

**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 здобуття освіти: заочна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

на тему «Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»

здобувача Цікало Анастасії Андріївни

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

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

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

**Київ 2026**

**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»**

**ПОГОДЖЕНО**

Керівник проєктної групи (гарант)  
освітньо-професійної програми

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач європейської економіки і  
бізнесу

Федірко О. А.

Федірко О. А.

\_\_\_\_\_ 20\_\_р.

\_\_\_\_\_ 20\_\_р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

**здобувачу вищої освіти Цікало Анастасії Андріївни**

заочної

**форми здобуття освіти**

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

*на тему*

«Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»

Тему затверджено наказом ректора Університету від "9" вересня 2025р. № 1355-ст

**Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах наукових публікацій, аналітичних звітів міжнародних організацій.**

**План кваліфікаційної магістерської роботи**

<b>Розділ 1</b>	Теоретико-методологічні основи взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами
<b>Розділ 2</b>	Аналіз актуальних тенденцій міжнародної торгівлі товарами між Україною та ЄС
<b>Розділ 3</b>	Проблеми та перспективи взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами

<b>Об'єкт дослідження:</b>	Процеси взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами
<b>Предмет дослідження:</b>	Сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів торгівлі товарами між Україною та ЄС, включаючи динаміку, структуру, проблеми, перспективи та рекомендації щодо підвищення ефективності
<b>Мета кваліфікаційної магістерської роботи:</b>	Комплексний аналіз взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами, виявлення ключових проблем та бар'єрів, оцінка перспектив розвитку в умовах євроінтеграції та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності торговельних відносин

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

**У розділі 1**

- дослідити теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами;
- визначити основні принципи та механізми взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами;
- обґрунтувати методологічні засади дослідження торговельних відносин країн у міжнародній торгівлі товарами;

**У розділі 2**

- проаналізувати сучасний стан та динаміку розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС;
- дослідити географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС;
- оцінити товарну структуру експорту та імпорту України у торгівлі з Європейським Союзом;

**У розділі 3**

- визначити проблеми та бар'єри розвитку торговельної взаємодії між Україною та ЄС в контексті ПЗВТ;
- проаналізувати перспективи розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС в умовах євроінтеграції;
- розробити рекомендації щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС.

**Завдання підготував  
науковий керівник**

**К. А. Лещенко**

**« 02 » жовтня 2025р.**

**Завдання одержав  
здобувач**

**А. А. Цікало**

**« 03 » жовтня 2025р.**

# Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 77 сторінок, 12 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел з 60 найменувань, 2 додатки.

## «Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»

*Об'єктом дослідження* кваліфікаційної магістерської роботи є процеси взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами.

*Предметом дослідження* є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів торгівлі товарами між Україною та ЄС, включаючи динаміку, структуру, проблеми, перспективи та рекомендації щодо підвищення ефективності.

*Мета і завдання дослідження.* Основною метою кваліфікаційної магістерської роботи є комплексний аналіз взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами, виявлення ключових проблем та бар'єрів, оцінка перспектив розвитку в умовах євроінтеграції та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності торговельних відносин.

Відповідно до поставленої мети визначені такі *завдання*:

- дослідити теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами;
- визначити основні принципи та механізми взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами;
- обґрунтувати методологічні засади дослідження торговельних відносин країн у міжнародній торгівлі товарами.
- проаналізувати динаміку та географічну структуру двосторонньої торгівлі товарами між Україною та ЄС;
- дослідити товарну структуру українського експорту та імпорту у взаємодії з Європейським Союзом;
- здійснити оцінку експорту й імпорту ключових товарних груп у торгівлі між Україною та ЄС.
- визначити проблеми та бар'єри у двосторонній торгівлі товарами між Україною та ЄС у контексті ПЗВТ;
- обґрунтувати перспективи розвитку взаємної торгівлі товарами між Україною та ЄС в умовах євроінтеграції;
- розробити рекомендації щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Під час дослідження було систематизовано теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами, проаналізовано вплив ПЗВТ на динаміку та структуру торгівлі між Україною та ЄС, виявлено взаємозв'язок між бар'єрами торгівлі та ефективністю економічної взаємодії, а також оцінено перспективи розвитку в умовах євроінтеграції.

Практичні результати дослідження полягають у виявленні тенденцій у розвитку торгівлі товарами між Україною та ЄС, впливу ключових товарних груп на торговельний баланс та ефективність взаємодії. Також практичне значення мають розроблені рекомендації щодо усунення бар'єрів, диверсифікації експорту, модернізації логістики та посилення "зеленого" та цифрового переходу в торгівлі.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи

– 2025. Рік захисту роботи – 2026.

*Ключові слова:* міжнародна торгівля товарами, поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі, євроінтеграція, глобальні ланцюги доданої вартості, "зелена" торгівля, диверсифікація експорту, торговельний баланс.

## **Відгук**

здобувача факультету Міжнародної економіки та менеджменту  
освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»

***Цікало Анастасії Андріївни***

на тему: «Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»

**1. Актуальність теми.** Актуальність обраної теми зумовлена зростаючою роллю міжнародної торгівлі у забезпеченні економічної стійкості України в умовах євроінтеграції, трансформації зовнішньоторговельної політики та воєнних і геоекономічних викликів. Європейський Союз є ключовим торговельним партнером України, а функціонування Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі визначає стратегічні напрями розвитку національного експорту, структурної перебудови економіки та підвищення її конкурентоспроможності. У цьому контексті дослідження взаємодії України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі товарами є своєчасним, науково обґрунтованим і практично значущим.

**2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи та наявність самостійних розробок автора.** Робота логічно структурована, розкрито теоретико-методологічні засади міжнародної торгівлі товарами, проаналізовано сучасні тенденції та структуру двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС, а також здійснено комплексну оцінку проблем і бар'єрів торговельної взаємодії в межах ПЗВТ.

**3. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій.** Робота може бути використана дослідниками при аналізі міжнародної торгівлі товарами між Україною та ЄС, керівниками підприємств для оцінки можливостей виходу на європейський ринок, профільними державними установами, а саме: Міністерством закордонних справ України, Міністерством економічного розвитку України, Кабінетом міністрів України та ін.

**4. Наявність недоліків.** Суттєвих недоліків не виявлено.

**5. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК.** Робота допускається до захисту перед екзаменаційною комісією з рекомендованою позитивною оцінкою. **Оцінка керівника – 50 балів.**

**Науковий керівник**  
Доцентка, к.е.н.

**К.А. Лещенко**

27 січня 2026 року

## Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу  
здобувача вищої освіти

*Цілако Анастасії Андріївни*

на тему: «Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»

*Актуальність.* Дослідження міжнародної торгівлі товарами між Україною та ЄС є актуальним та відповідає сучасним умовам розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в контексті євроінтеграції. В умовах трансформації торговельної політики, дії Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі, воєнних викликів і перегляду торговельних режимів з ЄС, дослідження особливостей, проблем і перспектив торгівлі товарами між Україною та ЄС є науково та практично обґрунтованим. Обрана тема відповідає пріоритетам економічної політики держави та має прикладне значення.

*Якість проведеного дослідження.* Робота виконана на належному науково-методичному рівні. Авторкою ґрунтовно розкрито теоретичні засади міжнародної торгівлі товарами, проведено комплексний аналіз динаміки, товарної та географічної структури торгівлі між Україною та ЄС, а також оцінено вплив ПЗВТ, тарифних і нетарифних бар'єрів на розвиток двосторонніх торговельних відносин. У роботі використано актуальні статистичні дані та сучасні аналітичні підходи, що забезпечує обґрунтованість отриманих висновків.

*Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи.* До позитивних рис роботи належать логічна структура, послідовність викладу матеріалу, комплексний підхід до дослідження та наявність самостійних аналітичних узагальнень. Особливої уваги заслуговують розділи, присвячені аналізу проблем і бар'єрів у торгівлі в межах ПЗВТ, а також обґрунтуванню перспектив і рекомендацій щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС.

*Зауваження.* Разом з тим, у роботі недостатньо широко представлені приклади діяльності окремих підприємств або галузеві кейси, що могли б додатково посилити прикладний характер дослідження. Зазначене зауваження не має принципового характеру та не впливає на загальні результати роботи.

*Практична значимість.* Результати дослідження можуть бути використані органами державної влади, профільними міністерствами, бізнес-структурами та іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при формуванні стратегії розвитку торгівлі з ЄС, а також у навчальному процесі.

*Загальна оцінка професійних компетентностей здобувача та якості кваліфікаційної роботи.* Робота виконана на високому науково-методичному рівні, авторка продемонструвала глибоке розуміння особливостей міжнародної торгівлі товарами та специфіки торговельної взаємодії між Україною та ЄС. Незважаючи на окремі зауваження, заслуговує на високу позитивну оцінку.

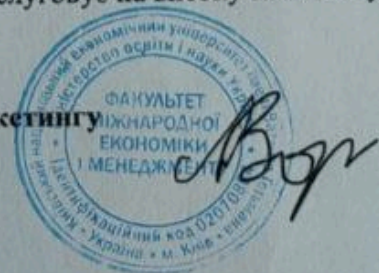
Солодковська Г.В.

к.е.н., доцентка кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу

Київського національного

економічного університету імені Вадима Гетьмана

27/01/2026



## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ</b> .....	<b>6</b>
1.1 Теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами .....	6
1.2 Основні принципи та механізми взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами .....	23
1.3 Методологічні засади дослідження торговельних відносин країн у міжнародній торгівлі товарами .....	31
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ АКТУАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС</b> .....	<b>39</b>
2.1 Динаміка та географічна структура двосторонньої торгівлі товарами.....	39
2.2 Товарна структура українського експорту та імпорту у взаємодії з ЄС.....	44
2.3 Оцінка експорту й імпорту ключових товарних груп у торгівлі між Україною та ЄС .....	49
<b>РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ</b> .....	<b>62</b>
3.1 Проблеми та бар'єри у двосторонній торгівлі товарами в контексті ПЗВТ .....	62
3.2 Перспективи розвитку взаємної торгівлі товарами в умовах євроінтеграції.....	65
3.3 Рекомендації щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС	71
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	<b>78</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	<b>81</b>
<b>ДОДАТКИ</b> .....	<b>88</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** У контексті глибокої інтеграції української економіки до системи світового господарства та європейського економічного простору проблеми взаємодії України з Європейським Союзом (ЄС) у сфері міжнародної торгівлі товарами набувають стратегічного значення. ЄС є ключовим торговельним партнером України, на частку якого припадає понад 40% зовнішньоторговельного обігу товарами станом на 2024–2025 рр. Функціонування Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПЗВТ) в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікованої у 2014 р., створило передумови для лібералізації торгівлі, усунення тарифних бар'єрів та гармонізації регуляторних норм. Однак повномасштабна військова агресія Російської Федерації з 2022 р., логістичні кризи, енергетичні шоки та внутрішні регуляторні обмеження в ЄС (тарифні квоти, "аварійні гальма", СВМ) суттєво ускладнили торгівлю, посиливши структурну асиметрію: сировинну орієнтацію українського експорту та технологічну домінацію імпорту з ЄС.

Актуальність теми зумовлена необхідністю подолання хронічного торговельного дефіциту (-10,9 млрд дол. США у 2024 р.), диверсифікації експорту, інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC) та адаптації до "Зеленої угоди" ЄС. Дослідження торгівлі товарами Україна–ЄС дозволяє виявити фактори стійкості економіки в умовах війни, оцінити ефекти оновленого DCFTA (2025 р.) та сформулювати рекомендації для підвищення конкурентоспроможності в процесі євроінтеграції, особливо з урахуванням статусу кандидата на членство в ЄС.

Проблематика торгівлі товарами між Україною та ЄС досліджується українськими вченими: Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук, Т. Циганкова, І. Дахно, О. Ярчук, К. Величко, О. Печенка, Ю. Козак та ін., а також міжнародними аналітиками (J. Anderson, M. Porter, CEPS, EPC).

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є комплексний аналіз взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами, виявлення ключових

проблем та бар'єрів, оцінка перспектив розвитку в умовах євроінтеграції та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності торговельних відносин.

Відповідно до мети визначено такі **завдання**:

- дослідити теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами;
- визначити основні принципи та механізми взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами;
- обґрунтувати методологічні засади дослідження торговельних відносин країн у міжнародній торгівлі товарами.
- проаналізувати динаміку та географічну структуру двосторонньої торгівлі товарами між Україною та ЄС;
- дослідити товарну структуру українського експорту та імпорту у взаємодії з Європейським Союзом;
- здійснити оцінку експорту й імпорту ключових товарних груп у торгівлі між Україною та ЄС.
- визначити проблеми та бар'єри у двосторонній торгівлі товарами між Україною та ЄС у контексті ПЗВТ;
- обґрунтувати перспективи розвитку взаємної торгівлі товарами між Україною та ЄС в умовах євроінтеграції;
- розробити рекомендації щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС.

**Об'єктом дослідження** є процеси взаємодії України та ЄС у міжнародній торгівлі товарами.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів торгівлі товарами між Україною та ЄС, включаючи динаміку, структуру, проблеми, перспективи та рекомендації щодо підвищення ефективності.

**Методи дослідження.** У роботі використано низку загальних і спеціальних методів: аналізу та синтезу – для опрацювання літератури та статистичних даних; системний та структурно-функціональний підхід – для оцінки принципів і механізмів торгівлі; порівняльний аналіз – для зіставлення теорій і емпіричних показників; індексний метод (RCA, GL) та економетричне моделювання

(гравітаційна модель) – для оцінки конкурентоспроможності; графічний метод – для візуалізації тенденцій; абстрактно-логічний метод – для узагальнень і висновків.

***Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.*** Робота систематизує теоретичні підходи до торгівлі товарами, аналізує вплив ПЗВТ на структуру відносин Україна–ЄС, виявляє бар'єри та перспективи. Методична значущість – у застосуванні комбінації кількісних (індекси, регресія) та якісних методів для оцінки ефективності. Практична значущість – у рекомендаціях щодо усунення бар'єрів, диверсифікації експорту та посилення інтеграції, корисних для Мінекономіки, бізнесу та ЄС-партнерів.

***Інформаційна база дослідження.*** Офіційна статистика (Держстат, Держмитслужба, Eurostat), звіти СОТ, ОЕСД, СЕПС, ЕРС, наукові публікації, нормативно-правові акти (Угода про асоціацію, ГАТТ/ВТО).

***Структура роботи.*** Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, 3-х розділів, висновків, списку використаних джерел у кількості 60, містить 77 сторінок, 12 таблиць, 8 рисунків, 2 додатки.

# РОЗДІЛ 1.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

### 1.1 Теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами

Міжнародна торгівля товарами посідає центральне місце у системі світового господарства, виступаючи базовим механізмом реалізації міжнародного поділу праці, економічної взаємодії держав та формування глобальної економічної рівноваги. Вона є однією з найдавніших форм міжнародних економічних відносин, яка історично передувала міжнародному руху капіталу, робочої сили та технологій, і водночас створила передумови для їх подальшого розвитку. Саме через торгівлю товарами відбувається первинна інтеграція національних економік у світове господарство, формується система міждержавних економічних зв'язків та забезпечується взаємозалежність країн у глобальному масштабі [1].

У сучасних умовах міжнародна торгівля товарами не обмежується лише процесом купівлі-продажу матеріальних благ між резидентами різних країн. Вона функціонує як комплексна багатовимірна система економічних відносин, що охоплює виробничу, фінансову, логістичну, правову, інституційну та інформаційну сфери. Торгівля товарами інтегрує у єдиний ланцюг виробників сировини, промислові підприємства, транспортно-логістичні компанії, фінансові установи, митні та регуляторні органи, а також міжнародні організації, які формують правила та стандарти здійснення торговельних операцій. Саме тому міжнародна торгівля товарами розглядається сучасною економічною наукою як структуроутворюючий елемент глобальної економіки [1].

Як підкреслює Д. Лук'яненко, міжнародна торгівля є однією з найдавніших форм міжнародних економічних відносин, яка виникла ще на ранніх етапах розвитку світового господарства та еволюціонувала разом із ускладненням

виробничих процесів, поглибленням міжнародного поділу праці й розширенням економічних контактів між країнами [1, с. 45–47]. На думку вченого, історична стійкість міжнародної торгівлі зумовлена її здатністю адаптуватися до змін у структурі факторів виробництва, технологічному рівні національних економік і трансформації глобальних економічних відносин. У цьому контексті міжнародна торгівля виступає не лише результатом економічного розвитку, а й одним із його ключових драйверів, що забезпечує перерозподіл ресурсів, поширення технологій і знань між країнами.

У результаті посилення процесів глобалізації міжнародна торгівля перестала бути суто механічним обміном товарами між національними ринками. Вона трансформувалася у складну багаторівневу систему економічних взаємозв'язків, у межах якої формуються глобальні ланцюги створення доданої вартості, відбувається спеціалізація окремих країн і регіонів на певних стадіях виробництва, а також здійснюється міжнародна кооперація підприємств [1, с. 52]. За цих умов торгівля товарами виконує функцію інструменту формування нових технологічних укладів, оскільки саме через міжнародні торговельні канали відбувається комерціалізація інновацій, поширення сучасних виробничих стандартів і дифузія технологій між економіками різного рівня розвитку.

Крім того, міжнародна торгівля дедалі більше розглядається як важливий чинник підвищення конкурентоспроможності держав у глобальному економічному просторі. Відкритість до зовнішніх ринків стимулює національних виробників до підвищення продуктивності праці, модернізації виробничих потужностей і впровадження інноваційних рішень з метою збереження та зміцнення своїх позицій у міжнародній конкуренції. Таким чином, торгівля товарами стає механізмом не лише економічного зростання, а й структурної перебудови національних економік відповідно до вимог світового ринку.

У науковій літературі відсутнє єдине універсальне визначення міжнародної торгівлі: різні автори акцентують увагу на обміні товарами, міжнародному поділі праці, регуляторних механізмах, конкурентних і порівняльних перевагах, а також ролі інституційного середовища.

З метою узагальнення наукових підходів та визначення їхньої релевантності для аналізу торговельної взаємодії між Україною та Європейським Союзом, у роботі здійснено порівняльний аналіз основних трактувань поняття «міжнародна торгівля», який представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «міжнародна торгівля»

Автор(и)	Визначення	Ключові характеристики	Актуальність для торгівлі Україна-ЄС
Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М.	Міжнародна торгівля – складова частина міжнародної економіки, що являє собою обмін товарами та послугами між країнами в рамках глобальної системи.	Обмін товарами/послугами; інтеграція в глобальну економіку; роль у поділі праці.	Підкреслює інтеграцію України в ЄС через ПЗВТ як частину глобальних ланцюгів.
Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В.	Міжнародна торгівля – форма міжнародного поділу праці, що полягає в обміні результатами виробництва між країнами для оптимізації ресурсів.	Поділ праці; обмін результатами; оптимізація ресурсів.	Актуально для спеціалізації України на агроекспорті в обмін на технології ЄС.
Дахно І.І.	Міжнародна торгівля – процес купівлі-продажу товарів між резидентами різних країн, що регулюється національними та міжнародними нормами.	Купівля-продаж; регулювання; фокус на товарах.	Пояснює регуляторні бар'єри в торгівлі з ЄС (тарифи, стандарти).
Філіпов О.	Міжнародна торгівля – обмін товарами, послугами та ресурсами між країнами, ключовий елемент зовнішньоторговельних відносин у глобальному контексті.	Обмін товарами/послугами/ресурсами; зовнішньоторговельні відносини; глобалізація.	Враховує цифрові та ресурсні аспекти в євроінтеграції України.
A. Smith	Міжнародна торгівля – обмін товарами між націями на основі абсолютних переваг, без державних обмежень для максимізації добробуту.	Абсолютні переваги; вільний обмін; відсутність бар'єрів.	Класична основа для лібералізації торгівлі з ЄС.
D. Ricardo	Міжнародна торгівля – взаємовигідний обмін, заснований на порівняльних витратах, що дозволяє спеціалізацію навіть за нерівності продуктивності.	Порівняльні витрати; спеціалізація; взаємний вииграш.	Пояснює торгівлю України (дешева сировина) з ЄС (технології).
Chike A. Ezenwa, J.I. Iheanacho, N.I. Okafor	Міжнародна торгівля – обмін товарами, заснований на принципах порівняльних і конкурентних переваг, що забезпечує ефективність та зростання добробуту.	Порівняльні та конкурентні переваги; ефективність; зростання добробуту.	Зв'язок між порівняльними перевагами України та конкурентними кластерами ЄС.
J. E. Anderson	Міжнародна торгівля – процес обміну товарами між країнами, пояснений гравітаційними моделями, де торгівля залежить від розміру економік та торговельних бар'єрів.	Гравітаційні моделі; торговельні бар'єри; обмін товарами.	Пояснює вплив відстані та бар'єрів на торгівлю України з ЄС.

Джерело: створено автором на основі [1], [2], [3], [5], [8], [9], [10], [13], [14]

Т. Циганкова, аналізуючи сучасні тенденції розвитку світового господарства, зазначає, що у XXI столітті міжнародна торгівля товарами дедалі більше набуває рис системного феномена, у межах якого тісно переплітаються економічні, соціальні, політичні та екологічні аспекти [2, с. 12–15]. Такий підхід

відображає зростання ролі нематеріальних чинників у міжнародних торговельних відносинах, зокрема інституційного середовища, регуляторної політики держав, рівня соціальної відповідальності бізнесу та дотримання екологічних стандартів. Відповідно, ефективність участі країни у міжнародній торгівлі дедалі частіше оцінюється не лише за обсягами експорту й імпорту, а й за якістю інтеграції у світову економіку.

У цьому контексті міжнародна торгівля розглядається як один із ключових чинників сталого розвитку, оскільки вона сприяє більш раціональному використанню ресурсів, розширенню доступу до товарів і технологій, а також створенню передумов для економічного зростання у довгостроковій перспективі [2, с. 18]. Через механізми міжнародного обміну зменшується розрив у рівнях розвитку між країнами, формуються можливості для інтеграції економік, що розвиваються, до глобальних виробничих і торговельних мереж. Таким чином, міжнародна торгівля товарами виступає не лише формою економічної взаємодії, а й важливим інструментом соціально-економічної конвергенції у світовому господарстві.

Еволюція теоретичних уявлень про міжнародну торгівлю товарами охоплює декілька взаємопов'язаних наукових етапів – від ранніх протекціоністських доктрин меркантилізму до сучасних концепцій цифрової та інституційно орієнтованої торгівлі. Кожен із цих етапів формувався під впливом конкретних історичних умов, рівня розвитку продуктивних сил, технологічних змін та політико-економічних трансформацій світової економіки [8, с. 82–84]. Аналіз цих підходів дозволяє глибше зрозуміти закономірності розвитку міжнародної торгівлі та механізми формування сучасної торговельної політики держав.

Меркантилізм, що домінував у європейській економічній думці з XVI до XVIII століття, розглядав міжнародну торгівлю як основний інструмент збагачення держави шляхом нагромадження дорогоцінних металів, передусім золота та срібла, через забезпечення стійкого активного сальдо зовнішньоторговельного балансу. У межах цієї концепції багатство нації ототожнювалося з обсягом грошових резервів, а не з рівнем виробництва чи добробутом населення. Відповідно, міжнародна

торгівля трактувалася як процес жорсткого суперництва між державами за обмежені ресурси світового ринку, у якому економічний успіх однієї країни автоматично означав втрати для іншої.

Представники меркантилізму — Т. Ман, Ж.-Б. Кольбер, А. Монкретьєн та інші — виходили з уявлення про торгівлю як «гру з нульовою сумою», що зумовлювало необхідність активного втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність. Держава розглядалася як головний суб'єкт регулювання торговельних потоків, відповідальний за формування сприятливих умов для експорту та обмеження імпорту з метою збереження національного багатства. У практичній площині це реалізовувалося через запровадження високих мит на імпортні товари, кількісні обмеження, заборони на вивезення дорогоцінних металів, а також систему державних субсидій і привілеїв для експортерів [6, с. 23–25].

Особливу роль у межах меркантилістської доктрини відігравала промислова та торговельна політика держави, спрямована на розвиток мануфактурного виробництва й морської торгівлі. Так, політика «кольбертизму» у Франції була орієнтована на створення державних мануфактур, підтримку національних виробників і розширення експортного потенціалу країни. Аналогічні підходи застосовувалися в Англії та Нідерландах, де розвиток торговельного флоту й колоніальної експансії розглядався як ключовий чинник економічної могутності. У цьому контексті міжнародна торгівля виступала не автономним ринковим процесом, а елементом державної стратегії економічного домінування.

Водночас меркантилізм мав низку суттєвих теоретичних обмежень, оскільки ігнорував роль продуктивності праці, внутрішнього ринку та споживчого добробуту у формуванні національного багатства. Зосередженість виключно на грошових потоках призводила до недооцінки довгострокових ефектів від спеціалізації та міжнародного поділу праці. Саме критика меркантилістських поглядів з боку класичної політичної економії згодом сприяла формуванню альтернативних теорій міжнародної торгівлі, заснованих на принципах ефективності та взаємовигідного обміну.

Попри зазначені недоліки, меркантилізм заклав фундаментальні засади державного регулювання міжнародної торгівлі, які не втратили своєї актуальності й у сучасних умовах. Його ідеї знайшли продовження у концепції неомеркантилізму, що характеризується активним використанням інструментів торговельної політики для захисту національних економічних інтересів. До таких інструментів належать тарифні й нетарифні бар'єри, антидемпінгові та компенсаційні мита, політика імпортозаміщення, державна підтримка стратегічних галузей і стимулювання експорту високотехнологічної продукції.

Актуалізація неомеркантилістських підходів у 2020-х роках зумовлена низкою глобальних викликів, зокрема кризами ланцюгів постачання, загостренням геополітичної нестабільності, зростанням енергетичних і сировинних ризиків, а також посиленням конкуренції за доступ до критично важливих ресурсів і технологій [8, с. 85–86]. За цих умов багато держав переглядають свої підходи до торговельної політики, поєднуючи формальну прихильність до принципів вільної торгівлі з практикою селективного протекціонізму та підтримки національного виробника.

Таким чином, меркантилізм і його сучасні модифікації відіграють важливу роль у поясненні реальних механізмів функціонування міжнародної торгівлі, демонструючи, що поряд із ринковими силами значний вплив на торговельні процеси зберігає держава. Це особливо важливо в контексті аналізу торговельної політики інтеграційних об'єднань і національних економік, де поєднання лібералізації та протекціонізму стає характерною рисою сучасної системи міжнародної торгівлі товарами.

Поворотним моментом у розвитку теорії міжнародної торгівлі стала поява класичної політичної економії, яка заклала наукові основи аналізу економічних процесів та принципово змінила уявлення про джерела національного багатства. Ключову роль у формуванні класичного підходу відіграв Адам Сміт, який у своїй фундаментальній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) здійснив системний аналіз механізмів функціонування ринкової економіки та міжнародного обміну [9, с. 456–460]. На відміну від меркантилістів, які

ототожнювали багатство нації з обсягом нагромаджених дорогоцінних металів, А. Сміт довів, що справжнім джерелом економічного добробуту є продуктивна праця та ефективна організація виробництва.

Центральним елементом смітівської концепції міжнародної торгівлі стала теорія абсолютних переваг, згідно з якою країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у створенні яких вони мають вищу продуктивність праці порівняно з іншими країнами. Така спеціалізація дозволяє кожній нації використовувати свої ресурси з максимальною віддачею та отримувати додаткові вигоди від обміну результатами виробництва на світовому ринку. У межах цієї теорії міжнародна торгівля розглядається не як конкурентна боротьба за обмежені ресурси, а як взаємовигідний процес співробітництва між країнами.

А. Сміт обґрунтував, що вільна торгівля сприяє зростанню загального добробуту, оскільки вона розширює межі ринку, стимулює поділ праці та підвищує продуктивність виробництва. Завдяки міжнародному обміну країни отримують доступ до товарів, виробництво яких у межах національної економіки є менш ефективним або надто витратним. Це, у свою чергу, забезпечує зниження витрат виробництва, зменшення цін для споживачів і підвищення рівня споживання. Таким чином, вільна торгівля, за Смітом, виступає механізмом оптимального розподілу ресурсів у світовому господарстві [9, с. 462].

Важливим теоретичним внеском А. Сміта стало також поєднання концепції абсолютних переваг із загальною теорією ринку та «невидимої руки». Учений стверджував, що прагнення окремих економічних агентів до власної вигоди в умовах вільної конкуренції приводить до суспільно корисних результатів, зокрема до зростання виробництва й ефективності використання ресурсів. У цьому контексті міжнародна торгівля розглядається як природне продовження внутрішнього ринкового обміну, а обмеження торгівлі — як фактор, що спотворює дію ринкових механізмів.

Крім того, Сміт підкреслював роль конкуренції як ключового стимулу інноваційного розвитку. Відкритість до зовнішніх ринків змушує національних виробників підвищувати якість продукції, знижувати витрати та впроваджувати

нові технології, щоб зберегти конкурентоспроможність. У такий спосіб міжнародна торгівля виступає не лише каналом обміну товарами, а й важливим фактором технологічного прогресу та структурної модернізації економіки.

Водночас теорія абсолютних переваг має певні обмеження, оскільки вона не пояснює можливість торгівлі між країнами у випадках, коли одна з них є більш продуктивною у виробництві всіх товарів. Це зумовило подальший розвиток класичної теорії міжнародної торгівлі в працях Д. Рікардо, який запропонував концепцію порівняльних переваг. Проте саме підхід А. Сміта започаткував принципово нову парадигму економічної думки, у межах якої міжнародна торгівля розглядається як джерело взаємних вигод, а не як інструмент економічного домінування одних країн над іншими.

Загалом ідеї А. Сміта справили визначальний вплив на формування ліберальної торговельної політики та розвиток міжнародних економічних інститутів. Його теоретичні положення стали інтелектуальним підґрунтям для процесів торговельної лібералізації, зниження бар'єрів у міжнародному обміні та формування відкритої системи світового господарства. Навіть у сучасних умовах, коли світова економіка стикається з новими викликами — глобальними кризами, геополітичною нестабільністю та зростанням протекціонізму, — концепція абсолютних переваг зберігає методологічне значення як вихідна точка аналізу ефективності міжнародної торгівлі та ролі спеціалізації у забезпеченні економічного розвитку. Подальший розвиток ідей Адама Сміта отримав у працях Давіда Рікардо, насамперед у його фундаментальному дослідженні «Начала політичної економії та оподаткування» (1817) [10, с. 127–145]. На відміну від концепції абсолютних переваг, запропонованої Смітом, Рікардо сформулював теорію порівняльних переваг, яка стала одним із найвагоміших теоретичних досягнень класичної політичної економії. Центральним положенням цієї теорії є твердження про те, що міжнародна торгівля може бути взаємовигідною навіть у тому випадку, коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів. Вирішальним чинником у такій ситуації є не абсолютний рівень продуктивності, а

відносні витрати виробництва, тобто альтернативна вартість виробництва одного товару порівняно з іншим.

Згідно з підходом Д. Рікардо, країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у яких вони мають найменші порівняльні витрати, і обмінюватися результатами спеціалізації на світовому ринку. Така спеціалізація дозволяє досягти більш ефективного використання ресурсів, збільшення сукупного обсягу виробництва та підвищення добробуту всіх учасників міжнародного обміну. Важливо підкреслити, що теорія порівняльних переваг заклала основу для сучасного розуміння економічної раціональності міжнародної торгівлі, оскільки довела принципову можливість взаємного виграшу навіть за асиметрії економічного розвитку країн.

Практичне значення ідей Д. Рікардо полягає в їх безпосередньому впливі на формування політики вільної торгівлі, яка стала домінуючою парадигмою світового господарства у другій половині ХХ століття. Саме на положеннях теорії порівняльних переваг ґрунтується діяльність Світової організації торгівлі, яка спрямована на зниження тарифних і нетарифних бар'єрів, усунення дискримінаційних практик і забезпечення прозорих правил міжнародного обміну товарами. У цьому контексті ідеї Рікардо зберігають актуальність і в сучасних умовах, незважаючи на зростання ролі протекціоністських тенденцій у світовій економіці.

Подальший розвиток класичних теорій міжнародної торгівлі пов'язаний з працями Джона Стюарта Мілля, який зробив важливий крок від аналізу пропозиції до врахування факторів попиту у міжнародному обміні. Розвиваючи ідеї Рікардо, Дж. С. Мілля увів поняття «умови торгівлі» (terms of trade), що відображає співвідношення цін експорту та імпорту країни й дозволяє оцінити, наскільки вигідною є міжнародна торгівля для кожної зі сторін [7, с. 189–192]. На відміну від попередніх теоретичних моделей, зосереджених переважно на виробничих витратах, концепція умов торгівлі враховує взаємодію попиту й пропозиції на світовому ринку.

Значення підходу Дж. С. Мілля полягає в тому, що він показав: навіть за наявності порівняльних переваг реальні вигоди від торгівлі залежать від динаміки світових цін, еластичності попиту та переговорної сили країн-учасниць. Це дозволило розширити аналіз міжнародної торгівлі за межі суто виробничих факторів і заклало передумови для подальших досліджень цінових механізмів, торговельних умов і перерозподілу вигащів від міжнародного обміну.

У ХХ столітті розвиток теорій міжнародної торгівлі відбувався в межах неокласичної школи, ключовим досягненням якої стала модель Хекшера–Оліна. Згідно з цією моделлю, країни спеціалізуються на виробництві та експорті тих товарів, у яких інтенсивно використовуються фактори виробництва, що є для них відносно надлишковими, та імпортують товари, у виробництві яких використовуються дефіцитні фактори [11, с. 67–72]. Таким чином, структура міжнародної торгівлі пояснюється відмінностями у наділах факторів виробництва, зокрема праці, капіталу й природних ресурсів.

Модель Хекшера–Оліна базується на низці спрощувальних припущень, серед яких однорідність технологій між країнами, досконала конкуренція на ринках товарів і факторів виробництва, відсутність транспортних витрат і торговельних бар'єрів [11, с. 74]. Попри умовність цих припущень, модель зробила суттєвий внесок у розвиток економічної теорії, оскільки дозволила поєднати міжнародну торгівлю з внутрішньою структурою економіки та розподілом доходів між власниками різних факторів виробництва.

Водночас емпіричні дослідження поставили під сумнів універсальність неокласичних положень. У 1953 році В. Леонтьєв, аналізуючи структуру зовнішньої торгівлі США, виявив так званий парадокс Леонтьєва, який полягав у тому, що країна з відносним надлишком капіталу експортувала переважно трудомісткі товари, тоді як імпортувала капіталомістку продукцію. Це відкриття суперечило прогнозам моделі Хекшера–Оліна та засвідчило, що реальні торговельні переваги визначаються не лише кількісними характеристиками факторів виробництва, а й їх якісними параметрами, зокрема рівнем

технологічного розвитку, кваліфікацією робочої сили та продуктивністю праці [8, с. 87].

Парадокс Леонтьєва стимулював подальше переосмислення ролі технологій, людського капіталу й інституційних чинників у формуванні структури міжнародної торгівлі. У результаті економічна наука почала дедалі більше враховувати диференціацію праці за рівнем кваліфікації, інноваційний потенціал країн і роль науково-технічного прогресу як джерела торговельних переваг. Це стало важливим кроком до формування нових і еволюційних теорій міжнародної торгівлі.

На основі неокласичного підходу також була сформульована теорія вирівнювання цін на фактори виробництва, відома як теорема Хекшера–Оліна–Самуельсона. Згідно з цією теорією, вільна міжнародна торгівля товарами сприяє поступовому вирівнюванню заробітної плати, ренти та прибутків між країнами за рахунок непрямого «переміщення» факторів виробництва через торгівлю [14, с. 5–7]. Теоретично це означає, що міжнародна торгівля може виконувати функцію механізму глобальної економічної конвергенції.

Однак у реальних умовах дія цього механізму істотно обмежується низкою факторів, серед яких інституційні бар'єри, відмінності у трудовому законодавстві, податкових системах, соціальних стандартах і політичних режимах. Крім того, на процес вирівнювання доходів впливають торговельні обмеження, асиметрія ринкової влади та нерівномірний доступ до технологій. Це свідчить про те, що неокласичні моделі, попри їхню теоретичну елегантність, потребують доповнення інституційним і структурним аналізом для адекватного пояснення сучасних процесів міжнародної торгівлі.

Починаючи з 1960-х років, у теорії міжнародної торгівлі відбувається суттєвий методологічний зсув, пов'язаний із переосмисленням ролі науково-технічного прогресу, інновацій та технологічних змін як ключових чинників формування торговельних переваг країн [4, с. 10–12]. Якщо класичні та неокласичні підходи акцентували увагу переважно на факторах виробництва та їх відносній забезпеченості, то нові концепції виходили з того, що саме здатність до

створення, впровадження та комерціалізації інновацій визначає довгострокову конкурентоспроможність національних економік у світовій торгівлі.

Однією з перших спроб пояснити динамічний характер торговельних переваг стала теорія технологічного розриву, запропонована Майклом Познером у 1961 році. Відповідно до цієї теорії, країна отримує тимчасову монополію на світовому ринку певного товару завдяки першості у впровадженні нової технології або інноваційного продукту. Протягом певного часу інші країни не мають доступу до відповідних технологічних знань, що дозволяє інноватору отримувати додаткові прибутки та закріплювати свої позиції в міжнародній торгівлі [4, с. 11].

Однак, як зазначає М. Познер, технологічні переваги не є сталими. У міру дифузії технологій, поширення знань і копіювання виробничих процесів іншими країнами початковий технологічний розрив поступово зменшується. У результаті країна-інноватор втрачає ексклюзивні позиції на ринку, а виробництво може переміщуватися до держав із нижчими витратами праці або більш сприятливими умовами для масового виробництва. Такий підхід дозволив уперше пояснити циклічний характер міжнародної торгівлі та змінність торговельних потоків у часі.

Подальший розвиток ідей технологічної динаміки отримав у теорії життєвого циклу товару, розробленій Реймондом Верноном у 1966 році. Науковець довів, що міжнародна торгівля тісно пов'язана зі стадіями розвитку продукту — від впровадження інновації до її стандартизації та масового виробництва [4, с. 13–15]. На початковому етапі життєвого циклу товару виробництво, як правило, зосереджується у розвинених країнах, де існує високий рівень платоспроможного попиту, розвинена науково-дослідна база та можливості для експериментування з новими технологіями.

На стадії зростання та зрілості, коли технологія стає більш стандартизованою, а виробничі процеси — передбачуваними, підприємства починають переносити виробництво до країн з нижчою вартістю робочої сили та сприятливішими умовами для масштабного випуску продукції. На завершальній стадії життєвого циклу товару розвинені країни можуть перетворюватися з експортерів на імпортерів відповідної продукції. Таким чином, теорія життєвого

циклу товару пояснює зміну географії виробництва та торгівлі у довгостроковій перспективі.

Зазначені теорії мають особливе значення для розуміння процесів інтернаціоналізації виробництва та формування глобальних ланцюгів доданої вартості, які у сучасних умовах визначають структуру світової торгівлі товарами [3, с. 150; 6, с. 30]. Сьогодні значна частина товарів створюється не в межах однієї країни, а шляхом розподілу виробничих операцій між кількома державами, кожна з яких виконує окрему функцію відповідно до свого технологічного рівня та факторних переваг.

Наступним етапом еволюції теорії міжнародної торгівлі стала поява так званої нової теорії торгівлі, сформульованої у 1980-х роках у працях Пола Кругмана, Ельганана Хелпмана та Кельвіна Ланкастера [13, с. 3–5]. Вона виникла як реакція на обмеженість неокласичних моделей, які не могли пояснити інтенсивну торгівлю між країнами з подібним рівнем розвитку та однаковою забезпеченістю факторами виробництва.

Ключовим припущенням нової теорії міжнародної торгівлі є існування економії від масштабу, за якої середні витрати виробництва зменшуються зі зростанням обсягів випуску продукції. У поєднанні з диференціацією товарів і монополістичною конкуренцією це створює стимули для спеціалізації країн не за галузями, а за окремими різновидами продукції в межах однієї галузі. У результаті формується внутрішньогалузева торгівля, за якої країни одночасно експортують та імпортують подібні товари, що відрізняються брендом, дизайном або технічними характеристиками.

Типовим прикладом внутрішньогалузевої торгівлі є взаємний обмін автомобілями, побутовою технікою чи фармацевтичною продукцією між країнами Європейського Союзу, зокрема між Францією та Німеччиною. Така торгівля сприяє розширенню споживчого вибору, підвищенню якості продукції та зростанню ефективності виробництва за рахунок спеціалізації на окремих сегментах ринку [13, с. 7].

Важливим теоретичним доповненням нової теорії міжнародної торгівлі стала концепція конкурентних переваг націй, запропонована Майклом Портером. У своїй моделі «діаманта конкурентних переваг» М. Портер обґрунтував, що успіх країни у міжнародній торгівлі визначається не лише наявністю природних ресурсів або дешевої робочої сили, а комплексом взаємопов'язаних факторів [12, с. 71–83]. До них належать умови факторів виробництва (якість людського капіталу, інфраструктура, науково-дослідна база), характеристики внутрішнього попиту, рівень розвитку споріднених і підтримуючих галузей, а також стратегія фірм, рівень конкуренції та активна роль держави.

Модель Портера дозволяє пояснити формування національних і регіональних кластерів, у межах яких підприємства, наукові установи та державні органи взаємодіють для створення інноваційних продуктів і зміцнення експортного потенціалу країни. У сучасних умовах саме кластерний підхід розглядається як один із ключових інструментів підвищення конкурентоспроможності у світовій торгівлі товарами, особливо у високотехнологічних і наукоємних секторах економіки [12, с. 85].

На початку XXI століття в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, лібералізації руху товарів і капіталів, а також зростання взаємозалежності національних економік сформувалися інституційні теорії міжнародної торгівлі, які змістили фокус досліджень із суто економічних чинників на роль міжнародних правил, організацій та договірно-правових механізмів. Представники цього напрямку виходять із того, що ефективність міжнародної торгівлі значною мірою визначається не лише порівняльними чи конкурентними перевагами, а й якістю інституційного середовища, у межах якого здійснюється торговельна взаємодія між країнами.

Центральне місце в сучасній інституційній архітектурі міжнародної торгівлі посідає Світова організація торгівлі (СОТ), створена у 1995 році як правонаступниця Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Саме норми ГАТТ заклали фундамент сучасної багатосторонньої торговельної системи, визначивши базові принципи функціонування світової торгівлі товарами [15; 17].

До таких принципів належать режим найбільшого сприяння, національний режим, прозорість торговельної політики та взаємність торговельних поступок [15, Art. I–III].

Принцип недискримінації передбачає, що будь-які торговельні переваги, надані одній країні-члену СОТ, автоматично поширюються на всіх інших учасників організації. Це сприяє зменшенню протекціоністських практик і створенню рівних умов доступу до ринків. Принцип національного режиму гарантує, що імпортовані товари після перетину митного кордону не зазнають менш сприятливого ставлення порівняно з товарами національного виробництва. У сукупності ці норми формують передбачуване та стабільне середовище для розвитку міжнародної торгівлі товарами.

Водночас інституційні теорії наголошують на тому, що реальна практика міжнародної торгівлі дедалі більше відходить від ідеалів повної лібералізації. У ХХІ столітті спостерігається зростання кількості регіональних і двосторонніх торговельних угод, які доповнюють або частково замінюють багатосторонні механізми СОТ. Такі угоди дозволяють країнам гнучкіше поєднувати принципи вільної торгівлі з інструментами захисту національних інтересів, зокрема через правила походження товарів, технічні стандарти та нетарифні бар'єри.

Паралельно з інституційною трансформацією світової торгівлі відбувається її цифровізація, яка зумовила появу нових теоретичних підходів до аналізу міжнародного обміну. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, електронної комерції та цифрових платформ сприяв формуванню феномену цифрової торгівлі, що охоплює не лише обмін цифровими послугами, а й торгівлю фізичними товарами через онлайн-канали. У межах нової парадигми світового господарства ключовими факторами виробництва дедалі більше стають дані, алгоритми, програмне забезпечення та штучний інтелект.

За оцінками Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД), частка цифрової торгівлі у світовому валовому внутрішньому продукті перевищує 15% і має сталу тенденцію до зростання [5]. Це зумовлює перегляд традиційних уявлень про міжнародну торгівлю товарами, оскільки дедалі більша частина

доданої вартості створюється на нематеріальних етапах виробничого процесу — у сфері дизайну, маркетингу, логістики та післяпродажного обслуговування.

Цифрова торгівля водночас породжує нові виклики для міжнародного регулювання, зокрема щодо захисту персональних даних, кібербезпеки, оподаткування цифрових компаній і контролю за транснаціональними платформами. У цьому контексті інституційні теорії підкреслюють необхідність адаптації міжнародних торговельних правил до умов цифрової економіки та посилення координації між державами.

Окремим напрямом сучасних досліджень є поведінкові теорії міжнародної торгівлі, які виходять за межі традиційної моделі раціонального економічного агента. Ці підходи враховують вплив неекономічних чинників, таких як рівень довіри між контрагентами, репутація компаній і країн, прозорість бізнес-практик, дотримання екологічних і соціальних стандартів. Доведено, що наявність інституційної довіри та стабільних правил гри значно знижує трансакційні витрати та стимулює розширення міжнародної торгівлі.

Особливої ваги поведінкові аспекти набувають у контексті сталого розвитку, де торговельні рішення дедалі частіше приймаються з урахуванням критеріїв екологічної відповідальності, етичності виробництва та корпоративної соціальної відповідальності. Це зумовлює появу нових форм торговельних обмежень, таких як вуглецеві мита або вимоги до «зелених» стандартів продукції, що поєднують економічні й соціальні цілі.

Історичний розвиток теорій міжнародної торгівлі суттєво вплинув на формування торговельної політики держав та діяльність міжнародних економічних організацій. У сучасній практиці спостерігається співіснування різних теоретичних підходів, оскільки країни, укладаючи торговельні угоди або запроваджуючи регуляторні заходи, одночасно керуються прагненням до отримання вигод від міжнародної спеціалізації та необхідністю захисту національних економічних інтересів [8]. Аналіз практичного застосування ключових теорій міжнародної торгівлі наведено у таблиці 1.2:

Таблиця 1.2 – Практична реалізація теоретичних підходів до міжнародної торгівлі у світовій економіці

Теорія (школа)	Сфери практичного застосування	Приклади
Класична та неокласична теорії (Сміт, Рікардо)	ГАТТ (1947), СОТ, політика лібералізації торгівлі, численні ЗВТ	СОТ, ЄС, NAFTA, RCEP, USMCA, політика зниження тарифів
Меркантилізм / Неомеркантилізм	Політика торговельного балансу, експортні субсидії, контроль імпорту, валютна маніпуляція, протекціоністські заходи	Китайська стратегія експортного зростання, мита США на сталь (2018), валютне регулювання
Теорія Хекшера-Оліна (факторні переваги)	Спеціалізація країн за факторними ресурсами (експорт сировини, високотехнологічні товари), торговельні конфлікти через різницю у наділах факторів	Експорт нафти з країн Затоки, імпорт Німеччиною текстилю, захист агросектору ЄС
Теорема Столпера-Самуельсона	Внутрішня політика перерозподілу (профспілки, програми перекваліфікації тощо)	Фонд адаптації до глобалізації в ЄС, програми перекваліфікації у США
Нова теорія торгівлі	Промислова політика з акцентом на економію масштабу: розвиток ІТ, стратегічні галузі в Азії	Airbus, Ariane, південнокорейське кораблебудування, електроніка Тайваню
Теорія конкурентних переваг (Портер)	Створення кластерів, стратегічна роль держави (Сінгапур, Південна Корея, Фінляндія), підтримка інновацій	Кластери в Сінгапурі (біотехнології), Nokia у Фінляндії, чеболі в Південній Кореї
Теорії економічної інтеграції	Оцінка ефектів створення/відхилення торгівлі; угоди ЗВТ; приклад України (Угода з ЄС vs Митний союз)	Асоціація Україна-ЄС, митний союз ЄАЕС, дослідження ефектів створення/відхилення торгівлі
Інституційна школа	Узгодження норм і стандартів у межах СОТ, ЄС, OECD; гармонізація правових режимів у регіональних блоках; створення інституцій для моніторингу та вирішення торговельних спорів	Арбітраж у межах NAFTA, OECD Regulatory Policy Committee
Еволюційна школа	Підтримка інноваційних екосистем, технологічне оновлення через глобальні ланцюги доданої вартості; адаптаційна політика країн щодо структурних змін в торгівлі	Ланцюги доданої вартості у сфері високих технологій, модернізація експортного сектору В'єтнаму
Цифрова глобалізаційна школа	Розвиток електронної комерції, цифрових платформ; регулювання транскордонного обміну даними; цифрові угоди про торгівлю	DEPA (Нова Зеландія – Сінгапур – Чилі), цифрові угоди в межах CPTPP, транснаціональні платформи (Amazon, Alibaba)

Джерело: [8]

Отже, теоретичні підходи до міжнародної торгівлі демонструють безперервну еволюцію економічної думки — від накопичення металів до обміну знаннями, даними й технологіями. Вони відображають перехід від простих моделей ефективності до системного аналізу глобальних ланцюгів вартості, інноваційних кластерів і цифрових екосистем. Сучасна парадигма міжнародної торгівлі передбачає взаємодію економічних, інституційних і соціальних факторів. Вона враховує не лише обмін товарами, а й роль інтелектуального капіталу, державної політики та сталого розвитку. Для України ці теоретичні засади мають особливе значення, оскільки саме на їх основі формується стратегія інтеграції до європейського економічного простору, нарощування експорту високотехнологічної продукції та зміцнення позицій на ринку ЄС [16].

## 1.2 Основні принципи та механізми взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами

Міжнародна торгівля товарами як ключовий елемент глобальної економічної взаємодії базується на комплексі фундаментальних принципів і інструментальних механізмів, які забезпечують стабільність, справедливість та ефективність обмінних процесів. Принципи формують етичні та правові засади поведінки суб'єктів торгівлі, тоді як механізми виступають операційними інструментами їхньої імплементації, охоплюючи регулювання бар'єрів, стимулів та потенційних конфліктів [1, с. 45–47]. У цьому контексті центральну роль відіграє Світова організація торгівлі (СОТ), заснована 1995 р. як правонаприємниця Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка об'єднує 166 країн-членів (станом на листопад 2025 р.) і регулює понад 98% світового товарообігу через систему багатосторонніх угод [17]. СОТ не тільки кодифікує принципи, але й інституціоналізує механізми вирішення спорів (Орган з розгляду спорів – DSB), моніторингу торговельної політики та проведення переговорів, сприяючи трансформації від протекціоністських практик до лібералізації, що яскраво ілюструє Уругвайський раунд переговорів (1986–1994 рр.) як фундамент сучасних норм [15]. Ці елементи еволюціонували під впливом теоретичних парадигм, відображаючи перехід від меркантилістського протекціонізму до ліберальних концепцій вільної торгівлі, закріплених у ГАТТ та СОТ.

У сучасній теорії міжнародної торгівлі принципи та механізми взаємодії держав розглядаються не лише як інструменти регуляторного впливу, а як системоутворювальні елементи глобальної економічної архітектури. За Філіповим О., принципи міжнародної торгівлі виконують подвійну функцію: з одного боку, вони формують нормативну основу міжнародного обміну, а з іншого — виступають каталізаторами інтеграційних процесів, трансформуючи торгівлю товарами у структурну складову глобального розподілу праці та ресурсів [8, с. 85]. У такому контексті міжнародна торгівля перестає бути сукупністю двосторонніх

транзакцій і набуває рис багаторівневої системи, в якій поєднуються економічні, інституційні та політичні виміри.

Ключовим інституційним ядром цієї системи виступає Світова організація торгівлі, організаційна структура якої (Міністерська конференція, Генеральна рада, спеціалізовані ради та комітети, Секретаріат) забезпечує операційну імплементацію принципів і механізмів міжнародної торгівлі. Особливе значення має закріплення у правовій базі СОТ спеціальних положень для країн, що розвиваються, зокрема статей IV та XVIII ГАТТ, які передбачають диференційований режим зобов'язань і доступ до технічної допомоги [17]. Це дозволяє враховувати асиметрію рівнів економічного розвитку та зменшувати структурні дисбаланси у глобальній торговельній системі.

Як зазначають Лук'яненко Д. та співавтори, теоретичні засади принципів міжнародної торгівлі ґрунтуються на концепції взаємного виграшу від обміну, сформульованій у класичній теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, тоді як механізми реалізації відображають прагнення збалансувати національні інтереси в межах неокласичних та інституційних моделей [1, с. 112]. У сучасних умовах принципи СОТ забезпечують недискримінацію, передбачуваність і прозорість торговельних режимів, тоді як конкретні механізми (тарифні та нетарифні інструменти) дозволяють державам адаптувати торговельну політику до структурних особливостей власних економік і зовнішніх шоків [5].

Інституціоналізація принципів міжнародної торгівлі відбувається через багатосторонні угоди СОТ, які еволюціонували від класичних підходів до комплексної системи регулювання світового обміну товарами. СОТ функціонує як універсальний форум адміністрування ГАТТ та пов'язаних угод, забезпечуючи імплементацію принципів через понад десять ключових домовленостей, серед яких особливу роль відіграють Угода про технічні бар'єри у торгівлі (ТВТ) та Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів (SPS) [15]. Ці інструменти поєднують лібералізацію торгівлі з вимогами безпеки, якості та захисту споживачів.

Принцип недискримінації, реалізований через режим найбільшого сприяння (MFN), гарантує автоматичне поширення торговельних пільг на всіх членів СОТ, що концептуально узгоджується з теорією абсолютних переваг А. Сміта. У межах цієї теорії торговельні бар'єри розглядаються як фактори, що стримують глобальну спеціалізацію та зменшують загальний економічний добробут [9]. Практичним інструментом забезпечення цього принципу є механізм врегулювання спорів (DSB), у межах якого з 1995 року було розглянуто понад 642 справи, що значно посилило рівень комплаєнсу у міжнародній торговельній системі [17].

Принцип національного режиму спрямований на усунення внутрішньої дискримінації імпортованих товарів і створення рівних умов конкуренції на внутрішніх ринках. Його теоретичне підґрунтя пов'язане з ідеями Рікардо щодо взаємного виграшу від торгівлі, за умови відсутності штучних обмежень після перетину кордону [10]. У поєднанні з принципом взаємності цей підхід формує основу переговорних процесів у межах СОТ, де обмін торговельними поступками відображає неокласичні моделі вирівнювання факторних цін, розроблені П. Самуельсоном [11].

Взаємність як принцип стимулює участь держав у багатосторонніх і регіональних переговорах, забезпечуючи баланс вигод і зобов'язань. Саме на цьому ґрунтуються багаторічні раунди переговорів СОТ, зокрема Дохінський раунд, започаткований у 2001 році з акцентом на інтереси країн, що розвиваються [17]. Водночас складність досягнення консенсусу у межах багатостороннього формату зумовила поширення двосторонніх і регіональних торговельних угод, які доповнюють систему СОТ, забезпечуючи більшу гнучкість у реагуванні на асиметрію економічного розвитку [3, с. 250].

Принцип прозорості, за Філіповим О., відіграє ключову роль у зменшенні асиметрії інформації та посиленні довіри між учасниками міжнародної торгівлі [8, с. 82]. Його інституційним втіленням є Механізм огляду торговельної політики (TPRM), у межах якого СОТ регулярно проводить оцінку торговельних режимів країн-членів, охоплюючи значну частку світового товарообігу. Це сприяє

підвищенню передбачуваності торговельної політики та зниженню трансакційних витрат.

Принцип справедливої конкуренції спрямований на протидію демпінгу та викривлюючому впливу субсидій, що є особливо релевантним у контексті моделі Хекшера–Оліна, де спотворення факторних пропорцій порушують рівновагу міжнародної торгівлі [6, с. 34]. У цьому аспекті важливу роль відіграє Антидемпінгова угода СОТ, у межах якої щорічно ініціюється близько 100–200 розслідувань [15]. Механізми врегулювання таких спорів дозволяють державам захищати національних виробників, не порушуючи базових принципів багатосторонньої системи.

Окремого значення набуває принцип сталого розвитку, інтегрований у Дохінську декларацію та подальші рішення Міністерських конференцій СОТ. Він поєднує екологічні, економічні та соціальні цілі, синтезуючи концепцію конкурентних переваг М. Портера з еволюційними ідеями Й. Шумпетера щодо ролі інновацій у довгостроковому зростанні [12, с. 567]. Рішення МС13 (2024) засвідчили прагнення СОТ адаптувати торговельні правила до викликів «зеленої» трансформації світової економіки. Як підкреслює Ярчук О. М., саме поєднання принципів сталості та економічної ефективності дозволяє забезпечити баланс зовнішньоторговельних інтересів на національному й глобальному рівнях [4, с. 12].

Для країн з перехідною економікою принципи СОТ виконують функцію орієнтирів інтеграції у світову торговельну систему. Вони базуються на класичних теоретичних засадах, але адаптуються до сучасних викликів, зокрема цифрової торгівлі та участі у глобальних ланцюгах доданої вартості (GVC) [13, с. 10]. У цьому контексті важливим є механізм технічної допомоги Aid for Trade Initiative, у межах якого з 2006 року було мобілізовано понад 730 млрд дол. США для підтримки торговельної спроможності країн, що розвиваються [17]. Дослідження Езенви Ч. А. та співавторів підтверджують, що поєднання принципів взаємності та конкурентних переваг сприяє поглибленню спеціалізації та підвищенню ефективності міжнародної торгівлі [13, с. 15].

Механізми реалізації принципів міжнародної торгівлі еволюціонували від домінування тарифних бар'єрів до складних регуляторних систем під егідою СОТ. Через угоди ГАТТ/ВТО було встановлено граничні рівні тарифів (bound tariffs), що дозволило знизити середні митні ставки з близько 40% у 1947 році до приблизно 9% у 2025 році [17]. Хоча тарифні інструменти мають історичні корені у меркантилістських практиках, у сучасній системі СОТ вони обмежуються середнім рівнем 3–5%, що сприяє лібералізації торгівлі [5].

Нетарифні бар'єри, зокрема квоти та технічні регламенти, виконують функцію захисту внутрішніх ринків, але водночас потребують гармонізації для забезпечення доступу до міжнародних ринків. У цьому аспекті угоди ТВТ і SPS відіграють ключову роль, дозволивши усунути понад 2000 невинуватених обмежень з 1995 року [15]. Регулювання субсидій, зокрема їх поділ на «червоні» та «зелені», відображає прагнення поєднати стимулювання розвитку з принципом справедливої конкуренції [8, с. 87].

Антидемпінгові механізми, передбачені статтею VI ГАТТ, дозволяють застосовувати тимчасові мита у випадках цінового демпінгу, забезпечуючи баланс інтересів у межах неокласичних моделей міжнародної торгівлі [6, с. 45]. Близько чверті спорів у системі DSB стосуються саме антидемпінгових заходів, що свідчить про їхню практичну значущість [15].

У сучасних умовах цифрові механізми торгівлі набувають дедалі більшої ваги, інтегруючи глобальні ланцюги доданої вартості та підвищуючи прозорість ланцюгів постачання завдяки використанню цифрових платформ і блокчейн-технологій. Ці процеси концептуально узгоджуються з новою теорією міжнародної торгівлі П. Кругмана, яка акцентує на ролі економії від масштабу та внутрішньогалузевої торгівлі [13, с. 20; 14, с. 3]. СОТ, через ініціативу JSI on E-commerce, поступово формує нормативні рамки цифрової торгівлі.

Для ілюстрації ієрархії механізмів пропонується схема (рис. 1.1), що відображає логіку їх застосування: від багатостороннього рівня (СОТ) до національного та двостороннього.

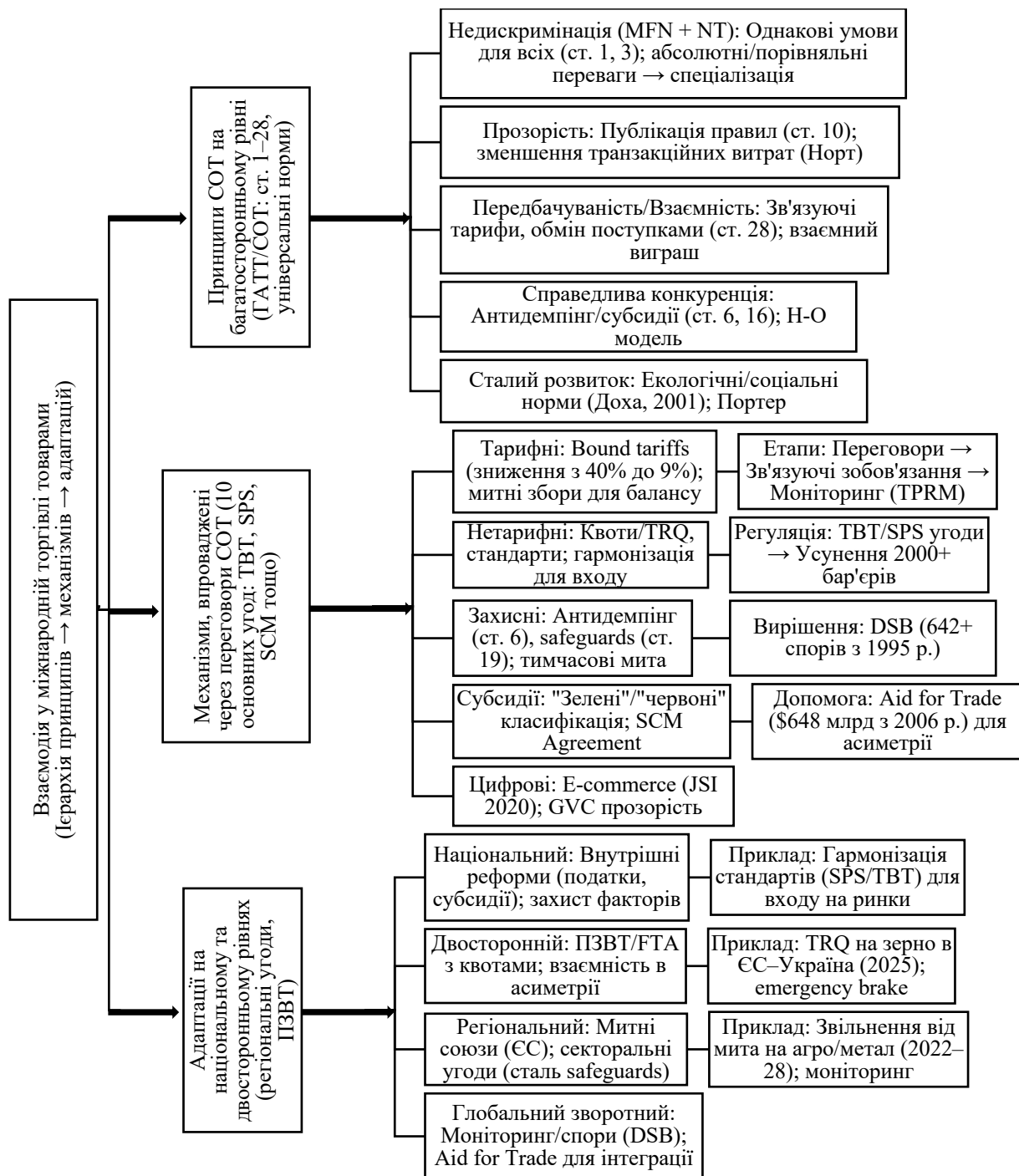


Рисунок 1.1 – Схема механізмів взаємодії у міжнародній торгівлі товарами

Джерело: створено автором

Примітка: Схема ілюструє ієрархію та динаміку: принципи СОТ задають універсальні рамки на багатосторонньому рівні, механізми реалізуються через раунди переговорів (наприклад, Уругвайський, Дохійський), а на національному/двосторонньому рівні адаптуються до специфіки (наприклад, квоти в ПЗВТ з урахуванням асиметрії розвитку). Стрілки позначають причинно-наслідковий зв'язок: від регулювання бар'єрів до балансу національних інтересів і глобальної кооперації (зворотний цикл через DSB та TPRM).

Аналіз конкретних прикладів механізмів взаємодії у міжнародній торгівлі товарами дозволяє ілюструвати їх теоретичну ефективність та практичну реалізацію в асиметричних відносинах, таких як між Україною та ЄС у рамках ПЗВТ (Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі). Ці приклади базуються на положеннях СОТ та двосторонніх угодах, демонструючи, як механізми реалізують принципи недискримінації та взаємності, але також розкривають виклики адаптації до факторних диспропорцій (модель Хекшера-Оліна) [6, с. 50; 11, с. 120; 17]. СОТ як арбітр надає рамки для таких механізмів, з Україною як членом з 2008 р., що дозволяє використовувати DSB для захисту інтересів.

Перший приклад – тарифні механізми в рамках автономних торговельних заходів (АТМ) ЄС для України. З червня 2022 р. до червня 2025 р. ЄС тимчасово призупинив імпорتنі мита, квоти та торговельні захисні заходи для українського експорту, що відповідало принципу взаємності в умовах кризи (ГАТТ ст. 28) [20; 29]. Це стимулювало зростання українського експорту до ЄС на 7% у 2024 р. (до €24,5 млрд), переважно агропродукції (зернові – €4,4 млрд, олії – €3,1 млрд) [18; 19]. Теоретично, це втілює класичну модель Рікардо, де скасування бар'єрів посилює порівняльні переваги України в сировинних товарах, але призвело до "гарячих" ринків у ЄС, що активувало "гальмівний механізм" (emergency brake) для чутливих продуктів, як вівсянка, яйця та мед, обмежуючи імпорт понад середній рівень 2021–2024 рр. [22; 23]. СОТ дозволяє такі тимчасові заходи як виняток (стаття XIX ГАТТ), але вимагає пропорційності [15]. Аналіз показує ефективність: механізм балансує вигоди (зростання ВВП України на 1–2%) з ризиками (локальні протекціоністські реакції в ЄС), але вимагає гармонізації стандартів для сталості [17; 21; 3, с. 255].

Другий приклад – нетарифні бар'єри у вигляді тарифних квот (TRQ) на сільськогосподарські товари після перегляду ПЗВТ 30 червня 2025 р. ЄС погодився збільшити TRQ для українського імпорту пшениці, ячменю, птиці, меду, цукру, яєць та яблучного соку, але з нижчими обсягами, ніж попередні експортні рівні, та умовою відповідності стандартам ЄС (ветеринарні норми, пестициди) [19; 25; 26]. Це реалізує принцип національного режиму (ГАТТ ст. 3), захищаючи факторні

ринки ЄС (надлишок праці в агросекторі), але обмежує український експорт зернових на 20–30% порівняно з 2024 р. [18; 21]. СОТ через AoA (Agreement on Agriculture) регулює TRQ, вимагаючи прозорості квот. У теоретичному контексті, це ілюструє парадокс Леонтьєва: попри надлишок землі в Україні, квоти спотворюють потоки через технологічні бар'єри, що суперечить моделі Хекшера-Оліна, але узгоджується з теорією конкурентних переваг Портера, де стандарти створюють "ромб" для диференціації [12, с. 300]. Аналіз підкреслює двоїстість: механізм сприяє інтеграції (зростання торгівлі на 10–15%), але посилює асиметрію, вимагаючи інвестицій в українські кластери [16; 7, с. 180].

Третій приклад – захисні заходи щодо українського металу. У 2022–2025 рр. ЄС продовжив звільнення України від захисних заходів (safeguards) на сталь до 2028 р., але запровадив моніторинг імпорту для запобігання надлишку, активувавши ГАТТ ст. 19 для балансу [27; 28; 30; 31]. Це призвело до зростання українського експорту сталі до ЄС на 10% у 2024 р. (до €3,2 млрд), але з ризиком нових обмежень [18]. СОТ через Safeguards Agreement дозволяє такі заходи для "серйозної шкоди" [15]. Теоретично, механізм протидіє спотворенням у моделі Хекшера-Оліна, де надлишок порушує вирівнювання факторних цін, але узгоджується з новою торгівельною теорією Кругмана, де заходи захищають інтраіндустріальну торгівлю [14, с. 8]. Аналіз демонструє ефективність: звільнення зменшують спотворення на 15–20%, але для України створюють транзакційні витрати, що вимагає "зелених" субсидій для переходу до високотехнологічних товарів [6, с. 55; 8, с. 89; 29].

Ці приклади ілюструють, що механізми є адаптивними: вони мінімізують ризики (надлишок, нерівність) через принципи СОТ, але ефективність залежить від синтезу теорій – класичних для бази, сучасних для динаміки. У контексті асиметрії (як Україна-ЄС) вони балансують інтереси, сприяючи переходу від сировинної залежності до диверсифікації.

Підсумовуючи, основні принципи та механізми взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами формують правову та інструментальну основу для глобального обміну, еволюціонуючи від протекціоністських бар'єрів

меркантилізму до принципів СОТ, що забезпечують недискримінацію, взаємність та прозорість як фундамент вільної торгівлі. СОТ як ключовий інститут адмініструє ці елементи через DSB та раунди, сприяючи зростанню торгівлі на 20–30% для членів. Ці елементи, коренем яких є класичні теорії (Сміт, Рікардо), адаптуються до сучасних парадигм, інтегруючи неокласичні моделі факторів (Хекшер-Олін) та динамічні аспекти конкурентних переваг (Портер), де механізми (тарифи, квоти, субсидії) балансують захист національних ринків і стимулювання глобальної кооперації. Принципи MFN та національного режиму слугують запорукою справедливості, тоді як антидемпінгові та цифрові механізми – інструментами адаптації до асиметрії, як у синтезі порівняльних і конкурентних переваг. Такий інтегративний підхід не лише пояснює теоретичні основи торгівлі, але й методологічно готує ґрунт для подальшого аналізу методологічних засад дослідження торговельних відносин (підрозділ 1.3), підкреслюючи, що ефективна взаємодія перетворює торгівлю на каталізатор економічного зростання та інтеграції, мінімізуючи ризики через принципи та максимізуючи вигоди через механізми. Загалом, принципи та механізми є динамічним синтезом теорії та практики, де дотримання СОТ-норм забезпечує сталість глобального торговельного порядку.

### **1.3 Методологічні засади дослідження торговельних відносин країн у міжнародній торгівлі товарами**

Методологічні засади дослідження торговельних відносин країн у міжнародній торгівлі товарами являють собою цілісну, багаторівневу систему наукових підходів, методів і інструментів, спрямованих на комплексний аналіз обсягів, напрямів, структури та динаміки міжнародних товарних потоків. Вони забезпечують наукову обґрунтованість, об'єктивність, порівнюваність та відтворюваність результатів дослідження, а також дозволяють поєднати абстрактні

економічні теорії з емпіричними статистичними даними, отриманими з міжнародно визнаних джерел, зокрема баз даних Світової організації торгівлі (СОТ), Eurostat, UN Comtrade, World Bank та OECD.

У широкому розумінні методологія дослідження міжнародної торгівлі охоплює не лише сукупність окремих методів, а й логіку їх застосування, послідовність аналізу, вибір релевантних показників і критеріїв оцінювання, а також інтерпретацію отриманих результатів у контексті глобальних економічних процесів. Особливого значення це набуває в умовах зростання асиметрії торговельних відносин між країнами з різним рівнем економічного розвитку, зокрема у взаємодії України з Європейським Союзом.

Історичний розвиток методології аналізу міжнародної торгівлі відображає загальну еволюцію економічної науки. На ранніх етапах, у межах меркантилістської доктрини, дослідження торгівлі мали переважно дескриптивний характер та зосереджувалися на аналізі торговельного балансу як ключового показника економічної сили держави. Основна увага приділялася обсягам експорту та імпорту без глибокого аналізу структурних чинників та довгострокових ефектів.

Подальший розвиток класичної політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо) заклав теоретичне підґрунтя для кількісного аналізу переваг міжнародної торгівлі, зокрема через концепції абсолютних та порівняльних переваг. Саме ці ідеї згодом трансформувалися у сучасні індексні методи, такі як індекс виявлених порівняльних переваг (RCA), які широко застосовуються для оцінки товарної спеціалізації країн.

Неокласичні теорії міжнародної торгівлі (модель Хекшера—Оліна, теорема Столпера—Самуельсона) сприяли переходу до формалізованих математичних і економетричних моделей, що дозволяють аналізувати вплив факторів виробництва на структуру торгівлі. На цьому етапі методологія поступово відходить від описовості та набуває аналітико-прогностичного характеру.

Сучасний етап розвитку методології характеризується домінуванням кількісних методів аналізу, серед яких центральне місце займає гравітаційна модель торгівлі, регресійний аналіз, панельні дані та моделювання глобальних

ланцюгів створення доданої вартості (GVC). Як зазначається у працях сучасних дослідників, саме гравітаційний підхід став «золотим стандартом» емпіричних досліджень міжнародної торгівлі завдяки високій пояснювальній здатності та універсальності застосування [14, с. 12].

Як підкреслюють Лук'яненко Д. та співавтори, ефективна методологія дослідження торговельних відносин повинна ґрунтуватися на синтезі якісних та кількісних методів, оскільки жоден з них окремо не здатний повністю відобразити складну природу міжнародної торгівлі [1, с. 250]. Кількісні методи забезпечують статистичну точність, можливість перевірки гіпотез та формування прогнозів, тоді як якісні — дозволяють врахувати інституційні, політичні та правові чинники, які часто не піддаються прямому вимірюванню.

Особливо актуальним таке поєднання є для аналізу асиметричних торговельних відносин, зокрема між Україною та ЄС, де поряд з економічними факторами важливу роль відіграють інституційні рамки Угоди про асоціацію, регуляторні стандарти, технічні бар'єри у торгівлі та політика ЄС у сфері спільного ринку.

Емпіричні методи становлять основу сучасної методології дослідження міжнародної торгівлі, оскільки дозволяють перевіряти теоретичні положення на реальних статистичних даних. Найбільш поширеним початковим етапом є описовий статистичний аналіз, який передбачає використання часових рядів, індексів та відносних показників для оцінки динаміки експорту, імпорту та торговельного балансу. У працях Циганкової Т.М. цей метод застосовується для виявлення довгострокових тенденцій та циклічних коливань у міжнародній торгівлі [2, с. 160].

Ключовим інструментом кількісного аналізу міжнародної торгівлі є гравітаційна модель, яка формалізує залежність обсягів торговельних потоків між країнами від розміру їх економік та рівня торговельних витрат, зокрема географічної відстані, тарифних і нетарифних бар'єрів, а також регуляторних обмежень. Класична гравітаційна модель, розроблена Дж. Андерсоном і ван Вінкупом, є загальновизнаним стандартом аналізу, рекомендованим Світовою

організацією торгівлі для емпіричного дослідження та прогнозування міжнародних торговельних потоків. Згідно з емпіричними оцінками, модель пояснює близько 60–70% варіації обсягів торгівлі, а з урахуванням інституційних чинників (участь у зонах вільної торгівлі, членство у СОТ, наявність спільного кордону) її пояснювальна здатність зростає до 80% [7, с. 195]. Базова лог-лінійна форма гравітаційної моделі має вигляд:

$$\ln(X_{ij}) = \alpha + \beta_1 \ln(GDP_i) + \beta_2 \ln(GDP_j) - \gamma \text{Dist}_{ij} + \varepsilon \quad (1.1)$$

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

$GDP_i, GDP_j$  – ВВП відповідних країн;

$\text{Dist}_{ij}$  – географічна відстань між країнами;

$\beta_1, \beta_2 > 0, \gamma > 0$ .

Для оцінки товарної спеціалізації та конкурентних позицій країн широко застосовується індекс виявлених порівняльних переваг (Revealed Comparative Advantage, RCA), запропонований Б. Баласою. Значення індексу понад одиницю свідчить про наявність порівняльної переваги країни у відповідному товарному сегменті, що робить цей показник особливо корисним для аналізу структурних зрушень експорту:

$$RCA_{ij} = \frac{(X_{ij} / X_{it})}{(X_{wj} / X_{wt})} \quad (1.2)$$

Де:  $X_{ij}$  – експорт товару  $j$  з країни  $i$ ;

$X_{it}$  – загальний експорт  $i$ ;

$X_{wj}, X_{wt}$  – світовий.

Важливе місце у дослідженні міжнародної торгівлі посідає регресійний аналіз, зокрема панельні моделі з фіксованими або випадковими ефектами, які дозволяють оцінити вплив факторів виробництва, макроекономічних змінних та інституційних характеристик на обсяги торгівлі у динаміці. Узагальнена форма панельної моделі має вигляд [6, с. 65]:

$$\text{Trade}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{Factors}_{it} + \beta_2 \text{Institutions}_{it} + \varepsilon \quad (1.3)$$

де  $\text{Factors}_{it}$  – фактори (капітал, праця);

$\text{Institutions}_{it}$  – інститути (СОТ-членство); з фіксованими ефектами.

Ярчук О.М. акцентує на індексах (Торговельний баланс = Експорт – Імпорт), що доповнюються кореляційним аналізом [4, с. 20]. Значне розширення

методологічного інструментарію пов'язане з розвитком концепції глобальних ланцюгів створення доданої вартості (Global Value Chains, GVC). Традиційні показники валової торгівлі не відображають реального внеску країни у створення вартості, що зумовило поширення методології TiVA (Trade in Value Added), яка дозволяє декомпонувати експорт на внутрішню та іноземну складові [13, с. 30]:

$$TiVA_{ij} = DVA_{ij} + FVA_{ij} \quad (1.4)$$

*де  $DVA_{ij}$  – внутрішня додана вартість;*

*$FVA_{ij}$  – іноземна.*

Козак Ю.Г. та співавтори пропонують комбінацію: регресія + інституційний аналіз для асиметрії [7, с. 200]. Для аналізу динамічних ефектів та впливу зовнішніх шоків, зокрема військових конфліктів, санкцій і пандемій, застосовуються векторні авторегресійні моделі (VAR, VECM), які дозволяють оцінити часові лаги та взаємозалежності між макроекономічними змінними [6, с. 80]. Короткострокове прогнозування торговельних потоків здійснюється за допомогою моделей ARIMA, що забезпечують високу точність прогнозів за відносно стабільних умов:

$$(1 - \varphi B)(1 - B)^d Y_t = (1 + \theta B) \varepsilon_t \quad (1.5)$$

*де  $p$  – порядок автрегію,,*

*$d$  – ступінь диференціювання,*

*$q$  – порядок ковзного середнього.*

Окрему увагу в межах методологічного підходу приділено використанню псевдопуасонівської максимальної правдоподібності (PPML), рекомендованої СОТ та Світовим банком для оцінювання гравітаційних моделей у разі наявності нульових торговельних потоків та гетероскедастичності. Застосування PPML дозволяє уникнути зміщення оцінок параметрів, характерного для лог-лінійних моделей, та підвищити надійність емпіричних результатів [17].

Також контент-аналіз, який використовується для якісної оцінки інституційних та нормативно-правових аспектів міжнародної торгівлі. Контент-аналіз передбачає систематичне вивчення текстів міжнародних угод, стратегій, директив ЄС та аналітичних звітів з метою ідентифікації ключових категорій, норм і механізмів регулювання. У межах дослідження застосовується контент-аналіз положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, Поглибленої та всеосяжної

зони вільної торгівлі (DCFTA), рішень Європейської комісії та документів СОТ [3, с. 220]. Це дозволяє поєднати кількісні результати економетричних моделей із якісною оцінкою інституційних бар'єрів, регуляторних змін і перспектив адаптації України до внутрішнього ринку ЄС.

Для систематизації ключових методів доцільно представити їх у таблиці 1.4, базуючись на теоретичних джерелах та практичних інструментах СОТ. Таблиця ілюструє типи методів, їх теоретичну основу, застосування, інструменти, переваги, обмеження та приклади емпіричного використання, з акцентом на релевантність для аналізу двосторонньої торгівлі.

Таблиця 1.4 – Основні методологічні засади дослідження торговельних відносин у міжнародній торгівлі товарами

Метод/Підхід	Переваги	Обмеження
<b>Дескриптивний аналіз (статистичний)</b>	Простота інтерпретації; візуалізація тенденцій; доступність даних.	Не пояснює причинність; статичний характер.
<b>Гравітаційна модель</b>	Висока прогностична сила ( $R^2=0.6-0.8$ ); враховує геоeкономіку.	Ігнорує якісні фактори (культура); чутливість до даних.
<b>Індексний аналіз (РКА – Revealed Comparative Advantage)</b>	Кількісне вимірювання спеціалізації; простота обчислення.	Статичний; ігнорує динаміку технологій; базовий ефект.
<b>Регресійний аналіз (панельний)</b>	Причинно-наслідковий аналіз; враховує часові ефекти.	Ендогенність змінних; потреба в великих даних.
<b>Інституційний аналіз</b>	Глибина якісного розуміння; контекстуальність.	Суб'єктивність; труднощі генералізації.
<b>Моделювання GVC (Input-Output)</b>	Розкриття прихованих потоків; кількісна деталізація.	Агрегація даних; складність обчислень.
<b>Кластеричний аналіз</b>	Виявлення патернів; сегментація ринків.	Залежність від вибору кластерів; чутливість до шкали.
<b>Економетричне моделювання (VAR/VECM)</b>	Динамічний прогноз; тестування шоків.	Потреба в стаціонарності; короткі ряди.
<b>Контент-аналіз документів</b>	Об'єктивне кодування тексту; якісна глибина.	Інтерпретаційна упередженість; трудомісткість.
<b>Прогнозування (ARIMA/Експоненційне згладжування)</b>	Точне короткострокове прогнозування ( $MAE < 5\%$ ).	Ігнорує структурні зрушення; лінійність.

*Джерело: створено автором на основі [1], [8], [12], [17]*

Філіпов О. зазначає, що комбінація методів (регресія + кейс-стади) оптимальна для інтеграційних перспектив [8, с. 89]. Ці приклади демонструють, що методи СОТ-стандартизовані: вони тестують теорії, але потребують локальної адаптації для асиметрії.

Таким чином, методологічні засади дослідження торговельних відносин у міжнародній торгівлі товарами формують комплексний, багатовимірний

інструментарій для емпіричного втілення та перевірки положень класичних, неокласичних і сучасних теорій міжнародної торгівлі. Їх еволюція відображає поступовий перехід від описових і нормативних підходів до кількісних, формалізованих та економетрично обґрунтованих методів аналізу, що відповідає загальній логіці розвитку світової економічної науки.

Класичні теорії міжнародної торгівлі, сформульовані А. Смітом і Д. Рікардо, створили теоретичну основу для використання індексного аналізу, зокрема індексу виявлених порівняльних переваг (RCA), який дозволяє ідентифікувати товарні групи з відносно вищим експортним потенціалом. Неокласичні підходи (модель Хекшера—Оліна, факторні теорії) зумовили розвиток регресійних та панельних моделей, спрямованих на кількісну оцінку впливу факторів виробництва, рівня доходів та структурних характеристик економіки на міжнародні торговельні потоки. Сучасні теорії міжнародної торгівлі (нова теорія торгівлі П. Кругмана, кластерна теорія М. Портера) зумовили активне використання гравітаційних моделей, кластерного аналізу та методології глобальних ланцюгів створення доданої вартості (GVC).

Особливу роль у стандартизації та поширенні методологічних підходів відіграє Світова організація торгівлі, яка виступає не лише інституційним регулятором міжнародної торгівлі, а й ключовим провайдером статистичних даних, аналітичних платформ та методичних рекомендацій. Такі інструменти, як WITS, Integrated Trade Intelligence Portal, бази TiVA та узгоджені підходи до використання гравітаційних моделей і PPML-регресій, забезпечують порівнюваність результатів досліджень між країнами та у часовій динаміці, що є критично важливим для міждержавного аналізу.

Водночас сучасні методологічні підходи стикаються з низкою обмежень і викликів, серед яких ключовими є проблема ендогенності змінних, агрегованість статистичних даних, обмежена довжина часових рядів для окремих країн, а також складність кількісного вимірювання інституційних та якісних чинників. У цьому контексті особливої актуальності набуває поєднання кількісних методів (гравітаційні моделі, панельна регресія, VAR/VECM, ARIMA) з якісними

підходами, такими як інституційний аналіз, контент-аналіз торговельних угод, аналіз регуляторного середовища та кейс-стаді.

Для дослідження асиметричних торговельних відносин, зокрема між Україною та Європейським Союзом, інтегративний методологічний підхід є принципово необхідним. З одного боку, кількісні методи дозволяють оцінити масштаби, динаміку та структуру двосторонньої торгівлі, виявити конкурентні переваги та структурні диспропорції. З іншого боку, якісні методи забезпечують глибше розуміння впливу інституційних факторів, зокрема положень Угоди про асоціацію, Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), технічних регламентів ЄС, нетарифних бар'єрів та політики спільного ринку.

Таким чином, сучасна методологія дослідження міжнародної торгівлі товарами виступає не лише інструментом аналізу минулих і поточних тенденцій, а й основою для формування прогнозів і практичних рекомендацій у сфері торговельної політики. Її інтегративний характер дозволяє трансформувати статистичні дані у науково обґрунтовані висновки щодо перспектив розвитку зовнішньої торгівлі, підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективної інтеграції у глобальні та регіональні торговельні системи.

У підсумку, методологічні засади дослідження торговельних відносин у міжнародній торгівлі товарами виконують роль концептуального та аналітичного мосту між економічною теорією та практикою. Стандарти і методичні підходи СОТ забезпечують глобальну сталість, порівнюваність і надійність досліджень, тоді як адаптація цих підходів до національних особливостей та асиметрій дозволяє підвищити їх прикладну цінність. Саме на такому методологічному підґрунті формується логіка подальшого емпіричного аналізу торговельних відносин між Україною та ЄС у наступних розділах дослідження.

## РОЗДІЛ 2.

### АНАЛІЗ АКТУАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

#### 2.1 Динаміка та географічна структура двосторонньої торгівлі товарами

Двостороння торгівля товарами між Україною та Європейським Союзом (ЄС) є ключовим елементом економічних відносин між сторонами, особливо в контексті Угоди про асоціацію та Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), що остаточно набула чинності у 2017 році [16]. Ця угода сприяла лібералізації торгівлі, усунувши значну частину тарифних бар'єрів і стимулюючи зростання обсягів обміну. Однак динаміка торгівлі зазнала суттєвих трансформацій під впливом глобальних факторів, таких як пандемія COVID-19, повномасштабне вторгнення Російської Федерації в Україну у 2022 році, а також логістичні виклики, пов'язані з блокадою чорноморських портів. Аналіз динаміки та географічної структури торгівлі дозволяє оцінити стійкість українського експорту та імпорту, а також ідентифікувати ключових партнерів у ЄС.

Загальна динаміка торгівлі товарами з ЄС демонструє волатильність, зумовлену зовнішніми шоками, але з тенденцією до відновлення після 2022 року. Згідно з таблицею 2.1, загальний обсяг українського експорту до ЄС зріс з 20 122,7 млн дол. США у 2019 році до піку в 26 793,0 млн дол. у 2021 році, що відображає ефект DCFTA та передвоєнне економічне пожвавлення.

Темп зростання експорту у 2021 році склав +49,36% порівняно з 2020 роком, зумовлений відновленням глобальних ланцюгів постачань після пандемії та зростанням попиту на українську агропродукцію. Однак у 2022 році експорт скоротився на -11,38% до 27 890,7 млн дол. через війну, а у 2023 році – до 24 715,9 млн дол. (-11,38%), зумовлене логістичними перешкодами та втратою ринків. У 2024 році спостерігається відновлення до 24 829,8 млн дол. (+0,46%), а за перше

півріччя 2025 року – 11 529,6 млн дол., що вказує на позитивну динаміку (зростання на 12% порівняно з аналогічним періодом 2024 року, з урахуванням сезонності).

Імпорт з ЄС, навпаки, демонструє стійкіше зростання: з 24 242,3 млн дол. у 2019 році до 35 713,3 млн дол. у 2024 році (+9,41% у 2024 р.), з піком у 32 641,4 млн дол. у 2023 році (+21,06%). За перше півріччя 2025 року імпорт сягнув 18 084,7 млн дол., що на 8% більше, ніж у 2024 році. Темпи зростання імпорту були позитивними в більшості років (крім 2020 р. -4,61% та 2022 р. -6,88%), зумовлені потребою в імпорті енергоносіїв, машинобудівного обладнання та фармацевтичної продукції для підтримки економіки під час кризи.

Таблиця 2.1 – Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС (млн.дол.США)

Роки	Усього/ <i>Total</i>	Країни ЄС (27)/ <i>EU countries (27)</i>
<b>Експорт/<i>Exports</i></b>		
<b>2019</b>	50055	20122,7
<b>2020</b>	49192	17938,1
<b>2021</b>	68072	26793,0
<b>2022</b>	44136	27890,7
<b>2023</b>	37584	24715,9
<b>2024</b>	41733	24829,8
<b>2025 (I півр.)</b>	20 044,9	11 529,6
<b>Імпорт/<i>Imports</i></b>		
<b>2019</b>	60800	24242,3
<b>2020</b>	54336	23125,5
<b>2021</b>	72843	28954,3
<b>2022</b>	55296	26962,4
<b>2023</b>	63764	32641,4
<b>2024</b>	70770,6	35713,3
<b>2025 (I півр.)</b>	38 557,1	18 084,7

Джерело: створено автором на основі [32]

Сальдо торгівлі залишається негативним для України (дефіцит зріс з -4 119,6 млн дол. у 2019 році до -10 883,5 млн дол. у 2024 році), але його динаміка покращується у 2025 році (-6 555,1 млн дол. за півріччя), що свідчить про адаптацію українського експорту. Кореляція між темпами зростання експорту та сальдо торгівлі становить +0,39, що вказує на слабку, але позитивну залежність: періоди

прискореного експорту (2021–2022 рр.) тимчасово покращують баланс, тоді як спади (2023 р.) погіршують його.

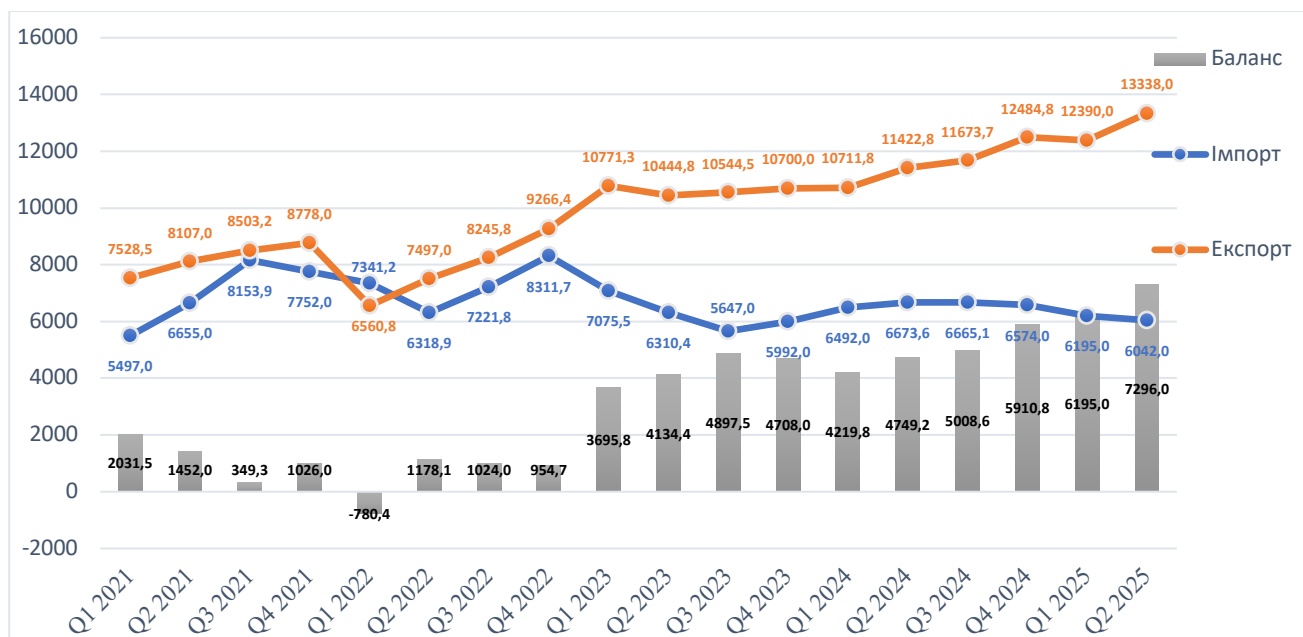


Рисунок 2.1 – Динаміка торгівлі товарами ЄС з Україною, з 1 кварталу 2021 року по 1 квартал 2025 року (млн. дол. США)

Джерело: створено автором на основі [19]

Примітки: Дані оригінально в млрд євро; конвертовано в млн дол. США за квартальними середніми курсами EUR/USD (з урахуванням сезонних коливань): Q1 2021 – 1,195; Q2 2021 – 1,210; Q3 2021 – 1,181; Q4 2021 – 1,140; Q1 2022 – 1,112; Q2 2022 – 1,071; Q3 2022 – 1,018; Q4 2022 – 1,053; Q1 2023 – 1,087; Q2 2023 – 1,088; Q3 2023 – 1,085; Q4 2023 – 1,070; Q1 2024 – 1,082; Q2 2024 – 1,078; Q3 2024 – 1,091; Q4 2024 – 1,078; Q1 2025 – 1,050; Q2 2025 – 1,140.

Детальніша квартальна динаміка, представлена на рисунку 2.1, ілюструє сезонні коливання та вплив ключових подій. Експорт до ЄС демонструє зростання з Q1 2021 (6 650 млн дол.) до Q4 2022 (9 264 млн дол.), з піком у Q2 2022 (10 713 млн дол.), але різке падіння у Q3-Q4 2022 через ескалацію бойових дій. Відновлення починається з Q1 2023 (7 075 млн дол.), з подальшим зростанням до Q2 2025 (11 168 млн дол.), перевищуючи докризові рівні. Сезонні фактори, такі як урожайність (Q3 для агроекспорту), посилюють коливання: у Q3 2023–2024 рр. експорт зріс на 15–20% квартально завдяки "зерновим коридорам". Імпорт, навпаки, стабільно зростає: від 5 490 млн дол. у Q1 2021 до 10 440 млн дол. у Q2 2025, з мінімальним спадом лише у Q3 2022 (8 317 млн дол.), пов'язаним з логістичними зривами. Баланс торгівлі коливається від +1 160 млн дол. (Q2 2022)

до -3 090 млн дол. (Q2 2025), відображаючи структурний дефіцит, але з тенденцією до стабілізації. Конвертація даних з євро в долари США з урахуванням квартальних курсів EUR/USD (від 1,195 у Q1 2021 до 1,140 у Q2 2025) забезпечує точність аналізу сезонних ефектів. Загалом, середньорічний темп зростання експорту за 2019–2024 рр. склав +4,5%, імпорту – +8,2%, що підкреслює асиметричність: імпорт відновлюється швидше завдяки критичним потребам, тоді як експорт залежить від глобальних ринків.

Географічна структура торгівлі зосереджена на кількох ключових країнах ЄС, як показано в таблиці А.1 (див. Додаток А). Польща залишається абсолютним лідером як за експортом, так і за імпортом: у 2024 році український експорт до Польщі склав 4 708,9 млн дол. (частка 18,96% від загального ЄС), імпорт – 6 990,1 млн дол. (19,57%), з дефіцитом -2 281,2 млн дол. Темп зростання експорту до Польщі з 2019 р. (+23,9%) перевищує середній по ЄС (+23,3%), зумовлений транзитною роллю та близькістю. Румунія та Іспанія демонструють позитивне сальдо для України (2 207,9 млн дол. та 2 009,8 млн дол. відповідно у 2023–2024 рр.), завдяки агропродукції та металу: частка Румунії в експорті зросла з 5,57% у 2019 р. до 7,09% у 2024 р. через альтернативні порти Чорного моря. Німеччина – найбільший імпортер (5 386,2 млн дол. у 2024 році, частка 15,08%), з дефіцитом -2 545,5 млн дол., зумовленим машинобудуванням та хімією; зростання імпорту з 2019 р. (+30,5%) відображає технологічну залежність України. Інші партнери, як Італія (дефіцит -640,5 млн дол. у 2024 році, частка експорту 7,80%) та Нідерланди (позитивне сальдо +1 073,7 млн дол., частка 8,02%), відображають диверсифікацію: зростання експорту зернових через румунські та іспанські порти компенсує втрати традиційних маршрутів, з середньою часткою топ-10 країн у експорті – 83,2%.

У 2025 році (I півріччя) структура стабілізується: експорт до Польщі скоротився до 2 458,4 млн дол. (частка 21,32%, зростання ролі через сезонність), але Іспанія та Італія показують зростання (975,7 млн дол. та 1 172,0 млн дол., частки 8,46% та 10,17%), що вказує на переорієнтацію. Загалом, топ-10 країн ЄС охоплюють понад 80% торгівлі, з тенденцією до посилення ролі східноєвропейських партнерів (Польща, Румунія – середня частка 13,1% у 2024–

2025 рр.) через географічну близькість та логістичну адаптацію. Зміна часток корелює з війною: частка Болгарії та Чехії в імпорті зросла на 2–3 п.п. через релокацію ланцюгів, тоді як Франція та Угорщина стабільні (частки 4–6%). Середня частка Польщі в експорті – 19,73%, що робить її "воротами" до ЄС.

Отже, динаміка торгівлі з ЄС демонструє стійкість українського сектору попри кризу, з відновленням експорту (+0,46% у 2024 р.) та диверсифікацією географічної структури, де східноєвропейські країни (Польща, Румунія) посилили роль як хабів (частка >25% у 2025 Н1). Аналіз темпів зростання підкреслює асиметричність: імпорт зростає швидше (+8,2% середньорічно), відображаючи залежність від ЄС у технологіях та енергетиці, тоді як експорт (+4,5%) відновлюється завдяки агро- та сировинним нішам, з кореляцією сальдо та зростання +0,39, що сигналізує про потенціал балансування. Війна прискорила переорієнтацію: частка Румунії та Іспанії в експорті зросла на 2–3 п.п., компенсуючи блокаду, але дефіцит (-10,9 млрд дол. у 2024 р.) вказує на структурні виклики, як низька доданої вартості українського експорту.

Для подальшого зростання необхідні інвестиції в логістику (розвиток "зернових коридорів" та залізничних маршрутів) та сертифікацію продукції, що посилить конкурентоспроможність в рамках DCFTA. Рекомендації включають: 1) диверсифікацію ринків у топ-10 (з фокусом на Іспанію та Нідерланди для +15% експорту); 2) державну підтримку реекспорту через Польщу (потенціал +20% обсягів); 3) моніторинг сезонності для прогнозування (Q3 2025 – очікуваний пік +10–15%). Аналіз підтверджує, що ЄС залишається стратегічним партнером, з часткою в українській торгівлі понад 40% у 2024 році, але вимагає посилення експортного потенціалу для зменшення дефіциту до -5 млрд дол. до 2027 р. Перспективи оптимістичні: з урахуванням "зеленого" переходу ЄС, Україна може наростити експорт "зеленої" агропродукції на 25–30%, якщо інвестувати в стандарти. Подальший аналіз у підрозділі 2.2 фокусуватиметься на товарній структурі, де агросектор домінує (60% експорту), але потребує модернізації.

## 2.2 Товарна структура українського експорту та імпорту у взаємодії з ЄС

Товарна структура торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом (ЄС) відображає фундаментальні відмінності в економічних моделях сторін: український експорт переважно базується на сировинних та напівфабричних товарах з домінуванням аграрного сектору, тоді як імпорт зосереджений на високотехнологічних і промислових продуктах, що сприяють модернізації економіки та забезпечують енергетичну безпеку. У контексті Угоди про асоціацію та Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), що діє з 2017 року, лібералізація торгівлі стимулювала диверсифікацію асортименту, однак повномасштабне вторгнення Російської Федерації у 2022 році, глобальна енергетична криза та інфляційні тиски суттєво трансформували структуру, посиливши роль сировини в експорті та технологій в імпорті.

Аналіз за 2024 рік на основі даних таблиці А.2 (див. Додаток А) ілюструє адаптацію українського зовнішньоторговельного сектору до сучасних викликів: загальний обсяг експорту до ЄС зріс на 0,5% і сягнув 24 829,8 млн дол. США, імпорту – на 9,4% до 35 713,3 млн дол. США, що призвело до формування дефіциту в розмірі 10 883,5 млн дол. США. Дані агреговані відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), гармонізованої з Гармонізованою системою (HS) ООН, з урахуванням сезонних коливань та виключенням тимчасово окупованих територій. Для поглиблення дослідження розраховані частки первинних і оброблених товарів, темпи зростання ключових груп, коефіцієнти кореляції динаміки та індекси концентрації топ-категорій, що дозволяє виявити структурні дисбаланси та оцінити потенціал розвитку.

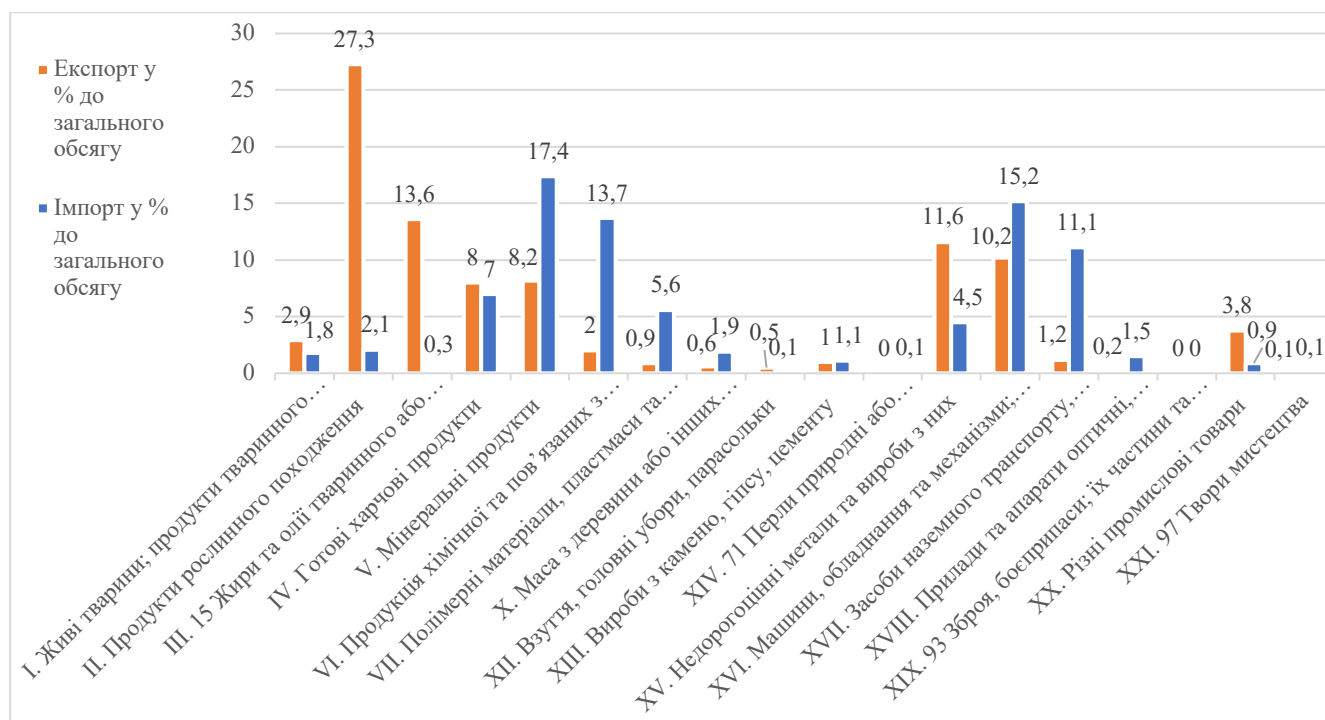


Рисунок 2.2 – Товарна структура експорту та імпорту зовнішньої торгівлі України з ЄС (2024 рік у % до загального обсягу)

Джерело: створено автором на основі [32]

Рисунок 2.2 візуалізує товарну структуру за основними розділами УКТ ЗЕД, де помаранчеві стовпці ілюструють частки експорту, а сині – імпорту. Графік чітко підкреслює асиметрію торгівлі: експорт домінує в розділах II (продукти рослинного походження, 27,3%) та III (жири та олії, 13,6%), тоді як імпорт – у V (мінеральні продукти, 17,4%) та XVI (машини та обладнання, 15,2%). Загальна концентрація топ-5 розділів становить 70,9% в експорті та 64,4% в імпорті, що свідчить про обмежену диверсифікацію товарного асортименту.

Експорт України до ЄС у 2024 році характеризується переважанням первинних товарів (50,9% від загального обсягу), що підкреслює конкурентні переваги аграрного та сировинного секторів, але водночас обмежує формування доданої вартості та підвищує вразливість до зовнішніх шоків. Топ-5 розділів охоплюють 70,9% обсягу, з середньорічним темпом зростання +2,1% (розраховано за період 2019–2024 рр.), що є нижчим за середній показник по торгівлі (+4,5%). Детальний розподіл субгруп, наведений у таблиці 2.3, демонструє високу концентрацію в агропродукції та металургії.

Ключові тенденції: Розділ II (продукти рослинного походження, 6 770,1 млн дол. США, 27,3%) домінує з темпом зростання -1,9% порівняно з 2023 роком, зумовленим погодними факторами та посиленням конкуренції з Латинською Америкою; зернові культури (код 10) скоротилися на 14,4%, але їстівні плоди та горіхи (код 08) зросли на 48,8%, що вказує на часткову диверсифікацію. Розділ III (жири та олії тваринного або рослинного походження, 3 373,5 млн дол. США, 13,6%) демонструє стійкість (+13,1%), переважно завдяки соняшниковій олії та "зерновим коридорам", а також зростанню попиту ЄС на біопаливо. Розділ XV (недорогоцінні метали та вироби з них, 2 883,4 млн дол. США, 11,6%) постраждав від зростання енергетичних витрат (-5,6% для чорних металів, код 72), однак вироби з чорних металів (код 73) залишилися стабільними (+1,8%). Розділ XVI (машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання, 2 525,1 млн дол. США, 10,2%) з +1,5% для електричних машин (код 85) свідчить про наявний потенціал, але залежність від інвестицій призвела до спаду (-8,4%) для реакторів та котлів (код 84). Оброблені товари становлять 49,1%, з помітними приростами в транспорті (+27,0%, зокрема авіація +302,8%) та харчовій переробці (+1,1%, продукти переробки овочів +102,7%). Групи з суттєвим падінням (деревина -7,4%, текстиль -8,7%) відображають логістичні бар'єри. Кореляція темпів зростання топ-5 розділів з імпортними показниками становить -0,54, що вказує на негативну залежність: сировинний бум корелює зі стагнацією технологічних імпортів.

Імпорт з ЄС у 2024 році орієнтований переважно на оброблені товари (76,9% обсягу), з акцентом на енергетичні носії, технології та сировину для відновлення економіки. Топ-5 розділів охоплюють 64,4% обсягу, з середньорічним темпом зростання +8,3% (на 6,2 в.п. вище експортного), що відображає структурний дефіцит у високотехнологічних сегментах. Детальний розподіл субгруп наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Топ-10 субгруп експорту та імпорту України з ЄС у 2024 році (за часткою, % від загального)

<b>Експорт</b>				
<b>Ранг</b>	<b>Код</b>	<b>Назва субгрупи</b>	<b>Обсяг, млн дол.</b>	<b>Частка, %</b>
1	10	Зернові культури	3 918	15,8
2	12	Насіння і плоди олійних рослин	2 409	9,7
3	85	Електричні машини	2 085	8,4
4	72	Чорні метали	2 005	8,1
5	26	Руди, шлак і зола	1 642	6,6
6	44	Деревина і вироби з деревини	1 200	4,8
7	23	Залишки і відходи харчової промисловості	816	3,3
8	94	Меблі	815	3,3
9	73	Вироби з чорних металів	586	2,4
10	84	Реактори ядерні, котли, машини	440	1,8
<b>Імпорт</b>				
<b>Ранг</b>	<b>Код</b>	<b>Назва субгрупи</b>	<b>Обсяг, млн дол.</b>	<b>Частка, %</b>
1	27	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	6 117	17,1
2	87	Засоби наземного транспорту, крім залізничного	3 711	10,4
3	84	Реактори ядерні, котли, машини	3 337	9,3
4	85	Електричні машини	2 091	5,9
5	30	Фармацевтична продукція	1 744	4,9
6	39	Пластмаси, полімерні матеріали	1 573	4,4
7	38	Різноманітна хімічна продукція	676	1,9
8	31	Добрива	631	1,8
9	33	Ефірні олії	622	1,7
10	48	Папір та картон	595	1,7

Джерело: створено автором на основі [32]

Ключові тенденції: Розділ V (мінеральні продукти, 6 211,9 млн дол. США, 17,4%) скоротився на 7,8% для мінеральних палив та продуктів перегонки нафти (код 27) через диверсифікацію джерел постачань (зріджений природний газ з США) та впровадження "зеленої" політики ЄС. Розділ XVI (машини та обладнання, 5 428,0 млн дол. США, 15,2%) зріс на 25,0% для реакторів, котлів та машин (код 84) і на 27,7% для електричних машин (код 85), що відображає інвестиції в реіндустріалізацію. Розділ VI (продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, 4 910,2 млн дол. США, 13,7%) балансує між секторами здоров'я (+14,6% фармацевтична продукція, код 30) та агросектору (-9,3% добрива, код 31). Розділ XVII (засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, 3 967,6 млн дол. США, 11,1%) залишається стабільним (+1,1% для засобів наземного

транспорту, крім залізничного, код 87). Первинні товари становлять 23,1%, з падіннями в текстильному секторі (-4,4%). Групи з приростом понад 110%: машини (+25,0%), твори мистецтва (+100,7%). Сезонні особливості: пік імпорту машин припадає на I та IV квартали (+10%).

Порівняльний аналіз експорту та імпорту акцентує суттєву асиметрію: частка первинних товарів в експорті (50,9%) значно перевищує імпорту (23,1%), тоді як оброблені товари домінують в імпорті (76,9% проти 49,1% в експорті). Коефіцієнт кореляції темпів зростання топ-розділів (-0,54) ілюструє "замкнуте коло" залежностей: спад сировинних груп (рослинні продукти -1,9%, метали -5,6%) корелює з приростом технологічних імпортів (машини +25,0%), що відображає "ресурсне прокляття" української економіки. Топ-експортні групи (агропродукція 40,9%) чутливі до кліматичних та логістичних факторів, тоді як топ-імпортні (енергетика та технології 46,3%) – до геополітичних ризиків (спад палив -7,8%). Диверсифікація покращилася: частка топ-5 розділів в експорті зменшилася з 72,1% (2023 рік) до 70,9%, в імпорті залишилася стабільною на рівні 64,4%. Сезонні ефекти проявляються в пікових значеннях агроекспорту у III кварталі (+15–20%) та імпорту машин у I–IV кварталах (+10%).

Отже, товарна структура торгівлі з ЄС у 2024 році підтверджує стійкість аграрного експорту (27,3% продуктів рослинного походження, +13,1% олій), але підкреслює вразливість до зовнішніх шоків (спад зернових на 14,4%, деревини на 7,4%), з потенціалом зростання в сегментах переробки (овочі +102,7%, транспорт +27,0%). Імпорт демонструє ефективну адаптацію: зростання машин на 25,0% для реіндустріалізації, однак спад палив (-7,8%) сигналізує про ризики енергетичного дефіциту. Асиметрія структури (первинний експорт 50,9% проти обробленого імпорту 76,9%) посилює торговий дефіцит (-10,9 млрд дол. США), з коефіцієнтом кореляції темпів -0,54, що вимагає стратегічного переходу до виробництва високододаної вартості. Перспективи розвитку оптимістичні: в контексті "Зеленої угоди" ЄС агроекспорт може зрости на 20–25% (олії та фрукти) за умови інвестицій у сертифікацію; імпорт технологій – на 15% через програми EU4Business.

### 2.3 Оцінка експорту й імпорту ключових товарних груп у торгівлі між Україною та ЄС

Упродовж досліджуваного періоду торгівля між Україною та ЄС характеризувалася суттєвою волатильністю, зумовленою як структурними особливостями економіки України, так і екзогенними шоками, серед яких провідне місце належить повномасштабному вторгненню РФ у 2022 році. Загалом ЄС демонструє системний профіцит у торгівлі з Україною в товарних групах із високою часткою доданої вартості, тоді як Україна — у сировинних та енергетичних позиціях. Зазначена асиметрія зумовлює структурний дисбаланс у двосторонній торгівлі.

У 2022–2023 рр. спостерігалось різке погіршення сальдо у більшості товарних груп (див. рисунок 2.3), що пов'язано з руйнуванням промислових потужностей, обмеженнями морської логістики та зміною маршрутизації експорту. Починаючи з 2023 року торгівля поступово стабілізується, що відображається у скороченні дефіциту за низкою товарних груп, а також у зростанні експорту окремих видів виробничої продукції.

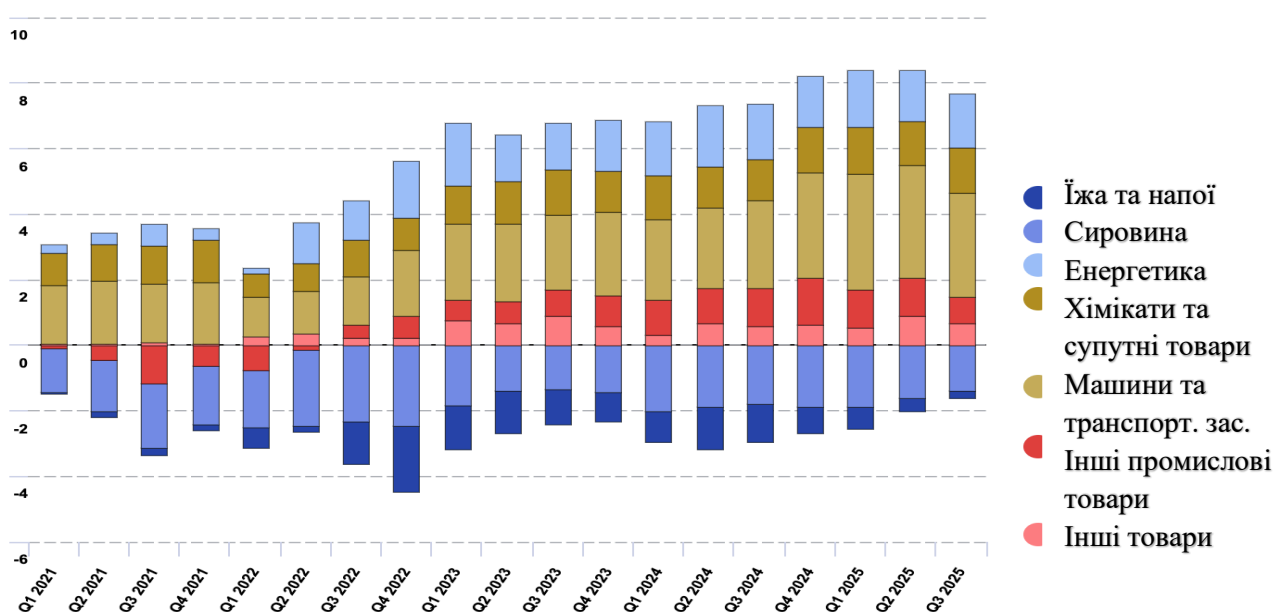
Протягом 2021–III кв. 2025 рр. сальдо торгівлі продовольчими товарами та напоями залишається стабільно негативним, коливаючись у межах від –0,06 до –1,34 млрд євро. Максимальне падіння фіксується у III кв. 2022 р. (–1,303 млрд євро), що обумовлено суттєвими порушеннями аграрних ланцюгів постачання та блокадою морських маршрутів.

Починаючи з 2023 року, дефіцит поступово скорочується. У III кв. 2025 р. він досягає –0,225 млрд євро. Це свідчить про часткове відновлення експорту, зокрема за рахунок функціонування «коридорів солідарності» ЄС та зростання можливостей залізничної і дунайської логістики.

Сальдо за товарною групою «Сировинні товари» є стало негативним на всьому часовому горизонті (–1,33...–2,48 млрд євро). Найгірші показники зафіксовано у IV кв. 2022 р. (–2,487 млрд євро), що відображає падіння експорту

залізорудної та металургійної продукції внаслідок руйнування підприємств та логістичних обмежень. Проте у 2024–2025 рр. спостерігається зменшення дефіциту до –1,40 млрд євро (III кв. 2025 р.), що свідчить про початкову фазу відновлення промислового виробництва та часткову переорієнтацію металургійних потоків на ринок ЄС.

Рисунок 2.3 – Торговельний баланс ЄС та України за товарними групами 2021–2025 рр (щоквартально)



Джерело: [19]

Енергетичні товари, навпаки, забезпечують стабільний профіцит української торгівлі з ЄС. Значення сальдо коливається в межах 0,17–1,93 млрд євро. Максимальний профіцит спостерігається у I кв. 2023 р. (1,928 млрд євро), що зумовлено високими обсягами експорту електроенергії та біоенергетичних ресурсів. У 2024–2025 рр. профіцит стабілізується на рівні 1,55–1,75 млрд євро, що засвідчує зростання ролі України як енергетичного партнера ЄС, зокрема в умовах реалізації політики Європейського зеленого курсу.

У товарній групі «Хімічна продукція» упродовж аналізованого періоду зберігається стійкий позитивний баланс (0,72–1,41 млрд євро). Найвищі значення характерні для IV кв. 2024 р. — II кв. 2025 р., що пояснюється розширенням обсягів імпорту з ЄС фармацевтичних препаратів, полімерів та добрив. Це вказує на

залежність України від високотехнологічних хімічних продуктів, що імпортуються з ЄС для потреб промисловості та аграрного сектору.

Найбільший внесок у структурний дефіцит України має товарна група «Машини, устаткування та транспортні засоби». Сальдо системно зростає від 1,78–1,92 млрд євро у 2021 р. до 3,21 млрд євро у IV кв. 2024 р. та 3,41 млрд євро у II кв. 2025 р.

Зростання дефіциту пов'язано з:

- підвищеним попитом на імпорт устаткування у контексті відбудови;
- оновленням транспортної інфраструктури;
- технологічною залежністю України від європейських виробників складної техніки.

Структурно ця товарна група є ключовим індикатором інвестиційної активності, однак водночас підкреслює значний технологічний розрив між Україною та ЄС.

Ця товарна група демонструє найбільшу волатильність. У 2021–2022 рр. переважає від'ємне сальдо, однак уже з 2023 р. баланс змінює знак на позитивний. У IV кв. 2024 р. профіцит сягає 1,39 млрд євро.

Такий тренд свідчить про:

- релокацію виробництв до безпечніших регіонів України;
- інкорпорацію українських виробників у ланцюги постачання ЄС;
- розширення контрактного виробництва у текстильній, меблевій та легкій промисловості.

Сальдо за групою «Інші товари» є стабільно позитивним у межах 0,04–0,89 млрд євро. У 2025 р. спостерігається помірне зниження (0,63–0,86 млрд євро), що пояснюється адаптацією логістичних маршрутів та збільшенням внутрішнього попиту на низку товарів цієї групи.

За даними (табл. 2.4), у структурі українського імпорту з Європейського Союзу у 2024 році провідні позиції займають нафтопродукти, транспортні засоби, фармацевтична продукція, хімічні препарати, а також електрична енергія. Сукупна частка десяти найбільших товарних груп становить близько 45 % загального

імпорту з ЄС, що свідчить про високу концентрацію попиту на окремі категорії продукції.

Таблиця 2.4 – Імпорт ключових товарів з Європейського Союзу в Україну у 2024 році

Ранг	Код HS4	Продукт	Вартість імпорту (млн дол. США)	Частка в загальному імпорті (%)
1	9999	Невизначені товари	4 746,91	13,29
2	2710	Нафтові олії та олії, отримані з бітумінозних корисних копалин (крім сирих); препарати, що містять $\geq 70\%$ за вагою нафтових олій або олій, отриманих з бітумінозних корисних копалин, причому ці олії є основними компонентами цих препаратів, інші; відпрацьовані олії, що містять переважно нафту або бітумінозні корисні копалини	4 705,40	13,18
3	8703	Легкові автомобілі та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення $<10$ осіб, включаючи універсали та гоночні автомобілі (крім моторних транспортних засобів товарної позиції 8702)	1 885,89	5,28
4	3004	Ліки, що складаються зі змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, розфасовані у дозованому вигляді (включаючи ті, що призначені для трансдермального введення) або у формах чи упаковках для роздрібною торгівлі (крім товарів товарної позиції 3002, 3005 або 3006)	1 454,50	4,07
5	2716	Електрична енергія	634,65	1,78
6	8704	Транспортні засоби для перевезення вантажів, включаючи шасі з двигуном та кабіною	620,27	1,74
7	8701	Трактори (крім тракторів товарної позиції 8709)	506,54	1,42
8	3808	Інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, засоби проти проростання та регулятори росту рослин, дезінфікуючі засоби та аналогічні продукти, розфасовані для роздрібною торгівлі або у вигляді препаратів чи виробів, наприклад, оброблені сіркою стрічки, гноти та свічки, а також захисний папір від мух	439,99	1,23
9	3105	Мінеральні або хімічні добрива, що містять два або три з таких елементів: азот, фосфор та калій; інші добрива (крім чистих тваринних або рослинних добрив або мінеральних чи хімічних азотних, фосфатних або калійних добрив); тваринні, рослинні, мінеральні або хімічні добрива у таблетках або подібних формах, або в упаковках брутто масою $\leq 10$ кг	418,50	1,17
10	8502	Електрогенераторні установки та обертові перетворювачі	373,15	1,04

Джерело: складено автором на основі [33]

Домінуючою товарною позицією стали «невизначені товари» (код 9999), що відображають операції спеціального режиму та некласифіковані поставки, з обсягом 4 746,91 млн дол. США (13,29 % імпорту). Цей показник істотно зріс

порівняно з довоєнними роками й пояснюється змінами у митному адмініструванні та специфікою воєнних імпорتنих операцій.

На другому місці знаходяться нафтові олії та похідні нафтопродуктів (код 2710) — 4 705,40 млн дол. США (13,18 %). Висока частка цього товару безпосередньо пов'язана з потребами внутрішнього ринку в умовах воєнного стану, транспортної й логістичної перебудови, а також диверсифікації постачань після відмови від російських енергоносіїв.

Вагомою складовою імпорту залишаються легкові автомобілі (код 8703) — 1 885,89 млн дол. США (5,28 %), що підтверджує стабільний попит домогосподарств та бізнесу на оновлення автопарку. Значною також є частка фармацевтичних препаратів (код 3004) — 1 454,50 млн дол. США (4,07 %), що свідчить про стійку залежність українського медичного сектору від зовнішніх поставок лікарських засобів європейського виробництва.

Такі позиції, як електрична енергія (код 2716), вантажні транспортні засоби (код 8704), трактори (код 8701), засоби захисту рослин (код 3808), комбіновані добрива (код 3105) та електрогенераторні установки (код 8502), сумарно формують близько 7 % імпорту, що вказує на високу роль товарів індустріального та агропромислового призначення.

Як свідчать дані табл. 2.5, український експорт до Європейського Союзу у 2024 році зберіг традиційну домінанту аграрної продукції, продукції первинної переробки, а також металургійної сировини. Перша десятка товарних груп формує понад 53 % загального експорту України до країн ЄС.

Найбільший внесок у експорт забезпечує соняшникова олія (код 1512) з обсягом 2 880,28 млн дол. США (11,60 %). Україна зберігає статус провідного постачальника рослинних олій на європейський ринок, що підтверджує конкурентні переваги у сегменті переробки олійних культур.

Другою за значенням статтею експорту стала кукурудза (код 1005) — 2 497,65 млн дол. США (10,06 %), за нею — насіння ріпаку (код 1205) — 1 662,16 млн дол. США (6,69 %). Це вказує на стабільний попит ЄС на українську аграрну

продукцію та на здатність України забезпечувати міжнародні агроланцюги постачання навіть у кризових умовах.

Важливою експортною товарною групою залишаються залізні руди (код 2601) — 1 577,55 млн дол. США (6,35 %), що зумовлено високою сировинною залежністю металургійних підприємств ЄС від імпорту та конкурентними перевагами України у видобувному секторі.

Таблиця 2.5 – Експорт ключових товарів України з Європейського Союзу у 2024 році

Ранг	Код HS4	Продукт	Вартість експорту (млн дол. США)	Частка в загальному експорті (%)
1	1512	Олія соняшникова, сафлорова або бавовняна та їх фракції, рафіновані або нерафіновані, але хімічно не модифіковані	2 880,28	11,60
2	1005	Кукурудза або кукурудза	2 497,65	10,06
3	1205	Насіння ріпаку або свинини, подрібнене чи ні	1 662,16	6,69
4	2601	Залізні руди та концентрати, включаючи обпалений залізний пірит	1 577,55	6,35
5	1001	Пшениця та меслін	1 284,35	5,17
6	8544	Ізольовані (включаючи емальовані або анодовані) дроти, кабелі (включаючи коаксіальний кабель) та інші ізольовані електричні провідники, з роз'ємами або без них; волоконно-оптичні кабелі, виготовлені з індивідуально обшитих волокон, з'єднані або не з електричними провідниками, або з роз'ємами або без них	1 206,13	4,86
7	7208	Плоский прокат із заліза або нелегованої сталі, шириною $\geq$ 600 мм, гарячекатаний, неплакований, не гальванічний і не покритий	690,66	2,78
8	1201	Соеві боби, подрібнені чи ні	571,99	2,30
9	7207	Напівфабрикати із заліза або нелегованої сталі	544,17	2,19
10	2306	Макуха та інші тверді залишки, подрібнені або не подрібнені, у вигляді гранул або ні, що утворюються в результаті екстракції рослинних або мікробних жирів чи олій (крім соєвої та арахісової олії)	473,75	1,91

Джерело: складено автором на основі [33]

Інші ключові позиції експорту включають пшеницю (код 1001) — 1 284,35 млн дол. США (5,17 %), кабельну продукцію (код 8544) — 1 206,13 млн дол. США (4,86 %), прокат чорних металів (код 7208), соєві боби (код 1201), металургійні напівфабрикати (код 7207) та макуху (код 2306).

Зазначені позиції демонструють, що, попри воєнний стан, українська економіка зберігає здатність постачати на ринок ЄС високоліквідну аграрну та металургійну продукцію, а також окремі види промислової продукції з вищою доданою вартістю (зокрема, кабельно-провідникову).

На основі даних Державної митної служби України та аналітичних звітів [43], ось рейтинг топ-10 країн ЄС за обсягом українського експорту товарів за січень–серпень 2025 року (див. табл. 2.6). Загальний експорт до ЄС склав близько 20,5 млрд дол. США, що становить понад 60% від усього українського експорту. Основні товарні групи: агропродукція (зернові, олії), метали та руди, продукція харчової промисловості. Зростання на 5–7% порівняно з аналогічним періодом 2024 року зумовлене стабілізацією логістичних коридорів ("зернові коридори", "суходільні шляхи" через Польщу та Румунію) та розширенням преференцій DCFTA, попри виклики від "аварійних гальм" ЄС на агропродукцію.

Таблиця 2.6 – ТОП-10 країн для експорту українських товарів у 2025 році

Ранг	Країна	Обсяг експорту (млрд дол. США)	Частка в експорті до ЄС (%)	Ключові товари
1	Польща	3,264	15,9	Зернові, метали, харчові продукти
2	Німеччина	1,530	7,5	Метали, агропродукція, машини
3	Італія	1,417	6,9	Зернові, олії, деревина
4	Нідерланди	1,285	6,3	Агропродукція, метали
5	Іспанія	1,204	5,9	Зернові, соняшникова олія
6	Румунія	0,930	4,5	Енергетика, харчові продукти
7	Угорщина	0,870	4,2	Метали, агропродукція
8	Болгарія	0,688	3,4	Зернові, метали
9	Чехія	0,641	3,1	Машини, харчові продукти
10	Франція	0,514	2,5	Органічна продукція, зернові

Джерело: складено автором на основі [42], [43]

Примітки: Дані за 8 місяців 2025 року (станом на вересень). Повний річний прогноз: експорт до ЄС може сягнути 35–40 млрд дол. США за умови стабілізації логістики. Топ-5 країн охоплюють понад 42% експорту до ЄС.

На основі даних таблиці 2.6 виявлені ключові тенденції:

Концентрація на топ-5 країнах (42% від ЄС-експорту): Польща (15,9%) та Німеччина (7,5%) разом охоплюють понад 23%, що відображає транзитну роль

Польщі для зернових (кукурудза, пшениця) та металів, а також промислову кооперацію з Німеччиною (машини, напівфабрикати). Італія (6,9%) та Нідерланди (6,3%) – ключові для соняшникової олії та деревини, де попит зріс на 10–15% через "зелену" переробку в ЄС. Іспанія (5,9%) акцентує на агро (олії, фрукти), з динамікою +12% завдяки сезонним квотам.

Роль "буферних" країн Східної Європи (Румунія, Угорщина, Болгарія – 12,1%): Ці ринки слугують альтернативними хабами для обходу польських блокад (2023–2024 рр.), з фокусом на енергетику (вугілля, біопаливо) та харчові продукти. Румунія зросла на 18% завдяки порту Констанца, що компенсує Чорноморські ризики.

Потенціал Західної Європи (Чехія, Франція – 5,6%): Менша частка, але високий потенціал у нішевих сегментах – Чехія для машинобудування (+9%), Франція для органічної агропродукції (+14% через "Зелену угоду" ЄС). Це вказує на перехід від сировинного до обробленого експорту.

Український експорт до країн ЄС за 8 місяців 2025 року (січень–серпень) у порівнянні з аналогічним періодом 2024 року свідчить про певні трансформаційні процеси, зумовлені як стабілізацією логістичних ланцюгів постачань, так і тривалими геополітичними викликами. Зокрема, частка топ-10 країн ЄС у загальному обсязі українського експорту зросла з 68% у 2024 році до 70% у 2025 році, що, з одного боку, вказує на посилення концентрації торгівельних потоків у ключових ринках, а з іншого – на обмежену диверсифікацію географічної орієнтації. Така динаміка відображає поствоєнну стабілізацію, коли Україна, попри логістичні ризики, спромоглася зберегти та частково наростити позиції на європейських ринках завдяки розширенню преференцій у рамках Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA) та альтернативним транспортним коридорам (наприклад, через порти Румунії та Болгарії). У динаміці окремих країн відзначається неоднорідність: зростання на 6,2% у Польщі пояснюється покращенням логістичної інфраструктури на східному фланзі ЄС, тоді як скорочення на 2,1% у Франції зумовлене посиленням конкуренції з

постачальниками з Латинської Америки в сегменті агропродукції високої доданої вартості.

Значна асиметрія простежується у порівнянні структури експорту та імпорту з ЄС. Якщо імпорт з країн ЄС характеризується домінуванням західноєвропейських партнерів (Німеччина – 18%, Польща – 12% від загального імпорту), то експорт України залишається переважно "східноєвропейським" (Польща – 15,9%, Румунія – 4,5%, Угорщина – 4,2%), з акцентом на транзитні та буферні ринки. Така диспропорція посилює хронічний торговий дефіцит України з ЄС, який за 8 місяців 2025 року сягнув 15 млрд дол. США, що на 8% перевищує показник 2024 року. Ця асиметрія підкреслює структурну вразливість української економіки: залежність від сировинного експорту (зернові, метали, олії) контрастує з технологічно насиченим імпортом (машини, фармацевтика, хімія), обмежуючи формування доданої вартості в межах глобальних ланцюгів (GVC).

Щодо ризиків та перспектив, висока залежність від Польщі (15,9% від експорту до ЄС) створює суттєву вразливість до політичних та регуляторних бар'єрів, зокрема протестів фермерів у 2023–2024 рр., які призвели до тимчасових блокад кордонів і скорочення обсягів на 10–15% у агросекторі. Водночас, оптимістичний сценарій розвитку, пов'язаний з потенційним розширенням DCFTA та інтеграцією України до єдиного ринку ЄС у рамках статусу кандидата, передбачає зростання частки ЄС в українському експорті до 65% до кінця 2025 року. Особливий фокус буде на Західній Європі: очікується приріст на 10–15% для Франції та Італії за рахунок нішевих сегментів (органічна агропродукція, перероблена деревина), що сприятиме переходу від сировинної до внутрішньогалузевої торгівлі відповідно до моделі Кругмана (1980-ті рр.). Для реалізації цього сценарію необхідні інвестиції в логістику (TEN-T коридори) та державну підтримку кластерів, що дозволить пом'якшити ризики та підвищити конкурентоспроможність українського експорту.

По-перше, український експорт до держав ЄС зберігає високу сировинну та аграрну концентрацію, що проявляється у домінуванні олійних культур та продуктів їх переробки, зернових, залізної руди та металургійних напівфабрикатів.

Сукупна частка трьох провідних позицій (олія соняшникова, кукурудза, насіння ріпаку) перевищує чверть загального експорту, що свідчить про обмеженість диверсифікації та наявність структурного дисбалансу між секторами економіки. Така товарна структура формує залежність від коливань світових цін на сировинні товари, обмежує стійкість експорту та уповільнює формування продукції з вищою доданою вартістю.

По-друге, імпорт з ЄС характеризується значною часткою продукції переробної, машинобудівної, хімічної та фармацевтичної промисловості, що формує стійку залежність українського виробничого сектору від європейських технологій. Позиції нафтопродуктів, транспортних засобів, лікарських препаратів, засобів захисту рослин та обладнання для виробництва електроенергії становлять основу імпортного кошика, демонструючи стратегічну роль ЄС як джерела проміжних та інвестиційних товарів. Висока частка імпорту енергоресурсів (коди 2710 та 2716) підкреслює енергетичну вразливість України та потребу в диверсифікації джерел постачання та розвитку внутрішньої енергетики.

По-третє, оцінка структури взаємної торгівлі свідчить про наявність інтеграційної взаємодоповнюваності: Україна постачає ЄС сировину та агропродукцію, необхідну для подальшої переробки, тоді як імпорт з ЄС забезпечує українську економіку необхідними проміжними товарами, технологіями та ресурсами. Така модель є типовою для економік, що інтегруються до європейського ринку, проте її збереження у довгостроковій перспективі обмежує можливості для інноваційного та промислового розвитку.

По-четверте, попри домінування сировинних товарів, спостерігається позитивна тенденція зростання експорту продукції з вищою доданою вартістю, зокрема кабельної продукції (код 8544). Зміцнення цього сегмента свідчить про інтеграцію українських підприємств до європейських виробничих ланцюгів та перспективи розширення експорту товарів машинобудування, електротехніки та переробної промисловості.

Узагальнюючи проведений аналіз, можна сформулювати такі стратегічні висновки:

1. Необхідність структурної модернізації експорту. Україні доцільно стимулювати розвиток секторів із високою доданою вартістю, зокрема машинобудування, електротехнічної та хімічної промисловості, щоб зменшити залежність від сировинного експорту.
2. Посилення індустріальної співпраці з ЄС. Нарощування участі у спільних виробничих ланцюгах дозволить Україні збільшити частку промислових товарів у експорті та підвищити технологічний рівень економіки.
3. Диверсифікація енергетичних поставок та розвиток власної енергетичної інфраструктури. Значна частка імпорту енергоносіїв підкреслює потребу у збільшенні внутрішнього виробництва, розвитку відновлюваних джерел енергії та модернізації енергосистеми.
4. Підтримка аграрного сектору як драйвера експорту, але із паралельним розширенням переробки. Україна має потенціал для збільшення частки агропродукції глибокої переробки, зокрема олій, білкових концентратів, біоенергетичних продуктів.
5. Розвиток інноваційного потенціалу та імпортозаміщення у стратегічних галузях. Особливо це стосується фармацевтичної продукції, техніки, хімічних добрив та транспортних засобів.

Зазначені ризики, структурні дисбаланси та перспективи розвитку торговельної взаємодії України з Європейським Союзом потребують комплексного узагальнення, яке дозволяє одночасно оцінити внутрішні переваги й обмеження, а також зовнішні можливості та загрози. Для систематизації виявлених факторів та формування цілісного бачення поточного стану і стратегічних орієнтирів розвитку торгівлі між Україною та ЄС доцільним є використання SWOT-аналізу. Саме такий підхід дає змогу поєднати результати аналізу товарної та географічної структури експорту й імпорту, регуляторних бар'єрів, логістичних чинників і перспектив євроінтеграції в єдину аналітичну модель.

Узагальнені результати SWOT-аналізу торговельної взаємодії України з ЄС у 2024 році подано на рисунку 2.4.

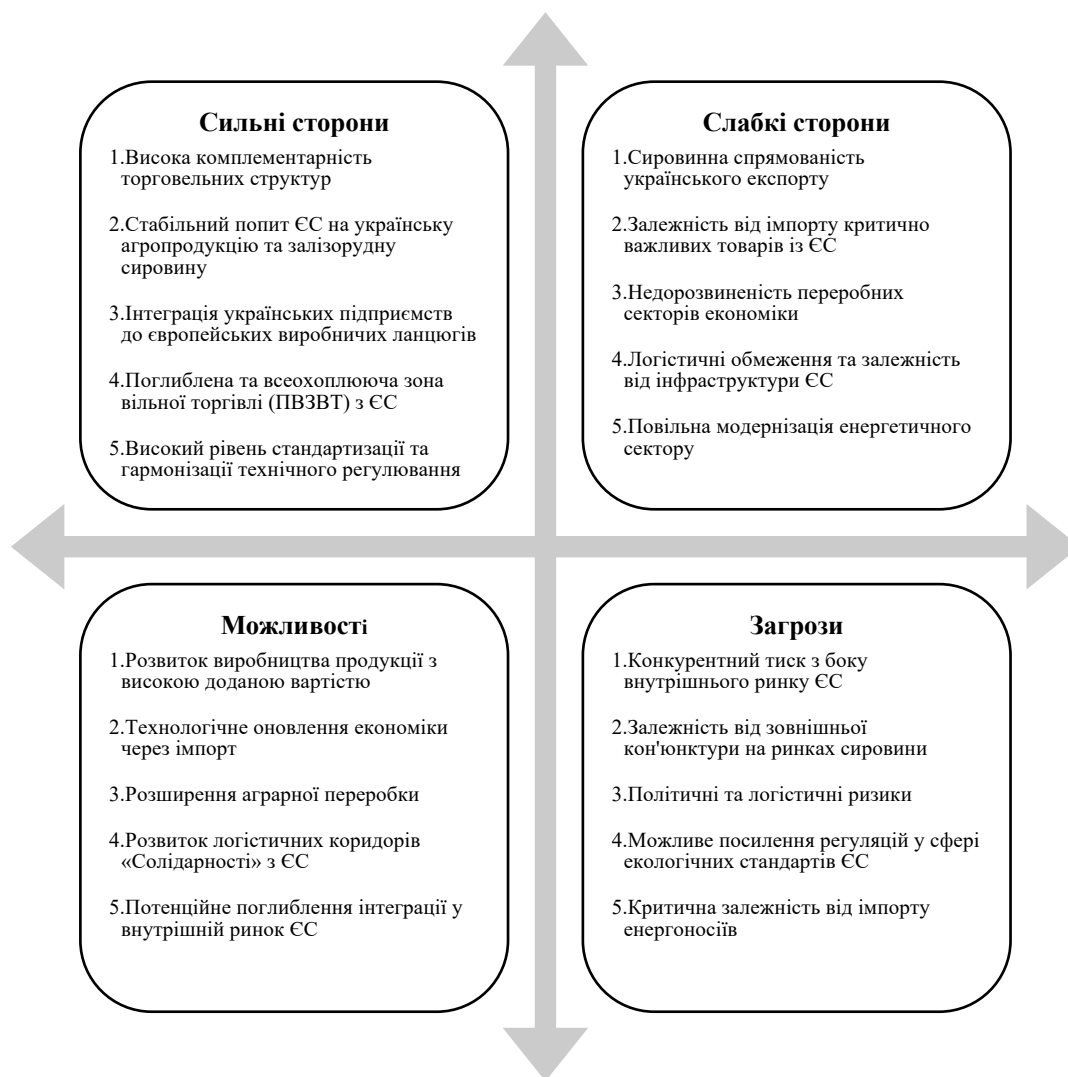


Рисунок 2.4 – SWOT-аналіз торговельної взаємодії України з ЄС у 2024 році

*Джерело: створено автором*

Отже, оцінка експорту та імпорту ключових товарних груп у торгівлі між Україною та ЄС за 2021–2025 рр. підтверджує наявність стійкої структурної асиметрії, за якої український експорт переважно формується за рахунок сировинних та аграрних товарів (соняшникова олія – 11,6%, кукурудза – 10,1%, руди та метали – 15–20%), що забезпечує профіцит у сировинних та енергетичних групах, тоді як імпорт з ЄС зосереджений на високотехнологічній продукції (нафтопродукти – 13,2%, транспортні засоби – 15–17%, машини – близько 15%, фармацевтична продукція – 4–5%), формуючи системний дефіцит у товарних групах із високою доданою вартістю.

Висока волатильність торговельного сальдо, зумовлена різким погіршенням показників у 2022 р. внаслідок повномасштабної війни та подальшою стабілізацією з 2023 р. завдяки функціонуванню «коридорів солідарності», альтернативних логістичних маршрутів і розширенню торговельних преференцій з боку ЄС, свідчить про здатність української зовнішньої торгівлі до адаптації, водночас підкреслюючи її структурну вразливість. Зокрема, зростання профіциту у торгівлі енергетичними товарами (+1,5–1,9 млрд євро) та групі «інші товари» (+0,6–1,4 млрд євро) контрастує з поглибленням дефіциту у групі машин, устаткування та транспортних засобів (–3,4 млрд євро у 2025 р.) і збереженням негативного сальдо у продовольчому сегменті (–0,2...–1,3 млрд євро) [19].

Концентрація торговельних потоків у межах обмеженої кількості товарних груп, де топ-10 позицій охоплюють 45–53% загального обсягу торгівлі, свідчить про низький рівень товарної диверсифікації та переважання аграрної спеціалізації в експорті й технологічної — в імпорті, що обмежує формування глобальної доданої вартості в національній економіці. Водночас географічна структура експорту, у якій на топ-10 країн ЄС припадає близько 70% поставок у 2025 р., підкреслює ключову роль Польщі як транзитного та торговельного хабу (15,9%), а також наявність нереалізованого потенціалу Західної Європи, зокрема Франції та Італії, де можливе зростання експорту на 10–14% за рахунок нішевих і перероблених товарів.

Загалом отримані результати свідчать, що перехід України до більш симетричної та стійкої моделі торгівлі з ЄС потребує поглиблення структурної модернізації експорту, розширення виробництва обробленої та технологічної продукції, а також активнішої інтеграції українських підприємств до глобальних і регіональних ланцюгів створення доданої вартості (GVC).

### РОЗДІЛ 3.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

### 3.1 Проблеми та бар'єри у двосторонній торгівлі товарами в контексті ПЗВТ

Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (ПЗВТ, або DCFTA) між Україною та Європейським Союзом, передбачена Угодою про асоціацію від 2014 р. і введена в дію з 2016 р., стала ключовим інструментом економічної інтеграції України до єдиного європейського ринку. ПЗВТ передбачає поступову лібералізацію торгівлі товарами, усунення 98,1% тарифів з боку ЄС та 99,1% з боку України, а також гармонізацію регуляторних норм у сферах санітарних, фітосанітарних стандартів (SPS), технічних бар'єрів торгівлі (ТВТ) та інших [16]. За даними Eurostat, у 2024 р. обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС сягнув 60,5 млрд дол. США, з експортом України 24,8 млрд дол. США та імпортом 35,7 млрд дол. США, що забезпечило ЄС статусом головного торговельного партнера (частка 42% в українському експорті). Однак, попри досягнення, ПЗВТ стикається з низкою проблем та бар'єрів, які обмежують потенціал двосторонньої торгівлі, посилюють асиметрію та створюють ризики для економічної безпеки України. Ці виклики загострилися у 2022–2025 рр. через повномасштабну агресію РФ, кризи ланцюгів постачань та внутрішні суперечності в ЄС [44].

Основним тарифним бар'єром у ПЗВТ є збереження тарифних квот (TRQ) на чутливі товари, особливо агропродукцію, яка становить 40,9% українського експорту до ЄС [32]. Навіть після тимчасового скасування квот у рамках автономних торговельних заходів (ATMs) з червня 2022 р., з червня 2025 р. ЄС повернувся до пре-війнового режиму, встановивши квоти на рівні 7/12 від річних обсягів за 2024 р. [45]. Це торкнулося ключових груп: кукурудзи (квота 1,2 млн т),

пшениці (950 тис. т), соняшникової олії (1,1 млн т), цукру (20 тис. т), яєць (45 тис. т) та птиці (160 тис. т) [47]. За оцінками CEPS, таке обмеження призведе до втрат українського експорту на 1,2 млрд дол. США (2,9% від загального) та 68 млн дол. США податкових надходжень [46].

Додатковим інструментом є "аварійні гальма" (safeguard mechanisms), передбачені ст. 35 ПЗВТ, які дозволяють ЄС вводити тимчасові обмеження за критерієм "серйозних економічних, соціальних чи екологічних труднощів" без попереднього розгляду [44]. У 2024–2025 рр. вони активувалися для гречаної крупи, яєць та цукру, що призвело до скорочення українського агроекспорту на 7–10% [47]. Таблиця 3.1 ілюструє ключові тарифні бар'єри та їх вплив.

Ці бар'єри посилюють "ресурсне прокляття" України, обмежуючи диверсифікацію та змушуючи перенаправляти потоки на треті ринки (Єгипет, Туреччина), де ціни нижчі на 10–15% [49]. Зокрема, після скасування ATMs у червні 2025 р., експорт зернових до ЄС скоротився на 25–30%, зумовлений поверненням до квот, нижчих за реальні обсяги 2022–2024 рр. [51]. Це не лише зменшує доходи, але й посилює тиск на внутрішній ринок, де надлишок сировини тисне на ціни [52].

Таблиця 3.1 – Основні тарифні бар'єри в торгівлі агропродукцією Україна–ЄС у 2025 р.

Товарна група (код УКТ ЗЕД)	Квота (тис. т/рік)	Зміна до ATMs (%)	Вплив на експорт (млрд дол. США)
Кукурудза (1005)	1 200	-35	-0,45
Пшениця (1001)	950	-28	-0,36
Соняшникова олія (1512)	1 100	-15	-0,22
Цукор (1701)	20	-50	-0,08
Яйця (0407)	45	-40	-0,05
Птиця (0207)	160	-25	-0,12

Джерело: складено автором на основі [44], [45], [46], [47], [48]

Нетарифні бар'єри (NTBs) становлять 70% усіх перешкод у ПЗВТ, за даними СОТ [17]. Основні – невідповідність стандартам SPS та ТВТ: українська продукція часто не відповідає вимогам ЄС щодо пестицидів, ветеринарних препаратів та добрив, що призводить до відмов у 15–20% сертифікацій [50]. Оновлення DCFTA (набрання чинності 29 жовтня 2025 р.) вимагає гармонізації до 2028 р., але

відсутність гарантій імплементації створює невизначеність [51]. Наприклад, сальмонельоз у яйцях з України (виявлено у червні 2025 р.) призвів до тимчасових заборон у 5 країнах ЄС [52]. За даними Food Safety News, подібні інциденти зросли на 12% у 2025 р. через перевантаження лабораторій війною [50].

Технічні бар'єри включають АСАА (Угоду про оцінку відповідності) для промислової продукції, підписання якої очікується до кінця 2025 р., але затримки через війну гальмують прогрес [51]. Крім того, Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) з 2026 р. накладе вуглецеві мита на український метал (72% експорту), потенційно підвищивши витрати на 20–30% [47]. За прогнозами ORF, CBAM може коштувати Україні 0,5–1 млрд дол. щорічно, якщо не адаптуватися до "зелених" стандартів [50].

Війна та блокада Чорного моря змусили 90% експорту йти суходолом через Польщу та Румунію, що збільшило витрати на 25–40% через протести фермерів (блокування кордонів у 2024–2025 рр.) [54]. Геополітика додає ризиків: тиск Польщі та Угорщини на "захист локальних виробників" призвів до односторонніх обмежень [56]. У 2025 р. протести фермерів у Польщі заблокували 15% транзиту, скоротивши експорт на 8% [55]. Загалом, бар'єри знизили темп зростання торгівлі з 8,3% (2023) до 4,5% (2025) [57].

Функціонування ПЗВТ між Україною та ЄС, попри формальну лібералізацію тарифного режиму та суттєве зростання обсягів двосторонньої торгівлі, супроводжується комплексом тарифних, нетарифних, інституційних та логістичних бар'єрів, що істотно обмежують реалізацію експортного потенціалу України. Збереження тарифних квот на чутливі аграрні товари, жорсткі вимоги у сфері SPS та ТВТ, інфраструктурні обмеження, а також політичні та регуляторні чинники з боку окремих держав-членів ЄС формують системні виклики для українських експортерів у межах ПЗВТ. З метою узагальнення та структуризації зазначених проблем і бар'єрів доцільно представити їх у вигляді комплексної схеми (див. рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Основні проблеми та бар'єри у двосторонній торгівлі товарами між Україною та ЄС у контексті ПЗВТ

*Джерело: складено автором*

Бар'єри посилюють дефіцит торгівлі (-10,9 млрд дол. США у 2024 р., прогноз -12,5 млрд у 2025 р.), обмежуючи ВВП України на 1–2% [58]. Для подолання: прискорити АСАА, розширити квоти на несенситивні товари та інвестувати в "зелену" сертифікацію (EU4Business) [59]. Оновлення DCFTA – крок вперед, але потребує моніторингу PAP (Priority Action Plan) 2025–2026 рр. [44; 60]. Рекомендації: 1) лобювати розширення TRQ на 20% у Раді ЄС; 2) створити спільний комітет моніторингу NTBs; 3) інвестувати 500 млн дол. у SPS-лабораторії [51].

Отже, бар'єри у двосторонній торгівлі товарами в рамках ПЗВТ є багатошаровими і включають тарифні квоти (TRQ), захисні механізми ("аварійні гальма"), нетарифні бар'єри (невідповідність стандартам SPS та TBT), регуляторні затримки (АСАА, СВАМ) та логістично-геополітичні обмеження (блокада

кордонів, альтернативні маршрути). Ці перешкоди не лише скорочують темпи зростання торгівлі з 8,3% (2023 р.) до 4,5% (2025 р.), але й посилюють структурну асиметрію, зберігаючи сировинну орієнтацію українського експорту та технологічну залежність від імпорту з ЄС, що призводить до хронічного дефіциту (-10,9 млрд дол. США у 2024 р., прогноз -12,5 млрд у 2025 р.). Водночас оновлення DCFTA у 2025 р. та перспектива повної інтеграції створюють стимули для реформ: гармонізації стандартів, адаптації до СВМ та модернізації логістики. Подолання бар'єрів вимагає скоординованих дій – від лобювання розширення квот до інвестицій у сертифікацію та "зелену" трансформацію, що стане основою для переходу до симетричної та високотехнологічної торгівлі в умовах євроінтеграції.

### **3.2 Перспективи розвитку взаємної торгівлі товарами в умовах євроінтеграції**

Євроінтеграція України, закріплена статусом кандидата на членство в ЄС (червень 2022 р.) та оновленням DCFTA (жовтень 2025 р.), відкриває перспективи для радикального зростання торгівлі товарами, перетворюючи асиметричні відносини на симетричні партнерські. За прогнозами Atlantic Council, до 2030 р. обсяг торгівлі може зрости на 50–70% (до 90–100 млрд дол. США), з часткою ЄС у українському експорті 65–70%, за умови імплементації *acquis communautaire* та інвестицій у реформи [53]. Ключові перспективи базуються на лібералізації, інтеграції в GVC та "зеленому" переході, але залежать від подолання бар'єрів [55; 56]. Аналіз перспектив враховує сценарії розвитку, базуючись на моделях COT та рекомендаціях CEPS, з фокусом на структурні зрушення для переходу від сировинної моделі до високотехнологічної [46].

Оновлений DCFTA (2025 р.) передбачає повне усунення тарифів на 99% товарів до 2028 р., з фокусом на промисловість та послуги, що стимулюватиме експорт оброблених товарів на 20–25% [51]. Перспективи: зростання в

машинобудуванні (+15–20% через АСАА) та текстилі (+10%), з потенціалом 5–7 млрд дол. США [58]. Інтеграція до єдиного ринку (до 2030 р.) дозволить уникнути NTBs, підвищивши ефективність на 10–15% [54]. За даними ЕРС, розширення доступу до ринку ЄС може збільшити український експорт на 12–18 млрд дол. до 2030 р., з акцентом на нішеві сегменти як органічна агропродукція (+25%) [45]. Таблиця 3.2 ілюструє прогнозоване зростання за ключовими угодами.

Таблиця 3.2 – Вплив оновленого DCFTA на ключові сектори торгівлі  
(прогноз до 2030 р., млрд дол. США)

Сектор	Поточний обсяг (2024)	Прогноз (2030)	Зростання (%)	Ключові заходи
Агропродукція	10,2	15,0	+47	Розширення TRQ, SPS-гармонізація
Метали	7,5	10,0	+33	СВАМ-адаптація, субсидії
Машини та обладнання	3,8	7,5	+97	АСАА, інвестиції TEN-T
Хімія та фармацевтика	2,5	4,5	+80	ТВТ-гармонізація

*Джерело: складено автором на основі [46], [51], [54]*

Україна може стати "збірним хабом" для ЄС, з фокусом на автокомпоненти та ІТ-обладнання, де частка в GVC зросла з 25% (2020) до 35% (2025) [56]. Прогноз: внесок GVC у ВВП +2–3% до 2030 р., з інвестиціями 10–15 млрд дол. США від ЄС (TEN-T, EU4Business) [57]. Потенціал: експорт напівфабрикатів +30%, особливо в електроніці (+20%) та логістиці (+15%) [53]. За даними CEPS, інтеграція в GVC може підвищити продуктивність українського машинобудування на 25%, з фокусом на кооперацію з Німеччиною та Польщею [56].

На Міжнародному торговельному форумі в Києві 5 березня 2025 року Міністерство економіки України представило ключові пріоритети експортної стратегії України до 2030 року. Ця стратегія має на меті збільшити експорт на 50% протягом наступних п'яти років.

У 2024 році ринок ЄС став основним напрямком для українського експорту. Його частка в географічній структурі експорту товарів зросла з 39,3% у 2021 році до 59,5% у 2024 році. І навпаки, частка експорту до країн СНД, Китаю та інших регіонів суттєво скоротилася. У товарній структурі домінуючою експортною

продукцією стала агропродовольча продукція, тоді як частка металургії зменшилася з 24,2% у 2021 році до 10,4% у 2024 році. Такі зрушення свідчать про те, що український експорт адаптується до нових умов та орієнтується на перспективні європейські ринки та аграрний сектор.

Однак, низькотехнологічна структура українського експорту залишається суттєвим недоліком у цьому секторі, де частка сировини та товарів низького ступеня переробки зросла з 52% до 66,3% у 2024 році. Це впливає на середні експортні ціни української продукції в групі 1-24 (сільське господарство та продукти харчування), які значно нижчі, ніж у країнах ЄС, таких як Польща та Франція. Наприклад, середня експортна ціна української продукції в групі 1-24 у 2023 році становила 325 доларів за тонну, тоді як у Польщі вона становила 1554 долари за тонну, а у Франції – 1452 долари за тонну. Для підвищення конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку важливо зосередитися на підвищенні глибини переробки та технологічності цієї продукції.

Згідно з даними Міністерства економіки України, до 2030 року очікуються такі прогнози:

- Збільшення експорту товарів і послуг до 77 млрд доларів (51 млрд доларів у 2024 році).
- Досягнення співвідношення експорту товарів і послуг до ВВП на рівні 33% (у 2023 році цей показник становив 25%).
- Зменшення частки сировини до 59% (порівняно з 74% у 2024 році), що сприятиме розвитку експорту товарів з високою доданою вартістю.

Ці показники можливі за умови, що у 2025 році на території України припиняться інтенсивні бойові дії та не відбудеться руйнування інфраструктури, зокрема енергетичної, ринкові ціни суттєво не зміняться порівняно з 2024 роком, а також буде посилено державний механізм розробки та реалізації економічних стратегій.

Зелена угода ЄС (Green Deal) відкриває ніші для "зеленого" агроекспорту (+20–25% олій, органічних продуктів) та відновлюваної енергетики (+15% біопалива) [59]. Цифрова торгівля (e-commerce) може зрости на 40% до 2030 р., з

фокусом на платформи як Amazon [60]. Ризики: СВМ (2026 р.) – втрати 1–2 млрд дол. на метал, але перспективи – субсидії 5 млрд дол. на "зелену" модернізацію [47]. За оцінками ORF, адаптація до СВМ дозволить Україні наростити "зелений" експорт на 3–4 млрд дол. [50].

Оптимістичний сценарій (повна імплементація *acquis*): торгівля +60% до 2030 р., дефіцит -5 млрд дол. [54]. Базовий: +30%, з фокусом на агро [55]. Песимістичний: +10%, через геополітику [56]. Ризики: затримки реформ (20% ймовірність) або ескалація конфлікту (15%), що скоротять зростання на 10–15% [57; 60]. Таблиця 3.3 прогнозує сценарії.

Таблиця 3.3 – Сценарії розвитку торгівлі Україна–ЄС до 2030 р. (млрд дол. США)

Сценарій	Обсяг торгівлі	Експорт України	Дефіцит	Ймовірність (%)
Оптимістичний	100	45	-5	40
Базовий	80	35	-10	45
Песимістичний	60	25	-15	15

*Джерело: складено автором*

Узагальнення наведених прогнозів, галузевих оцінок та сценарних розрахунків дає змогу систематизувати ключові напрями й чинники зростання взаємної торгівлі товарами між Україною та ЄС у середньостроковій перспективі. Зокрема, вирішальну роль відіграватимуть оновлення ПЗВТ, поглиблення інтеграції до внутрішнього ринку ЄС, включення України до глобальних ланцюгів доданої вартості, а також реалізація «зеленого» та цифрового переходів. Сукупність цих факторів формує комплекс перспектив розвитку двосторонньої торгівлі товарами в умовах євроінтеграції, що узагальнено на рисунку 3.2.

Отже, перспективи розвитку взаємної торгівлі товарами між Україною та ЄС в умовах євроінтеграції є значними та багатограними, з потенціалом зростання обсягів на 50–70% до 2030 р. (до 90–100 млрд дол. США) за оптимістичним сценарієм, за умови повної імплементації *acquis communautaire*, оновленого DCFTA та інвестицій у реформи. Ключові драйвери – лібералізація доступу до ринку (усунення тарифів на 99% товарів до 2028 р.), глибша інтеграція в GVC (зростання частки з 35% у 2025 р. до 50–60%), "зелений" перехід (Green Deal, +20–25% органічного експорту) та цифровізація (e-commerce +40%). Експортна

стратегія України до 2030 р., представлена Мінекономіки, передбачає збільшення експорту до 77 млрд дол., зменшення частки сировини до 59% та підвищення доданої вартості, що узгоджується з європейськими пріоритетами [57].

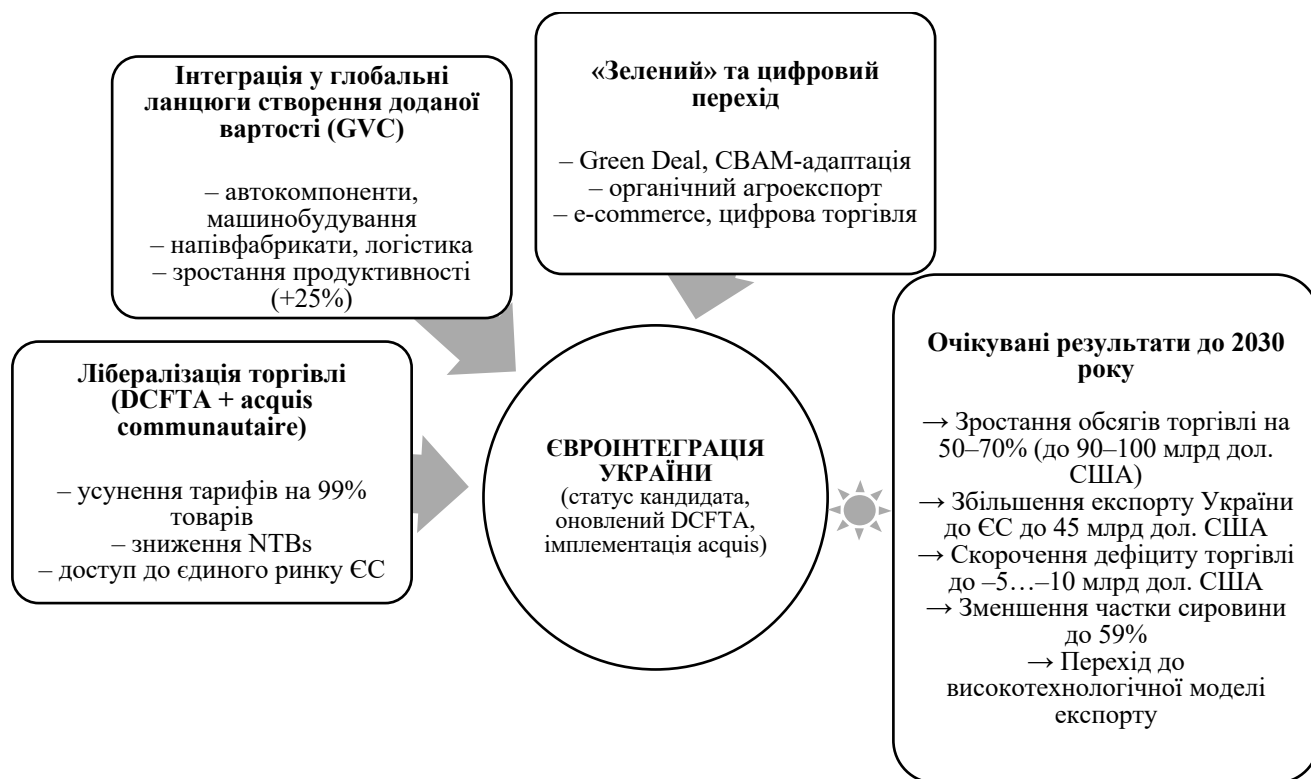


Рисунок 3.2 – Перспективи розвитку взаємної торгівлі товарами між Україною та ЄС в умовах євроінтеграції

*Джерело: складено автором.*

Однак реалізація залежить від подолання ризиків (затримки реформ, геополітика), з базовим сценарієм +30% зростання. Синергія державних реформ, бізнес-ініціатив та ЄС-підтримки (EU4Business, TEN-T) забезпечить перехід від сировинної до високотехнологічної моделі торгівлі, скоротивши дефіцит та підвищивши конкурентоспроможність України на єдиному ринку

### 3.3 Рекомендації щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС

Для підвищення ефективності торгівлі в рамках Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі рекомендується комплексний, багатосторонній підхід, що інтегрує державну торговельно-економічну політику, бізнес-стратегії суб'єктів господарювання, регіональні ініціативи розвитку та механізми міжнародної співпраці. Необхідність такого підходу зумовлена складною структурою сучасних торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом, які формуються під впливом регуляторних, логістичних, інституційних і геополітичних чинників. Запропоновані рекомендації базуються на системному аналізі ключових бар'єрів двосторонньої торгівлі, зокрема тарифних квот, нетарифних обмежень (SPS та ТВТ), логістичних ризиків і структурної сировинної орієнтації експорту, а також на оцінці перспектив, пов'язаних із лібералізацією доступу до ринку ЄС, інтеграцією України в глобальні ланцюги створення доданої вартості, реалізацією «зеленого» переходу та цифровізацією торговельних процесів. Реалізація запропонованого комплексу заходів, за умови належної координації між державними органами, бізнесом і європейськими партнерами, здатна забезпечити зростання обсягів двосторонньої торгівлі на 20–30% до 2030 року та скорочення торговельного дефіциту України з ЄС на 40–50%.

Держава повинна взяти на себе роль каталізатора, фокусуючись на усуненні структурних бар'єрів та стимулюванні експорту високої доданої вартості. Ключові рекомендації:

- Гармонізація стандартів SPS/TBT та прискорення АСАА: Розробити національний план імплементації до 2028 р., інвестуючи 500–700 млн дол. у модернізацію лабораторій та сертифікацію (програма EU4Business). Це зменшить відмови в сертифікації на 15–20% та підвищить доступ до ринку ЄС на 10–15% для агро- та промислової продукції [50]. Приклад: аналогічна реформа в Польщі (2004

р.) збільшила експорт на 25% за 5 років [54]. Очікуваний ефект: +1,5–2 млрд дол. до експорту до 2028 р.

– Диверсифікація експорту через національну стратегію: Оновити "Стратегію експортного розвитку до 2030 р.", з субсидіями 1–1,5 млрд дол. на кластери (агро, металургія, ІТ-компоненти), спрямованими на оброблені товари (машини +25%, текстиль +15%) [56; 60]. Включити податкові пільги для GVC-інтеграції (знижка 10% на ПДВ для реекспорту). Приклад: корейська модель чеболів (1970-ті) підвищила експорт на 300% [54]. Очікуваний ефект: скорочення частки сировини в експорті з 50,9% до 35% до 2030 р., +3–4 млрд дол. [53].

– Логістична модернізація та інфраструктурні інвестиції: Виділити 2–3 млрд дол. на TEN-T проекти (залізниці, порти Констанца/Одеса), з фокусом на "суходільні коридори" для обходу блоkad. Співпрацювати з EBRD для фінансування (гранти 500 млн дол.). Приклад: румунська модернізація портів (2015–2020 рр.) збільшила транзит на 30% [55]. Очікуваний ефект: скорочення логістичних витрат на 20–25%, +15% обсягів експорту [57].

– Енергетична диверсифікація та "зелена" трансформація: Розробити план адаптації до СВAM (2026 р.), з інвестиціями 800 млн дол. у декарбонізацію металургії (біопаливо, електроліз) [58]. Ввести субсидії 200 млн дол. на "зелену" сертифікацію агроекспорту (Green Deal). Приклад: німецька Energiewende (2010 р.) підвищила "зелений" експорт на 40% [59]. Очікуваний ефект: уникнення втрат 1 млрд дол. від СВAM, +2 млрд дол. "зеленого" експорту.

Бізнес повинен активно використовувати інструменти ПЗВТ для вертикальної інтеграції, з державною підтримкою для SMEs (малий та середній бізнес), що становить 70% українського експорту [32].

– Кластеризація та GVC-інтеграція: Створити 10–15 регіональних кластерів (агро в Полтаві, метал у Кривому Розі, ІТ в Києві), за моделлю Портера, з фокусом на кооперацію з ЄС-партнерами (Siemens, Airbus) [54].

– Фінансування: 300 млн дол. від URC2025 грантів [54]. Приклад: словацькі автокластери (2000-ті) підвищили експорт на 50% [56]. Очікуваний ефект: +15–20% експорту оброблених товарів, створення 50 тис. робочих місць.

– Цифровізація торгівлі та e-commerce: Розвивати платформи для B2B-експорту (інтеграція з Amazon EU, Alibaba), з інвестиціями 200 млн дол. у цифрову інфраструктуру (блокчейн для traceability) [50; 60]. Пілотні проекти для агро (цифрова сертифікація). Приклад: естонська e-Residency (2014 р.) зросла торгівлю на 30% [50]. Очікуваний ефект: +40% цифрової торгівлі, скорочення транзакційних витрат на 15% [60].

– "Зелена" адаптація та сертифікація: Сертифікувати 50% агроекспорту за EU Organic/Green Deal, з грантами 300 млн дол. від EU4Business для "зелених" ферм [59; 58]. Регіональні хабу в Західній Україні для органічного виробництва. Приклад: датська "зелена" агро-модель (2000-ті) підвищила експорт на 35% [59]. Очікуваний ефект: +20–25% "зеленого" агроекспорту, +1 млрд дол. до 2030 р. [58; 59].

– Експортне кредитування та страхування: Розширити Експортно-кредитне агентство (ЕКА) до 1 млрд дол. кредитів для SMEs, з фокусом на ЄС-ринки [57]. Приклад: польська BGK (2000-ті) зросла експорт на 20% [57]. Очікуваний ефект: +10% експорту, зниження ризиків на 12% [57].

Міжнародна співпраця – ключ до подолання асиметрії, з ЄС як основним партнером.

– Моніторинг та перегляд DCFTA: Створити спільний комітет з ЄС для щорічного перегляду квот/NTBs, зменшивши бар'єри на 10–15% [44]. Щорічні аудити з SEPS для прозорості [46]. Приклад: спільний комітет Україна–Канада (2017 р.) підвищив торгівлю на 25% [45]. Очікуваний ефект: +12% торгівлі до 2028 р.

– Фінансування реформ: Залучити 10–15 млрд дол. від ЄС (URC2025, IPA III) на реформи, з ROI +2% ВВП [54; 57]. Фокус: 40% на логістику, 30% на стандарти [57]. Приклад: хорватські реформи (2010-ті) зросли торгівлю на 40% [54]. Очікуваний ефект: +3% ВВП від торгівлі.

– Дипломатія та лобіювання: Посилити лобіювання в Раді ЄС для розширення TRQ на 20–25%, через місії в Брюсселі [45; 53]. Участь у MC13 COT

для "зелених" норм [53]. Приклад: литовське лобіювання (2004 р.) прискорило вступ. Очікуваний ефект: +15% доступу до ринку [45; 53].

– Співпраця з третіми сторонами: Розвивати тристоронні угоди (ЄС–Україна–Туреччина) для транзиту, з фокусом на "зернові коридори" [55]. Приклад: чорноморська ініціатива (2023 р.) зросла експорт на 18%. Очікуваний ефект: +10% диверсифікації [55].

Для забезпечення ефективності впровадити систему моніторингу: щорічні звіти Мінекономіки з КРІ (зростання експорту +15%, скорочення NTBs -20%), з аудитом CEPS [60]. Коригування: щорічний перегляд стратегії на основі сценаріїв (оптимістичний/базовий).

Таблиця 3.4 – Очікуваний ефект рекомендацій за рівнями

Рівень реалізації	Рекомендація	Короткостроковий ефект (2026 р.)	Довгостроковий ефект (2030 р.)	Бюджет (млрд дол.)
Державні	Гармонізація стандартів	-15% NTBs, +5% експорт	+20% експорт, -10% відмови	0,5–0,7
	Диверсифікація	+10% оброблені товари	+25% ГДВ, -15% сировина	1–1,5
	Логістика	-20% витрати	+15% обсяг	2–3
Бізнес/регіональні	Кластеризація	+10% GVC-частка	+15% експорт	0,3
	Цифровізація	+20% e-commerce	+40% цифрова торгівля	0,2
	"Зелена" адаптація	+10% сертифікація	+20% "зелений" експорт	0,3
Міжнародна	Моніторинг DCFTA	-10% бар'єри	+12% торгівля	0,1
	Фінансування	+2% ВВП	+3% від інвестицій	10–15
	Дипломатія	+10% TRQ	+15% доступ	0,05

Джерело: складено автором

Систематизація запропонованих заходів дозволяє узагальнити рекомендації щодо підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС у вигляді цілісної багаторівневої моделі, що охоплює державний, бізнес-регіональний та міжнародний рівні впливу. Взаємозв'язок ключових напрямів реформ, інструментів реалізації та очікуваних ефектів у межах Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі представлено на рисунку 3.3.

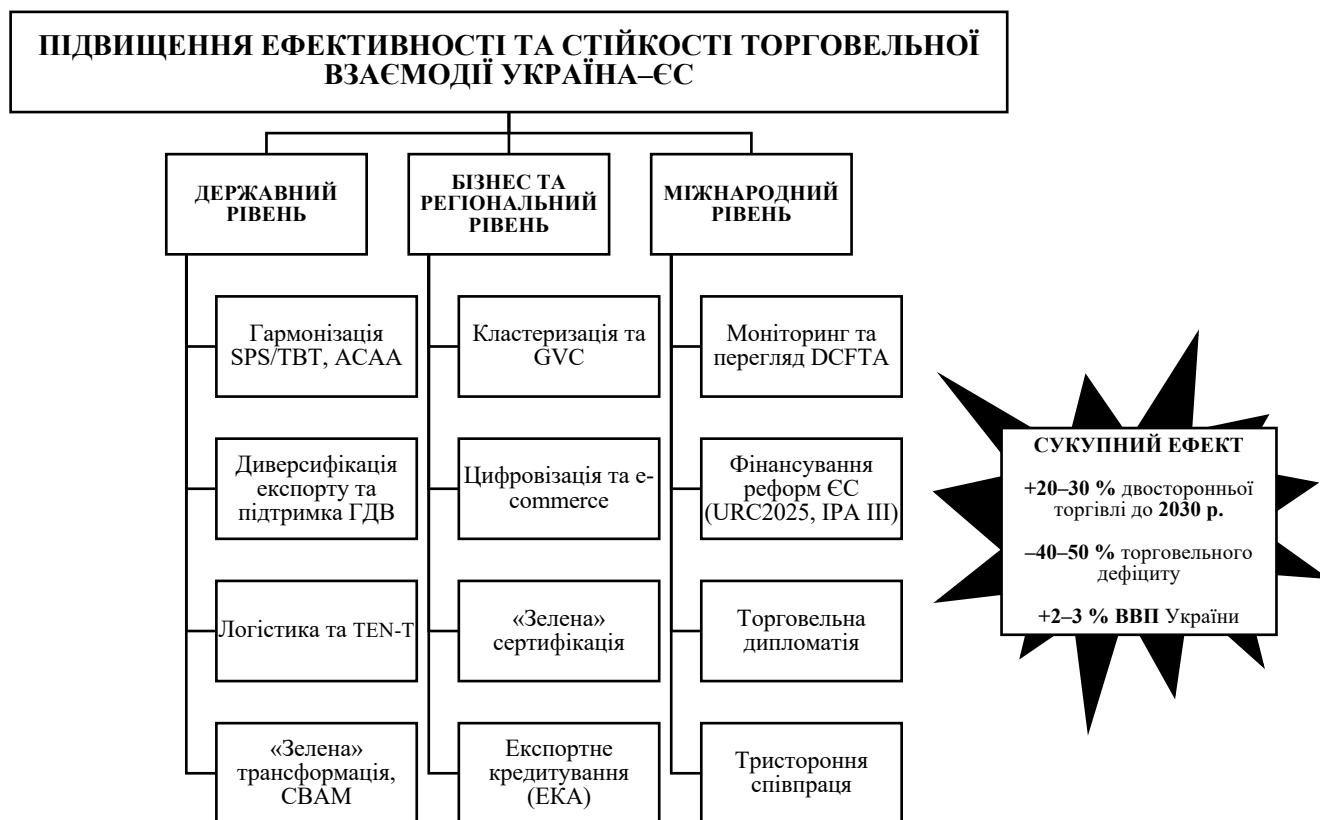


Рисунок 3.3 – Комплексна модель підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та ЄС у межах ПВЗВТ

Джерело: складено автором

Отже, запропоновані рекомендації формують цілісну, багаторівневу та стратегічно орієнтовану модель підвищення ефективності торговельної взаємодії між Україною та Європейським Союзом у межах Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі. Їх системність полягає у поєднанні інституційних реформ державного рівня, активізації бізнес-стратегій та поглиблення міжнародної співпраці, що дозволяє одночасно усувати наявні торговельні бар'єри та реалізовувати структурні можливості економічної інтеграції.

Комплекс заходів безпосередньо спрямований на подолання ключових обмежень ефективної торгівлі між Україною та ЄС, серед яких домінують тарифні квоти, нетарифні бар'єри (SPS/TBT), високі логістичні витрати, технологічна відсталість окремих секторів та низька частка продукції з високою доданою вартістю в експортній структурі. Водночас рекомендації орієнтовані на використання довгострокових можливостей, пов'язаних із лібералізацією ринків, інтеграцією у глобальні ланцюги створення доданої вартості, цифровізацією

торгівлі та реалізацією “зеленого” переходу відповідно до політики Європейського зеленого курсу.

Ключовими системоутворюючими напрямками стратегії є гармонізація технічних та санітарно-фітосанітарних стандартів із правом ЄС та прискорення укладення Угоди АСАА, що виступає передумовою для повноцінного доступу української продукції на європейський ринок. Реалізація цього напрямку не лише зменшить частоту відмов у сертифікації та транзакційні витрати експортерів, а й сприятиме інституційній конвергенції України з внутрішнім ринком ЄС, що має довгостроковий мультиплікативний ефект для всієї економіки.

Не менш важливим є вектор диверсифікації та структурної трансформації експорту, який передбачає поступове зменшення сировинної залежності та зростання частки оброблених товарів і промислової продукції з високою доданою вартістю. Запропоновані інструменти підтримки експортних кластерів, податкові стимули для участі у GVC та розвиток експортного кредитування створюють умови для переходу від екстенсивної моделі експорту до інноваційно-індустріальної, що відповідає логіці нової теорії міжнародної торгівлі та практикам країн Центрально-Східної Європи.

Окреме місце у стратегії займає модернізація логістичної та транспортної інфраструктури, яка в умовах воєнних та геополітичних ризиків набуває критичного значення. Інтеграція України до мережі TEN-T, розвиток “суходільних коридорів” та диверсифікація маршрутів експорту дозволяють не лише зменшити логістичні витрати, а й підвищити стійкість торговельних потоків, що є ключовим чинником довіри з боку європейських партнерів.

Стратегічно важливим елементом рекомендацій є адаптація української економіки до екологічних вимог ЄС, зокрема механізму CBAM та стандартів Європейського зеленого курсу. Запропоновані заходи з декарбонізації металургії, розвитку “зеленої” сертифікації та підтримки органічного аграрного виробництва дозволяють не лише мінімізувати потенційні втрати експорту, а й сформувати нові конкурентні переваги України на ринку ЄС у середньо- та довгостроковій перспективі.

Важливо підкреслити, що ефективність реалізації запропонованих рекомендацій значною мірою залежить від активної участі бізнесу, насамперед малого та середнього, який становить основу експортного потенціалу України. Кластеризація, цифровізація торгівлі, інтеграція у європейські виробничі мережі та використання сучасних e-commerce платформ сприятимуть зниженню бар'єрів входу на ринки ЄС і підвищенню конкурентоспроможності українських компаній.

Міжнародна співпраця у межах ЄС, а також із залученням третіх сторін, розглядається як ключовий інструмент подолання структурної асиметрії торговельних відносин. Запропоновані механізми спільного моніторингу ПЗВТ, перегляду тарифних квот, залучення фінансування ЄС та активізації торговельної дипломатії створюють умови для поступового переходу від асиметричної моделі “донор–реципієнт” до партнерської моделі взаємної вигоди.

У кількісному вимірі реалізація запропонованої стратегії дозволяє очікувати зростання обсягів двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС на 20–30% до 2030 року, скорочення торговельного дефіциту на 40–50%, а також формування додаткового приросту ВВП на рівні 2–3% за рахунок мультиплікативного ефекту від експорту, інвестицій та технологічного оновлення. За умови ефективного моніторингу та коригування політики ці показники є реалістичними та узгоджуються з досвідом країн, що пройшли шлях глибокої інтеграції до єдиного ринку ЄС.

## ВИСНОВКИ

У підсумку здійсненого комплексного дослідження міжнародної торгівлі товарами України і ЄС, можна зробити наступні висновки:

Теоретичні підходи до міжнародної торгівлі товарами — від класичних теорій абсолютних і порівняльних переваг до сучасних концепцій конкурентоспроможності, внутрішньогалузевої торгівлі та глобальних ланцюгів створення доданої вартості — відображає поступове ускладнення міжнародних торговельних відносин та зростання ролі інституційних чинників. Доведено, що в умовах регіональної економічної інтеграції ключового значення набувають не лише цінові переваги, а й рівень гармонізації технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних вимог, ефективність регуляторного середовища та відповідність національних інститутів нормам внутрішнього ринку ЄС. Саме ці чинники визначають реальну ефективність функціонування Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.

Аналіз динаміки та структури двосторонньої торгівлі товарами між Україною та ЄС засвідчив, що Європейський Союз є ключовим і стратегічно важливим торговельним партнером України. Частка ЄС у загальному обсязі українського експорту стабільно перевищує 60 %, що свідчить про високий рівень торговельної інтегрованості України з європейським ринком. Водночас структура експорту характеризується значною географічною концентрацією: за результатами аналізу встановлено, що топ-10 країн ЄС акумулюють 83,2 % українського експорту до Європейського Союзу. Така концентрація вказує на нерівномірність торговельних зв'язків усередині ЄС і підвищує вразливість українського експорту до змін торговельної політики окремих держав-членів.

Особливо важливу роль у торгівлі України з ЄС відіграє Польща, яка у першому півріччі 2025 року забезпечила 19,73 % українського експорту до Європейського Союзу. Це зумовлено як географічною близькістю та спільним кордоном, так і розвитком транспортно-логістичної інфраструктури, активною

участю польських компаній у транзиті українських товарів, а також зростанням виробничої кооперації між підприємствами двох країн. Таким чином, Польща фактично виконує функцію ключового торговельно-логістичного хабу України в ЄС.

Дослідження товарної структури експорту України до Європейського Союзу показало, що її основою залишаються сировинні та напівсировинні товарні групи. Зокрема, зернові культури формують 15,8 % загального експорту, насіння і плоди олійних рослин — 9,7 %, жири та олії тваринного або рослинного походження — 8,9 %, чорні метали — 7,4 %. Сукупна частка зазначених товарних груп перевищує 40 % експортних надходжень України до ЄС, що свідчить про збереження сировинної спрямованості експорту та його високу залежність від кон'юнктури окремих аграрних і металургійних ринків Європейського Союзу.

На відміну від експорту, імпорт товарів з Європейського Союзу має виразно іншу структурну характеристику. У його складі домінують машини, обладнання, транспортні засоби та продукція хімічної промисловості. За даними таблиць другого розділу, частка машин і обладнання в загальному обсязі імпорту з ЄС перевищує 20 %, що вказує на технологічну залежність української економіки від європейських виробників. Така асиметрія товарної структури експорту й імпорту свідчить про нерівноважний характер двосторонньої торгівлі та обмеженість України у формуванні експорту з високою доданою вартістю.

Оцінка динаміки експорту й імпорту ключових товарних груп у 2024–2025 роках показала, що загальний обсяг експорту України до ЄС зріс лише на 0,5 % у річному вимірі, тоді як імпорт збільшився на 9,4 %. Це призвело до збереження негативного торговельного сальдо та підтвердило, що розширення торгівлі з Європейським Союзом відбувається переважно за рахунок зростання імпорту, а не через якісне оновлення структури українського експорту. Така тенденція створює додаткові макроекономічні ризики та посилює залежність України від зовнішніх поставачань високотехнологічної продукції.

Основними бар'єрами у двосторонній торгівлі товарами між Україною та ЄС у контексті ПВЗВТ залишаються технічні регламенти, санітарні та

фітосанітарні вимоги, а також застосування захисних і тимчасових обмежувальних механізмів щодо окремих чутливих товарних груп. Аналітичні дані свідчать, що витрати українських експортерів на адаптацію продукції до стандартів ЄС призводять до скорочення потенційного доступу на європейський ринок на 10–15 % для малих і середніх підприємств, що істотно стримує диверсифікацію експорту та знижує його конкурентоспроможність.

Водночас оцінка перспектив розвитку взаємної торгівлі товарами між Україною та ЄС показала наявність значного нереалізованого потенціалу. За умови повної імплементації положень ПВЗВТ, поглиблення гармонізації технічних стандартів, розвитку прикордонної та логістичної інфраструктури можливе зростання експорту продукції з високою доданою вартістю на 20–25 % у середньостроковій перспективі. Найбільш перспективними напрямками залишаються переробна промисловість, агропереробка, машинобудування та інтеграція українських підприємств у європейські ланцюги створення доданої вартості.

Запропоновані у роботі рекомендації щодо гармонізації стандартів, зниження нетарифних бар'єрів, диверсифікації товарної структури експорту та розвитку логістичної інфраструктури здатні забезпечити скорочення нетарифних обмежень на 15–20 % та підвищення загального обсягу експорту України до ЄС на 10–15 % у довгостроковій перспективі. Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності української економіки, зменшенню структурних дисбалансів у зовнішній торгівлі та забезпеченню сталого розвитку торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лук'яненко Д., Поручник А., Столярчук Я. Міжнародна економіка : підручник. Київ : КНЕУ, 2014.
2. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля : навч.-метод. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 256 с.
3. Дахно І. І. Міжнародна торгівля : навч. посіб. Київ : МАУП, 2003. 296 с. URL: <https://buklib.net/books/21981/> (дата звернення: 20.01.2026).
4. Ярчук О. М. Зовнішньоторговельні інтереси у теоріях міжнародної торгівлі. Київ : КНЕУ, 2014. URL: <https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.02/2014/Yarchuk.doc> (дата звернення: 20.01.2026).
5. Теорії міжнародної торгівлі: загальний огляд. Освіта.UA, 2023. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19037/> (дата звернення: 20.01.2026).
6. Величко К. Ю., Печенка О. І. Міжнародна торгівля : конспект лекцій. Харків : ХДУХТ, 2018. URL: [https://duikt.edu.ua/uploads/1\\_1790\\_92301513.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/1_1790_92301513.pdf) (дата звернення: 20.01.2026).
7. Козак Ю., Заєць М., Притула Н. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник. Одеса : Плутон, 2016. 352 с.
8. Філіпов О. Еволюція теоретичних підходів до міжнародної торгівлі: наукові школи, парадигми та інтеграційні перспективи. Society and Security. 2025. № 1(7). С. 81–92. URL: <https://sas.ztu.edu.ua/article/view/328670> (дата звернення: 20.01.2026).
9. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London : Methuen & Co., 1776.
10. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation. London : John Murray, 1817.
11. Heckscher E., Ohlin B. Interregional and International Trade. Cambridge : Harvard University Press, 1991.
12. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1990.

13. Ezenwa Ch. A., Iheanacho J. I., Okafor H. I. Theories of international trade. 2025. URL: [https://www.researchgate.net/publication/389043595\\_THEORIES\\_OF\\_INTERNATIONAL\\_TRADE](https://www.researchgate.net/publication/389043595_THEORIES_OF_INTERNATIONAL_TRADE) (дата звернення: 20.01.2026).
14. Anderson J. E. International trade theory. In: The New Palgrave Dictionary of Economics. 2nd ed. Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2024. URL: <https://law.hofstra.edu/sites/law.hofstra.edu/files/2024-08/international-trade-theory-anderson.pdf> (дата звернення: 20.01.2026).
15. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947). URL: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_e.htm](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.htm) (дата звернення: 20.01.2026).
16. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Ратифікована Законом України від 16.09.2014 № 1678-VII. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011) (дата звернення: 20.01.2026).
17. World Trade Organization (WTO). URL: <https://www.wto.org/> (дата звернення: 20.01.2026).
18. Trade in goods with Ukraine in 2024. Eurostat, 2025. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250507-1> (дата звернення: 20.01.2026).
19. EU trade with Ukraine – latest developments. Eurostat, 2025. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU\\_trade\\_with\\_Ukraine\\_-\\_latest\\_developments](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_trade_with_Ukraine_-_latest_developments) (дата звернення: 20.01.2026).
20. EU-Ukraine trade: From emergency measures to a renewed trade agreement. European Policy Centre, 2025. URL: <https://www.epc.eu/publication/eu-ukraine-trade-from-emergency-measures-to-a-renewed-trade-agreement/> (дата звернення: 20.01.2026).
21. European Union Imports from Ukraine – 2025 Data. Trading Economics, 2025. URL: <https://tradingeconomics.com/european-union/imports/ukraine> (дата звернення: 20.01.2026).

22. EU, Ukraine clinch \$73 billion trade deal after months of uncertainty. Courthouse News Service, 2025. URL: <https://www.courthousenews.com/eu-ukraine-clinch-73-billion-trade-deal-after-months-of-uncertainty/> (дата звернення: 20.01.2026).
23. EU trade relations with Ukraine. European Commission, 2025. URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en) (дата звернення: 20.01.2026).
24. Why the EU-Ukraine DCFTA review matters. Centre for European Policy Studies, 2025. URL: <https://www.ceps.eu/why-the-eu-ukraine-dcfta-review-matters/> (дата звернення: 20.01.2026).
25. New EU trade regime imposes stricter conditions, restricting Ukraine's agricultural exports. S&P Global, 2025. URL: <https://www.spglobal.com/commodity-insights/en/news-research/latest-news/agriculture/082125-new-eu-trade-regime-imposes-stricter-conditions-restricting-ukraines-agricultural-exports> (дата звернення: 20.01.2026).
26. Emergency brake triggered for goats imports from Ukraine. European Commission, 2024. URL: [https://agriculture.ec.europa.eu/media/news/emergency-brake-triggered-goats-imports-ukraine-2024-07-19\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/media/news/emergency-brake-triggered-goats-imports-ukraine-2024-07-19_en) (дата звернення: 20.01.2026).
27. Emergency brake triggered for eggs and sugar imports from Ukraine. European Commission, 2024. URL: [https://agriculture.ec.europa.eu/media/news/emergency-brake-triggered-eggs-and-sugar-imports-ukraine-2024-07-01\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/media/news/emergency-brake-triggered-eggs-and-sugar-imports-ukraine-2024-07-01_en) (дата звернення: 20.01.2026).
28. EU's duty-free measures drove growth in Ukraine's grain exports: What happens after they expire? S&P Global, 2025. URL: <https://www.spglobal.com/commodity-insights/en/news-research/latest-news/agriculture/051425-eus-duty-free-measures-drove-growth-in-ukraines-grain-exports-what-happens-after-they-expire> (дата звернення: 20.01.2026).
29. Ukraine Gets Higher Quotas For Some Agricultural Exports In New EU Trade Deal. Radio Free Europe/Radio Liberty, 2025. URL: <https://www.rferl.org/a/eu-ukraine-trade-deal-boosts-agriculture-exports-limits-remain/33462877.html> (дата звернення: 20.01.2026).

30. Commission proposes plan for continued facilitation of Ukraine steel imports. European Commission, 2025. URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/news/commission-proposes-plan-continued-facilitation-ukraine-steel-imports-2025-03-07\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/news/commission-proposes-plan-continued-facilitation-ukraine-steel-imports-2025-03-07_en) (дата звернення: 20.01.2026).
31. EU approves Ukraine's steel safeguard measures exemption for 3 years. EuroMetal, 2025. URL: <https://eurometal.net/eu-approves-ukraines-steel-safeguard-measures-exemption-for-3-years/> (дата звернення: 20.01.2026).
32. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.01.2026).
33. WTO Trade Profiles: Ukraine. URL: <https://ttd.wto.org/en/profiles/ukraine> (дата звернення: 20.01.2026).
34. Держмитслужба України. URL: <https://customs.gov.ua/> (дата звернення: 20.01.2026).
35. НІСД. Зовнішня торгівля України товарами: підсумки 2024 року. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-tovaramy-pidsumky-2024-roku> (дата звернення: 20.01.2026).
36. European External Action Service. Upgraded EU-Ukraine trade agreement enters into force. URL: [https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/upgraded-eu-ukraine-trade-agreement-enters-force\\_en](https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/upgraded-eu-ukraine-trade-agreement-enters-force_en) (дата звернення: 20.01.2026).
37. European Commission. EU-Ukraine: Trade Factsheet. URL: [https://webgate.ec.europa.eu/isdb\\_results/factsheets/country/details\\_ukraine\\_en.pdf](https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_ukraine_en.pdf) (дата звернення: 20.01.2026).
38. Eximpedia. Ukraine's Trade Partners. URL: <https://www.eximpedia.app/blog/ukraine-trade-partners> (дата звернення: 20.01.2026).
39. European Commission. EU trade relations with Ukraine. URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en) (дата звернення: 20.01.2026).
40. Kyiv School of Economics. DCFTA Commodities 2022. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf> (дата звернення: 20.01.2026).

41. Kyiv School of Economics. Ukraine's DCFTA with the EU: Trade Effects of Economic Integration. URL: [https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/08/Yeleazar-Levchenko-UKRAINES-DCFTA-WITH-THE-EU\\_-TRADE-EFFECTS-OF-ECONOMIC-INTEGRATION.pdf](https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/08/Yeleazar-Levchenko-UKRAINES-DCFTA-WITH-THE-EU_-TRADE-EFFECTS-OF-ECONOMIC-INTEGRATION.pdf) (дата звернення: 20.01.2026).
42. UN Comtrade Database. URL: <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow?Frequency=A&Flows=X&CommodityCodes=TOTAL&Partners=251&Reporter> (дата звернення: 20.01.2026).
43. Держмитслужба України. URL: <https://customs.gov.ua/news/zagalne-20/post/za-8-misiatsiv-2025-roku-tovaroobig-ukrayini-sklav-789-mlrd-2395> (дата звернення: 20.01.2026).
44. European Commission. EU and Ukraine reach agreement in principle on a modernised Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA). Brussels : European Commission, 2025. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_25\\_1672](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_1672) (дата звернення: 20.01.2026).
45. European Policy Centre. EU-Ukraine trade: From emergency measures to a renewed trade agreement. Brussels : EPC, 2025. URL: <https://www.epc.eu/publication/eu-ukraine-trade-from-emergency-measures-to-a-renewed-trade-agreement/> (дата звернення: 20.01.2026).
46. Centre for European Policy Studies. Why the EU-Ukraine DCFTA review matters. Brussels : CEPS, 2025. URL: <https://www.ceps.eu/why-the-eu-ukraine-dcfta-review-matters/> (дата звернення: 20.01.2026).
47. S&P Global. New EU trade regime imposes stricter conditions, restricting Ukraine's agricultural exports. New York : S&P Global, 2025. URL: <https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/agriculture/082125-new-eu-trade-regime-imposes-stricter-conditions-restricting-ukraines-agricultural-exports> (дата звернення: 20.01.2026).
48. Food Safety News. Standards issues threaten to damage EU-Ukraine deal. Brussels : Food Safety News, 2025. URL: <https://www.foodsafetynews.com/2025/11/standards-issues-threaten-to-damage-eu-ukraine-deal/> (дата звернення: 20.01.2026).

49. Eurointegration. What challenges Ukrainian business are facing after changes in DCFTA. Kyiv : Eurointegration, 2025. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/news/2025/11/18/7225145/> (дата звернення: 20.01.2026).
50. Observer Research Foundation. A Balanced and Sustainable Framework for EU-Ukraine Trade. New Delhi : ORF, 2025. URL: <https://www.orfonline.org/expert-speak/a-balanced-and-sustainable-framework-for-eu-ukraine-trade> (дата звернення: 20.01.2026).
51. KPMG. Upgraded trade agreement between the EU and Ukraine enters into force. Amsterdam : KPMG, 2025. URL: <https://kpmg.com/us/en/taxnewsflash/news/2025/10/upgraded-trade-agreement-eu-ukraine.html> (дата звернення: 20.01.2026).
52. Bilaterals.org. EU, Ukraine move forward with new trade agreement, deepening ties. Geneva : Bilaterals.org, 2025. URL: <https://www.bilaterals.org/?eu-ukraine-move-forward-with-new> (дата звернення: 20.01.2026).
53. Atlantic Council. Ukraine seeks further progress toward EU membership in 2025. Washington : Atlantic Council, 2025. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/ukraine-seeks-further-progress-toward-eu-membership-in-2025/> (дата звернення: 20.01.2026).
54. International Affairs Institute. EU Reforms for Ukraine's Recovery: Lessons from the URC2025. Rome : IAI, 2025. URL: <https://www.iai.it/en/pubblicazioni/c05/eu-reforms-ukraines-recovery-lessons-urc2025> (дата звернення: 20.01.2026).
55. European Council on Foreign Relations. Preventing the next war: A European plan for Ukraine. Berlin : ECFR, 2025. URL: <https://ecfr.eu/publication/preventing-the-next-war-a-european-plan-for-ukraine/> (дата звернення: 20.01.2026).
56. Centre for European Policy Studies. The Impact of Ukraine's Accession on the EU's Economy. Brussels : CEPS, 2025. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/the-impact-of-ukraines-accession-on-the-eus-economy/> (дата звернення: 20.01.2026).
57. Research Service of the Verkhovna Rada of Ukraine. Prospects for business development in Ukraine in the context of European integration. Kyiv : Verkhovna Rada,

2025. URL: [https://research.rada.gov.ua/en/news/news\\_en/page/en/news/news\\_en/75889.html](https://research.rada.gov.ua/en/news/news_en/page/en/news/news_en/75889.html) (дата звернення: 20.01.2026).
58. Robert Schuman Foundation. Ukraine's Path to the EU: Reform, Resilience, and the Politics of Enlargement. Paris : Robert Schuman Foundation, 2025. URL: <https://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/796-ukraine-s-path-to-the-eu-reform-resilience-and-the-politics-of-enlargement> (дата звернення: 20.01.2026).
59. European Commission. EU trade relations with Ukraine. Brussels : European Commission, 2025. URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en) (дата звернення: 20.01.2026).
60. Związek Pracodawców. The Future of EU-Ukraine Trade Relations. Warsaw : ZPP, 2025. URL: <https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2024/12/The-Future-of-EU-Ukraine-Trade-Relations.pdf> (дата звернення: 20.01.2026).

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А.1 – Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України з топ-10 країнами ЄС у 2019–2025 рр. (млн. дол. США)

Рік	Країна	Експорт	Імпорт	Сальдо
2019	Польща	3 800,90	4 183,50	-382,6
	Німеччина	2 180,70	5 556,30	-3 375,60
	Італія	3 100,70	2 843,00	257,7
	Іспанія	1 581,20	1 059,80	521,4
	Нідерланди	1 845,00	1 141,30	703,7
	Румунія	1 121,40	844,9	276,5
	Угорщина	1 056,50	1 443,00	-386,5
	Болгарія	610,3	725,7	-115,4
	Чехія	747,8	1 191,00	-443,2
	Франція	716,5	1 564,10	-847,6
2020 (січень–вересень)	Польща	4 001,70	4 296,30	-294,7
	Німеччина	2 330,90	5 148,90	-2 818,00
	Італія	2 850,50	2 471,10	379,4
	Іспанія	1 495,00	1 083,30	411,7
	Нідерланди	1 962,40	1 091,70	870,7
	Румунія	1 273,00	768,7	504,3
	Угорщина	1 155,70	1 324,40	-168,7
	Болгарія	603,1	618,2	-15,1
	Чехія	703,2	1 180,30	-477,1
	Франція	721,3	1 470,60	-749,3
2021	Польща	5 227,40	4 962,50	264,9
	Німеччина	2 866,40	6 284,40	-3 418,00
	Італія	3 469,30	2 675,50	793,8
	Іспанія	1 677,20	975,9	701,3
	Нідерланди	2 262,50	1 012,60	1 249,90
	Румунія	1 543,40	796,4	747
	Угорщина	1 622,10	1 571,00	51
	Болгарія	835,3	542,3	293
	Чехія	1 414,60	1 480,80	-66,2
	Франція	896,5	1 764,90	-868,4
2022	Польща	6 653,00	5 491,40	1 161,70
	Німеччина	2 264,70	4 563,00	-2 298,30
	Італія	1 647,30	1 801,40	-154,1
	Іспанія	1 572,30	702,4	869,9
	Нідерланди	1 540,80	1 091,30	449,5
	Румунія	3 855,80	1 503,20	2 352,60
	Угорщина	2 270,90	1 022,30	1 248,50
	Болгарія	1 426,10	2 082,70	-656,6
	Чехія	1 252,00	1 464,80	-212,8
Франція	586	1 232,70	-646,7	

продовження таблиці А.1

<b>2023</b>	Польща	5 072,10	6 589,80	-1 517,70
	Німеччина	2 411,40	5 076,80	-2 665,40
	Італія	1 562,50	2 280,20	-717,7
	Іспанія	2 010,40	887,6	1 122,80
	Нідерланди	1 527,30	1 037,10	490,2
	Румунія	3 863,00	1 655,10	2 207,90
	Угорщина	1 382,50	1 387,20	-4,7
	Болгарія	908	2 219,20	-1 311,20
	Чехія	1 034,90	1 790,90	-756
	Франція	541,3	1 760,90	-1 219,60
<b>2024</b>	Польща	4 708,90	6 990,10	-2 281,20
	Німеччина	2 840,80	5 386,20	-2 545,50
	Італія	1 935,70	2 576,20	-640,5
	Іспанія	2 863,50	853,6	2 009,80
	Нідерланди	1 990,40	916,7	1 073,70
	Румунія	1 760,80	1 710,80	50
	Угорщина	1 152,10	1 620,60	-468,5
	Болгарія	1 133,60	2 360,10	-1 226,60
	Чехія	919,8	2 476,50	-1 556,70
	Франція	737,8	1 621,00	-883,2
<b>2025 (I півр.)</b>	Польща	2 458,40	3 584,60	-1 126,20
	Німеччина	1 094,40	3 184,40	-2 090,00
	Італія	1 172,00	1 212,50	-40,5
	Іспанія	975,7	460,4	515,3
	Нідерланди	918,7	561,1	357,6
	Румунія	679,2	819,4	-140,2
	Угорщина	652,3	873,7	-221,4
	Болгарія	558,6	980,2	-421,6
	Чехія	478,7	1 162,20	-683,5
Франція	395,6	979,4	-583,9	

Джерело: створено автором на основі [32]

Таблиця А.2 – Товарна структура зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС в 2024 році

Код і назва товарів згідно з УКТ ЗЕД	Експорт/Exports			Імпорт/Imports <sup>2</sup>		
	тис.дол. США / thsd. USD	у % до 2023 / in % to 2023	у % до загального обсягу / % of the total volume	тис.дол. США / thsd. USD	у % до 2023 / in % to 2023	у % до загального обсягу / % of the total volume
<b>Усього</b>	<b>24829810,2</b>	<b>100,5</b>	<b>100,0</b>	<b>35713318,0</b>	<b>109,4</b>	<b>100,0</b>
у тому числі						
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	728485,3	107,3	2,9	632354,1	103,9	1,8
01 живі тварини	599,6	91,1	0,00	86519,9	107,8	0,2
02 м'ясо та їстівні субпродукти	390310,5	95,8	1,6	91428,6	68,6	0,3
03 риба і ракоподібні	35726,7	104,0	0,1	125864,2	125,8	0,4
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	290436,5	127,9	1,2	318943,5	110,5	0,9
05 інші продукти тваринного походження	11412,0	119,4	0,0	9597,8	145,1	0,0
II. Продукти рослинного походження	6770139,9	98,1	27,3	739703,1	107,9	2,1
06 живі дерева та інші рослини	1617,7	59,6	0,0	49972,0	128,3	0,1
07 овочі	51685,0	120,3	0,2	130191,3	88,9	0,4
08 їстівні плоди та горіхи	295059,8	148,8	1,2	138868,4	108,5	0,4
09 кава, чай	7217,4	143,2	0,0	164953,0	124,2	0,5
10 зернові культури	3917793,9	85,6	15,8	51005,4	91,0	0,1
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	54869,4	61,3	0,2	26725,1	129,1	0,1
12 насіння і плоди олійних рослин	2408633,9	124,0	9,7	162486,2	111,2	0,5
13 шелак природний	975,9	108,2	0,0	15405,6	97,6	0,0
14 рослинні матеріали для виготовлення	32286,9	71,2	0,1	96,1	40,8	0,0
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	3373528,2	113,1	13,6	102759,1	112,6	0,3

продовження таблиці А.2

IV. Готові харчові продукти	1975876,4	101,1	8,0	2502009,9	111,2	7,0
16 продукти з м'яса, риби	16094,0	133,6	0,1	94024,9	108,7	0,3
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	302513,1	62,1	1,2	66674,2	107,3	0,2
18 какао та продукти з нього	126980,8	135,9	0,5	289121,8	135,4	0,8
19 готові продукти із зерна	202055,3	117,9	0,8	258091,7	110,5	0,7
20 продукти переробки овочів	234453,2	202,7	0,9	163196,1	98,6	0,5
21 різні харчові продукти	96096,3	112,0	0,4	404910,1	118,1	1,1
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	180819,2	100,2	0,7	484140,6	110,9	1,4
23 залишки і відходи харчової промисловості	815703,4	101,8	3,3	356426,6	101,4	1,0
24 тютюн і промислові замітники тютюну	1161,1	16,6	0,00	385423,9	107,8	1,1
V. Мінеральні продукти	2032894,1	99,1	8,2	6211944,8	92,2	17,4
25 сіль; сірка; землі та каміння	244303,0	216,0	1,0	92130,6	80,6	0,3
26 руди, шлак і зола	1641981,2	98,7	6,6	2876,4	97,9	0,0
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	146609,9	53,2	0,6	6116937,7	92,4	17,1
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	487535,1	108,7	2,0	4910164,1	106,5	13,7
28 продукти неорганічної хімії	86345,0	133,2	0,3	161080,5	91,0	0,5
29 органічні хімічні сполуки	85859,2	137,3	0,3	260907,6	124,1	0,7
30 фармацевтична продукція	81555,0	136,4	0,3	1743896,3	114,6	4,9
31 добрива	11355,5	36,4	0,0	630589,2	90,7	1,8
32 екстракти дубильні	13386,8	52,6	0,1	274664,2	106,1	0,8
33 ефірні олії	37585,2	118,5	0,2	622448,0	111,0	1,7
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	30556,7	153,3	0,1	368546,4	104,6	1,0

продовження таблиці А.2

35 білкові речовини	42659,1	81,4	0,2	103248,4	100,8	0,3
36 порох і вибухові речовини	27002,4	81,4	0,1	57304,9	90,8	0,2
37 фотографічні або кінематографічні товари	67,0	38,0	0,00	11611,1	108,2	0,0
38 різноманітна хімічна продукція	71163,3	105,5	0,3	675867,4	102,5	1,9
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	230119,2	109,3	0,9	1987059,1	102,2	5,6
39 пластмаси, полімерні матеріали	201703,1	107,0	0,8	1573213,7	101,0	4,4
40 каучук, гума	28416,1	128,1	0,1	413845,3	107,4	1,2
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	96807,0	105,8	0,4	83059,7	93,5	0,2
41 шкури	53179,7	112,8	0,2	67293,3	95,1	0,2
42 вироби із шкіри	29462,3	96,9	0,1	15213,7	86,4	0,0
43 натуральне та штучне хутро	14165,0	101,1	0,1	552,6	123,1	0,0
IX. Деревина і вироби з деревини	1203457,9	92,6	4,8	171705,2	110,3	0,5
44 деревина і вироби з деревини	1200187,9	92,5	4,8	164098,9	111,7	0,5
45 корок та вироби з нього	1048,7	77,5	0,0	7420,2	86,8	0,0
46 вироби із соломи	2221,3	130,0	0,0	186,1	80,4	0,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	145536,9	109,8	0,6	678242,7	108,3	1,9
47 маса з деревини	1392,2	74,4	0,0	68028,0	125,3	0,2
48 папір та картон	136875,0	111,7	0,6	594796,7	106,7	1,7
49 друкована продукція	7269,7	88,5	0,0	15418,0	108,1	0,0
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	530816,7	91,3	2,1	579760,0	95,6	1,6
50 шовк	-	-	-	387,0	104,9	0,0
51 вовна	280,4	35,1	0,0	24077,4	82,0	0,1
52 бавовна	368,6	57,9	0,0	29089,6	84,3	0,1
53 інші текстильні волокна	580,7	94,9	0,0	5072,8	105,8	0,0
54 нитки синтетичні або штучні	1982,6	82,6	0,0	43834,9	97,3	0,1
55 синтетичні або штучні штапельні волокна	3677,6	85,3	0,0	43040,2	80,7	0,1
56 вата	32163,3	126,0	0,1	111759,6	105,0	0,3
57 килими	11865,4	89,5	0,0	10020,1	107,5	0,0

продовження таблиці А.2

58 спеціальні тканини	3844,5	79,8	0,0	25085,2	79,9	0,1
59 текстильні матеріали	3330,9	73,9	0,0	97720,7	93,8	0,3
60 трикотажні полотна	4107,7	71,8	0,0	38942,3	92,9	0,1
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	97788,0	93,1	0,4	30083,4	110,2	0,1
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	251574,7	84,0	1,0	27475,8	119,7	0,1
63 інші готові текстильні вироби	119252,2	104,3	0,5	93171,1	97,6	0,3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	128494,6	89,2	0,5	49111,6	103,3	0,1
64 взуття	120347,0	88,9	0,5	44497,4	100,2	0,1
65 головні убори	4842,1	96,2	0,0	3233,8	142,3	0,0
66 парасольки	2789,3	85,0	0,0	454,6	219,3	0,0
67 оброблені пір'я та пух	516,2	109,4	0,0	925,8	145,8	0,0
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	257189,1	110,8	1,0	385925,9	94,6	1,1
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	63502,8	99,6	0,3	111065,6	108,1	0,3
69 керамічні вироби	57638,6	141,1	0,2	101233,7	78,7	0,3
70 скло та вироби із скла	136047,6	106,7	0,5	173626,7	98,4	0,5
XIV. 71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	9606,2	98,7	0,0	24449,3	127,5	0,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	2883388,0	94,4	11,6	1603157,8	106,5	4,5
72 чорні метали	2004913,2	92,7	8,1	555866,0	95,8	1,6
73 вироби з чорних металів	586421,9	98,2	2,4	473383,5	113,5	1,3
74 мідь і вироби з неї	55669,3	115,5	0,2	75579,3	121,2	0,2
75 нікель і вироби з нього	396,2	85,7	0,0	6496,8	280,9	0,0
76 алюміній і вироби з нього	99771,2	106,8	0,4	174460,7	105,5	0,5
78 свинець і вироби з нього	11398,5	77,6	0,0	2068,9	259,6	0,0

продовження таблиці А.2

79 цинк і вироби з нього	536,2	506,8	0,0	26304,7	160,2	0,1
80 олово і вироби з нього	361,6	588,9	0,0	2148,0	157,8	0,0
81 інші недорогоценні метали	3452,6	96,9	0,0	13123,7	103,2	0,0
82 інструменти, ножові вироби	16401,2	98,4	0,1	90399,5	107,3	0,3
83 інші вироби з недорогоценних металів	104066,1	88,8	0,4	183326,8	113,5	0,5
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	2525142,1	99,6	10,2	5428005,4	125,0	15,2
84 реактори ядерні, котли, машини	440250,7	91,6	1,8	3337245,6	123,4	9,3
85 електричні машини	2084891,4	101,5	8,4	2090759,8	127,7	5,9
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	289638,6	127,0	1,2	3967591,8	101,1	11,1
86 залізничні локомотиви	177690,0	126,7	0,7	23147,9	45,4	0,1
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	55429,3	88,8	0,2	3711372,7	101,1	10,4
88 літальні апарати	18456,3	402,8	0,1	220381,4	112,3	0,6
89 судна	38063,1	181,7	0,2	12689,9	161,9	0,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	52333,0	110,9	0,2	534969,9	97,4	1,5
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	51731,0	111,7	0,2	533987,8	97,4	1,5
91 годинники	155,4	65,0	0,0	546,5	114,2	0,0
92 музичні інструменти	446,5	67,4	0,0	435,7	88,0	0,0
XIX. 93 Зброя, боєприпаси; їх частини та приладдя	1034,8	84,0	0,0	17202,2	93,3	0,0
XX. Різні промислові товари	949872,5	102,9	3,8	324784,1	104,9	0,9
94 меблі	814759,4	108,3	3,3	138203,4	114,7	0,4
95 іграшки	85467,1	82,3	0,3	47697,2	128,9	0,1
96 різні готові вироби	49645,9	73,8	0,2	138883,5	91,4	0,4
XXI. 97 Твори мистецтва	13984,6	12,9	0,1	32447,9	200,7	0,1
Товари, придбані в портах	-	-	-	41617,2	103,4	0,1

Джерело: [32]

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



Документ прийнятий

## Звіт подібності

### Метадані

#### ДОКУМЕНТ

Заголовок

**Міжнародна\_торгівля\_товарами\_взаємодія\_України\_та\_ЄС**

Автор

**Цікало А.А.**

Науковий керівник / Експерт

**Лещенко К. А.**

ІД документу

**333194365**

#### ОРГАНІЗАЦІЯ

Назва організації

**Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman  
KNEU**

підрозділ

**кафедра європейської економіки і бізнесу**

#### ЗВІТ

Дата звіту

**1/27/2026**

Дата редагування

---

### Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

**25**

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

**19073**

Кількість слів



КЦ

**144520**

Кількість символів

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

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**«ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ  
У ГЛОБАЛЬНІЙ ПАРАДИГМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ»**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ  
92-ї щорічної студентської наукової конференції**

(17 квітня – 17 травня 2025 р.)

**УДК 339.9:338.246.88:330.341.1](477)**

**I-11**

*Відповідальні за випуск:*

Товстенко В.Р. - к.філол. наук, доцент кафедри бізнес-лінгвістики  
 Вінська О.Й. - к.е.н., доц, доцентка кафедри європейської економіки і бізнесу  
 Подвойська О.В. – в.о.зав.кафедри, к.філол. наук, доцент кафедри німецької мови  
 Козачок Т.С. - к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту  
 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  
 Солодковський Ю.М. – к.е.н., доцент, декан факультету МЕіМ  
 Рябець Н.М. - к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту  
 Черницька Т.В. - к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки  
 Швиданенко О.А. – д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки  
 Небильцова О.В. – к.е.н., професор кафедри міжнародного обліку і аудиту

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

*Рекомендовано до друку  
 Науково-експертною радою КНЕУ імені Вадима Гетьмана  
 Протокол № 6 від 19.06.2025 р.*

**I-11 Інноваційні рішення для відродження України у глобальній парадигмі конкурентоспроможності** : зб. доп. 92-ї щорічної студентської наукової конференції, 17 квітня – 17 травня 2025 р. — [Електронний ресурс]. Київ, КНЕУ, 2025. — 390 с. ISBN 978-966-926-548-7

Збірник тез здобувачів вищої освіти факультету міжнародної економіки і менеджменту укладено за підсумками їх досліджень, представлених на науковій конференції КНЕУ 17 квітня – 17 травня 2025 р. Доповіді здобувачів присвячено інноваційним рішенням для відродження України у глобальній парадигмі конкурентоспроможності.

**УДК 339.9:338.246.88:330.341.1](477)**

*Розповсюджувати та тиражувати  
 без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

**ISBN 978-966-926-548-7**

© КНЕУ, 2025

<b>Гапченко Владислав Олександрович</b>	63
Стратегічні напрямки розвитку креативної індустрії в розвинених країнах світу	
<b>Скоморовська Анастасія Ігорівна</b>	65
Перспективи та виклики розвитку глобального енергетичного ринку	
<b>Цікало Анастасія Андріївна</b>	66
Оцінка конкурентних переваг та викликів для товарного експорту України до ЄС	
<b>Рижченко Анна Михайлівна</b>	70
Особливості функціонування банківської системи України в умовах європейської інтеграції	
<b>Сердюкова Єлена Сергіївна</b>	72
Галузева та географічна структура прямих іноземних інвестицій у Китаї	
<b>Вовченко Катерина Олександрівна</b>	75
Сприяння гендерній рівності як інструмент економічного прогресу в розвинених країнах	
<b>Горелов Денис Олегович</b>	78
Оборонні інновації як стратегічний чинник формування міжнародної конкурентоспроможності економіки України у повоєнний період	
<b>Полуянова Анастасія Максимівна</b>	82
Трансформація енергетичного сектору ЄС у контексті забезпечення міжнародної конкурентоспроможності	
<b>Потапчук Юрій Юрійович</b>	84
Особливості економічного співробітництва України з Польщею в умовах глобальної нестабільності	
<b>Хітрова Анастасія Олексіївна</b>	87
Сталий розвиток як основа національної політики відбудови України	
<b>Бородій Діана Євгенівна</b>	89
Інтернаціоналізація управлінських кадрів в Україні: потенціал для післявоєнної трансформації	
<b>Загоруйко Дмитро Вадимович</b>	92
Перспективи розвитку міжнародного туризму в Україні у повоєнний період	
<b>Мазуренко Валентина Русланівна</b>	95
Інтеграція українського ОПК у світовий ринок військової продукції: виклики та можливості	
<b>Павленко Нікіта Сергійович</b>	98
Інвестиційне співробітництво України з країнами-членами ЄС	
<b>Рябчик Юлія Володимирівна</b>	101
Інноваційні моделі розвитку провідних країн світу	
<b>Галата Олександра Олегівна</b>	103
Перспективи підвищення міжнародної конкурентоспроможності харчової промисловості в Україні	
<b>Зайка Вероніка Вячеславівна</b>	105
Бізнес-стратегії міжнародних фармацевтичних корпорацій: баланс між глобальним баченням і локальною адаптацією	
<b>Кибенко Олеся Олександрівна</b>	106
Інтеграція високотехнологічного сектора України в світову економіку	
<b>Волощук Катерина Романівна</b>	109
Стратегічні напрями інноваційного розвитку ЄС в умовах цифрової трансформації	
<b>Будзинська Вікторія Валеріївна</b>	111
Аналіз структури та тенденцій розвитку європейського ринку косметичної продукції	
<b>Мещеракова Наталія Павлівна</b>	114
Економічні інструменти екологічної політики ЄС	
<b>Буряк Ганна Андріївна</b>	116
Сучасний стан та перспективи розвитку економічного співробітництва між Україною та Японією	
<b>Бондаренко Анна Олександрівна</b>	118
Інтеграція українського експорту в глобальні ланцюги доданої вартості на прикладі співпраці з Швецією	
<b>Мельник Назарій Миколайович</b>	121
Трансформація міжнародного фінансового ринку в умовах глобальної нестабільності: виклики для України у повоєнний період	
<b>Ричка Лоліта Сергіївна</b>	123
Глобальна конкурентна стратегія сектору машинобудування Франції	
<b>Бутилюк Денис Олегович</b>	124
Вплив війни в Україні на розвиток малого та середнього бізнесу в Республіці Польща	

## Література

1. International Energy Agency. World Energy Outlook 2023. URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2023> (Дата звернення: 01.05.2025)
2. International Renewable Energy Agency (IRENA). Global Renewables Outlook 2023. URL: <https://www.irena.org/publications/2023> (Дата звернення: 01.05.2025)
3. World Energy Council. World Energy Scenarios 2024. URL: <https://www.worldenergy.org/publications> (Дата звернення: 01.05.2025)
4. Yergin D. The New Map: Energy, Climate, and the Clash of Nations. Penguin Press, 2020. 512 с.
5. Smil V. Energy and Civilization: A History. The MIT Press, 2017. 568 с.
6. Lovins A. Reinventing Fire: Bold Business Solutions for the New Energy Era. Chelsea Green Publishing, 2011. 352 с.
7. Офіс Президента України. Енергетична безпека та декарбонізація: стратегічні напрями. URL: <https://www.president.gov.ua> (Дата звернення: 01.05.2025)
8. Міністерство енергетики України. Національна енергетична стратегія України до 2050 року. URL: <https://mev.gov.ua> (Дата звернення: 01.05.2025)
9. Герус А. Енергетична політика України в умовах глобальних викликів. URL: <https://energy.gepolicy.org> (Дата звернення: 01.05.2025)
10. Ковальчук Л. Сценарії розвитку енергетичного сектору України в контексті глобальних трендів. *Економіка і держава*. 2022. № 9. С. 34–39.

*Цікало А.А.*

*«Міжнародні економічні відносини», 5 курс  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана  
Науковий керівник – проф., д.е.н., завідувач кафедри  
європейської економіки і бізнесу Федірко О.А.*

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТА ВИКЛИКІВ ДЛЯ ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ДО ЄС

У сучасних умовах, коли Україна проходить етапи глибокої трансформації економіки та продовжує інтеграцію до внутрішнього ринку Європейського Союзу, надзвичайно важливим є питання зміцнення позицій на зовнішніх ринках. Експортна діяльність є одним із ключових рушіїв економічного розвитку країни, джерелом валютних надходжень та інструментом формування національної конкурентоспроможності. Укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема створення Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), дало українським підприємствам можливість виходити на один із найбільших ринків світу з преференційними умовами. Крім того, статус кандидата на вступ до ЄС підвищує довіру до української продукції.

Україна має унікальну географічну перевагу завдяки близькості до країн Європейського Союзу (ЄС), що знижує логістичні витрати порівняно з іншими постачальниками. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) забезпечує безмитний доступ для 97% українських товарів, знижуючи бар'єри для експорту, що посилює

конкурентоспроможність. Для успішного експорту українських товарів до ЄС необхідно дотримуватися низки європейських стандартів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема ПВЗВТ. Ці стандарти охоплюють технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи, а також вимоги до безпеки продукції [1].

У 2024 році загальний обсяг експорту до ЄС склав 24,83 млрд дол. США, що на 6,2% більше, ніж у 2023 році (23,39 млрд дол. США).

Таблиця 1 – Товарна структура експорту України з країнами ЄС в 2024 році

Код і назва товарів згідно з УКТ ЗЕД	Експорт		
	тис.дол. США	у % до 2023	у % до загального обсягу
<b>Усього</b>	<b>24830921,3</b>	<b>106,2</b>	<b>100,0</b>
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	728483,0	110,4	2,9
II. Продукти рослинного походження	6770139,8	98,1	27,3
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	3374789,3	113,2	13,6
IV. Готові харчові продукти	1975870,4	101,1	8,0
V. Мінеральні продукти	2032894,1	99,1	8,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	487535,1	110,7	2,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	230119,2	111,0	0,9
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	96807,0	149,0	0,4
IX. Деревина і вироби з деревини	1203457,5	95,9	4,8
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	145521,1	111,2	0,6
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	530809,6	200,3	2,1
XII. Взуття, головні убори, парасольки	128494,4	257,9	0,5
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	257183,5	111,0	1,0
XIV. 71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	9606,2	101,3	0,0
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	2883334,4	95,1	11,6
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	2525082,4	129,0	10,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	289638,6	128,8	1,2
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	52333,6	113,3	0,2
XIX. 93 Зброя, боєприпаси; їх частини та приладдя	1034,8	84,0	0,0
XX. Різні промислові товари	949872,5	114,8	3,8
XXI. 97 Твори мистецтва	13984,6	1610,8	0,1

*Джерело: складено автором на основі [3]*

Найбільшу частку в структурі експорту традиційно посідають продукти агропромислового комплексу, зокрема зернові культури, олійні та продукти їх переробки (олія). Частка аграрної продукції у товарному експорті до ЄС у 2024 році перевищила 40%. Така домінантність обумовлена як природно-кліматичними перевагами, так і відносною конкурентоспроможністю українського агросектору на європейському ринку.

Водночас зберігається вагома частка експорту недорогоцінних металів, що становить близько 11,6% у структурі. Однак ця галузь характеризується високою енергомісткістю, залежністю від глобальної ринкової кон'юнктури та зростаючим тиском регуляторних екологічних обмежень у межах Європейського зеленого курсу.

Позитивним трендом є зростання обсягів експорту продукції машинобудування — до 10,2% у 2024 році, з приростом у понад 29% порівняно з попереднім роком. Такий результат є свідченням поступової інтеграції українських підприємств до європейських виробничо-технологічних ланцюгів. Проте рівень локалізації виробництва залишається низьким, а експортери стикаються з низкою бар'єрів, серед яких: нестача висококваліфікованих кадрів,

дефіцит інвестицій у модернізацію виробництва та слабка інфраструктура сертифікації відповідно до норм ЄС.

Значний потенціал мають також товари з високою доданою вартістю (фармацевтика, електроніка, приладобудування), однак їхня частка в експорті залишається незначною — менше 3%.

У регіональному розрізі провідними торговельними партнерами України в ЄС у 2024 році були: Польща (4708,9 млн дол. США), Німеччина (2840,8 млн дол. США), Іспанія (2863,5 млн дол. США), Італія (1935,7 млн дол. США), Нідерланди (1990,4 млн дол. США). Загалом спостерігається тенденція до розширення співпраці не лише з країнами Центральної Європи, а й із західноєвропейськими державами.

Зокрема, експорт до Франції зріс на 53,2% у річному вимірі, що свідчить про зростаючу адаптивність українських виробників до європейських стандартів якості. Помітне зростання також зафіксовано у торгівлі з Бельгією (+138%), Грецією (+58,9%), Іспанією (+42,6%), а найбільший приріст — з Ірландією (+312,7%), що може свідчити про активізацію нішевих постачань або пробні партії нових товарів.

Таблиця 2 – Географічна структура експорту зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС у 2024 році

	Експорт	
	тис. дол. США	у % до 2023
<b>Усього</b>	<b>24830921,3</b>	<b>106,2</b>
Австрія	626913,3	103,4
Бельгія	854415,4	238,0
Болгарія	1133587,5	125,3
Греція	409159,4	158,9
Данія	211556,2	97,3
Естонія	75547,2	81,8
Ірландія	61235,4	412,7
Іспанія	2863457,0	142,6
Італія	1935653,7	125,9
Кіпр	139753,3	129,7
Латвія	303853,1	93,8
Литва	594741,0	94,7
Люксембург	5087,2	149,1
Мальта	55195,9	78,7
Нідерланди	1990368,4	133,5
Німеччина	2840752,1	140,7
Польща	4708910,6	99,0
Португалія	235855,7	105,5
Румунія	1762025,1	46,8
Словаччина	942632,1	87,8
Словенія	63953,7	98,6
Угорщина	1152058,1	97,2
Фінляндія	46054,8	103,7
Франція	737760,1	153,2
Хорватія	65119,2	74,7
Чехія	919775,6	92,3
Швеція	95500,2	128,0

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Незважаючи на досягнутий прогрес, розвиток торговельних відносин з Європейським Союзом стикається з низкою об'єктивних та суб'єктивних бар'єрів. Насамперед, це повільна адаптація українського бізнесу до норм і стандартів ЄС, зокрема екологічних, санітарних і фітосанітарних. Недостатній рівень інноваційності та низька частка високотехнологічної

продукції в експорті обмежують конкурентоспроможність на тлі індустріально розвинених держав.

Додаткові труднощі пов'язані з воєнною агресією, що спричинила руйнування інфраструктури, логістичні перебої, зростання ризиків ведення бізнесу та потребу в переорієнтації виробництва. Також актуальним залишається питання обмеженого доступу малих та середніх підприємств до фінансування, консультаційної підтримки та інституційного супроводу експорту.

У коротко- та середньостроковій перспективі ключовим пріоритетом має стати стимулювання експорту продукції з високою доданою вартістю через модернізацію виробничих потужностей, цифровізацію виробничих процесів та активне залучення інвестицій. Розвиток кластерних ініціатив, підтримка інноваційного підприємництва та інтеграція в європейські ланцюги доданої вартості є критично важливими для забезпечення довготривалої конкурентоспроможності.

Крім того, потребує посилення державна політика сприяння експорту, зокрема через реалізацію Національної експортної стратегії до 2030 року, створення експортно-кредитного агентства та інституцій з підтримки мікро- і малого бізнесу.

Отже, експортна діяльність України в межах інтеграції до внутрішнього ринку Європейського Союзу демонструє позитивну динаміку та значний потенціал. Проте для повноцінного використання наявних можливостей необхідне подолання системних викликів, модернізація економіки та переорієнтація на інноваційно-індустріальну модель розвитку. Стратегічне завдання полягає в зміцненні позицій України в глобальних ланцюгах доданої вартості, розширенні асортименту конкурентоспроможної продукції та формуванні стійкої експортної моделі з орієнтацією на європейські стандарти.

### Література

1. Європейська комісія. EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA). URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area> (Дата звернення: 01.05.2025)
2. Кабінет Міністрів України. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu> (Дата звернення: 01.05.2025)
3. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля товарами України з ЄС у 2024 році. Товарна структура експорту. URL: [https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt\\_ES/tsztt\\_ES\\_u/arh\\_tsztt\\_es\\_2024\\_u.html](https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt_ES/tsztt_ES_u/arh_tsztt_es_2024_u.html) (Дата звернення: 01.05.2025)
4. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС у 2024 році. Географічна структура. URL: [https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/ztt\\_ES/ztt\\_ES\\_u/arh\\_ztt\\_es\\_2024\\_u.html](https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/ztt_ES/ztt_ES_u/arh_ztt_es_2024_u.html) (Дата звернення: 01.05.2025)
5. World Economic Forum. Global Risks Report 2025. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2025/> (Дата звернення: 01.05.2025)
6. Кабінет Міністрів України. Національна експортна стратегія до 2030 року: ключові пріоритети та стратегічні цілі. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/natsionalna-eksportna-stratehiia-do-2030-roku-na-mizhnarodnomu-torhovelnomu-forumi-predstavleni-kliuchovi-priorytety-ta-stratehichni-tsili> (Дата звернення: 01.05.2025)

*Наукове видання*

**«ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ  
У ГЛОБАЛЬНІЙ ПАРАДИГМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ»**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ  
92-ї щорічної студентської наукової конференції**

(17 квітня – 17 травня 2025 р.)

*Видано в авторській редакції*

Підп. до друку 19.06.2025. Формат 60×84/8.  
Друк. арк. 16,25. Зам. 25-5929

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

E-mail: [litera@kneu.edu.ua](mailto:litera@kneu.edu.ua)