних галузях.

Комплексно проаналізувавши регулятивну діяльність торгових об'єднань на прикладі ЄС, ЄАВТ, ОПЕК, АСЕАН та НАФТА, зроблено висновок, що регулювання міжнародної торгівлі в їх межах має не лише позитивні, а й негативні наслідки. З одного боку, воно призводить до збільшення обсягів торгівлі та підвищення рівня добробуту споживачів, разом з тим з іншого боку – може призвести до протекціонізму та зниження конкурентоспроможності національних виробників. До того ж визначено сумнівним подальший інтенсивний розвиток вільної торгівлі між різними торговими блоками, що пов'язано із тенденцією посилення протекціонізму та геополітичною напруженістю у світі; трансформацією розвитку нових технологій на кшталт штучного інтелекту та роботизації, оскільки це може призвести до переміщення виробництва всередині торгових об'єднань.

3. Проаналізована сутність та сфери застосування основних методик оцінювання міжнародної торгівлі. Досліджено, що для аналізу збалансованості міжнародної торгівлі слід використовувати індексний метод, який полягає в обрахунках індексу глобального торговельного лідерства (надає можливість оцінити місце країни за ступенем домінування у міжнародній торговельній системі), індексу свободи торгівлі (допомагає ґрунтовно проаналізувати легкість і відкритість міжнародної торгівлі), індексу концентрації експорту, а також індексу компліментарності, який оцінює наскільки країни є «природними торговими

партнерами» у сфері міжнародної торгівлі. Окрім цього, у роботі доведено доцільність проведення аналізу ефективності зовнішньоторговельної діяльності завдяки застосуванню економіко-математичного моделювання на прикладах гравітаційного та стохастичного моделювання. Зокрема, розроблено авторську позицію щодо виведення формул задля обрахування споживчого та виробничого потенціалу товарів та послуг з метою оцінки перспектив міжнародної торгівлі.

4. В роботі комплексно проаналізовано сучасну структуру та динаміку міжнародної торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС.

В результаті було виявлено, що Європейський Союз є ключовим гравцем у зовнішньоторговельній діяльності України, оскільки після створення ПВЗВТ експорт українських товарів до ЄС стабільно становив 40,7-46,9% від загального товарного експорту України, а країни-учасниці ЄС в середньому покривали 58% усього українського імпорту та переважили імпорт з інших країн світу на 40,8%. Проте Україна для ЄС не є настільки важливим торговим партнером (17-е місце з експорту товарів та 15-е з імпорту). За 2011-2022 роки зовнішньоторговельний оборот зріс у 1,4 рази, що підкреслює зростання ефективності торговельних відносин між партнерами та переорієнтацію України на європейський ринок. У 2022 році Україна стала третім джерелом імпорту агропродовольчої продукції ЄС, оскільки 38% всього українського експорту товарів до ЄС склали сільськогосподарські товари. Існуюча структура торгівлі між країнами свідчить про те, що Україна має високу залежність від експорту сировини та дешевих матеріалів. Тому їй важливо стимулювати збільшення готової і модернізованої продукції, а також дотримуватись світових трендів міжнародної торгівлі.

Спрогнозовано, що з ймовірністю 82,8% зовнішньоторговельний оборот між країнами стрімко зростатиме та до 2026 року перетне позначку в 100 млрд. дол. США.

За 2011-2021 роки відслідковується позитивна динаміка збільшення обсягів торгівлі послугами між Україною та ЄС у 1,2 рази. Протягом останніх 10 років Україна має значний торговельний профіцит у сфері послуг з ЄС і його абсолютна величина збільшилася в 13 разів.

В дослідженні надано рекомендацію українським виробникам не втратити свій шанс розширення торговельних відносин з Європейським Союзом, оскільки загострення співпраці з РФ та КНР, а також коронавірусна криза спонукали ЄС до переміщення виробництв до країн, що знаходяться поруч зі своїм ринком збуту (серед потенційних країн-сусідок ЄС Україна має ряд переваг: кваліфікована робоча сила, статус кандидата в ЄС та чинна Угода про ПВЗВТ між Україною та ЄС).

5. Досліджено, що регулювання торговельних відносин між Україною та ЄС здійснюється на основі Угоди про асоціацію, ПВЗВТ та діяльності Європейської Комісії. Мета цього регулювання спрямована на суттєву лібералізацію торгівлі шляхом скасування тарифів чи квот між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази. Основними інструментами регулювання торговельних відносин між Україною та ЄС в рамках Угоди про асоціацію є встановлення тарифних квот, стандартів безпеки відповідно до принципів НАССР, стандартів ISO та IFS тощо, а також дотримання технічних, митних, податкових, санітарних та фітосанітарних вимог.

Завдяки проведеним розрахункам на основі ABC-аналізу, гравітаційної моделі та дії Угоди про асоціацію запропоновано виокремити наступні особливості торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС: 80% торговельних відносин здійснюється приблизно між 37% союзників; відстань між економіками та розвиток кожної держави з огляду на її спеціалізацію на торговельному ринку виступають ключовими факторами, які впливають на торговельні відносини між країнами; низький рівень компліментарності товарної та послугової структури між Україною та ЄС; асиметричність лібералізації ринків.

6. Проведено критичний аналіз ефектів від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на міжнародну торгівлю між партнерами та з'ясовано, що ключовими з них є: створення прозорої системи санітарних та фітосанітарних заходів в Україні, яка призвела до спрощення процедури імпорту, підвищення конкурентоспроможності та розширення доступу до українського

ринку для торгових партнерів; повне реформування регулювання інтелектуальної власності відповідно до вимог ЄС, завдяки якому не лише підвищився рівень захисту ІВ в Україні, а й утворився легкий доступ до ринків одне одного; зменшення митних формальностей між Україною та ЄС; зміцнення співробітництва у сфері технічного регулювання, стандартизації та акредитації міжнародної торговельної діяльності (перехід до нової системи сертифікації з європейськими технічними регламентами, визнання української акредитаційної системи на рівні ЄС та приведення українських стандартів до технічних регламентів ЄС).

7. Сформульовано та проаналізовано основні бар'єри, які виникають на шляху торговельного співробітництва України та ЄС. Висвітлено, що найжорстокішим викликом є агресія РФ на території України, яка спричинила ряд перепон, що прямо пропорційно відображаються на співпраці України та ЄС, особливо на постачанні товарів. Основного бар'єру у короткостроковій перспективі позбутись нереально, проте існує ряд можливостей, щоб зробити торговельні відносини між партнерами ефективнішими. Серед них – подолання певних перешкод, які вимагають миттєвого реагування та впровадження запобіжних заходів як з боку України (проблеми у залізничному сполученні радянських зразків, монополізації АТ «Укрзалізниця», високому рівню корупції, слабкому регулюванні інтелектуальної власності), так і з боку Європейського Союзу, а саме: блокада польськими перевізниками пропускних пунктів на кордоні з Україною; заборона Польщею, Словаччиною та Угорщиною імпорту українського зерна; збільшення об'єму безмитних тарифних квот, за умови скасування «митного безвізу»; скасування дискримінаційних заходів надавачам послуг, які не є резидентами ЄС, щодо обмежувального доступу до менеджменту компаній.

8. Досліджено досвід країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі та визначено, що ключовими практиками є: створення та застосування програм щодо страхування експорту (німецькі програми від Hermes Cover, Федерального міністерства економіки і технології Німеччини та Кредитної

установи для відбудови), використання Порталу з просування експорту (досвід Польщі), відкриття інформаційних центрів задля залучення імпорту (унікальний досвід Швеції із розробки та впровадження інформаційного центру «Відкриті торгові ворота»), виготовлення високотехнологічної та інноваційної продукції (досвід Нідерландів, які побудували одну із найпотужніших експортних систем аграрної продукції у світі завдяки симбіозу наукових розробок та виробництва), проведення міжнародних виставок та ярмарок, які не лише сприяють пошуку нових ринків збуту, налагодженню ділових контактів, а й популяризують товари та послуги (досвід Франції), побудова влучної експортної стратегії (практика ФРН із впровадження бізнес-моделі «Mittelstand», суть якої полягає у розвитку особливого виду МСП з метою виходу на міжнародний рівень та позиціонуванні себе як конкурентоспроможних експортерів у вузьких нішах). Для України рекомендовано скористатись досвідом Німеччини та Нідерландів, однак важливо навчитись поєднувати відомі практики з національно-економічними інтересами країни.

9. Досліджено потенційні перспективні напрямки співпраці України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі, які полягають у розвитку інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг та створенні кластерів з розробки екологічних технологій.

Проаналізовано, що за найбільш оптимістичного сценарію виробничий потенціал українських ІКТ послуг до ЄС може скласти близько 32,5% ВВП країни та зможе покрити 21,3% значення споживчого потенціалу ЄС. Запропоновано реалізовувати цю співпрацю завдяки використанню ЄС аутсорсингу українських ІКТ-послуг або спільній розробці між європейськими та українськими компаніями інноваційної продукції, як-от: проектування рішень зі штучного інтелекту (AI) та спільний розвиток міжнародної торгівлі телекомунікаційними послугами, пов'язаними із впровадженням 5G.

Надано рекомендації щодо вдосконалення механізму зовнішньої торгівлі між ЄС та Україною в частині реалізації послуг ІТ-платформ. Запропоновано розробку та реалізацію Програми підтримки жіночого ІТ-підприємництва на

ринках ЄС. Механізм реалізації цієї програми передбачає виконання відповідних її етапів, які ґрунтуються на освітній та фінансовій складовій, а також на комунікаційній підтримці та сприянню інноваціям. Інструментами реалізації є створення Академії жіночого ІТ-лідерства за допомогою інструменту «Цифрова Європа», грантових бюджетів у межах EU4Digital та Фонду підтримки жіночих стартапів від українських ІТ компаній, а також залучення громадського сектору та інструментів мережування для просування жіночого ІТ-бізнесу.

Вважаю доцільним створити потенційний екологічний кластер між країнами Східної Європи та Балтії, тобто країнами, що створюватимуть екологічні технології та інновації, обмінюватимуться знаннями, досвідом та експертизами у сфері екології, виступатимуть Україна, Польща, Словаччина, Чехія, Румунія та Латвія.

Рекомендую зосередитися на екологічних інноваціях та технологіях, наприклад, на розробці та впровадженні сучасних систем очищення води, методів переробки відходів, а також технологій, які зменшують викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище. Розробка нових видів екологічно чистого транспорту з використанням альтернативних джерел енергії також буде цікавим досвідом кластерної співпраці з країнами Європейського Союзу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 488 с.
2. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Навроцька Н. А. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 256 с.
3. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підручник. К. : КНЕУ, 2014. 762 с.
4. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. Київ: МАУП, 2013. 296 с.
5. Голіков А. П., Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини: підручник / за заг. редакцією А. П. Голікова. Харків: ХНУ, 2014. 602 с.
6. Grozdanovska V., Jankulovski N., Bojkovska K. International Business and Trade. *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)*. 2017. Vol. 31. No. 3. P. 105–114.  
URL: [https://www.researchgate.net/publication/329487447\\_International\\_Business\\_and\\_Trade](https://www.researchgate.net/publication/329487447_International_Business_and_Trade) (date of access: 10.10.2023).
7. International trade: training manual. Under Ed. Y. Kozak, A Gribincea. *Chisinau: CEP-USM*. 2016. 259 P.  
URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4442/1/International%20trade.pdf> (date of access: 11.10.2023).
8. Кузнєцова К.О., Чорній В.В., Ченуша О.С. Міжнародна торгівля: монографія. К: КПІ, 2021. 191 с.
9. International trade. Sathyabama. *School of management studies*. 2022. P. 99.  
URL: [https://sist.sathyabama.ac.in/sist\\_coursematerial/uploads/SBAX1021.pdf](https://sist.sathyabama.ac.in/sist_coursematerial/uploads/SBAX1021.pdf) (date of access: 12.11.2023).
10. Williams P. International Trade. *Everyday Economics. Federal Reserve Bank of Dallas*. 2016. Vol 10. No. 3. P. 1-12.  
URL: <https://www.dallasfed.org/~media/documents/educate/everyday/trade.pdf> (date of access: 12.11.2023).

11. Статистичний щорічник України/упоряд. І. Є. Вернер. Київ : Держ. служба статистики України, 2021. 455 с.  
URL: [https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2021/zb/11/Yearbook\\_2020.pdf](https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf) (дата звернення: 10.10.2023).

12. Федоренко Н. М., Марушева О. Г. Деталізація сутності послуг та їх класифікація. *Вісник наукового товариства «Ватра»*. 2013. №5. С. 220–226.  
URL: [https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/5335/1/esprstp\\_2013\\_2\(2\)\\_\\_34.pdf](https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/5335/1/esprstp_2013_2(2)__34.pdf) (дата звернення: 10.10.2023).

13. Руденко О. В. Теоретичні аспекти формування глобального ринку послуг. *Вчені записки КНЕУ*. 2013. № 27. С. 219–225.  
URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/2128/rudenko.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 12.10.2023).

14. Зеліско Н. Б., Нестерович А. Тенденції та особливості розвитку посткризового світового ринку послуг в умовах глобалізації. *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції "Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю"*. 2015. 26 листопада, Мукачево. С. 503–506. URL: [http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/216/1/007%20Aktualni%20problem%202015\\_.pdf#page=503](http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/216/1/007%20Aktualni%20problem%202015_.pdf#page=503) (дата звернення: 13.10.2023).

15. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / В.В. Рокоча, В.Г. Алькема. В.І. Терехов, Б.М. Одягайло та ін., за наук. ред. В.В. Рокочої. К.: Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с.

16. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2003. 256 с.

17. Міжнародна торгівля: конспект лекцій/ упоряд. Т. Моїсеєнко. Київ: КПП, 2018. 287 с.

18. Орехова Т. В., Хаджинов І. В., Савченко М. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / за заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ, 2019. 324 с.

19. Литвинова Є. Найактуальніші тренди міжнародної торгівлі. *Електронний журнал «Райффайзен Банк»*. 2020. URL: <https://raiffeisen.ua/biznesu/blog/nayaktualnishi-trendi-mizhnarodno-torgivli-226> (дата звернення: 19.10.2023).

20. Bainbridge A. Calls Grow as China-Taiwan Risks Loom. *Bloomberg*. 2022. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-10-19/nervous-investors-shy-away-from-tsmc-on-geopolitical-risk?srnd=economics-v2> (date of access: 21.10.2023).

21. Духницький Б. В. Основні аспекти регулювання міжнародної торгівлі агропродовольчою продукцією. *Економіка АПК*. 2019. № 4. С. 74–80.

22. Голинський Ю. О. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та його удосконалення / за заг. ред. Ю. О. Голинський, А. В. Павелчак. *Young Scientist*. 2018. №10. С. 749–752.

23. Боднарчук О. Г., Боднарчук О. І. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальн. посіб. Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України, 2020. Серія «Податкова та митна справа в Україні»; т. 153. 318 с.

24. Пасемко Г., Бага Л., Довгаль С. Державне регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації. *Вісник ХНАУ*. Серія «Економічні науки». 2018. №2. С. 226–232.

URL: [https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/6517/1/statya\\_pasemko\\_baga\\_dovgal\\_derzhavne\\_reguliuвання\\_m%C3%ACzhnarnodnoyi\\_torg%C3%ACvl%C3%AC\\_v\\_umovah\\_global%C3%ACzac%C3%ACyi.pdf](https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/6517/1/statya_pasemko_baga_dovgal_derzhavne_reguliuвання_m%C3%ACzhnarnodnoyi_torg%C3%ACvl%C3%AC_v_umovah_global%C3%ACzac%C3%ACyi.pdf) (дата звернення: 24.10.2023).

25. Ведькал В. А. Міжнародно-правове регулювання торгівлі товарами на універсальному та регіональному рівнях. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. 2018. № 4. С. 204–207. URL: [http://apnl.dnu.in.ua/4\\_2018/49.pdf](http://apnl.dnu.in.ua/4_2018/49.pdf) (дата звернення: 25.10.2023).

26. Генеральна угода про тарифи й торгівлю 1994 року: Угода Світ. орг. торгівлі від 15.04.1994 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_003#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_003#Text) (дата звернення: 26.10.2023).

27. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947): Угода Королівство Бельгія від 30.10.1947 р.: станом на 15 квіт. 1994 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_264#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264#Text) (дата звернення: 26.10.2023).

28. Генеральна угода про торгівлю послугами: Угода Світ. орг. торгівлі від 15.04.1994 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_017#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text) (дата звернення: 26.10.2023).

29. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності: Угода Світ. орг. торгівлі від 15.04.1994 р.: станом на 6 груд. 2005 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_018#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_018#Text) (дата звернення: 26.10.2023).

30. Trebilcock M.J., Howse R. Regulation of International Trade. *Routledge*. London. 2019. P. 334-367.

31. Загальна інформація про СОТ. *Дія Бізнес*. URL: [https://export.gov.ua/372-zagalna\\_informatsiia\\_pro\\_sot](https://export.gov.ua/372-zagalna_informatsiia_pro_sot) (дата звернення: 27.10.2023).

32. Світова організація торгівлі (СОТ)/ ред. рада Міністерства закордонних справ України. *Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організацій у Женеві*. URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/posolstvo/svitova-organizaciya-torgivli-sot> (дата звернення: 29.10.2023).

33. Загальна інформація про Світову організацію торгівлі. *Міністерство економіки України*. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&> (дата звернення: 29.10.2023).

34. Simões G. D. International trade. *Fundaments of Human Geography*. 2023. P. 81–90. URL: <https://ncert.nic.in/textbook/pdf/legy109.pdf> (date of access: 30.10.2023).

35. Sherlock J., Reuvid J. The Handbook of International Trade. A guide to the Principles and Practice of Export. United Kingdom, London. *The Institute of Export*, 2018. 411 p.  
URL: <http://www.sze.hu/~gjudit/Exportszerzodesek/Handbook%20of%20international%20trade.pdf>.

36. Директива 2006/123/ЄС Європейського парламенту та Ради від 12 грудня 2006 року про послуги на внутрішньому ринку. URL: [https://insat.org.ua/files/nav/law/3/dir\\_2006\\_123\\_uk.pdf](https://insat.org.ua/files/nav/law/3/dir_2006_123_uk.pdf) (дата звернення: 31.10.2023).

37. Директива 2004/48/ЄС Європейського парламенту та ради від 29 квітня 2004 року про забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/eu040015> (дата звернення: 31.10.2023).

38. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу з протоколами та деклараціями. *Офіційний вебпортал Парламенту України*. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_b06#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06#Text) (дата звернення: 01.11.2023).

39. Asean Peatland Management Strategy 2023-2030. Under Ed. Asian Management Consulting. Jakarta. 2023. P. 158. URL: <https://asean.org/wp-content/uploads/2023/12/APMS-7-Nov-web.pdf> (date of access: 01.11.2023).

40. Hung Anh, Nguyen Hoang Tien. Trade freedom and protectionism of leading world economies in the global trade system. *International Journal of Commerce and Management Research*. 2019. Vol 5. No. 3. P. 100-103. URL: [https://www.researchgate.net/publication/338719410\\_Trade\\_freedom\\_and\\_protectionism\\_of\\_leading\\_world\\_economies\\_in\\_the\\_global\\_trade\\_system](https://www.researchgate.net/publication/338719410_Trade_freedom_and_protectionism_of_leading_world_economies_in_the_global_trade_system) (date of access: 02.11.2023).

41. Майборода Ю. О. Методика оцінки лідерства у міжнародній торгівлі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2021. № 71. С. 29–35. URL: [http://bses.in.ua/journals/2021/71\\_2021/6.pdf](http://bses.in.ua/journals/2021/71_2021/6.pdf) (дата звернення: 02.11.2023).

42. Fraser Institute "Freedom in the World". Atlantic Council - Shaping the global future together. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2022/06/Methodology-for-researchers.pdf> (date of access: 03.11.2023).

43. Mahmoudzadeh M., Shadabi L. Inflation and Trade Freedom: An Empirical Analysis. *World Applied Sciences Journal*. 2019. Vol. 2. No. 18. P. 286–291. URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=1fe1fe4f8ba4c0b80e502c198e430875e3e7d39e> (date of access: 03.11.2023).

44. Kvålseth I., Tarald O., Cautionary Note About the Herfindahl-Hirschman Index of Market (Industry) Concentration. *Contemporary Economics*. 2022. Vol. 16. No. 1, P. 51-60. URL: <https://ssrn.com/abstract=4132083> (date of access: 03.11.2023).

45. Власенко Л. Комплементарність торгівлі України та країн Європейського Союзу як індикатор успішності євроінтеграції. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. С. 1–10. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7\\_2021/79.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2021/79.pdf) (дата звернення: 03.11.2023).

46. Економіка. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / за наук. ред. М. І. Миклашевич, В. М. Піскуна. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 600 с.

47. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. *United Nations Publications*. 2020. 236 p. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/gds2012d2\\_ch3\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/gds2012d2_ch3_en.pdf).

48. Shepherd, B., Doytchinova, H. S., Kravchenko, A. The gravity model of international trade: a user guide. Bangkok: United Nations ESCAP, 2019. 68 p. URL: <https://www.unescap.org/resources/gravity-model-international-trade-user-guide-r-version>

49. Щербак В.В. Методологія дослідження кон'юнктури товарного ринку. *Приазовський економічний вісник*. 2017. №2. с. 30-34. URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/2\\_02\\_uk/8.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/2_02_uk/8.pdf).

50. Гордійчук Д. Прямі збитки українській інфраструктурі через війну. *Електронний журнал «Економічна правда»*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/8/691298/> (дата звернення: 17.11.2023).

51. Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/> (дата звернення: 12.11.2023).

52. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.11.2023).

53. GDP. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата звернення: 16.11.2023).

54. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/> (Date of access: 18.11.2023).
55. Taran S. EU-Ukraine wartime trade: Overcoming difficulties, forging a European path. Belgium: European Policy Centere, 2023. 16 p. URL: [https://www.epc.eu/content/PDF/2023/EU\\_Ukraine\\_wartime\\_trade\\_DP\\_Svitlana\\_Taran.pdf](https://www.epc.eu/content/PDF/2023/EU_Ukraine_wartime_trade_DP_Svitlana_Taran.pdf). (date of access: 22.11.2023).
56. Sardak S. Exports of Ukraine as a global challenge for its future. *SHS Web of Conferences*. 2019. No. 65. P. 1–8. URL: [https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/06/shsconf\\_m3e22019\\_09003.pdf](https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/06/shsconf_m3e22019_09003.pdf) (date of access: 22.11.2023).
57. Sologoub I. Ukraine's EU Integration: A Long Way Home. *Intereconomics. Review of European Economic Policy*. 2022. Vol. 57. No. 4. P. 218–224. URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2022/number/4/article/ukraine-s-eu-integration-a-long-way-home.html> (date of access: 22.11.2023).
58. Monitoring EU agri-food trade. *European Commission, Directorate-General Agriculture and rural development*. 2023. P. 2-13. URL: [https://agriculture.ec.europa.eu/news/good-performance-eu-agri-food-trade-2022-despite-challenges-2023-04-13\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/news/good-performance-eu-agri-food-trade-2022-despite-challenges-2023-04-13_en) (date of access: 21.11.2023).
59. EU trade with Ukraine. *European Commission*. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=EU\\_trade\\_with\\_Ukraine\\_-\\_latest\\_developments#Latest\\_developments](https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=EU_trade_with_Ukraine_-_latest_developments#Latest_developments) (date of access: 22.11.2023).
60. Redko K., Tkachenko I. Analysis of the structure of the international trade between Ukraine and the EU. *Economic bulletin of NTUU "Kyiv Polytechnic Institute"*. 2021. No. 18. P. 39–43. URL: <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/231178/230133> (date of access: 22.11.2023).
61. Угода про асоціацію. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociasiyu> (дата звернення: 22.11.2023).
62. Представництво України при Європейському Союзі. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://ukraine->

eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes (дата звернення: 22.11.2023).

63. Мовчан В. Ввізні та вивізні мита в ПВЗВТ. Угода про асоціацію Україна-ЄС. *Навчальний онлайн спецпроект «EdEra»*. 2021. URL: <https://eu-agreement.ed-era.com/b4/p2> (дата звернення: 24.11.2023).

64. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації: звіт/ С. Таран, О. Шепотило, П. Яворський, Є. Бондаренко. *KSE Institute*. 2022. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>.

65. Тарифні квоти в рамках ПВЗВТ. *Міністерство економіки України*. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&isSpecial=True&id=f5cea3c3-d7e0-4e49-994d-f87089e3d3fc&title=TarifniKvotiVRamkakhPvzvt> (дата звернення: 23.11.2023).

66. Regulation(EU) 2022/870 of the European Parliament and of the Council. *Official Journal of the European Union*. 2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32022R0870> (date of access: 23.11.2023).

67. Мовчан В. Ввізні та вивізні мита в ПВЗВТ. Угода про асоціацію Україна-ЄС. *Навчальний онлайн спецпроект «EdEra»*. 2021. URL: <https://eu-agreement.ed-era.com/b4/p2> (дата звернення: 24.11.2023).

68. Мовчан В. Тарифні квоти та нетарифні заходи в ПВЗВТ. Угода про асоціацію Україна-ЄС. *Навчальний онлайн спецпроект «EdEra»*. 2021. URL: <https://eu-agreement.ed-era.com/b4/p3> (дата звернення: 25.11.2023).

69. TRAINS. URL: <https://trainsonline.unctad.org/home> (дата звернення: 25.11.2023).

70. Slusarenko K., Maksymova I. International economic relations of Ukraine and the EU. *Polonia University Scientific Journal*. 2019. Vol. 5. No. 30. P. 76–82.

71. Innovation index by country, around the world. *The Global Economy*. URL: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/gii\\_index/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/gii_index/) (date of access: 16.11.2023).

72. GDP. World Bank. URL:  
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата звернення:  
 16.11.2023).

73. Baležentis A. Trade integration asymmetries of Ukraine and the EU. *International economic policy*. 2019. Vol. 1. No. 28. URL:  
[http://iepjournal.com/journals\\_eng/28/2018\\_2\\_Basementius\\_Yatsenko.pdf](http://iepjournal.com/journals_eng/28/2018_2_Basementius_Yatsenko.pdf).

74. Закон України «Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору)»: станом на 07.02.2019 р. / Верховна Рада України. № 2680-VIII. 2019. URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2680-19#Text>.

75. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. URL:  
<https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/uploadedfiles/ASSOCIATION%20AGREEMENT.pdf>.

76. Ratings of Trade freedom in the European Union. *The Global Economy*. 2023. URL:  
[https://www.theglobaleconomy.com/rankings/herit\\_trade\\_freedom/European-union/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/herit_trade_freedom/European-union/) (date of access: 07.11.2023).

77. Kim A. Index of economic freedom 2023. *The Heritage Foundation*, 2023. 436 p. URL:  
[https://www.heritage.org/index/pdf/2023/book/2023\\_IndexOfEconomicFreedom\\_FINAL.pdf](https://www.heritage.org/index/pdf/2023/book/2023_IndexOfEconomicFreedom_FINAL.pdf) (date of access: 09.11.2023).

78. Gwartney J. Economic Freedom of the World: 2023 Annual Report. Under Ed. R. Lawson, R. Murphy. *Fraser Institute*, 2023. 282 p. URL:  
<https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2023.pdf> (date of access: 10.11.2023).

79. HH Market concentration index. World Integrated Trade Solution (WITS). URL:  
<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/country/bycountry/startyear/ltst/endyear/ltst/indicator/HH-MKT-CNCNTRTN-NDX> (date of access: 10.11.2023).

80. Онлайн-система моніторингу реалізації Плану заходів виконання Угоди про асоціацію з ЄС "Пульс Угоди". *Євроінтеграційний Портал*. URL: <https://pulse.kmu.gov.ua/> (дата звернення: 23.11.2023).

81. Report on implementation of the association agreement between Ukraine and the European Union 2015-2020. *EU-UA*. 2021. 181 p. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/zviti-pro-vikonannya/aa-implementation-report-2015-2020-eng-final.pdf> (date of access: 25.11.2023).

82. Report on implementation of the Association agreement between Ukraine and the European Union 2022. *EU-UA*. 2023. 102 p. URL: [https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/report\\_2022\\_.pdf](https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/report_2022_.pdf) (date of access: 25.11.2023) (date of access: 25.11.2023).

83. Закон України від 16.06.2020 р. № 703-IX «Про внесення змін до деяких законів України щодо створення національного органу інтелектуальної власності»: станом на 1 січ. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703-20#Text> (дата звернення: 23.11.2023).

84. Закон України від 17.10.2019 р. № 202-IX «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/202-20#Text> (дата звернення: 23.11.2023).

85. Указ Президента України від 29.09.2017 р. № 299/2017 «Про утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/299/2017#Text>.

86. Авторизовані економічні оператори. *Міністерство фінансів України*. URL: [https://mof.gov.ua/uk/authorized\\_economic\\_operators-470](https://mof.gov.ua/uk/authorized_economic_operators-470) (дата звернення: 26.11.2023).

87. Угода АСАА: промисловий діалог - крок назустріч. *Комунікативна платформа з технічного регулювання*. URL: <https://techreg.in.ua/asa-ua-new/> (дата звернення: 27.11.2023).

88. Atamanova Y. Problems of the “grain corridor” – are they a force majeure for the supply of Ukrainian grain?. *LCF*. 2023. Vol. 1. No. 17. P. 1–5.

89. Liboreiro J. Why truckers are blockading the EU's eastern border with Ukraine. *Euronews*. 2023. P. 1–5. URL: <https://www.euronews.com/my-europe/2023/12/04/explained-why-truckers-are-blockading-the-eus-eastern-border-with-ukraine> (date of access: 27.11.2023).

90. Тарифні квоти в рамках ПВЗВТ / упоряд. Департаментом міжнародної співпраці у сфері економіки, торгівлі та сільського господарства Міністерства економіки України. 2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f5cea3c3-d7e0-4e49-994d-f87089e3d3fc&title=TarifniKvotiVRamkakhPvzvvt> (дата звернення: 28.11.2023).

91. Аналіз торгівлі послугами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: звіт/ С. Таран, П. Яворський, Ю. Павицька, І. Омельченко, М. Бучко. *KSE Institute*. 2021. 144 с. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/11/Final-DCFTA-services-2021-11-11.pdf> (дата звернення: 28.11.2023).

92. Corruption perceptions index 2022. *Transparency International*. 2023. 22 p. URL: [https://images.transparencycdn.org/images/Report\\_CPI2022\\_English.pdf](https://images.transparencycdn.org/images/Report_CPI2022_English.pdf) (date of access: 28.11.2023).

93. Commission staff working document: Ukraine 2023 report. Brussels: European Commission, 2023. 152 p. URL: [https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD\\_2023\\_699%20Ukraine%20report.pdf](https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD_2023_699%20Ukraine%20report.pdf) (date of access: 25.11.2023).

94. Baum T., Geske M., Barthmann S. Export Credit Guarantees. Hamburg: *Euler Hermes*, 2023. 8 p. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2023/09/300823-EBA-Ukraine.pdf> (date of access: 28.11.2023).

95. Derevyanko A. German Export Credit Guarantees scheme can assist exporters working with Ukraine. *European Business Association*. 2023. URL: <https://eba.com.ua/en/nimetska-systema-garantuvannya-eksportnyh-kredytiv-mozhe-dopomogty-eksporteram-yaki-pratsyuyut-z-ukrayinoyu/> (date of access: 29.11.2023).

96. KfW at a Glance: Facts and Figures. Under Ed. KfW Group. Frankfurt am Main. 2018. 20 p. URL: <https://www.eltia.eu/images/KfW-An-Overview.pdf> (date of access: 28.11.2023).

97. Trade portal of Poland. Trade.gov.pl. URL: <https://www.trade.gov.pl/en/> (date of access: 28.11.2023).

98. Ultiro AB. The Swedish market for IT services. *National Board of Trade – Open Trade Gate Sweden*. 2021. P. 20. URL: <https://www.kommerskollegium.se/globalassets/publikationer/market-studies/market-study-it-services.pdf> (date of access: 29.11.2023).

99. Козачук Н. Огляд закордонних практик із надання інституційної підтримки торгівлі. Київ : Foreign trade research center trade+, 2021. 27 с. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2019/08/Oglyad-zakordonnih-praktik-institutsiynoyi-pidtrimki.pdf> (дата звернення: 29.11.2023).

100. European innovation scoreboard and Regional innovation scoreboard 2023. European Comission. 2023. URL: <https://ec.europa.eu/research-and-innovation/en/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard/eis> (date of access: 29.11.2023).

101. Рекуненко Н. Досвід Нідерландів: як сучасні теплиці наростили аграрне виробництво у 15 разів. *AgroPortal*. 2021. URL: <https://agroportal.ua/agrocheck/inopressa/opyt-niderlandov-kak-sovremennye-teplitsy-narastili-agrarnoe-proizvodstvo-v-15-raz> (дата звернення: 29.11.2023).

102. Кернасюк Ю. Нідерланди: агробізнес на інноваціях. *Онлайн-журнал "GrowHow"*. 2023. URL: <https://www.growhow.in.ua/niderlandy-ahrobiznes-na-innovatsiiakh/> (дата звернення: 29.11.2023).

103. Trade shows in Europe: maximizing opportunities for business growth. *EuroDev Persona Research*. 2023. URL: <https://www.eurodev.com/blog/why-european-tradeshows-are-important-for-our-clients-0> (date of access: 29.11.2023).

104. Trade shows in Europe 2023-2025. Events Eye. URL: <https://www.eventseye.com/> (date of access: 29.11.2023).

105. Trade show report: 54-th Paris international air show. *SIAE*, 2023. 1-17 p. URL: <https://www.siae.fr/Data/ElFinder/s4/SIAE-2023/SITE/BILAN/SIAE-BILAN-GB-V4.pdf?t=1689253605> (date of access: 29.11.2023).

106. Schenker J. Key Takeaways From Viva Technology 2023. *VIVA-Tech International Journal for Research and Innovation*. 2023. URL: <https://www.viva-technology.org/New/IJRI/> (date of access: 29.11.2023).

107. MIPCOM. Creative Europe Media. 2023. URL: <https://media-stands.eu/markets/mipcom>.

108. The Anholt-Ipsos Nation Brands Index. *Ipsos*. 2022. 1-29 p. URL: <https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2022-11/NBI%202022%20Report%20-%20Updated%209JAN23.pdf> (date of access: 29.11.2023).

109. Parella J. F., Hernández G. C. The German Business Model: The Role of the Mittelstand. *Journal of Management Policies and Practices*. 2018. Vol. 1. No. 6. P. 1-16. URL: [https://www.researchgate.net/publication/327322119\\_The\\_German\\_Business\\_Model\\_the\\_role\\_of\\_the\\_Mittelstand](https://www.researchgate.net/publication/327322119_The_German_Business_Model_the_role_of_the_Mittelstand) (date of access: 29.11.2023).

110. Langenscheidt F., Venohr B. The best German Mittelstand. *Deutsche Standarts*. 2016. P. 1-20. URL: <https://www.chargeurs.com/wp-content/uploads/2020/01/The-Best-of-German-Mittelstand.pdf> (date of access: 29.11.2023).

111. Berlemann M., Jahn V., Lehmann R. The Regional and Sectoral Importance of the German Mittelstand. *CESifo Forum*. 2019. 6 December. P. 47–48. URL: <https://www.cesifo.org/DocDL/CESifo-Forum-2019-2-berlemann-et-al-mittelstand-june.pdf> (date of access: 29.11.2023).

112. High-technology exports. United Nations, Comtrade database through the WITS platform. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>.

113. The new High-Tech Strategy Innovations for Germany. Berlin : The Federal Government, 2020. 58 p. URL: [https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/hts\\_broschuere\\_engl\\_bf\\_1.pdf](https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/hts_broschuere_engl_bf_1.pdf) (date of access: 30.11.2023).

114. Україна на шляху до ЄС: реалії і перспективи: Журнал. Київ : Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. Олександра Разумк., 2022. 132 с. URL:

[https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188\\_2022\\_ukr\\_full.pdf](https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf) (дата звернення: 30.11.2023).

115. Іполітова І., Яновський І. Скільки айтівців в Україні. Редакція DOU. 2023. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/how-many-devs-in-ukraine-2023/> (дата звернення: 01.12.2023).

116. Актуальні проблеми європейської та євроатлантичної інтеграції України: матеріали XIX наук.-практ. конф./ за заг. ред. Л. Л. Прокопенка. 2022 р. 16 червня. Дніпро: НТУ ДП, 2022. 151 с.

117. Асоціація "IT Ukraine". URL: <https://itukraine.org.ua/> (дата звернення: 01.05.2023).

118. Чисельність населення Європейського Союзу за країнами. Bankchart. 2023. URL: [https://bankchart.com.ua/finansoviy\\_gid/groshi\\_rodini/novini/chiselnist\\_naselennya\\_evropeyskogo\\_soyuzu\\_za\\_krayinami](https://bankchart.com.ua/finansoviy_gid/groshi_rodini/novini/chiselnist_naselennya_evropeyskogo_soyuzu_za_krayinami) (дата звернення: 01.12.2023).

119. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: станом на 25 жовт. 2022 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text) (дата звернення: 01.12.2023).

120. Національна Стратегія розвитку штучного інтелекту в Україні 2021-2030. Київ: Ін-т проблем штуч. інтелекту, 2021. 34 с. URL: <https://www.naiau.kiev.ua/images/news/img/2021/06/strategiya-110621.pdf>.

121. Закон України від 01.06.2010 р. № 2297-VI «Про захист персональних даних»: станом на 27 жовт. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text> (дата звернення: 01.12.2023).

122. Artificial Intelligence for Europe. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0237&from=EN> (date of access: 01.12.2023).

123. 5G Action plan. Shaping Europe's digital future. 2017. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/5g-action-plan> (date of access: 01.12.2023).

124. Степанець П. Кабмін затвердив План впровадження 5G-зв'язку в Україні. УНІАН. 2020. URL: <https://www.unian.ua/economics/telecom/5g-v-ukrajini-kabmin-zatverdiv-plan-vprovadzhennya-zv-yazku-p-yatogo-pokolinnya-novini-11215436.html> (дата звернення: 09.04.2023).

125. The Digital Europe Programme 2021-2027. Eurocomission. 2021. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme> (date of access: 01.12.2023).

126. Інтеграція у рамках асоціації: динаміка виконання Угоди між Україною та ЄС: аналітичний звіт/ О. Бетлій, А. Бутін, В. Кравчук, Д. Луценко, В. Ночвай, Л. Олексюк, О. Приходько. К: у рамках проєкту «Громадська синергія», 2019. 50 с. URL: [https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Integratsiya-u-ramkah-asotsiatsiyi-dynamika-vykonannya-Ugody-mizh-Ukrainoyu-i-YES\\_ua.pdf](https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Integratsiya-u-ramkah-asotsiatsiyi-dynamika-vykonannya-Ugody-mizh-Ukrainoyu-i-YES_ua.pdf) (дата звернення: 01.12.2023).

127. Європейський Союз: навч. посіб. / за ред. А. О. Бояра, С. В. Федонюка. Київ : ФОП Маслаков, 2020. 600 с.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

**Таблиця А.1 – Порівняльний аналіз позиції авторів щодо визначення поняття «Міжнародна торгівля»**

| Джерело                                                                                                                       | Визначення поняття                                                                                                                                                                                                                                                                       | Коментар автора                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                             | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 3                                                                                                                                                                                         |
| <i>Українська школа</i>                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                           |
| Т. Циганкова,<br>Л. Петрашко,<br>Т. Кальченко,<br>[1, с. 4],<br>І. Павленко,<br>О. Варяниченко,<br>Н. Навроцька<br>[2, с. 11] | «Міжнародна торгівля – це історично перша форма міжнародних економічних зв'язків, якщо не брати до уваги простий, натуральний обмін. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами, тобто між державами»                            | У даному тлумаченні основна увага зосереджена на історичному аспекті міжнародної торгівлі та її суб'єктах, роль яких виконують держави.                                                   |
| Д. Лук'яненко, А.<br>Поручник,<br>Я. Столярчук<br>[3, с. 82]                                                                  | «Міжнародна торгівля являє собою будь-яку міждержавну обмінну діяльність товарами, послугами та іншими результатами людської праці або елементами природи і є матеріальною основою світового товарного ринку»                                                                            | Науковці демонструють визначення міжнародна торгівля у його широкому значенні, оскільки акцентують увагу не лише на обміні товарами та послугами, а й іншими результатами людської праці. |
| І. Дахно<br>[4, с. 22]                                                                                                        | «Міжнародна торгівля – центральна ланка складної системи світогосподарських зв'язків, що об'єднує практично всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему. У міжнародній торгівлі беруть участь суб'єкти як міжнародного публічного права, так і міжнародного приватного права» | Вчений акцентує увагу на об'єднуючій функції міжнародної торгівлі та її конкретних суб'єктах.                                                                                             |
| А. Голіков,<br>О. Довгаль<br>[5, с. 24]                                                                                       | «Міжнародна торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу»                                                                                                                                                            | Автор наголошує на цілісності системи міжнародної торгівлі.                                                                                                                               |
| <i>Македонська школа</i>                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                           |
| Н. Янкуловські,<br>К. Бойковська<br>[6, с. 105]                                                                               | «Міжнародна торгівля – це обмін капіталом, товарами та послугами через міжнародні кордони або території»                                                                                                                                                                                 | Це загальноприйняте класичне визначення міжнародної торгівлі, особливістю якої є обмін капіталом.                                                                                         |

## Продовження таблиці А.1

| <i>Школа представників України, Молдови, Польщі та Грузії</i>                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b>                                                                                                                                                         | <b>2</b>                                                                                                                                                                                                                                    | <b>3</b>                                                                   |
| Ю. Козак,<br>А. Грібінцеа,<br>Т. Спорек,<br>Т. Шенгелія,<br>Н. Притула,<br>Е. Воронова,<br>І. Уханова,<br>В. Куриляк,<br>А. Козак,<br>А. Зборовська<br>[7, с. 9] | «Міжнародна торгівля – торгівля між резидентами різних країн та характерна риса існування глобального ринку, який є сферою товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва» | У вказаному визначенні увага зосереджена на факторах міжнародної торгівлі. |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7]*

**Таблиця Б.1 – Динаміка міжнародної торгівлі товарами за галузевою структурою України з Європейським Союзом за 2011-2021 роки**

| Роки                                    | Експорт       |                              | Імпорт        |                              | ЗТО,<br>млрд.<br>євро | Експорт/Імпорт |
|-----------------------------------------|---------------|------------------------------|---------------|------------------------------|-----------------------|----------------|
|                                         | млрд.<br>євро | % до<br>попереднього<br>року | млрд.<br>євро | % до<br>попереднього<br>року |                       |                |
| 1                                       | 2             | 3                            | 4             | 5                            | 6                     | 7              |
| <i>Харчові продукти, напої та тютюн</i> |               |                              |               |                              |                       |                |
| 2011                                    | 1,3           | —                            | 1,5           | —                            | 2,8                   | 0,87           |
| 2012                                    | 2,3           | 176,9                        | 1,8           | 120,0                        | 4,1                   | 1,28           |
| 2013                                    | 2,1           | 91,3                         | 1,8           | 100,0                        | 3,9                   | 1,17           |
| 2014 <sup>1</sup>                       | 2,3           | 109,5                        | 1,5           | 83,3                         | 3,8                   | 1,53           |
| 2015 <sup>1</sup>                       | 2,6           | 113,0                        | 1,1           | 73,3                         | 3,7                   | 2,36           |
| 2016 <sup>1</sup>                       | 2,3           | 88,5                         | 1,3           | 118,2                        | 3,6                   | 1,77           |
| 2017 <sup>1</sup>                       | 2,9           | 126,1                        | 1,5           | 115,4                        | 4,4                   | 1,93           |
| 2018 <sup>1</sup>                       | 3,5           | 120,7                        | 1,8           | 120,0                        | 5,3                   | 1,94           |
| 2019 <sup>1</sup>                       | 4,1           | 117,1                        | 2,2           | 122,2                        | 6,3                   | 1,86           |
| 2020 <sup>1</sup>                       | 3,1           | 75,6                         | 2,6           | 118,2                        | 5,7                   | 1,19           |
| 2021 <sup>1</sup>                       | 3,4           | 109,7                        | 2,8           | 107,7                        | 6,2                   | 1,21           |
| <i>Сировина</i>                         |               |                              |               |                              |                       |                |
| 2011                                    | 3,5           | —                            | 0,5           | —                            | 4                     | 7,0            |
| 2012                                    | 3,6           | 102,9                        | 0,5           | 100,0                        | 4,1                   | 7,2            |
| 2013                                    | 3,5           | 97,2                         | 0,6           | 120,0                        | 4,1                   | 5,8            |
| 2014 <sup>1</sup>                       | 3,2           | 91,4                         | 0,4           | 66,7                         | 3,6                   | 8,0            |
| 2015 <sup>1</sup>                       | 3,0           | 93,8                         | 0,4           | 100,0                        | 3,4                   | 7,5            |
| 2016 <sup>1</sup>                       | 3,4           | 113,3                        | 0,5           | 125,0                        | 3,9                   | 6,8            |
| 2017 <sup>1</sup>                       | 4,5           | 132,4                        | 0,6           | 120,0                        | 5,1                   | 7,5            |
| 2018 <sup>1</sup>                       | 4,6           | 102,2                        | 0,6           | 100,0                        | 5,2                   | 7,7            |
| 2019 <sup>1</sup>                       | 5,7           | 123,9                        | 0,6           | 100,0                        | 6,3                   | 9,5            |
| 2020 <sup>1</sup>                       | 4,9           | 86,0                         | 0,6           | 100,0                        | 5,5                   | 8,2            |
| 2021 <sup>1</sup>                       | 7,4           | 151,0                        | 0,7           | 116,7                        | 8,1                   | 10,6           |
| <i>Енергетичні продукти</i>             |               |                              |               |                              |                       |                |
| 2011                                    | 1,9           | —                            | 1,5           | —                            | 3,4                   | 1,3            |
| 2012                                    | 1,5           | 78,9                         | 1,9           | 126,7                        | 3,4                   | 0,8            |
| 2013                                    | 1,1           | 73,3                         | 2,6           | 136,8                        | 3,7                   | 0,4            |
| 2014 <sup>1</sup>                       | 1,0           | 90,9                         | 2,0           | 76,9                         | 3                     | 0,5            |
| 2015 <sup>1</sup>                       | 0,5           | 50,0                         | 1,4           | 70,0                         | 1,9                   | 0,4            |
| 2016 <sup>1</sup>                       | 0,5           | 100,0                        | 1,1           | 78,6                         | 1,6                   | 0,5            |
| 2017 <sup>1</sup>                       | 0,9           | 180,0                        | 1,7           | 154,5                        | 2,6                   | 0,5            |
| 2018 <sup>1</sup>                       | 0,6           | 66,7                         | 2,2           | 129,4                        | 2,8                   | 0,3            |
| 2019 <sup>1</sup>                       | 0,7           | 116,7                        | 2,1           | 95,5                         | 2,8                   | 0,3            |
| 2020 <sup>1</sup>                       | 0,5           | 71,4                         | 1,4           | 66,7                         | 1,9                   | 0,4            |
| 2021 <sup>1</sup>                       | 0,9           | 180,0                        | 2,7           | 192,9                        | 3,6                   | 0,3            |
| <i>Хімічні речовини</i>                 |               |                              |               |                              |                       |                |
| 2011                                    | 0,9           | —                            | 3,8           | —                            | 4,7                   | 0,24           |

## Продовження таблиці Б.1

| 1                                            | 2   | 3     | 4    | 5     | 6    | 7    |
|----------------------------------------------|-----|-------|------|-------|------|------|
| 2012                                         | 0,7 | 77,8  | 4,5  | 118,4 | 5,2  | 0,16 |
| 2013                                         | 0,5 | 71,4  | 4,4  | 97,8  | 4,9  | 0,11 |
| 2014 <sup>1</sup>                            | 0,5 | 100,0 | 3,5  | 79,5  | 4    | 0,14 |
| 2015 <sup>1</sup>                            | 0,5 | 100,0 | 3,0  | 85,7  | 3,5  | 0,17 |
| 2016 <sup>1</sup>                            | 0,4 | 80,0  | 3,3  | 110,0 | 3,7  | 0,12 |
| 2017 <sup>1</sup>                            | 0,5 | 125,0 | 3,8  | 115,2 | 4,3  | 0,13 |
| 2018 <sup>1</sup>                            | 0,6 | 120,0 | 4,1  | 107,9 | 4,7  | 0,15 |
| 2019 <sup>1</sup>                            | 0,7 | 116,7 | 4,6  | 112,2 | 5,3  | 0,15 |
| 2020 <sup>1</sup>                            | 0,6 | 85,7  | 4,6  | 100,0 | 5,2  | 0,13 |
| 2021 <sup>1</sup>                            | 1,1 | 183,3 | 5,6  | 121,7 | 6,7  | 0,20 |
| <i>Автомобілі та інші транспортні засоби</i> |     |       |      |       |      |      |
| 2011                                         | 1,4 | —     | 7,5  | —     | 8,9  | 0,19 |
| 2012                                         | 1,5 | 107,1 | 8,6  | 114,7 | 10,1 | 0,17 |
| 2013                                         | 1,3 | 86,7  | 7,9  | 91,9  | 9,2  | 0,16 |
| 2014 <sup>1</sup>                            | 1,4 | 107,7 | 4,8  | 60,8  | 6,2  | 0,29 |
| 2015 <sup>1</sup>                            | 1,4 | 100,0 | 4,1  | 85,4  | 5,5  | 0,34 |
| 2016 <sup>1</sup>                            | 1,5 | 107,1 | 5,8  | 141,5 | 7,3  | 0,26 |
| 2017 <sup>1</sup>                            | 1,9 | 126,7 | 7,4  | 127,6 | 9,3  | 0,26 |
| 2018 <sup>1</sup>                            | 2,2 | 115,8 | 7,7  | 104,1 | 9,9  | 0,29 |
| 2019 <sup>1</sup>                            | 2,3 | 104,5 | 8,9  | 115,6 | 11,2 | 0,26 |
| 2020 <sup>1</sup>                            | 2,2 | 95,7  | 8,3  | 93,3  | 10,5 | 0,27 |
| 2021 <sup>1</sup>                            | 2,5 | 113,6 | 10,0 | 120,5 | 12,5 | 0,25 |
| <i>Інші промислові товари</i>                |     |       |      |       |      |      |
| 2011                                         | 5,5 | —     | 5,4  | —     | 10,9 | 1,0  |
| 2012                                         | 4,3 | 78,2  | 5,6  | 103,7 | 9,9  | 0,8  |
| 2013                                         | 4,4 | 102,3 | 5,6  | 100,0 | 10   | 0,8  |
| 2014 <sup>1</sup>                            | 4,3 | 97,7  | 4,2  | 75,0  | 8,5  | 1,0  |
| 2015 <sup>1</sup>                            | 4,0 | 93,0  | 3,4  | 81,0  | 7,4  | 1,2  |
| 2016 <sup>1</sup>                            | 4,3 | 107,5 | 3,9  | 114,7 | 8,2  | 1,1  |
| 2017 <sup>1</sup>                            | 5,1 | 118,6 | 4,5  | 115,4 | 9,6  | 1,1  |
| 2018 <sup>1</sup>                            | 5,7 | 111,8 | 4,9  | 108,9 | 10,6 | 1,2  |
| 2019 <sup>1</sup>                            | 5,5 | 96,5  | 5,3  | 108,2 | 10,8 | 1,0  |
| 2020 <sup>1</sup>                            | 5,0 | 90,9  | 5,2  | 98,1  | 10,2 | 1,0  |
| 2021 <sup>1</sup>                            | 8,6 | 172,0 | 6,1  | 117,3 | 14,7 | 1,4  |
| <i>Інші товари</i>                           |     |       |      |       |      |      |
| 2011                                         | 0,5 | —     | 0,5  | —     | 1    | 1,0  |
| 2012                                         | 0,5 | 100,0 | 0,4  | 80,0  | 0,9  | 1,3  |
| 2013                                         | 0,6 | 120,0 | 0,5  | 125,0 | 1,1  | 1,2  |
| 2014 <sup>1</sup>                            | 0,5 | 83,3  | 0,3  | 60,0  | 0,8  | 1,7  |
| 2015 <sup>1</sup>                            | 0,5 | 100,0 | 0,3  | 100,0 | 0,8  | 1,7  |
| 2016 <sup>1</sup>                            | 0,4 | 80,0  | 0,2  | 66,7  | 0,6  | 2,0  |
| 2017 <sup>1</sup>                            | 0,5 | 125,0 | 0,4  | 200,0 | 0,9  | 1,3  |
| 2018 <sup>1</sup>                            | 0,3 | 60,0  | 0,4  | 100,0 | 0,7  | 0,8  |
| 2019 <sup>1</sup>                            | 0,2 | 66,7  | 0,4  | 100,0 | 0,6  | 0,5  |
| 2020 <sup>1</sup>                            | 0,1 | 50,0  | 0,4  | 100,0 | 0,5  | 0,3  |
| 2021 <sup>1</sup>                            | 0,1 | 100,0 | 0,4  | 100,0 | 0,5  | 0,3  |

Джерело: складено авторкою на основі даних [54]

**Таблиця В.1 – Ставки увізного мита на територію ЄС для українських товарів поза межами дії квот**

| <b>Назва квоти</b>                          | <b>Ставка увізного мита без урахування квот</b>                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Яловичина                                   | 12,8 + 176,8-304,1€/100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                             |
| Сухе молоко                                 | 100,4 – 167,2 €/100 кг чистої ваги<br>0,95-1,62€/100 кг чистої ваги + 22 €/100 кг чистої ваги<br>1,19€/кг + 21-27,5 €/100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)           |
| Переробні масляні продукти                  | 9 + податок на с/г складову                                                                                                                                                      |
| Мед                                         | 17,3                                                                                                                                                                             |
| Часник                                      | 9,6 € + 120 €/100 кг чистої ваги                                                                                                                                                 |
| Овес                                        | 89 €/ тонна                                                                                                                                                                      |
| Крохмаль                                    | 166-224 €/тонна (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                                       |
| Оброблені зернові культури                  | 6,4 + 15,1€/100 кг чистої ваги<br>8,3 + 25,7€/100 кг чистої ваги (булгур)                                                                                                        |
| Томати                                      | 14,4                                                                                                                                                                             |
| Яблучний та виноградний сік                 | 18 (без цукру)<br>22,4 + 27€/гектолітр (вартість не більше 18 €/100 кг чистої ваги)<br>40 + 121€/гектолітр + 20,6 €/100 кг чистої ваги (вартість не більше 22€/100г чистої ваги) |
| Сиропи                                      | 0,4 – 42,7€/100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                     |
| Харчові продукти                            | 9 + податок на с/г складову                                                                                                                                                      |
| Сигари та цигарки                           | 26-57,6 (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                                               |
| Баранина                                    | 12,8 + 141,7-311,8 €/100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                            |
| Висівки                                     | 44-320 €/тонна                                                                                                                                                                   |
| Гриби                                       | 9,6 + 191-222 €/100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                 |
| Етанол                                      | 10-19,2 €/гектолітр                                                                                                                                                              |
| Інші цукрові продукти                       | 0,4 – 50,7 €/ кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                          |
| Цукор                                       | 0,4 – 50,7 €/ кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                          |
| Крупи                                       | 75 – 236 €/тонна (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                                      |
| Кукурудза                                   | 94 – 173 €/тонна (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                                                      |
| Манітол сорбіту                             | 7,7-9,6 + 16,1 – 125,8 €/100 кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                                           |
| Масло                                       | 189,6-231,3 €/ 100 кг чистої ваги                                                                                                                                                |
| Молоко та вершки, згущене молоко та йогурти | 12,9 – 183,7 €/ 100 кг чистої ваги<br>0,17-1,81 €/ кг + 18,5-21,1 €/ 100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                            |
| М'ясо птиці (основна)                       | 18,7 – 130 €/ 100 кг чистої ваги                                                                                                                                                 |
| М'ясо птиці (додаткова)                     | 29,9 €/ 100 кг чистої ваги<br>32,5 €/ 100 кг чистої ваги<br>(залежно від коду УКТ ЗЕД)                                                                                           |

## Продовження таблиці В.1

| Назва квоти                  | Ставка увізного мита без урахування квот                          |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Перероблені молочні продукти | 8,3 + 17,1-168,8 €/ 100 кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД) |
| Пшениця                      | 95-186 €/тонна (залежно від коду УКТ ЗЕД)                         |
| Свинина (основна)            | 46,7-86,9 €/ 100 кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД)        |
| Свинина (додаткова)          | 46,7-86,9 €/ 100 кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД)        |
| Солод і пшенична клейковина  | 131-512 €/тонна (залежно від коду УКТ ЗЕД)                        |
| Цукрова кукурудза            | 5,1 + 9,4 €/100 кг чистої ваги                                    |
| Яйця (основна)               | 30,4 – 137,4 €/100 кг чистої ваги (залежно від коду УКТ ЗЕД)      |
| Яйця (додаткова)             | 30,4 €/100 кг чистої ваги                                         |
| Ячмінь                       | 93-171 €/тонна                                                    |

*Джерело: складено авторкою на основі даних [65]*

**Таблиця Г.1 – АВС-аналіз міжнародної торгівлі України з ЄС (за  
ранжируванням країн-імпортерів ЄС) за 2021 рік**

| <b>Країна</b>               | <b>Загальний експорт, млн. дол.</b> | <b>Частка від загального експорту до ЄС, %</b> | <b>Накопичена частка в загальному обсязі експорту до ЄС, %</b> | <b>АВС-аналіз</b> |
|-----------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-------------------|
| <i>Усього по країнах ЄС</i> | <i>31 287,173</i>                   | <i>100,00</i>                                  | <i>—</i>                                                       | <i>—</i>          |
| Польща                      | 5 690,091                           | 18,19                                          | 18,19                                                          | А                 |
| Італія                      | 3 595,093                           | 11,49                                          | 29,68                                                          | А                 |
| Німеччина                   | 3 583,636                           | 11,45                                          | 41,13                                                          | А                 |
| Нідерланди                  | 2 587,215                           | 8,27                                           | 49,40                                                          | А                 |
| Угорщина                    | 1 876,335                           | 6,00                                           | 55,40                                                          | А                 |
| Іспанія                     | 1 752,051                           | 5,60                                           | 61,00                                                          | А                 |
| Румунія                     | 1 667,901                           | 5,33                                           | 66,33                                                          | А                 |
| Чехія                       | 1 536,847                           | 4,91                                           | 71,24                                                          | А                 |
| Австрія                     | 1 166,798                           | 3,73                                           | 74,97                                                          | А                 |
| Франція                     | 1 146,566                           | 3,66                                           | 78,63                                                          | А                 |
| Словаччина                  | 1 045,499                           | 3,34                                           | 81,98                                                          | В                 |
| Болгарія                    | 900,476                             | 2,88                                           | 84,85                                                          | В                 |
| Бельгія                     | 797,771                             | 2,55                                           | 87,40                                                          | В                 |
| Литва                       | 648,439                             | 2,07                                           | 89,48                                                          | В                 |
| Данія                       | 515,015                             | 1,65                                           | 91,12                                                          | В                 |
| Кіпр                        | 443,439                             | 1,42                                           | 92,54                                                          | В                 |
| Португалія                  | 359,731                             | 1,15                                           | 93,69                                                          | В                 |
| Латвія                      | 338,737                             | 1,08                                           | 94,77                                                          | В                 |
| Естонія                     | 311,071                             | 0,99                                           | 95,77                                                          | С                 |
| Мальта                      | 284,262                             | 0,91                                           | 96,68                                                          | С                 |
| Греція                      | 248,746                             | 0,80                                           | 97,47                                                          | С                 |
| Швеція                      | 222,221                             | 0,71                                           | 98,18                                                          | С                 |
| Ірландія                    | 217,058                             | 0,69                                           | 98,87                                                          | С                 |
| Фінляндія                   | 146,851                             | 0,47                                           | 99,34                                                          | С                 |
| Словенія                    | 101,593                             | 0,32                                           | 99,67                                                          | С                 |
| Хорватія                    | 56,795                              | 0,18                                           | 99,85                                                          | С                 |
| Люксембург                  | 46,936                              | 0,15                                           | 100                                                            | С                 |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

**Таблиця Г.2 – ABC-аналіз міжнародної торгівлі України з ЄС (за  
ранжируванням країн-експортерів ЄС) за 2021 рік**

| <b>Країна</b>                   | <b>Загальний<br/>імпорт, млн.<br/>дол. США</b> | <b>Питома вага від<br/>загального<br/>імпорту з ЄС, %</b> | <b>Накопичена<br/>частка із<br/>загального<br/>імпорту із ЄС,%</b> | <b>ABC-аналіз</b> |
|---------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <i>Усього по<br/>країнах ЄС</i> | <b>32 187,027</b>                              | <b>100,00</b>                                             | —                                                                  | —                 |
| Німеччина                       | 6 743,226                                      | 20,95                                                     | 20,95                                                              | A                 |
| Польща                          | 5 235,732                                      | 16,27                                                     | 37,22                                                              | A                 |
| Італія                          | 2 718,723                                      | 8,45                                                      | 45,66                                                              | A                 |
| Франція                         | 1 943,129                                      | 6,04                                                      | 51,70                                                              | A                 |
| Угорщина                        | 1 612,205                                      | 5,01                                                      | 56,71                                                              | A                 |
| Чехія                           | 1 548,163                                      | 4,81                                                      | 61,52                                                              | A                 |
| Литва                           | 1 360,720                                      | 4,23                                                      | 65,75                                                              | A                 |
| Нідерланди                      | 1 152,354                                      | 3,58                                                      | 69,33                                                              | A                 |
| Іспанія                         | 1 022,108                                      | 3,18                                                      | 72,50                                                              | A                 |
| Австрія                         | 974,709                                        | 3,03                                                      | 75,53                                                              | A                 |
| Словаччина                      | 960,071                                        | 2,98                                                      | 78,51                                                              | A                 |
| Бельгія                         | 933,505                                        | 2,90                                                      | 81,41                                                              | B                 |
| Румунія                         | 821,448                                        | 2,55                                                      | 83,97                                                              | B                 |
| Швеція                          | 814,395                                        | 2,53                                                      | 86,50                                                              | B                 |
| Болгарія                        | 611,578                                        | 1,90                                                      | 88,40                                                              | B                 |
| Ірландія                        | 606,153                                        | 1,88                                                      | 90,28                                                              | B                 |
| Греція                          | 542,075                                        | 1,68                                                      | 91,96                                                              | B                 |
| Данія                           | 387,304                                        | 1,20                                                      | 93,17                                                              | B                 |
| Кіпр                            | 380,250                                        | 1,18                                                      | 94,35                                                              | B                 |
| Мальта                          | 352,479                                        | 1,10                                                      | 95,44                                                              | C                 |
| Фінляндія                       | 345,639                                        | 1,07                                                      | 96,52                                                              | C                 |
| Словенія                        | 299,111                                        | 0,93                                                      | 97,45                                                              | C                 |
| Латвія                          | 278,292                                        | 0,86                                                      | 98,31                                                              | C                 |
| Естонія                         | 231,879                                        | 0,72                                                      | 99,03                                                              | C                 |
| Люксембург                      | 131,121                                        | 0,41                                                      | 99,44                                                              | C                 |
| Португалія                      | 102,668                                        | 0,32                                                      | 99,76                                                              | C                 |
| Хорватія                        | 77,990                                         | 0,24                                                      | 100,00                                                             | C                 |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]*

Таблиця Д.1 – Гравітаційна модель міжнародної торгівлі між Україною та ЄС за 2022 рік

| Країна ЄС  | ВВП країни-учасниці ЄС,<br>млн. дол. США | Відстань між країною-<br>учасницею ЄС та<br>Україною <sup>1</sup> , км | ЗТО між Україною та<br>країною-членом ЄС,<br>млн. дол | Гравітаційна модель<br>$T_{ij} = k \times \frac{GDP_i \times GDP_j}{D_{ij}}$<br>K=0,05 |
|------------|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Австрія    | 471 400,07                               | 1281                                                                   | 2 141,507                                             | 2 953,200                                                                              |
| Бельгія    | 578 604,10                               | 2085                                                                   | 1 731,276                                             | 2 227,039                                                                              |
| Болгарія   | 89 040,40                                | 1264                                                                   | 1 512,054                                             | 565,317                                                                                |
| Греція     | 219 065,87                               | 1997                                                                   | 790,820                                               | 880,337                                                                                |
| Данія      | 395 403,91                               | 2005                                                                   | 902,318                                               | 1 582,628                                                                              |
| Естонія    | 38 100,81                                | 1376                                                                   | 542,949                                               | 222,212                                                                                |
| Ірландія   | 529 244,87                               | 3020                                                                   | 823,210                                               | 1 406,378                                                                              |
| Іспанія    | 1 397 509,27                             | 3681                                                                   | 2 774,159                                             | 3 046,781                                                                              |
| Італія     | 2 010 431,60                             | 2244                                                                   | 6 313,816                                             | 7 189,834                                                                              |
| Кіпр       | 28 439,05                                | 2525                                                                   | 823,688                                               | 90,387                                                                                 |
| Латвія     | 41 153,91                                | 1069                                                                   | 617,029                                               | 308,948                                                                                |
| Литва      | 70 334,30                                | 731                                                                    | 2 009,159                                             | 772,151                                                                                |
| Люксембург | 82 274,81                                | 2065                                                                   | 178,057                                               | 319,741                                                                                |
| Мальта     | 17 765,27                                | 3367                                                                   | 636,740                                               | 42,342                                                                                 |
| Нідерланди | 991 114,64                               | 2065                                                                   | 3 739,569                                             | 3 851,734                                                                              |
| Німеччина  | 4 072 191,74                             | 1445                                                                   | 10 326, 861                                           | 22 615,845                                                                             |
| Польща     | 688 176,61                               | 796                                                                    | 10 925,822                                            | 6 938,079                                                                              |
| Португалія | 251 945,38                               | 4172                                                                   | 462,398                                               | 484,634                                                                                |
| Румунія    | 301 261,58                               | 892                                                                    | 2 489,348                                             | 2 710,387                                                                              |
| Словаччина | 115 468,80                               | 1325                                                                   | 2 005,571                                             | 699,360                                                                                |
| Словенія   | 62 117,77                                | 1597                                                                   | 400,704                                               | 312,150                                                                                |
| Угорщина   | 178 788,57                               | 1063                                                                   | 3 488,539                                             | 1 349,767                                                                              |
| Фінляндія  | 280 825,96                               | 1554                                                                   | 492,489                                               | 1 450,236                                                                              |

## Продовження таблиці Д.1

| Країна ЄС | ВВП країни-учасниці ЄС,<br>млн. дол. США | Відстань між країною-<br>учасницею ЄС та<br>Україною <sup>1</sup> , км | ЗТО між Україною та<br>країною-членом ЄС,<br>млн. дол | Гравітаційна модель<br>$T_{ij} = k \times \frac{GDP_i \times GDP_j}{D_{ij}}$<br>K=0,05 |
|-----------|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Франція   | 2 782 905,33                             | 2400                                                                   | 3 089,694                                             | 9 305,498                                                                              |
| Хорватія  | 70 964,61                                | 1482                                                                   | 134,785                                               | 384,278                                                                                |
| Чехія     | 290 923,53                               | 1370                                                                   | 3 085,009                                             | 1 704,161                                                                              |
| Швеція    | 807 706,04                               | 2614                                                                   | 1 036,616                                             | 2 479,706                                                                              |

<sup>1</sup> При розрахунку враховуємо відстань між столицями

<sup>2</sup> ВВП України у 2022 році – 160 502 млн. дол. США

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [72]

**Таблиця Ж.1 – Розрахунок рівня компліментарності структури торгівлі товарами між Україною та ЄС на прикладі найважливіших груп товарів за 2022 рік**

| Група товарів                                                                                                          | Загальний експорт українських товарів до всіх країн світу, млн дол. США | Експорт українських товарів до ЄС, млн. дол. США | Частка від загального обсягу експорту товарів України, % | Загальний імпорт товарів з ЄС, млрд. дол. США | Імпорт українських товарів ЄС, млрд. дол. США | Частка від загального обсягу імпорту товарів ЄС, % | $\frac{ M^K - X^K }{2}$ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------|
| 1                                                                                                                      | 2                                                                       | 3                                                | 4                                                        | 5                                             | 6                                             | 7                                                  | 8                       |
| 10. Злаки                                                                                                              | 9 170,803                                                               | 4 725,529                                        | 51,53                                                    | 35 606,921                                    | 4 725,529                                     | 13,27                                              | 19,13                   |
| 15. Жири та олії тваринного, рослинного або мікробного походження та продукти їх розщеплення; готові харчові жири; ... | 5983,647                                                                | 3072,605                                         | 51,35                                                    | 53644,135                                     | 3072,605                                      | 5,73                                               | 22,81                   |
| 12. Насіння та плоди олійних культур; різні зерна, насіння та фрукти...                                                | 3780,886                                                                | 2925,008                                         | 77,36                                                    | 35742,696                                     | 2925,008                                      | 8,18                                               | 34,59                   |
| 72. Залізо та сталь                                                                                                    | 4559,564                                                                | 2807,113                                         | 61,57                                                    | 216790,257                                    | 2807,113                                      | 1,29                                               | 30,14                   |
| 26. Руди, шлаки та попіл                                                                                               | 3084,064                                                                | 2381,896                                         | 77,23                                                    | 42443,347                                     | 2381,896                                      | 5,61                                               | 35,81                   |
| 85. Електричні машини та обладнання; звукозаписуючі та відтворювальні апарати, телебачення ...                         | 2574,814                                                                | 2318,663                                         | 90,05                                                    | 759496,875                                    | 2318,663                                      | 0,31                                               | 44,87                   |
| 44. Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля                                                                     | 1889,993                                                                | 1625,446                                         | 86,00                                                    | 64314,167                                     | 1625,446                                      | 2,53                                               | 41,735                  |
| 27. Мінеральне паливо, нафтопродукти та продукти їх перегонки; бітумні речовини; ...                                   | 1044,558                                                                | 930,992                                          | 89,13                                                    | 1277037,682                                   | 930,992                                       | 0,07                                               | 44,53                   |
| 94. Меблі; постільна білизна, матраци, підставки для матраців, подушки та аналогічні набивні вироби                    | 807,801                                                                 | 714,732                                          | 88,48                                                    | 917413,304                                    | 714,732                                       | 0,08                                               | 44,2                    |

Продовження таблиці Ж.1

| 1                                                                                                                               | 2        | 3       | 4     | 5          | 6       | 7    | 8              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|---------|-------|------------|---------|------|----------------|
| 73. Вироби з чавуну або сталі                                                                                                   | 1058,102 | 600,580 | 56,76 | 132058,084 | 600,580 | 0,45 | 28,155         |
| 84. Атомні реактори, котли, машини та механічні пристрої; їх частини                                                            | 1189,401 | 589,504 | 49,56 | 722867,421 | 589,504 | 0,08 | 24,74          |
| 23.Залишки та відходи харчової промисловості; готові корми для тварин                                                           | 1095,629 | 516,301 | 47,12 | 39661,354  | 516,301 | 1,30 | 22,91          |
| 02. М'ясо та їстівні м'ясні субпродукти                                                                                         | 933,510  | 362,332 | 38,81 | 47216,388  | 362,332 | 0,77 | 19,02          |
| 62. Предмети одягу та аксесуари до одягу, крім трикотажних                                                                      | 287,278  | 266,715 | 92,84 | 95661,022  | 266,715 | 0,28 | 46,28          |
| 08. Їстівні фрукти та горіхи; цедро цитрусових або дині                                                                         | 313,915  | 263,488 | 83,94 | 50123,808  | 263,488 | 0,53 | 41,705         |
| 04. Молочні продукти; пташині яйця; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не представлені ... | 457,098  | 263,349 | 57,61 | 53701,276  | 263,349 | 0,49 | 28,56          |
| 39. Пластмаси та вироби з них                                                                                                   | 428,044  | 251,986 | 58,87 | 283631,290 | 251,986 | 0,09 | 29,39          |
| 17. Цукор і кондитерські вироби з цукру                                                                                         | 301,401  | 212,966 | 70,66 | 13908,036  | 212,966 | 1,53 | 34,565         |
| 31. Добрива                                                                                                                     | 171,066  | 161,637 | 94,49 | 29873,168  | 161,637 | 0,54 | 46,975         |
| 25. Сіль; сірка; земля і камінь; штукатурні матеріали, вапно та цемент                                                          | 204,438  | 158,778 | 77,67 | 17101,558  | 158,778 | 0,93 | 38,37          |
| 64. Взуття, гетри тощо                                                                                                          | 149,651  | 139,273 | 93,07 | 69597,985  | 139,273 | 0,20 | 46,435         |
| 48. Папір і картон; вироби з паперової маси, паперу або картону                                                                 | 256,027  | 137,094 | 53,55 | 85337,111  | 137,094 | 0,16 | 26,695         |
| 70. Скло та скляні вироби                                                                                                       | 158,551  | 136,584 | 86,15 | 31898,044  | 136,584 | 0,43 | 42,86          |
| 63. Інші готові текстильні вироби; набори; зношений одяг і зношені текстильні вироби; ганчірки                                  | 141,465  | 128,057 | 90,52 | 24520,521  | 128,057 | 0,52 | 45             |
| 20. Готові продукти з овочів, фруктів, горіхів                                                                                  | 225,170  | 115,290 | 51,20 | 282333,562 | 115,290 | 0,04 | 25,58          |
| <b>Всього:</b>                                                                                                                  |          |         |       |            |         |      | <b>865,055</b> |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52]

**Таблиця Ж.2 – Розрахунок рівня компліментарності структури торгівлі послугами між Україною та ЄС на прикладі найважливіших груп послуг за 2022 рік**

| Група послуг                                                                       | Частка від загального обсягу експорту послуг України, % | Частка від загального обсягу імпорту ЄС, % | $\frac{ M^K - X^K }{2}$ |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------|
| Послуги з переробки матеріальних ресурсів                                          | 83,04                                                   | 6,25                                       | 38,395                  |
| Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій | 33,33                                                   | 1,59                                       | 15,87                   |
| Транспортні послуги                                                                | 28,4                                                    | 0,69                                       | 13,855                  |
| Послуги, пов'язані з подорожами                                                    | 12,16                                                   | 4,89                                       | 3,635                   |
| Послуги з будівництва                                                              | 48,57                                                   | 7,89                                       | 20,34                   |
| Послуги зі страхування                                                             | 45,80                                                   | 9,09                                       | 18,355                  |
| Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю                                         | 58,77                                                   | 0,44                                       | 29,165                  |
| Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності        | 30,18                                                   | 0,27                                       | 14,955                  |
| Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги               | 31,71                                                   | 1,22                                       | 15,245                  |
| Ділові послуги                                                                     | 44,05                                                   | 0,27                                       | 21,89                   |
| Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги                         | 51,63                                                   | 3,90                                       | 23,865                  |
| Державні та урядові послуги                                                        | 70,96                                                   | 2,38                                       | 34,29                   |
| <b>Всього:</b>                                                                     |                                                         |                                            | <b>249,86</b>           |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52], [54]*

**Таблиця К. 1 – Фактори індексації глобального торговельного лідерства (Global Trade Leadership Index) у  
країнах Європейського Союзу та України за 2022 рік**

| Країна     | Експорт товарів<br>млрд. дол. США | Експорт послуг<br>млрд. дол. США | Заг. Експорт,<br>млрд. дол. США | Імпорт товарів<br>млрд. дол. США | Імпорт послуг<br>млрд. дол. США | Заг. Імп, млрд.<br>дол. США | Покриття<br>експорту<br>імпортом | Населення, млрд | Експорт товарів<br>та послуг на<br>душу населення | Індекс<br>Гефріндаля<br>Грішмана | Індекс свободи<br>торгівлі | Питома вага<br>високотехнологі<br>чної продукції у<br>експорті країни,<br>% | Кількість<br>національних<br>ТНК у рейтингу<br>Forbes «Global<br>2000», одн. |
|------------|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|-----------------|---------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 1          | 2                                 | 3                                | 4                               | 5                                | 6                               | 7                           | 8                                | 9               | 10                                                | 11                               | 12                         | 13                                                                          | 14                                                                           |
| Австрія    | 194,7                             | 69,9                             | 264,6                           | 210,9                            | 77                              | 287,9                       | 0,92                             | 0,0094          | 28148,94                                          | 0,09                             | 79                         | 14                                                                          | 9                                                                            |
| Бельгія    | 549,5                             | 137,6                            | 687,1                           | 523,5                            | 136,2                           | 659,7                       | 1,04                             | 0,0117          | 58726,50                                          | 0,09                             | 79                         | 18                                                                          | 6                                                                            |
| Болгарія   | 41,4                              | 10,9                             | 52,3                            | 46,4                             | 6,0                             | 52,4                        | 1,00                             | 0,0065          | 8046,15                                           | 0,06                             | 79                         | 11                                                                          | —                                                                            |
| Греція     | 47,2                              | 41,5                             | 88,7                            | 77,3                             | 26,3                            | 103,6                       | 0,86                             | 0,0106          | 8367,92                                           | 0,03                             | 79                         | 6                                                                           | 8                                                                            |
| Данія      | 125                               | 95,5                             | 220,5                           | 121,8                            | 83,2                            | 205                         | 1,08                             | 0,0059          | 37372,88                                          | 0,05                             | 79                         | 14                                                                          | 10                                                                           |
| Естонія    | 22,3                              | 9,8                              | 32,1                            | 24,2                             | 8,4                             | 32,6                        | 0,98                             | 0,0013          | 24692,31                                          | 0,06                             | 79                         | 21                                                                          |                                                                              |
| Ірландія   | 196                               | 347,3                            | 543,3                           | 122,8                            | 346,6                           | 469,4                       | 1,16                             | 0,0059          | 92084,75                                          | 0,12                             | 79                         | 26                                                                          | 22                                                                           |
| Іспанія    | 391,6                             | 119,3                            | 510,9                           | 426,1                            | 74,7                            | 500,8                       | 1,02                             | 0,0476          | 10733,19                                          | 0,06                             | 84                         | 9                                                                           | 20                                                                           |
| Італія     | 615,9                             | 103,3                            | 719,2                           | 568,2                            | 117,2                           | 685,4                       | 1,05                             | 0,0586          | 12273,04                                          | 0,04                             | 79                         | 8                                                                           | 28                                                                           |
| Кіпр       | 4                                 | 20,4                             | 24,4                            | 10,2                             | 14,4                            | 24,6                        | 0,99                             | 0,0013          | 18769,23                                          | 0,08                             | 79                         | 16                                                                          | —                                                                            |
| Латвія     | 19,5                              | 6,1                              | 25,6                            | 23,1                             | 4,2                             | 27,3                        | 0,94                             | 0,0019          | 13473,68                                          | 0,07                             | 79                         | 17                                                                          | —                                                                            |
| Литва      | 40,7                              | 16,1                             | 56,8                            | 44,5                             | 9,6                             | 54,1                        | 1,05                             | 0,0028          | 20285,71                                          | 0,04                             | 79                         | 12                                                                          | —                                                                            |
| Люксембург | 16,2                              | 148,6                            | 164,8                           | 25,5                             | 120                             | 145,5                       | 1,13                             | 0,0007          | 235428,57                                         | 0,08                             | 79                         | 6                                                                           | 5                                                                            |
| Мальта     | 3,1                               | 21,9                             | 25                              | 7,1                              | 17,1                            | 24,2                        | 1,03                             | 0,0005          | 50000,00                                          | 0,04                             | 79                         | 33                                                                          | —                                                                            |

## Продовження таблиці К.1

| 1          | 2      | 3     | 4      | 5      | 6     | 7     | 8    | 9      | 10        | 11   | 12 | 13 | 14 |
|------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|------|--------|-----------|------|----|----|----|
| Люксембург | 16,2   | 148,6 | 164,8  | 25,5   | 120   | 145,5 | 1,13 | 0,0007 | 235428,57 | 0,08 | 79 | 6  | 5  |
| Мальта     | 3,1    | 21,9  | 25     | 7,1    | 17,1  | 24,2  | 1,03 | 0,0005 | 50000,00  | 0,04 | 79 | 33 | —  |
| Нідерланди | 696,9  | 251,2 | 948,1  | 623,4  | 249,3 | 872,7 | 1,09 | 0,0177 | 53564,97  | 0,07 | 79 | 22 | 10 |
| Німеччина  | 1631,1 | 387,6 | 2018,7 | 1422,8 | 387,2 | 1810  | 1,12 | 0,0841 | 24003,57  | 0,04 | 79 | 15 | 53 |
| Польща     | 317,8  | 81,3  | 399,1  | 335,5  | 49,6  | 385,1 | 1,04 | 0,0376 | 10614,36  | 0,09 | 79 | 9  | 7  |
| Португалія | 75,2   | 32,3  | 107,5  | 98,3   | 32,3  | 130,6 | 0,82 | 0,0104 | 10336,54  | 0,08 | 79 | 6  | 4  |
| Румунія    | 88,4   | 33    | 121,4  | 116,4  | 21,9  | 138,3 | 0,88 | 0,0189 | 6423,28   | 0,06 | 79 | 11 | —  |
| Словаччина | 104,7  | 11,3  | 116    | 105,1  | 10,7  | 115,8 | 1,00 | 0,0054 | 21481,48  | 0,07 | 79 | 9  | —  |
| Словенія   | 46,7   | 9,9   | 56,6   | 49,1   | 7,1   | 56,2  | 1,01 | 0,0021 | 26952,38  | 0,07 | 79 | 7  | —  |
| Угорщина   | 141,2  | 26,1  | 167,3  | 139,1  | 20,2  | 159,3 | 1,05 | 0,0097 | 17247,42  | 0,08 | 79 | 16 | 2  |
| Україна    | 68,1   | 18,4  | 86,5   | 72,8   | 14,4  | 87,2  | 0,99 | 0,038  | 2276,32   | 0,04 | 79 | 5  | —  |
| Фінляндія  | 81,5   | 33,4  | 114,9  | 86,3   | 36,1  | 122,4 | 0,94 | 0,0056 | 20517,86  | 0,04 | 79 | 10 | 10 |
| Франція    | 570,8  | 301,3 | 872,1  | 704,8  | 258,3 | 963,1 | 0,91 | 0,0679 | 12843,89  | 0,05 | 79 | 22 | 52 |
| Хорватія   | 21,8   | 16,9  | 38,7   | 33,7   | 5,3   | 39    | 0,99 | 0,0039 | 9923,08   | 0,06 | 79 | 10 | —  |
| Чехія      | 227,2  | 29,7  | 256,9  | 212,5  | 24,6  | 237,1 | 1,08 | 0,0105 | 24466,67  | 0,11 | 79 | 20 | 1  |
| Швеція     | 189,6  | 81,6  | 271,2  | 187,3  | 79,1  | 266,4 | 1,02 | 0,0105 | 25828,57  | 0,04 | 79 | 14 | 24 |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [77],[78], [79]

**Таблиця К.2 – Розрахунок Індексу глобального торговельного лідерства (Global Trade Leadership Index) у  
країнах Європейського Союзу та України за 2022 рік**

| Країна     | 1i     | 2i       | 3i       | 4i       | 5i       | 6i | 7i          | 8i       | Значення<br>індексу | Ранг |
|------------|--------|----------|----------|----------|----------|----|-------------|----------|---------------------|------|
| Австрія    | 0,1177 | 0,167235 | 0,286993 | 0,110969 | 0,333333 | 0  | 0,321428571 | 0,169811 | 0,188433            | 18   |
| Бельгія    | 0,3356 | 0,344692 | 0,653314 | 0,242117 | 0,333333 | 0  | 0,464285714 | 0,113208 | 0,310822            | 11   |
| Болгарія   | 0,0235 | 0,012582 | 0,523368 | 0,024747 | 0,666667 | 0  | 0,214285714 | 0        | 0,183147            | 20   |
| Греція     | 0,0271 | 0,092792 | 0,098871 | 0,026127 | 1        | 0  | 0,035714286 | 0,150943 | 0,178942            | 22   |
| Данія      | 0,0749 | 0,234338 | 0,755242 | 0,150531 | 0,777778 | 0  | 0,321428571 | 0,188679 | 0,312859            | 10   |
| Естонія    | 0,0118 | 0,009699 | 0,483198 | 0,096143 | 0,666667 | 0  | 0,571428571 | 0        | 0,229866            | 13   |
| Ірландія   | 0,1185 | 0,894364 | 1        | 0,385192 | 0        | 0  | 0,75        | 0,415094 | 0,445392            | 3    |
| Іспанія    | 0,2386 | 0,296723 | 0,589402 | 0,036272 | 0,666667 | 1  | 0,142857143 | 0,377358 | 0,41849             | 5    |
| Італія     | 0,3764 | 0,254784 | 0,676586 | 0,042876 | 0,888889 | 0  | 0,107142857 | 0,528302 | 0,359374            | 7    |
| Кіпр       | 0,0006 | 0,037484 | 0,504757 | 0,070739 | 0,444444 | 0  | 0,392857143 | 0        | 0,181354            | 21   |
| Латвія     | 0,0101 | 0        | 0,342809 | 0,048026 | 0,555556 | 0  | 0,428571429 | 0        | 0,173129            | 25   |
| Литва      | 0,0231 | 0,026212 | 0,678361 | 0,077243 | 0,888889 | 0  | 0,25        | 0        | 0,242975            | 12   |
| Люксембург | 0,0080 | 0,373526 | 0,925851 | 1        | 0,444444 | 0  | 0,035714286 | 0,09434  | 0,36024             | 6    |
| Мальта     | 0,0000 | 0,041415 | 0,62796  | 0,204689 | 0,888889 | 0  | 1           | 0        | 0,345369            | 8    |
| Нідерланди | 0,4262 | 0,642464 | 0,787514 | 0,219979 | 0,555556 | 0  | 0,607142857 | 0,188679 | 0,428438            | 4    |
| Німеччина  | 1      | 1        | 0,873976 | 0,093189 | 0,888889 | 0  | 0,357142857 | 1        | 0,65165             | 1    |
| Польща     | 0,1933 | 0,197117 | 0,63782  | 0,035762 | 0,333333 | 0  | 0,142857143 | 0,132075 | 0,209034            | 17   |
| Португалія | 0,0443 | 0,068676 | 0        | 0,034571 | 0,444444 | 0  | 0,035714286 | 0,075472 | 0,087896            | 28   |
| Румунія    | 0,0524 | 0,070511 | 0,163554 | 0,017787 | 0,666667 | 0  | 0,214285714 | 0        | 0,14815             | 27   |
| Словаччина | 0,0624 | 0,01363  | 0,534242 | 0,082372 | 0,555556 | 0  | 0,142857143 | 0        | 0,173883            | 24   |
| Словенія   | 0,0268 | 0,009961 | 0,550366 | 0,105837 | 0,555556 | 0  | 0,071428571 | 0        | 0,164991            | 26   |
| Угорщина   | 0,0848 | 0,052425 | 0,679295 | 0,064212 | 0,444444 | 0  | 0,392857143 | 0,037736 | 0,219475            | 15   |

## Продовження таблиці К.2

| Країна    | 1i     | 2i       | 3i       | 4i       | 5i       | 6i | 7i          | 8i       | Значення<br>індексу | Ранг |
|-----------|--------|----------|----------|----------|----------|----|-------------|----------|---------------------|------|
| Україна   | 0,0399 | 0,032241 | 0,505064 | 0        | 0,888889 | 0  | 0           | 0        | 0,183265            | 19   |
| Фінляндія | 0,0482 | 0,07156  | 0,34579  | 0,078239 | 0,888889 | 0  | 0,178571429 | 0,188679 | 0,224986            | 14   |
| Франція   | 0,3487 | 0,773788 | 0,246445 | 0,045325 | 0,777778 | 0  | 0,607142857 | 0,981132 | 0,47254             | 2    |
| Хорватія  | 0,0115 | 0,028309 | 0,506067 | 0,032797 | 0,666667 | 0  | 0,178571429 | 0        | 0,177987            | 23   |
| Чехія     | 0,1377 | 0,061861 | 0,778871 | 0,095175 | 0,111111 | 0  | 0,535714286 | 0,018868 | 0,217407            | 16   |
| Швеція    | 0,1146 | 0,197903 | 0,582972 | 0,101017 | 0,888889 | 0  | 0,321428571 | 0,45283  | 0,33245             | 9    |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [77],[78], [79]*



О

Рисунок Л.1 – Основні ефекти від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [80]

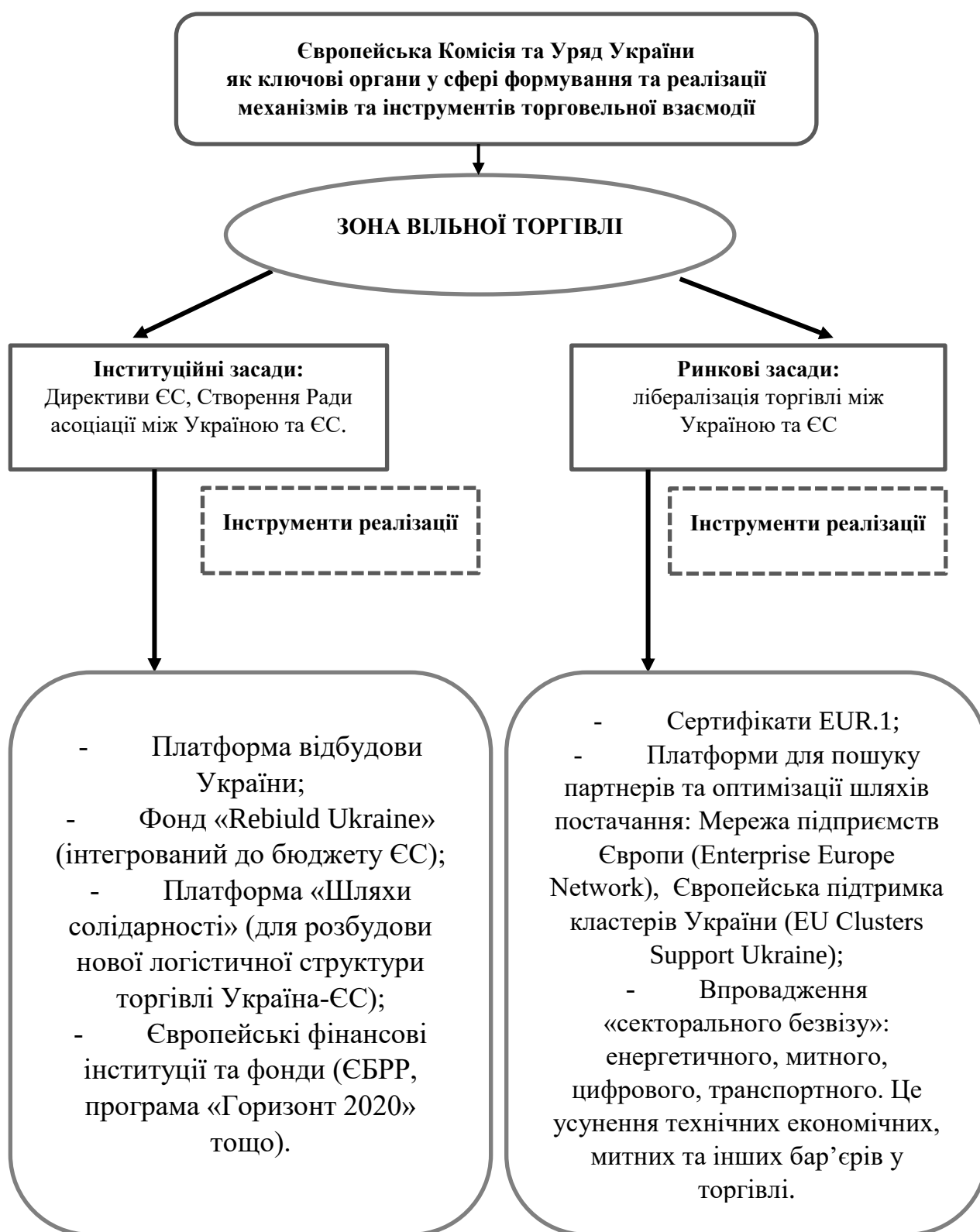


Рисунок М.1 – Основні засади та інструменти реалізації торговельних взаємовідносин між Україною та ЄС

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [114]

**Таблиця Н.1 – Виробничий потенціал українських інформаційних, комп’ютерних та телекомунікаційних послуг для експорту в ЄС**

| $PPserv. = Q \times Sh \times Pg \times Av$ [формула (1.6)]                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Компонент формули                                                                                                                                                                                                                                              | Вихідні дані, які необхідні для розрахунку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p><i>1. Розмір ринку</i></p> <p>Загальна вартість ІКТ послуг, які надаються Україною на ринку ЄС</p>                                                                                                                                                          | <p>Згідно з Державною службою статистики України [52], станом на 2021 рік загальна вартість ІКТ послуг, які надавались Україною на ринок ЄС, становила 1,3 млрд. дол. США (конвертування в євро: 1,2 млрд. євро)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p><i>2. Частка українських компаній, які надають послуги з ІКТ</i></p> <p>Це % українських компаній, які працюють у сфері ІКТ індустрії та можуть конкурувати на європейському ринку.</p>                                                                     | <p>Відповідно до даних Української Асоціації Програмістів (Ukrainian IT Association), станом на 2021 рік, українські ІТ-компанії займали 10% європейського ринку з надання ІКТ послуг та експорту програмного забезпечення.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><i>3. Потенційний зріст</i></p> <p>Це те, як швидко може зростати український ринок ІТ індустрії та який потенційний ринковий розмір. Зазвичай, потенційний зріст залежить від рівня інвестицій, рівня технологічної розвиненості та відкритості ринку.</p> | <p>Аналітична компанія Frost &amp; Sullivan в своєму звіті "Ukraine's IT Services Market, Forecast to 2025" прогнозує, що зростання української ІКТ індустрії може становити від 8,4% від CAGR (складена щорічна ставка зростання) в період з 2020 по 2025 рік.</p> <p>Проте звіт компанії IDC "Ukraine ICT Market Outlook, 2020–2025" прогнозує, що ринок ІКТ в Україні буде зростати з CAGR 6,7% протягом 2020-2025 років.</p> <p>Саме тому для подальших розрахунків візьмемо середнє значення вищевказаних показників, а саме 7,6%.</p>                                                                                                                                                              |
| <p><i>4. Середній обсяг послуг, що надає одна компанія</i></p> <p>Це середня вартість послуг, які надає одна українська ІТ компанія на європейському ринку.</p>                                                                                                | <p>Будь-яка інформація про середній обсяг послуг є лише приблизною оцінкою, яка може відрізнятися в залежності від різних чинників, таких як розмір та спеціалізація компанії, тип послуг, які вона надає, рівень конкуренції на ринку тощо. Зважаючи на це, на просторах Інтернету відсутні будь-які дані щодо середньої вартості послуг, які надає одна українська ІТ компанія на європейському ринку.</p> <p>Оскільки цю складову неможливо уникнути при розрахунку виробничого потенціалу, скористаємось інформацією, яку пропонує штучний інтелект GPT-4 від компанії Open AI, а саме: середній обсяг послуг, що надає одна українська компанія на ринок ЄС становить приблизно 500 тисяч євро.</p> |
| <b>Розрахунок:</b>                                                                                                                                                                                                                                             | $PPserv. = 1,2 \text{ млрд. євро} \times 0,1 \times 1,076 \times 500\,000 \text{ євро} = 64,6 \text{ млрд. євро}$                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

Джерело: розроблено авторкою на основі даних [52], [117]

Примітка: для розрахунку враховані дані 2021 року, оскільки через повномасштабне вторгнення РФ на територію України в 2022 році, всі форми зовнішньоекономічної діяльності України зазнали значного спаду

**Таблиця Н.2 – Споживчий потенціал ринку ЄС щодо українських інформаційних, комп'ютерних та телекомунікаційних послуг**

| $CP = Q \times Avs \times Sh \times Avc \times Avd \times HDI$ <span style="float: right;">[формула (1.7)]</span> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Компонент формули                                                                                                 | Вихідні дані, які необхідні для розрахунку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1. <i>Кількість населення ЄС</i>                                                                                  | Відповідно до офіційних статистичних даних, населення ЄС станом на березень 2023 року, становить близько 448,9 мільйонів осіб [118].                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 2. <i>Середній рівень витрат на домогосподарство ЄС на ІКТ послуги в році</i>                                     | Згідно з даними Eurostat [54], в середньому на домогосподарство в ЄС у 2020 році витрачалося приблизно 680 євро на рік на послуги зв'язку та ІТ.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 3. <i>Частка українських ІТ компаній на ринку ЄС</i>                                                              | Відповідно до даних Української Асоціації Програмістів (Ukrainian IT Association) [117], станом на вересень 2021 року, українські ІТ-компанії займали 10% європейського ринку з надання ІКТ послуг та експорту програмного забезпечення.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 4. <i>Середній рівень конкуренції на ринку</i>                                                                    | Рівень конкуренції на ринку телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг в різних країнах ЄС може відрізнятися. Однак, за даними Європейської комісії, ринок телекомунікаційних послуг у більшості країн ЄС є конкурентним, з високим рівнем конкуренції в деяких країнах, таких як Швеція, Фінляндія та Нідерланди. Загалом, можна прийняти середній рівень конкуренції на ринку телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг у ЄС на рівні середнього значення, тобто приблизно 0,5-0,7.                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 5. <i>Середній рівень попиту на конкретні послуги</i>                                                             | <p>Для отримання середнього значення попиту на телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги у країнах ЄС можна використати статистичні дані Eurostat [54] за 2021 рік. Відповідно до цих даних середній рівень витрат домогосподарства на ІКТ послуги в країнах-учасниках ЄС досить відрізняється:</p> <p>Наприклад,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• У Німеччині – 1055 євро на рік</li> <li>• У Франції – 801 євро на рік</li> <li>• У Італії – 578 євро на рік</li> <li>• У Іспанії – 470 євро на рік</li> <li>• У Польщі – 312 євро на рік</li> <li>• У Чехії – 537 євро на рік</li> </ul> <p>Таким чином середнє значення попиту на телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги у країнах ЄС становить 625,5 євро на рік.</p> |
| 6. <i>Соціально-економічний стан населення ЄС</i>                                                                 | Середнє значення ІЛР в ЄС становить 0,861.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Розрахунок:</b>                                                                                                | $CP = 448,9 \text{ млн. осіб} \times 680 \text{ євро/домогосподарство} \times 0,1 \times 0,6 \times 625,5 \text{ євро/рік} \times 0,861 = 11,68 \text{ млрд євро/рік}$                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

*Джерело: розроблено авторкою на основі даних [54], [117], [118]*

# Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної магістерської роботи антиплагіатною інтернет-системою Unicheck



|                                                                            |                                             |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Ім'я користувача:<br>Європейської економіки і бізнесу Федірко Олександр... | ID перевірки:<br>1015996693                 |
| Дата перевірки:<br>12.12.2023 10:18:00 CET                                 | Тип перевірки:<br>Doc vs Internet + Library |
| Дата звіту:<br>12.12.2023 10:19:39 CET                                     | ID користувача:<br>100005726                |

Назва документа: Шептицька І О Співробітництво України та ЄС у сфері міжнародної

Кількість сторінок: 127 Кількість слів: 28887 Кількість символів: 218661 Розмір файлу: 604.44 KB ID файлу: 1015679585

## 7.92% Схожість

Найбільша схожість: 0.82% з Інтернет-джерелом (<https://www.kas.de/documents/270026/18262243/UA+2022+Razumkov+>)

6.92% Джерела з Інтернету

516

Сторінка 129

5.91% Джерела з Бібліотеки

369

Сторінка 141

## 0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

## 0% Вилучень

Немає вилучених джерел

## Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

12

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ  
Ювілейної 90-ї щорічної студентської  
наукової конференції**

**«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО  
ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»**

**(17 квітня – 20 травня 2023 р.)**

*Відповідальні за випуск:*

Бондарчук Л.М. – к.філол. наук, доцент кафедри бізнес-лінгвістики  
Вінська О.Й. – к.е.н., доц, доцентка кафедри європейської економіки і бізнесу  
Грищенко Н.В. – к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту  
Капуш А.В. – к.філол. наук, доцент кафедри німецької мови  
Козачок Т.С. – к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту  
Курбатов С.В. – професор кафедри соціології  
Лобецька І.М. – ст. викладач кафедри іноземних мов і міжкультурної комунікації  
Машина Ю.П. – к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів  
Сандул М.С. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу  
Чернишук Т.В. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки  
Швиданенко О.А. – д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

*Редколегія може не поділяти поглядів, викладених у збірнику.  
Автори тез доповідей несуть відповідальність за їхній зміст*

*Рекомендовано до друку  
Науково-експертною радою КНЕУ  
Протокол № 4 від 18.05.2023 р.*

**I-66 Інноваційні проєкти для післявоєнного відновлення та розвитку України:** зб. доп. Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції, 17 квітня – 20 травня 2023 р. [Електронний ресурс]. Київ, КНЕУ, 2023. 426 с.  
ISBN 978-966-926-445-9

Збірник тез здобувачів вищої освіти факультету міжнародної економіки і менеджменту укладено за підсумками їх досліджень, представлених на науковій конференції КНЕУ 17 квітня – 20 травня 2023 р. Доповіді здобувачів присвячено інноваційним проєктам для післявоєнного відновлення та розвитку України.

УДК 657:330.341-048.38](477)(06)

*Розповсюджувати та тиражувати  
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

|                                                                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Артеменко Олександра Дмитрівна</b>                                                                                | 328 |
| Стратегія науково-технічного розвитку ЄС                                                                             |     |
| <b>Канюка Неоніла Миколаївна</b>                                                                                     | 330 |
| Інвестиційне співробітництво України з країнами-членами ЄС                                                           |     |
| <b>Лаговський Сергій Юрійович</b>                                                                                    | 333 |
| Інноваційні стратегії автомобілебудівних компаній                                                                    |     |
| <b>Колесник Аліна Станіславівна</b>                                                                                  | 335 |
| Перспективи розвитку ринку фармацевтичних препаратів в Україні                                                       |     |
| <b>Заставська Марія Євгенівна</b>                                                                                    | 337 |
| Міжнародна трудова міграція в ЄС                                                                                     |     |
| <b>Герасимчук Яна Анатоліївна</b>                                                                                    | 340 |
| Перспективи розвитку міжнародного туризму                                                                            |     |
| <b>Муренко Вікторія Андріївна</b>                                                                                    | 344 |
| Розвиток міграційних процесів в ЄС                                                                                   |     |
| <b>Юхимець Євгеній Віталійович</b>                                                                                   | 347 |
| Роль транснаціональних компаній у розвитку національної економіки України                                            |     |
| <b>Соколова Аліна Юрївна</b>                                                                                         | 349 |
| Оцінка результатів виконання Європейської зеленої угоди                                                              |     |
| <b>Михайлова Катерина Миколаївна</b>                                                                                 | 352 |
| Еволюція та перспективи позиціонування України на міжнародному ринку морських перевезень                             |     |
| <b>Вишник Олег Олегович</b>                                                                                          | 354 |
| Міжнародний ринок харчових продуктів                                                                                 |     |
| <b>Мусійко Ігор Сергійович</b>                                                                                       | 357 |
| Вплив війни в Україні на міжнародний ринок авіаперевезень: аналіз наслідків та перспектив відновлення                |     |
| <b>Кульчикова Марія Ростиславівна</b>                                                                                | 361 |
| Розвиток харчової галузі країн ЄС                                                                                    |     |
| <b>Поліщук Катерина Володимирівна</b>                                                                                | 364 |
| Вплив війни в Україні на енергетичну ситуацію в країнах-членах ЄС                                                    |     |
| <b>Самойленко Марія Едуардівна</b>                                                                                   | 366 |
| Особливості та тенденції розвитку машинобудування в Німеччині                                                        |     |
| <b>Тютюнник Владислава Ігорівна</b>                                                                                  | 368 |
| Загальний огляд тенденцій та перспектив розвитку європейського аграрного ринку                                       |     |
| <b>Попова Марина Михайлівна</b>                                                                                      | 372 |
| Місце України на міжнародному фінансовому ринку                                                                      |     |
| <b>Шептицька Ірина Олександрівна</b>                                                                                 | 374 |
| Україна та ЄС: потенціал та перспективи співпраці в галузі міжнародної торгівлі послугами у контексті євроінтеграції |     |
| <b>Місевич Глеб Тадеушевич</b>                                                                                       | 378 |
| Вплив соціальних медіа на інформаційну війну (у контексті війни в Україні)                                           |     |
| <b>Щербатий Олександр Сергійович</b>                                                                                 | 380 |
| Гео економічна стратегія Португалії                                                                                  |     |

інвестиційний клімат. Забезпечення стійкості економіки та фінансової системи є ключовими завданнями для зміцнення місця України в міжнародному фінансовому ринку.

#### Література:

1. Укрінформ. Україна посідає 120 місце з розвитку фінансового ринку – Хромаєв [Електронний ресурс] / Укрінформ – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3176046-ukraina-posidaє-120-misce-z-rozvitku-finansovogo-rinku-hromaєv.html>.
2. The World Bank In Ukraine. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/overview#3>.
3. Burns T. IMF estimates Ukraine needs \$4 billion a month to keep government operating. URL: <https://thehill.com/policy/3685408-imf-estimates-ukraine-needs-4-billion-a-month-to-keep-government-operating/>.
4. Indermit G. Developing economies must act now to dampen the shocks from the Ukraine conflict. URL: <https://blogs.worldbank.org/voices/developing-economies-must-act-now-dampen-shocks-ukraine-conflict?cid=ECR TT worldbank EN EXT>.
5. One year since Russia's invasion of Ukraine – the effects on euro area inflation [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2023/html/ecb.blog20230224~3b75362af3.en.html>.
6. Alfred Kammer Remarks on the "War in Ukraine: Impact and Challenges for the Capital Markets" [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2023/02/03/sp-alfred-kammer-remarks-at-the-international-financial-markets-conference>.

*Шептицька І.О.,*

«Міжнародні економічні відносини», 5 курс

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Науковий керівник – д.е.н., професор кафедри європейської економіки та бізнесу Чужиков А. В.

### УКРАЇНА ТА ЄС: ПОТЕНЦІАЛ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ ПІД ЕГІДОЮ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

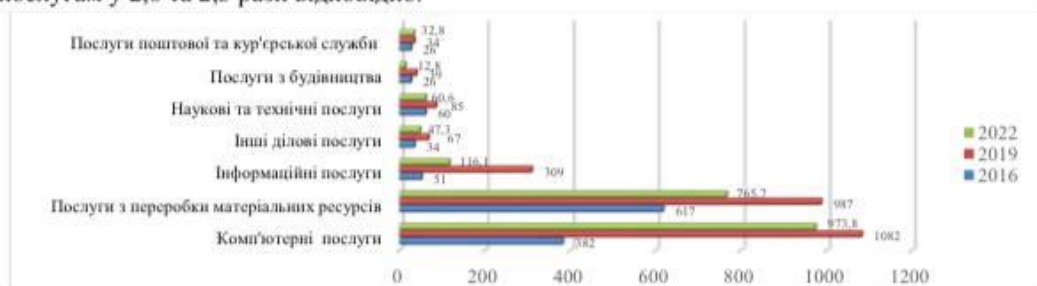
**Вступ.** Співпраця між Україною та Європейським Союзом (ЄС) у сфері міжнародної торгівлі послугами має великий потенціал для обох сторін. Україна має висококваліфіковану робочу силу, а ЄС є найбільшим у світі експортером та імпортером послуг. Лібералізація торгівлі послугами між Україною та ЄС, яка передбачена Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [1], сприяє диверсифікації економіки України, підвищенню її конкурентоспроможності та доступу до процвітаючого ринку послуг ЄС.

**Мета дослідження** – висвітлити потенційні напрямки співробітництва у сфері міжнародної торгівлі послугами між Україною та ЄС.

**Актуальність результатів дослідження.** Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні методологічні положення, розробки, висновки та рекомендації,

сформульовані авторкою, можуть становити теоретичну та прикладну основу для розроблення політики та стратегій взаємодії між Україною та Європейським Союзом у сфері міжнародної торгівлі послугами. Це може бути корисним для українських та європейських державних органів, бізнесу та інших зацікавлених сторін. Крім того, результати дослідження можуть бути використані для поглиблення економічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом.

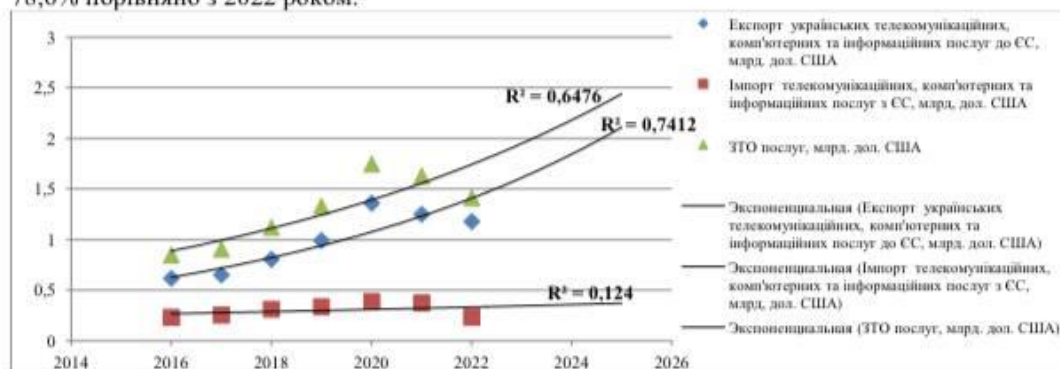
**Результати дослідження.** Одним із найперспективніших напрямків співпраці є інформаційні, комп'ютерні та телекомунікаційні послуги (надалі – ІКТ). Згідно з Рис. 1 можна перекоонатись, що найбільшу частку, а саме 34,3% у структурі експорту послуг України до ЄС займають послуги у сфері ІКТ. Протягом 2016-2022 років цей сектор зростає швидше за загальний експорт послуг до ЄС завдяки комп'ютерним та інформаційним послугам у 2,6 та 2,3 рази відповідно.



**Рис. 1.** Лідуючі категорії зі зростання експорту українських послуг до ЄС за 2016-2022 роки, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Відповідно до Рис. 2 спрогнозовано подальший потенціал розвитку вищевказаного сегменту послуг у контексті євроінтеграційної політики України на 2023-2025 роки, а саме: з ймовірністю 75,8% зовнішньоторговельний оборот послугами ІКТ до 2025 року зросте на 78,6% порівняно з 2022 роком.



**Рис. 2.** Прогноз потенціалу зовнішньої торгівлі ІКТ послугами між Україною та ЄС на 2023-2025 роки, млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [2].

Україна має великий ІТ-сектор, що стрімко розвивається: кількість українських ІТ-ФОПів лише за 2016-2021 роки збільшилась у 2,4 рази, її можна співставити з кількістю

населення Івано-Франківської області. Також Україна має динамічний ринок праці (щоб закрити вакансію, знадобиться близько 40 днів), досить легкий запуск стартапів з точки зору нормативно-правової бази, порівняно низький рівень податків, цін на зв'язок, комунальні послуги та оренду приміщення.

З іншого боку, ЄС має високий попит на ІТ-послуги та готовий платити більше за їх якість. За даними Європейської Комісії на початку 2022 року в ЄС було понад 900 тисяч вакансій з інформаційних та діджитал-технологій [3]. Кожна вакансія означає зменшення доданої вартості та зниження рівня інноваційного розвитку країни, що обумовлює втрати не тільки для ІТ-індустрії, а й для всієї економіки, оскільки в середньому на пошук відповідного фахівця ЄС витрачає 5 місяців. До того ж, в ЄС впроваджено безліч програм задля збільшення частки жінок у сфері ІТ, а саме: ініціатива Європейської комісії «Women in Digital», програма міської влади Брюсселя «Women in Tech» та організація в Естонії «TechSisters».

За найбільш оптимістичного сценарію виробничий потенціал українських ІКТ послуг до ЄС може скласти близько 32,5% ВВП країни та зможе покрити 21,3% значення споживчого потенціалу ЄС.

Також розраховано споживчий потенціал ринку ЄС щодо українських ІКТ послуг, який становить 11,7 млрд євро/рік, що є досить високим та демонструє абсолютну вигідність виходу українського ринку ІКТ-послуг на ринок ЄС. Однак, українські компанії повинні відповідати високим стандартам та вимогам, що ставить ЄС до якості та безпеки продукції, даних та персональної інформації користувачів.

Враховуючи спільні економічні інтереси України та ЄС, вважаю, що їхня потенційна співпраця у сфері розробки рішень зі штучного інтелекту (AI) та спільного розвитку телекомунікаційних послуг, пов'язаних із впровадженням 5G, відкриє нові можливості, а також наблизить Україну до вступу в ЄС завдяки зближенню із європейським бізнесом (див. Табл. 1).

Таблиця 1

### ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПОТЕНЦІЙНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У СФЕРІ ІКТ-ПОСЛУГ

| Потенційна сфера співпраці                                            | Стратегії, Закони та Угоди, які сприяють розвитку співпраці у вказаному сегменті                                                                                                                                                         | Перспективні напрямки співпраці                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Співпраця у сфері розробки рішень зі штучного інтелекту (AI)          | «Угода про асоціацію між Україною та ЄС», «Національна стратегія розвитку штучного інтелекту в Україні на 2021-2030 роки» [4], 3У «Про захист персональних даних», «Стратегія розвитку штучного інтелекту Європейської Комісії 2018» [5] | - Взаємний обмін знаннями щодо моделей машинного навчання<br>- Спільна розробка та стандартизація технологій AI<br>- Розробка рішень AI для промисловості<br>- Спільна розробка рішень AI для охорони здоров'я |
| Спільний розвиток міжнародної торгівлі телекомунікаційними послугами, | «Угода про асоціацію між Україною та ЄС», «5G Action Plan», «Концепція розвитку мережі зв'язку                                                                                                                                           | - Спільне створення інфраструктури 5G<br>- Спільна розробка та впровадження нових послуг на основі мережі 5G, таких як                                                                                         |

пов'язаними із 5G в Україні на 2020-2025 роки»  
впровадженням 5G

Інтернет речей, віртуальна  
реальність та інші.

*Джерело: розроблено автором за даними [4;5]*

Також потенційним сектором для співпраці є бізнес-послуги. В Україні зростає кількість компаній, які надають бек-офісні послуги, зокрема бухгалтерські, юридичні та кадрові послуги. Натомість ЄС має на них високий попит, особливо у сфері регулювання.

**Виклики.** Незважаючи на потенційні переваги співпраці між Україною та ЄС у сфері міжнародної торгівлі послугами, існує кілька проблем, які необхідно подолати. Одна з них – регуляторні бар'єри у телекомунікаційних та фінансових послугах. Ці бар'єри ускладнюють конкуренцію українських компаній з компаніями ЄС і можуть призвести до недобросовісної конкуренції.

**Висновки.** Підсумовуючи сказане, можна переконатися, що вищеперелічені фактори та розрахунки щодо виробничого та споживчого потенціалу українських ІКТ-послуг для експорту на ринок ЄС перетворюють Україну на ідеальну країну для аутсорсингу ЄС та гідного партнера у розробці спільних стартапів. Крім цього, потенційне співробітництво у сфері ІКТ та бізнес-послуг можна вважати найкращою допомогою Україні на її шляху до євроінтеграції та подоланні кризи завдяки зближенню з європейським бізнесом та створенню нових робочих місць в Україні.

### Література

1. Баженова О., Бочі А., Поворозник В. Оцінка галузевого впливу Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. *Bibliothek der Friedrich-Ebert-Stiftung*. URL: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/15248.pdf>
2. Вебсайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Дата звернення: 09.04.2023).
3. Актуальні проблеми європейської та євроатлантичної інтеграції України. URL: [https://palsg.nmu.org.ua/ua/Sci/konf/Material\\_conference\\_16\\_06\\_2022.pdf](https://palsg.nmu.org.ua/ua/Sci/konf/Material_conference_16_06_2022.pdf)
4. Національна Стратегія розвитку штучного інтелекту в Україні 2021-2030. Київ: Ін-т проблем штуч. інтелекту, 2021. 34 с. URL: <https://www.naiu.kiev.ua/images/news/img/2021/06/strategiya-110621.pdf>.
5. Artificial Intelligence for Europe. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0237&from=EN>

*Наукове видання*

**ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО  
ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ  
Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції**

*(17 квітня – 20 травня 2023 р.)*

*Видано в авторській редакції*

Підп. до друку 06.06.2023. Формат 60×84/8.

Друк. арк. 17,75. Зам. 23-5780.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1

Свідцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

E-mail: litera\_kneu@ukr.net

## АНОТАЦІЯ

**Шептицька І. О. Співробітництво України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі – Рукопис.**

Кваліфікаційна магістерська робота за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», 2023

Магістерська робота присвячена дослідженню теоретичних та практичних аспектів міжнародної торгівлі на прикладі співробітництва України з Європейським Союзом. Обґрунтовано перспективні напрямки розвитку подальшої співпраці під егідою євроінтеграції України.

Розкритий сучасний стан, структура та механізм регулювання торговельного співробітництва між Україною та ЄС. Оцінено доцільність розвитку міжнародної торговельної діяльності між партнерами та виокремлено особливості їх торговельно-економічних відносин, завдяки обрахункам моделей взаємодії між Україною та ЄС, а також їх позицій в індексах міжнародної торгівлі. Проаналізовано ключові ефекти від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Виявлено основні перешкоди на шляху співробітництва України з ЄС. Досліджено досвід країн-учасниць ЄС в ефективному розвитку міжнародної торгівлі. Запропоновано потенційні напрямки українсько-європейської співпраці та розроблено інструменти та механізми їх оптимізації.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, міжнародна торговельна діяльність, експорт, імпорт, потенціал, Угода про асоціацію між Україною та ЄС, ПВ ЗВТ, Україна, Європейський Союз, євроінтеграція

## ANNOTATION

**Sheptytska I. O. Cooperation of Ukraine and the EU in the field of international trade - Manuscript.**

Qualifying master's thesis on specialty 292 "International economic relations", 2023

The master's thesis is devoted to the study of theoretical and practical aspects of international trade using the example of Ukraine's cooperation with the European Union. Prospective directions for the development of further cooperation under the auspices of the European integration of Ukraine are substantiated.

The current state, structure and regulation mechanism of trade cooperation between Ukraine and the EU are disclosed. The expediency of the development of international trade activities between partners was assessed and the peculiarities of their trade and economic relations were highlighted, thanks to the calculations of models of interaction between Ukraine and the EU, as well as their positions in international trade indices. The key effects of the signing of the Association Agreement between Ukraine and the EU are analyzed.

The main barriers to Ukraine's cooperation with the EU have been identified. The experience of the EU member states in the effective development of international trade has been studied. Potential directions of Ukrainian-European cooperation are proposed and tools and mechanisms for their optimization are developed.

**Key words:** international trade, international trade activity, export, import, potential, Association Agreement between Ukraine and the EU, FTA, Ukraine, European Union, European integration