

**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 «Перспективи та можливості економічної дипломатії України в країнах  
Близького Сходу»

здобувач: Безп'ятчук Жанни Іванівни

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

---

*(підпис)*

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

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

---

*(підпис)*

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

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА  
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ  
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**«Міжнародні економічні відносини»  
29 Міжнародні відносини  
292 «Міжнародні економічні відносини»**

**ПОГОДЖЕНО**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Керівник проектної групи (гарант)  
освітньо-професійної програми

Завідувач європейської економіки і бізнесу

\_\_\_\_\_

*(підпис) (ініціали, прізвище)*

\_\_\_\_\_

*(підпис) (ініціали, прізвище)*

\_\_\_\_\_20\_\_р.

\_\_\_\_\_20\_\_р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

здобувачу вищої освіти Безп'ятчук Жанна Іванівна

заочної форми здобуття освіти

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

*на тему*

*«Перспективи та можливості економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу»*

Тему затверджено наказом ректора Університету від " \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_р. № \_\_\_\_\_

**Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах інформації, статистичних даних та аналітичних звітів МЗС України, НБУ, Держкомстату, Світового банку, органів статистики КСА, ОАЕ, Держави Ізраїль.**

**План кваліфікаційної магістерської роботи**

Розділ 1	
<b>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ У ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ</b>	
Розділ 2	
<b>АНАЛІЗ ПОТОЧНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ В КРАЇНАХ БЛИЗЬКОГО СХОДУ</b>	
Розділ 3	

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ НА БЛИЗЬКОМУ СХОДІ

<b>Об'єкт дослідження:</b>	Економічна дипломатія України на Близькому Сході
<b>Предмет дослідження:</b>	Сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів, пов'язаних із розробкою засад та практичною реалізацією економічної дипломатії України в таких країнах, як КСА, ОАЕ та Ізраїль
<b>Мета кваліфікаційної магістерської роботи:</b>	Дослідження ролі економічної дипломатії України на Близькому Сході, що передбачає визначення як ризиків, так і можливостей для її розвитку у взаємодії з країнами Близького Сходу з врахуванням наявних інституційно-правових засад, торговельної та інвестиційної співпраці, а також економетричних прогнозів торгівлі та стратегічного аналізу перспектив економічної співпраці.

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**  
**У розділі 1**

розкрити сутність поняття економічної дипломатії, її функції та методи її дослідження;

дослідити еволюцію та етапи розвитку економічної дипломатії на Близькому Сході.

**У розділі 2**

визначити інституційно-правову, статистичну базу аналізу та провести на її основі SWOT-аналіз;

змодельовати основні тенденції економічної співпраці України з країнами Близького Сходу.

**У розділі 3**

визначити потенціал, обмеження та ймовірні сценарії й моделі розвитку економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу;

визначити перспективні інструменти та механізми економічної дипломатії України

**Завдання підготував  
науковий керівник  
Доцентка, к. е. н.**

Лещенко К. А.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Завдання одержав  
здобувач**

Безп'ятчук Ж. І.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить сторінок, 10 таблиць, 14 рисунків, список використаних джерел з 83 найменувань, п'ять додатків.

### «Перспективи та можливості економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу»

*Об'єктом дослідження* кваліфікаційної магістерської роботи є економічна дипломатія України на Близькому Сході.

*Предметом дослідження* є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів, пов'язаних із розробкою засад та практичною реалізацією економічної дипломатії України в таких країнах, як КСА, ОАЕ та Ізраїль.

*Мета і завдання дослідження.* Основною метою кваліфікаційної магістерської роботи є дослідження ролі економічної дипломатії України на Близькому Сході, що передбачає визначення як ризиків, так і можливостей для її розвитку у взаємодії з країнами Близького Сходу з врахуванням наявних інституційно-правових засад, торговельної та інвестиційної співпраці, а також економетричних прогнозів торгівлі та стратегічного аналізу перспектив економічної співпраці.

Відповідно до поставленої мети визначені такі *завдання*:

- розкрити сутність поняття економічної дипломатії та її функції;
- дослідити еволюцію та етапи розвитку її на Близькому Сході;
- вибрати методи економетричного та стратегічного аналізу;
- визначити інституційно-правову та статистичну базу аналізу;
- змодельовати основні тенденції економічної співпраці України з країнами Близького Сходу;
- визначити її потенціал та обмеження розвитку;
- спрогнозувати тенденції у формі моделей та сценаріїв розвитку;
- визначити перспективні інструменти та механізми економічної дипломатії України в досліджуваних країнах Близького Сходу.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Під час дослідження було запропоновані сучасні підходи до трактування поняття «економічна дипломатія», проаналізовано вплив наявних інституційно-правових засад економічної дипломатії України на її подальші перспективи в країнах Близького Сходу, визначено поточну статистичну базу та методи аналізу ролі цієї дипломатії у вказаному регіоні. Практичні результати дослідження полягають у виявленні взаємозв'язку між прогностичними оцінками міжнародної торгівлі та її фактичними обмеженнями, потенціалом, актуальними моделями й сценаріями розвитку. Запропоновано конкретні інструменти та механізми реалізації завдань економічної дипломатії України.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2025. Рік захисту роботи – 2026.

*Ключові слова:* економічна дипломатія, економічне партнерство, прями іноземні інвестиції, інвестиційно-технологічна кооперація, угоди про ЗВТ.

Відгук  
на кваліфікаційну магістерську роботу  
здобувача факультету Міжнародної економіки  
та менеджменту  
освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»

**Безп'ятчук Жанни Іванівни**

на тему «Перспективи та можливості економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу»

- 1. Актуальність теми.** В умовах поточної та поствоєнної реструктуризації та відновлення економіки України економічна дипломатія є одним із ключових напрямків здійснення зовнішньополітичного курсу та сприяння зовнішньоекономічній діяльності України. Саме економічна дипломатія покликана сприяти економічному розвитку за рахунок залучення прямих іноземних інвестицій та інтенсифікації міжнародної торгівлі на принципах взаємної вигоди.
- 2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи та наявність самостійних розробок автора.** Робота логічно структурована, в ній розглянуто авторкою теоретичні основи економічної дипломатії, проведено аналіз торговельної та інвестиційної співпраці України з Ізраїлем, КСА та ОАЕ, досліджено як можливі моделі та сценарії розвитку цієї співпраці, так і її поточні фактичні результати. Варто зазначити, що авторка запропонувала перелік ефективних інструментів та механізмів економічної дипломатії України на Близькому Сході.
- 3. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій.** Робота може бути використана дослідниками при аналізі перспектив української економічної дипломатії на Близькому Сході, експертами-арабістами, а також урядовими і неурядовими організаціями, що спеціалізуються на даному напрямку роботи.
- 4. Наявність недоліків.** В роботі описані механізми та інструменти економічної дипломатії України у взаємодії з країнами Близького Сходу, проте поверхнево розглянуто саме практичне застосування цих механізмів з врахуванням специфіки окремої досліджуваної країни.
- 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 – 47 балів .

Науковий керівник  
Доцентка, к. е. н.



К. А. Лещенко

2 лютого 2026 року

**Рецензія**  
на кваліфікаційну магістерську роботу  
здобувача вищої освіти  
Безп'ячук Жинни Іванівни

Тема: «Перспективи та можливості економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу»

**Актуальність теми кваліфікаційної магістерської роботи і доцільність її розроблення.** Робота присвячена критично важливому аспекту сучасної зовнішньої політики — економічній дипломатії як інструменту поствоєнного відновлення України. Авторка влучно акцентує увагу на країнах Близького Сходу (КСА, ОАЕ, Ізраїль) як на перспективних джерелах прямих іноземних інвестицій та ключових партнерах у сфері продовольчої безпеки. В умовах зміни глобальних ланцюгів постачання та пошуку нових фінансових донорів, переорієнтація на ринки Глобального Півдня є стратегічно доцільною.

**Якість проведеного дослідження.** Дослідження характеризується комплексним підходом, поєднуючи якісний аналіз нормативно-правової бази з економетричним моделюванням. Використання гравітаційної моделі торгівлі дозволило авторці математично обґрунтувати, що масштаб економік КСА та ОАЕ є важливим фактором географічної відстані, роблячи ці країни пріоритетними партнерами. Робота має чітку логічну структуру: від теоретичного базису «каталітичної дипломатії» до прикладних рекомендацій для МЗС.

**Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи:** Авторка успішно застосувала гравітаційне моделювання для оцінки еластичності торгівлі та ВВП та відстанню, що надає висновкам високого ступеня достовірності.

Робота детально розглядає новітні інструменти, такі як цифрова платформа «NazovU» та Угода про всеохопне економічне партнерство (СЕРА) з ОАЕ (2025 р.)


Запропоновано перехід від моделі «прохача допомоги» до моделі «стратегічного партнера», де Україна виступає гарантом продовольчої безпеки регіону.

**Зауваження:** У роботі децю поверхнево розглянуто специфіку практичного застосування інструментів дипломатії з урахуванням унікальних релігійних та культурних особливостей (наприклад, роль концепції *Wasta*, ісламського банкіну та етикету ділових переговорів у країнах Затоки).

Потребує глибшого аналізу роль Оману в контексті відкриття там українського посольства у 2024 році. Султанат Оман є важливим дипломатичним хабом та логістичним вузлом (порти Дукм та Салаля), що має стратегічне значення для виходу українських товарів на ринки Індійського океану.

**Практична значимість висновків і рекомендацій.** Висновки авторки мають безпосереднє прикладне значення для МЗС України та Міністерства економіки. Зокрема, рекомендації щодо використання Оману як нейтрального медіатора та логістичного хабу, а також необхідність підготовки кадрів із навичками кроскультурної комунікації, можуть бути інтегровані в оновлену Стратегію зовнішньополітичної діяльності України.

**Рекомендована оцінка:** (відповідає вимогам ступеня магістра)

Директор Центру Близькосхідних досліджень  Семиволюс Ігор Миколайович

Місце печатки організації, де працює рецензент

(посада, підпис)



## **ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ У ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ</b>	<b>8</b>
1.1. Сутність та функції економічної дипломатії в системі міжнародних економічних відносин	8
1.2. Еволюція та основні етапи розвитку економічної дипломатії держав у контексті взаємодії з регіоном Близького Сходу	16
1.3. Методологія дослідження економічної дипломатії України на Близькому Сході	23
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТОЧНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ В КРАЇНАХ БЛИЗЬКОГО СХОДУ</b>	<b>31</b>
2.1. Правові та інституційні засади економічної дипломатії України щодо країн Близького Сходу	31
2.2. Динаміка торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва України з Ізраїлем, ОАЕ та Саудівською Аравією	42
2.3. Особливості гравітаційного моделювання торгівлі та SWOT-аналіз чинників впливу на ефективність економічної дипломатії України на Близькому Сході	59
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ НА БЛИЗЬКОМУ СХОДІ</b>	<b>66</b>
3.1. Оцінка потенціалу та обмежень розвитку економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу	66
3.2. Сценарії та моделі розвитку економічної дипломатії України у взаємодії з країнами Близького Сходу	70
3.3. Механізми та інструменти підвищення ефективності економічної дипломатії України на Близькому Сході	77
<b>ВИСНОВКИ</b>	<b>82</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	<b>89</b>
<b>ДОДАТКИ</b>	<b>98</b>

## ВСТУП

Економічна дипломатія є нині одним із ключових напрямків здійснення зовнішньополітичної діяльності України, що відображене в структурі МЗС України. У цьому відомстві функціонує департамент економічної дипломатії та відновлення, покликаний сприяти зовнішньоекономічній діяльності української держави та бізнесу. До цього основоположного завдання додається ще одне, обумовлене війною Росії проти України, - сприяння відновленню та відбудові української економіки, зокрема, за рахунок залучення прямих іноземних інвестицій. У цьому контексті Україні доречно звернути уваги на ті країни та бізнеси, які зацікавлені у значних капіталовкладеннях за кордоном. Серед них є уряди та приватні інвестори з арабських країн Близького Сходу, а також бізнеси і державні підприємства Ізраїлю.

Все це обумовлює *актуальність теми* цього дослідження, що стосується ролі та перспектив економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу. Щоб збагнути її можливості та ризики, варто насамперед розібратися із суттю та структурою поняття «економічна дипломатія» в присвячених їй дослідженнях та публікаціях.

Воно пройшло кілька етапів розвитку та структуризації. Водночас, це поняття наповнюється новими змістами та значеннями, що враховують реалії глобальних ринків, цифровізації економік та запровадження інновацій. Завдяки *аналізу останніх досліджень та публікацій* ми можемо виокремити конкретні підходи до структуризації та концептуалізації поняття економічної дипломатії. Приміром, автори програмного документу для розвитку економічної дипломатії Великої Британії в 21 столітті визначили, що її сутність розкривається у тому, як для покращення економічного добробуту та розвитку країни можуть бути використані наступні інструменти: «стандарти якості та доброчесності, комерційна дипломатія, дво- та багатосторонні торговельні угоди, міжнародні організації та якісне економічне управління» [77, с. 11]. Економічна дипломатія, відповідно, - це

набір засобів та методів класичної дипломатії, що, поєднуючи вплив та співучасть у всіх перерахованих царинах, має сприяти економічному росту.

Пітер ван Бергейк і Селвін Мунс, досліджуючи сучасну економічну дипломатію, звернули увагу на те, що вона може мати як негативну, так і позитивну форму. Під першою маються на увазі всі форми взаємодії та реагування в економічній площині, які обмежують та санкціонують інші держави та міжнародні бізнесу. Позитивна економічна дипломатія, відповідно, охоплює всі економіко-дипломатичні обміни, спільні міждержавні економічні структури та ширшу інфраструктуру партнерства й кооперації між державами [57, с. 3]. При цьому всьому в економічній дипломатії економічні та комерційні інтереси співіснують з політичними переконана одна з провідних сучасних дослідниць Маайке Окано-Гейман [55, с. 554].

Сучасна концепція економічної дипломатії має враховувати значною мірою досвід не лише колективного Заходу, але й Глобального Півдня. Близький Схід належить до цієї частини світу. Економічна дипломатія, на думку індійського дипломата та економіста Кішана Рана, - це робота у високонкурентному середовищі за принципами, схожими до тих, на які спираються сервіси для бізнесу, експортерів, інвесторів та громадян. У цій концепції посольства не «ритуальні інституції», а активні економічні актори [46]. Основоположним принципом сучасної економічної дипломатії можна вважати максимізацію прибутків власної національної економіки за мінімізації трансакційних витрат, що можливе за поєднання комерційно-орієнтованої діяльності із засобами та методами традиційної дипломатії [40, с. 10].

Українські дослідники Наталія Татаренко та Геннадій Надоленко пропонують в українських реаліях концепцію каталітичної дипломатії, вперше запроваджену Ч. Четтереджі [21, с. 220]. Ця дипломатія має сприяти прискоренню інноваційного оновлення та економічного росту країни. Ще до широкомасштабної війни Росії проти України дослідники та практики в царині української економіки наголошували на тому, що їй потрібні реструктуризація та інноваційно-

технологічний прорив, зокрема за рахунок прямих іноземних інвестицій та лібералізації міжнародної торгівлі [27]. Економічна дипломатія покликана сприяти і першому, і другому.

Концепцію каталітичної дипломатії можна також доповнити поняттям інвестиційної дипломатії, яке пропонує український дослідник Олександр Шаров [27, с. 91]. Це, по суті, різновид економічної дипломатії, що максимально фокусується на залученні у власну економіку нових іноземних капіталовкладень та розвитку моделей інвестиційно-технологічної кооперації, з одного боку, між бізнесом та державою походження, та, з іншого, між бізнесом і державою акредитації.

*Мета і завдання дослідження.* Отже, основною метою кваліфікаційної магістерської роботи є дослідження ролі економічної дипломатії України на Близькому Сході, що передбачає визначення як ризиків, так і можливостей для її розвитку у взаємодії з країнами Близького Сходу з врахуванням наявних інституційно-правових засад, торговельної та інвестиційної співпраці, а також економетричних прогнозів торгівлі та стратегічного аналізу перспектив економічної співпраці з конкретними країнами Близького Сходу.

Відповідно до поставленої мети визначені такі *завдання*:

- розкрити сутність поняття економічної дипломатії та її функції;
- дослідити еволюцію та етапи розвитку її на Близькому Сході;
- вибрати методи економетричного та стратегічного аналізу;
- визначити інституційно-правову та статистичну базу аналізу;
- змодельовати основні тенденції економічної співпраці України з країнами Близького Сходу;
- визначити її потенціал та обмеження розвитку;
- спрогнозувати тенденції у формі моделей та сценаріїв розвитку;

– визначити перспективні інструменти та механізми економічної дипломатії України в таких країнах Близького Сходу, як Держава Ізраїль, КСА та ОАЕ.

*Об'єктом дослідження* кваліфікаційної магістерської роботи є економічна дипломатія України на Близькому Сході.

*Предметом дослідження* є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів, пов'язаних із розробкою засад та практичною реалізацією економічної дипломатії України в таких країнах Близького Сходу, як КСА, ОАЕ та Ізраїль.

У цьому дослідженні поєднані такі *методи аналізу*, як інституційно-правовий аналіз; аналіз економічної статистики в царині двосторонньої торгівлі та іноземних інвестицій; гравітаційне моделювання торгівлі та стратегічна оцінка у формі SWOP-аналізу. Це все забезпечує комплексність і всебічність дослідження, а також створює підґрунтя для формування практичних рекомендацій щодо активізації економічного співробітництва України з Ізраїлем, ОАЕ та КСА з урахуванням структурних особливостей кожного ринку та глобальних тенденцій міжнародної економіки.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Під час дослідження було запропоновані сучасні підходи до трактування поняття «економічна дипломатія», проаналізовано вплив наявних інституційно-правових засад економічної дипломатії України на її подальші перспективи в країнах Близького Сходу, визначено поточну статистичну базу та методи аналізу ролі цієї дипломатії у вказаному регіоні. Практичні результати дослідження полягають у виявленні взаємозв'язку між прогностичними оцінками міжнародної торгівлі та її фактичними обмеженнями, потенціалом, актуальними моделями й сценаріями розвитку. Запропоновано конкретні інструменти та механізми реалізації завдань економічної дипломатії України в регіоні Близького Сходу.

*Інформаційною базою* для цього дослідження є дані Державної служби статистики України, Національного банку України, органів державної статистики

Ізраїлю, Саудівської Аравії та ОАЕ, а також дані Світового Банку, СОТ, Міжнародного валютного фонду, ОЕСР, МЗС та Кабінету Міністрів України, Європейської бізнес-асоціації України, МЗС та урядів трьох вище вказаних країн.

*Структура дослідження* включає в себе три розділи. Перший розділ розкриває теоретико-методологічні засади економічної дипломатії та її застосування у взаємодії України з країнами Близького Сходу. У цьому розділі також розглядаються основні етапи еволюції економічної дипломатії на Близькому Сході. Крім того, в ньому пояснюється методологія даного дослідження. Другий розділ розкриває поточний стан та ефективність економічної дипломатії України в країнах досліджуваного регіону. В цьому розділі можна знайти детальну інформацію про інституційно-правові та торговельно-інвестиційні засади співпраці України з такими країнами Близького Сходу, як Держава Ізраїль, Королівство Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати. У другому розділі також подані результати економетричного аналізу, а саме гравітаційного моделювання торгівлі України з вказаними країнами Близького Сходу. Вони доповнені SWOT-аналізом ризиків, можливостей, слабких та сильних сторін економічної співпраці України з Ізраїлем та арабськими країнами Перської затоки. Третій розділ зосереджується на перспективах розвитку цього напрямку в дипломатичній діяльності України в Державі Ізраїль, КСА та ОАЕ. Задля цього аналізуються як бар'єри та ризики, так і можливості співпраці. Крім того, здійснена спроба визначити та спрогнозувати ймовірні моделі та сценарії розвитку відносин України з цими країнами в економічній сфері. Ці моделі та сценарії спираються як на загальні, так і на специфічні цілі економічної дипломатії воєнного та поствоєнного періоду. У третьому розділі розглянуті чинні та запропоновані нові механізми й інструменти реалізації дво- та багатосторонніх відносин в досліджуваному регіоні.

**РОЗДІЛ 1.**  
**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ**  
**ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ У ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ**  
**БЛИЗЬКОГО СХОДУ**

**1.1. Сутність та функції економічної дипломатії в системі міжнародних економічних відносин**

Економічна дипломатія є системою методів та способів сприяння зовнішньоекономічній діяльності держави та бізнесу, а також реалізації зовнішньополітичного курсу держави в царині міжнародних економічних відносин.

Економічна дипломатія реалізується в сфері багатосторонніх економічних відносин, двосторонніх економічних відносин та комерційної дипломатії. Кожна з цих царин є самодостатньою, але вони перетинаються так, як показано нижче:



Рисунок 1.1 – Взаємозалежність та взаємообумовленість різних типів економічних відносин [57, с.2].

Багатостороння економічна дипломатія передбачає співпрацю держав у рамках міжнародних організацій, що опікуються переважно встановленням загальних правил та норм економічного партнерства, інтеграції та кооперації між державами, а також розроблять та втілюють у життя конкретні економічні, фінансові та технічні стандарти якості, надійності й відповідності. Це все кумулятивно має сприяти досягненню довіри між державами, міжнародними корпораціями, інвестиційними фондами, малим та середнім бізнесом, а також іншими гравцями у сфері міжнародних економічних відносин.

До прикладу, такими міжнародними організаціями зі стандартизації економічної співпраці між державами є Світова організація торгівлі (СОТ), Базельський комітет із банківського регулювання, Рада з фінансової стабільності, Організація з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД), Міжнародна організація зі стандартизації (ІСО) тощо. Скажімо, ОЕСД опрацьовує стандарти в сфері міжнародних інвестицій, оподаткування, донорської допомоги, державних закупівель. Оцінки та рекомендації цієї організації є чітким сигналом для інвесторів, донорів та загалом бізнесу щодо перспективності чи проблемності конкретної національної економіки.

Відповідно, глави держав, урядів, члени урядів, парламентарі та дипломати, що представляють свою країну в постійно діючих органах таких міжнародних організацій або ж які беруть участь від імені своєї держави в організованих ними конференціях, форумах, самітах та інших подіях, безпосередньо здійснюють багатосторонню економічну дипломатію [57, с. 1].

Така співпраця закладає фундамент для тісніших економічних відносин між угрупованнями окремих країн, сформованими за регіональним та геополітичним принципами. Так формуються багатосторонні зони вільної торгівлі (історично створена зона вільної торгівлі в Європейського Співтовариства, що переросла в Митний союз, а згодом і спільний ринок), а також закладається фундамент для глибшої економічної інтеграції, ніж преференційна чи вільна торгівля між державами.

Ще більше можливостей та варіантів співпраці існують у площині двосторонніх економічних відносин між державами. Так, приміром, Україна має угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) з 28 країнами-членами ЄС, а також з Ізраїлем, Канадою, Великою Британією, Північною Македонією та Чорногорією. Український уряд також веде переговори про ЗВТ з Туреччиною, Сербією, Єгиптом, Китаєм, В'єтнамом та Індонезією. Поки що в цьому переліку 16 укладених та ще кількох потенційних угод про ЗВТ немає арабських країн Близького Сходу. Втім, в лютому 2025 року була укладена угода про всеохопне економічне партнерство між Україною та ОАЕ, що містить багато положень щодо лібералізації двосторонньої торгівлі.

Комерційна дипломатія пов'язана напряму з цими багато- та двосторонніми економічними відносинами, адже вона здійснюється за участі бізнесу, інвесторів, інноваторів у співпраці з державною дипломатією. Тобто це форма координації зусиль бізнес-гравців, зацікавлених у експорті своїх товарів і послуг та міжнародних інвестиціях (у якості інвесторів чи як власники ідей і активів, що потребують міжнародного капіталу) та держави їхнього походження. На майданчиках торговельно-промислових палат, бізнес-асоціацій, бізнес-форумів, ділових рад на рівні держав здійснюється саме комерційна дипломатія.

Отже, розібравшись з основними структурними складовими економічної дипломатії, ми наблизилися до кращого розуміння її сутності та відповідного їй функціонального призначення. Сутність можна розкрити через основні цілі та генеральну мету економічної дипломатії.

Ця мета економічної дипломатії – сприяння економічно-соціальному розвитку та економічному росту своєї країни походження. Крім того, в глобалізованому світі це ще й піклування про зростання та покращення глобального добробуту, досягнення Цілей тисячоліття ООН, зміцнення світової харчової безпеки, створення передумов для сталого розвитку як у власній країні, так і на регіональному та міжнародному рівні.

Основоположними цілями сучасної економічної дипломатії, що визначають сутність цього поняття, є сприяння експорту та залученню прямих капітальних, а також і портфельних інвестицій. Тобто комерційний аташе чи секретар з економічних питань дипломатичного представництва має насамперед фокусуватися на інформаційній, організаційній та практичній підтримці бізнесу країни його походження та, водночас, встановлювати, підтримувати й поглиблювати професійні контакти з бізнесом країни акредитації, зацікавленим як у двосторонній торгівлі, так і в інвестиціях до країни, яку представляє відповідний дипломат. До цього варто додати ще одну царину, що динамічно розвивається, - це спільні наукові дослідження, різні форми партнерства в царині інновацій та технологій.

Різні науковці та аналітики пропонують власні підходи до структуризації та концептуалізації поняття економічної дипломатії. Так, автори програмного документу для розвитку економічної дипломатії Великої Британії в 21 столітті визначили, що її сутність розкривається у тому, як для покращення економічного добробуту та розвитку країни можуть бути використані наступні інструменти: стандарти якості та доброчесності, комерційна дипломатія, дво- та багатосторонні торговельні угоди, міжнародні організації та якісне економічне управління (statescraft). Детальніше кожен із цих елементів описаний нижче в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Елементи економічної дипломатії [77, с. 11]

<b>Комерційна дипломатія</b>	<b>Стандарти та норми</b>	<b>Дво- та багатосторонні угоди</b>	<b>Міжнародні організації</b>	<b>Якісне економічне управління</b>
Взаємодія бізнесу та держави задля досягнення спільних цілей економічного розвитку	Розробка й втілення міжнародно визнаних стандартів якості та відповідності	Укладення міжурядових угод про ЗВТ та преференційну торгівлю	Членство в міжнародних торговельних організаціях, організаціях зі стандартизації та участь в інтеграції	Узгодження економічних політик із доктриною прав людини, принципами сталого розвитку

Пітер ван Бергейк і Селвін Мунс, досліджуючи сучасну економічну дипломатію, звернули увагу на те, що вона може мати як негативну, так і позитивну форму. Під першою маються на увазі всі форми взаємодії та реагування в економічній площині, які обмежують та санкціонують інші держави та міжнародні бізнесу. Під позитивною економічною дипломатією, відповідно, маються на увазі всі економіко-дипломатичні обміни, спільні міждержавні економічні структури та ширша інфраструктура партнерства й кооперації між державами. Детальніше сутність негативної та позитивної економічної дипломатії розкривається в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Позитивна та негативна економічна дипломатія [57, с. 3]

	<b>Економіко-дипломатичний обмін</b>	<b>Економіко-дипломатична інфраструктура</b>	<b>Багатосторонні економіко-дипломатичні структури та правила</b>
<b>Позитивна взаємодія</b>	Державні візити, просування експорту, співпраця задля розвитку	Відкриття та посилення дипломатичного представництва, створення торгових місій та експортних агенцій	Підписання міждержавних торговельних угод, регіональна економічна інтеграція, членство в міжнародних організаціях
<b>Негативна взаємодія</b>	Бойкот, ембарго, міжнародні санкції	Тимчасове закриття посольств та консульств, відкликання послів	Багатосторонні санкції, недотримання правил та регуляторних норм, вихід з міжнародних організацій, призупинення членства.

Таким чином, негативна взаємодія у рамках економічної дипломатії промовисто ілюструє її зв'язок із зовнішньополітичним курсом держави, з її політичними цілями на міжнародній політичній арені.

«В економічній дипломатії, загалом кажучи, економічні/комерційні інтереси співіснують з політичними інтересами як тандем», - переконана Маайке Окано-Гейман, що досліджує економічну дипломатію, зокрема, Японії та ЄС [43, с. 554]. У зв'язку з цим постає логічне питання, наскільки, приміром, міжнародні санкції щодо енергетичних компаній, банків, «тіньового флоту» країни-агресорки (Росії, КНДР, Ірану) можна вважати інструментами економічної дипломатії, а наскільки це способи реалізації загального політичного курсу країни?

Маайке Окано-Гейман переконана, що сучасна економічна дипломатія формується під впливом конкретних загроз, у конкретному політичному контексті, спирається на цілий спектр інструментів та має процесуальну сутність [42]. Тобто економічна дипломатія має враховувати політичні ризики економічної (торговельної, інвестиційної, технологічної) співпраці з певною країною (Китай чи Росія є прикладами країн з високими ризиками). Водночас, економічна дипломатія має широкий спектр розмаїтих інструментів, що мають запускати та координувати цілі процеси, а не лише разові чи періодичні події (бізнес-форуми чи виставки). Іншими словами, економічна дипломатія визначається численними політичними факторами та вбудована в безпекові, геополітичні, культурні контексти.

Сучасна концепція економічної дипломатії має враховувати значною мірою досвід не лише колективного Заходу, але й Глобального Півдня. Близький Схід є інтегральною частиною цієї частини світу. В наступному підрозділі ми розглянемо детальніше те, як досвід країн, що розвиваються, вплинув на еволюцію та етапи розвитку економічної дипломатії. Але деякі елементи цього досвіду також визначають саму сутність економічної дипломатії та її функції.

Економічна дипломатія, на думку індійського дипломата та економіста Кішана Рана, - це робота у високонкурентному середовищі, а не просто різновид дипломатії. Дослідник на прикладі Індії та деяких інших азійських країн показує, чому сучасна дипломатія має працювати як сервіс для бізнесу, експортерів, інвесторів та громадян. У цій концепції посольства не «ритуальні інституції», а активні економічні актори. Досягти високої ефективності в їхній роботі можна за

рахунок професіоналізації дипломатичної служби, що залучатиме фахівців, спроможних діяти в умовах слабких інституцій і дефіциту ресурсів на користь економіці своєї країни. Крім вище згаданої професіоналізації дипломатичної служби, в економічній дипломатії актуальні чіткі КРІ, цифровізація, якісна аналітика, оцінка результатів торгових місій, партнерство з бізнесом, закріплене в меморандумах про співпрацю [46].

Економічна дипломатія має бути зосереджена не лише на підтримці виходу на іноземні ринки національних експортерів, але й на залученні міжнародних інвестицій, міжнародної допомоги в разі потреби (кредити, гранти, технічна допомога), співпраці в сфері інновацій, туризму, енергетики та на питаннях публічної і гуманітарно-культурної інтеграції. Тобто економічна дипломатія може охоплювати всю економічну діяльність держави за кордоном і бути частиною мережевої та інклюзивної моделі зовнішньоекономічної діяльності й міжнародних економічних відносин.

У цій моделі МЗС конкретної країни може й має співпрацювати з бізнесом, центральною, регіональною та місцевою владою країни перебування, агенціями з експорту та інвестицій, бізнес-асоціаціями, промислово-торговельними палатами, діаспорою [46]. Це розгалужена мережева інфраструктура, а не дипломатична вертикаль, що орієнтується лише на вимоги державної бюрократії.

Рисунок 1.2 демонструє схему теоретичного бекграунду дослідження економічної дипломатії. Його змістовим наповненням є двосторонні, багатосторонні відносини та комерційна дипломатія. Ті, своєю чергою, охоплюють широкий спектр інструментів та механізмів взаємодії: від меморандумів про співпрацю та угод про ЗВТ чи преференції у торгівлі до взаємодії з бізнесом та цифровізації. Детальніше відмінності між інструментами та механізмами реалізації відносин на стику дипломатії та бізнесу йтиметься в третьому розділі цієї роботи.

Двосторонні економічні відносини	Багатосторонні економічні відносини	Комерційна дипломатія
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Угоди, меморандуми про торгівлю, інвестиції та інші економічні питання</li> <li>• Інституції та структури, що діють на постійній основі</li> <li>• Фактичні показники торгівлі та інвестицій між двома державами</li> <li>• Політичний контекст та ризики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Міжнародні економічні організації</li> <li>• Негативні взаємодії, зокрема участь у міжнародних санкціях проти Росії</li> <li>• Угоди про ЗВТ та преференції в торгівлі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Взаємодія з бізнесом обох країн</li> <li>• Нестандартні чи асиметричні методи</li> <li>• Цифровізація</li> </ul>

Рисунок 1.2 – Структурні елементи поняття економічної дипломатії

*Джерело: розроблено автором на основі [37; 58; 75]*

Отже, підсумуємо функції сучасної економічної дипломатії:

- Сприяння експорту виробників країни походження дипломата шляхом надання інформації, консультацій, пошуку потенційних партнерів. Особливо ця підтримка актуальна для середнього та малого бізнесу. Великі корпорації зазвичай можуть самі отримати таку інформацію та знайти бізнес-партнерів.
- Сприяння залученню іноземних інвестицій до країни походження дипломата.
- Участь у розробці проєктів міждержавних торговельних угод та у переговорах щодо їхнього укладення.
- Представництво держави в міжнародних організаціях та на міжнародних подіях.
- Розвиток робочих контактів з бізнес-асоціаціями, владою, державними органами, діаспорою у країні акредитації.

- Координація економічної політики із зовнішньополітичним курсом країни (від питання міжнародних санкцій до питання надання чи отримання міжнародної допомоги).

Таким чином, економічна дипломатія XXI століття - це про навички, а не про протокол та бюрократію. Вона потребує залучення не лише кадрових дипломатів, але й економістів, аналітиків, маркетологів, менеджерів проєктів тощо.

## **1.2. Еволюція та основні етапи розвитку економічної дипломатії держав у контексті взаємодії з регіоном Близького Сходу**

Еволюція економічної дипломатії на Близькому Сході, з одного боку, відображає загальні характеристики та етапи розвитку цього феномену. А з іншого, вона має і специфічні регіональні риси.

Історично феномен економічної дипломатії виникає в пізньому Середньовіччі з появою комерційних консулів у міжнародних морських портах. Ці посадовці отримували платню зі спеціального збору чи податку, який сплачували торговці та судновласники. Їхні основні функції полягали в тому, щоб допомагати підприємцям розібратися з місцевими торговельними правилами, податками та зборами, а також домовитися про логістику і збут товарів [35]. Ці середньовічні та ранньомодерні комерційні консули не були інтегровані в систему державної дипломатії та вважалися радше місцевими посадовцями чи спеціальними комерційними агентами, які сприяли міжнародній торгівлі й за це отримували певний дохід.

У часи Османської імперії (бл. 1229 – 1923) на Близькому Сході існувало кілька великих морських портів. Абсолютна більшість територій сучасного Близького Сходу входили саме до цієї імперії в різні періоди її історії.

Згідно з переліком портів Османської імперії 1870 року, на Близькому Сході діяло п'ять портів на Червоному морі, а саме: порт Янбу-ель-Бахр на заході сучасного Королівства Саудівська Аравія, порт Джидда також на її території, порт Ходейда в сучасному Ємені, порт Моха також в Ємені. Також працював порт Басра на території сучасного Іраку на затоках, що сполучені з Перською затокою. Ці порти поєднували Червоне море з Індійським океаном і арабським Сходом. Контроль Османів над Перською затокою та цими портами був умовний і нестабільний. Навіть у часи розквіту Османської імперії Перська затока та Індійський океан залишалися зоною конкуренції та конфліктів з іншими морськими силами [34, с. 213-225].

В Османській імперії використовувалися різні терміни на позначення портового консула. Іноді в документах консулів згадували як *honorary consul* (почесний консул), *career consul* (кар'єрний консул), *non-trading consul* (неторговий консул) або ж *trading consul* (торговий консул) [15]. Поступово серед цих консулів з'являються кар'єрні дипломати.

Так, у великих портових містах Османської імперії, як-от Трабзон, свої консульські установи відкрили багато держав світу. Ця традиція інтеграції комерційних консулів у дипломатичну службу прийшла на Близький Схід із Європи. Саме там Велика Британія вперше офіційно відкрила посаду комерційного аташе в своєму дипломатичному представництві в Парижі в 1880 році [57, с. 6]. Поступово такі посади почали з'являтися в посольствах інших держав як у Європі, так і в інших регіонах світу, включно з Близьким Сходом. Формальна інституція консульства підпорядковувалася іноземним державам, і торговий консул виступав як представник цієї держави в межах Османської імперії.

Після розпаду цієї імперії в період між двома Світовими війнами 20-го століття важливим геополітичним фактором на Близькому Сході став видобуток нафти. Це вплинуло на всю сукупність міжнародних відносин у цьому регіоні, включно з міжнародними економічними відносинами, складовою яких є економічна дипломатія. У 20-30-х роках минулого століття Франція та Велика Британія

здійснювали зовнішнє управління Сирією, Ліваном, Іраком, Палестиною та Трансйорданією, що до Першої світової війни входили до Османської імперії.

У 1927 році в районі іракського міста Мосул науковці виявили великі родовища вуглеводнів. Контроль за нафтовидобутком в районі Мосула та транспортними маршрутами для іракської нафти визначив частково контекст та цілі дипломатії Франції та Великої Британії в цьому регіоні [32, с. 145-164].

З кінця 1970-х років починається новий етап для економічної дипломатії на Близькому Сході. Він був пов'язаний з тим, що країни Перської затоки, а саме: Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Бахрейн, Катар – вже активно розробляли, видобували та продавали власну нафту. Також вони дали старт її переробці на своїй території. Хоч передумови для цього й перші кроки були зроблені ще на початку 1960-х років. Так, у вересні 1960 року була створена ОПЕК (Організація країн-експортерів нафти). Її заснували п'ять країн: Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія та Венесуела. Вона створювалася для контролю над світовими цінами на нафту шляхом координації політики видобутку. Це мало досягатися за рахунок того, що її країни-члени контролюють значну частину світових запасів та видобутку нафти. Вони можуть його скорочувати, а можуть і нарощувати, що має наслідком, відповідно, або зростання, або падіння глобальних цін.

Відтоді насамперед Саудівська Аравія, найбільша країна-експортер нафти в світі, стає потужним геополітичним та гео економічним гравцем, чиє рішення в рамках ОПЕК і поза ним щодо обсягу свого власного видобутку суттєво впливає на глобальну ціну на нафту. Тобто основним фактором зміни динаміки цін на глобальному ринку нафти стає зміна обсягів її виробництва ключовими країнами-виробниками й експортерами, які можуть регулювати добові та місячні обсяги виробництва «чорного золота», впливаючи таким чином на ринкову пропозицію. Збільшення обсягів добового видобутку нафти й збільшення місткості ринку призводить до зменшення ціни на цей енергоресурс. Це, своєю чергою, може мати як суто економічні наслідки для країн-експортерів, як-от зменшення їхніх нафтових доходів та зростання фіскального тиску на їхні державні бюджети, так і політичні

наслідки. Під останніми мається на увазі втрата здатності виконати свої зобов'язання перед власним народом, як-от: підтримувати високий рівень життя; заручатися лояльністю суспільства в умовах авторитаризму й відсутності політичних свобод; фінансувати оборонно-промисловий комплекс, зокрема гонку озброєнь, військові дії за межами власної країни тощо.

Глобальні тренди у нафтовому ціноутворенні визначають ОПЕК та Міжнародне енергетичне агентство (IEA, International Energy Agency). Два ключових гравці, що чинять системний вплив на нафтове ціноутворення є вже згадана вище Саудівська Аравія (у сегменті фізичної нафти) і США (у сегменті «паперової» нафти) [30].

Корегування видобутку нафти, а отже й ціни на неї стає також час від часу предметом політичних домовленостей на найвищому рівні та тривалій дипломатичної активності конкретних країн. Таким чином, економічна дипломатія на Близькому Сході особливо виражено й помітно стає інструментом політичних цілей конкретних держав. Адже що нижча ціна на нафту, то меншими є доходи тих, хто особливо сильно від них залежить і, приміром, формує свої оборонні бюджети значною мірою за рахунок нафтодоларів. Така залежність була властива для СРСР, вона притаманна також для сучасної Росії. Близько третини дохідної частини її федерального бюджету формується за рахунок експорту нафти та нафтопродуктів [68]. Відповідно, політичні домовленості на найвищому рівні про зміни обсягів видобутку нафти на Близькому Сході можуть зменшити ціну на неї й, відповідно, зменшити експортні надходження для Росії. Це, своєю чергою, обмежує її здатність вести війну проти України. Це показує, як економічна дипломатія в цьому регіоні, переплітається з міжнародною політикою, питаннями глобальної безпеки, миру та війни в Європі.

Все це має політичне та економічне значення в світлі санкційної політики щодо держави-агресорки РФ. Економічна дипломатія є інструментом просування та утвердження санкційної політики. Ці два поняття, по суті, тісно між собою переплетені. Частка країн ОПЕК+ на глобальному ринку нафти в понад 800 разів більша за частку всіх

інших країн, тобто країн, що не належать до цієї організації та не координують свого видобутку з ОПЕК [39]. США не мають змоги навіть за умови інтенсивного розвитку власного буріння нафти й збільшення обсягів її виробництва впливати на світову ціну на нафту. Лише у політичній взаємодії з країнами ОПЕК, насамперед Саудівською Аравією, ОАЕ та Кувейтом, вони можуть коригувати обсяги нафтового виробництва цих країн з тим, щоб суттєво змінювати пропозицію «чорного золота» на світовому ринку й тим самим збільшувати чи зменшувати як власні доходи від продажу цього енергоресурсу, так і доходи інших виробників нафти.

Економічна спадщина Османської імперії, проголошення незалежності цілої низки арабських держав на Близькому Сході, нафтова геоekonomіка та геополітичні інтереси різних гравців – ось ті фактори, які визначили економічну дипломатію як держав цього регіону, так і їхніх іноземних партнерів та союзників.

Хронологія та динаміка відкриття посольств і торгових місій інших держав на Близькому Сході допомагають зрозуміти, наскільки інституційна складова економічної дипломатії встигала за геополітичними та геоekonomічними процесами в цьому регіоні. Тобто наскільки цей регіон був пріоритетним та значущим для інших держав в контексті розвитку політичної та економічної співпраці? Зазвичай що важливішим є регіон у зовнішньополітичних доктринах та стратегіях держави, то більшою і вагомішою є її дипломатична присутність. Складова цієї присутності – це економічна дипломатія, що може інституціалізуватися у формі торгових місій, офісів з торгівлі чи комерційних секцій у складі посольств, комерційних аташе та секретарів із економічних питань у країні призначення, а також у формі онлайн-платформ для експортерів та інвесторів, що координуються профільними міністерствами держави (до прикладу, український сервіс Nazovni ). А в країні походження вона реалізується у рамках підрозділів з економічної дипломатії міністерств закордонних справ, рад інвесторів та експортерів, кредитно-експортних агенцій. Останні мають зосереджуватися на просуванні національного експорту. Принагідно зауважно, що дві третини цих агенцій були створені відносно недавно – наприкінці 1990-х років. Вони є операційними державними агенціями, що можуть мати свої представництва за кордоном [57, с. 6].

Візьмімо до прикладу країни «Великої сімки». Дати відкриття їхніх посольств на Близькому Сході представлені у додатку Б.

Перші інституції та агенти економічної дипломатії там виникли в Єрусалимі та в Багдаді. Це були важливі політичні, адміністративні, економічні та культурні центри Османської імперії. Варто відзначити, що з усіх країн «Великої сімки» саме Франція стала країною-першопроходцем у справі розвитку комерційної та ширше економічної дипломатії на Близькому Сході.

У випадку такої держави, як Ізраїль перші спроби здійснення економічної дипломатії західними країнами припадають на початок 1950-х років. Невдовзі після заснування цієї держави туди приїжджають працювати дипломати провідних західних країн, а у посольствах відкриваються і консульські, і економічні структурні підрозділи.

Різнобічна економічна співпраця між європейськими країнами та США, з одного боку, й Саудівською Аравією та ОАЕ, з іншого, починається переважно в 1940-1950-х роках для КСА та в 1970-х для ОАЕ. Це корелює з датами проголошення їхньої державної незалежності (відповідно, 1932 рік та 1971 рік).

Хронологію та динаміку встановлення дипломатичних відносин і відкриття дипломатичних установ України на Близькому Сході ми розглянемо окремо в розділі 2 цієї магістерської роботи.

Варто також визначити основні можливості, ризики та виклики, що постають перед тими, хто має здійснювати економічну дипломатію на Близькому Сході. Їх можна вписати в конкретний історичний контекст та схему періодизації розвитку економічної дипломатії в цьому регіоні, представлену в таблиці 1.3. З неї можна бачити, що виокремлюються щонайменше три основні етапи: пізнє Середньовіччя – ранній модерн (1500-1927), початок сучасності (1927 – кінець 1970-х років), сучасність (1980-ті роки й по сьогодні).

Таким чином, ми пропонуємо в даному дослідженні триетапну періодизацію еволюції економічної дипломатії на Близькому Сході, що гіпотетично може бути розширена та деталізована в наступних дослідженнях.

Таблиця 1.3 – Основні економічні можливості, цивілізаційні фактори впливу та довгострокові виклики для економічної дипломатії на Близькому Сході на різних етапах її розвитку

Період	Економічні можливості	Дипломатичні відносини	Цивілізаційні фактори впливу	Виклики
Пізнє Середньовіччя – Ранній модерн (1500-1927)	Торгівля через міжнародні морські порти на Червоному морі та в Перській затоці.	Перші призначення консулів та відкриття дипустанов Францією в Єрусалимі та в Багдаді.	Вплив ісламу та арабських традицій, а також традицій інших народів, що проживають Близькому Сході.	Недостатня адаптація до місцевих умов. Безпекова нестабільність.
Початок сучасності (1927 – кінець 1970-х років)	Торгівля через порти; відкриття родовищ нафти в Іраку та країнах Перської затоки; створення ОПЕК; будівництво трубопроводів.	Відкриття дипустанов (консульств, легатій, посольств) після встановлення дипломатичних відносин із новопроголошеними суверенними арабськими державами та з Державою Ізраїль.	Збереження традицій за наявності глобального впливу з допомогою цін на нафту.	Потреба в глибшому розумінні культури, переговорного стилю та бізнес-підходів у регіоні. Потреба балансувати між арабським світом, та співпрацею з Ізраїлем.
Сучасність (1980-ті роки й по сьогодні)	Зростання чисельності населення, що підвищує попит на імпорту харчових продуктів; розвиток інновацій, спеціальних економічних зон.	Створення державних експортно-кредитних агенцій, заснування та розширення економічних підрозділів дипломатичних представництв.	Збереження традицій за наявності глобального впливу з допомогою цін на нафту та арабських інвестицій у спорт, культуру, технології.	Потреба в розширенні дипломатичної присутності та налагодженні контактів із місцевими елітами.

*Джерело: розроблено автором на основі [37; 26]*

В цій роботі ми сфокусуємося на економічній співпраці України з трьома країнами Близького Сходу, а саме: з Ізраїлем, Саудівською Аравією та ОАЕ. Дані про відкриття західних дипломатичних установ у цих країнах та регіональні економічні можливості й виклики – це загальний контекст. У наступному розділі цієї роботи ми сфокусуємося на інституційно-правових, торговельно-інвестиційних та технологічних вимірах співпраці України з цими країнами. І завдяки цьому окреслемо контекст, специфічний саме для України.

### **1.3. Методологія дослідження економічної дипломатії України на Близькому Сході**

У межах цього дослідження вихідним аналітичним припущенням є те, що економічна дипломатія України на Близькому Сході формується під впливом комплексу цивілізаційних, інституційних, безпекових та економічних чинників, які визначають як характер, так і результативність співпраці з окремими державами регіону.

Центральна гіпотеза полягає в тому, що цивілізаційна близькість між Україною та Ізраїлем, підсилена багаторівневими історичними, культурними та міграційними зв'язками, створює значно більш сприятливі умови для розвитку торговельно-економічних та інвестиційних відносин, аніж ті, що існують у співпраці з Об'єднаними Арабськими Еміратами та Королівством Саудівська Аравія. У свою чергу, економічна дипломатія України щодо арабських країн потребує більш цілеспрямованих і методично вивірених дій, спрямованих на подолання інституційних бар'єрів, відмінностей у діловій культурі, формуванні глибокого розуміння геополітичних реалій окремих країн та регіону в цілому, та розширення двосторонньої дипломатичної й економічної присутності.

Методологічна основа роботи сформована з урахуванням комплексного характеру економічної дипломатії, яка поєднує політичні, економічні, безпекові, правові, інституційні та культурно-цивілізаційні аспекти взаємодії між державами. Саме тому дослідження потребує використання різних груп методів, здатних відобразити характер і динаміку співпраці України з Ізраїлем, Об'єднаними Арабськими Еміратами та Королівством Саудівська Аравія не лише у формально-правовій площині, але й у вимірі реальних економічних результатів та структурних чинників впливу. Обрана сукупність методів покликана забезпечити поєднання інституційного, економетричного та аналітичного підходів для комплексної оцінки ефективності української економічної дипломатії на Близькому Сході.

Послідовність та логіка дослідження узгоджені зі структурою магістерської роботи й передбачають поступовий перехід від опису правових та інституційних рамок, зокрема часу й місця відкриття дипломатичних установ України в досліджуваних країнах, до аналізу фактичних економічних показників, а далі - до кількісного моделювання та оцінки чинників впливу.

На першому етапі розглядаються правові та інституційні засади економічної дипломатії України щодо держав Близького Сходу, що дає можливість окреслити набір інструментів, якими дипломатичні установи можуть оперувати у процесі стимулювання торгівлі та інвестицій. Ідеться про міжурядові угоди, меморандуми про співробітництво, угоди про зону вільної торгівлі та спеціальні режими торгівлі в цілому, а також інституційні механізми, які забезпечують сталість контактів між бізнес-спільнотами, що охоплюють структурні підрозділи МЗС України, державні експортні агенції, бізнес-форуму й ділові ради та державні й приватні онлайн-інструменти.

Використання інституційного методу дає змогу виявити ступінь формалізації економічного партнерства та кооперації, рівень інституційної відкритості ринків і наявність інструментів, які створюють передумови для поглиблення економічної дипломатії. Це важливо, оскільки саме інституційна рамка визначає можливість подальшого розвитку ефективної економічної дипломатії, що сприятиме торгівлі, взаємним інвестиціям та спільним проектам з різними частками участі держави й приватного бізнесу.

Порівняння цих інструментів у відносинах з Ізраїлем, ОАЕ та КСА дає змогу визначити, чи є правові та інституційні передумови співпраці достатніми для реалізації економічного потенціалу та яким чином можна розвинути наявні й запровадити, в разі потреби, нові інструменти.

На другому етапі аналізується динаміка торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва України з трьома обраними державами, що дозволяє співвіднести формальні інституційні рамки з фактичними економічними результатами. Ці аналітичні методи передбачають вивчення статистики, що

стосується динаміки торговельно-економічної та інвестиційної взаємодії. Використання стандартизованих міжнародних показників забезпечує порівнюваність даних між країнами та дає можливість окреслити структурні відмінності у двосторонній торгівлі.

Оцінюються обсяги двосторонньої торгівлі в розрізі десяти останніх років, структура експорту та імпорту в розрізі п'яти останніх років, наявність прямих іноземних та портфельних інвестицій у розрізі десяти останніх років, функціонування спільних підприємств та характер реалізованих інвестиційних проєктів. Це дозволяє співвіднести формальні інституційні умови зі змістом і результатами фактичної економічної взаємодії.

У цьому контексті важливо врахувати, що Ізраїль і Україна мають тривалий досвід політичних, освітніх, культурних та людських контактів, що створює ефект «зниження транзакційних витрат» у взаємодії бізнесу та державних інституцій (Government to Business), бізнесу з бізнесом (Business to Business) та державних інституцій з державними інституціями (Government to Government). Натомість у випадку ОАЕ та КСА формальні можливості для співпраці часто є значними, однак фактична реалізація цього потенціалу залишається обмеженою через меншу інформованість, різницю у ділових практиках, регуляторні обмеження та слабшу присутність українських економічних агентів на цих ринках.

На третьому етапі застосовується гравітаційна модель міжнародної торгівлі, що дає можливість кількісно оцінити вплив основних детермінант торговельних потоків - ВВП партнерів, географічної відстані, інституційної сумісності та цивілізаційної близькості - на масштаби взаємної торгівлі України з Ізраїлем, ОАЕ та КСА. Це економетричний метод, який широко використовується для оцінки чинників, що впливають на формування торговельних потоків між державами в різноманітних дослідженнях та вважається таким, що поєднує як інтуїтивне розуміння природи міжнародної торгівлі, так і наукові теоретичні розробки. Гравітаційна модель дозволяє виміряти вплив ВВП, географічної відстані, а також кількості населення та мовних бар'єрів на інтенсивність торгівлі України з кожною

з трьох держав. Змінних може бути більше. Приміром, можна ввести у формулу змінну кордонів (наявні спільні кордони чи ні), змінну спільного колоніального минулого (наявне чи ні) тощо.

Застосування гравітаційної моделі дозволяє не лише кількісно перевірити гіпотези дослідження, але й оцінити відносну силу кожного чинника порівняно між трьома державами.

Наведемо нижче базову формулу для обчислення гравітації у міжнародній торгівлі [30, с. 4].

$$\log X_{ij} = A + b_1 \log GDP_i + b_2 \log GDP_j + b_3 \log t_{ij} + e_{ij}, \quad (1.1)$$

де  $\log t_{ij} = \log(\text{distance})$ ;

$X_{ij}$  – це прогноз показника обсягу експорту з країни  $i$  до країни  $j$ ;

$GDP_i$  та  $GDP_j$  – це показники ВВП відповідних двох країн (у даній роботі використовуватиметься номінальний ВВП за 2024 рік), що формують економічну базу для їхнього експорту та імпорту;

$t_{ij}$  – це показник трансакційних витрат у торгівлі між цими двома державами, що в економетриці передається через проху змінну географічної дистанції між двома країнами;

$A$  – це константа (коефіцієнт), що вираховується за допомогою великого масиву статистичних даних методом регресійного аналізу, приміром, для пар країн, де одна з країн є незмінною (у даній роботі це Україна), а коли такого масиву немає, то вважається, що умовно коефіцієнт дорівнює нулю;

$e_{ij}$  – це випадкова помилка (random error).

Значення всіх змінних у цій формулі мають бути перетворені в логарифмічну форму. Ця формула може бути доповнена іншими змінними, як-от: кількість населення у відповідних країнах, рівень зайнятості, рівень безробіття, індекс глобалізації економіки тощо.

Основний закон гравітації у міжнародній торгівлі сформульований наступним чином: обсяг двосторонньої торгівлі прямо пропорційний розміру ВВП кожної з країн та обернено пропорційний географічній відстані між ними [31, с. 1-3]. Тобто за логікою гравітаційної моделі, торговельні потоки мають бути більшими між країнами з порівняним рівнем економічного розвитку, особливо якщо це дві великі економіки, а також із тісними контактами й мінімізацією бар'єрів

інформаційного, культурного та регуляторного характеру. У цьому контексті передбачається, що коефіцієнти, пов'язані з культурною та інституційною сумісністю, виявляться статистично значущими у випадку з Ізраїлем і менш релевантними - для арабських партнерів.

Серед основних переваг гравітаційної моделі торгівлі дослідники виділяють її інтуїтивну природу, подібно до Ньютонівського закону земного тяжіння, а також її стійку теоретичну основу, що охоплює близька десяти класичних економічних концепцій та підходів; її загальний еквілібріум, або гармонійність, бо вона враховує й узгоджує між собою дані великої кількості різнотипних економічних гравців (національна економіка, окремі фірми). До цього переліку науковці додають також такі сильні сторони цієї моделі, як її гнучкість у застосуванні (можна розширити перелік змінних чи варіювати статистичну базу від кількох випадків до великого масиву даних, що дозволяє як обмежитися розрахунком умовного індексу гравітації, так і провести повноцінний регресійний аналіз) та її прогностичні потенціал і можливості [65, с. 29-30].

Роль чинника дистанції між країнами в цілому та окремими бізнесами, зокрема, в сучасній економічній науці поступово переоцінюється. Дослідники враховують реалії глобальних ринків, цифрових технологій та транснаціональних корпорацій. Глобалізація та цифровізацію дають змогу виконувати миттєві перекази, комунікувати безперешкодно поза дистанціями, вести одночасно переговори з представниками бізнесів з різних континентів. І при цьому всьому англійська мова, як мова міжнародного бізнесу й міжурядової взаємодії, суттєво спрощує не лише комунікацію, а й до певної міри допомагає долати цивілізаційні бар'єри, що особливо актуально у випадку економічної співпраці з країнами Близького Сходу й, зокрема, з арабськими країнами Перської затоки.

До прикладу, Томас Чейні, дослідник гравітаційної моделі міжнародної торгівлі, дійшов висновку, що глобалізація та одночасне збільшення масштабу будь-якої бізнес-діяльності поступово призводить до збільшення дистанцій, на які економічний суб'єкт здійснює свої експортно-імпортні операції. Дослідник

наголошує: «З часом компанія залучає більше постачальників «угорі» глобального ланцюга постачання та клієнтів «унизу» цього ланцюга. Й постачальники, й клієнти зазвичай розташовані географічно все далі й далі. Тому переважно великий бізнес починає здійснювати свої імпорتنі та експортні операції щодалі на більші й більші відстані» [33, с. 5]. Це, своєю чергою, може значно зменшувати роль відстаней у сучасній міжнародній торгівлі.

Паралельно використовується SWOT-аналіз, як метод стратегічного аналізу, що дозволяє комплексно оцінити сильні й слабкі сторони економічної дипломатії України, а також можливості та ризики, які формуються у кожній із трьох держав регіону. Цей метод є інструментом стратегічного планування, що, своєю чергою, передбачає наявність певного бачення та місії, оцінку зовнішнього середовища діяльності, розробку стратегії та плану її втілення, а також моніторинг і оцінку реалізації задуманого на практиці [31].

SWOT-аналіз дозволяє структурувати й узагальнити чинники, які не піддаються прямій кількісній оцінці - такі як імідж України, якість дипломатичної присутності, обізнаність бізнесу про можливості ринків, ступінь регуляторної прозорості та особливості ділової культури.

SWOT-аналіз - це поєднання кількісних і якісних методів. Він формує підґрунтя для висновків щодо необхідності активізації економічного треку співпраці з арабськими країнами, де потенціал ринку є значним, але вимагає більш системної дипломатичної роботи. Нижче наведемо основні запитання до чотирьох секцій SWOT-аналізу.

У рамках дослідження також застосовуються елементи порівняльного аналізу, які дозволяють зіставити підходи та інструменти економічної дипломатії України у взаємодії з кожною з трьох держав. Це важливо, оскільки Ізраїль, ОАЕ та КСА суттєво відрізняються між собою за інституційними особливостями, економічною структурою, ступенем відкритості ринків, регуляторними вимогами та рівнем цивілізаційної близькості, що потребує адаптації інструментів

дипломатичного впливу. Основні компоненти SWOT-аналізу відображено в таблиці 1.4.

Інституційною базою даного магістерського дослідження є політики та практики таких органів державної влади досліджуваних країн: МЗС, Мінекономіки та Мінторгівлі, державних фіскальних (митних, податкових) служб та інших органів центральної виконавчої влади, дотичних до державного регулювання та дипломатичного просування міжнародної торгівлі. Також у цьому дослідженні використовуються дані й інформація про бізнеси й компанії, чия діяльність впливає на показники торговельної та інвестиційної співпраці України з відповідними близькосхідними країнами.

Таблиця 1.4 – Запитання до секцій SWOT-аналізу

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
1. Яка конкурентна перевага національної економіки чи конкретної компанії? 2. Які ресурси доступні? 3. Які товари, послуги, об'єкти інтелектуальної власності користуються попитом?	1. Що потрібно покращити? 2. Які товари, послуги, об'єкти інтелектуальної власності не користуються попитом? 3. Яких ресурсів бракує?
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
1. Які нові технології ми можемо використовувати? 2. Які економічні операції ми можемо розширити? 3. В які сегменти економіки ми можемо інвестувати?	1. Які регуляторні норми можуть змінитися? 2. Чим займаються конкуренти? 3. Які тренди споживання можуть змінитися?

*Джерело: розроблено автором на основі [31]*

Статистичною базою для всіх трьох етапів дослідження в цій роботі є дані Державної служби статистики України, Національного банку України, органів державної статистики Ізраїлю, Саудівської Аравії та ОАЕ, а також дані Світового Банку, СОТ, Міжнародного валютного фонду, ОЕСР, МЗС та уряду України, Європейської бізнес-асоціації України, МЗС та урядів вказаних країн Близького Сходу, адміністрації статистики Королівства Саудівська Аравія, служби закату, податків та мит Королівства Саудівська Аравія, податкової адміністрації Ізраїлю тощо.

Застосування всіх цих взаємодоповнювальних методів дозволяє сформувати багаторівневу аналітичну картину економічної дипломатії України на Близькому Сході. Поєднання інституційно-правового аналізу, аналізу статистики, економетричного моделювання та стратегічної оцінки забезпечує комплексність і всебічність дослідження, а також створює підґрунтя для формування практичних рекомендацій щодо активізації економічного співробітництва України з Ізраїлем, ОАЕ та КСА з урахуванням структурних особливостей кожного ринку та глобальних тенденцій міжнародної економіки.

Важливою складовою застосування всіх цих методів є також оцінка зовнішнього середовища, у межах якої аналізуються політичні, економічні та технологічні чинники, що можуть впливати на формування концепції та здійснення економічної дипломатії. Такий аналіз дає змогу виявити як можливості для розвитку, так і потенційні ризики, що можуть перешкоджати досягненню поставлених цілей.

У поєднанні з оцінкою основних засад економічної дипломатії це створює підґрунтя для обґрунтованого вибору стратегії, яка відповідає реальним умовам функціонування суб'єкта та спирається на конкретні та дієві інструменти й механізми. На основі отриманих аналітичних даних формується стратегія розвитку, яка конкретизується у вигляді системи цілей, завдань та заходів.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТОЧНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ В КРАЇНАХ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

### 2.1. Правові та інституційні засади економічної дипломатії України щодо країн Близького Сходу

Правові та інституційні засади економічної дипломатії України в регіоні Близького Сходу сформовані дипломатичною присутністю та двосторонніми міжнародно-правовими актами (міждержавними, міжурядовими, міжвідомчими), укладеними між Україною та відповідними країнами. Дипломатична присутність України в цьому регіоні має форму посольств, у складі яких визначені такі посади дипломатичної служби, як секретарі з економічних питань. У таблиці 2.1 наведемо дати відкриття посольств України в країнах Близького Сходу.

Таблиця 2.1 – Дати відкриття посольств України в країнах Близького Сходу

<b>Країна</b>	<b>Рік відкриття</b>
Ізраїль	1992
Саудівська Аравія	1996
ОАЕ	1993
Єгипет	1992
Іран	1992
Туреччина	1993
Ліван	1995
Ірак	2001
Кувейт	2003
Йорданія	2003
Катар	2012
Оман	2024

*Джерело: розроблено автором на основі [26, с. 416]*

Отже, як ми бачимо з хронології відкриття посольств України в країнах Близького Сходу, умовно можна виокремити три етапи встановлення, формування та розширення регіональної дипломатичної присутності:

*Перший етап: 1992-1996 роки.* Після проголошення своєї незалежності Україна відкриває посольства в тих країнах, які відповідають двом критеріям: 1) вони є пріоритетними для неї політично та економічно та 2) мають стабільну або принаймні контрольовану безпекову ситуацію. Ізраїль, Саудівська Аравія та ОАЕ належать саме до цієї пріоритетної групи країн. На цьому етапі Україну не цікавив такий геоекономічний фактор як експорт нафти та вплив регіону на її ціну, адже на той момент країна використовувала сформовані за радянських часів ланцюги її постачання з Росії та інших колишніх республік Радянського Союзу.

*Другий етап: 2001-2012 роки.* Це період розширення дипломатичної присутності України в регіоні. Країна відкриває нові посольства як в країнах Аравійського півострова (Катар, Кувейт), так й в інших країнах Близького Сходу (Ірак та Йорданія). У 2003 році почнеться війна в Перській затоці, а саме вторгнення міжнародної коаліції на чолі з США до Іраку, і ці безпекові ризики ускладнять роботу дипломатів на Близькому Сході.

*Третій етап: 2024 рік – по сьогодні.* Це період не стільки кількісного розширення, адже відкрито в останні роки лише одне нове українське посольство в Омані, як якісного поглиблення дипломатичного представництва в регіоні, що значною мірою обумовлено російською агресією проти України. Вона зацікавлена у різнобічній взаємовигідній співпраці з країнами регіону задля відновлення стабільного, справедливого та всеохопного миру. Такі арабські країни, як ОАЕ та Саудівська Аравія, а також Катар стали посередниками у перемовинах щодо звільнення українських військових та цивільних полонених, а також повернення депортованих до РФ українських дітей. Цей політичний трек співробітництва прокладає шлях і для економічної співпраці у формі міжнародної торгівлі, інвестицій, координації та допомоги в енергетиці, трансферу технологій, двостороннього туризму та освітніх обмінів.

Зауважмо, що перший етап становлення української дипломатії в цілому й, зокрема, її економічного напрямку – це 1990-ті роки. Цей час збігся з періодом інституалізації, формалізації та подальшої професіоналізації економічної дипломатії в усьому світі. Таким чином, Україна, як молода незалежна держава, отримала шанс одразу синхронізуватися з глобальними трендами. Інша справа, чи вдалося тоді принаймні частково скористатися цією можливістю. Загальна економічна криза перехідного періоду від радянської адміністративно-командної до ринкової економіки й конкретний брак ресурсів у царині державного управління суттєво обмежили оперативні й тактичні можливості української дипломатії. Водночас, це був період поступово набуття власної політичної, дипломатичної та економічної суб'єктності, що в українському випадку було тривалим, складним та багатовимірним процесом. До цього варто додати брак стратегічної зовнішньополітичної візії у 1990-х роках. Це все створило такі умови, коли у фокусі було матеріальне виживання й пошук коротко- й середньострокових рішень і збереження передумов для подальшого державотворення.

На сучасному етапі відбулася якісне доповнення й посилення інституційних засад української економічної дипломатії, зокрема й на Близькому Сході. По-перше, при українському МЗС було створено Раду експортерів та інвесторів (РЕІ), що мала, як самостійний структурний підрозділ міністерства, сприяти українським експортерам та іноземним інвесторам, а в деяких випадках – і українським інвесторам. РЕІ запропонувала українським експортерам дипломатичне сприяння у просуванні продукції за кордоном, пошуку партнерів, розповсюдженні інформації про продукцію українських виробників за кордоном; сприяння в організації та участі у виставкових заходах та форумах за кордоном; включення підприємства до бази даних РЕІ для інформування про пропозиції іноземних компаній щодо співробітництва; участь у виставках, форумах, бізнес-заходах за кордоном тощо. РЕІ пропонувала експортерам заповнювати спеціальну анкету для зворотного зв'язку.

По-друге, МЗС України запустило цифрову платформу для підтримки експортерів Nazovni в грудні 2021 року, щоб допомогти українському бізнесу виходити на нові ринки та знаходити партнерів за допомогою дипломатичних установ. Це цифровий інструмент Nazovni, що працює як єдине вікно для отримання послуг МЗС, включаючи доступ до інформації про ринки, пошук партнерів та участь у бізнес-заходах за кордоном.

Українські компанії можуть залишити електронну заявку, яку мають опрацювати дипломати, відповідальні за економічні питання у посольстві України у відповідній іноземній державі. Дипломати мають опрацювати запит на пошук торговельних та інвестиційних партнерів у країні своєї акредитації.

Функціонал цієї онлайн-платформи є подібним до PEI, тому можна говорити про те, що поступово ця онлайн-платформа замінила офф-лайн підрозділ і значно прискорила процес комунікації та взаємодії українського бізнесу й дипломатів.

Окрім онлайн-платформи, бізнес-компанії з країни призначення можуть також подати свою комерційну пропозицію до посольства України з проханням про сприяння в здійсненні торговельної чи/та інвестиційної діяльності в Україні. Відповідну інформацію можна знайти на сайті посольства України в Ізраїлі. Українські компанії гіпотетично також можуть використати цей інструмент. Хоча поступово згадана онлайн-платформа може повністю замінити такі офф-лайн пропозиції.

Отже, українські посольства в Ізраїлі, Саудівській Аравії та ОАЕ функціонували ще з середини 1990-х. За близько 30 років їхньої роботи українська держава напрацювала значну правову базу для двосторонніх економічних відносин з цими країнами, що можна вважати міцним фундаментом для подальшого співробітництва, а в перспективі – й стратегічного партнерства.

Наведемо нижче основні міжнародно-правові акти в сфері економічних міждержавних відносин, а саме всі акти, що стосуються: двосторонньої торгівлі, взаємного захисту та сприяння інвестиціям, уникнення подвійного оподаткування та податкового ухилення, співробітництво в галкзі сільського господарства,

всеохопної економічної співпраці, технологічної кооперації, взаємної допомоги в митних питаннях, правової допомоги в комерційних справах, будь-яких відносин в сфері енергетики, туризму. Всі вони мають двосторонній формат.

З наведеного переліку угод та меморандумів між Україною та трьома країнами, що досліджуються, ми можемо бачити, що саме з Ізраїлем вдалося досі підписати й ратифікувати (затвердити, прийняти) найбільше актів. І вони по суті своїй закладаються основи для повноцінної і всебічної економічної співпраці між країнами, а саме: створено зону вільної торгівлі, визначені правила уникнення подвійного оподаткування та ухилення від сплати податків, визначені принципи та правила взаємодопомоги в митній сфері, у вирішення проблемних питань працевлаштування громадян України за кордоном, є домовленості щодо сприяння інвестиціям.

Тепер порівняймо ці сутнісні характеристики цієї правової бази з тими, що наразі має аналогічна база співпраці України з Саудівською Аравією та ОАЕ. Варто відзначити, що в цілому для всіх трьох країн напрацьовані документи в сфері як торгівлі, так і залучення інвестицій.

Зауважмо, що у випадку ОАЕ в лютому 2025 року було підписано міждержавний документ, що можна вважати наймасштабнішими й найглибшими правовими й інституційними засади для двосторонньої економічної співпраці – це угода про всеосяжне економічне партнерство. З усього переліку документів щодо трьох країн, наведених нижче у таблиці 2.2, саме ця угода є найбільш комплексним і всеосяжним інструментом взаємовигідної співпраці. Крім того, в лютому 2025 року була створена Українсько-Еміратська інвестиційна рада, покликана допомогти збільшити приплив інвестицій та усунути бар'єри для руху капіталу між країнами.

Ще одним документом, що створює комплексні умови для лібералізації двосторонньої торгівлі, є Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль, яка набула чинності з 1 січня 2021 року. Звернемося нижче до основних положень двох згаданих документів.

Таблиця 2.2 – Договірні-правова база співробітництва України з Ізраїлем, Саудівською Аравією (КСА) та ОАЕ

Акти, укладені з Ізраїлем	Акти, укладені з КСА	Акти, укладені з ОАЕ
1. Угода між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про співробітництво у галузі сільського господарства від 12.01.1993 р.	1. Угода про торговельно-економічне, науково-технічне та інвестиційне співробітництво між Україною та КСА від 19.06.2003 р.	1. Договір між Урядом України та Урядом ОАЕ про економічне, торговельне та технічне співробітництво від 1995 р.
2. Угода між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про торгівлю та економічне співробітництво від 11.07.1995 р.	2. Меморандум про взаєморозуміння між ТПП України та Радою ТПП КСА щодо створення Українсько-саудівської ділової ради від 24.05.2005 р.	2. Договір між Урядом України та Урядом ОАЕ про сприяння та захист інвестицій від 2004 р.
3. Угода між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль щодо взаємної допомоги у митних питаннях від 25.11.1996 р.	3. Угода між Урядом України та Урядом КСА про сприяння та взаємний захист інвестицій від 18.02.2009 р.	3. Договір між Урядом України та Урядом ОАЕ про уникнення подвійного оподаткування від 2004 р.
4. Конвенція між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням від 26.11.2003.	4. Конвенція між Урядом України та Урядом КСА про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал від 01.12.2012 р.	4. Договір між Україною та Об'єднаними Арабськими Еміратами про взаємну правову допомогу у цивільних та комерційних справах від 2012 р.
5. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль про сприяння та взаємний захист інвестицій від 24.11.2010.	5. Меморандум між Кабінетом Міністрів України та Урядом КСА про інвестиційне співробітництво у сфері сільського господарства, підписано 01.11.2017 р.	5. Протокол між Урядом України і Урядом ОАЕ про внесення змін до Угоди між Урядом України і Урядом ОАЕ про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і капітал (підписаний у лютому 2021 року).
6. Угода між Урядом Держави Ізраїль та Кабінетом Міністрів України про тимчасове працевлаштування українських працівників в окремих галузях Ізраїлю.		6. Угода про всеосяжне економічне партнерство (СЕР) від 17.02.2025 р.
7. Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави (ратифікована Верховною Радою України у липні 2019 та Урядом Держави Ізраїль у листопаді 2020 року, набула чинності з 1 січня 2021 року).		

*Джерело: розроблено автором на основі [5; 6; 7]*

Угода про всеосяжне економічне партнерство між Україною та ОАЕ охоплює ринки товарів і послуг, інвестиційні потоки, а також сектор цифрової економіки (цілодобова передача даних, електронна комерція, цифрові послуги тощо). Цей документ, зокрема, передбачає спрощення умов для інвестування та створення бізнесів. Він також скасовує обмеження на іноземну частку власності: для українців

створено умови володіння бізнесом з повним капіталом у вільних економічних зонах ОАЕ.

Важливою є стаття 2.6 цієї Угоди. У ній ідеться про наступне: «Якщо інше не передбачено цією Угодою, жодна Сторона не може встановлювати або підтримувати будь-яку заборону чи обмеження на імпорт будь-якого товару іншої Сторони або на експорт чи продаж для експорту будь-якого товару, призначеного для території іншої Сторони, за винятком випадків відповідно до Статті XI ГАТТ 1994 та пояснювальних приміток до неї, і з цією метою Стаття XI ГАТТ 1994 та пояснювальні примітки до неї включені до цієї Угоди та є її частиною, *mutatis mutandis*».

Очікується, що завдяки цій угоді зростуть можливості для виробництва, експорту та модернізації у металургії, харчовій промисловості (борошно, олія), а також в інших галузях.

За угодою близько 97 % українського експорту до ОАЕ та 99 % імпорту з ОАЕ для України будуть звільнені від мит. У додатках до угоди є тарифні графіки для ОАЕ (7908 товарних позицій) та для України (11008 товарних позицій). Частина цих позицій буде звільнена від мита впродовж трьох років. Частина позицій зможе ввозитися та вивозитися без мит через п'ять років. При цьому сторони чітко визначили, щодо яких товарів одразу після набрання чинності цим договором не будуть застосовуватися експортні мита та квоти [25].

Угода зменшує не лише мита, але й інші бар'єри — тарифні, нормативні, технічні, що дає українським експортерам чіткі правила для роботи і стимулює. Це створює можливість для українських компаній повноцінно працювати на ринку ОАЕ та ринку Близького Сходу. Це також дає точку входу Україні до регіону Перської затоки й спрощує доступ до широких ринків, логістичних маршрутів і фінансових інструментів. У таблиці 2.4 наведені умови доступу України на ринок ОАЕ, зокрема умови нульових ставок для різних товарних груп.

Таблиця 2.4 – Умови доступу України до внутрішнього ринку ОАЕ на основі Угоди про всеохопне економічне партнерство (СЕРА)

<b>Доступ до ринку ОАЕ</b>	
Агропродукція	Промислові товари
<b><i>Нульова ставка мита одразу чи після перехідного періоду</i></b>	
<b><i>Нульова ставка одразу після набуття чинності угоди</i></b>	
Хліб усіх сортів	Танки та БМП
Консервовані овочі, плоди, горіхи	Коробки передач та їх частини
Апельсиновий сік	Машини для наповнення пляшок
Харчові продукти для немовлят	Гирі для ваг
М'ята	Трамбувальні машини
Насіння овочів	Машиини для виробництва морозива
Гречка	Печі для випалювання руд
Кукурудза	Машини центрального кондиціонування
<b><i>Перехід до нульової ставки мита після певної кількості років</i></b>	
Три роки: бджолиний віск, кунжутова олія, овочеві суміші, огірки тощо. П'ять років: сира олія, корінь цукорію, молочні пасти тощо.	Три роки: машини та пристрої для випробування металів, машини для газування напоїв тощо. П'ять років: промислові роботи.

*Джерело: розроблено автором на основі [25]*

Як ми можемо бачити з прикладів товарів у таблиці щодо доступу України до ринку ОАЕ, то йдеться про скасування мит на різноманітні групи товарів: як аграрні, так і промислові. Для багатьох товарів встановлено перехідні три- або п'ятирічні періоди. П'ять років – це найдовший із передбачених цією угодою перехідних періодів. Зернові – одна з пріоритетних експортних товарних позицій для України на Близькому Сході – отримали нульові ставки мита одразу після набуття чинності СЕРА.

Щодо торговельної угоди з Ізраїлем, то це, в першу чергу, нові можливості для українських промислових товарів та сільськогосподарської продукції. А відтак - зростання українського експорту. Ізраїль став другою країною, з якою Україна створила режим вільної торгівлі після підписання Угоди про асоціацію з ЄС (перша країна - Канада). І так само, як і Канада, Ізраїль має ЗВТ із ЄС - а відповідно, лібералізація торгівлі з Ізраїлем позитивно вплинула на експорт до ЄС ізраїльських товарів.

Ще до російського повномасштабного вторгнення Ізраїль увійшов до топ-20 ринків для України в її Експортній стратегії, так як Ізраїль багато імпортує і є західноорієнтованою економікою, а отже, споживчі смаки та ділова культура цієї країни близькі й зрозумілі Україні [10].

Експортна спрямованість Угоди про вільну торгівлю з Ізраїлем не є єдиною її перевагою та цінністю, оскільки для України відкриваються «діагональні правила походження». Тобто можливість кооперуватися з Ізраїлем та спільно виробляти продукцію, яку на пільгових умовах можна буде продавати на ринок ЄС та ЄАВТ і навпаки.

Це створюватиме додаткові стимули для розміщення виробництва з високою доданою вартістю саме в Україні. На момент укладення угоди в 2019-му, за даними Держкомстату, експорт товарів з України перевищував імпорт з Ізраїлю в середньому на 300-400 млн. доларів, що відкривало нові можливості для України.

Іншими словами, економічний ефект угоди між Україною та Ізраїлем підсилює застосування положень Регіональної конвенції про Пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження: українські виробники можуть імпортувати сировину та матеріали з Ізраїлю, переробляти їх в Україні та експортувати за пільговою ставкою мита до ЄС. І навпаки, використовувати європейську сировину при поставках готової продукції до Ізраїлю. Це так званий ефект діагональної кумуляції, який застосовується в мережі угод про вільну торгівлю Європейського Союзу [56].

Водночас, ринок Ізраїлю є досить закритим ринком: він має високі ввізні мита, зокрема, для сільськогосподарської продукції. Тому ця Угода відкриває можливості і конкурентні переваги для українських експортерів. Наприклад, Ізраїль одразу відкрив для України ринок промислових товарів на 80%, а Україна - на 70%. Результатом цього мало стати зростання обсягу товарообігу на 15% [24].

Отже, із набранням чинності угодою в 2021-му Ізраїль одразу скасував ввізні мита для близько 9% сільськогосподарських товарів та близько 80% промислових товарів українського походження. Зокрема, з боку Ізраїлю, у першу чергу, нульову

ставку мита отримують риба, рослинні олії, консервовані овочі, лікарські засоби, будівельні матеріали, електронні прилади та апарати тощо.

Також передбачено поступовий перехід до нульових ставок мит на окрему продукцію. Зокрема, трирічний перехідний період було передбачено для горіхів, спецій, насіння, плодового пюре, тютюну, косметичних препаратів, верхнього одягу для жінок, електричної апаратури тощо. Перехідний період п'ять років передбачено для соків та овочів, мороженого м'яса, риби, борошна, кондвиробів тощо. Перехідний період у сім років передбачено для українських екстракту солодового, кетчупів, шампунів та меблів [24].

Ізраїльські виробники із набранням чинності угодою одразу змогли безмитно ввозити до України анчоуси, рослинну олію, горіхи, тропічні фрукти, солодощі, хлібобулочні вироби, косметичні засоби, сировину для легкої промисловості, продукцію хімічної та легкої промисловості, добрива, будматеріали, електромашини та інше.

Україна одразу відкрила свій ринок для майже 7% сільськогосподарської та 70% промислової продукції з Ізраїлю. Завдяки скасуванню ввізних мит подешевшали основні статті українського промислового імпорту з Ізраїлю: нафта і нафтопродукти, пластмаси, ядерні реактори, котли, електричні машини, фармацевтична продукція, оптичні прилади, фотоапарати та інше.

Також був передбачений перехідний період у три роки для імпорту з Ізраїлю за нульовою ставкою такої продукції, як: живі рослини, картопля, свіжі овочеві суміші, консервовані тропічні плоди, варення, желе, екстракти та есенції, засоби для миття та чищення, продукція легкої промисловості, побутова техніка та будівельні матеріали. П'ятирічний перехідний період був передбачений для поставок свіжих овочів та ягід тощо, що є типовою практикою для такого типу угод з країнами, які мають власні виробництва таких продуктів харчування. Але в кожному разі завдання економічної дипломатії в тому, щоб зменшувати і тривалість і частоту застосування таких перехідних періодів. Більше про умови доступу України на ринок Ізраїлю можна дізнатися з таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Умови доступу України до внутрішнього ринку Ізраїлю на основі двосторонньої ЗВТ

<b>Доступ до ринку Ізраїлю</b>	
Агропродукція	Промислові товари
<b><i>Нульова ставка мита одразу чи після перехідного періоду</i></b>	
<b><i>Нульова ставка одразу після набуття чинності угоди</i></b>	
Риба, філе риби	Лікарські засоби
Рослинні олії	Продукція легкої та хімічної промисловості
Овочі консервовані та приготовлені	Парфюмерна продукція
<b><i>Нульова ставка в межах квоти</i></b>	Паперова продукція
М'ясо птиці, готові продукти з нього	Будівельні матеріали
Соняшникова олія	Побутова техніка
Молочні продукти, морозиво	Добрива
Яйця, мед	Електронні прилади
Хлібобулочні вироби	
Вина ігристі та виноградні	
<b><i>Перехід до нульової ставки мита після певної кількості років</i></b>	
Три роки: горіхи, спеції, плодове насіння, тютюн.	Три роки: косметичні засоби, верхній одяг для жінок, інструменти для ремонту, садові інструменти, санітарно-технічні вироби кераміки тощо.
П'ять років: борошко, кукурудзяний крохмаль, м'ясо качки заморожене, консерви з м'яса, соки, овочі тощо.	П'ять років: скло термічно поліроване, білзина постільна, форми для металолivarного виробництва.
Сім років: екстракт солоддовий, кетчуп, домашні соуси.	Сім років: шампуні, меблі та їх частини.
<b><i>Вилучення</i></b>	<b><i>Вилучення</i></b>
Окремі чутливі види товарів.	Ювелірні вироби з дорогоцінних металів.

*Джерело: розроблено автором на основі [24]*

Таким чином, вже створено достатні інституційно-правові засади для вільної торгівлі та інвестиційного партнерства між Україною, з одного боку, та ОАЕ й Ізраїлем, з іншого. Економічна співпраця з Саудівською Аравією потребує розвитку та поглиблення.

Водночас, Україна має базовий рівень розвитку таких засад для всіх трьох країн, а саме: правову базу щодо уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковому ухиленню, технічного співробітництва, сприяння інвестиціям.

## **2.2. Динаміка торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва України з Ізраїлем, ОАЕ та Саудівською Аравією**

У цьому підрозділі оцінюються обсяги двосторонньої торгівлі між Україною та трьома досліджуваними країнами Близького Сходу в розрізі десяти останніх років, структура експорту та імпорту в розрізі п'яти останніх років, наявність прямих іноземних інвестицій у розрізі трьох останніх років, функціонування спільних підприємств та характер реалізованих інвестиційних проєктів. Окремо наводяться загальні дані для всього регіону Близького Сходу щодо зовнішньої торгівлі та інвестицій в розрізі аналогічних періодів часу. У цій роботі використовується широке розуміння Близького Сходу, тобто що він охоплює наступні країни: Ізраїль, КСА, ОАЕ, Катар, Кувейт, Бахрейн, Ємен, Сирія, Ірак, Ліван.

Обсяги торгівлі України з Близьким Сходом співставляються з обсягами торгівлі з найбільшими регіонами, щодо яких Держкомстат збирає дані: Європою, Азією, Америкою та Африкою. Все це сумарно дає змогу дослідити реальні результати економічного співробітництва між країнами та визначити тенденції, можливості, ризики, сильні та слабкі сторони.

Отже, нижче наведені дані щодо загального обсягу зовнішньої торгівлі між Україною та Ізраїлем, а також окремо вказані обсяги експорту України до цієї країни та імпорту звідти. Ці дані охоплюють період 2016-2024 років. Показник експорту – це дані для країни призначення (альтернатива – це країна, що торгує). Показник імпорту – це дані для країни походження (альтернатива – це країна відправлення). З рисунку 2.1 видно, що товарообіг між Ізраїлем та Україною стабільно зростає, починаючи з 2015 року, однак не виглядав взаємно вигідним: український експорт до Ізраїлю в рази перевищував імпорт Ізраїлю до України.

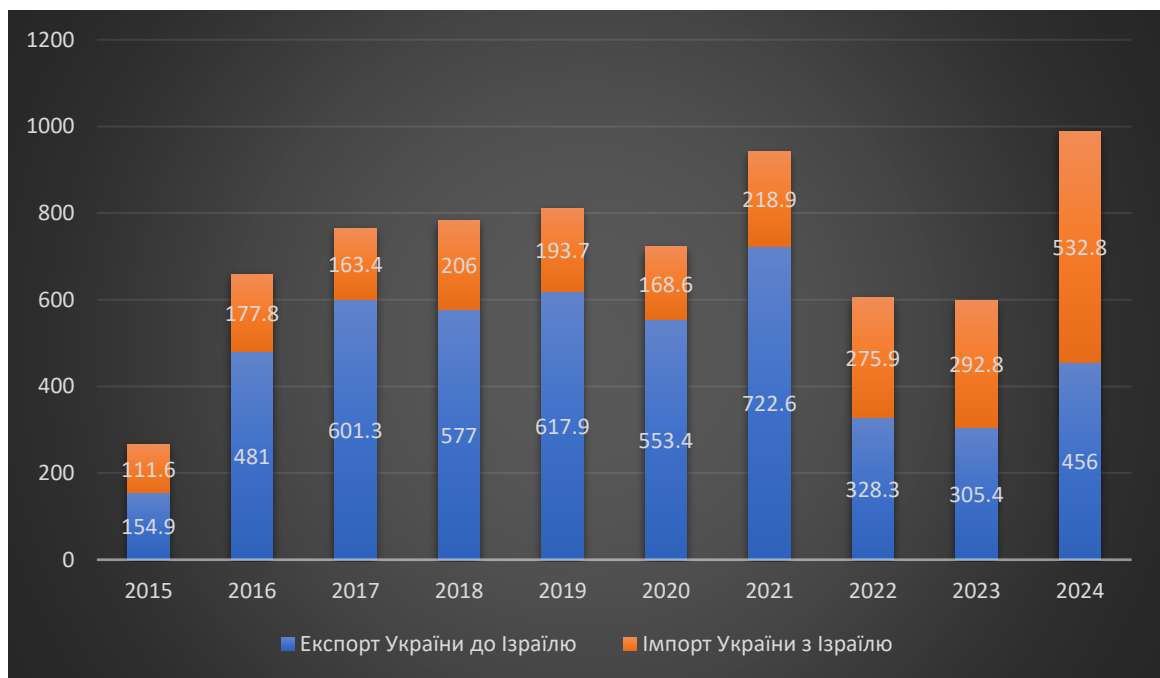


Рисунок 2.1 - Обсяг торгівлі між Україною та Ізраїлем у 2016-2024 роках (млн доларів США).

*Джерело: розроблено автором на основі [13; 19]*

У 2021-му товарообіг досяг свого пікового значення – 941,5 млн доларів. Це був перший рік дії Угоди про зону вільної торгівлі між державами, що принесла цілком конкретні результати, попри те, що це був транзитний період. Частина товарів була звільнена від сплати мит лише в 2024-му. Ще частина буде звільнена в 2026-му. Абсолютно всі мита, що підлягають усуненню, будуть зняті в 2028 році. Таким чином, навіть часткова й обмежена дія ЗВТ дає перші економічні результати. Це є важливим стимулом для економічної дипломатії домовитися про безмитне ввезення якомога більшої кількості товарів країни-партнера без проходження транзитного періоду.

Наведені дані також демонструють, що в перші два роки війни відбулося скорочення обсягу товарообігу майже на дві п'ятих від його показника в 2021 році. Водночас, у розрізі десяти років в торгівлі з Ізраїлем в Україні було позитивне сальдо аж до 2024-го. У довоєнний 2021 рік, коли вже діяла ЗВТ, експорт до Ізраїлю

перевищив імпорт із цієї країни більш як у три рази (722,9 млн доларів – експорт, 218,9 млн доларів - імпорт).

У 2024 двосторонній товарообіг сягнув 989 млн доларів. Уперше за останні десять років зовнішньоторговельне сальдо стало від’ємним, тобто імпорт з Ізраїлю перевищив український експорт до цієї країни. Можна зробити проміжне припущення, що на цьому етапі більш відчутними стали результати дії ЗВТ, але, водночас, Україна насамперед через вплив війни не змогла вийти на довоєнний рівень експорту до Ізраїлю (у 2021-му він сягав 768,6 млн доларів, а в 2024 році – 368,3 млн доларів).

У торгівлі між Україною та Саудівською Аравією варто відзначити, що найбільший обсяг товарообігу в розрізі десяти років був досягнутий у 2021-му, тобто останньому передвоєнному році, як можна побачити з рисунку 2.2.

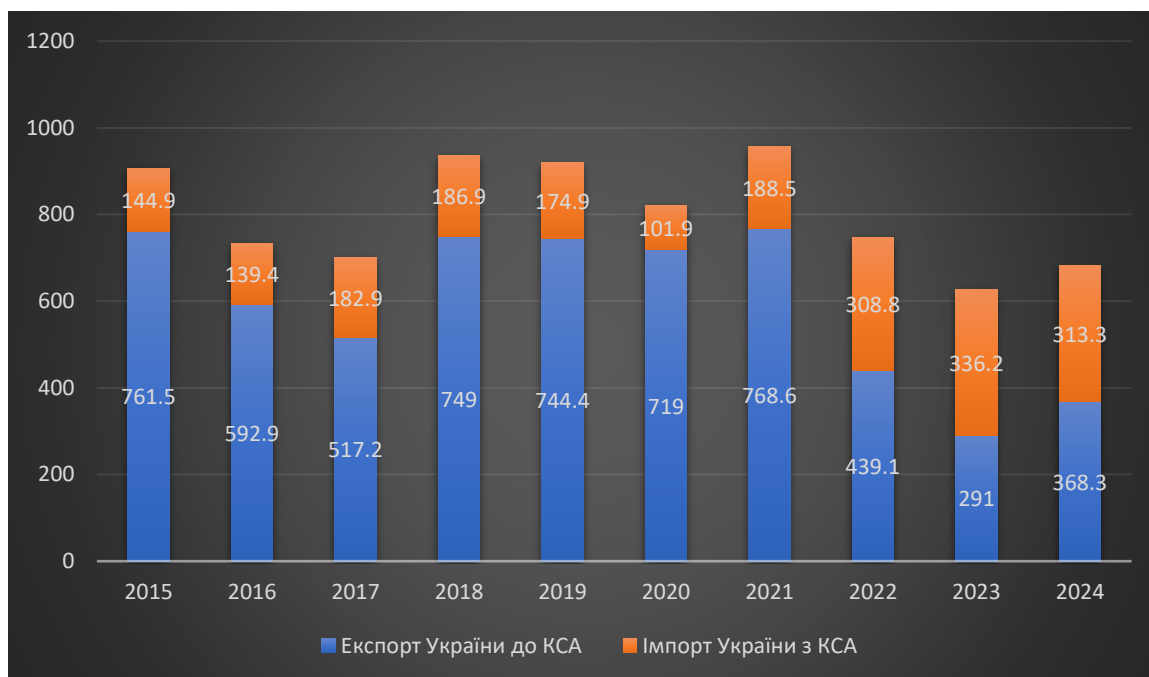


Рисунок 2.2 - Обсяг торгівлі між Україною та Саудівською Аравією у 2016-2024 роках (млн доларів США).

*Джерело: розроблено автором на основі [13; 22]*

Тоді він сягнув 957,1 млн доларів. У наступні два роки він скоротився приблизно на п'яту частину від довоєнного рівня. Й станом на 2024 рік відновлення довоєнного обсягу не спостерігається.

Падіння обсягу українського експорту до КСА під час війни змінило торговельне сальдо: воно було позитивним для України у 2022 році та в 2024 році, але від'ємним у 2023-му (291 млн доларів – експорт, 336,2 млн доларів - імпорт). На тлі загального скорочення товарообігу майже вдвічі, порівняно з 2021 роком, можна говорити про певні кризові тенденції у двосторонній торгівлі. Водночас, в Україні немає таких інституційно-правових засад для розвитку економічної дипломатії з КСА, які доступні у випадку з Ізраїлем (Угода про ЗВТ) та з ОАЕ (Угода про всеосяжне економічне партнерство).

Подібно до торгівлі з Ізраїлем та КСА, у 2021-му торгівля України з ОАЕ в розрізі десяти років досягла свого максимуму – 616,3 млн доларів, як видно з рисунку 2.3.

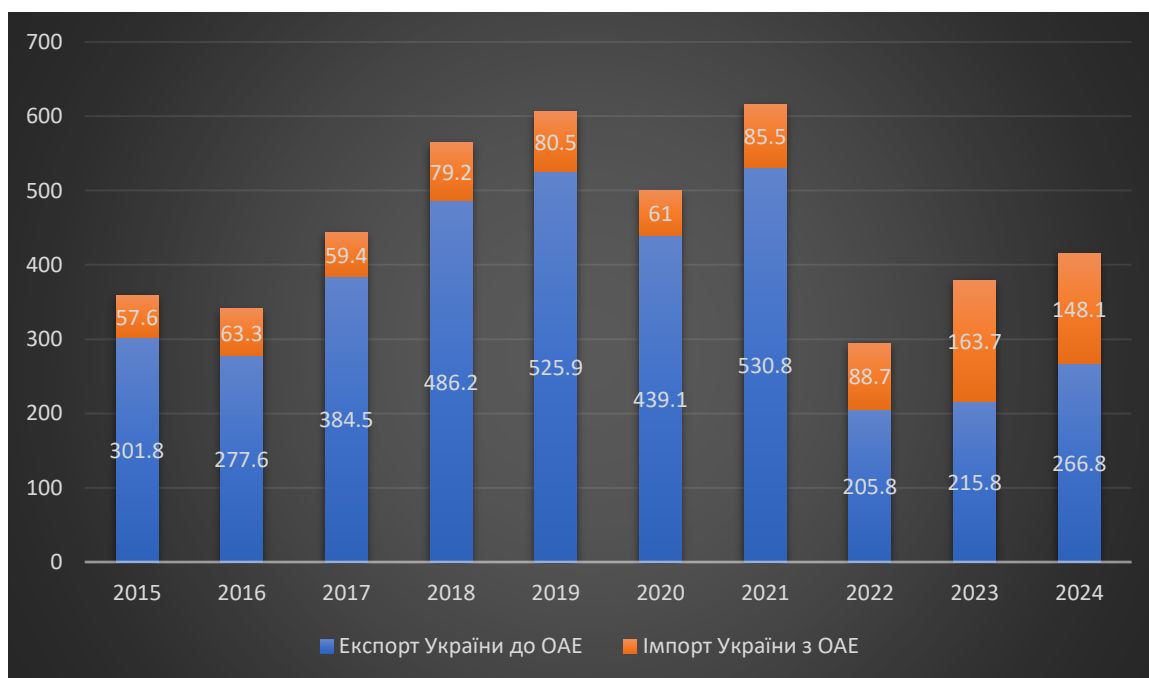


Рисунок 2.3 Обсяг торгівлі між Україною та ОАЕ у 2016-2024 роках (млн доларів США).

*Джерело: розроблено автором на основі [13; 23]*

При цьому з 2015 року по 2021-й в Україні було стабільно позитивне сальдо торгівлі: експорт перевищував імпорту у три-сім разів. Але такий дисбаланс поступово може бути виправлений за рахунок укладеної в 2025-му Угоди про всеосяжне економічне партнерство з ОАЕ. Товарообіг між Україною та ОАЕ скоротився в перший рік війни на 50 %. Можна зберігати незначне збільшення товарообігу в 2023-2024 роках (з 294,5 млн доларів у 2022-му до 414,5 млн доларів у 2024-му).

На рисунку 2.4 наведено дані щодо загального обсягу зовнішньої торгівлі між Україною та регіоном Близького Сходу, а також окремо вказані обсяги експорту України до цього регіону та імпорту звідти.

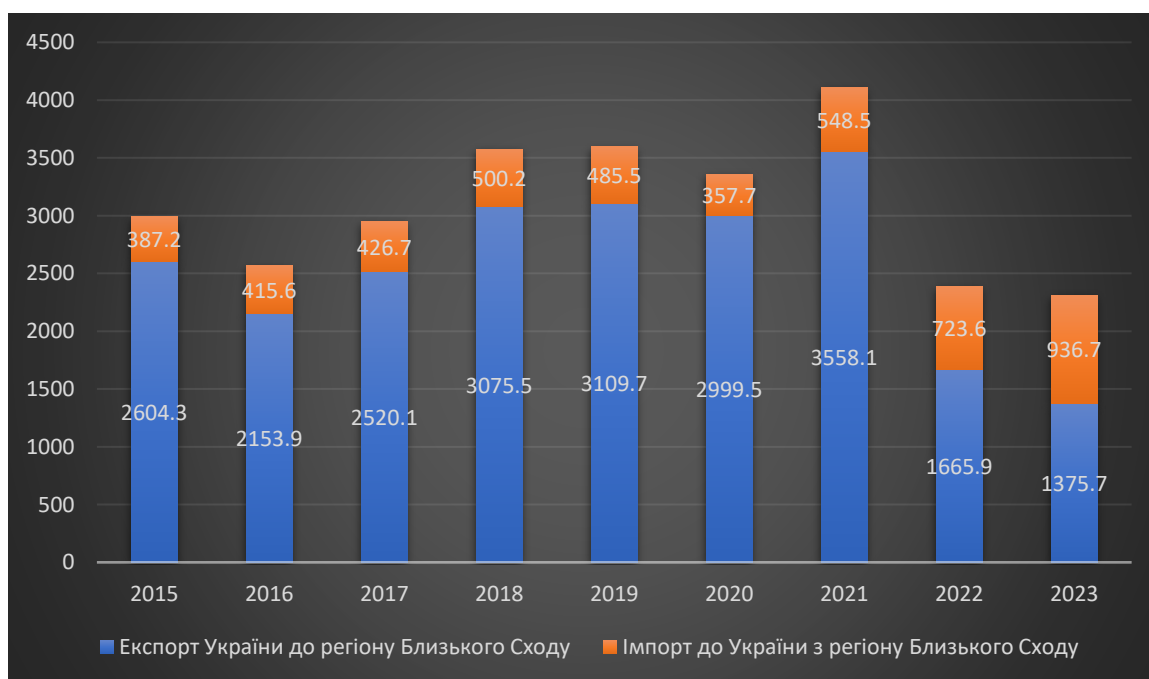


Рисунок 2.4 - Обсяг торгівлі між Україною та регіоном Близького Сходу у 2016-2023 роках (млн доларів США).

*Джерело: розроблено автором на основі [13]*

На основі даних щодо торгівлі України з Близьким Сходом варто виокремити кілька важливих тенденцій, що в наступному розділі будуть враховані

для визначення потенціалу, бар'єрів та ризиків, а також загального контексту української економічної дипломатії в цьому регіоні.

По-перше, у довоєнні 2015-2021 роки український експорт до цього регіону перевищував імпорт у середньому в чотири-п'ять разів. Це позитивне сальдо торгівлі відображало, як ми детальніше побачимо нижче, великі обсяги низькотехнологічної продукції, які українська економіка постачала на ринки Ізраїлю та арабських країн. По-друге, війна Росії проти України, ймовірно, суттєво вплинула на товарообіг з цим регіоном. Український експорт скоротився вдвічі, а імпорт цих країн до України почав зростати: у 2022-му експорт 1665,9 млн доларів, імпорт – 723, 6 млн доларів; у 2023-му експорт 1375,7 млн доларів, а імпорт 936,7 млн доларів. Дані за 2024-2025 роки покажуть, чи зростання імпорту стає тенденцією для торгівлі України з цим регіоном. Вочевидь, відбувається зміна обсягів, балансу та структури торгівлі України з Близьким Сходом, які має проаналізувати, оцінити та використати в національних інтересах українська економічна дипломатія.

Частка трьох досліджуваних країн у загальному обсязі українського експорту за 2024 рік, що складав 41,6 млрд доларів, є наступною:

- Ізраїль: 0,37 %.
- Саудівська Аравія: 0,8 %.
- ОАЕ: 0,6 %.

Частка трьох досліджуваних країн у загальному обсязі українського імпорту товарів за 2024 рік, що складав 70,75 млрд доларів, є наступною:

- Ізраїль: 0,75 %.
- Саудівська Аравія: 0,44 %.
- ОАЕ: 0,2 %.

Тобто частки всіх цих країн і в експорті, й в імпорті України є меншими за один відсоток від їхніх загальних обсягів. На рисунку 2.5 всі наведені вище дані вміщено в глобальний контекст.

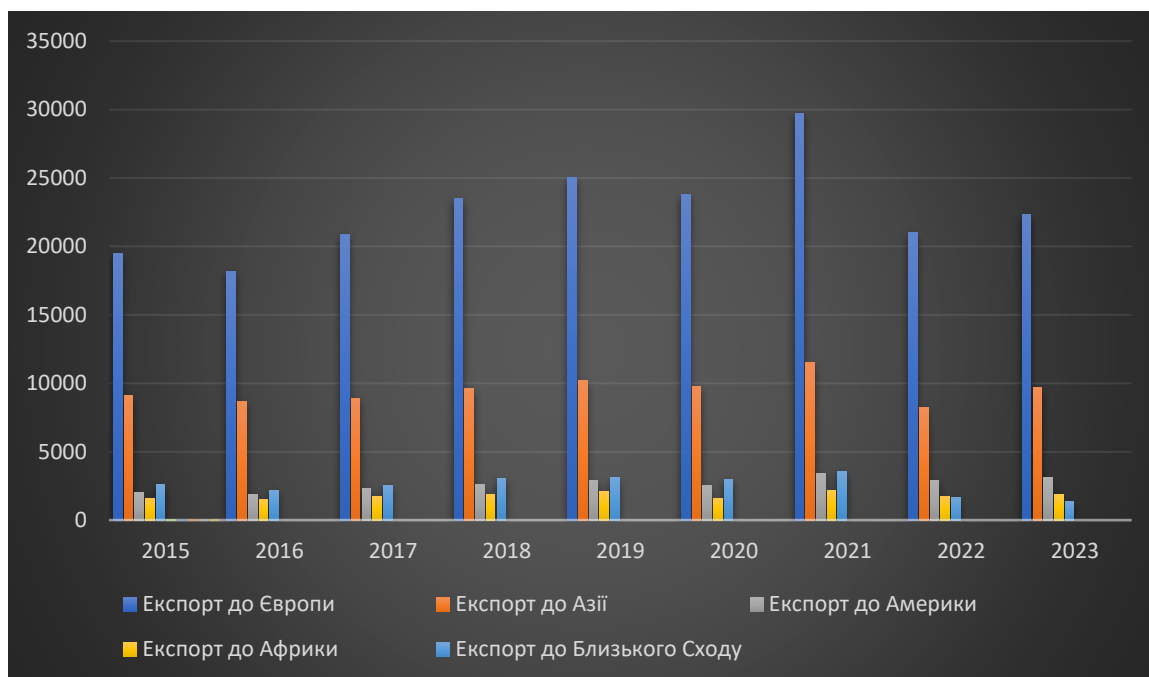


Рисунок 2.5 - Експорт України до основних регіонів світу у 2016-2023 роках (млн доларів США).

*Джерело: розроблено автором на основі [13]*

Динаміка обсягу експорту України до основних регіонів світу у розрізі десяти років показує, що у 2015-2021 роках експорт України до регіону Близького Сходу перевищував цей показник для регіонів Америки та Африки. У 2022-му експорт до Близького Сходу був таким же за обсягом, що й до Америки. Втім, у 2023 році до регіону Близького Сходу Україна експортувала значно менше, ніж до Америки й Африки. Близький Схід є частиною Азії. На нього припадала майже третина довоєнного експорту України до Азії. Втім, у 2022-2023 роках частка Близького Сходу в азійському експорті України суттєво скоротилася: в різні роки на неї припадала лише його четверта-шоста частина. Отже, можна говорити, що скоротився не лише загальний обсяг експорту до досліджуваного регіону, але і його частка в експорті до Азії в цілому. Аналогічні тенденції можна спостерігати також в імпорті до України з Близького Сходу (див. рисунок 2.6).

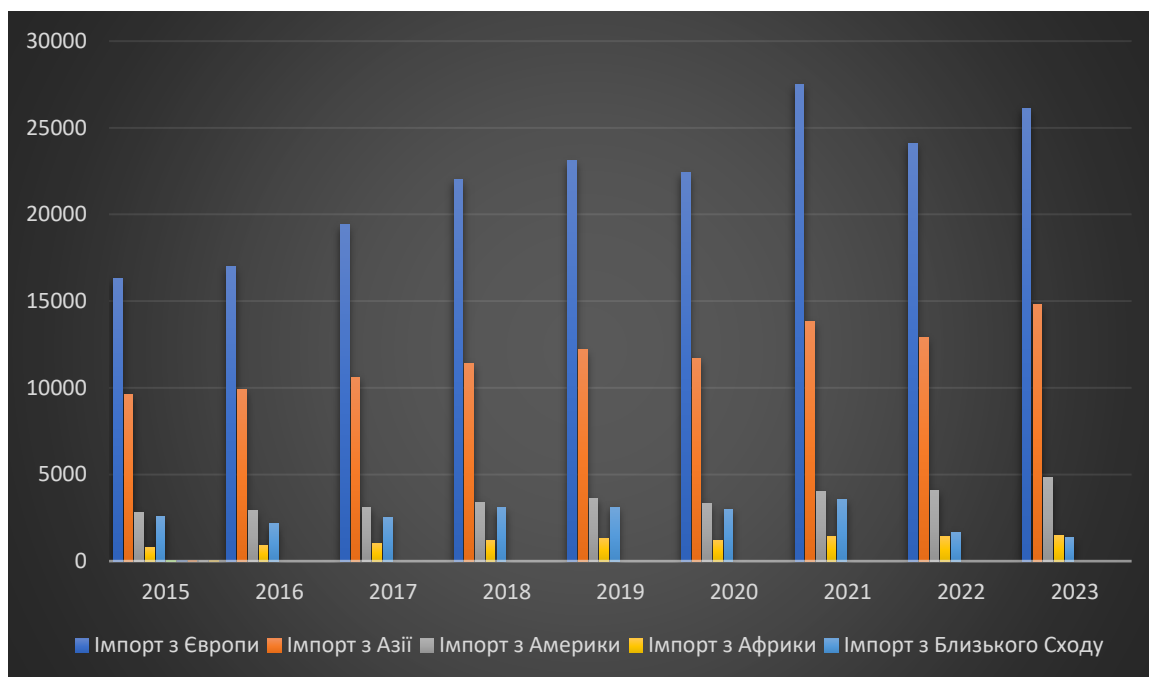


Рисунок 2.6 - Імпорт України з основних регіонів світу у 2016-2023 роках (млн доларів США).

*Джерело: розроблено автором на основі [13]*

До широкомасштабного вторгнення Росії до України імпорт з Близького Сходу перевищував імпорт з Африки й наближався до обсягу імпорту з Америки. На нього припадала в різні роки чверть або третина азійського імпорту України. Прикметно, у воєнні 2022-2023 роки, коли загалом відбулося скорочення товарообігу України з багатьма країнами світу, імпорт з Азії залишився практично на довоєнному рівні. Втім, надходження товарів із Близького Сходу різко скоротилося й, відповідно, близькосхідна частка в азійському імпорті скоротилася до приблизно 10-12 %. Для української економічної дипломатії це може бути серйозним викликом, що потребує детального аналізу – причин такого падіння за одночасно стабільного рівня імпорту з Азії загалом.

Щодо даних, які відображають обсяг та баланс двосторонньої та регіональної торгівлі в 2025 році, то за перші два чи три квартали 2025 року, станом

на грудень цього року, вони не доступні. Статистику по окремих країнах НБУ та Держкомстат публікують раз на рік, а не в кожному кварталі.

Експортна та імпортна структура товарів і послуг в двосторонній торгівлі України з Ізраїлем, Саудівською Аравією та ОАЕ характеризується низькотехнологічністю і переважанням аграрної продукції.

Так, український експорт до Ізраїлю був чітко аграрно-орієнтований, із зерновими та іншими продуктами харчування – на перших місцях. Металургійні товари й машинобудівні групи присутні, але не домінують. Динаміка 2020–2024 року свідчить про стійке нарощування аграрної частки, що відповідає загальній експортній спеціалізації України на глобальних ринках та імпортним потребам Ізраїлю. Втім, варто врахувати, що потенціал такого сировинного експорту обмежений. Високотехнологічний експорт може дати значно вищі доходи й бути стимулом для зростання національного ВВП. Українська економічна дипломатія має враховувати ці економічні закономірності.

Експорт України до КСА у 2020–2024 роках так само був чітко аграрно-орієнтований, із домінуванням м'яса, зернових та рослинних олій. Продукція з вищою доданою вартістю, як-от: готові харчові продукти, металовироби - присутня, але не визначає структуру експорту. Такий профіль повністю відповідає імпортним потребам Саудівської Аравії як країни з обмеженими власними агроресурсами, адже в цій країні пустельний клімат і ніколи не буває опадів.

Експорт України до ОАЕ у 2020–2024 роках був також чітко аграрно-орієнтований, із сильною роллю зерна та олій. ОАЕ виконують подвійну функцію: кінцевий ринок споживання та регіональний торговельний і реекспортний хаб. Більше деталей про топ-10 експортних товарів України в торгівлі з цими країнами можна дізнатися з додатку В.

Імпортна структура товарів, якими досліджувані країни Близького Сходу торгують з Україною, демонструє потенціал для вирівнювання торговельного балансу між країнами. Адже якщо експорт до цих країн в рази перевищує імпорт з

цих країни, то в довгостроковій перспективі в них може бути менше стимулів розвивати торговельно-економічну та інвестиційну співпрацю з Україною.

Структура експорту Ізраїлю до України у 2020–2024 роках чітко технологічно-хімічна, з акцентом на: електроніку, хімію, добрива, машинобудування, енергетичні товари у воєнний період. Це контрастує з українським експортом до Ізраїлю, який залишається переважно аграрним.

Імпорт України із Саудівської Аравії у 2020-2024 роках має чітко виражений енергетично-нафтохімічний характер. У його структурі переважають: пальне, полімери, органічна хімія, промислова сировина. Тобто у цьому випадку є передумови для компліментарного взаємовигідного торговельного партнерства, де обсяги експорту та імпорту є значно збалансованішими, ніж, приміром, у випадку з Ізраїлем.

Імпорт України з ОАЕ у 2020–2024 роках має змішаний характер: з одного боку - енергоносії та нафтохімія, з іншого - реекспорт промислових і технологічних товарів. Це принципово відрізняє ОАЕ від КСА. Саудівська Аравія - це насамперед виробник і експортер, а ОАЕ - це логістичний та торговельний вузол, через який проходять глобальні потоки товарів. Економічна дипломатія може використати реекспортний потенціал ОАЕ для сприяння поставкам до України, приміром, дефіцитних товарів. Більше деталей про топ-10 імпортних товарів з Ізраїлю, КСА та ОАЕ до України можна дізнатися з додатку Г.

У поствоєнний період Україна потребуватиме як розвитку довгострокової торговельно-економічної співпраці з багатьма країнами світу, включно з країнами Близького Сходу, так і безповоротну фінансову допомогу, і пільгові кредити, й прямі іноземні інвестиції для своєї відбудови. Остання охоплює відновлення інфраструктури, побудову житла для українців, що його втратила, а також відбудову пошкоджених чи зруйнованих підприємств чи побудову замість них нових бізнесів. Загальна вартість цієї відбудови та відновлення сягатиме, за оцінками Світового банку, понад 524 млрд доларів [75]. Якщо ж врахувати вартість відбудови повністю

зруйнованих російськими військами міст, то може йтися про суму в понад три трлн доларів.

Отож, аналіз торговельних потоків варто доповнити даними, що розкриють перспективи інвестиційної співпраці з Ізраїлем, КСА та ОАЕ. Так, інвестиційна співпраця між Україною та Ізраїлем сьогодні перебуває у складному стані, насамперед через повномасштабну війну в Україні. За словами голови наглядової ради Торгово-промислової палати Ізраїль-Україна Євгена Шульгіна, інвестиційна активність ізраїльських компаній в Україні наразі майже повністю призупинена. Причини цього є як об'єктивними, так і системними [28].

Однією з ключових перепон є неможливість вільного виведення коштів з України. Інвестиції, на відміну від грантів, передбачають повернення капіталу та отримання прибутку. В умовах фінансових обмежень інвестори не можуть коректно прорахувати ризики й дохідність. Додатково ситуацію ускладнює відсутність передбачуваності.

Ще одним чинником є кадрові обмеження, зокрема складність залучення та утримання персоналу в умовах війни. Це особливо відчутно у виробничих та аграрних секторах, де інвесторам важливо мати чітке розуміння перспектив ведення бізнесу.

Водночас, попри загальне уповільнення інвестицій, зберігається інтерес до окремих напрямів - передусім нерухомості та спільних підприємств у сфері будівництва й технологій. У післявоєнній перспективі потенціал ізраїльських інвестицій оцінюється як значний. Україна потребуватиме масштабного відновлення, і поєднання українських виробничих ресурсів з ізраїльськими технологіями розглядається як одна з найбільш ефективних моделей партнерства. До того ж ще до війни Україна зарекомендувала себе як країна не лише з аграрним, але й технологічним потенціалом [28].

Окрему роль у майбутній співпраці може відігравати сектор послуг. Майже половина торговельного обороту між Україною та Ізраїлем припадає саме на послуги. Розвиток сервісної складової - ІТ, консалтингу, фінансових і банківських

послуг - може стати альтернативним каналом залучення інвестицій і інтеграції України у світову економіку.

Водночас, рівень інвестицій Ізраїлю в українську економіку залишається вкрай низьким. В Ізраїлі інвестування розглядають не лише як джерело прибутку, а й як інструмент диверсифікації ризиків і фінансової стабільності через складну безпекову ситуацію в регіоні Близького Сходу. Ключовою умовою пошуків інвестиційної співпраці залишається створення спільних українсько-ізраїльських підприємств. Саме взаємовигідні проекти, що передбачають рух капіталу в обидва боки, можуть забезпечити стійкість економічних відносин і зменшити дисбаланс у двосторонній торгівлі [28].

Щодо обсягу інвестицій, то НБУ наводить статистику прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до України лише за останні три роки. Тому існує таке часове обмеження для даних щодо ПІІ у цьому дослідженні: це лише 2023 рік – перші два квартали 2025 року (див. рисунок 2.7).

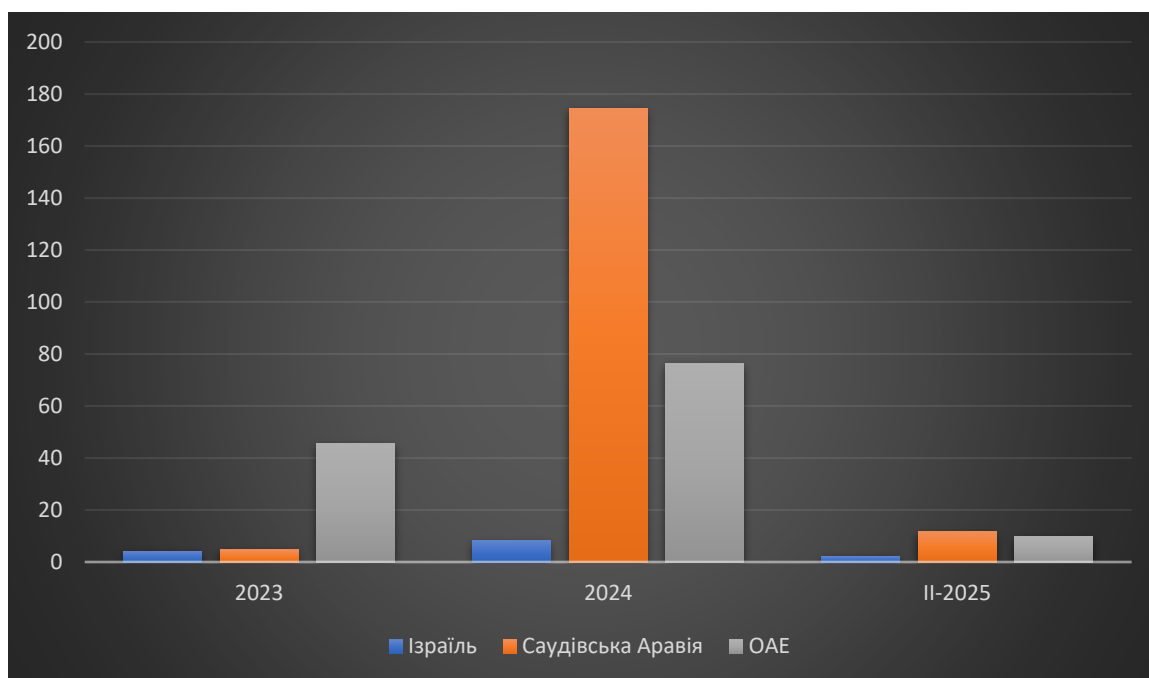


Рисунок 2.7 – Обсяг прямих іноземних інвестицій з Ізраїлю, КСА та ОАЕ до України в 2023-2025 роках

*Джерело: розроблено автором на основі [20]*

В арабському світі найбільші частки свого ВВП на інвестиції за кордон витрачають Королівство Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати. Ці країни мають амбітні економічні та політичні стратегії розвитку, що відображаються і в їхньому зацікавленні вкладати кошти в закордонні проєкти [64; 59]. Так, за даними Світового банку, в 2023 році Королівство витратило на прямі іноземні інвестиції понад 1,5 % свого ВВП, ОАЕ – понад 4,4 %. Це одні з найвищих показників у світі, властиві зазвичай для країн-офшорів, із яких бізнес реінвестує свої доходи. У випадку ж згаданих країн арабського світу ідеться, зокрема, й про капітальні інвестиції без врахування реінвестування.

Війна Росії проти України на певний час пригальмувала надходження інвестицій із цих країн в Україну. Так, у 2023 році Саудівська Аравія не зробила жодних нових капіталовкладень в українську економіку, хоч до війни вона інвестувала, зокрема, в українське сільське господарство. Ті незначні інвестиції, що відображені вище, - це реінвестування та боргові зобов'язання. Окрім країн ЄС, у 2023-му, по суті, не лише арабські країни, але й інвестори з інших країн утрималися від значних прямих капіталовкладень в Україну.

Але вже в 2024 році ситуація суттєво покращилася, зокрема й з інвестиціями з країн арабського світу. Саудівська Аравія, попри те, що війна тривала весь рік і бойові дії й далі були активними, вклала в українську економіку 217,3 млн нових капітальних інвестицій. Це стало справжнім інвестиційним проривом. ОАЕ торік переважно інвестували у формі повернення боргових зобов'язань: майже всі їхні прямі інвестиції обсягом 77,6 млн доларів стосувалися саме оплати таких зобов'язань.

На рисунку 2.8 порівнюється обсяг інвестицій з країн Близького Сходу та з ЄС і США в 2024 році, з чого ми можемо бачити, що нові капітальні інвестиції з КСА дорівнювали половині величини таких інвестицій з ЄС, основного іноземного інвестора України, що об'єднує 27 національних економік.

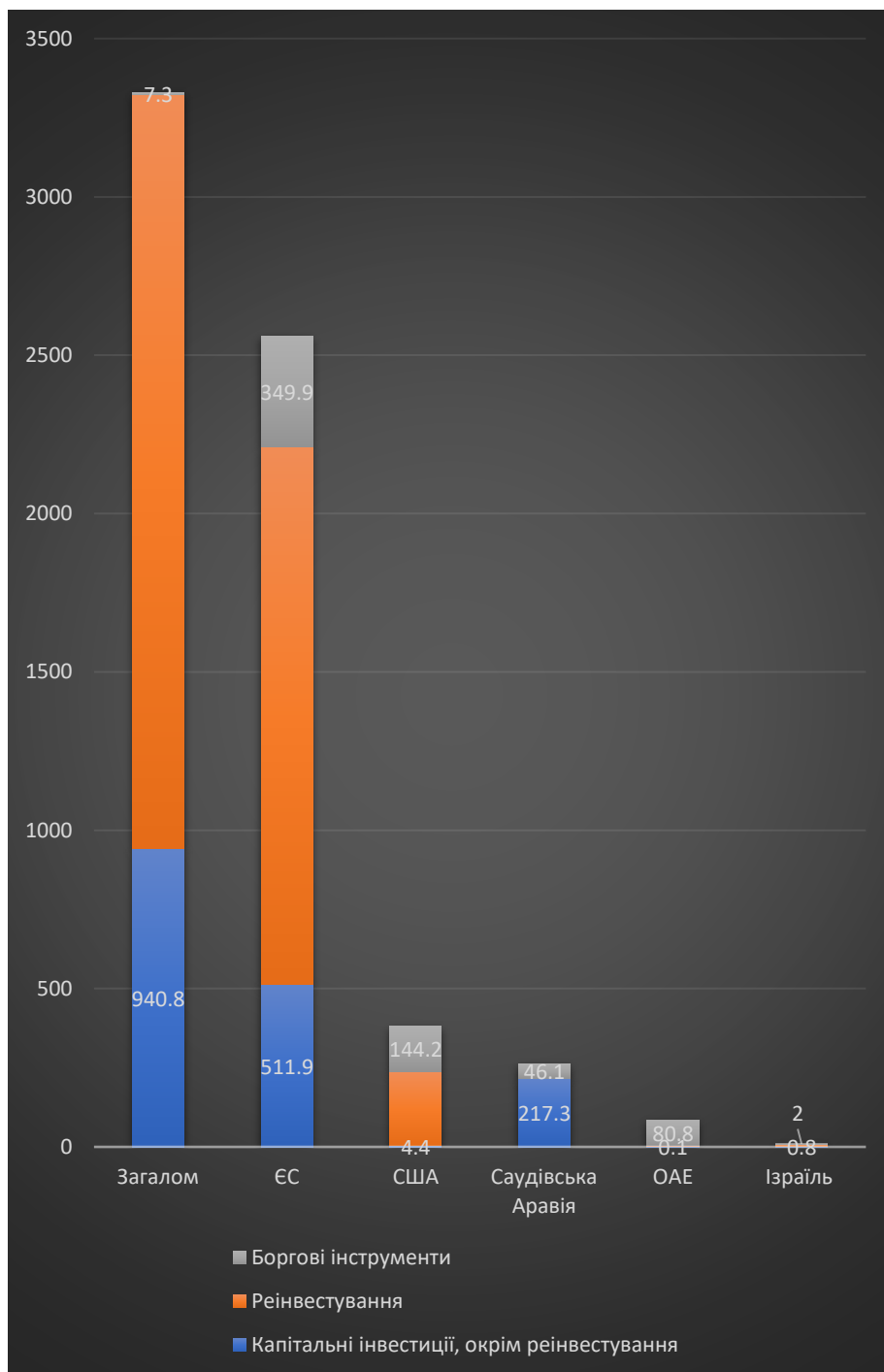


Рисунок 2.8 – Порівняння обсягу інвестицій з країн Близького Сходу та з ЄС і США в 2024 році

*Джерело: розроблено автором на основі [20]*

Водночас, завдяки роботі українських дипломатів та урядовців впродовж останнього року чітко були визначені сфери, куди зацікавлені будуть вкладати свої кошти після війни саме країни арабського світу. Ймовірно, й Ізраїль може виявити

таке зацікавлення, адже в разі безпекової стабільності в бізнесу й уряду цієї країни будуть підстави бачити в Україні ще один ринок для диверсифікації своїх фінансових ризиків. Згадані сфери - це енергетика, охорони здоров'я, передові системи озброєння, сільське господарство, зокрема виробництво добрив, та гірничодобувна промисловість.

Саудівська Аравія, як і ОАЕ, активно підтримує Україну. Королівство спрямувало щонайменше 410 млн доларів на відновлення України вже під час війни. Нові капітальні інвестиції із цієї країни до України за 2024 рік можуть вважатися відповіддю на заклик української влади інвестувати в Україну, не чекаючи завершення війни.

Наприклад саудівська компанія з розвитку відновлювальної енергетики FAS Energy інвестувала у зелену енергетику в Україні під час війни. Саудівська аграрна компанія SALIC у вересні 2024 року стала співвласником одного з найбільших українських агрохолдингів - МХП, придбавши 12,6% акцій компанії. SALIC інвестує у сільське господарство та тваринництво у країнах, які мають конкурентні переваги у цих галузях. Україну вона розглядає саме як країну з такими конкурентними перевагами.

За рік до того, у вересні 2023 року, було створено спільне українсько-саудівське підприємство між МХП та саудівською компанією Tanmiah. Частки між саудівським та українським підприємством розподілено у співвідношенні 55% до 45%. Нині МХП розширює свою діяльність на ринку КСА, підтверджуючи репутацію України як гаранта продовольчої безпеки.

У майбутньому важливо спробувати поєднати можливості України та КСА для реалізації спільних проєктів на території двох держав, а також третіх країн.

Також, у вересні 2024 року за сприяння Посольства України в Саудівській Аравії відбулася відеоконференція щодо нарощування торговельно-економічних та інвестиційних зв'язків у форматах G2G, G2B та B2B між Україною та Саудівською Аравією, зокрема шляхом відновлення функціонування Українсько-Саудівської Ділової Ради при Торгово-промисловій палаті України та Федерації ТПП КСА [8].

У лютому 2025 року українська урядова делегація на чолі з першою віцепрем'єр-міністеркою та міністеркою економіки Юлією Свириденко здійснила робочий візит до столиці Королівства Саудівська Аравія м. Ер-Ріяд. Під час цього візиту під егідою Міністерства інвестицій Саудівської Аравії відбулися секторальні «круглі столи», в яких взяли участь понад 90 провідних саудівських компаній. Українська делегація представила перспективні інвестиційні проєкти у енергетиці, сільському господарстві та інфраструктурі. Також, вона презентувала можливості приватизації для саудівських інвесторів із загальним потенціалом понад 500 мільйонів доларів США.

У березні 2025 року президент України Володимир Зеленський відвідав Саудівську Аравію, де у м. Джидда провів зустріч зі спадкоємним принцом, прем'єр-міністром Королівства Мухаммадом бін Салманом Аль Саудом. На найвищому політичному рівні Україна та Саудівська Аравія підтвердили, що готові підтримати масштабні інвестиції шляхом створення інвестиційно-економічних партнерств в енергетиці, харчовій промисловості та інфраструктурі. Лідери обох держав підтримали проведення спільних інвестиційних форумів та пообіцяли вирішувати будь-які виклики, з якими стикаються інвестори.

У період 23-25 листопада 2025 року українська урядово-ділова делегація на чолі із заступником Міністра економіки, довілля та сільського господарства України Андрієм Телюпою відвідала Ер-Ріяд. Делегація взяла участь у 21-й сесії Генеральної конференції ЮНІДО, найвищого керівного органу ООН з промислового розвитку. Українські представники провели двосторонні переговори з іноземними партнерами та керівництвом ЮНІДО й організували промо-захід «Investment Dialogue: Mobilizing Gulf Capital For Sustainable Industrial Growth In Ukraine», спрямований на залучення зовнішнього капіталу країн Аравійського півострову для підтримки української промислової трансформації [8].

Під час візиту українські урядовці та промисловці провели зустрічі з керівництвом ключових урядових структур КСА, серед яких Міністерство економіки та планування, Міністерство інвестицій та Міністерство енергетики

Саудівської Аравії. Поміж іншого, обговорювали якісне розширення інвестиційного портфелю присутніх на ринку України саудівських компаній, залучення саудівського інвестиційного капіталу до повоєнної відбудови та відновлення діяльності Міжурядової українсько-саудівської комісії з торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва [8].

Отже, це все має підготувати сприятливий ґрунт для поствоєнних інвестицій країн арабського світу в українську економіку. Важливо, що вже нині проводиться обмін інформацією та експертизою на всіх можливих рівнях: G2G (уряд уряду), G2B (уряд бізнесу) та B2B (бізнес бізнесу). Також позитивним сигналом є те, що саудівський бізнес, зокрема саудівська державна компанія SALIC, готовий інвестувати в Україну навіть під час війни. В 2024 році за рівнем нових капітальних інвестицій в Україну Саудівська Аравія обійшла, приміром, США в 50 разів. Це певною мірою змінює стереотипне уявлення про те, що найбільші інвестиційні можливості для України існують саме на Заході чи цивілізаційно близьких країнах: в США, країнах Європи чи Ізраїлі.

На рисунку 2.9 наведено схему факторів розвитку економічної дипломатії України на Близькому Сході.



Рисунок 2.9 – Фактори розвитку економічної дипломатії України на Близькому Сході

*Джерело: розроблено автором на основі [26]*

Отже, можна констатувати, що український товарообіг із Близьким Сходом є важливою складовою торговельно-економічної співпраці України з країнами Азії. Водночас, безпекові ризики ані в Україні, ані на Близькому Сході не стають на заваді розвитку як дво- та багатосторонньої торгівлі, а також інвестиційно-технологічної кооперації з Ізраїлем, Саудівською Аравією, ОАЕ та іншими країнами регіону. Позитивним прикладом, що це підтверджує, є зростання обсягу капітальних інвестицій із КСА до України в 2024 році. Кількісні показники (обсяг товарообігу і сальдо) та якісні показники (структура експорту й імпорту вказують на те, що в довшій часовій перспективі Україні потрібно вирівнювати баланас у двосторонній торгівлі з країнами регіону, адже суттєве переважання експорту з України над імпортом може демотивувати ці країни розвивати торговельно-економічну співпрацю з Україною. Отже, економічна дипломатія має чималий простір для відбудовування послідовної, комплексної та реформістської політики в цьому.

### **2.3. Особливості гравітаційного моделювання торгівлі та SWOT-аналіз чинників впливу на ефективність економічної дипломатії України на Близькому Сході**

Гравітаційне моделювання торговельних потоків України з Ізраїлем, Саудівською Аравією та ОАЕ дає змогу спрогнозувати потенціал двосторонньої торгівлі. Цей потенціал може бути або цілком розкритим, не проявленим та нереалізованим уповні. У фактичній дійсності на його реалізацію впливають геополітичні, структурні, інституційні, цивілізаційні та інші чинники. Отже, нижче наведені розрахунки умовного індексу гравітації для трьох пар країн: Україна-Ізраїль, Україна-КСА та Україна-ОАЕ. У формулі є додаткова змінна – кількість населення. Змінна мови – однакова для всіх і передбачає, що мовою міжнародних контрактів у всіх цих парах є англійська. Для економетричних підрахунків був

використаний інструмент ШІ. Але параметри були задані автором цього дослідження без використання ШІ.

Формула розширеної моделі:

$$Trade_{ij} = A \cdot \frac{GDP_i^\alpha \cdot GDP_j^\beta \cdot Pop_i^\delta \cdot Pop_j^\delta}{Distance_{ij}^\gamma} \cdot e^{\lambda \cdot Language} , \quad (2.1)$$

де  $\alpha = 1$  (еластичність по ВВП країни  $i$ );

$\beta = 1$  (еластичність по ВВП країни  $j$ );

$\gamma = 1$  (по дистанції);

$\delta = 0.5$  (по населенню — помірний ефект);

$\lambda = 0.7$  (мова, але в цьому випадку  $Language = 0 \rightarrow$  множник = 1);

$A = 1$  (з однієї чи кількох пар країн не можливо його оцінити – це «нормувальна константа»).

Дані для пари країн Україна-Ізраїль:

- $GDP_{UA} = 171.5$  млрд =  $171.5 \times 10^9$
- $GDP_{IL} = 528$  млрд =  $528 \times 10^9$
- $Pop_{UA} = 35.8$  млн =  $35.8 \times 10^6$
- $Pop_{IL} = 9.3$  млн =  $9.3 \times 10^6$
- $Distance = 3251$  км
- $Language = 0$  (мова міжнародних контрактів - англійська)

$$Trade_{UA,IL} \approx 5.08 \times 10^{26} \quad (2.2)$$

Отже, прогностичний відносний індекс торгівлі між Україною та Ізраїлем -

$$5.08 \times 10^{26}$$

Це не вартість, це величезна модельна величина, або відносний індекс. Її сенс - порівнювати між собою пари країн: де значення більше - там модель очікує більший товарообіг.

Дані для пари країн Україна-Об'єднані Арабські Емірати:

- $GDP_{UA} = 171,5$  млрд дол. =  $171.5 \times 10^9$  (твоє число)
- $GDP_{UAE} = 537,1$  млрд дол. у 2024 році =  $537.1 \times 10^9$

- $Pop_{UA} = 35,8 \text{ млн} = 35.8 \times 10^6$  (твоє число)
- $Pop_{UAE} = 9,59 \text{ млн у 2024 році} = 9.591853 \times 10^6$
- Відстань = 3 540 км
- $Language = 0$  (мова міжнародних контрактів - англійська)

$$Trade_{UA,UAE} \approx 4.82 \times 10^{26} \quad (2.3)$$

Тобто модельний гравітаційний індекс UA–OAE на 5 % менший, ніж UA–IL ( $\approx 0,95$  від попереднього значення).

*Дані для пари країн Україна-Саудівська Аравія:*

- $GDP_{\text{Україна}} = 171.5 \text{ млрд дол} = 171.5 \cdot 10^9$
- $GDP_{\text{КСА}} = 1,090 \text{ млрд дол} = 1090 \cdot 10^9$
- $Pop_{\text{Україна}} = 35.8 \text{ млн} = 35.8 \cdot 10^6$
- $Pop_{\text{КСА}} = 28.7 \text{ млн} = 28.7 \cdot 10^6$
- $Distance \approx 4262 \text{ км}$
- $Language\_dummy = 0$

$$Trade \approx 1.41 \times 10^{27} \quad (2.4)$$

Порівняно з попередніми розрахунками для інших пар, цей індекс є значно вищим. Це означає, що потенційний торговельний обмін між Україною та КСА обумовлений масштабом економіки КСА та демографічними чинниками. Водночас відносно низький фактичний товарообіг вказує на наявність істотних інституційних і структурних обмежень, що стримують реалізацію цього потенціалу. Для економічної дипломатії України – це потужний сигнал для аналізу перспектив і можливостей у співпраці з цією країною, що можуть бути втілені як на рівні інституційних та правових засад (угода про ЗВТ чи ВЕП), так і максимальної активізації пошуку торговельних та інвестиційних партнерів для українського бізнесу саме в Саудівській Аравії.

Нижче наведено також результати регресійного аналізу, де кількість пар країн  $N=25$ . Всі емпіричні дані, що були використані для цього економетричного розрахунку, наведені в додатку А. Тобто він пропонує розглянути основні закономірності міжнародної торгівлі України на основі рандомної статистичної

вибірки. Окремо розглянемо, який саме потенціал торгівлі з Ізраїлем, КСА та ОАЕ виявить цей регресійний аналіз.

Стандартна формула лог-лінійного аналізу:

$$\ln(\text{TradeUA},j)=c+b_1\ln(\text{GDP}j)+b_2\ln(\text{DistanceUA},j) \quad (2.5)$$

Результати для N=25:

- $R^2 \approx 0.70$ , тобто близько 70 % міжнародної торгівлі України має відповідати логіці гравітації, коли Україна насамперед торгує з географічно ближчими країнами з більшим ВВП.
- $b_1 \approx 0.96$ : +1% ВВП партнера → еластичність торгівлі менше одиниці, але близька до неї, тобто зростанн ВВП партнера на 1 % призводить до збільшення обсягу двосторонньої торгівлі на 0,96 %.
- $b_2 \approx -1.03$ : +1% дистанції → еластичність торгівлі від'ємна, тобто збільшення відстані доставки на 1 % призводить до скорочення торгівлі на 1,03 %.
- Обидва коефіцієнти статистично значущі ( $p < 0.001$ ).

Загалом, отримані показники еластичності є близькими до класичних значень для гравітаційного моделювання торгівлі, що свідчить про стабільність базових торговельних закономірностей навіть в умовах війни та логістичних обмежень.

Торгівля з КСА майже відповідає цій моделі ( $\text{Actual/Pred} \approx 1$ ), тобто Україна торгує з Саудівською Аравією з врахуванням принципів торговельної гравітації.

Торгівля з Ізраїлем також відповідає моделі ( $\text{Actual/Pred} \approx 1$ ). Його ВВП є середній за глобальними мірками (менший за Францію, Німеччину, Японію); дистанція між Україною та Ізраїлем - відносно невелика (3251 км). Це дає помірно високий прогнозований обсяг торгівлі. Фактичний товарообіг України з Ізраїлем у 2024 році дуже близький до прогнозу моделі. Україна торгує з Ізраїлем приблизно так, як мала б з погляду гравітаційної логіки.

Торгівля з ОАЕ має незадіяний ще потенціал ( $\text{Actual/Pred} < 1$ ). ВВП ОАЕ порівняний з Ізраїлем. Дистанція між Україною та ОАЕ є більшою, ніж до Ізраїлю.

У підсумку модель прогнозує дещо нижчий рівень торгівлі, ніж з Ізраїлем. Фактичний товарообіг UA-OAE у 2024 році нижчий за прогноз. Тобто Україна з OAE торгує менше, ніж мала б за чистою гравітацією. Це можна вважати прикладом нереалізованого потенціалу. Українська торговельна логістика орієнтована на Європу. Крім того, OAE часто виступають реекспортним хабом, тобто країною відправлення товару, а не походження, що не завжди відображається в двосторонній торговельній статистиці.

Отже, на цьому етапі аналізу ролі й перспектив економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу в цій роботі зібрані, як фактичні дані, так і потенційні та прогностичні оцінки. Фактичні показники економічної співпраці та інституційно-правові засади дають змогу оцінити сильні та слабкі сторони цього типу дипломатії в реалізації української держави. Потенційні та прогностичні оцінки допомагають визначити можливості та ризики такої дипломатичної діяльності.

Перш ніж перейти до SWOT- аналізу розглянемо також геополітичні та гео економічні характеристики зазначених трьох країн та України на сучасному етапі їхнього розвитку. Це допоможе краще зрозуміти можливості та довгострокові виклики для економічної дипломатії України у співпраці саме з цими трьома країнами на сучасному етапі й врахувати їх у SWOT-аналізі.

Деякі ключові геополітичні та гео економічні характеристики України, Ізраїлю, Саудівської Аравії та OAE, які має врахувати економічна дипломатія, наведено в таблиці 2.6. Вона враховує основні параметри їхніх довготермінових стратегій економічного розвитку, особливості безпекової ситуації, їхні поточні політичні стратегії та культурну ідентичність. Для України ключовою є євроінтеграція, для Ізраїлю – диверсифікація фінансових ризиків та побудова інноваційної експортно-орієнтованої економіки, для КСА – збільшення частки нафтових секторів у ВВП, а для OAE – формування на своїй території міжнародного фінансового, логістичного та технологічного хабу.

Таблиця 2.6 - Геополітичні та гео економічні характеристики України, Ізраїлю, Саудівської Аравії та ОАЕ, які має врахувати економічна дипломатія

Країна	Стратегія економічного розвитку	Безпекова ситуація	Політична стратегія	Культурна ідентичність
Україна	Євроінтеграція до ринків та інституцій ЄС за одночасного виходу на ринки Глобального Півдня.	Триває російська агресія проти України у формі широкомасштабної війни, що загрожує безпеці Європи та глобальному порядку.	Інтеграція до ЄС. Боротьба за збереження державного суверенітету в умовах російської агресії. Досягнення домовленостей про безпекові гарантії.	Європейська ідентичність.
Ізраїль	Побудова інноваційної, експортно орієнтованої економіки з високою доданою вартістю, де ключовим ресурсом є людський капітал, а держава виступає каталізатором R&D та венчурного ринку.	Нормалізовані відносини з Бахрейном, Суданом, ОАЕ. Держава Ізраїль функціонує в умовах постійної загрози з боку Ірану.	Нормалізація відносин із країнами Перської затоки. Диверсифікація ризиків за рахунок співпраці з іншими країнами. Стратегічне союзництво з США.	Єврейська ідентичність, є арабське населення – близько 20 %.
КСА	Основний документ Vision 2030. Побудова диверсифікованої інноваційної економіки з достатньо розвиненим нафтовим сектором.	Є перманентна загроза з боку Ірану, що погрожував перекрити Ормузьку протоку – основний шлях поставок нафти з країн Перської затоки.	Багатовекторна політика, покликана закріпити КСА як лідера арабського та ісламського світу.	Арабська, більшість населення суніти-ваххабісти. Є шіїт (10-12 % населення).
ОАЕ	Основний документ «Принципи «50-ті» пропонує комплекс інновацій. Самопозиціонування як міжнародного хабу.	Є перманентна загрозу з боку Ірану.	Багатовекторна політика, самопозиціонування як міжнародного інноваційного та інвестиційного хабу.	Арабська, більшість суніти. Шіїти – 10-15 %.

*Джерело: розроблено автором на основі [59; 64; 69; 77]*

Отже, враховуючи всі емпіричні та прогностичні дані з розділу 2, у додатку Д подано результати SWOT-аналізу чинників, що можуть обумовлювати ефективність української економічної дипломатії в досліджуваному регіоні, зокрема визначено конкурентні переваги України в регіоні Близького Сходу. Українська економічна дипломатія може на них спиратися. Так, конкурентною перевагою є розвинений аграрний сектор України, що може постачати протягом цілого року зернові, м'ясо та субпродукти з нього, сертифіковані як халяльна їжа, а також різні рослинні олії. На ці експортні товарні позиції України є стійкий

еластичний попит на ринках Ізраїлю, КСА та ОАЕ, а також інших країн Близького Сходу.

Ще одна конкурентна перевага України – цифрові технології, у яких зацікавлені економіки КСА та ОАЕ, що прагнуть диверсифікувати своє виробництво та зменшити частку нафтової промисловості в національному ВВП. Крім того, в Україні є міжнародно-правова база, як-от угоди про ЗВТ з Ізраїлем та ВЕП з ОАЕ, а також базові угоди про уникнення подвійного оподаткування, сприяння інвестиціям з усіма трьома країнами. Ресурсом, на який можна спиратися, є посольства в усіх трьох країнах, що мають понад 25 років досвіду розбудови відносин із цими країнами. Ще один ресурс – це досвід розгляду комерційних пропозицій від іноземних компаній у країні призначення посольствами України.

Отже, проведене гравітаційне моделювання та SWOT-аналіз встановили потенціал, як реалізований, так і ще нерозкритий, у торгівлі України з Ізраїлем, КСА та ОАЕ, а також конкретні сильні та слабкі сторони, можливості та ризики у царині економічної дипломатії. Реальними, фактичними параметрами для її цілепокладання та оцінювання її ефективності є показники двостороннього товарообігу, його експортно-імпортової структури та провідних товарних позицій у цій торгівлі, а також ПІІ з країн-партнерів. Економічна дипломатія є одним із інституційних чинників, що може впливати на ці показники. Хоча й далеко не єдиним і не завжди основним.

Вдалося встановити, що в торгівлі з КСА Україна має найбільший гравітаційний потенціал, а в торгівлі з ОАЕ він нереалізований уповні. У торгівлі з Ізраїлем він реалізується, але це не посилюється інвестиційною кооперацією, яка поки що стагнує. Поки що це її слабкі сторони, що, однак, з часом можуть бути трансформовані в можливості, попри безпекові ризики як в Україні, так і в країнах Близького Сходу. Сильні сторони України в цій торгівлі на регіональному рівні - це конкурентна агропродукція. Водночас, існує потреба сприяти українському агробізнесу в освоєнні технологій і сертифікації халяльної харчової продукції.

### РОЗДІЛ 3.

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ НА БЛИЗЬКОМУ СХОДІ

### 3.1. Оцінка потенціалу та обмежень розвитку економічної дипломатії України в країнах Близького Сходу та позиціонування України в регіоні

Проведений у цій роботі статистичний, економетричний та стратегічний аналіз торговельної й інвестиційної співпраці України з Ізраїлем, КСА та ОАЕ надав дані та висновки, які потребують ширшого контексту. Для цього потрібно проаналізувати довготермінові переваги, ризики й бар'єри політико-економічного позиціонування України в регіоні Близького Сходу.

Стратегічними перевагами України, які потрібно врахувати під час опрацювання концепції, методів, порядку денного та пріоритетів української економічної дипломатії в зазначеному регіоні, є ціла низка факторів.

По-перше, це зацікавленість України у диверсифікації поставок нафти, нафтопродуктів та природного газу під час війни та після неї задля досягнення цілей повної і незворотної енергетичної незалежності від РФ. У процесі поствоєнної відбудови України можна очікувати зростання попиту на українському ринку на імпорту нафту, пальне, дизель. Відповідно, країни Перської затоки можуть стати постачальниками «чорного золота» для українських споживачів.

По-друге, стратегічною перевагою можна вважати потенційну інвестиційну привабливість України. У рамках поствоєнної відбудови Україна потребуватиме за оцінкою Світового банку щонайменше 524 млрд доларів [65]. Частину цієї суми, ймовірно, покриє репараційний кредит, частину – можуть покрити конфісковані російські активи, ще частину відновлення профінансує сама Україна – її бізнес та держава. Водночас, суттєву частку цих потреб у фінансуванні можна забезпечити

за рахунок прямих іноземних інвестицій, насамперед нових капіталовкладень та подальшого реінвестування. Одними із пріоритетних галузей для відбудови будуть енергетика, транспорт, видобувна галузь, сільське господарство. Так, на відновлення транспортного сектора потрібно майже 78 млрд доларів, енергетики і видобувної галузі – близько 68 млрд доларів, торгівлі й промисловості – понад 64 млрд доларів, сільського господарства – понад 55 млрд доларів [2]. Арабські країни, як-от ОАЕ та КСА – виявили вже під час війни свою зацікавленість у економічній співпраці з Україною саме в цих царинах. Ці країни інвестують за кордон від 1,5 до 4 % свого ВВП щороку [64; 69; 77]. Вони офіційно підтвердили свій інтерес в інвестиційній співпраці з Україною під час візиту до них української прем'єрки Юлії Свириденко в лютому 2025 року. Базові правові та інституційні засади в Україні для цього є (угоди про сприяння інвестиціям та уникнення подвійного оподаткування чи ухилення від податків). Таким чином, уже сьогодні варто планувати стратегічне партнерство у відбудові України з країнами Перської затоки.

По-третє, так як економічна дипломатія існує у тандемі із зовнішньою політикою, то варто зауважити, що український досвід ведення війни з допомогою сучасних дронів та інших військових технологій, мав би бути цікавим і країнам Близького Сходу. Оборонна й технологічна співпраця зазвичай може бути хорошим драйвером зростання двосторонньої торгівлі, збільшення взаємних інвестицій і загалом формування атмосфери довіри у відносинах держав, що є надійним фундаментом для успішного позиціонування України на Близькому Сході.

По-четверте, країни Близького Сходу мають стійкий попит на великі обсяги аграрного імпорту, який може частково задовольнити Україна. Саме аграрні продукти є основними товарними позиціями в українському експорті до цього регіону. Аграрний сектор становив станом на листопад 2025 року 17 % ВВП та близько половини валютної виручки. У галузі працює кожен п'ятий українець, а українська агропродукція представлена більш ніж у 150 країнах світу [2]. Навіть якщо сільськогосподарське виробництво не буде надалі драйвером економічного

росту української економіки, воно буде розвиватися й зберігатиме свою вагому частку у ВВП. Посушливі кліматичні умови на Близькому Сході є причиною того, що тамтешні країни й надалі будуть залежати від іноземних поставок продуктів харчування.

Ризиками для позиціонування України в цьому регіоні є низка чинників, які мають як тимчасовий, так і стійкий, системний характер.

По-перше, у регіоні Близького Сходу традиційно активно присутньою є Росія. У 2011-2024 роках вона проводила військову операцію в Сирії. Вона активно співпрацює з КСА, ОАЕ та іншими країнами Перської затоки. Іноді ця військова, політична та бізнесова близькість і тісний діалог можуть становити ризик для реалізації політичних та економічних інтересів України. Так, у липні 2025 року міжнародні медіа писали про те, що керівництво Саудівської Аравії тиснуло на лідерів країн «Великої сімки», щоб ті не передавали Україні заморожені російські активи [47]. Цю інформацію підтверджували українські посадовці. Блокування, конфіскація, утримання, передача, використання чи повернення суверенних активів іншої держави - це питання з царини як негативної економічної дипломатії, про яку йшлося в розділі 1, так і всієї зовнішньої політики держав та системи міжнародних відносин.

По-друге, об'єктивним ризиком для України, як і для інших держав, що прагнуть розширити свою дипломатичну присутність та активність у регіоні, є постійна загроза ескалації ізраїльсько-палестинського конфлікту. Цей конфлікт має здатність розростатися й охоплювати інші країни регіону. Так, у червні 2025 року США завдали удару по ядерних локаціях Іранку. У вересні 2025 року Ізраїль завдав ракетного удару по столиці Катару, який призвів до загибелі цивільних. Україна засудила цей удар по Катару [12]. В обох випадках посольства України в ОАЕ, Саудівській Аравії, Ізраїлі, Катарі та Кувейті вимушені були на певний час переорієнтувати свої ресурси на моніторинг безпекових загроз та підготовку до реагування на них. В умовах браку кадрів та інших ресурсів це призводить до того, що економічний та культурний напрямки роботи стають менш пріоритетними.

По-третє, існує ризик, що надмірна перевага експорту з України до країн Близького Сходу над імпортом з них до України позначиться на тому, що в довгостроковій часовій перспективі вони не будуть зацікавлені у розширенні торговельної співпраці з Україною. Велике позитивне сальдо для України це позитивний показник «тут і зараз», але його потрібно більш комплексно оцінити в розрізі наступних років і десятиліть.

Бар'єрами для позиціонування України на Близькому Сході є низка поточних умов та факторів, усі з яких можуть бути поступово усунуті.

По-перше, існує такий геополітичний бар'єр як російська агресія проти України, що створює безпекові виклики для іноземних інвестицій. Через бойові дії на території України, масовані дронowo-ракетні удари по інфраструктурі країни існує постійна фізична загроза для бізнесу. Це негативно впливає на бізнес-клімат та загалом привабливість країни для нових іноземних інвестицій та збереження вже наявних. До прикладу, Ізраїль сприяє насамперед тому, щоб інвестиції ізраїльського походження вкладалися в бізнеси країн, що мають стабільні безпекові умови. Таким чином ця країна диверсифікує фінансові та матеріальні ризики та загрози на своїй території, викликані тривалим ізраїльсько-палестинським конфліктом.

По-друге, існує інституційний бар'єр, пов'язаний із тим, що будь-які окремі економічно-торговельні угоди з арабськими країнами Перської затоки не створюють повноцінної бази для вільної торгівлі між ними та Україною. Серйозні торговельні бар'єри залишатимуться доти, доки Україна не матиме Угоди про ЗВТ із країнами-членами Митного союзу арабських держав Перської затоки, створеного в рамках Ради співробітництва цих держав (РСАДПЗ). Туди входять ОАЕ, КСА, Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман. Угода про всеохопне економічне партнерство між Україною та ОАЕ не може собою замінити такої повноцінної угоди про ЗВТ. Саудівська Аравія та інші держави-члени ухвалили Єдиний митний закон РСАДПЗ 1 січня 2003 року. Відповідно до цього Закону, з того часу застосовується єдиний зовнішній тариф (ЄЗТ) з адвалорними ставками 0% та 5% для більшості тарифних ліній. Повноцінний Митний союз РСАДПЗ був започаткований 1 січня 2015 року, а

Єдина інструкція з митних процедур та принцип єдиного пункту ввезення застосовуються до імпорту іноземних товарів у всіх державах-членах [83].

По-третє, існує певний мовно-культурний бар'єр, а саме брак фахівців з економічної дипломатії зі знанням арабської мови, культури та ділового стилю, що суттєво відрізняється від європейського.

По-четверте, існує економічний бар'єр у формі вимоги поставок до арабських країн та Ізраїлю виключно таких харчових продуктів, які сертифіковані як халяльна їжа.

Отже, існує низка стратегічних переваг, ризиків та бар'єрів, які важливо врахувати для розвитку дво- та багатосторонньої економічної співпраці між Україною та країнами Близького Сходу.

### **3.2. Сценарії та моделі розвитку економічної дипломатії України у взаємодії з країнами Близького Сходу**

Сценарії та моделі розвитку економічної дипломатії України у взаємодії з країнами Близького Сходу можуть спиратися на багато- та двостороннє політичне й економічне партнерство, практичне співробітництво, операційну кооперацію та економічну або гуманітарно-культурну інтеграцію.

При цьому під сценарієм варто розуміти певний логічний поетапний розвиток дво- чи багатосторонньої співпраці, що передбачає комплексну взаємодію задля досягнення цілої низки спільних цілей на основі спільних цінностей. Сценарій передбачає етапи накопичення потенціалу та ресурсів задля їхнього подальшого використання й оцінки досягнутих результатів.

Модель є окремим підходом до організації взаємодії задля досягнення конкретної цілі. Моделі можуть бути вмонтовані в сценарії, що зазвичай

потребують більше, ніж одного підходу чи способу досягнень низки поставлених цілей.

Основоположним принципом сучасної економічної дипломатії можна вважати максимізацію прибутків власної національної економіки за мінімізацією трансакційних витрат, що можливе за поєднання комерційно-орієнтованої діяльності з правилами, нормами та інструментами традиційної ієрархічної дипломатії [40, с. 10].

Українські дослідники Наталія Татаренко та Геннадій Надоленко пропонують в українських реаліях концепцію каталітичної дипломатії, вперше запроваджену Ч. Четтереджі [21, с. 220]. Ця дипломатія спрямована на «каталіз», тобто прискорення процесів модернізації, інноваційного оновлення та економічного росту країни. Ще до широкомасштабної війни Росії проти України дослідники та практики в царині української економіки наголошували на тому, що їй потрібні реструктуризація та інноваційно-технологічний прорив [27]. Війна зробила це завданням національного виживання та подальшого відновлення й процвітання.

Українська економічна дипломатія має реалізувати принцип максимізації прибутків за мінімізацією трансакційних витрат в рамках масштабної реструктуризації економіки та власної економічної стратегії євроінтеграції. Є ціла низка елементів і завдань, які мають втілюватися в життя з допомогою каталітичної економічної дипломатії в нинішньому історичному контексті. Відповідно до цього в даній роботі пропонуються й сценарії та моделі міжнародних економічних відносин між Україною та країнами Близького Сходу в розрізі найближчих десяти років.

Основні елементи української економічної дипломатії в розрізі найближчих десяти років відображено на рисунку 3.1. Можна виокремити щонайменше п'ять таких елементів, але це є невичерпний перелік. Хоч, водночас, відносно невелика кількість ключових завдань завжди збільшує шанси їхнього виконання.

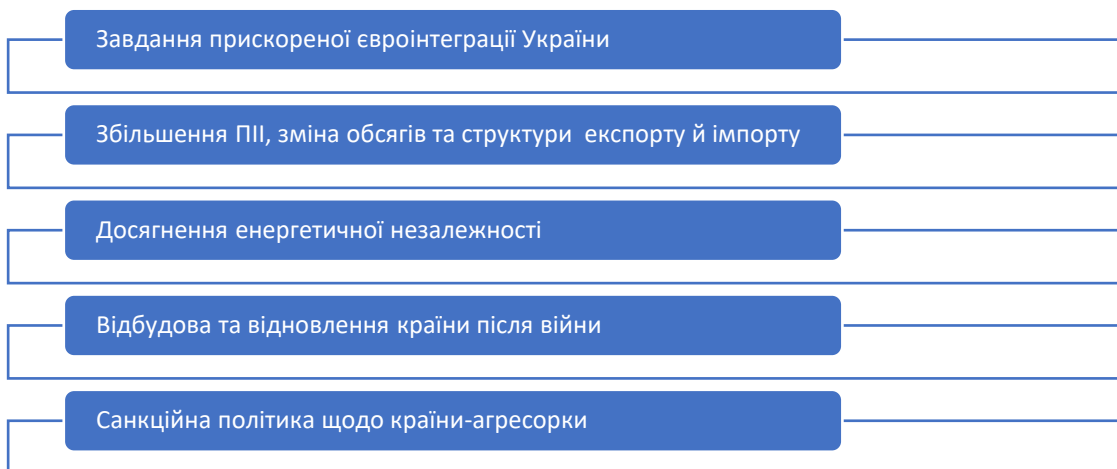


Рисунок 3.1 – Основні елементи української економічної дипломатії в розрізі найближчих десяти років

*Джерело: розроблено автором на основі [27, с. 50-51; 21, с. 229]*

Отже, сценарії та моделі української економічної дипломатії в регіоні Близького Сходу має врахувати ці універсальні елементи й співвіднести їх з тими інституційними та правовими засадами, показниками торгівлі й інвестицій, тенденціями торговельної гравітації, слабкими, сильними сторонами, можливостями, ризиками, стратегічними перевагами України та різноманітними бар'єрами, які частково були описані в розділі 1 та розділі 2.

Водночас, у цій роботі пропонується не розглядати жодну з моделей чи сценаріїв як виключні та єдино можливі. Радше варто дивитися на конкретну модель чи на певний сценарій як на один із можливих підходів, що можуть бути взаємоузгоджені та поєднані одночасно з іншими чи доповнені ними згодом, коли для цього виникнуть умови та з'являться нові можливості.

Отже, у цій роботі розглядається такий сценарій, як економічне партнерство (всеосяжне, експортно-орієнтоване, особливе, стратегічне, торговельно-інвестиційне тощо); модель економічного та науково-технічного співробітництва, модель інвестиційно-технологічної кооперації, економічної та гуманітарно-

культурної інтеграції. В широкому сенсі будь-яка співпраця між країнами – це, за визначенням, Роберта Когейна «адаптація власної поведінки держави під актуальні чи очікувані преференції іншої держави» [44, с. 49-51]. Межі, рівні, масштаби й форми цієї адаптації мають, водночас, відповідати національним інтересам тієї держави, яка адаптується та зважає на потреби інших міжнародних гравців, як-от: національних держав, міжнародних організацій, бізнес-асоціацій, інтеграційних союзів держав тощо.

Отже, партнерство можна розглядати як встановлення стратегічних політичних рамок співпраці зі спільними цілями, цінностями та практиками й методами досягнення цих цілей, що відповідає рівню, змісту й масштабу сценарію. Співробітництво – це спільна практична діяльність, що є змістовим наповненням партнерства, але може існувати й без таких політичних рамок і задавати певну модель взаємодії задля досягнення конкретної цілі чи кількох цілей. Кооперація – це операційна співпраця в конкретних галузях, на рівні конкретних бізнесів (спільних підприємств) та з виконання вузьких спільних завдань, що передбачає розподіл ресурсів, ризиків та результатів, а також поділ відповідальності та ролей. Це також є радше моделлю, аніж сценарієм. Як проєктна, так і системна кооперація може спиратися на партнерство, а може здійснюватися й без визначення спільних цілей [35].

Відповідно, наразі з-поміж трьох досліджуваних країн, як і з-поміж усіх країн Близького Сходу саме з ОАЕ в Україні започатковане всеосяжне економічне партнерство. Воно інституалізоване та врегульоване у міжнародно-договірній формі. Втім, це все ще стратегічна рамка, глибоким та повноцінним змістом яку наповнила б низка угод про ЗВТ чи одна багатостороння угода про ЗВТ з арабськими країнами Перської затоки (Саудівською Аравією, Катаром, Кувейтом, Бахрейном). Отож, актуально визнати, що Україна почала формувати сценарій економічного партнерства, що орієнтоване на експорт української аграрної та мелалургійної продукції до ОАЕ та потенційно до інших арабських країн, а також Ізраїлю. Водночас, у такий сценарій вписується потреба України залучати

інвестиції для відбудови та розбудови своєї енергетичної інфраструктури й співпрацювати з країнами Близького Сходу задля стабільних поставок звидти нафти, нафтопродуктів та природного газу. Останнє потрібне для забезпечення енергетичної незалежності України.

Приміром, наприкінці листопада 2025 року заступник міністра економіки України Андрій Телюпа провів переговори з саудівськими урядовцями щодо поставок зрідженого нафтового газу з КСА до України для задоволення критичних цивільних потреб України. У рамках міжурядової взаємодії і КСА, й ОАЕ, й Ізраїль підтверджували неодноразово впродовж останніх семи років, що для них український аграрний експорт є тією самою преференцією, яка уможлиблює співробітництво.

Україна наразі не має конкретних інституційно-правових та політичних засад чи передумов для рамкового партнерства з Ізраїлем. Утім, у співпраці двох країн є інструмент, що можна використати для розширеного торговельного співробітництва – це двостороння угода про ЗВТ, яка узгоджується з угодами про ЗВТ між ЄС та Україною і між ЄС та Ізраїлем.

Фактично ці угоди формують спільний простір лібералізованої торгівлі, до якого входять країни ЄС, ЄАВТ, Туреччина, країни Західних Балкан, Молдова, Грузія, Україна, в рамках якого є можливою діагональна кумуляція. Це митний механізм в межах Пан-Євро-Мед конвенції, який дозволяє використовувати матеріали з різних країн-учасниць (ЄС, ЄАВТ, Туреччини, України тощо) як «рідні» під час виробництва товарів, що експортуються до інших країн зони, спрощуючи походження та сприяючи торгівлі в регіональних ланцюгах створення вартості [56].

У рамках такої моделі економічного співробітництва Україна отримує додаткові стимули для імпорту сировини та напівготових товарів з Ізраїлю. Це, своєю чергою, може сприяти вирівнюванню торговельного балансу між країнами та створювати передумови для збільшення товарообігу між ними в майбутньому.

У взаємодії України з ОАЕ та КСА ми бачимо певні елементи моделі початкової, точкової, суто проєктної інвестиційно-технологічної кооперації в

аграрному секторі. Зауважмо, що деякі дослідники навіть виокремлюють окремий тип дипломатії – інвестиційну, коли її агенти повністю зосереджені на залученні нових інвестицій до своєї країни [27, с. 191]. Основним актуальним прикладом є агрохолдинг МХП, у який вклали свій капітал дві саудівські компанії SALIC та Tanmiah. Є також успішний кейс у відновлювальній енергетиці: саудівська компанія FAS Energy інвестувала у зелену енергетику в Україні під час війни.

Варто пам'ятати, що чимало у розвитку інвестиційної кооперації між державами залежить від інвестиційного клімату та економічного росту всередині України, особливо в поствоєнний період. Можна навести формулу, що показує цю залежність [27, с. 196]:

$$ПІІ = \gamma_1 IC + \gamma_2 Y, \quad (3.1)$$

*де IC – це індикатор якості інвестиційного клімату;*

*Y – показник розміру ринку, який можна вважати показником економічного розвитку.*

Тобто економічна дипломатія ефективніша тоді, коли вона може апелювати до якісного інвестиційного клімату та місткого внутрішнього ринку в своїй країні. До цього варто додати, що чималий вплив на притік ПІІ має обсяг та якість внутрішніх інвестицій, тобто потенційні іноземні інвестори зважають на те, чи національні інвестори вкладають капітал у власну країну.

Отож, перспективи моделі інвестиційно-технологічної кооперації між Україною та арабськими країнами Близького Сходу будуть залежати значною мірою від її внутрішньої ситуації. Водночас, Україна має базові правові засади для сприяння та захисту інвестицій з усіма трьома досліджуваними країнами Близького Сходу у формі відповідних рамкових угод.

На цьому етапі ми можемо перевірити висловлену в цій роботі гіпотезу про те, що цивілізаційна близькість між Україною та Ізраїлем, підсилена багаторівневими історичними, культурними та міграційними зв'язками, створює значно більш сприятливі умови для розвитку торговельно-економічних та інвестиційних відносин, аніж ті, що існують у співпраці з Об'єднаними

Арабськими Еміратами та Королівством Саудівська Аравія. У свою чергу, економічна дипломатія України щодо арабських країн потребує більш цілеспрямованих і методично вивірених дій, спрямованих на подолання інституційних бар'єрів, відмінностей у діловій культурі, формуванні глибокого розуміння геополітичних реалій окремих країн та регіону в цілому, та розширення двосторонньої дипломатичної й економічної присутності.

Ми переконалися завдяки всім рівням та видам проведеного в цій роботі аналізу, що цивілізаційна та культурно-історична близькість України та Ізраїлю не створила наразі передумов для сценарію системного всеохопного економічного партнерства, наповненого змістом у формі посиленого співробітництва чи/та розвиненої інвестиційної кооперації.

А ось гіпотеза щодо співпраці з арабськими країнами загалом підтвердилася, хоча й вона має бути скоригована фактичною реальністю. З одного боку, Україні справді варто долати інституційні бар'єри та поглиблювати своє розуміння арабської ділової культури.

Але, з іншого, в Україні вже наявні вагомі результати у співпраці з цими країнами: як в царині інвестицій, так і формування правових та інституційних засад для розширення двосторонньої торгівлі. Потенціал цієї співпраці вже почав актуалізуватися й проявлятися.

Отже, в цій роботі визначено один основний сценарій та дві моделі розвитку економічної дипломатії України у взаємодії з країнами Близького Сходу: сценарій економічного експортно-орієтованого партнерства (Україна-ОАЕ, наразі суто як стратегічна рамка), модель торговельного співробітництва (Україна-Ізраїль), модель проектної інвестиційно-технологічної кооперації (Україна-КСА і потенційно Україна-ОАЕ). Про розширену галузеву інвестиційно-технологічну кооперацію поки що зарано говорити, хоч передумови для цього існують. Власне, це більш віддалений потенціал співпраці, що потребує опрацювання у всіх дотичних царинах, зокрема й економічної дипломатії.

### **3.3 Механізми та інструменти підвищення ефективності економічної дипломатії України на Близькому Сході**

Різноманітні механізми та інструменти підвищення ефективності економічної дипломатії України на Близькому Сході в цій роботі узагальнено, згруповано та класифіковано за двома базовими критеріями: 1) приналежність традиційній чи каталітичній економічній дипломатії та 2) сутність і спосіб досягнення цілей дипломатичного сприяння зовнішньоекономічній діяльності держави та бізнесу.

Водночас, під інструментами маються на увазі конкретні засоби виконання поставлених завдань, як-от: дипломатичні й бізнесові ініціативи, разові події, заходи, політичні візити, а під механізмами – систематизована та взаємоузгоджена сукупність таких засобів та методів, що визначає алгоритми та сценарії реалізації дво- та багатосторонніх відносин у розрізі цілих дипломатичних та політичних циклів, а також термінів пролонгації міжнародних договорів (від чотирьох до десяти-п'ятнадцяти років).

Максимальна ефективність української економічної дипломатії на Близькому Сході за мінімальних транзакційних витрат може досягатися як за рахунок традиційних механізмів та інструментів, так і нетрадиційних, що поєднують класичні методи з комерційними (маркетинговими, корпоративними, рекламними, HR тощо). Всі ці механізми та інструменти значною мірою співвідносяться із засобами та методами класичної дипломатичної служби.

Найкраще, коли в сучасних умовах поєднуються одночасно інструменти та механізми як традиційної, так і каталітичної економічної дипломатії. Це дає змогу працювати над розвитком товарообігу, промоцією національного експорту й формування інвестиційної кооперації одночасно на різних рівнях і з різними стейкхолдерами. У 2025-му, до прикладу, такий досвід українська економічна дипломатія здобула у КСА [8]. Так, впродовж одного року цю країну відвідали з

робочим візитом президент Володимир Зеленський, віцепрем'єрка, міністерка економіки Юлія Свириденко, а український бізнес та дипломати взяли участь в 21-й Генеральній конференції ЮНІДО в листопаді в Ер-Ріяді. Також у 2025-му відновила роботу двостороння Ділова рада КСА-Україна за участі держави та бізнесу, відбувалася регулярна міжурядова взаємодія на рівні профільних міністрів у сфері економіки, енергетики, інвестицій. Крім того, до Дня дипломата МЗС України підписало меморандум про сприяння з агрохолдингом МХП, найбільшим українсько-саудівським інвестиційним проектом в агросекторі [8]. У цьому переліку подій відображене, водночас, застосування й використання цілої низки згаданих інструментів та механізмів.

Повніший перелік засобів та методів традиційної дипломатії, що відповідають економічним інструментам, включає наступне: регулярні державні, офіційні та робочі візити глав держав і урядів та зустрічі на найвищому рівні. (приклад - візит президента В. Зеленського до КСА в березні 2025-го); участь у виставках, бізнес-ярмарках, міжнародних конференціях (приклад - EXPO 2030 в Ер-Ріяді), а також інформування та консультації з країнами Близького Сходу щодо вторинних санкцій.

Перелік засобів та методів традиційної дипломатії, що відповідають економічним механізмам, охоплює насамперед системну міжурядову взаємодію на рівні міністрів та заступників міністрів, для якої профільними є міністерства економіки та планування, інвестицій, промислового розвитку, сільського господарства, енергетики відповідних країн. Прикладом такої взаємодії є зустріч заступника міністра економіки України на полях Генконференції ООН ЮНІДО з представниками міністерств економіки, інвестицій та енергетики КСА в листопаді 2025-го.

Також такими механізмами можна вважати спільні ради ділового співробітництва при Торгово-промислових палатах (ТПП), де відбувається взаємодія GtoB, BtoB. Прикладом такого механізму є Ділова рада України та КСА при ТПП обох країн. Близьким за суттю до цього є механізм регулярних дво- та

багатосторонніх інвестиційних форумів, де відбувається взаємодія GtoG, GtoB, BtoB. Прикладом є Інвестиційний форум між Україною та ОАЕ, що відбувся в лютому 2025-го, та має стати повторюваним. До переліку цих механізмів варто також віднести переговори про укладення угод про ЗВТ з усіма арабськими країнами Перської затоки, що є членами єдиного Митного союзу РСАДПЗ, а згодом і саму таку угоду в разі її досягнення. Експортно-орієнтоване партнерство з ОАЕ можна вважати першим кроком до цього. Ще одним прикладом перемовин, які спрямовані на запровадження не лише окремих інструментів, але й цілісного механізму, можна вважати переговори щодо поставок нафти, нафтопродуктів та газу з Близького Сходу до України на постійній основі.

До переліку інструментів каталітичної дипломатії автор пропонує віднести наступне. В цьому дослідженні не ідентифіковані механізми каталітичної дипломатії.

Отже, її інструментами можуть бути замовлені державою маркетингові дослідження кон'юнктури ринків країн Близького Сходу; участь у заходах Європейської бізнес-асоціації України та галузевих бізнес-асоціацій країни акредитації; інформування середніх та малих аграрних підприємств України про можливості та попит ринків країн Близького Сходу; неформальна комунікація з актуальними та потенційними партнерами для українського бізнесу й профільними урядовцями; ефективна обробка заявок, отриманих через онлайн-платформу Nazovni. АП також просування можливостей діагональної кумуляції в торгівлі з Ізраїлем та підписання меморандумів про співпрацю між МЗС України та компаніями-експортерами й компаніями-інвесторами.

На рисунку 3.2 відтворені основні чинні та пропоновані інструменти й механізми. Деякі з них співвідносяться з засобами та методами традиційної дипломатії. Деякі – з засобами та методами каталітичної дипломатії. Останні потребують розвитку та всебічної підтримки в рамках здійснення дипломатичної діяльності.



Рисунок 3.2 – Схема інструментів та механізмів економічної дипломатії України на Близькому Сході

*Джерело: розроблено автором на основі [8; 22; 23; 26; 27; 40]*

Варто наголосити на тому, що економічна дипломатія, хоч традиційна, хоч каталітична, підвищує свою ефективність тоді, коли використовує одночасно політичні, інституційні та торговельно-інвестиційні типи інструментів і механізмів. Конкретна українська економічна дипломатія ставатиме ефективнішою, на думку автора цього дослідження, якщо посилить прагматичний акцент на економічному партнерстві та інвестиційно-технологічній кооперації, зважаючи на багатовекторну зовнішню політику арабських країн регіону та складну безпекову ситуацію в Ізраїлі. У цій багатовекторній політиці країни Перської затоки приділяють значну увагу

співпраці з країною-агресоркою Росією. Відповідно, вони не приєднуються до міжнародних санкцій, але мають зважати на ризики вторинних санкцій. Українська економічна дипломатія має застосувати ті інструменти, які дадуть змогу досягати реальних результатів. Ці фактичні результати можна підпорядковувати досягненню спільних Цілей тисячоліття ООН та цінностей економічного прагматизму.

На рисунку 3.3 автором запроповано також типологізацію механізмів підвищення ефективності економічної дипломатії України на Близькому Сході.

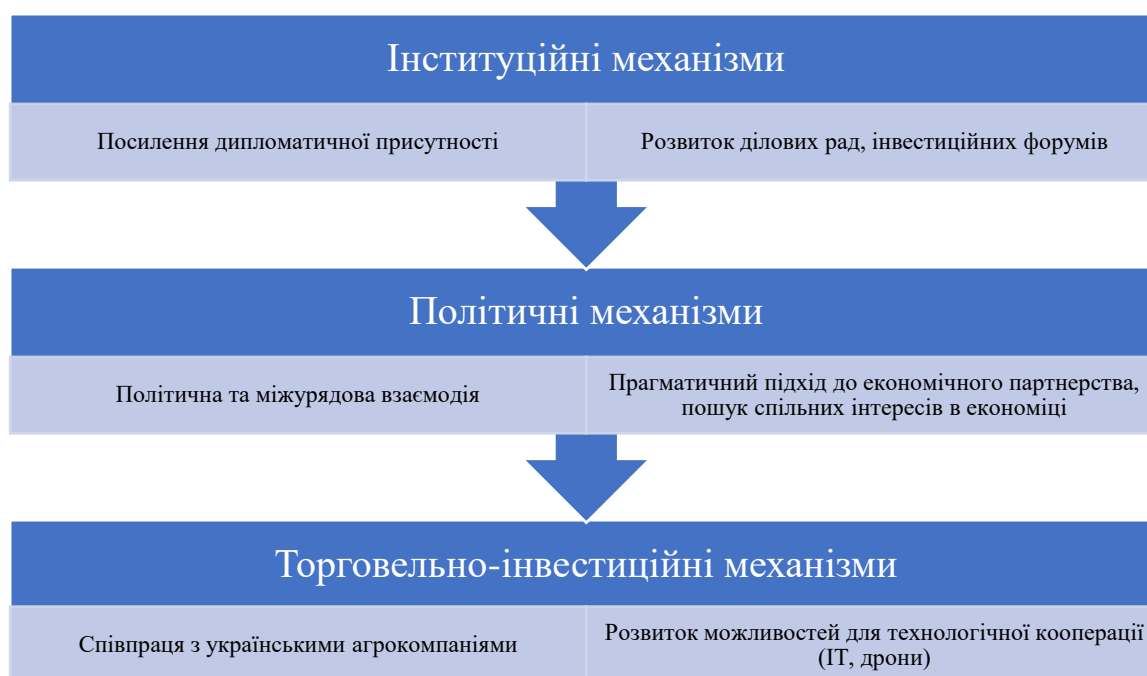


Рисунок 3.3 – Схема типів механізмів підвищення ефективності економічної дипломатії України на Близькому Сході

*Джерело: розроблено автором на основі [8; 9; 21]*

Таким чином, українська економічна дипломатія може надавати ефективні державні послуги з інформування, консультування та організаційного сприяння зовнішньоекономічній діяльності бізнесу й держави. Вони будуть достатньо ефективними, якщо діятимуть одночасно в трьох типових площинах: інституційній, політичній та суто економічній.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного аналізу вдалося виконати всі поставлені завдання, на основі чого зроблено низку висновків.

Так, *перший висновок* полягає в тому, що сутність поняття економічної дипломатії визначають її основні завдання, а саме: сприяння експорту та залученню прямих капітальних, а також і портфельних інвестицій до країни походження. Тобто комерційний аташе чи секретар з економічних питань дипломатичного представництва має насамперед фокусуватися на інформаційній, організаційній та практичній підтримці бізнесу країни його походження та, водночас, встановлювати, підтримувати й поглиблювати професійні контакти з бізнесом країни акредитації, зацікавленим як у двосторонній торгівлі, так і в інвестиціях до країни, яку представляє відповідний дипломат. У своїй діяльності економічна дипломатія має поєднувати досвід Заходу та Глобального Півдня й спиратися як на традиційні засоби та методи, так і каталітичні, тобто комерційні.

*Другий висновок* у цій роботі полягає в тому, що варто виокремлюються щонайменше три основні етапи становлення та еволюції економічної дипломатії: пізні Середньовіччя – ранній модерн (1500-1927), початок сучасності (1927 – кінець 1970-х років) та сучасність (1980-ті роки й по сьогодні).

У цій роботі також визначено, що поєднання інституційно-правового аналізу, аналізу статистики, економетричного моделювання у формі гравітації торгівлі та стратегічної оцінки у формі SWOT-аналізу забезпечує комплексність і всебічність дослідження. *Третій висновок* полягає в тому, що це все створює підґрунтя для формування практичних рекомендацій щодо активізації економічного співробітництва України з Ізраїлем, ОАЕ та КСА з урахуванням структурних особливостей кожного ринку та глобальних тенденцій міжнародної економіки.

*Четвертий висновок* вказує на те, що існують достатні інституційно-правові засади для вільної торгівлі та інвестиційного партнерства між Україною, з одного боку, та ОАЕ й Ізраїлем, з іншого. Економічна співпраця з Саудівською Аравією потребує розвитку та поглиблення. Водночас, Україна має базовий рівень розвитку

таких засад для всіх трьох країн, а саме: правову базу щодо уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковому ухиленню, технічного співробітництва, сприяння інвестиціям.

Можна констатувати, що безпекові ризики ані в Україні, ані на Близькому Сході не стають на заваді розвитку як дво- та багатосторонньої торгівлі, а також інвестиційно-технологічної кооперації з Ізраїлем, Саудівською Аравією, ОАЕ та іншими країнами регіону. У цьому полягає *п'ятий висновок* цього дослідження, що спирається на позитивний приклад зростання обсягу капітальних інвестицій із КСА до України в 2024 році. Втім, кількісні показники (обсяг товарообігу і сальдо) та якісні показники (структура експорту й імпорту) вказують на те, що в довшій часовій перспективі Україні потрібно вирівнювати баланас у двосторонній торгівлі з країнами регіону, адже суттєве переважання експорту з України над імпортом може демотивувати ці країни розвивати торговельно-економічну співпрацю з Україною. Отже, економічна дипломатія має чималий простір для відбудовування послідовної, комплексної та реформістської політики в цьому.

Проведене гравітаційне моделювання та SWOT-аналіз встановили потенціал, як реалізований, так і ще нерозкритий, у торгівлі України з Ізраїлем, КСА та ОАЕ, а також конкретні сильні та слабкі сторони, можливості та ризики у царині економічної дипломатії. *Шостим висновком* цього дослідження є визначення найбільшого потенціалу двосторонньої торгівлі України з-поміж трьох досліджуваних країн Близького Сходу: це торгівля з ОАЕ. Але цей потенціал нереалізований уповні. У торгівлі з Ізраїлем він реалізується, але це не посилюється інвестиційною кооперацією, яка поки що стагнує. Поки що це слабкі сторони, що, однак, з часом можуть бути трансформовані в можливості, попри безпекові ризики як в Україні, так і в країнах Близького Сходу. Сильні сторони України в цій торгівлі на регіональному рівні - це конкурентна агропродукція. Водночас, існує потреба сприяти українському агробізнесу в освоєнні технологій і сертифікації халяльної харчової продукції.

*Сьомий висновок* цього дослідження вказує на те, що стратегічними перевагами України в цьому контексті, які потрібно врахувати під час опрацювання пріоритетів української економічної дипломатії в зазначеному регіоні, можна вважати наступне: зацікавленість України у диверсифікації поставок нафти та природного газу, що відповідає економічним інтересам арабських країн Перської затоки; потенційну інвестиційну привабливість України в період поствоєнної відбудови для КСА та ОАЕ, а згодом й Ізраїлю; зацікавленість країн Близького Сходу в українському досвіді ведення війни з допомогою сучасних дронів технологій. Ще однією стратегічною перевагою України можна вважати здатність стабільно та надійно задовольняти певну частину попиту країн Близького Сходу на великі обсяги аграрного імпорту.

*Восьмий висновок* полягає в тому, що одним із ключових ризиків для української економічної дипломатії у регіоні Близького Сходу є традиційно активна політико-дипломатична присутність Росії, що може впливати на зовнішню політику арабських країн. Так, у липні 2025 року міжнародні медіа писали про те, що керівництво Саудівської Аравії тиснуло на лідерів країн «Великої сімки», щоб ті не передавали Україні заморожені російські активи, потрібні для фінансування її армії та відбудови економіки [47].

Ще один суттєвий ризик полягає в тому, що надмірна перевага експорту з України до країн Близького Сходу над імпортом з них до України позначиться на тому, що в довгостроковій часовій перспективі вони не будуть зацікавлені у розширенні торговельної співпраці з Україною. Велике позитивне сальдо для України це сприятливий показник «тут і зараз», але його потрібно більш комплексно оцінити в розрізі наступних років і десятиліть. З цього ризику логічно випливає і практична рекомендація для економічних дипломатів в рамках міжнародного діалогу з відповідними партнерами визначити, що саме держава Україна може зробити для досягнення взаємовигідного балансу в двосторонній торгівлі. Вірогідно, йтиметься про поліпшення фактичного доступу до внутрішнього ринку для виробників певних товарних позицій.

Серед фактичних результатів цього дослідження – також визначення бар'єрів для позиціонування України на Близькому Сході, які можуть бути поступово усунуті. По-перше, російська агресія проти України створює серйозний геополітичний бар'єр для притоку іноземних інвестицій. До прикладу, Ізраїль сприяє насамперед тому, щоб інвестиції ізраїльського походження вкладалися в бізнеси країн, що мають стабільні безпекові умови задля диверсифікації власних фінансових та матеріальних ризиків. Адже ізраїльсько-палестинський конфлікт становить постійну загрозу для національного бізнесу Ізраїлю.

По-друге, існує інституційно-правовий бар'єр, пов'язаний із тим, що будь-які окремі економіко-торговельні угоди з арабськими країнами Перської затоки не створюють повноцінної бази для вільної торгівлі між ними та Україною. Серйозні торговельні бар'єри залишатимуться доти, доки Україна не матиме Угоди про ЗВТ із всіма країнами-членами Митного союзу арабських держав Перської затоки, створеного в рамках Ради співробітництва цих держав (РСАДПЗ). Туди входять ОАЕ, КСА, Катар, Кувейт, Бахрейн, Оман. Угода про всеохопне економічне партнерство між Україною та ОАЕ не може собою замінити такої повноцінної угоди про ЗВТ із Митним союзом РСАДПЗ. Саудівська Аравія та інші держави-члени ухвалили Єдиний митний закон РСАДПЗ 1 січня 2003 року. Повноцінний Митний союз РСАДПЗ був започаткований 1 січня 2015 року, а Єдина інструкція з митних процедур та принцип єдиного пункту ввезення застосовуються до імпорту іноземних товарів у всіх державах-членах [83].

По-третє, існує певний мовно-культурний бар'єр, а саме брак фахівців з економічної дипломатії зі знанням арабської мови, культури та ділового стилю, що суттєво відрізняється від європейського. У зв'язку з цим варто визнати існування цивілізаційних викликів, що потребують посилення та поглиблення аналітичних спроможностей української дипломатії та бізнесу.

Навіть якщо цілком усунути всі перераховані бар'єри та зменшити принаймні деякі із зазначених ризиків економічна дипломатія суттєво залежатиме від стану національної економіки. Це неодмінно потрібно врахувати всім

стейкхолдерам. Вона ефективніша тоді, коли може апелювати до якісного інвестиційного клімату та місткого внутрішнього ринку в своїй країні. Отож, перспективи співпраці між Україною та арабськими країнами Близького Сходу будуть залежати значною мірою від її внутрішньої ситуації.

Водночас, Україна має базові правові засади для сприяння та захисту інвестицій з усіма трьома досліджуваними країнами Близького Сходу у формі відповідних рамкових угод та посилені якісні засади для вільної торгівлі з Ізраїлем і ОАЕ у формі Угоди про ЗВТ та Угоди про ВЕП, відповідно.

Завдяки інституційно-правовому, статистичному, економетричному (гравітаційне моделювання) та стратегічному SWOT-аналізу вдалося також перевірити робочу гіпотезу цього дослідження та встановити, що цивілізаційна та культурно-історична близькість України та Ізраїлю не створила наразі передумов для сценарію системного всеохопного економічного партнерства, наповненого змістом у формі посиленого співробітництва чи/та розвиненої інвестиційно-технологічної кооперації. А ось гіпотеза щодо співпраці з арабськими країнами загалом підтвердилася, хоча й вона має бути скоригована фактичною реальністю. З одного боку, Україні справді варто долати інституційні бар'єри та поглиблювати своє розуміння арабської ділової культури. Але, з іншого, в Україні вже наявні вагомні результати у співпраці з цими країнами: як в царині інвестицій, так і формування правових та інституційних засад для розширення двосторонньої торгівлі. Потенціал цієї співпраці вже почав актуалізовуватися й проявлятися.

У цій магістерській кваліфікаційній роботі визначено один основний сценарій та дві ключові моделі розвитку економічної дипломатії України у взаємодії з країнами Близького Сходу, що є змістом *дев'ятого висновку*: сценарій економічного експортно-орієтованого партнерства (Україна-ОАЕ, наразі суто як стратегічна рамка), модель торговельного співробітництва (Україна-Ізраїль), модель проєктної інвестиційно-технологічної кооперації (Україна-КСА і потенційно Україна-ОАЕ).

На основі цього дослідження висловлена загальна практична рекомендація поєднувати на Близькому Сході як засоби та методи традиційної ієрархічної дипломатії, так і каталітичної дипломатії, тобто такої, яка використовує інструментарій бізнесу й комерційного консалтингу, маркетингу й HR . З-поміж інструментів традиційної дипломатії рекомендується приділяти особливу увагу організації та проведенню регулярних державних, офіційних та робочих візитів глав держав і урядів та зустрічей на найвищому рівні для встановлення й підтримки особистих контактів лідерів держав. Для арабської культури й у монархічній системі такі контакти відіграють вирішальну роль. Також варто зосереджуватися на сприянні участі українського бізнесу й держави у виставках, бізнес-ярмарках, міжнародних конференціях.

Ще один інструмент, який варто врахувати, - це регулярне інформування та проведення консультацій щодо вторинних санкцій, які можуть загрожувати бізнесу з Близького Сходу за сприяння Росії в обході первинних міжнародних санкцій.

До механізмів традиційної дипломатії, на які рекомендується звернути особливу увагу, належать системна міждержавна взаємодія на рівні міністрів та заступників міністрів; спільні ради ділового співробітництва при ТПП; дво- та багатосторонні інвестиційні форуми, де відбувається взаємодія GtoG, GtoB, BtoB. А також переговори про укладення угод про ЗВТ з усіма арабськими країнами Перської затоки та переговори щодо поставок нафти, нафтопродуктів та газу з Близького Сходу.

У рамках каталітичної дипломатії рекомендується використовувати такі інструменти, як: маркетингові дослідження кон'юнктури ринків країн Близького Сходу на замовлення держави; активну участь у заходах Європейської бізнес-асоціації України та галузевих бізнес-асоціацій країни акредитації; інформування середніх та малих аграрних підприємств України про можливості та попит ринків країн Близького Сходу; щоденну неформальну комунікацію з партнерами для українського бізнесу й профільними урядовцями; оперативну обробку заявок, отриманих через онлайн-платформу Nazovni; діагональну кумуляцію у дво- та

багатосторонній торгівлі з Ізраїлем та підписання меморандумів про співпрацю між МЗС України та українськими чи іноземними компаніями-експортерами й компаніями-інвесторами.

Таким чином, існує значимий потенціал для розвитку економічної співпраці України з країнами Близького Сходу. Економічна дипломатія є агентом сприяння та змін у справі розкриття та максимальної реалізації цих можливостей. Один той факт, що в 2024 році, під час війни, нові капіталовкладення з КСА в Україну в 50 разів перевищили показник ПІІ з США до України для цього ж року є яскравою ілюстрацією зазначеного потенціалу. Українському бізнесу та дипломатії варто щодалі уважніше спрямовувати свою увагу та зусилля в бік країн Глобального Півдня. З-поміж них арабські країни Близького Сходу та Держава Ізраїль є одними з ключових перспективних партнерів у царині торгівлі, інвестицій та технологій.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Балануца О. Сегеда О. Публічна дипломатія України в Кувейті: потенціал нестандартних рішень. *Україна Дипломатична*. 2020. Випуск XXI. С. 258-267.
2. День працівників сільського господарства. Міністерство економіки, сільського господарства та довкілля, 16 листопада 2025. Доступ: <https://me.gov.ua/News/Detail/9cd29040-d278-411b-a37a-ff389da37173?lang=uk-UA&title=DenPratsivnikivSil'skogoGospodarstvaUkraini>
3. Даниліна С. О. Система показників концентрації економіки. Депозитарій Одеського державного економічного університету : УДК 330. 147: 330. 357. С. 1-8. Доступ: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>
4. 10 ключових фактів про зону вільної торгівлі з Ізраїлем. Чернігівська обласна державна адміністрація. Доступ: [https://www.chernihiv-oblast.gov.ua/news/2641/10\\_klyuchovih\\_aktiv\\_pro\\_zonu\\_vilnoyi\\_torgivli\\_z\\_izrayilem/](https://www.chernihiv-oblast.gov.ua/news/2641/10_klyuchovih_aktiv_pro_zonu_vilnoyi_torgivli_z_izrayilem/)
5. Договірні-правова база між Україною та Ізраїлем. Посольство України в Державі Ізраїль. Доступ: <https://israel.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/428-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-izrajilem>
6. Договірні-правова база між Україною та Королівством Саудівська Аравія. Посольство України в КСА. Доступ: <https://saudiarabia.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/530-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-sauidivsykoju-aravijeju>
7. Договірні-правова база. Посольство України в ОАЕ. Доступ: <https://uae.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/obyednani-arabski-emirati/dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrayinoyu-ta-oae>
8. Економічна дипломатія Україна-КСА у 2025 році. Посольство України в КСА, 26 листопада 2025. Доступ:

<https://saudiarabia.mfa.gov.ua/news/ekonomichna-diplomatiya-ukrayina-ksa-u-2025-roci>

9. Економічне та інвестиційне співробітництво між Україною та Ізраїлем. Довідка посольства України в Ізраїлі. Available at: <https://israel.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/3308-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo/ekonomichne-ta-investicijne-spivrobotnictvo-mizh-ukrayinoyu-ta-izrayilem>
10. Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>
11. Заставний А., Іващук О. Сучасні тренди економічної дипломатії України на Близькому Сході. *Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету*. 2024, № 1. С. 415-421.
12. Заява МЗС України щодо ізраїльського удару по Державі Катар. МЗС України, 10 вересня 2025. Доступ: <https://mfa.gov.ua/news/zayava-mzs-ukrayini-shchodo-izrayilskogo-udaru-po-derzhavi-katar>
13. Зовнішня торгівля товарами. Держкомстат. Доступ: <https://stat.gov.ua/uk/datasets/zovnishnya-torhivlya-tovaramy>
14. Іващук О. О., Іващук О. В. Інвестиційна та торговельна складові економічної дипломатії України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2023. № 6 (164). С. 47–53.
15. Лиман І. Константінова В. Український Південь очима консулів Британської імперії 19 - початку 20 ст. Британські консули в портовому місті Бердянську, 2018. Том 1. 632 с.
16. Національна асоціація видобувної промисловості України. Ринок нафти в 2025 році: Песимістичні прогнози. Доступ: <https://neiau.com.ua/rynok-nafty-u-2025-roczy-pesymistychni-perspektyvy/>

17. Оцінка потреб України на відновлення та відбудову. Національний інститут стратегічних досліджень, 23 травня 2025. Доступ: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/otsinka-potreb-ukrayiny-na-vidnovlennya-ta-vidbudovu-0>
18. Пикало О. США і Саудівська Аравія підписали пакет угод та інвестиційних зобов'язань на понад \$600 млрд. Forbes Ukraine, May 13<sup>th</sup> 2025. Доступ: <https://forbes.ua/news/saudivska-araviya-investue-600-mlrd-u-ssha-groshi-spryamuyut-na-shi-oboronnu-promislovist-energetiku-ta-infrastrukturu-13052025>
19. Співробітництво між Україною та Ізраїлем в економічній сфері. Посольство України в Державі Ізраїль. Доступ: <https://israel.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/3308-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo>
20. Статистика зовнішнього сектору. Національний банк України, 2025. Доступ: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>
21. Татаренко Н. О., Надоленко В. М. Завдання економічної дипломатії України в контексті відновлення національної економіки. Економічна дипломатія України: виклики та перспективи розвитку : колективна монографія. — Київ : КНЕУ, 2023. С. 216–237.
22. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Королівством Саудівська Аравія. Посольство України в КСА. Доступ: <https://saudiarabia.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/532-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-saudivsykoju-aravijeju>
23. Торговельно-економічне співробітництво. Посольство України в ОАЕ. Доступ: <https://uae.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/obyednani-arabski-emirati/torgovelyno-ekonomichne-spivrobotnictvo-ukrayini-z-oae/tes>
24. Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль : станом на 1 січня 2021 року / Верховна Рада України. Доступ: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/376\\_001-19](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/376_001-19)

25. Угода про всеосяжне економічне партнерство з ОАЕ (СЕР) : станом на 17 лютого 2025 року / Міністерство економіки, сільського господарства та доквілля. Доступ: <https://surl.li/kdbqli>
26. Фліссак К.А., Живко М.А. Цивілізаційні виклики для української економічної дипломатії в країнах Близького Сходу та Північної Африки. *Економічний аналіз*. 2023. Том 3. №1. С. 339-347.
27. Шаров О. Економічна дипломатія. Основи, проблеми та перспективи : монографія. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2019. 560 с.
28. Шульгін Є. Про спільні інвестиції та розвиток технологій між Україною та Ізраїлем. InVenture. Доступ: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/formula/pro-spilni-investiciyi-ta-rozvitok-tehnologij-mizh-ukrayinoyu-ta-izrayilem>
29. Щербак В.В. Методологія дослідження кон'юнктури товарного ринку. *Приазовський економічний вісник*. 2017. Випуск 2(02). С. 30-35.
30. Юр'єва П. Б. Міжнародний механізм утворення цін на нафту. Економіка та суспільство. 2022. Випуск № 37. С. 1-7. Доступ: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1189/1146>
31. A Comprehensive Guide to SWOT Analysis and Its Role in Business Strategic Planning. Available at: <https://masarat-sy.org/en/a-comprehensive-guide-to-swot-analysis/>
32. Barr J. A Line in the sand: Britain, France and the struggle for the mastery of the Middle East. Simon and Schuster, 2011. 454 p.
33. Chaney T. The gravity equation in international trade: An explanation. National Bureau of Economic Research : NBER Working Paper No. 19285, 2013. 50 p. Available at: <http://www.nber.org/papers/w19285>
34. Çizakça M. Maritime history at the crossroads : A critical review of recent historiography. Ottoman Empire: Recent research on shipping and shipbuilding in

the sixteenth to nineteenth centuries. Publisher : Liverpool University Press, 1995.  
P. 213 – 228

35. Economic Diplomacy. Available at:  
<https://www.diplomacy.edu/topics/economic-diplomacy/>
36. Economic Freedom Country Profile. UAE. Available at:  
<https://www.heritage.org/index/pages/country-pages/united-arab-emirates>
37. Explore Export Agency. <https://explore.in.ua/news/nxltkl6kmo-z-kim-ukrana-ma-ugodi-pro-vlnu-torgvlyu>
38. Federal Foreign Office. German Government. Available at:  
<https://www.auswaertiges-amt.de/en>
39. Foreign and Commonwealth Office. UK Government. Available at:  
<https://www.gov.uk/government/organisations/foreign-commonwealth-office>
40. Galaziuk N., Zelinska, O. Economic diplomacy in the system of supporting Ukraine's foreign economic activity. Economic Forum : Lutsk National Technical University, Lutsk. 2024. Vol. 14, Iss. 4. P. 8-21. Available at:  
<https://doi.org/10.62763/ef/4.2024.08>
41. International Monetary Fund. Russian Federation: article IV Consultation - Press Release; Staff Report. IMF Country Report No. 23/250. Washington, D.C. : IMF, July 2023.  
<https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issue/2023/07/27/Russian-Federation-2023-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-537092>
42. Kausch, Kr. Geopolitics and democracy in the Middle East. FRIDE, 2015. 201 p. Available at: <https://www.files.ethz.ch/isn/192421/Geopolitics%20and%20democracy%20in%20the%20Middle%20East.pdf>
43. Kenton W. SWOT: What is it, how it works, and how to perform an analysis. August 27 2025. Available at:  
<https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>

44. Keohane R. O. *After hegemony: cooperation and discord in the world political economy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1984. 320 p.
45. Kishan S. Rana. *Economic diplomacy: the experience of developing countries. The new economic diplomacy: decision making and negotiations in international relations*, 2007. Available at: <https://mail.cuts-citee.org/pdf/CDS03-Session1-02.pdf>
46. Kishan S. Rana. Economic diplomacy: what might best serve a developing country? *International Journal of Diplomacy and Economy*. 2013. Vol. 1, no. 2. P. 119–132.
47. Krasnolutska D., Jennifer Jacobs J., Nardelli A. Saudis warned G-7 over Russia seizures with debt sale threat. Bloomberg, the 9<sup>th</sup> of July, 2024. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-07-09/saudi-arabia-veiled-threat-to-g7-over-russia-assets>
48. Ministère des Affaires Étrangères et Europeennes de la France. Available at: <https://www.diplomatie.gouv.fr/en/>
49. Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation. Italian Government. Available at: <https://www.esteri.it/en/ministero/>
50. Ministry of Foreign Affairs of Japan. Available at: <https://www.mofa.go.jp/>
51. Nader Itayim, Aydin Calik and Bachar Halabi. Opec+ eight agree accelerated hike for June: Update. Latest Market News from Argus. 2025. May 5. Available at: <https://www.argusmedia.com/en/news-and-insights/latest-market-news/>
52. Neufeld D. Ranked: the 15 largest defense budgets in the world. Visual capitalist. Available at: <https://www.visualcapitalist.com/largest-defense-budgets-in-the-world/>
53. Nayera Abdallah, Hadeel Al Sayegh. Saudi prince made \$500 million Russia bet at start of Ukraine war. Reuters, August 15<sup>th</sup> 2022. Available at: <https://www.reuters.com/business/energy/saudi-arabias-kingdom-holding-invests-russian-energy-companies-2022-08-14/>

54. Okano-Heijmans M. Conceptualizing economic diplomacy: The crossroads of international relations, economics, IPE and diplomatic studies, *The Hague Journal of Diplomacy*. 2011. Vol. 6, nos. 1-2. P. 7–36. Available at: [https://www.clingendael.org/publication/conceptualizing-economic-diplomacy-crossroads-international-relations-economics-ipe-and?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.clingendael.org/publication/conceptualizing-economic-diplomacy-crossroads-international-relations-economics-ipe-and?utm_source=chatgpt.com)
55. Okano-Heijmans M. Economic diplomacy. P. 552-563. Available at: [https://www.researchgate.net/profile/Maaïke-Okano-Heijmans/publication/325379922\\_Economic\\_diplomacy/links/5b5733fbaca27217ffb7e7e2/Economic-diplomacy.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Maaïke-Okano-Heijmans/publication/325379922_Economic_diplomacy/links/5b5733fbaca27217ffb7e7e2/Economic-diplomacy.pdf)
56. Pan-Euro-Mediterranean cumulation and the PEM Convention. European Commission, 17 June 2025. Available at: [https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/international-affairs/pan-euro-mediterranean-cumulation-and-pem-convention\\_en](https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/international-affairs/pan-euro-mediterranean-cumulation-and-pem-convention_en)
57. Peter A.G van Bergeijk, Moons Selwyn J.V. Moons. Introduction to the research Handbook on Economic Diplomacy. Chapter 1 in *Research Handbook on Economic Diplomacy*. Edward Elgar Publishing, 2018. P. 1-29.
58. Philipot C. Economic diplomacy: Views of a practitioner. Chapter 15 in Vol. 1 Theory of War and Strategy, Jun. 1, 2012. P. 193-204. Available at : <https://www.jstor.org/stable/resrep12116.18?seq=1>
59. Principles of the 50 The UAE's 10 Principles for the Next 50 Years. Available at: <https://www.uaepinciples.ae/PrinciplesOf50-En.pdf>
60. Rankings. The overall performance of all 193 UN Member States. Available at: <https://dashboards.sdgindex.org/rankings/>
61. Saudi Arabia Export Data. Available at: <https://www.tradeimex.in/saudi-arabia-export>
62. Saudi Arabia Exports By Category. Available at: <https://tradingeconomics.com/saudi-arabia/exports-by-category>
63. Saudi Arabia Imports By Category. Available at: <https://tradingeconomics.com/saudi-arabia/imports-by-category>

64. Saudi Vision 2030. Kingdom of Saudi Arabia. Available at: <https://www.saudiembassy.net/>
65. Shahriar, S., Qian, L., Kea, S., & Abdullahi, N. M. The gravity model of trade: A theoretical perspective. *Review of Innovation and Competitiveness*. 2019. 5(1). P. 21-41. Available at: <https://doi.org/10.32728/ric.2019.51/2>
66. Shepherd, B., Doytchinova, H. S. and Kravchenko, A. The gravity model of international trade: A user guide [R version]. Bangkok : United Nations ESCAP, 2019. 62 p.
67. Trade Policy Review Report by the Secretariat of the WTO The KINGDOM OF SAUDI ARABIA. WT/TPR/S/407 27 January 2021.
68. Transparency International. Corruption Perception Index. <https://www.transparency.org/en/cpi/2024/index/are>
69. UAE Foreign Direct Investment Data. Available at : [https://www.focus-economics.com/country-indicator/uae/foreign-direct-investment-usd/?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.focus-economics.com/country-indicator/uae/foreign-direct-investment-usd/?utm_source=chatgpt.com)
70. United Arab Emirates. Country Profile. Available at : <https://oec.world/en/profile/country/are>
71. United Arab Emirates Ministry of Economy and Tourism. In Global Competitiveness Indicators. Available at: <https://www.moet.gov.ae/en/economic-indices>.
72. USGS. Science for a Changing World. 2020–2021 Minerals Yearbook U.S. Department of the Interior U.S. Geological Survey UAE. Available at: [https://pubs.usgs.gov/myb/vol3/2020-21/myb3-2020-21-united-arab-emirates.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://pubs.usgs.gov/myb/vol3/2020-21/myb3-2020-21-united-arab-emirates.pdf?utm_source=chatgpt.com)
73. US Department of State. Available at: <https://www.state.gov/>
74. UK Economic Diplomacy in the 21st Century. The LSE Economic Diplomacy Commission Final Report, 9 February 2021. Available at: <https://www.lse.ac.uk/ideas/Assets/Documents/reports/LSE-IDEAS-UK-Economic-Diplomacy-in-the-21st-Century.pdf>

75. Ukraine - Fourth Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA4) : February 2022 - December 2024. World Bank, Feb 2025. Available at: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099022025114040022>
76. Walker W. J. Rethinking economic diplomacy: blurring the lines between public and private. *Promising Partnerships: Emerging and Established Powers in the 21st Century*, 2014. P. 5-8. Available at: <https://www.jstor.org/stable/resrep18978.4>
77. What are Saudi Vision 2030: Goals and Objectives. Available at : <https://www.go-globe.com/saudi-arabia-vision-2030-goals-and-objectives>.
78. WIPO. Which are the most innovative economies in 2025? Global Innovation Index 2025. Available at: <https://www.wipo.int/en/web/global-innovation-index/2025/>
79. World Bank Countries and Economies. Available at: <https://data.worldbank.org/country>
80. World Bank. Russia economic report: preserving stability, doubling growth, halving Poverty. Washington, D.C. : World Bank, June 2021.
81. World Integrated Trade Solution. United Arab Emirates Trade. *Latest trade data available from various sources*. Available at: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/ARE>
82. Yueh L. Economic diplomacy in the 21st century: principles and challenges. SE IDEAS Strategic Update, 2020. Available at: <https://www.jstor.org/stable/resrep45276>
83. Zakat, Tax, and Customs Authority. Available at: <https://zatca.gov.sa/en/AboutUs/Pages/AboutZATCA.aspx>

## Додаток А

Емпіричні дані для регресійного аналізу міжнародної торговельної гравітації. Загалом – 25 пар країн, у кожній із яких одна з країн – Україна.

Таблиця А1 - Дані для України та КСА

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП КСА за 2024	<b>\$ 1,1 трлн</b>
Дистанція	4262 км
Населення КСА	28,7 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А2 - Дані для України та Франції

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Франція за 2024	<b>\$ 3,16 трлн</b>
Дистанція	2 370 км
Населення Франції	68,4 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А3 - Дані для України та Кенії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Кенії за 2024	<b>\$ 124,5 млрд</b>
Дистанція	5 403 км
Населення	56,4 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А4 - Дані для України та Німеччини

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Німеччини за 2024	<b>\$ 4,6 трлн</b>
Дистанція	1743 км
Населення Німеччини	83,6 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А5 – Дані для України та Бразилії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Бразилії за 2024	<b>\$2,27 трлн</b>
Дистанція	11000 км
Населення Бразилії	227 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А6 - Дані для України та Індії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Індії за 2024	<b>\$3,91 трлн</b>
Дистанція	8080 км
Населення Індії	1,4 млрд
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А7 - Дані для України та Єгипту

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Єгипет за 2024	<b>\$380 млрд</b>
Дистанція	2264 км
Населення Єгипет	108 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А8 - Дані для України та Італії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Італії за 2024	<b>\$2,37 трлн</b>
Дистанція	2000 км
Населення Італії	59 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А9 - Дані для України та Нігерії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Нігерія за 2024	<b>\$188 млрд</b>
Дистанція	5300 км
Населення Нігерії	233 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А10 - Дані для України та Бельгії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Бельгії за 2024	<b>\$630 млрд</b>
Дистанція	2000 км
Населення Бельгії	11,7 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А11 - Дані для України та Малайзії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Малайзія за 2024	<b>\$440 млрд</b>
Дистанція	9000 км
Населення Малайзії	35 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79] Таблиця А12 - Дані для України та Японії*

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Японії за 2024	<b>\$4,97 трлн</b>
Дистанція	9000 км
Населення Японії	125,25 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А13 - Дані для України та Японії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Катару за 2024	<b>\$240 млрд</b>
Дистанція	3000 км
Населення Катару	2,7 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А14 - Дані для України та Японії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Кувейту за 2024	<b>\$ 161,8 млрд</b>
Дистанція	4143 км
Населення Кувейту	4,9 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А15 - Дані для України та США

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП США за 2024	<b>\$ 29,18 трлн</b>
Дистанція	9000 км
Населення США	340 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А16 - Дані для України та Південної Кореї

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Південної Кореї за 2024	<b>\$ 1,87 трлн</b>
Дистанція	7500 км
Населення Південної Кореї	51,7 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А17 - Дані для України та В'єтнаму

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП В'єтнаму за 2024	<b>\$ 430 млрд</b>
Дистанція	10000 км
Населення В'єтнаму	96,2 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А18 - Дані для України та Перу

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Перу за 2024	<b>\$ 289,2 млрд</b>
Дистанція	13000 км
Населення Перу	33 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А19 - Дані для України та Мексики

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Мексика за 2024	<b>\$ 1,85 трлн</b>
Дистанція	11600 км
Населення Мексики	129 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А20 - Дані для України та Аргентини

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Аргентини за 2024	<b>\$ 633 млрд</b>
Дистанція	13400 км
Населення Аргентини	46 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А21 - Дані для України та Великої Британії

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Великої Британії за 2024	<b>\$ 3,38 трлн</b>
Дистанція	2100 км
Населення Великої Британії	68 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

Таблиця А22 - Дані для України та Польщі

Показник	Значення
ВВП України за 2024	<b>\$171,5 млрд</b>
ВВП Польщі за 2024	<b>\$909 млрд</b>
Дистанція	400 км
Населення Польщі	37,49 млн
Населення України	35,8 млн
Мови	різні

*Джерело: розроблено автором на основі [79]*

## Додаток Б

Таблиця Б1 – Дати відкриття посольств країн «Великі сімки» на Близькому Сході

Країни «Великої сімки»	Ізраїль	Ірак	Сирія	Саудівська Аравія	ОАЕ
США	1949 рік	30 березня 1931 року	30 вересня 1952 року	14 лютого 1940 року почав працювати посланик США. 1949 року легачію підвищили до посольства.	20 березня 1972 року
Велика Британія	1949 рік – призначення повіреного у справах, 1952 рік – британську місію підвищено до посольства	1932 рік	N/A Посольство закрили в 2012-му через війну й відкрили в 2025-му	1930 рік – призначення спецпосланця, 1947 рік – відкриття посольства	Грудень 1971 року
Німеччина	12 травня 1965 року	N/A	N/A Посольство закрили в 2012-му через війну й відкрили в 2025-му	1954 рік (початок дипвідносин)	1971 рік
Франція	1623 рік – призначення консула до Єрусалима 1893 рік – підвищення дипустанови до генерального консульства в Єрусалимі 11 травня 1949 року – початок дипвідносин та відкриття посольства	1781 рік – відкрите консульство в Багдаді. 1946 рік – початок дипвідносин незалежним Іраком	1946 рік	1839 рік – консульство в Джидді 1985 рік – перенесення посольства в Ер-Ріяд	Квітень 1972 року

## Продовження таблиці Б1

Італія	20 травня 1993 року (встановлені дипвідносини)	1931 рік	19 вересня 1947 року (встановлені дипвідносини)	1933 рік відкрили консульство	N/A
Канада	1953 рік – в Тель-Авіві відкрито посольство	1960 рік – створення нерезидентського посольства (центр у країнах Об'єднаної Арабської Республіки)	1965 рік	1974 рік	1993 рік – відкрите консульство в Дубаї; 1995 рік – відкрите посольство в Абу-Дабі
Японія	1955 року – вілкрита в Тель-Авіві легація Липень 1963 року – легація підвищена до рівня посольства	1939 рік – відкриття легації 1960 року – підвищення дипустанови до посольства	1953 рік – встановлені дипвідносини, 1962 рік – легація підвищена до посольства	1960 рік	Квітень 1974 року

*Джерело: розроблено автором на основі [38; 39; 48; 49; 50; 73]*

## Додаток В

Таблиця В1 – Топ-10 товарів в експорті України до Ізраїлю, КСА та ОАЕ в 2020-2024 роки

Ізраїль	КСА	ОАЕ
<p>1. <b>Кукурудза (Maize)</b> — традиційно найбільша позиція українського агроекспорту до Ізраїлю (у 2024 — понад \$250 млн).</p> <p>2. <b>Пшениця (Wheat)</b> — значна позиція у структурі продажів зерна.</p> <p>3. <b>Відходи та рештки харчової промисловості / кормові культури (Residues of food industry)</b> — істотна частка імпорту Ізраїлю з України.</p> <p>4. <b>Жири й олії тваринного/рослинного походження (Animal/vegetable fats and oils)</b> — представлені оліями й продуктами їх переробки.</p> <p>5. <b>Молочні продукти, яйця, їстівні продукти (Dairy products, eggs, etc.)</b> — включають окремі харчові групи.</p> <p>6. <b>Залізо та сталь (Iron and steel)</b> — металургійна продукція у структурі імпорту Ізраїлю з України.</p> <p>7. <b>Машини/обладнання (Machinery, boilers and parts)</b> — машинобудівні позиції, хоч і нижчі за аграрні.</p> <p>8. <b>Сахар та кондитерські вироби (Sugars and confectionery)</b> — невелика, але помітна частина.</p> <p>9. <b>Сушені овочі/інші харчові продукти (Dried vegetables, baked goods тощо)</b> — згадуються у структурі 2023.</p> <p>10. <b>Інші агропродукти та харчові товари</b> — включно з борошном, м'ясом курки, оліями/жирами, які зазначались як нові або зростаючі групи у 2024.</p>	<p>1. <b>М'ясо та їстівні субпродукти (Meat and edible offal)</b> Ключова позиція українського експорту до КСА. Насамперед м'ясо птиці та яловичина, що відповідають продовольчим потребам і стандартам ринку Саудівської Аравії.</p> <p>2. <b>Жири та олії тваринного й рослинного походження (Animal or vegetable fats and oils)</b> Передусім соняшникова олія та продукти її переробки. Стабільна й вагома експортна група.</p> <p>3. <b>Тютюн та промислові замітники тютюну (Tobacco and manufactured tobacco substitutes)</b> Помітна товарна група, що формувала значну частку експорту в окремі роки 2020–2024.</p> <p>4. <b>Зернові культури (Cereals)</b> Переважно пшениця та ячмінь. Стратегічний напрям експорту з огляду на високу імпортну залежність КСА від зерна.</p> <p>5. <b>Вироби з заліза та сталі (Articles of iron or steel)</b> Металопродукція й напівфабрикати, що використовуються у будівництві та промислових проєктах.</p> <p>6. <b>Готові продукти з м'яса та риби (Preparations of meat or fish)</b> Продукція з вищим рівнем переробки — заморожені та консервовані товари.</p> <p>7. <b>Їстівні фрукти та горіхи (Edible fruits and nuts)</b> Нішевий, але регулярний сегмент експорту.</p> <p>8. <b>Залишки та відходи харчової промисловості (кормові продукти) (Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder)</b> Використовуються у тваринництві та комбікормовому виробництві.</p> <p>9. <b>Цукор і цукрові кондитерські вироби (Sugars and sugar confectionery)</b> Менша за обсягами, але присутня товарна група в окремі роки.</p> <p>10. <b>Інші агропродовольчі товари (Other agri-food products)</b> Включають окремі позиції з невеликими обсягами — борошно, продукти переробки зерна.</p>	<p>1. <b>Зернові культури (Cereals)</b> Передусім пшениця, ячмінь і кукурудза. ОАЕ виступають як кінцевий імпортер і як хаб для подальшого реекспорту в регіон Перської затоки та Африки.</p> <p>2. <b>Жири та олії тваринного й рослинного походження (Animal or vegetable fats and oils)</b> Насамперед соняшникова олія та продукти її переробки.</p> <p>3. <b>М'ясо та їстівні субпродукти (Meat and edible offal)</b> Переважно м'ясо птиці. Поставки орієнтовані на харчовий сектор та HoReCa в ОАЕ.</p> <p>4. <b>Залишки та відходи харчової промисловості (кормові продукти) (Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder)</b> Використовуються у тваринництві та аграрних ланцюгах постачання регіону.</p> <p>5. <b>Чорні метали (залізо та сталь) (Iron and steel)</b> Напівфабрикати та сировина для будівельного й промислового секторів ОАЕ.</p> <p>6. <b>Вироби з заліза та сталі (Articles of iron or steel)</b> Продукція з більшою доданою вартістю порівняно з сировинними металами, хоча за обсягами поступається аграрним товарам.</p> <p>7. <b>Деревина та вироби з деревини (Wood and articles of wood)</b> Обмежена, але регулярна товарна група.</p> <p>8. <b>Цукор і цукрові кондитерські вироби (Sugars and sugar confectionery)</b> Присутні як у вигляді прямого експорту, так і в ланцюгах подальшого реекспорту.</p> <p>9. <b>Продукти переробки зерна (Products of the milling industry)</b> Борошно та інші зернопереробні товари, орієнтовані на локальний ринок і HoReCa.</p> <p>10. <b>Інші агропродовольчі товари (Other agri-food products)</b> Нішеві позиції з меншими обсягами — харчові інгредієнти, готові продукти, окремі перероблені товари.</p>

Джерела: розроблено автором на основі [9; 19; 2

## Додаток Г

Таблиця Г1 – Топ-10 товарів в імпорті до України з Ізраїлю, КСА та ОАЕ 2020-2024 роки

Ізраїль	КСА	ОАЕ
<p>1. Електричне та електронне обладнання (<i>Electrical and electronic equipment</i>) — стабільно найбільша позиція експорту Ізраїлю до України у 2020–2024 роках.</p> <p>2. Хімічна продукція, зокрема спеціалізовані хімікати (<i>Miscellaneous chemical products</i>) — значна частка ізраїльського експорту; використовується в агросекторі, промисловості.</p> <p>3. Пластмаси та вироби з них (<i>Plastics and articles thereof</i>) — широко представлені у вигляді сировини та напівфабрикатів.</p> <p>4. Добрива (переважно калійні) (<i>Fertilizers, including potassic fertilizers</i>) — одна з ключових позицій, пов'язана з аграрною спеціалізацією України та хімічною промисловістю Ізраїлю.</p> <p>5. Нафтопродукти (<i>Refined petroleum products</i>) — особливо помітні у 2022–2023 роках на тлі енергетичних втрат України.</p> <p>6. Машини, реактори, котли та механічне обладнання (<i>Machinery, nuclear reactors, boilers and parts</i>) — включають промислове обладнання.</p> <p>7. Парфумерія, косметика та ефірні олії (<i>Essential oils, perfumes, cosmetics and toiletries</i>) — стійка, хоч і відносно менша, споживча товарна група.</p> <p>8. Засоби захисту рослин, пестициди (<i>Pesticides and agrochemical products</i>) — важлива складова експорту.</p> <p>9. Фрукти та горіхи (зокрема citrusові) (<i>Edible fruits and nuts, citrus</i>) — обмежена за обсягами, але стабільна харчова позиція.</p> <p>10. Медичні та фармацевтичні вироби (<i>Medical and pharmaceutical products</i>) — включають окремі категорії медичних матеріалів і препаратів, що з'являються у статистиці нерівномірно по роках.</p>	<p>1. Мінеральні палива, нафта та продукти її переробки (<i>Mineral fuels, oils and refined petroleum products</i>) — ключова позиція імпорту з КСА на тлі потреби України в альтернативних джерелах пального.</p> <p>2. Пластмаси та полімери (<i>Plastics and polymers</i>) — одна з найбільш стабільних товарних груп; включає поліетилен, поліпропілен та інші нафтохімічні продукти для промисловості.</p> <p>3. Органічні хімічні сполуки (<i>Organic chemicals</i>) — важлива складова імпорту для хімічної, фармацевтичної та аграрної галузей.</p> <p>4. Добрива (<i>Fertilizers</i>) — представлені окремими категоріями, пов'язаними з хімічним сектором КСА.</p> <p>5. Алюміній та вироби з нього (<i>Aluminium and articles thereof</i>) — використовується в будівництві, машинобудуванні та пакувальній промисловості.</p> <p>6. Сірка та продукти на її основі (<i>Sulphur and sulphur-based products</i>) — специфічна, але важлива сировинна позиція для хімічної промисловості.</p> <p>7. Хімічна продукція спеціального призначення (<i>Specialty chemical products</i>) — включає технічні суміші, реагенти та промислові компоненти.</p> <p>8. Каучук і гумові вироби (<i>Rubber and rubber articles</i>) — обмежені за обсягом, але стабільні поставки для промислового використання.</p> <p>9. Фрукти та харчові продукти (зокрема фініки) (<i>Edible fruits, including dates</i>) — невелика частка імпорту.</p> <p>10. Інші нафтохімічні та промислові товари (<i>Other petrochemical and industrial products</i>) — включають різні похідні нафтопереробки.</p>	<p>1. Мінеральні палива, нафта та продукти її переробки (<i>Mineral fuels, oils and refined petroleum products</i>) — ключова й системоутворююча позиція імпорту з ОАЕ, особливо у 2022–2024 роках.</p> <p>2. Пластмаси та полімери (<i>Plastics and polymers</i>) — стабільна промислова сировина, представлена поліетиленом, поліпропіленом тощо.</p> <p>3. Органічні хімічні сполуки (<i>Organic chemicals</i>) — використовуються у фармацевтиці, агросекторі.</p> <p>4. Алюміній та вироби з нього (<i>Aluminium and articles thereof</i>) — важлива сировина для будівельної, транспортної та пакувальної галузей.</p> <p>5. Добрива та хімічні продукти для агросектору (<i>Fertilizers and agrochemical products</i>) — допоміжна, але стабільна позиція у структурі імпорту.</p> <p>6. Машини, механічне обладнання та запчастини (<i>Machinery, mechanical appliances and parts</i>) — включають окремі індустриальні та логістичні рішення, постачання яких зростає нерівномірно.</p> <p>7. Електричне та електронне обладнання (<i>Electrical and electronic equipment</i>) — представлене переважно як реекспорт.</p> <p>8. Золото, дорогоцінні метали та вироби з них (<i>Gold and precious metals</i>) — специфічна, епізодична товарна група, що з'являється у статистиці окремих років.</p> <p>9. Харчові продукти та сільськогосподарські товари (<i>Food products and agricultural goods</i>) — включають обмежений перелік товарів.</p> <p>10. Інші промислові та реекспортні товари (<i>Other industrial and re-exported products</i>) — широка група, що відображає роль ОАЕ як торговельного хабу.</p>

Джерела: розроблено автором на основі [9; 19;

## Додаток Д

Таблиця Д1 – SWOT-аналіз чинників впливу на ефективність економічної дипломатії України на Близькому Сході

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>1. Конкурентна перевага України – розвинений аграрний сектор, що може постачати протягом цілого року зернові, м'ясо та субпродукти з нього, сертифіковані як халяльна їжа, а також різні рослинні олії. На ці експортні товарні позиції України є стійкий еластичний попит на ринках Ізраїлю, КСА та ОАЕ, а також інших країн Близького Сходу.</p> <p>Ще одна конкурентна перевага України – цифрові технології, у яких зацікавлені економіки КСА та ОАЕ, що прагнуть диверсифікувати своє виробництво та зменшити частку нафтової промисловості в національному ВВП.</p> <p>2. Ресурси України – є її міжнародно-правова база, як-от угоди про ЗВТ з Ізраїлем та ВЕП з ОАЕ, а також базові угоди про уникнення подвійного оподаткування, сприяння інвестиціям з усіма трьома країнами.</p> <p>Ще один ресурс – це наявність посольств в усіх трьох країнах, що мають понад 25 років досвіду розбудови відносин із цими країнами.</p> <p>Ще один ресурс – це досвід розгляду комерційних пропозицій від іноземних компаній у країні призначення посольствами України та розвиток і використання онлайн-платформи Nazovni.</p> <p>3. Попитом на ринках Близького Сходу користуються м'ясо птиці та яловичина, зернові, рослинні олії, продукція металургії та тютюну.</p>	<p>1. Потрібно розширити дипломатичну присутність, особливо в КСА та ОАЕ. Оскільки гравітаційна модель вказала на найбільший потенціал України в торгівлі саме з КСА та на нереалізований потенціал у торгівлі з ОАЕ. Це розширення може передбачати як збільшення кількості дипломатів чи заповнення наявних вакансій, так і створення нових інституцій (торгових місій, двосторонніх ділових рад тощо).</p> <p>2. На Близькому Сході через культурні та релігійні обмеження не допускаються поставки м'яса та м'ясних субпродуктів, не сертифікованих як халяльний продукт, а також свинини. Це вимагає від українських виробників відповідності додатковим вимогам, що поки ефективно вдається лише агрохолдингу МХП. Середньому бізнесу це складніше зробити.</p> <p>3. Українській економічній дипломатії на Близькому Сході бракує кваліфікованих кадрів із знанням арабської мови та івриту, міжнародної економіки та досвідом роботи в міжнародних компаніях у цьому регіоні.</p>

## Продовження таблиці Д1

Можливості	Загрози
<p>1. Україна може розширити використання та оптимізувати онлайн-платформу Nazovni, зокрема, заохочуючи малий та середній бізнес заповнювати відповідні заявки. Відповіді на ці заявки має бути пріоритетом для українських дипломатів. Крім того, можливим є укладення меморандумів про порозуміння з великими агрохолдингами та залучення їхніх представників до двосторонніх ділових рад при ТПО України та країн-партнерів.</p> <p>2. Україна має надати кращий доступ на свій ринок для бізнесів усіх трьох країн, щоб вирівняти суттєвий дисбаланс (значне переважання українського експорту до цих країн над імпортом із них, що є вигідним тут і зараз, але у довшій перспективі демотивує ці країни розширювати співпрацю). Цей доступ також дав би змогу реалізувати весь потенціал торгівлі з ОАЕ та з КСА, який наразі нерозкритий уповні.</p> <p>3. Україна може заохотити КСА, ОАЕ та Ізраїль інвестувати у свою відбудову після відновлення стабільного та тривалого миру. Основні сфери для цих потенційних інвестицій: енергетика, транспорт, сільське господарство, ІТ, будівництво, фармацевтика. Потрібно пропонувати Ізраїлю розглядати Україну як потенційно ще одне місце для диверсифікації його фінансових ризиків після відновлення миру. Відбудова має залучати нові капітальні інвестиції, а не лише реінвестування раніше отриманих доходів. Потрібно розглядати саме КСА як одного з найперспективніших таких поствоєнних інвесторів. Для цього заохочувати українські компанії брати активну участь у саудівських бізнес-форумах та виставках уже зараз. А також підтримувати міжурядову взаємодію у формі візитів урядових та ділових делегацій, роботі рад ділового співробітництва тощо.</p>	<p>1. Суттєвих загроз зміни міжнародно-правового регулювання торгівлі та інвестицій у регіоні, що ускладнять виконання завдань економічної дипломатії України, немає. Основні загрози мають не регуляторний, а безпековий характер. І в Україні, і на Близькому Сході зберігається постійна загроза військової ескалації.</p> <p>2. У досліджуваних країнах стабільно активною є економічна дипломатія Китаю, США та Росії. Приміром, саудівські бізнес та держава виконуватимуть інвестиційні угоди із США на загальну суму 600 млрд доларів. Це передбачає саудівські інвестиції в американську економіку, технології, енергетику, військовий сектор. КСА також активно інвестує в російську енергетику. У 2022 році розмір разової інвестиції з цієї країни в енергетику РФ дорівнював 500 млн доларів.</p> <p>3. Для забезпечення власних військових та оборонних потреб КСА, а також Ізраїль та ОАЕ можуть бути зацікавлені в українських технологіях подвійного та військового призначення, зокрема в дронних цивільних та військових технологіях.</p>

*Джерело: розроблено автором на основі [18]*



Звіт на бум. облімані

### Звіт подібності

#### Метадані

##### ДОКУМЕНТ

Заголовок

Паралельність та можливості економічних дипломатів України в країнах Близького Сходу

Автор

Балашчук Ю.І.

Науковий керівник / Редактор

Пашчанко В. А.

ID документа

333225323

##### Організація

Назва організації

Київ National Economic University named after Vadym Hetman КНЕУ

Відділення

кафедра економічної економіки і бізнесу

##### Звіт

Дата звіту

20220228

Дата реплікування

---

#### Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту порівняно до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати контекстна / унікальність особи.



25

Довжина фраз, унікальність подібності 2



19865

Кількість слів



150152

Кількість символів

#### Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстів-схожість. Ці схожістьи в тексті можуть походити про MOODLMS і знайдені в тексті. Схожістьи в тексті можуть мати випадковий характер, але випадковий характер також може помилки при конвертації документа та його обробки, тому ми рекомендуємо вам віддати до увагу цього модуля візуалізації. У разі виявлення запитів, просимо звертатися до нашій служби підтримки.

Заміна букв	8	10
Інтервали	A→	0
Мікропробіли	0	34
Білі знаки	8	0
Парафрази (SmartMarks)	8	32

#### Джерела

Нижче наведеної список джерел. Відомо, список з джерел і різні без джерел. Копія тексту означає в тому джерелі він був знайдений. Ці джерела імені Коefіцієнту Подібності не відрізняють прямих плагіату. Необхідно віддати кожен джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

#### 10 найдовших фраз

Копія тексту

№	фраза (фраза-слова) (фраза-слова)	кількість (фраза-слова) (фраза-слова)
1	назва та адреса джерела (фраза-слова)	

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

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

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

**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  
 Машиня 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 парадигмі глобальної 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

*Без'яничук Ж. І.*  
*«Міжнародні економічні відносини», 5 курс*  
*Національний економічний університет імені Василя Гетьмана*  
*Науковий керівник – професор, доктор економічних наук Талітено Світлана*

## ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ КРАЇН АРАБСЬКОГО СВІТУ ДО ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

У пост воєнний період Україна потребуватиме і безповоротну фінансову допомогу, і пільгові кредити, й прямі іноземні інвестиції для своєї відбудови. Остання охоплює відновлення інфраструктури, побудову житла для українців, що його втратила, а також відбудову пошкоджених чи зруйнованих підприємств чи побудову замість них нових бізнесів. Загальна вартість цієї відбудови та відновлення сягатиме, за оцінками Світового банку, понад 400 млрд доларів. Якщо ж врахувати вартість відбудови повністю зруйнованих російськими військами міст, то може йтися про суму в понад три трлн доларів.

Прямі іноземні інвестиції будуть важливим джерелом фінансування для бізнесової та технологічної складової цих процесів. Для України буде вкрай важливо диверсифікувати свої джерела інвестицій, тобто розширювати коло країн, чий державні та приватні бізнеси будуть вмотивовані й готові інвестувати в українські проекти. Для цього вже зараз, під час війни, важливо проводити відповідну підготовчу роботу.

В арабському світі найбільші частки свого ВВП на інвестиції за кордон витрачають Королівство Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати. Ці країни мають амбітні економічні та політичні стратегії розвитку, що відображаються і в їхньому зацікавленні вкладати кошти в закордонні проекти. Так, за даними Світового банку, в 2023 році Королівство витратило на прямі іноземні інвестиції понад 1,5 % свого ВВП, ОАЕ – понад 4,4 %. Це одні з найвищих показників у світі, властиві зазвичай для країн-офшорів, із яких бізнес реінвестує свої доходи. У випадку ж згаданих країн арабського світу ідеться, зокрема, й про капітальні інвестиції без врахування реінвестування.

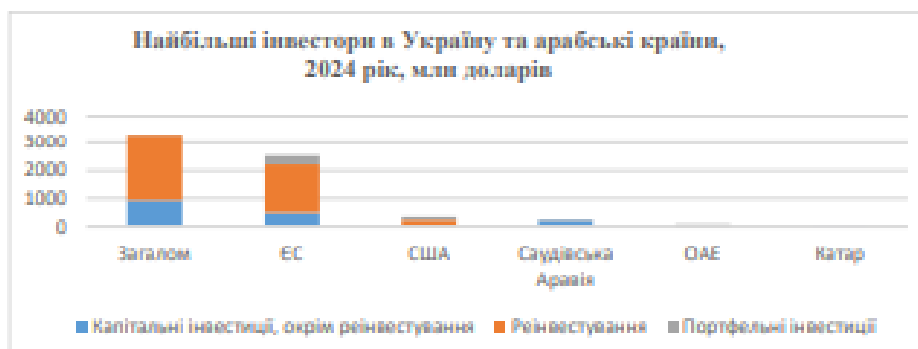
Війна Росії проти України на певний час пригальмувала надходження інвестицій із цих країн в Україну. Так, у 2023 році Саудівська Аравія не зробила жодних нових капіталовкладень в українську економіку, хоч до війни вона інвестувала, зокрема, в українське сільське господарство. Окрім країн ЄС, у 2023-му, по суті, не лише арабські країни, але й інвестори з інших країн утрималися від значних прямих капіталовкладень в Україну (рис.1).



**Рис.1. Інвестори в Україні, 2023**

*Джерело: НБУ.*

Але вже в 2024 році ситуація суттєво покращилася, зокрема й з інвестиціями з країн арабського світу (рис.2). Саудівська Аравія, попри те, що війна тривала весь рік і бойові дії й далі були активними, вклала в українську економіку 217,3 млн нових капітальних інвестицій. ОАЕ торік переважно інвестували в цінні папери: майже всі їхні прямі інвестиції обсягом 77,6 млн доларів були портфельними.



**Рис.1. Інвестори в Україні, 2024**

*Джерело: НБУ.*

Про що свідчать ці цифри й тенденції та які передумови існують для того, щоб ці країни інвестували в українську відбудову? По-перше, завдяки роботі українських дипломатів та урядовців впродовж останнього року чітко були визначені сфери, куди країни арабського світу зацікавлені будуть вкладати свої кошти після війни. Це енергетика, охорони здоров'я, передові системи озброєння, сільське господарство, зокрема виробництво добрив, та гірничодобувна промисловість.

17 лютого 2025 року перша-віцепрем'єрка Юлія Свириденко підписала від імені України Угоду про всеосяжне економічне партнерство з ОАЕ. За оцінками українського уряду, виконання цієї угоди на практиці відкриє унікальні можливості для бізнесу обох країн. Ідеться про зниження тарифних бар'єрів та стимулювання інвестиційної співпраці, технологічне співробітництво та підтримку малого і середнього бізнесу. Крім того, в лютому 2025 року була створена Українсько-Еміратська інвестиційна рада, покликана допомогти збільшити приплив інвестицій та усунути бар'єри для руху капіталу між країнами.

Саудівська Аравія, як і ОАЕ, активно підтримує Україну. Королівство спрямувало щонайменше 410 млн доларів на відновлення України вже під час війни. Нові капітальні інвестиції із цієї країни до України за 2024 рік можуть вважатися відповіддю на заклик української влади інвестувати в Україну, не чекаючи завершення війни.

Наприклад саудівська компанія з розвитку відновлювальної енергетики FAS Energy інвестувала у зелену енергетику в Україні під час війни. Саудівська аграрна компанія SALIC у вересні 2024 року стала співвласником одного з найбільших українських агрохолдингів - МХП, придбавши 12,6% акцій компанії. SALIC інвестує у сільське господарство та тваринництво у країнах, які мають конкурентні переваги у цих галузях. Україну вона розглядає саме як країну з такими конкурентними перевагами.

За рік до того, у вересні 2023 року, було створено спільне українсько-саудівське підприємство між МХП та саудівською компанією Tappiah. Частки між саудівським та українським підприємством розподілено у співвідношенні 55% до 45%. Нині МХП розширює свою діяльність на ринку КСА, підтверджуючи репутацію України як гаранта продовольчої безпеки.

У майбутньому важливо спробувати поєднати можливості України та КСА для реалізації спільних проєктів на території двох держав, а також третіх країн.

Також, у вересні 2024 року за сприяння Посольства України в Саудівській Аравії відбулася відеоконференція щодо нарощування торговельно-економічних та інвестиційних зв'язків у форматах G2G, G2B та B2B між Україною та Саудівською Аравією, зокрема шляхом відновлення функціонування Українсько-Саудівської Ділової Ради при Торгово-промисловій палаті України та Федерації ТПП КСА.

У лютому 2025 року українська урядова делегація на чолі з першою віцепрем'єр-міністеркою та міністеркою економіки Юлією Свириденко здійснила робочий візит до столиці Королівства Саудівська Аравія м. Ер-Ріяд. Під час цього візиту під егідою Міністерства

інвестицій Саудівської Аравії відбулися секторальні «круглі столи», в яких взяли участь понад 90 провідних саудівських компаній. Українська делегація представила перспективні інвестиційні проекти у енергетиці, сільському господарстві та інфраструктурі. Також, вона презентувала можливості приватизації для саудівських інвесторів із загальним потенціалом понад 500 мільйонів доларів США.

У березні 2025 року президент України Володимир Зеленський відвідав Саудівську Аравію, де у м. Джидда провів зустріч зі спадкоємним принцом, прем'єр-міністром Королівства Мухаммадом бін Салманом Аль Саудом. На найвищому політичному рівні Україна та Саудівська Аравія підтвердили, що готові підтримати масштабні інвестиції шляхом створення інвестиційно-економічних партнерств в енергетиці, харчовій промисловості та інфраструктурі. Лідери обох держав підтримали проведення спільних інвестиційних форумів та пообіцяли вирішувати будь-які виклики, з якими стикаються інвестори.

Отже, це все має підготувати сприятливий ґрунт для поствоєнних інвестицій країн арабського світу в українську економіку. Важливо, що вже нині проводиться обмін інформацією та експертизою на всіх можливих рівнях: G2G (уряд уряду), G2B (уряд бізнесу) та B2B (бізнес бізнесу). Також позитивним сигналом є те, що саудівський бізнес, зокрема саудівська державна компанія SALIC, готовий інвестувати в Україну навіть під час війни.

Як можна бачити з Малюнку 2, у 2024 році за рівнем нових капітальних інвестицій в Україну Саудівська Аравія обійшла, приміром, США в 50 разів. Це певною мірою змінює стереотипне уявлення про те, що найбільші інвестиційні можливості для України існують саме на Заході: в США та країнах Європи. Настав час відкривати їх також в інших регіонах світу.

У поствоєнний період країни Глобального Півдня, зокрема арабські країни, можуть стати ключовими партнерами для великих інвестиційних проектів в Україні. Угода із США про створення інвестиційного фонду зарезервувала за цією країною, а також країнами ЄС і третіми країнами, що надають Україні військову допомогу, право на інвестиції у видобуток 57 видів корисних копалин. Водночас, є величезна кількість інших проектів та сфер, де Україні вкрай потрібне залучення коштів іноземних інвесторів. Зокрема, це виробництва з середнім та високим рівнем технологій. І ось у цій царині потрібно розвивати саме ті типи інвестиційно-економічних партнерств, які нині взаємно цікавлять і Україну, і країни арабського світу.

#### Список використаних джерел

1. Економічне співробітництво. Посольство України в Об'єднаних Арабських Еміратах. Доступ: <https://uae.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo>
2. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції" (МВФ, 2009). НБУ. Доступ: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>
3. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво України з Королівством Саудівська Аравія. Посольство України в Саудівській Аравії. Доступ: <https://saudiarabia.mfa.gov.ua/>
4. Foreign direct investment, net outflows (% of GDP). World Bank. Available at: [data.worldbank.org](https://data.worldbank.org).

*Наукове видання*

**«ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ  
У ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОЇ 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)