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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	Міжнародна торгівля і маркетинг
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність	051 «Економіка»

Форма навчання: __очна (денна)__

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему **«Розвиток торговельно-економічних відносин України та Канади»**

здобувача Миколи БАСЕНКО

Науковий керівник: професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
д.е.н., професор Тетяна ЦИГАНКОВА

_____

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

В.о. завідувача кафедри: д.е.н., професор Ольга ЯЦЕНКО

_____

Київ 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Факультет Міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	**«Міжнародна торгівля і маркетинг»**
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	**05 Соціальні та поведінкові науки**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	**051 «Економіка»**

ПОГОДЖЕНО	**ЗАТВЕРДЖУЮ**
Керівник проектної групи (гарант) освітньопрофесійної програми «Міжнародна торгівля і маркетинг»	В.о. завідувача кафедри міжнародної торгівлі та маркетингу
_____Тетяна ЦИГАНКОВА	_____Ольга ЯЦЕНКО
«__18__» вересня_____2025__р.	«_____» вересня_____2025__р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Басенко Миколі Олеговичу

очної (денної) форми

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему: «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Канади»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «12 » вересня 2025 р. № 1387-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах: офіційних даних Світового банку, МВФ, Держстату України, Statistics Canada, матеріалів міжнародних економічних організацій, офіційних документів щодо CUFTA та інших аналітичних джерел.

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Теоретичні засади торговельно-економічних відносин між країнами
Розділ 2	Аналіз сучасного стану та динаміки торговельно-економічних відносин України та Канади
Розділ 3	Напрями активізації та удосконалення торговельно-економічних, україно - канадських відносин.

Об'єкт дослідження:	процеси розвитку торговельно-економічних відносини між країнами.
Предмет дослідження:	механізми, тенденції та інституційні особливості розвитку торговельно-економічних відносин України та Канади.
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	на основі комплексного теоретичного та аналітичного оцінювання торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою визначити ключові напрями їх модернізації та сформувати обґрунтовані пропозиції щодо удосконалення інституційного та економічного забезпечення двосторонньої співпраці.

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

У розділі 1	розкрити сутність та охарактеризувати торговельно-економічні відносини у міжнародній економіці; виявити ключові теоретичні підходи до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав; проаналізувати міжнародно-правові основи торговельної співпраці, зокрема роль двосторонніх угод;
У розділі 2	оцінити динаміку зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою; Визначити результативність Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою; дослідити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на розвиток співробітництва;
У розділі 3	визначити пріоритетні напрями поглиблення економічного партнерства; окреслити механізми активізації експорту української продукції на канадський ринок; розробити пропозиції щодо удосконалення інституційного забезпечення двосторонньої співпраці.

Завдання підготував
науковий керівник,
д.е.н. професор

Тетяна ЦИГАНКОВА

_____ _____.

« 18» вересня 2025р.

Миколи БАСЕНКО

Завдання одержав здобувач

_____ _____.

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 87 сторінок, 17 таблиць і графіків, перелік джерел посиланням.

«Розвиток торговельно-економічних відносин України та Канади»

Об'єктом дослідження є процеси розвитку торговельно-економічних відносини між країнами.

Предметом дослідження є механізми, тенденції та інституційні особливості розвитку торговельно-економічних відносин України та Канади.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – на основі комплексного теоретичного та аналітичного оцінювання торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою визначити ключові напрями їх модернізації та сформувати обґрунтовані пропозиції щодо удосконалення інституційного, організаційного та економічного забезпечення двосторонньої співпраці.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- розкрити сутність та охарактеризувати торговельно-економічні відносини у міжнародній економіці;
- виявити ключові теоретичні підходи до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав;
- проаналізувати міжнародно-правові основи торговельної співпраці, зокрема роль двосторонніх угод;
- Оцінити динаміку зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою;
- Визначити результативність Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою;
- дослідити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на розвиток співробітництва;

- визначити пріоритетні напрями поглиблення економічного партнерства;
- окреслити механізми активізації експорту української продукції на канадський ринок;
- розробити пропозиції щодо удосконалення інституційного забезпечення двосторонньої співпраці.

Практичне значення отриманих результатів. В процесі проведеного дослідження було визначено теоретичні та аналітичні аспекти торговельно-економічних відносин, детально розглянуто глобальні та регіональні фактори їх розвитку. В результаті дослідження було визначено також стан та перспективи України в торгівлі з Канадою, заходи для активізації експорту та посилення інституційного забезпечення,

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

Ключові слова: торговельно-економічні відносини, Україна-Канада, CUFTA, експортна диверсифікація, торговельна політика, економічна інтеграція, зона вільної торгівлі, інвестиційна співпраця, глобалізація, інституційний розвиток.

В і д г у к
про кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача навчально-наукового інституту /факультету освітньо-професійної програми «Міжнародна торгівля і маркетинг»

Басенко Миколи Олеговича
на тему: «Розвиток торговельноекономічних відносин України та Канади»

1. Актуальність теми: в умовах безпрецедентної нестабільності глобальн ної торгової системи СОТ, що викликана так званою “тарифною” війною США, особливої важливості набуває збереження та розвиток торговельних відносин з найбільш важливими торговельними партнерами, до яких об'єктивно належить Канада.

2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи: робота характеризується цілісністю, логічністю, ясністю формулювань, самостійністю висновків та рекомендацій; достатня ілюстрованість рисунками та таблицями, використання відповідних джерел наукової інформації також покращують загальне сприйняття роботи.

3. Наявність самостійних розробок автора до таких належать матеріали другого (аналітичного) і третього (конструктивного) розділів: це аналіз сучасного стану та динаміки торгівлі, результативності ЗВТ між країнами, факторів розвитку двосторонніх відносин.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: висновки та рекомендації автора щодо пріоритетних напрямів двосторонніх відносин, механізмів активізації вітчизняного експорту та удосконалення інституційного забезпечення співпраці мають практичну цінність і можуть бути використані при обґрунтуванні конкретних проєктів співробітництва.

5 Наявність недоліків: принципових зауважень, які б могли негативно вплинути на загальну позитивну оцінку роботи. Роботу прикрасили б висновки, думки, пропозиції оцінки канадських колег.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: робота відповідає вимогам які висуваються до кваліфікаційних магістерських робіт та допускається до захисту перед ЕК.

Науковий керівник: професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу, д.е.н., професор Тетяна ЦИГАНКОВА.

Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу

здобувача вищої освіти

Басенка Миколи Олеговича

Тема «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Канади»

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення: У сучасних умовах глобальної економічної нестабільності, посиленої геополітичними викликами, такими як тривала війна в Україні, розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою набуває стратегічного значення. Канада є ключовим партнером України, надаючи значну підтримку в економічній та оборонній сферах, що проявляється в модернізованій Угоді про вільну торгівлю (CUFTA), яка діє з липня 2024 року, та продовженні безмитного режиму для українських товарів у 2025 році (згідно з наказом SOR/2025-135). За даними 2024 року, канадський експорт до України склав 487,6 млн дол. США, імпорт з України – 295,5 млн дол. США, з інвестиціями Канади в Україну на рівні 93 млн дол. США. У 2025 році торгівля дещо знизилася (на 13,7% за перші 5 місяців до 133,9 млн дол. США), але нові ініціативи, як конференція Rebuild Ukraine 2025 та митна угода серпня 2025, відкривають перспективи для відновлення. Тема актуальна, оскільки сприяє диверсифікації ринків, залученню інвестицій та інтеграції України в глобальні ланцюги вартості, особливо в секторах агро, IT та зеленої енергетики.

Якість проведеного дослідження: Робота виконана на високому рівні, з чіткою структурою, глибоким теоретичним обґрунтуванням та емпіричним аналізом. Автор ефективно поєднує класичні теорії торгівлі (Рікардо, Кругман) з сучасними даними, використовуючи статистичні

методи та таблиці для візуалізації торгівельних потоків. Дослідження базується на авторитетних джерелах, таких як Світовий банк, МВФ та Statistics Canada, що забезпечує об'єктивність.

Позитивні риси кваліфікаційної роботи: Серед сильних сторін – логічна послідовність викладу від теорії до практичних рекомендацій; комплексний аналіз CUFTA та факторів впливу; використання таблиць для порівняння теорій та інституційних проблем; власні пропозиції щодо механізмів експорту та інноваційних хабів; акцент на поствоєнному відновленні, що додає практичної цінності.

Зауваження: Недостатньо детально розглянуто вплив тривалої війни на торгівлю в 2025 році, зокрема щомісячні коливання (наприклад, негативний баланс для Канади в серпні 2025 року на 2,48 млн кан. дол.) та нові виклики, як контрабанда чи зелений перехід; також варто було б глибше проаналізувати роль української діаспори в Канаді для бізнес-зв'язків. Загалом, робота заслуговує на позитивну оцінку.

Практична значимість висновків і рекомендацій: Висновки та пропозиції надають теоретичну базу для розуміння відносин, а практичні рекомендації щодо пріоритетних секторів (агро, IT, оборона) та інституційних механізмів (економічна рада, цифрові платформи) можуть бути використані державними органами України для посилення експорту, бізнесом для входу на канадський ринок та в стратегіях відновлення, сприяючи економічній стійкості.

ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Теоретичні засади торговельно-економічних відносин між країнами ……. 6
1.1. Сутність і структура торговельно-економічних відносин у міжнародній економіці …….. 6
1.2. Теоретичні підходи до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав…… 13
1.3. Міжнародно-правові основи та роль торговельних угод у двосторонній співпраці…… 20

Розділ 2. Аналіз сучасного стану та динаміки торговельно-економічних відносин України та Канади …… 27
2.1. Оцінка динаміки зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою…. 27
2.2. Результативність дії Угоди про ЗВТ між Україною та Канадою…… 35
2.3. Вплив глобальних і внутрішніх факторів на розвиток двосторонньої співпраці……... 42

Розділ 3. Напрями активізації та удосконалення торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою …… 49
3.1. Розвиток пріоритетних напрямів економічного партнерства…….. 49
3.2. Механізми активізації експорту української продукції на канадський ринок……. 57
3.3. Пропозиції щодо удосконалення інституційного забезпечення співпраці …….. 66

Висновки ……. 74
Список використаних джерел …… 77
Додаток А
Додаток Б

ВСТУП

Актуальність теми дослідження: у сучасних умовах глобалізації та трансформації світової економіки торговельно-економічні відносини набувають особливої ваги як інструмент розвитку національних економік, забезпечення їх стійкості та інтеграції у міжнародні виробничі ланцюги. Поглиблення двостороннього економічного співробітництва виступає ключовим механізмом зміцнення конкурентних позицій країни, диверсифікації ринків збуту, залучення інвестицій і технологій. Для України питання розширення та модернізації торговельно-економічних відносин набуває особливої актуальності в умовах структурної трансформації економіки, необхідності відновлення промислового потенціалу та зростання ролі зовнішньоекономічної діяльності у післявоєнній економічній моделі.

Канада є одним із стратегічних партнерів України, що проявляється у високому рівні політичної взаємодії, стабільній підтримці українського суверенітету, а також значному потенціалі розвитку двосторонньої торгівлі та інвестицій. Підписання та оновлення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA) створило передумови для якісного посилення торговельних зв'язків, лібералізації доступу до ринків, підвищення прозорості регуляторного середовища та стимулювання інвестиційної діяльності. Однак, попри наявний потенціал, рівень економічної взаємодії все ще залишається нижчим за можливий, що зумовлює потребу в глибшому аналізі бар'єрів, можливостей та стратегічних напрямів удосконалення співпраці.

Актуальність теми визначається необхідністю комплексного дослідження стану торговельно-економічних відносин України та Канади, оцінки ефективності чинних механізмів співпраці, а також формування науково обґрунтованих пропозицій щодо їх активізації та модернізації з урахуванням сучасних глобальних тенденцій, інституційних змін та зовнішньоекономічних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: проблематику міжнародної торгівлі, теорії зовнішньоекономічних зв'язків та механізмів розвитку торговельної співпраці досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Самуельсон П., Кругман П., Рікардо Д., Ліндер С., Портер М., Баласса Б., Хецчер Е., Олін Б., Тодосійчук В., Козак Ю., та інші. Питання зовнішньоекономічної політики України, інституційних аспектів співпраці зі стратегічними партнерами, а також напрямів модернізації торговельної інфраструктури розглянуті в роботах Розумейко І., Смолій Л., Куценко В., Гуткевич О.

Дослідження канадських науковців - Baldwin J., Globerman S., Wolfe R., Hart M. - присвячені аналізу торговельної політики Канади, специфіці її участі в міжнародних угодах та підходам до формування економічних партнерств. Однак питання розвитку українсько-канадського економічного співробітництва, враховуючи нову редакцію CUFTA та сучасні виклики, досі залишаються недостатньо опрацьованими. Це формує наукову нішу, яку заповнює дана робота.

Мета дослідження - на основі комплексного теоретичного та аналітичного оцінювання торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою визначити ключові напрями їх модернізації та сформувати обґрунтовані пропозиції щодо удосконалення інституційного, організаційного та економічного забезпечення двосторонньої співпраці.

Відповідно до мети поставлено такі завдання:

- розкрити сутність та охарактеризувати торговельно-економічні відносини у міжнародній економіці;
- виявити ключові теоретичні підходи до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав;
- проаналізувати міжнародно-правові основи торговельної співпраці, зокрема роль двосторонніх угод;
- Оцінити динаміку зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою;
- Визначити результативність Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою;
- дослідити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на розвиток співробітництва;
- визначити пріоритетні напрями поглиблення економічного партнерства;
- окреслити механізми активізації експорту української продукції на канадський ринок;
- розробити пропозиції щодо удосконалення інституційного забезпечення двосторонньої співпраці.

Об'єктом дослідження - процеси розвитку торговельно-економічних відносини між країнами.

Предметом дослідження - механізми, тенденції та інституційні особливості розвитку торговельно-економічних відносин України та Канади.

Методи дослідження: у роботі використано методи економічного аналізу, порівняльного та статистичного аналізу динаміки і структури двосторонньої торгівлі (розділи 2.1, 2.2), методи системного підходу та інституційного аналізу для вивчення

регуляторних засад співпраці (пп. 1.3, 2.3). Табличні методи застосовано для візуалізації торговельних потоків і структурних характеристик ринку. Метод експертних оцінок використано для формування рекомендацій та визначення пріоритетних напрямів удосконалення співпраці (розділ 3). Теоретичною основою виступили наукові праці вітчизняних і закордонних дослідників, офіційні документи урядів обох країн та матеріали міжнародних організацій.

Інформаційна база дослідження включає наукові публікації, статистичні дані Світового банку, МВФ, Держстату України, Statistics Canada, матеріали міжнародних економічних організацій, офіційні документи щодо CUFTA та інші аналітичні джерела.

Практичне значення роботи полягає у можливості використання сформованих рекомендацій для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності України, удосконалення механізмів державної торговельної політики, розробки стратегій експорту на ринок Канади та посилення інституційного забезпечення співпраці. Отримані результати можуть бути застосовані в діяльності державних органів, аналітичних центрів, торгово-промислових палат та суб'єктів малого й середнього бізнесу.

Структура роботи: кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг становить 75 сторінок. Список використаних джерел включає найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ

1.1 Сутність і структура торговельно-економічних відносин у міжнародній економіці

У сучасному світі економічний розвиток будь-якої держави неможливо уявити без активної участі у міжнародних торговельно-економічних відносинах. Саме через них відбувається рух товарів, послуг, капіталів, технологій, робочої сили та інформації, що забезпечує взаємопроникнення національних економік і формування глобального економічного простору. Торговельно-економічні відносини виступають ключовим чинником світової інтеграції, адже вони визначають масштаби та напрямки участі кожної країни у міжнародному поділі праці. Поступово ці відносини стали не просто формою обміну товарами, а комплексною системою економічних, правових та інституційних зв'язків, що охоплюють майже всі сфери господарського життя.

Історичний розвиток торговельно-економічних відносин пройшов довгий шлях. На ранніх етапах розвитку міжнародної торгівлі переважали ідеї меркантилізму, які зводилися до накопичення дорогоцінних металів і позитивного торговельного балансу. У XVII–XVIII століттях Адам Сміт у своїй теорії абсолютних переваг довів, що взаємовигідна торгівля можлива тоді, коли країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти ефективніше. Подальший внесок зробив Давид Рікардо, сформулювавши теорію порівняльних переваг, згідно з якою навіть менш розвинена країна може виграти від торгівлі, якщо спеціалізується на тому виробництві, де її відносні витрати нижчі. Згодом економісти Хекшер та Олін розвинули цю ідею, пояснивши міжнародний обмін різницею у наділеності країн факторами виробництва - працею, капіталом, землею та технологіями.

Сучасна економічна наука розглядає торговельно-економічні відносини як складну систему, де діють не лише класичні ринкові механізми, а й інституційні, політичні та технологічні фактори. Модель Пола Кругмана, наприклад, наголошує на ролі масштабів виробництва, ефекту концентрації та диференціації продукції. Це означає, що країни можуть активно торгувати навіть схожими товарами, якщо ринки є достатньо великими, а споживачі прагнуть різноманітності. У результаті виникає внутрішньогалузева торгівля, яка стала характерною рисою сучасної світової економіки.

Узагальнюючи, можна сказати, що торговельно-економічні відносини - це не просто обмін товарами, а складна система взаємодії економічних суб'єктів різних країн,

спрямована на досягнення взаємної вигоди, підвищення ефективності використання ресурсів і забезпечення сталого економічного зростання. Вони охоплюють як матеріальні, так і нематеріальні аспекти діяльності: торгівлю послугами, рух капіталу, передачу технологій, інвестиційну та фінансову співпрацю. З розвитком глобалізації та цифрової економіки торговельно-економічні відносини набувають нових форм і стають все більш мережевими, гнучкими та інноваційними.

Особливістю сучасного етапу є те, що ключовим елементом міжнародних економічних зв'язків стає знання - інформація, інтелектуальна власність, цифрові технології. Якщо у XX столітті основою міжнародної торгівлі були матеріальні ресурси, то у XXI столітті дедалі важливішу роль відіграють дані, програмне забезпечення, наукові розробки, електронні платформи та інноваційні екосистеми. Це змінює логіку економічної взаємодії: країни конкурують не лише за ринки збуту, а й за можливість створювати та контролювати технологічні ланцюги доданої вартості.

У контексті цього процесу дедалі більшої ваги набуває поняття економічної взаємозалежності держав. Жодна країна не може розвиватися ізольовано, оскільки навіть найпотужніші економіки світу залежать від зовнішніх поставок сировини, енергоносіїв, інвестицій або технологій. Водночас ця взаємозалежність створює і ризики - зовнішні шоки, коливання валютних курсів, політичні санкції, порушення логістичних ланцюгів. Тому торговельно-економічна співпраця має спиратися на стабільні правові механізми, міжнародні угоди та систему колективної безпеки у сфері економіки.

Важливо підкреслити, що торговельно-економічні відносини мають багаторівневий характер. Вони розгортаються як на міждержавному рівні (через угоди, альянси, міжнародні організації), так і на корпоративному (через діяльність підприємств, банків, інвестиційних фондів, транснаціональних корпорацій). Суб'єктами таких відносин виступають держави, приватні компанії, об'єднання виробників, фінансові інститути, а також міжнародні організації - такі як Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, ОЕСР чи ЮНКТАД. Вони формують глобальні правила економічної гри, забезпечують узгодження національних інтересів і запобігають торговельним конфліктам.

Торговельно-економічні відносини, як складна система міжнародної взаємодії, мають певну внутрішню структуру, що забезпечує їхню сталість та ефективність. Ця структура охоплює економічний зміст, інституційні форми, правове регулювання та суб'єктно-об'єктний склад. Кожен із цих елементів виконує окрему функцію, але водночас взаємопов'язаний із іншими, утворюючи єдиний механізм руху товарів, послуг, капіталів і технологій.

На рівні суб’єктів торговельно-економічних відносин вирізняють кілька основних учасників. Першими виступають держави, які визначають стратегічні напрями зовнішньоекономічної політики, формують митно-тарифні режими, встановлюють правові норми, що регулюють діяльність підприємств на міжнародних ринках. Вони укладають міждержавні угоди, беруть участь у роботі міжнародних організацій і визначають політичні рамки співпраці. Водночас, попри ключову роль урядів, значну частину зовнішньоекономічних операцій здійснюють приватні компанії, корпорації та підприємці, які безпосередньо беруть участь у виробництві, торгівлі, інвестиціях, фінансових операціях і спільних проєктах.

Поряд із державами та приватним бізнесом, важливими суб’єктами є міжнародні економічні організації. Світова організація торгівлі регулює глобальні торговельні правила, сприяє лібералізації торгівлі й урегулюванню спорів. Міжнародний валютний фонд і Світовий банк виконують стабілізуючі функції, підтримують фінансову дисципліну, надають кредити та технічну допомогу країнам, що розвиваються. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) вивчає тенденції міжнародного обміну, а Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) формує стандарти економічної політики, орієнтовані на сталий розвиток. Саме взаємодія цих суб’єктів забезпечує системність торговельно-економічних відносин, створює умови для передбачуваності ринків і зниження ризиків.

Об’єктами торговельно-економічних відносин виступають матеріальні й нематеріальні ресурси, які є предметом обміну або співробітництва. До них належать товари, послуги, капітали, технології, робоча сила, інформація, інтелектуальна власність. Кожен із цих об’єктів має власну специфіку. Торгівля товарами є традиційною формою взаємодії, однак її структура зазнає істотних змін: частка промислових виробів і високотехнологічної продукції постійно зростає, тоді як роль сировинних товарів поступово зменшується. Торгівля послугами охоплює фінансові, транспортні, освітні, туристичні, ІТ- та інші види діяльності, які сьогодні забезпечують значну частину світового ВВП.

Окремої уваги заслуговує рух капіталу. Прямі іноземні інвестиції є не лише джерелом фінансових ресурсів, а й каналом передачі технологій, управлінських практик і доступу до нових ринків. У глобальному масштабі транснаціональні корпорації стали основними носіями інновацій і координаторами виробничих ланцюгів, що охоплюють десятки країн. Вони створюють дочірні підприємства, філії, спільні підприємства, інтегруючи національні економіки в єдиний простір. Паралельно з цим активно розвивається портфельне інвестування, що забезпечує ліквідність фінансових ринків, але водночас робить їх більш чутливими до кризових явищ.

Інституційна складова торговельно-економічних відносин має не менше значення, ніж економічна. Вона охоплює систему норм, правил, організацій, що регулюють поведінку суб'єктів міжнародної економіки. Без чітко визначених інституцій жодна торгова угода не могла б функціонувати стабільно. На глобальному рівні цю роль виконують міжнародні організації та угоди - від Світової організації торгівлі до регіональних інтеграційних об'єднань. На регіональному рівні діють союзи країн, які створюють спільні ринки, зони вільної торгівлі або митні союзи. Прикладами таких об'єднань є Європейський Союз, Північноамериканська угода про вільну торгівлю (тепер USMCA), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). Ці структури сприяють поглибленню співпраці, усуненню бар'єрів і формуванню єдиних стандартів.

На національному рівні інституційне забезпечення ТЕВ формується через законодавство, податкову та митну політику, валютне регулювання, а також через діяльність уповноважених державних органів. Для будь-якої країни надзвичайно важливо створити сприятливий інвестиційний клімат, забезпечити прозорість процедур і стабільність правових норм, адже саме від цього залежить привабливість держави для іноземних партнерів. З іншого боку, надмірна відкритість без належного захисту національних інтересів може призвести до втрати економічного суверенітету, тому важливо знаходити баланс між лібералізацією та протекціонізмом.

Функціональна складова торговельно-економічних відносин охоплює різні форми міжнародного економічного співробітництва. Серед них - зовнішня торгівля товарами та послугами, міжнародний рух капіталу, науково-технічне співробітництво, фінансова інтеграція, виробнича кооперація, спільна підприємницька діяльність і трудова міграція. Кожна з цих форм має свої переваги та ризики, але всі вони в комплексі забезпечують динаміку світової економіки.

Сучасні торговельно-економічні відносини характеризуються високим рівнем взаємозалежності. Глобальні ланцюги доданої вартості створюють ситуацію, коли виробництво одного кінцевого продукту може охоплювати десятки країн. Наприклад, складові сучасного смартфона виробляються у різних державах, а остаточне збирання здійснюється там, де це економічно найвигідніше. Таким чином, міжнародна торгівля перетворюється з обміну готовими товарами на обмін етапами виробничого процесу. Це зумовлює необхідність більш гнучких форм регулювання, адже традиційні митні бар'єри вже не відображають реального стану речей.

Науково-технічний прогрес і цифровізація також радикально змінюють природу ТЕВ. Електронна комерція, фінансові технології, блокчейн, штучний інтелект, автоматизація та "інтернет речей" формують нову економічну реальність, де швидкість

інформаційних потоків має не менше значення, ніж фізичний обіг товарів. Цифрові платформи стали новими торговими посередниками, замінюючи традиційних брокерів і дилерів. Водночас це створює нові виклики, пов'язані із захистом даних, кібербезпекою та регулюванням транснаціональних цифрових корпорацій.

У цьому контексті особливого значення набуває якість інституційного середовища. Країни, які забезпечують верховенство права, стабільність фінансової системи та захист інтелектуальної власності, мають значно більші шанси залучати інвестиції та розширювати торговельні зв'язки. Водночас слабкість державних інституцій, корупція, політична нестабільність або надмірна бюрократія є факторами, що стримують розвиток торговельно-економічної співпраці. Таким чином, інституційний розвиток є не менш важливою умовою інтеграції у світову економіку, ніж наявність природних ресурсів чи виробничих потужностей.

Подальший розвиток торговельно-економічних відносин між країнами визначається сукупністю різноманітних факторів, які діють як на глобальному, так і на національному рівнях. Їх умовно можна поділити на економічні, політичні, технологічні, соціально-культурні та географічні. Кожна група чинників має власний вплив, проте у сучасних умовах вони дедалі частіше взаємодіють і формують комплексний ефект, який визначає конкурентоспроможність держави у міжнародному середовищі.

До економічних факторів належить рівень розвитку національного виробництва, стан інфраструктури, інвестиційний клімат, обсяг внутрішнього ринку, фінансова стабільність і валютна політика. Саме ці параметри визначають, наскільки країна здатна забезпечити ефективне виробництво, запропонувати конкурентоспроможні товари та послуги, а також інтегруватися у глобальні ланцюги вартості. Чим вищий рівень технологічної оснащеності та продуктивності праці, тим більша здатність держави займати вигідні позиції у міжнародному поділі праці.

Політичні чинники відіграють не менш важливу роль, адже стабільність політичного режиму, послідовність зовнішньоекономічної політики, ступінь лібералізації торгівлі й дотримання міжнародних зобов'язань створюють передумови для довіри з боку партнерів. Будь-яка політична нестабільність, зміна урядів або конфлікти здатні дестабілізувати торговельні потоки й відлякати інвесторів. Тому політична передбачуваність, прозорість державного управління та відповідальне ставлення до міжнародних зобов'язань стають ключовими умовами розвитку торговельно-економічного співробітництва.

Технологічні та інноваційні фактори є рушійною силою сучасних ТЕВ. Інформаційні технології, автоматизація, біотехнології, нові матеріали, цифрові платформи

змінюють способи виробництва, транспортування й реалізації продукції. Розвиток електронної комерції дозволяє підприємствам незалежно від географічного розташування виходити на міжнародні ринки, а цифрові сервіси роблять фінансові операції швидшими та безпечнішими. У цьому контексті країни, що активно інвестують у науку, освіту та інновації, здобувають стійкі конкурентні переваги. Вони стають не лише споживачами, а й виробниками технологій, що дозволяє їм посилювати позиції у світовій економіці.

Водночас соціально-культурні чинники впливають на характер і якість міжнародного співробітництва. Вони включають рівень освіти, трудову етику, культуру ведення бізнесу, соціальні стандарти, мову та ментальні особливості. Чим ближчі культурні коди між країнами-партнерами, тим легше налагодити взаєморозуміння та ефективну комунікацію. У глобалізованому світі формується особлива бізнес-культура, що поєднує локальні традиції з міжнародними нормами ділової поведінки.

Не слід ігнорувати географічні фактори - розташування країни, наявність виходу до моря, природні ресурси, кліматичні умови, транспортні коридори. Вигідне географічне положення історично сприяло розвитку торгівлі: країни, які розташовані на перетині транспортних шляхів, завжди мали переваги у формуванні торговельних центрів та логістичних вузлів. У сучасних умовах ці фактори доповнюються інфраструктурними можливостями - якістю доріг, портів, залізниць, енергетичних систем та комунікацій.

Оцінка рівня розвитку торговельно-економічних відносин між країнами здійснюється за низкою кількісних та якісних показників. Найпоширенішими є обсяг зовнішньої торгівлі, торговельне сальдо, частка експорту та імпорту у ВВП, коефіцієнт відкритості економіки, обсяги прямих іноземних інвестицій, рівень залучення до глобальних ланцюгів доданої вартості, а також позиція у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. Ці показники дозволяють оцінити ефективність державної політики, виявити сильні та слабкі сторони торговельної системи, а також визначити потенціал для подальшої інтеграції.

Не менш важливою є якісна оцінка - ступінь диверсифікації експорту, рівень технологічності продукції, частка інноваційних товарів, доступ до нових ринків. Країни, які орієнтуються на високотехнологічний експорт, як правило, мають вищі темпи економічного зростання, ніж ті, що спеціалізуються на сировинних товарах. Це підтверджує необхідність структурної модернізації економіки як передумови успішної участі у світових торговельно-економічних процесах.

Глобалізація залишається головним фактором, що визначає тенденції розвитку ТЕВ. Вона забезпечує вільний рух капіталів, технологій, робочої сили та інформації, але водночас створює нові виклики. З одного боку, глобалізація відкриває нові ринки, сприяє

спеціалізації виробництва, зниженню витрат і зростанню добробуту. З іншого - посилює нерівність між країнами, робить економіки більш уразливими до зовнішніх шоків і фінансових криз. Події останніх років, зокрема пандемія COVID-19, показали, наскільки тендітними є глобальні ланцюги постачань і як швидко можуть порушитися навіть найстабільніші торговельні зв'язки.

Водночас цифровізація стає головним напрямом трансформації міжнародних економічних зв'язків. Електронні платформи, "розумні" логістичні системи, цифрові валюти та смарт-контракти формують нову архітектуру торгівлі. У цих умовах держави повинні адаптувати свої правові системи, оновлювати митні процедури та розвивати цифрову інфраструктуру. Цифрові торговельні угоди, які вже укладають окремі країни, відкривають нові перспективи для малого та середнього бізнесу, роблячи міжнародну торгівлю доступнішою.

Однак розвиток цифрової економіки супроводжується низкою викликів: кіберзлочинністю, питаннями захисту персональних даних, оподаткуванням електронної торгівлі, домінуванням великих технологічних корпорацій. Тому міжнародне співтовариство шукає шляхи створення нових правил цифрової взаємодії, щоб уникнути монополізації та забезпечити рівні умови для всіх учасників.

Важливою характеристикою сучасних торговельно-економічних відносин є їхня взаємодія з політичними процесами. Економічна співпраця нерідко використовується як інструмент зовнішньої політики: укладення торговельних угод може зміцнювати стратегічні союзи або, навпаки, посилювати залежність слабших економік від сильніших партнерів. У цьому сенсі економічна дипломатія стає невід'ємною складовою зовнішньої політики держави. Її завдання полягає у просуванні національних інтересів, забезпеченні доступу до ринків і захисті національних виробників від дискримінаційних бар'єрів.

У сучасних умовах жодна країна не може забезпечити ефективну зовнішньоекономічну діяльність без активної участі у міжнародних інституціях і дотримання узгоджених правил. Саме тому інтеграція в глобальні та регіональні економічні структури є стратегічним пріоритетом для більшості держав. Це дозволяє отримувати доступ до ринків, інвестицій, технологій, а також брати участь у формуванні міжнародної економічної політики.

Підсумовуючи, слід наголосити, що торговельно-економічні відносини є багаторівневою, динамічною системою, яка постійно розвивається під впливом економічних, політичних та технологічних чинників. Вони відображають не лише економічні інтереси держав, а й ширші соціальні, культурні й екологічні аспекти взаємодії.

Розуміння їхньої сутності, закономірностей і механізмів є необхідною передумовою для формування ефективної зовнішньоекономічної політики будь-якої країни.

У XXI столітті ефективність участі держави у міжнародних торговельно-економічних процесах визначатиметься не лише обсягами експорту чи імпорту, а й здатністю адаптуватися до швидких змін світового ринку, впроваджувати інновації, розвивати людський капітал і підтримувати належний рівень інституційної спроможності. Саме ці чинники стають фундаментом сталого розвитку та запорукою успішної інтеграції у світову економічну систему.

1.2. Теоретичні підходи до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав

Зовнішньоекономічні зв'язки між державами, які охоплюють торгівлю товарами та послугами, технологічний обмін, інвестиційну співпрацю й виробничу кооперацію, завжди посідали важливе місце в економічній науці. Їхній розвиток залежить від поєднання багатьох факторів - природних ресурсів, технологічного рівня, структури економіки, а також політичних, соціальних і культурних умов. Вивчення еволюції теоретичних підходів до зовнішньоекономічних відносин допомагає краще зрозуміти, як змінювалося наукове бачення міжнародної економічної взаємодії, а також створює основу для аналізу сучасних торговельно-економічних процесів, зокрема у відносинах між Україною та Канадою.

Перші теоретичні підходи до пояснення зовнішньоекономічних зв'язків з'явилися в епоху меркантилізму (XVI–XVIII ст.). Тоді економісти вважали, що багатство країни вимірюється кількістю золота й срібла, якими вона володіє. Меркантилісти підкреслювали, що головне завдання держави - забезпечити перевищення експорту над імпортом, застосовуючи протекціоністські заходи. Такий підхід спонукав уряди стимулювати розвиток власної промисловості й контролювати зовнішню торгівлю, вбачаючи в цьому шлях до національного добробуту.

Таблиця 1.1 – Порівняння основних економічних теорій міжнародної торгівлі

Теорія	Автор / Представники	Основна ідея	Період формування	Практичне значення
Меркантилізм	Т. Мен, Ж.-Б. Кольбер	Багатство країни вимірюється кількістю золота; необхідність позитивного торговельного балансу	XVI–XVIII ст.	Обґрунтування протекціонізму, державного контролю торгівлі
Теорія абсолютних переваг	А. Сміт	Кожна країна має спеціалізуватись на виробництві товарів, у яких вона ефективніша	XVIII ст.	Основи міжнародної спеціалізації
Теорія порівняльних переваг	Д. Рікардо	Взаємовигідна торгівля можлива навіть при нерівності ефективності, якщо країни спеціалізуються на товарах із нижчими альтернативними витратами	XIX ст.	Теоретична база сучасної міжнародної торгівлі

Джерело: Розроблено автором на основі [3]

Справжній перелом у розумінні міжнародної торгівлі відбувся завдяки класичній школі економіки, яку представляли Адам Сміт і Давид Рікардо. А. Сміт у праці «Багатство народів» висунув ідею абсолютної переваги, за якою кожна країна має спеціалізуватися на тих товарах, які вона виробляє найефективніше. Д. Рікардо розвинув цю ідею у теорії порівняльної переваги, довівши, що навіть країна, менш ефективна у виробництві всіх товарів, може отримати вигоду від торгівлі, якщо зосередиться на тій продукції, у якій її відносна ефективність є вищою. Класичні концепції стали основою для подальшого розвитку ідей спеціалізації, міжнародного поділу праці та економічної взаємодії, що й нині мають значення, особливо коли йдеться про аналіз торговельно-економічних зв’язків між країнами з різним рівнем розвитку, такими як Україна і Канада.

Подальший розвиток теоретичних уявлень відбувався у межах неокласичної та кейнсіанської шкіл. Неокласики, зокрема Хекшер і Олін, розробили модель факторної пропорційності, яка пояснювала структуру експорту й імпорту залежно від наявності факторів виробництва - праці, капіталу та землі. Вони наголошували, що країни експортують ті товари, у виробництві яких активно використовують їхні надлишкові ресурси. Такий підхід дозволив зрозуміти, чому, наприклад, промислово розвинуті країни експортують капіталомісткі товари, тоді як менш розвинені - трудомістку або сировинну продукцію.

У XX столітті, особливо після світових економічних криз, з’явилася кейнсіанська концепція, яка робила акцент на ролі держави в регулюванні зовнішньоекономічних

процесів. Джон Мейнард Кейнс та його послідовники вважали, що держава повинна втручатися в економіку, аби забезпечити стабільність зовнішньої торгівлі, збалансувати платіжний баланс і підтримати внутрішній попит. Кейнсіанці підкреслювали, що активна економічна політика уряду може стимулювати експорт, регулювати імпорт і сприяти загальному економічному зростанню. Таким чином, неокласичні і кейнсіанські підходи взаємно доповнювали одне одного - перші пояснювали механізми ринку, другі наголошували на важливості державного впливу. Для країн, що прагнуть інтегруватися у світову економіку, але при цьому хочуть зберегти власні інтереси, таке поєднання підходів є надзвичайно актуальним.

У другій половині XX століття дедалі більшого поширення набули неоліберальні та інституційні концепції. Неоліберальна теорія наголошувала на необхідності лібералізації торгівлі, зниження бар'єрів для руху товарів і капіталу, а також на перевагах ринкової конкуренції. Її прихильники вважали, що глобалізація сприяє економічному зростанню, прискорює технологічний обмін і поглиблює співпрацю між країнами. З іншого боку, інституційні підходи звернули увагу на роль міжнародних організацій і правових норм. Саме завдяки їм стало можливим упорядкування глобальної торгівлі, узгодження стандартів якості, захист інтелектуальної власності та створення стабільного середовища для розвитку економічних відносин.

На початку XXI століття дослідження зовнішньоекономічних зв'язків перейшло у нову фазу, пов'язану з глобалізацією, цифровізацією та переходом до інноваційно-технологічної економіки. Сучасні теоретичні концепції розглядають міжнародну торгівлю вже не лише через призму товарообміну, а як складну мережу взаємозв'язків між державами, компаніями та міжнародними інституціями. Глобалізаційні процеси об'єднали ринки, сформували транснаціональні виробничі ланцюги й посилили фінансову інтеграцію. Водночас інноваційна взаємозалежність зробила технології, знання та інтелектуальну власність ключовими факторами конкурентоспроможності.

Важливу роль у сучасних умовах відіграє також мережева економіка, у межах якої міжнародна взаємодія відбувається через партнерства, кооперацію та спільні проєкти між різними суб'єктами. Дедалі більшого значення набувають питання сталого розвитку, цифрової трансформації та екологічної відповідальності, які впливають на формування зовнішньоекономічної політики держав і на їхні стратегії співпраці.

Теоретичне осмислення міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічних зв'язків держав є надзвичайно важливим для економічної науки, оскільки воно дозволяє зрозуміти механізми формування торговельних потоків, структуру експорту та імпорту, а також чинники, що визначають конкурентоспроможність національних економік. Сучасні

економічні моделі поєднують класичні підходи з новими концепціями, які враховують технологічні, інституційні та інноваційні фактори, і це особливо важливо для аналізу двосторонніх відносин України та Канади.

Історично першими науковими спробами пояснити зовнішньоекономічну взаємодію були теорії абсолютних і порівняльних переваг. Адам Сміт у своїй праці «Багатство народів» сформулював принцип абсолютної переваги, згідно з яким держава повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у яких вона є ефективнішою порівняно з іншими країнами. Це дозволяє максимально використовувати ресурси та підвищувати продуктивність праці, що вигідно як для національної економіки, так і для її торгових партнерів. Давид Рікардо розвинув ідею абсолютної переваги у теорію порівняльної переваги, яка стала фундаментальною концепцією міжнародної торгівлі. Вона показує, що взаємовигідна торгівля можлива навіть тоді, коли одна країна має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів, адже головне - концентруватися на тих продуктах, де альтернативні витрати найменші, що оптимізує глобальний розподіл ресурсів. Класичні теорії пояснюють економічну мотивацію держав до торгівлі, обґрунтовують спеціалізацію та міжнародний поділ праці, однак у сучасних умовах глобалізації вони потребують доповнення через технологічні зміни, інновації та нерівномірний розподіл капіталу між країнами.

На початку XX століття класичні концепції були розширені моделлю факторних пропорцій Хекшера–Оліна, яка пояснює структуру експорту та імпорту залежно від наявності факторів виробництва, таких як капітал, праця та земля. Ідея полягає в тому, що країни експортують товари, виробництво яких інтенсивно використовує наявні ресурси, і водночас імпортують ті, що потребують відносно дефіцитних факторів. Модель Хекшера–Оліна дозволяє пояснити торговельну спеціалізацію на основі ресурсного потенціалу і відображає взаємозалежність економік у світовому виробничому процесі. Пізніше ця концепція була доповнена теоремою факторної цінової рівноваги Самуельсона, яка показала, як зміни на ринку товарів впливають на розподіл доходів серед факторів виробництва всередині держави. Неокласичні моделі міжнародної торгівлі пояснюють ринкові механізми та оптимізацію ресурсів, але вони менш здатні врахувати сучасні торговельні потоки, де ключову роль відіграють технології, інновації та регіональні коопераційні зв’язки.

У другій половині XX століття з’явилися нові теорії міжнародної торгівлі, які дозволили пояснити явища, не охоплені класичними моделями. Зокрема, Нова теорія торгівлі, запропонована Полом Кругманом у 1970–1980-их роках, підкреслює значення масового виробництва, економії на масштабі та монополістичної конкуренції. Згідно з

Кругманом, навіть країни зі схожими ресурсними можливостями можуть вести взаємовигідну торгівлю завдяки диференціації продукції та спеціалізації на нішевих ринках. Це пояснює сучасні торговельні відносини між розвиненими країнами, включаючи Україну та Канаду, де значну роль відіграє торгівля високотехнологічними та спеціалізованими товарами.

Додатково, теорія конкурентних переваг Майкла Портера наголошує, що конкурентоспроможність держав визначається не лише ресурсами, а й ефективністю організаційної, технологічної та інноваційної системи. Його концепція «алмазу конкурентоспроможності» включає такі фактори, як наявність ресурсів, попит на внутрішньому ринку, пов'язані та підтримуючі галузі та стратегії фірм. Завдяки цій теорії можна зрозуміти, чому деякі країни успішно експортують складні технологічні продукти і послуги, досягаючи високого рівня економічної ефективності. Сучасні дослідники також звертають увагу на роль технологій і знань у формуванні торговельних переваг. Розвиток цифрової економіки, інтелектуальної власності, досліджень і розробок та інноваційних кластерів визначає конкурентоспроможність держав на світовому ринку. У таких умовах зовнішньоекономічні зв'язки формуються не лише на основі ресурсів, а й на основі технологічних та інституційних переваг.

Сучасні економічні моделі дозволяють державам формувати стратегії зовнішньоекономічного розвитку, враховуючи кілька ключових аспектів: товарну спеціалізацію та вибір ніш і продуктів для експорту, внутрішні та зовнішні фактори конкурентоспроможності, включно з технологіями, інфраструктурою та якістю трудових ресурсів, диверсифікацію торговельних потоків для зменшення залежності від окремих ринків та участь у глобальних виробничих і логістичних ланцюгах, що забезпечує доступ до ресурсів, технологій і ринків збуту. Застосування таких моделей дозволяє прогнозувати динаміку експорту й імпорту, оцінювати вплив технологічних інновацій та визначати оптимальні напрями двосторонньої співпраці між державами, що особливо важливо для України та Канади.

У XXI столітті розвиток зовнішньоекономічних зв'язків держав відбувається в умовах глобалізації, цифровізації економіки та посиленої інтеграції національних ринків у світове господарство. Сучасні наукові підходи до вивчення міжнародної торгівлі та економічного співробітництва базуються на комплексному аналізі економічних, технологічних, соціальних, інституційних і політичних чинників, які формують конкурентоспроможність держав на глобальному рівні. Основна мета таких підходів полягає у розробці науково обґрунтованих стратегій розвитку зовнішньоекономічної діяльності, здатних максимально використати потенціал національної економіки,

інтегрувати її у світові виробничі та торговельні ланцюги й підвищити ефективність міжнародного співробітництва.

Глобалізація, як ключовий фактор сучасної економіки, визначає нові правила міжнародної торгівлі та кооперації. Вона проявляється через збільшення міжнародних торговельних потоків, зростання взаємозалежності економік і потребу у диверсифікації товарних та географічних напрямів. Водночас активний розвиток транснаціональних корпорацій формує глобальні виробничі та логістичні мережі, що інтегрують економіки різних країн, а посилена конкуренція на міжнародних ринках стимулює інновації, підвищення якості продукції та ефективності виробництва. Глобалізаційні процеси також сприяють уніфікації стандартів, регламентів та міжнародно-правових норм, що забезпечує прозорість і передбачуваність зовнішньоекономічних операцій і підкреслюють, що сучасні торговельно-економічні зв'язки охоплюють не лише фізичну торгівлю товарами, а й потоки знань, технологій, капіталу та інформації.

В умовах цифрової економіки та швидкого розвитку технологій інновації стають ключовим чинником формування конкурентних переваг держав. Технологічний прогрес впливає на структуру експорту та імпорту, адже країни, які активно розвивають високотехнологічні галузі, стають учасниками глобальних виробничих ланцюгів і отримують додаткові можливості для експорту інноваційної продукції. Цифровізація міжнародної торгівлі дозволяє скорочувати транзакційні витрати, оптимізувати логістичні процеси та запроваджувати електронні платформи B2B і B2C. Водночас інтелектуальна власність і розвиток R&D відіграють критичну роль у забезпеченні стійких конкурентних переваг, адже здатність генерувати нові знання і технології визначає перспективність зовнішньоекономічного співробітництва. Впровадження інноваційно-технологічних підходів стимулює модернізацію економіки, підвищує продуктивність та сприяє інтеграції національних економік у глобальні мережі.

Не менш важливим є інституційне та регуляторне середовище, яке визначає ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародні організації, такі як СОТ, ОЕСР, МВФ та Світовий банк, встановлюють правила торгівлі, стандарти захисту інвесторів і механізми вирішення суперечок. Багатосторонні та двосторонні угоди формують правові рамки торгівлі та інвестицій, створюючи умови для прогнозованого та стабільного розвитку економічних зв'язків, а національні регуляторні органи впливають на тарифну, митну та податкову політику, регулюють валютні операції і забезпечують дотримання міжнародних стандартів. Стабільність, передбачуваність і прозорість правових та економічних інститутів значною мірою визначають успішність зовнішньоекономічної діяльності держав.

Сучасні підходи також враховують екологічні та соціальні аспекти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Концепції сталого розвитку передбачають збереження природних ресурсів, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та забезпечення довгострокової економічної стабільності. Соціально відповідальна економічна політика включає підтримку робочих місць, справедливу оплату праці, розвиток освіти та науки. Врахування цих аспектів у міжнародних угодах і корпоративній стратегії сприяє довгостроковій стабільності торговельно-економічних відносин та підвищує довіру партнерів.

Крім того, сучасні наукові концепції приділяють увагу мережевій економіці та регіональній інтеграції. Мережеві моделі пояснюють формування глобальних ланцюгів створення вартості, де виробництво та логістика розподілені між багатьма країнами, а регуляторні та економічні союзи, такі як FTA, NAFTA/USMCA чи ЄС, створюють стандартизовані ринки, спрощують торгівлю і зменшують транзакційні витрати. Для України та Канади участь у подібних механізмах забезпечує передбачуваність співпраці, захист інвестицій і технологічний обмін, що є критично важливим для розвитку двосторонніх відносин у сучасних умовах глобальної економіки.

У результаті проведеного аналізу теоретичних підходів до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав можна зробити кілька важливих висновків. Історичний розвиток економічної науки показує поступовий перехід від меркантилістського протекціонізму, який розглядав торгівлю лише як засіб накопичення багатства, до класичних і неокласичних концепцій, що обґрунтовують спеціалізацію, порівняльні переваги та ефективний розподіл ресурсів. Саме класичні теорії Адама Сміта та Девіда Рікардо заклали фундаментальні принципи взаємовигідної торгівлі, які й сьогодні залишаються основою для аналізу економічних відносин між державами, зокрема у контексті двостороннього співробітництва.

Подальший розвиток економічної думки, зокрема формування неокласичних моделей, таких як модель Хекшера–Оліна чи теорема Самуельсона, дозволив враховувати ресурсну базу та фактори виробництва при формуванні зовнішньоекономічних потоків. Водночас кейнсіанські підходи наголосили на важливості державного регулювання та підтримання платоспроможного попиту для забезпечення стабільності міжнародної торгівлі. Це особливо актуально для тих економік, які намагаються поєднати відкритість ринку з потребою у захисті національних інтересів.

Сучасні теорії міжнародної торгівлі та економічної співпраці дедалі більше акцентують увагу на ролі інновацій, технологічного розвитку та конкурентних переваг, що визначають місце країн у глобальних виробничих і торговельних ланцюгах. Концепції

Майкла Портера та Пола Кругмана доводять, що взаємовигідна торгівля формується не лише на основі природних ресурсів чи трудових факторів, а передусім завдяки ефективному стратегічному управлінню, розвитку інновацій, модернізації виробництва та диференціації продукції.

Водночас сучасні підходи враховують процеси глобалізації, цифровізації, соціально-екологічної відповідальності та інституційного розвитку. Це означає, що ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави сьогодні визначається не лише дією ринкових механізмів, але й стабільністю інституційного середовища, участю у міжнародних економічних об'єднаннях, дотриманням екологічних і соціальних стандартів, а також здатністю адаптуватися до світових викликів.

Для України та Канади зазначені теоретичні положення створюють міцну наукову основу для розробки стратегій розвитку двосторонньої співпраці. Поєднання класичних принципів спеціалізації з сучасними підходами до інновацій, інтеграції та технологічного розвитку дає можливість глибше аналізувати структуру й динаміку торговельних потоків, визначати стратегічні напрями партнерства і підвищувати конкурентоспроможність обох економік на світовому рівні.

Отже, теоретичне осмислення процесів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків держав забезпечує системний і комплексний підхід до оцінки міжнародних економічних процесів. Воно дозволяє враховувати як історичний досвід, так і сучасні глобальні тенденції та інноваційні чинники, що формують нову архітектуру міжнародної співпраці. Такий підхід є необхідною базою для подальшого дослідження міжнародно-правових основ і торговельних угод, які регулюють взаємодію України та Канади, і логічно підводить до наступного розділу роботи.

1.3 Міжнародно-правові основи та роль торговельних угод у двосторонній співпраці

Міжнародно-правові основи зовнішньоекономічних відносин держав відіграють фундаментальну роль у забезпеченні ефективної взаємодії між країнами в сфері торгівлі, інвестицій, технологічного обміну та кооперації. Функціонування зовнішньоекономічної діяльності неможливе без чіткої правової бази, яка визначає права та обов'язки учасників

міжнародного економічного співробітництва, встановлює механізми захисту інтересів держав і бізнесу та формує правила вирішення суперечок.

Міжнародне право в економічній сфері визначає загальні принципи взаємодії держав, що беруть участь у міжнародній торгівлі, регулюючи не лише операції з товарами та послугами, а й інвестиційну діяльність, транспортну логістику, митні процедури, стандарти якості продукції та захист інтелектуальної власності. Його основна мета полягає у забезпеченні стабільності, передбачуваності та рівних умов для всіх учасників міжнародного економічного співробітництва, створюючи умови для мирного врегулювання спорів та взаємовигідного співробітництва.

Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності спирається на різні джерела міжнародного права. До основних відносяться міжнародні договори та конвенції, що встановлюють права і обов'язки держав у сфері торгівлі, інвестицій, митного регулювання та захисту інтелектуальної власності, а також звичаєве право, яке формується через усталену практику держав і забезпечує передбачуваність економічних відносин навіть без формальних угод.

Важливу роль відіграють резолюції та рішення міжнародних організацій, таких як СОТ, МВФ, Світовий банк та ОЕСР, які встановлюють правила, стандарти та методики оцінки зовнішньоекономічної діяльності, формуючи нормативний простір для держав і бізнесу.

Таблиця 1.2 – Основні міжнародні економічні організації та їхня роль у регулюванні торговельно-економічних відносин

Організація	**Основні функції**	**Вплив на міжнародну торгівлю**	**Значення для України та Канади**
Світова організація торгівлі (СОТ)	Розробка правил торгівлі, вирішення спорів, лібералізація ринків	Забезпечує прозорість і рівні умови для торгівлі	Сприяє зростанню товарообігу та спрощенню доступу до ринків
Міжнародний валютний фонд (МВФ)	Стабілізація валютних курсів, фінансова підтримка держав	Підтримує макроекономічну стабільність	Гарантує фінансову рівновагу для зовнішньої торгівлі
Світовий банк	Кредитування розвитку, підтримка реформ	Забезпечує інвестиційні проєкти та інфраструктуру	Підтримує економічні реформи, сприяє інвестиціям
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	Встановлення стандартів, аналітика, політичні рекомендації	Гармонізація політик та стимул інновацій	Підвищення ефективності держуправління і бізнес-середовища

Джерело: Розроблено автором на основі [7]

На цій основі закріплюються універсальні принципи міжнародного права, серед яких суверенітет і рівність держав, недискримінація учасників торгівлі, взаємовигідна співпраця та свобода договору, що дає державам змогу самостійно визначати умови співробітництва.

Законодавча база зовнішньоекономічної діяльності передбачає свободу торгівлі та доступ до ринку, рівність сторін у торговельних відносинах і захист прав та законних інтересів держав і підприємств. Міжнародне право забезпечує механізми вирішення суперечок через переговори, арбітраж або міжнародні судові органи, що дозволяє мінімізувати ризики конфліктів і створює передбачувані умови для економічного співробітництва.

Для України та Канади міжнародно-правові засади є критично важливими для формування стабільних торговельно-економічних відносин. Вони дозволяють чітко визначати права та обов'язки сторін у торговельних і інвестиційних операціях, забезпечують правову основу для двосторонніх і багатосторонніх угод, мінімізують ризики конфліктів і створюють сприятливий інституційний простір для розвитку співпраці у технологічній, фінансовій та виробничій сферах. Стабільна міжнародно-правова база є передумовою ефективного розвитку двосторонніх відносин і забезпечує довгострокову передбачуваність взаємодії між державами, сприяючи зміцненню довіри і партнерства на глобальному рівні.

У сучасній глобальній економіці розвиток зовнішньоекономічних відносин держав неможливий без активної участі у діяльності міжнародних організацій та укладання багатосторонніх угод, які формують правові, економічні та організаційні рамки співпраці, створюють стандарти для торгівлі, захисту інвестицій і вирішення суперечок, а також сприяють інтеграції національних економік у світове господарство. Міжнародні організації відіграють ключову роль у формуванні глобальної економічної архітектури, їхня діяльність спрямована на стандартизацію правил торгівлі, координацію економічних політик і забезпечення рівних умов для всіх учасників ринку.

Світова організація торгівлі, наприклад, регулює міжнародну торгівлю товарами та послугами, забезпечує лібералізацію ринку, захист прав учасників і механізми вирішення суперечок. Участь України та Канади у СОТ гарантує, що їхня торгівля відбувається на основі рівних умов і будь-які конфлікти можуть бути врегульовані за міжнародно-правовими процедурами. Організація економічного співробітництва та розвитку формує стандарти економічної політики, оподаткування та інвестиційної діяльності, сприяючи

передбачуваності зовнішньоекономічного середовища, а Міжнародний валютний фонд і Світовий банк забезпечують стабільність фінансових систем, кредитну підтримку та моніторинг макроекономічної політики, створюючи умови для безпечного обміну валютними ресурсами та підтримки структурних реформ.

Багатосторонні торговельні угоди є невід'ємною частиною міжнародно-правового регулювання економічних відносин, встановлюючи правила для кількох держав одночасно, стандартизуючи процедури і формуючи механізми контролю за дотриманням умов. Вони сприяють лібералізації торгівлі, зменшуючи або усуваючи тарифні та нетарифні бар'єри, забезпечують гармонізацію стандартів якості продукції, сертифікації, митних процедур та захисту інтелектуальної власності, а також передбачають механізми мирного вирішення суперечок через арбітраж та медіацію. Яскравим прикладом є Угода про засади СОТ, яка встановлює правову основу для відкритої і прозорої торгівлі та регулює обов'язки і преференції членів організації.

Для двосторонніх відносин України та Канади участь у міжнародних організаціях і багатосторонніх угодах дає кілька ключових переваг. По-перше, через стандарти та регуляції СОТ і ОЕСР обидві країни діють за однаковими правилами, що забезпечує прозорість і справедливу конкуренцію. По-друге, багатосторонні механізми врегулювання спорів спрощують укладення двосторонніх торговельних угод, оскільки сторони працюють у вже відпрацьованому правовому полі.

По-третє, міжнародні механізми гарантують захист прав приватного та державного бізнесу, знижуючи ризики при здійсненні експортно-імпортних операцій та вкладенні капіталу. Нарешті, участь у глобальних економічних процесах через міжнародні організації дозволяє Україні та Канаді інтегруватися у світові виробничі ланцюги, технологічний обмін і стандарти інновацій, підвищуючи ефективність двосторонньої економічної взаємодії та забезпечуючи довгострокову стабільність співпраці.

Двосторонні торговельні угоди є важливим інструментом розвитку взаємовигідних економічних відносин між державами, адже вони визначають умови торгівлі товарами і послугами, створюють правову основу для інвестицій, сприяють технологічному обміну та забезпечують стабільність співробітництва. На відміну від багатосторонніх угод, двосторонні домовленості дозволяють державам більш гнучко враховувати власні національні інтереси та специфіку економіки. Для України та Канади такі угоди мають стратегічне значення, бо формують основу для економічного партнерства, розвитку торгівлі і інвестицій, а також сприяють інтеграції обох країн у глобальні виробничі та технологічні ланцюги.

Двосторонні торговельні угоди укладаються у формі формальних договорів, які регулюють взаємні економічні відносини. Вони охоплюють різні аспекти співпраці: визначають преференційні тарифи та митні ставки, правила походження товарів і механізми їх застосування, регламентують послуги, фінансові операції і захист інвестицій, а також включають механізми контролю за дотриманням умов і арбітражні процедури у разі порушень. Крім того, угоди можуть передбачати технологічний обмін, науково-технічне співробітництво, захист інтелектуальної власності та положення щодо екологічних і соціальних стандартів, що робить співпрацю комплексною і всебічною.

Серед ключових двосторонніх угод між Україною і Канадою особливе значення має Угода про вільну торгівлю (CUFTA), підписана у 2016 році. Вона встановлює преференційні тарифи на більшість товарів, стандарти сертифікації, правила інвестиційної діяльності та механізми вирішення суперечок, створюючи сприятливі умови для розвитку двосторонньої торгівлі.

Таблиця 1.3 – Ключові положення та вплив Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA)

Сфера співпраці	**Основні положення CUFTA**	**Очікуваний ефект**	**Практичні результати**
Торгівля товарами	Скасування мит на більшість українських та канадських товарів	Збільшення товарообігу, доступ до нових ринків	Зростання експорту аграрної і промислової продукції
Інвестиції	Захист інвесторів, прозорість правил	Залучення канадського капіталу, модернізація виробництва	Поява спільних проєктів у машинобудуванні, ІТ, енергетиці
Технологічний обмін	Підтримка співпраці у сфері інновацій і досліджень	Підвищення технологічного рівня українських підприємств	Реалізація спільних науково-дослідних програм
Екологічні стандарти	Урахування принципів сталого розвитку	Гармонізація екостандартів і корпоративної відповідальності	Підвищення якості продукції та екологічної безпеки

Джерело: Розроблено автором на основі [10]

CUFTA відкриває можливості для експорту української аграрної продукції, металів і промислових товарів, а також для залучення канадських технологій і інвестицій у виробничу сферу України.

Важливими є також меморандуми та програми співпраці у сфері науки, освіти і технологій, які регулюють обмін науковими знаннями та інноваційними розробками, сприяючи модернізації української економіки та залученню канадських інвестицій у

високотехнологічні галузі. Угоди про уникнення подвійного оподаткування забезпечують захист прав інвесторів, створюють прозорі фінансові умови і роблять двостороннє економічне співробітництво більш привабливим для бізнесу.

Двосторонні угоди між Україною і Канадою мають широкий економічний, технологічний і соціальний ефект. Зниження тарифів і нетарифних бар'єрів сприяє зростанню обсягів торгівлі, підвищенню конкурентоспроможності продукції та диверсифікації експорту, що створює стабільне джерело доходів і стимулює розвиток підприємництва.

Забезпечення прав інвесторів та прозорих правил діяльності приваблює капітал у виробництво, інфраструктуру, технологічні і наукові проекти, допомагаючи модернізувати економіку та відкриваючи доступ до канадських технологій і ринків. Положення угод про обмін технологіями та науково-дослідними розробками стимулюють інноваційний розвиток, впровадження сучасних методів управління і виробництва, підвищуючи конкурентоспроможність обох країн на світовому ринку. Крім того, така співпраця поглиблює політичний діалог, зміцнює довіру і розвиває соціальну взаємодію, включаючи культурний та освітній обмін, що підвищує рівень взаєморозуміння та партнерства.

Двосторонні торговельні угоди забезпечують довгострокову передбачуваність і стабільність співпраці, даючи можливість інтегрувати національні економіки у глобальні виробничі і технологічні ланцюги, створювати преференційні умови для експорту і імпорту, забезпечувати правовий захист інвестицій і бізнесу, стимулювати інноваційний розвиток та модернізацію економіки, а також зміцнювати політичну стабільність і взаємну довіру. Особливо важливо, що такі угоди дозволяють швидко реагувати на зміни глобальної економіки, технологічні інновації, трансформацію ринків і зміни у міжнародному правовому середовищі, роблячи співпрацю гнучкою та ефективною.

Проведене теоретичне дослідження торговельно-економічних відносин між державами дає змогу зробити низку важливих висновків, які формують базу для подальшого аналізу конкретної двосторонньої співпраці, зокрема між Україною та Канадою. Як показано у підрозділі 1.1, торговельно-економічні відносини є складним і багатогранним явищем міжнародної економіки, що охоплює рух товарів, послуг, капіталу, технологій та робочої сили. Їхня структура формується під впливом економічних, соціальних, політичних і технологічних чинників, а ефективність реалізації цих процесів залежить від рівня інтеграції держав у світову економіку та від того, наскільки ефективно вони використовують власні конкурентні переваги. Проведений аналіз показав, що жодна національна економіка не може успішно розвиватися без активної участі у міжнародній торгівлі, тому системний

підхід до оцінки зовнішньоекономічної діяльності є необхідною умовою ефективного розвитку держави.

У підрозділі 1.2 було розглянуто основні теоретичні підходи до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, які демонструють еволюцію економічної думки від класичних і неокласичних концепцій до сучасних глобалізаційних і технологічно орієнтованих моделей. Сучасна економічна теорія наголошує на зростаючій ролі інституційних, технологічних та соціально-екологічних аспектів у формуванні зовнішньоекономічної політики держав. Особливе значення мають стабільність правового середовища, участь у міжнародних організаціях та впровадження інноваційних механізмів розвитку. Для України та Канади такі підходи виступають своєрідним орієнтиром у визначенні стратегічних напрямів двосторонньої співпраці, вдосконаленні структури торговельних потоків і підвищенні конкурентоспроможності їхніх економік.

Підрозділ 1.3 продемонстрував, що міжнародно-правові основи та роль торговельних угод є ключовими факторами розвитку економічної взаємодії між державами. Саме міжнародне право встановлює рамки і правила, за якими відбувається зовнішньоекономічна діяльність, забезпечуючи стабільність і передбачуваність партнерських відносин. Активна участь країн у багатосторонніх організаціях та міжнародних угодах сприяє лібералізації торгівлі, захисту інвестицій, розвитку технологічного обміну та поглибленню політичного партнерства. Дослідження двосторонніх угод між Україною та Канадою показало, що саме правова база відіграє вирішальну роль у забезпеченні довгострокової стабільності співпраці, що особливо важливо в умовах сучасного глобалізованого економічного середовища.

Загалом проведений аналіз доводить, що ефективне функціонування торговельно-економічних відносин між країнами спирається на поєднання економічних, правових та інституційних чинників, які взаємодіють на глобальному, регіональному та двосторонньому рівнях. Для України та Канади це означає необхідність гармонійного поєднання класичних принципів торгівлі з сучасними підходами до інноваційного розвитку, технологічної модернізації, правового регулювання та дотримання соціально-екологічних стандартів. Такий підхід дозволяє забезпечити не лише стійкий розвиток двостороннього партнерства, а й глибшу інтеграцію обох держав у світові економічні процеси.

Отже, перший розділ дослідження заклав міцну теоретичну основу для подальшого аналізу практичних аспектів торговельно-економічної співпраці між Україною та Канадою. Він окреслив головні механізми регулювання, визначив стратегічні напрями розвитку та сформулював принципи ефективної взаємодії держав у сучасній глобальній економіці.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ ТА КАНАДИ

2.1. Оцінка динаміки зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою

У сучасних умовах глобалізації розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою має важливе значення для диверсифікації зовнішньої торгівлі, залучення іноземних інвестицій і глибшої інтеграції української економіки у світові виробничі ланцюги. Попри значну географічну віддаленість, обидві країни мають спільні економічні інтереси - насамперед у сферах агропромислового комплексу, машинобудування, IT-послуг, освіти та інноваційних технологій. Починаючи з 2010-х років, співпраця між Україною та Канадою поступово набувала сталого характеру, а підписання Угоди про вільну торгівлю (CUFTA) у 2016 році стало відправною точкою нового етапу розвитку, який сприяв активізації зовнішньоторговельних потоків.

Згідно з даними Державної служби статистики України, Міністерства економіки України та статистичного агентства Statistics Canada, у 2015–2021 роках загальний обсяг товарообігу між країнами зростав доволі динамічно. Якщо у 2015 році він становив близько 230 млн дол. США, то у 2024 році досяг понад 370 млн дол. США. Після короткочасного спаду у 2020 році, спричиненого пандемією COVID-19 та порушенням міжнародних логістичних ланцюгів, торгівля доволі швидко відновилася. У 2023–2024 роках спостерігається нова фаза зростання, що пов’язана з оновленням положень CUFTA та активізацією участі канадських компаній у проєктах післявоєнної відбудови України.[14]

Таблиця 2.1 – Динаміка товарообігу між Україною та Канадою, млн дол. США

Рік	Експорт України до Канади	Імпорт з Канади в Україну	Товарообіг	Сальдо
2015	30,2	206,3	236,5	-176,1
2017	50,5	294,5	345,0	-244,0
2019	85,5	195,0	280,5	-109,5
2020	81,4	201,4	282,8	-120,0

Рік	Експорт України до Канади	Імпорт з Канади в Україну	Товарообіг	Сальдо
2022	111,7	166,0	277,7	-54,3
2024	152,1	218,5	370,6	-66,4

Джерело: Розроблено автором на основі [14-15]

Як видно з таблиці, торговельне сальдо для України залишається від'ємним. Це пояснюється структурними особливостями торгівлі: Україна переважно експортує сировинну та аграрну продукцію, тоді як імпортує з Канади технологічні товари, обладнання, транспортні засоби, фармацевтичну та хімічну продукцію. Водночас варто відзначити позитивну тенденцію - обсяг українського експорту за останнє десятиліття доволі значуще зріс, що свідчить про активізацію виробничого потенціалу та поступову диверсифікацію товарної структури.

Основу українського експорту до Канади становлять продукти аграрного сектору (зернові культури, олія, продукти переробки), чорні метали, електротехнічне обладнання, меблі, а також IT-послуги. Останніми роками спостерігається зростання експорту харчових продуктів із високим ступенем переробки, що відповідає стратегії підвищення доданої вартості українського експорту. Імпорт з Канади є більш різноманітним і включає продукцію машинобудування, сільськогосподарську техніку, фармацевтичні товари, добрива, полімери та харчові продукти преміум-сегменту.

Поступово у структурі двосторонньої торгівлі зростає частка високотехнологічних товарів і послуг, особливо в галузях IT, освіти, консалтингу та інжинірингу. Це свідчить про перехід співпраці від сировинної моделі до інноваційно-технологічної, що є стратегічно важливим для обох країн. Крім того, розвиток українського аграрного експорту значною мірою підтримується канадськими інвестиціями у логістичну інфраструктуру та сертифікаційні програми.

Підписання Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою у 2016 році стало ключовою подією у двосторонніх економічних відносинах. CUFTA передбачила скасування мит на 98% українських товарів, що експортуються до Канади, а також ліквідацію 99% тарифних бар'єрів для канадського імпорту в Україну. Уже у перші два роки після набрання угодою чинності обсяг торгівлі зріс майже на 25%, що підтверджує позитивний вплив лібералізації торгівлі. Водночас асиметрія у структурі товарообігу зберігається, адже частка сировинної продукції в українському експорті залишається доволі високою.[17]

Новий етап співпраці розпочався у 2023 році, коли сторони підписали оновлену версію CUFTA, яка охопила нові сфери - цифрову торгівлю, інвестиції, сталий розвиток, гендерну рівність і підтримку малого бізнесу. Це розширює економічні перспективи обох

країн, особливо у сферах ІТ, “зеленої” енергетики та оборонно-промислового партнерства. Модернізована угода враховує сучасні економічні реалії та робить співпрацю більш комплексною, перетворюючи CUFTA на інструмент глибшої інтеграції України у західний економічний простір.

Треба зазначити, що у 2015–2024 роках двосторонні торговельно-економічні відносини між Україною та Канадою перейшли від етапу становлення до стабільного розвитку. Попри глобальні кризи, пандемію та війну, спостерігається стале зростання товарообігу, диверсифікація українського експорту та поглиблення співпраці у сфері послуг і інвестицій. Водночас від’ємне торговельне сальдо залишається викликом, що потребує стратегічних заходів для стимулювання експорту товарів з високою доданою вартістю. Подальший прогрес у відносинах значною мірою залежатиме від здатності обох сторін розвивати співпрацю у високотехнологічних секторах, удосконалювати правове регулювання та створювати сприятливі умови для бізнесу й інвестицій.

Галузева структура зовнішньої торгівлі є важливим показником рівня розвитку торговельно-економічних відносин між державами, адже саме вона відображає ступінь спеціалізації економіки, її технологічний рівень і конкурентні переваги на світових ринках. У випадку України та Канади спостерігається висока комплементарність економік, тобто взаємодоповнюваність їхніх сильних сторін. Україна традиційно має потужні позиції в аграрному секторі та металургії, тоді як Канада вирізняється розвиненим високотехнологічним виробництвом, енергетикою та машинобудуванням. Це створює природні умови для взаємовигідної торгівлі між двома країнами.

Український експорт до Канади поки що залишається відносно вузьким за номенклатурою, однак упродовж останнього десятиліття спостерігається поступове розширення товарного асортименту та зростання частки переробленої продукції. Основу експорту становлять агропромислова продукція, метали, деревина та харчові вироби, проте помітна тенденція до збільшення частки товарів із більшою доданою вартістю.

Таблиця 2.2 – Структура експорту України до Канади у 2023 році, %

Товарна група	Частка у загальному експорті, %	Характеристика
Продукція АПК (зернові, олія, продукти переробки)	38,7	Висока частка аграрного експорту; активне зростання після 2016 р.
Метали та вироби з них	21,4	Основні позиції – феросплави, прокат, труби; значний вплив коливань цін на світових ринках

Товарна група	Частка у загальному експорті, %	Характеристика
Машини, обладнання, електротехніка	12,3	Переважно комплектуючі, кабельна продукція, елементи машин
Деревина та вироби з неї	7,6	Значна частина - меблі та напівфабрикати з деревини
Харчова продукція (цукерки, напої, продукти переробки)	9,1	Активне зростання після отримання сертифікацій за стандартами Канади
Інше (текстиль, IT-послуги, пластмаси)	10,9	Зростаюча частка послуг і цифрового експорту

Джерело: Розроблено автором на основі [18]

Найпомітніше зростання демонструють постачання харчових продуктів із високим рівнем переробки - це кондитерські вироби, соки, олія, заморожені овочі. Така тенденція свідчить про поступовий перехід від сировинного експорту до виробництва продукції з більшою доданою вартістю. Окремо варто відзначити IT-послуги, які офіційна товарна статистика не повністю відображає, однак вони формують дедалі більшу частку двосторонньої взаємодії у сфері послуг. Українські компанії, особливо у напрямках fintech, cybersecurity та agritech, активно співпрацюють із канадськими партнерами, отримуючи вихід на північноамериканський ринок.

Водночас частка металургійного експорту залишається значною, що зберігає залежність України від цінової кон'юнктури на світових ринках. Тому важливо продовжувати політику стимулювання глибшої переробки та розвитку виробництва готової продукції, яка відповідає стандартам і попиту канадського ринку.

Імпорт із Канади в Україну, навпаки, характеризується високим рівнем технологічності та значною диверсифікацією. Основні позиції складають машини, устаткування, фармацевтична продукція, полімери, транспортні засоби та мінеральна сировина.

Таблиця 2.3 – Структура імпорту з Канади в Україну у 2023 році, %

Товарна група	Частка у загальному імпорті, %	Характеристика
Машини, устаткування, транспорт	32,5	Сільськогосподарська техніка, транспорт, промислове обладнання

Товарна група	Частка у загальному імпорті, %	Характеристика
Фармацевтика, медичні вироби	19,4	Лікарські засоби, медичне устаткування, біотехнологічна продукція
Хімічна продукція, добрива, полімери	14,2	Переважно промислові добрива, пластики, поліетилен
Продукти харчування (м’ясо, риба, готові продукти)	11,3	Імпорт якісної сировини для харчової промисловості
Мінеральна сировина, енергоносії	8,6	Нафта, вугілля, мінеральні добавки
Інше (деревина, текстиль, електроніка)	14,0	Невеликі партії промислових і споживчих товарів

Джерело: Розроблено автором на основі [22]

Канада виступає для України важливим джерелом інноваційних і технологічних товарів, що сприяють модернізації вітчизняного виробництва. Особливу роль відіграє імпорт агротехніки, добрив та обладнання для переробної промисловості, які мають мультиплікативний ефект для розвитку аграрного сектору. Зростає й імпорт фармацевтичних препаратів і медичного устаткування, що стало особливо актуальним у період пандемії та після 2022 року, коли Канада активно підтримує українську систему охорони здоров’я. Така структура імпорту демонструє високий рівень довіри між бізнесами двох країн і свідчить про формування стійких виробничих ланцюгів постачання.

Якщо розглядати економічну комплементарність у ширшому сенсі, можна сказати, що економіки України та Канади не є конкурентами, а навпаки - взаємно доповнюють одна одну. Україна постачає аграрну, металургійну й меблеву продукцію, тоді як Канада експортує до нас технології, обладнання, фармацевтику та інноваційні матеріали. Це створює основу для формування інтегрованих ланцюгів створення доданої вартості, де українські ресурси поєднуються з канадськими технологіями та капіталом.

У сільському господарстві активно розвивається технологічна кооперація: канадські компанії постачають насіння, добрива й техніку, а українські - забезпечують виробництво сировини для переробки та експорту. У машинобудуванні зростає кількість спільних підприємств і контрактів на постачання комплектуючих. В IT-сфері українські

фахівці беруть участь у розробці рішень для канадських компаній у галузях фінансів, освіти й телекомунікацій.

Потенціал для подальшого розширення співпраці існує насамперед у таких напрямах, як виробництво високотехнологічної аграрної продукції (біотехнології, харчова промисловість), розвиток "зеленої" енергетики, цифрової торгівлі та ІТ-проєктів, фармацевтичного виробництва, а також у сфері авіаційної та оборонної промисловості, де обидві країни мають значний науково-технічний потенціал.

Інвестиційна співпраця та обмін послугами між Україною та Канадою є важливою складовою двосторонніх економічних відносин. Вони не лише забезпечують приплив капіталу, а й сприяють передаванню технологій, розвитку інноваційної інфраструктури та інтеграції українського бізнесу у глобальні ланцюги створення доданої вартості. На відміну від торгівлі товарами, яка часто залежить від митних бар'єрів і логістичних труднощів, інвестиційні та сервісні потоки більш гнучко реагують на зміни в політичному та економічному середовищі. Саме тому вони є важливим індикатором рівня довіри між державами.

Канада посідає помітне місце серед іноземних інвесторів в українську економіку. За даними Національного банку України та Statistics Canada, протягом 2015–2024 років обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з Канади в Україну коливався у межах 60–100 млн дол. США, що становить близько 0,2–0,5 % від загального обсягу ПІІ. Хоча ці цифри не є надто великими, канадські інвестиції відзначаються цільовим, стратегічним характером. Вони переважно спрямовані у високотехнологічні галузі - аграрний сектор, ІТ, енергетику, логістику, машинобудування та освіту.

Таблиця 2.4 – Прямі іноземні інвестиції Канади в економіку України, млн дол. США

Рік	Обсяг ПІІ з Канади в Україну	Основні напрями інвестування
2015	63,4	Аграрний сектор, харчова промисловість
2017	78,7	Енергетика, логістика, фінансові послуги
2019	84,2	ІТ, агротехніка, харчова промисловість
2021	102,9	Освітні проєкти, ІТ, фармацевтика
2023	86,5	Відновлювальна енергетика, "зелена" економіка
2024	93,0	Інноваційні кластери, військово-технічне партнерство

Джерело: Розроблено автором на основі [27]

Серед відомих прикладів канадських інвестицій в Україні можна згадати компанії Black Iron Inc. (гірничодобувний сектор), Ag Growth International (виробництво агротехніки), SunOpta (переробка аграрної продукції) та TIU Canada, яка інвестувала у створення сонячних електростанцій у Миколаївській і Херсонській областях. У 2023–2024 роках помітно зросла кількість спільних проєктів у галузях енергоефективності, переробки відходів і військово-промислової кооперації, що безпосередньо пов'язано з післявоєнною відбудовою України.

Вагомим чинником залучення канадського капіталу є урядові програми підтримки. Однією з ключових ініціатив є Canada-Ukraine Trade and Investment Support Project (CUTIS), який діє з 2016 року та допомагає українським малим і середнім підприємствам виходити на канадський ринок. У межах цієї програми понад 100 українських компаній пройшли навчання з експорту, маркетингу та сертифікації за міжнародними стандартами.

Українські інвестиції у Канаді поки що незначні, але демонструють поступове зростання. Основні напрями - IT-аутсорсинг, консалтинг, освіта та культурні послуги. Велику роль у цьому відіграє українська діаспора, чисельність якої перевищує 1,3 млн осіб. Саме через діаспору здійснюються більшість інвестицій у сфері малого бізнесу, освіти, ресторанної справи, транспортних послуг і соціальних ініціатив.

Українські IT-компанії, серед яких SoftServe, Sigma Software, Intellias та Eleks, активно співпрацюють із канадськими партнерами у сферах фінансових технологій, охорони здоров'я та освіти. Такі "інвестиції у знання" формують нову модель торгівлі послугами, де кордони між ринками фактично стираються.

Обсяги торгівлі послугами між Україною та Канадою зростають значно швидше, ніж товарообіг. За даними НБУ, у 2023 році експорт українських послуг до Канади перевищив 110 млн дол. США - це майже вчетверо більше, ніж у 2016 році. Імпорт послуг із Канади становив близько 85 млн дол. США, забезпечивши позитивне сальдо для України.

У структурі експорту українських послуг переважають IT-послуги (понад 60%), а також транспортні, ділові, інжинірингові та освітні. Натомість імпорт послуг із Канади здебільшого складається з фінансових, консалтингових, інжинірингових і освітніх послуг, зокрема програм підготовки українських спеціалістів у канадських університетах.[29]

Окремої уваги заслуговує співпраця у сфері освіти, яка фактично виступає "м'яким інвестиційним каналом". Канада є одним із найпопулярніших напрямів для українських студентів. За даними *EduCanada*, у 2023 році в канадських університетах навчалося понад 7 тисяч громадян України. Освітні та наукові зв'язки не лише зміцнюють культурні відносини, але й створюють основу для майбутніх бізнес-контактів і спільних проєктів.

Важливу роль у підтримці інвестиційної співпраці відіграють різні двосторонні інституції - Українсько-Канадська торгова палата, Export Development Canada (EDC), Canada-Ukraine Foundation тощо. У рамках післявоєнної відбудови уряд Канади оголосив про створення спеціального фонду підтримки інвесторів, які беруть участь у реконструкційних проєктах в Україні. Це свідчить про готовність Канади не лише залишатися торговим партнером, а й бути активним інвестиційним донором модернізації української економіки.

Водночас існують певні бар'єри для розширення співпраці - складність сертифікаційних процедур, проблеми митного адміністрування, нестабільність валютного ринку та ризики, пов'язані з воєнним станом. Подолання цих перешкод є ключовою умовою для подальшого збільшення обсягів канадських інвестицій і розвитку сучасного інвестиційного партнерства між двома країнами.

У висновку слід зазначити що Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі між Україною та Канадою показує, що двосторонні економічні відносини перебувають на стадії стабільного розвитку з позитивною тенденцією до зростання товарообігу, диверсифікації експорту та поглиблення співпраці у сфері послуг і інвестицій. Незважаючи на від'ємне торговельне сальдо для України, спостерігається значне збільшення обсягу українського експорту, особливо у сферах агропромисловості, харчової продукції з високим ступенем переробки та IT-послуг.

Структурна комплементарність економік обох країн сприяє формуванню інтегрованих ланцюгів створення доданої вартості, де українські ресурси поєднуються з канадськими технологіями та капіталом. Інвестиційна співпраця та розвиток послуг стають важливим чинником поглиблення економічної взаємодії, стимулюють технологічне оновлення та інтеграцію України у глобальні виробничі та освітні ланцюги.

З огляду на наявні тенденції, подальший розвиток українсько-канадських економічних відносин залежатиме від здатності обох сторін розширювати співпрацю у високотехнологічних секторах, підтримувати інвестиції, удосконалювати правове регулювання та створювати сприятливі умови для бізнесу і розвитку інноваційної економіки.

2.2. Оцінка ефективності дії Угоди про ЗВТ між Україною та Канадою

Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA): основні положення та очікування

Укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (Canada–Ukraine Free Trade Agreement, CUFTA) стало однією з ключових подій у сучасній історії двосторонніх економічних відносин. Її підписання 11 липня 2016 року та набуття чинності 1 серпня 2017 року відкрило новий етап у співпраці між державами, спрямований на створення сприятливих умов для руху товарів, послуг, інвестицій і капіталу. Ця угода має не лише торговельний, а й політичний вимір, адже вона стала важливим сигналом підтримки економічної стабільності України, її інтеграції до світової економіки та зміцнення позицій у північноамериканському економічному просторі.

Основною метою CUFTA є сприяння розвитку взаємної торгівлі шляхом усунення тарифних і нетарифних бар'єрів, розширення ринкових можливостей для підприємств обох країн, створення умов для довгострокового інвестиційного партнерства та зміцнення конкурентоспроможності економік. Крім того, угода передбачає поглиблення економічної інтеграції через узгодження стандартів, технічних регламентів і процедур торгівлі. Вона базується на принципах недискримінації, прозорості, взаємності та взаємної вигоди, що відповідає правилам Світової організації торгівлі (СОТ) і сучасній практиці канадських торговельних договорів.

CUFTA складається з 20 розділів, які охоплюють широкий спектр економічних і правових питань. Найважливішими положеннями є домовленості у сфері торгівлі товарами, що передбачають скасування мит на 98% українських товарів, які експортуються до Канади, а також лібералізацію доступу для понад 99% канадських товарів на український ринок. Для чутливих товарів, зокрема автомобілів і певних видів сільськогосподарської продукції, передбачено поступове зниження тарифів. Окрему увагу приділено правилам походження товарів, митному адмініструванню та спрощенню процедур, включаючи взаємне визнання електронних документів.

Угода також передбачає співпрацю у сфері санітарних і фітосанітарних заходів, гармонізацію стандартів безпеки продукції та визнання національних норм як еквівалентних. У частині технічних бар'єрів у торгівлі створено механізми консультацій щодо сертифікації, метрології та регламентів, з орієнтацією на міжнародні стандарти ISO, IEC і Codex Alimentarius. Важливою новацією стало надання українським підприємствам доступу до участі у тендерах канадського федерального уряду на прозорих засадах. Крім того, CUFTA передбачає механізм врегулювання спорів, який включає консультації та створення арбітражних груп для вирішення торговельних конфліктів.

Спочатку угода не охоплювала сферу послуг, інвестицій і фінансових операцій, що відрізняло її від більш комплексних угод Канади з ЄС чи Великою Британією. Проте у 2023 році сторони підписали оновлену версію CUFTA, яка значно розширила рамки співпраці.

З моменту підписання обидві сторони покладали на CUFTA великі очікування. Для України угода відкрила можливість розширити експорт до стабільного північноамериканського ринку, підвищити конкурентоспроможність своїх виробників через доступ до сучасних технологій і залучити канадські інвестиції у стратегічні галузі - агропромисловість, енергетику, машинобудування та IT. Також передбачалося, що угода допоможе українському бізнесу посилити позиції на ринку Північної Америки як потенційному плацдармі для виходу на США. Канада, у свою чергу, розглядала CUFTA як інструмент розширення економічної присутності у Східній Європі, підтримки реформ в Україні та стимулювання експорту власної промислової, аграрної й фармацевтичної продукції.

Очікувалося, що реалізація CUFTA сприятиме щорічному зростанню товарообігу на 10–15% і створить нові можливості для кооперації в галузях агротехнологій, енергетики, освіти та інновацій. Проте з часом практика реалізації угоди виявила необхідність розширити її сферу дії. Відсутність положень щодо послуг, інвестицій, сталого розвитку та цифрової економіки обмежувала потенціал співпраці. Саме тому оновлена версія CUFTA 2023 року стала логічним кроком уперед.[30]

Нова редакція угоди включає розділи про цифрову торгівлю, що передбачають визнання електронних документів, захист персональних даних і спрощення онлайн-операцій. Вона також доповнена положеннями про інвестиційну співпрацю, гарантії захисту інвесторів, гендерну рівність у бізнесі, сталий розвиток, кліматичну політику та етичні стандарти у ланцюгах постачання. Таким чином, CUFTA перетворюється з класичної угоди про торгівлю товарами на всеосяжну платформу економічного партнерства, що охоплює соціальні, інноваційні та екологічні аспекти сучасної міжнародної економіки.

Після набуття чинності Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA) у 2017 році економічна взаємодія двох держав отримала новий імпульс. Основним завданням документа стало збільшення обсягів двосторонньої торгівлі, розширення доступу до ринків і підвищення привабливості інвестиційного співробітництва. Для оцінки ефективності угоди доцільно розглянути динаміку торговельних потоків, галузеву структуру експорту та імпорту, а також інституційні зміни, що відбулися за роки її дії.

З моменту набуття чинності CUFTA обсяги двостороннього товарообігу між Україною та Канадою демонструють стійку позитивну тенденцію. Якщо у 2017 році торгівля між країнами становила близько 260 млн дол. США, то вже у 2024 році вона

перевищила 370 млн дол., що відповідає приросту більш ніж на 30%. Не менш важливо що, незважаючи на вплив пандемії COVID-19, глобальні економічні коливання та повномасштабну агресію Росії проти України, торговельні зв'язки залишалися стабільними й перспективними.

Після підписання угоди обсяг українського експорту зріс більш ніж у тричи, тоді як імпорт із Канади зростав повільніше. Це свідчить про поступове підвищення конкурентоспроможності українських товарів на канадському ринку. Водночас загальне сальдо торгівлі залишається від'ємним, що є природним явищем для партнерства між країною, яка розвивається, та високорозвиненою економікою.

Особливо помітні результати спостерігаються у сфері аграрного експорту. Саме сільськогосподарська продукція - зернові, олія, кондитерські вироби, продукти переробки - стала основним драйвером зростання українського експорту до Канади. За 2017–2024 роки обсяги поставок зросли майже утричі, що стало можливим завдяки скасуванню мит та адаптації українських виробників до стандартів Канадського агентства з контролю харчових продуктів (CFIA). Важливу роль у цьому процесі відіграла програма CUTIS, у межах якої понад 50 українських компаній отримали сертифікацію для виходу на канадський ринок.

Сприятливі тенденції спостерігались і у металургійній та промисловій сферах. Після зниження митних тарифів зріс попит на українські металеві вироби - феросплави, дріт, труби, сталеві профілі. У 2019–2023 роках частка металопродукції в експорті України до Канади збільшилася з 14% до 21%. Разом із тим, подальше зростання стримується високими логістичними витратами та відмінностями у технічних стандартах (CSA, ISO), які часто не збігаються з європейськими.

Цікаво, що навіть попри те, що CUFTA 2017 року не охоплювала сферу послуг, саме IT-галузь стала одним із найбільших вигодоодержувачів від її впровадження. Спрощення процедур сертифікації, підвищення прозорості та захист інтелектуальної власності створили сприятливі умови для співпраці українських технологічних компаній із канадськими партнерами. За оцінками IT Ukraine Association, з 2017 по 2024 рік обсяг експорту IT-послуг із України до Канади зріс у 3,5 раза - до понад 100 млн доларів США.

Канада, своєю чергою, активно використовує угоду для просування на український ринок високотехнологічної продукції - фармацевтичних препаратів, машин, агротехніки, добрив. Українські компанії отримали можливість брати участь у тендерах на постачання фармацевтичної сировини, а у 2023–2024 роках відзначено активізацію співпраці у сфері відновлюваної енергетики, де канадські інвестори мають значний досвід і фінансові ресурси.

Одним із важливих ефектів реалізації CUFTA стало підвищення прозорості та передбачуваності регуляторного середовища. Спрощення сертифікаційних процедур, митного оформлення та електронного декларування скоротило середній час проходження митного контролю майже на 20%. Крім того, створення спільного механізму консультацій дозволило оперативно вирішувати спірні питання - від ветеринарних вимог до технічних регламентів.

Важливим інституційним результатом стало формування Платформи бізнес-співпраці “Canada–Ukraine Business Council”, яка об’єднала понад 200 компаній і стала майданчиком для комунікації бізнесу з урядами двох держав. Така форма співпраці сприяє покращенню іміджу України як надійного торговельного партнера й підвищує її привабливість для іноземних інвесторів.

Позитивна динаміка відображається і в сфері інвестицій. Після підписання CUFTA обсяг прямих канадських інвестицій в Україну зріс зі 123 млн дол. у 2016 році до понад 180 млн дол. у 2024-му. Хоча ці обсяги поки що не є значними, вони свідчать про поступове зростання довіри до українського ринку. Канадські компанії активно інвестують у “зелену” енергетику, харчову промисловість, IT і агротехніку, а уряд Канади через інституції на кшталт Export Development Canada та Canada-Ukraine Foundation підтримує післявоєнну відбудову України.[31]

Попри досягнуті результати, реалізація угоди не позбавлена певних проблем і обмежень. Географічна віддаленість та висока вартість логістики залишаються серйозним викликом для українських експортерів, особливо для малого та середнього бізнесу. Початкова редакція CUFTA 2017 року не включала положень щодо торгівлі послугами та інвестицій, що зменшувало потенціал співпраці в IT, фінансовій та креативній сферах. Додатковими бар’єрами залишаються валютні ризики, складні сертифікаційні вимоги й відмінності в регуляціях на рівні канадських провінцій.

Саме для подолання цих обмежень у 2023 році сторони підписали оновлену редакцію CUFTA, яка поширює дію угоди на цифрову торгівлю, інвестиції, екологічну політику та підтримку малих і середніх підприємств. Очікується, що це суттєво підвищить ефективність угоди у найближчі роки, перетворивши її на справжній інструмент стратегічного партнерства між Україною та Канадою.

Підписання Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA) у 2016 році супроводжувалося значними очікуваннями з обох боків. Для України цей договір розглядався як важливий крок до диверсифікації експорту, залучення іноземних інвестицій і зміцнення позицій на північноамериканському ринку. Для Канади ж він відкривав можливості посилити економічну присутність у Східній Європі, підтримати українські

реформи та розширити свою торговельну діяльність. Минуло понад вісім років з моменту набуття чинності угодою, і нині вже можна зіставити початкові очікування з реальними результатами її реалізації.

На етапі підписання CUFTA урядові аналітики прогнозували, що Україна зможе щороку збільшувати експорт до Канади на 10–15%, отримати помітний приріст канадських інвестицій у промисловість, аграрну сферу та енергетику, а також активізувати участь малих і середніх підприємств у міжнародній торгівлі. Окрім цього, очікувалося, що угода сприятиме поширенню сучасних технологій і ділових стандартів, а також допоможе зменшити залежність від традиційних ринків збуту. Канадська сторона, своєю чергою, розраховувала на зростання експорту промислової, агротехнічної та фармацевтичної продукції, розширення участі своїх компаній в українських інвестиційних проєктах і зміцнення політичних позицій у регіоні. Таким чином, обидві держави очікували збільшення обсягів торгівлі, притоку капіталу та посилення технологічної співпраці, однак ступінь реалізації цих планів виявився різним.

У період з 2017 по 2024 рік результати дії CUFTA можна оцінювати як переважно позитивні, хоча частина прогнозів виконана лише частково. Загальний товарообіг між країнами зріс майже на 60% у порівнянні з періодом до укладення угоди. Найбільше зростання спостерігалося у сфері аграрного експорту, IT-послуг та харчової промисловості. Проте торговельне сальдо для України все ще залишається від'ємним, що пояснюється різницею у структурі та вартості товарів.

Інвестиційна складова розвивалася повільніше, ніж прогнозувалося. Якщо у 2016 році обсяг прямих канадських інвестицій становив 123 млн дол. США, то у 2024 році - близько 180 млн дол. Хоча ці цифри нижчі за очікувані 300–400 млн, позитивною тенденцією є спрямування капіталу переважно у високотехнологічні та сталі сектори, такі як енергетика, агротехнології та IT. У цьому аспекті CUFTA сприяла не стільки кількісному, скільки якісному оновленню інвестиційної взаємодії.

Важливим результатом угоди стало вдосконалення регуляторного середовища. Відбулися зміни у сфері технічних стандартів, процедур сертифікації, митного контролю. Це дозволило зменшити витрати бізнесу та скоротити час оформлення вантажів. Хоча повна гармонізація з північноамериканськими та європейськими нормами ще не досягнута, CUFTA стала дієвим інструментом наближення України до міжнародних практик.

З точки зору соціально-економічного впливу, угода справила позитивний ефект на розвиток малого та середнього бізнесу. За оцінками Міністерства економіки України, понад 60% компаній, які здійснюють експорт до Канади, є МСП - переважно у галузях легкої промисловості, харчових виробів та IT. Це свідчить про те, що CUFTA допомагає не лише

великим корпораціям, а й середньому українському бізнесу виходити на міжнародні ринки. Окрім того, приблизно 15 тисяч робочих місць в Україні прямо або опосередковано пов'язані з виробництвом товарів, що експортуються до Канади.

Таблиця 2.5 – SWOT-аналіз ефективності реалізації Угоди CUFTA

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
Безмитний доступ до 98% канадського ринку.	Обмежена кількість українських товарів, сертифікованих за канадськими стандартами.
Позитивна динаміка експорту (зростання більш ніж у 2,5 рази).	Географічна віддаленість і висока логістична вартість.
Інституційна підтримка з боку урядів і бізнес-асоціацій.	Відсутність достатнього фінансування МСП для виходу на ринок Канади.
Зростання експорту послуг (IT, освіта, консалтинг).	Вузька товарна структура експорту (аграрна й сировинна орієнтація).

Можливості	**Загрози**
Розширення угоди на цифрову торгівлю, послуги та інвестиції.	Посилення конкуренції з боку третіх країн (США, ЄС).
Співпраця у "зеленій" енергетиці, IT, агротехнологіях.	Воєнні ризики, які знижують інвестиційну привабливість України.
Участь у проєктах післявоєнної відбудови за участю канадського бізнесу.	Зміни кон'юнктури світових ринків (цінові коливання, логістичні ланцюги).

Джерело: Розроблено автором на основі [32]

SWOT-аналіз демонструє, що потенціал CUFTA значно перевищує нинішні результати її реалізації. Головною перевагою залишається стабільна правова база та високий рівень довіри між країнами, тоді як основними проблемами залишаються інфраструктурні та інформаційні бар'єри.

Для кращого розуміння ефективності угоди доцільно порівняти очікувані та фактичні результати.

Таблиця 2.6 – Порівняльна оцінка очікуваних та реальних ефектів CUFTA (2017–2024 рр.)

Показник	Очікуваний результат	Реальний результат	Оцінка виконання
Зростання товарообігу	+10–15% щорічно	+8–9% у середньому	Частково виконано
Притік канадських інвестицій	150–200 млн дол.	~100 млн дол.	Частково виконано
Зростання експорту агропродукції	+100% за 5 років	+140%	Перевиконано
Розвиток ІТ-співпраці	Обмежене	Високе зростання (+185%)	Перевиконано
Збільшення частки МСП у торгівлі	+30%	+60%	Виконано
Зменшення нетарифних бар'єрів	Повна лібералізація	Часткова гармонізація	Частково виконано

Джерело: Розроблено автором на основі [34]

Загалом результати реалізації CUFTA свідчать про її ефективність у галузевому та технологічному вимірах, хоча кількісні показники дещо нижчі від початкових прогнозів. Найуспішніше угода проявила себе у розвитку аграрного експорту, сектору ІТ-послуг та підтримці малого бізнесу. Водночас інвестиційна активність і промисловий експорт поки що зростають повільніше.

Оновлена редакція CUFTA, підписана у 2023 році, враховує попередній досвід і включає нові напрями співпраці - цифрову торгівлю, інвестиційну діяльність, гендерну рівність, екологію та сталий розвиток. Очікується, що її реалізація дозволить збільшити обсяг двосторонньої торгівлі до 500 млн доларів США, сприятиме залученню канадських інвестицій у процес відбудови України, розширить участь українських МСП у міжнародних ланцюгах постачання та забезпечить подальше зростання технологічного обміну.

Таким чином, оновлена CUFTA поступово трансформується з класичної торговельної угоди у всеосяжну економічну платформу партнерства, здатну підтримувати відновлення та модернізацію української економіки у післявоєнний період.

Загалом хочеться наголосити, що реалізація Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA) у 2017–2024 роках показала переважно позитивний вплив на двосторонні економічні відносини. За цей період загальний товарообіг між країнами зріс майже на 60 % порівняно з попереднім періодом, а обсяги українського експорту до Канади збільшилися більш ніж утричі, насамперед за рахунок аграрної продукції, харчової промисловості та ІТ-послуг. Попри позитивну динаміку, торговельне сальдо залишалося

від’ємним, що пояснюється структурними особливостями товарообігу та переважанням технологічно складних імпортних товарів із Канади.

Угода сприяла підвищенню конкурентоспроможності українських виробників, розширенню асортименту продукції та збільшенню частки товарів з доданою вартістю. Особливо успішно реалізувалися положення, що стосуються ІТ-сфери та експорту послуг, де спостерігалося значне перевиконання очікувань. Прямі канадські інвестиції в Україну зросли, хоча обсяг поки що не досяг прогнозованих показників, проте вони переважно спрямовані у високотехнологічні та сталі сектори, що забезпечує якісне оновлення інвестиційної взаємодії.

Позитивним результатом CUFTA стало також вдосконалення регуляторного середовища, спрощення митного адміністрування та сертифікаційних процедур, а створення Платформи бізнес-співпраці і активна участь бізнес-асоціацій сприяли підвищенню довіри та підтримці малого і середнього бізнесу. Водночас угода зіткнулася з певними обмеженнями, зокрема географічною віддаленістю, високими логістичними витратами, валютними ризиками та частковою гармонізацією стандартів, що обмежувало ефективність окремих положень.

Оновлена редакція CUFTA 2023 року, яка охоплює цифрову торгівлю, інвестиції, екологічну політику та підтримку МСП, має значний потенціал для підвищення ефективності угоди та сприяння післявоєнній відбудові України. Загалом CUFTA виступає дієвим інструментом економічного партнерства, що забезпечує зростання товарообігу, розвиток експорту послуг і технологій, стимулює інвестиції та підтримує інтеграцію України у світову економіку, створюючи передумови для подальшого поглиблення співпраці у високотехнологічних секторах, “зеленій” енергетиці та цифровій економіці.

2.3. Вплив глобальних і внутрішніх факторів на розвиток співпраці.

Розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою у 2010–2020-х роках відбувається на тлі глибоких змін у світовій економіці. Глобальні процеси - такі як трансформація міжнародних виробничих ланцюгів, швидка цифровізація, енергетичний перехід, переосмислення глобалізації та зростання ролі стійкості економічних систем - формують нову структуру міжнародної торгівлі. Усі ці тенденції прямо або

опосередковано впливають на характер українсько-канадської співпраці, визначаючи її можливості, виклики та перспективи.

Однією з ключових особливостей сучасного етапу є перегрупування світових виробничих і торговельних ланцюгів. Протягом останнього десятиліття традиційна модель «світової фабрики», орієнтована на масове виробництво у країнах із дешевою робочою силою, поступово втрачає ефективність через зростання витрат, перебої постачання та геополітичну напруженість. Пандемія COVID-19 і повномасштабна війна Росії проти України лише загострили проблему надійності логістики. Як наслідок, провідні економіки світу, зокрема Канада, почали активно реалізовувати політику “nearshoring” та “friend-shoring” - перенесення виробництв у дружні або ближчі країни.

Для України це створює нові можливості. Її промисловий і технологічний потенціал може бути інтегрований у сучасні ланцюги постачання, особливо у сферах агропродовольчої логістики, виробництва критичних матеріалів і компонентів, а також IT-аутсорсингу та інжинірингових послуг. Канада, зі свого боку, зацікавлена в диверсифікації постачальників і підвищенні стійкості власних виробничих мереж. Саме це формує стратегічну основу для подальшої кооперації між країнами, особливо в контексті післявоєнного відновлення України.

Вагомий вплив на двосторонні економічні відносини має й глобальна цифровізація. За даними UNCTAD (2023), обсяг світової цифрової торгівлі за останнє десятиліття зріс утричі, охопивши понад чверть світового товарообігу. І Україна, і Канада демонструють активну реакцію на ці процеси: обидві країни мають потужні IT-сектори, високий рівень цифрової грамотності та розвинуте інноваційне середовище.

Важливим кроком у цьому напрямі стало підписання оновленої Угоди про вільну торгівлю (CUFTA-2023), яка вперше включила положення щодо цифрової торгівлі. Зокрема, документ передбачає взаємне визнання електронних документів і підписів, захист персональних даних, спрощення онлайн-операцій і електронної сертифікації, а також підтримку малих і середніх підприємств у сфері e-commerce. Для України це відкриває нові можливості виходу IT-компаній на канадський ринок - у сегментах fintech, edtech, defense tech і креативних індустрій. Для Канади ж цифрова співпраця з Україною стає частиною «інноваційної дипломатії», що сприяє формуванню безпечних технологічних альянсів.

Ще одним важливим глобальним трендом є енергетичний перехід, який передбачає поступову відмову від викопних ресурсів і перехід до відновлюваних джерел енергії. Канада належить до світових лідерів у розвитку зеленої енергетики, тоді як Україна має потужний потенціал у виробництві біоенергії, водню та розвитку «чистої» металургії. У межах двосторонньої співпраці вже реалізовано кілька спільних проєктів: будівництво сонячних

електростанцій компанією TIU Canada у Миколаївській області, підтримка урядової програми Energy Efficiency Fund, а також проєкти екологічного моніторингу в рамках Global Affairs Canada. Післявоєнна відбудова України відкриває ще ширші перспективи для участі канадських компаній у "зеленому відновленні" - зокрема у сфері енергоефективних будівель, модернізації інфраструктури та екологічно безпечної промисловості.

Значний вплив на співпрацю між Україною та Канадою має і зростаюча геополітична турбулентність. Після 2020 року у світі спостерігається посилення протекціонізму, регіоналізації торгівлі та зростання ролі безпекових чинників у міжнародній економіці. В умовах війни Україна та Канада вибудовують не просто економічне партнерство, а справжній стратегічний альянс, у якому економічна взаємодія доповнюється безпековими аспектами. Канада є одним із головних донорів фінансової, оборонної та гуманітарної допомоги Україні, що водночас посилює довіру бізнесу й відкриває нові напрями співпраці - у сферах оборонної промисловості, кіберзахисту та модернізації інфраструктури. Такий формат можна охарактеризувати як security-driven trade - торгівлю, мотивовану не лише економічними вигодами, а й спільними інтересами безпеки та стабільності.

Не менш важливою тенденцією є інституціоналізація сталого розвитку. Після ухвалення Порядку денного ООН-2030 концепція ESG (Environmental, Social, Governance) стала фундаментом сучасної міжнародної економічної політики. І Канада, і Україна активно інтегрують принципи сталого розвитку, екологічної відповідальності та гендерної рівності у свої торговельні стратегії. Оновлена CUFTA-2023 передбачає окремі розділи, присвячені захисту довкілля, підтримці інклюзивного зростання, гендерній рівності в бізнесі та розвитку малого й середнього підприємництва. Це підвищує привабливість України як відповідального торгового партнера та сприяє зміцненню її міжнародного іміджу.

Узагальнюючи, можна зазначити, що глобальні економічні тенденції створюють для українсько-канадського партнерства як нові можливості, так і виклики. Реструктуризація виробничих ланцюгів і цифровізація стимулюють розвиток інноваційних напрямів торгівлі, енергетичний перехід формує базу для «зеленої» кооперації, а геополітична нестабільність лише підсилює стратегічну взаємозалежність двох країн.

Таблиця 2.7 – Основні глобальні тенденції та їхній вплив на співпрацю України та Канади

Глобальна тенденція	**Потенційний вплив на двосторонню співпрацю**
Реструктуризація ланцюгів постачання	Нові можливості для інтеграції українського виробництва у північноамериканські ринки.

Глобальна тенденція	Потенційний вплив на двосторонню співпрацю
Цифровізація та штучний інтелект	Розвиток ІТ-співпраці, електронної торгівлі та кібербезпеки.
Зелений енергетичний перехід	Розширення інвестицій у відновлювану енергетику, водневі технології, екологічну інфраструктуру.
Геополітична нестабільність	Поглиблення безпеково-економічного партнерства, зростання ролі Канади як донора стійкості.
Інклюзивний розвиток та ESG	Узгодження бізнес-практик, залучення МСП, підвищення соціальної відповідальності бізнесу.

Джерело: Розроблено автором на основі [39]

Сучасний етап розвитку українсько-канадських економічних відносин характеризується стійкою тенденцією до розширення партнерства, що ґрунтується на спільних демократичних цінностях, стратегічних інтересах і взаємодоповнюваності економік обох країн. Підписання оновленої редакції Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA 2023) стало важливим кроком у переході від традиційної моделі товарообміну до більш комплексного формату економічної взаємодії, який охоплює інвестиції, цифрову економіку, сталий розвиток та інновації.

Оновлена угода, підписана у вересні 2023 року, відкриває нові можливості для інтеграції українського та канадського бізнесу. На відміну від першої редакції 2017 року, CUFTA 2023 передбачає низку нових положень, зокрема щодо захисту іноземних інвестицій, врегулювання торговельних спорів, розвитку цифрової торгівлі та визнання електронних транзакцій. Окремі розділи угоди присвячені гендерній рівності, підтримці малого та середнього бізнесу, а також екологічній сталій економіці. Усе це формує нову якість українсько-канадських економічних відносин, наближену до стандартів угод Канади з ЄС (CETA) чи Великою Британією. Очікується, що в середньостроковій перспективі (2025–2030 рр.) товарообіг між країнами може зрости до 500–600 млн доларів США, а канадські інвестиції - активізуватися у сферах логістики, енергетики, ІТ та послуг.

Інвестиційне партнерство між Україною та Канадою має значний потенціал для розширення, особливо у контексті “зеленої” трансформації економіки. Канадські компанії, такі як TIU Canada, Brookfield Renewable Partners та Northland Power, уже мають досвід роботи на українському ринку, реалізуючи проєкти у сфері відновлюваної енергетики, біоенергетики та утилізації відходів.

Окрім енергетики, перспективним напрямом є співпраця у сфері ІТ та цифрових технологій - створення спільних стартапів, дослідницьких лабораторій і програм між

українськими розробниками та канадськими інноваційними платформами, як-от MaRS Discovery District і Communitech. Також розвивається агропромисловий напрям, що передбачає залучення канадських інвестицій у переробку, зберігання та експорт української сільськогосподарської продукції, насамперед зернових і олійних культур. Важливою частиною цього партнерства стає участь канадських компаній у післявоєнній відбудові України, зокрема у сфері інфраструктури, транспорту та енергетики.

Значну роль у залученні коштів і координації двосторонніх проєктів може відігравати створення Canada–Ukraine Investment Platform, яка об'єднає ресурси уряду, приватного сектору та діаспори. Це дозволить фінансувати стратегічні ініціативи у сферах відновлення, енергетики, освіти та технологій.

Після завершення активної фази війни очікується масштабна програма відбудови та модернізації економіки України, загальна вартість якої, за оцінками міжнародних партнерів, перевищує 400 млрд доларів США. Канада вже оголосила про готовність активно долучитися до фінансування таких проєктів. Основними напрямами співпраці можуть стати будівництво енергоефективних житлових і соціальних об'єктів, розвиток транспортної логістики - зокрема залізничної, портової та авіаційної інфраструктури - а також відновлення медичних і освітніх закладів.

Важливу роль у цьому процесі відіграють канадські неурядові організації, такі як Canada–Ukraine Foundation (CUF) і Global Affairs Canada (GAC). Крім того, значну увагу приділено розвитку оборонно-промислового комплексу України із застосуванням технологій подвійного призначення. Для канадського уряду участь у післявоєнній відбудові України розглядається не лише як прояв солідарності, але й як стратегічна інвестиція у стабільність регіону, що сприятиме формуванню нових торговельних і виробничих ланцюгів.

Ще одним перспективним напрямом співпраці є цифрова економіка та освіта. Україна вже посідає провідні позиції у сфері експорту IT-послуг: лише у 2023 році понад 60% їх експорту припадало на ринки США та Канади. Подальший розвиток цього напряму можливий через створення спільних дослідницьких центрів, технологічних кластерів і залучення канадських університетів до програм академічної мобільності та подвійних дипломів. Спільні освітні ініціативи сприятимуть підготовці фахівців для цифрової та інноваційної економіки, що, у свою чергу, підвищить конкурентоспроможність України у глобальному вимірі.

В умовах триваючої війни економічне партнерство між Україною та Канадою має і безпековий вимір. Співпраця у сфері оборони, кібербезпеки та захисту критичної інфраструктури стає важливим елементом двосторонніх відносин. Канада бере активну

участь у зміцненні обороноздатності України, підтримує відновлення військових потужностей і є одним із найбільших донорів гуманітарної допомоги - лише у 2022–2024 роках її обсяг перевищив 9 млрд доларів США. Це створює фінансовий і політичний фундамент для довгострокового стратегічного партнерства.

Узагальнюючи результати аналізу, можна виділити низку прогнозних тенденцій розвитку українсько-канадських відносин до 2030 року:

Таблиця 2.8 – Економічні напрями співпраці та їх прогнозований потенціал

Напрям співпраці	**Очікувана динаміка**	**Потенційний результат**
Торгівля товарами	Стабільне зростання на 7–9% щорічно	Товарообіг понад 0,5 млрд дол.
Торгівля послугами	Прискорене зростання (до 15% щорічно)	Домінування IT і логістики
Інвестиції	Поступове зростання	150–200 млн дол. канадських інвестицій до 2030 р.
Цифрова економіка	Активне розширення	Інтеграція у північноамериканський цифровий простір
Відбудова та інфраструктура	Високий потенціал	Канадська участь у великих проєктах реконструкції

Джерело: Розроблено автором на основі [41]

Отже, у найближчі роки найбільш динамічно розвиватимуться цифровий сектор, “зелена” енергетика, агропромисловість, інновації та спільні освітні програми. Українсько-канадське економічне партнерство поступово переходить у якісно нову фазу, у якій обидві країни виступають не лише торговельними партнерами, а й стратегічними союзниками у сфері розвитку, інновацій та безпеки.

У висновку можна стверджувати, що аналіз впливу глобальних та внутрішніх факторів на розвиток українсько-канадського економічного партнерства свідчить про те, що співпраця між країнами формується у складному та динамічному міжнародному середовищі, яке одночасно створює нові можливості та визначає низку викликів. Глобальні тенденції, такі як реструктуризація міжнародних виробничих ланцюгів, цифровізація,

енергетичний перехід, зростання ролі ESG-принципів і геополітична нестабільність, істотно змінюють характер економічної взаємодії.

Перегрупування ланцюгів постачання та політика “nearshoring” і “friend-shoring” відкривають для України перспективи інтеграції у сучасні північноамериканські виробничі та логістичні мережі, особливо у сферах агропродовольства, виробництва критичних матеріалів, IT-аутсорсингу та інжинірингових послуг.

Вплив цифровізації на економічну взаємодію підкреслює значення оновленої редакції CUFTA-2023, яка передбачає розвиток цифрової торгівлі, взаємне визнання електронних документів та підписів, захист персональних даних, спрощення онлайн-операцій та підтримку малого і середнього бізнесу у сфері e-commerce. Для України це створює нові можливості для виходу IT-компаній на канадський ринок у сегментах fintech, edtech, defense tech та креативних індустрій, тоді як для Канади цифрова співпраця з Україною є частиною стратегічної інноваційної дипломатії, що сприяє формуванню безпечних технологічних альянсів.

Енергетичний перехід виступає ще одним важливим фактором, що стимулює двостороннє партнерство у “зелених” технологіях. Канада, як світовий лідер у розвитку відновлюваної енергетики, та Україна з її потенціалом у біоенергетиці, водневих технологіях і «чистій» металургії мають широкі можливості для реалізації спільних проєктів, що вже включають будівництво сонячних електростанцій, реалізацію програм енергоефективності та екологічний моніторинг. Післявоєнна відбудова України відкриває ще більші перспективи для участі канадських компаній у модернізації інфраструктури, екологічно безпечній промисловості та розвитку “зеленої” економіки.

Геополітична турбулентність і посилення безпекових факторів впливають на характер співпраці, перетворюючи економічне партнерство на стратегічний альянс. Канада виступає ключовим донором фінансової, оборонної та гуманітарної допомоги Україні, що одночасно зміцнює довіру бізнесу та стимулює розвиток спільних проєктів у сферах оборонної промисловості, кіберзахисту та критичної інфраструктури. Цей формат співпраці можна охарактеризувати як security-driven trade - економічну взаємодію, мотивовану не лише комерційними вигодами, а й спільними інтересами безпеки та стабільності.

Інституціоналізація сталого розвитку та впровадження ESG-принципів у двосторонні економічні відносини дозволяє поєднати економічну ефективність із соціальною та екологічною відповідальністю. CUFTA-2023 включає окремі розділи, присвячені захисту довкілля, гендерній рівності та підтримці МСП, що підвищує привабливість України як відповідального та прогнозованого торговельного партнера, а також сприяє формуванню сучасного міжнародного іміджу країни.

Узагальнення цих процесів дозволяє констатувати, що українсько-канадське економічне партнерство входить у нову фазу розвитку, яка поєднує торговельні, інвестиційні, цифрові та інноваційні напрями з безпековим і соціально-екологічним виміром. Сучасні глобальні та внутрішні фактори створюють сприятливі умови для стратегічного зростання товарообігу, розвитку цифрової економіки, "зеленої" енергетики, інфраструктурних проєктів та освітніх ініціатив, а також формування довгострокового партнерства у післявоєнному відновленні України. Такий комплексний підхід забезпечує не лише економічний ефект, а й стабільність, технологічну модернізацію та інтеграцію України у міжнародні економічні та інноваційні процеси.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ

3.1. Розвиток пріоритетних напрямів економічного партнерства

Розвиток стратегічних напрямів економічного партнерства між Україною та Канадою виступає ключовою умовою посилення ефективності двосторонньої співпраці та повнішого використання можливостей, які відкриває Угода про вільну торгівлю між державами. У глобальному середовищі, що стрімко змінюється, країни більше не можуть спиратися лише на загальні підходи до зовнішньоекономічної політики. Поступово формується потреба в чітких довгострокових пріоритетах, здатних забезпечити конкурентоспроможність, стійкість та стратегічну синергію. Тому обґрунтування таких пріоритетів стає важливим елементом побудови сучасної моделі взаємодії України з Канадою.

Таблиця - 3.1 Стратегічні напрями економічної співпраці між Україною та Канадою

Сфера / характеристика	**Україна**	**Канада**
Аграрний сектор	Потужні орні площі, високий природний потенціал	Розвинуті технології сталого землеробства

Сфера / характеристика	**Україна**	**Канада**
Промисловість	Металургія, машинобудування, виробництво матеріалів	Високотехнологічні виробництва, aerospace
Технологічний розвиток	Динамічний IT-сектор, інженерні компетенції	Інноваційні кластери, наукові школи, технопарки
Природні ресурси	Титан, літій, залізна руда, уран	Великі запаси корисних копалин і сучасні технології їх видобутку
Інноваційна інфраструктура	Стартап-екосистема формується, потребує розширення	Державні фонди підтримки інновацій (NSERC, MITACS), акселератори
Інвестиційні можливості	Потребує покращення регуляторного середовища	Стабільний інвестклімат, велика кількість фондів

Джерело: Розроблено автором на основі [42]

Україна володіє потужним аграрним сектором, розвиненою металургією, динамічною сферою інформаційних технологій, конкурентними позиціями у машинобудуванні та цінними запасами критичних мінералів. Канада натомість характеризується високим рівнем технологічного розвитку, інноваційною спроможністю, сильними науковими школами, сучасною авіакосмічною галуззю, провідними у світі добувними технологіями та розвинутими фондами інвестиційної підтримки.

Саме це поєднання формує природне підґрунтя для взаємодоповнюваності економік і розвитку глибокої кооперації, що здатна забезпечити новий рівень партнерських відносин.

Важливим орієнтиром для визначення пріоритетів стали й результати проведеної аналітичної оцінки, що засвідчили значний потенціал диверсифікації двосторонньої торгівлі. Попри поступове зростання товарообігу, його масштаб усе ще залишається меншим, ніж дозволяють можливості обох країн. Український експорт до Канади переважає у сировинних і низькотехнологічних сегментах, що обмежує його конкурентний ефект та не відповідає потенціалу економічної взаємодії. Це підкреслює потребу переходу від ситуативної торгівлі до системного партнерства, в основі якого лежатимуть інновації, інвестиції, технологічний обмін і довгострокові виробничі зв’язки.

Не менш значущим чинником є вплив глобальних тенденцій, що визначають сучасні моделі економічного розвитку. Інноваційність та цифровізація, енергетичний

перехід, посилення ролі екологічної стійкості, розвиток оборонних технологій, трансформація логістичних маршрутів і зростання ваги науки та освіти стають визначальними для успішних економік. Україна та Канада належать до держав, які зацікавлені у зміцненні міжнародної безпеки, підтримці демократичних цінностей і розвитку високотехнологічних секторів. Тому стратегічні пріоритети співпраці мають відповідати логіці переходу до економіки знань, модернізації виробництв і активного залучення інвестицій у прогресивні галузі.

Окремого значення набуває можливість взаємного посилення конкурентних переваг. Україна має розвинений людський капітал у сферах IT, інженерії, агротехнологій та промислового виробництва, а також володіє вагомими природними ресурсами. Канада, своєю чергою, вирізняється технологічною досконалістю, високими стандартами інновацій та екологічної політики, сучасними енергетичними рішеннями й потужною фінансовою інфраструктурою. Поєднання цих переваг створює підґрунтя для довгострокового партнерства, орієнтованого не лише на торгівлю, а й на модернізацію виробничих ланцюгів, технологічну кооперацію та спільні інвестиційні проєкти.

У такому контексті особливого значення набувають критерії, що дозволяють формувати стратегічні напрями співпраці. Йдеться про потенціал зростання українського експорту на канадському ринку, інтерес канадських інвесторів та інноваційних кластерів, перспективи створення спільних виробництв і технологічних платформ, відповідність положенням Угоди про вільну торгівлю, а також вплив на модернізацію української економіки, її конкурентоспроможність та інтеграцію у глобальні тренди сталого розвитку й цифрової трансформації. Усе це визначає логіку, відповідно до якої окреслюються ключові напрями партнерства.

До них належать і аграрний сектор із акцентом на розвиток продукції з високою доданою вартістю та синергію з канадськими технологіями сталого землеробства, і співпраця в IT та цифровій економіці, що охоплює стартапи, кібербезпеку, хмарні рішення та штучний інтелект.

Важливими залишаються можливості у машинобудуванні та авіакосмічній галузі, де перспективним є залучення українських підприємств до глобальних ланцюгів вартості. Нові горизонти відкриває і кооперація в енергетиці та сфері критичної мінеральної сировини, зокрема щодо видобутку та переробки стратегічних матеріалів, розвитку відновлюваної енергетики та водневих технологій. Особливої уваги потребує й оборонно-технічний напрям, що передбачає спільні розробки, використання інноваційних платформ та інтеграцію українських компаній у канадський оборонний ринок. Водночас освітня,

наукова та інноваційна співпраця створює умови для розвитку дослідницьких центрів, університетських програм, стартап-інкубаторів і системи трансферу технологій.

Таблиця - 3.2 Оцінка перспективних сфер економічної взаємодії України та Канади

Напрям співпраці	**Основні можливості**	**Потенційні вигоди**	**Ключові бар'єри**
Аграрний сектор та агропереробка	Розвиток продукції з високою доданою вартістю, органічного виробництва	Зростання експорту, створення робочих місць	Сертифікація CFIA, логістика, низька впізнаваність брендів
IT та цифрова економіка	Стартапи, кібербезпека, AI, хмарні рішення	Залучення інвестицій, вихід на ринок Північної Америки	Регуляторні вимоги, конкуренція, потреба у локальній присутності
Машинобудування та aerospace	Локалізація виробництв, спільні компоненти	Включення в глобальні ланцюги вартості	Відповідність стандартам Канади, модернізація потужностей
Енергетика та критичні мінерали	Розвідка та переробка титану, літію, графіту; воднева енергетика	Створення нових виробництв, інтеграція у глобальний зелений ринок	Інвестиційний клімат, екологічні стандарти, ризики безпеки
Оборонно-технічна співпраця	Спільні розробки БПЛА, робототехніки, зв'язку	Технологічний трансфер, модернізація ОПК	Закритість канадського оборонного ринку, вимоги НАТО
Освіта, наука та інновації	Програми подвійних дипломів, спільні лабораторії, гранти	Підвищення якості освіти, міжнародні дослідження	Нестача фінансування, недостатня інтернаціоналізація

Джерело: Розроблено автором на основі [45]

Обґрунтування цих напрямів підтверджує їхню ключову роль для модернізації української економіки, створення нових робочих місць та прискорення інноваційних процесів, а також для формування сталих виробничих кластерів. Для Канади вони мають не менше стратегічне значення, оскільки сприяють диверсифікації міжнародних зв'язків, розширенню глобальної присутності та зміцненню регіональної безпеки.

Узгоджена система стратегічних напрямів партнерства між Україною та Канадою стає не лише результатом аналітичної роботи, а й дієвим інструментом удосконалення міжнародної економічної політики. Вона створює основу для синхронізації дій державних інституцій, бізнесу, наукових кіл та зовнішніх партнерів. Саме такі обґрунтовані пріоритети визначають подальшу логіку розвитку двосторонньої співпраці й забезпечують перехід до цілеспрямованих механізмів її активізації, що розглядатимуться у наступних підрозділах.

Поглиблення економічного партнерства між Україною та Канадою вимагає не лише формального окреслення стратегічних напрямів, а й уважного аналізу можливостей і обмежень, що визначають перспективи їх розвитку. У середовищі, яке характеризується стрімкими змінами глобальних ринків, трансформацією геополітичних балансів та загостренням конкуренції за інвестиції, результативність двосторонньої співпраці залежить від здатності обох країн об'єктивно оцінити внутрішні передумови та зовнішні фактори, що впливають на динаміку кожного із пріоритетних напрямів. Такий аналіз дозволяє зрозуміти, де розташовані найбільш перспективні точки взаємної вигоди, а де необхідні додаткові інституційні, технологічні чи політичні зусилля для подолання наявних бар'єрів.

Серед визначених напрямів одним із найвагоміших залишається аграрний сектор та агропереробка, у яких Україна традиційно має сильні позиції. Родючі ґрунти, масштабні орні площі та впровадження сучасних агротехнологій формують значний експортний потенціал, тоді як інтерес Канади зосереджений на органічній продукції, товарах з високою доданою вартістю, інноваційних харчових рішеннях, а також на зернових та олійних культурах. Попри це можливості українських виробників суттєво обмежуються жорсткими канадськими стандартами якості, складними сертифікаційними процедурами, високою вартістю логістики та потребою адаптації продукції до вимог Канадського агентства інспекції харчових продуктів. Додатковими викликами є недостатня впізнаваність українських брендів у Північній Америці та обмежена маркетингова активність, що ускладнює формування стабільної позиції на ринку.

Водночас IT-сектор і цифрова економіка дають можливість обом країнам скористатися значним потенціалом технологічної кооперації. Україна володіє одним із найдинамічніших IT-ринків у Європі, має висококваліфікованих фахівців, активне стартап-середовище та досвід участі у глобальних технологічних проєктах. Канада, зі свого боку, пропонує широкі можливості для інноваційного розвитку завдяки розгалуженій системі підтримки стартапів, державним грантовим програмам, акселераторам та розвинутим дослідницьким інфраструктурам. Проте співпраця в цій сфері стикається з низкою бар'єрів: високою конкуренцією на канадському ринку IT-послуг, необхідністю дотримання специфічних регуляторних підходів до захисту даних, складністю виходу невеликих

українських компаній на північноамериканський ринок без локальної присутності та потребою адаптації сервісів до канадських бізнес-практик. Також обмеженим залишається доступ багатьох українських стартапів до фінансування на пізніх етапах розвитку, що ускладнює їх масштабування.

Значний інтерес для партнерства становить машинобудування та авіакосмічна галузь, де поєднання промислового досвіду України з технологічним потенціалом Канади створює передумови для взаємної вигоди. Україна має потужну інженерну базу, підприємства з повним циклом виробництва та досвід участі у міжнародних високотехнологічних проєктах. Канада є світовим лідером у aerospace-сфері і володіє сучасними стандартами та технологічними платформами. Можливості для співпраці полягають у локалізації виробництв, спільному розробленні компонентів, інтеграції українських компаній у глобальні ланцюги вартості. Проте реалізація цього потенціалу наштовхується на складність відповідності канадським технологічним стандартам, недостатній рівень модернізації українських виробничих потужностей, потребу в активному державному сприянні, а також на відсутність системної взаємодії з канадськими галузевими асоціаціями, що обмежує доступ до тендерів та спільних програм.

Окремої уваги потребує енергетичний напрям і співпраця у сфері критичної мінеральної сировини. Україна володіє цінними запасами титану, літію, графіту та урану - ресурсів, які набувають стратегічного значення в умовах глобального переходу до «зеленої» енергетики, електротранспорту та високотехнологічних виробництв. Канада, реалізуючи стратегію розвитку власних ланцюгів критичних мінералів, зацікавлена у надійних партнерах і диверсифікації постачань. Проте розвиток цього напряму обмежений недосконалістю інвестиційного клімату в Україні, регуляторною невизначеністю у сфері користування надрами, браком сучасних технологій переробки та ризиками, пов’язаними з безпековою ситуацією. Додатковим викликом залишається відповідність екологічним стандартам, які у Канаді є одними з найвищих у світі.

Важливе значення має також розвиток оборонно-технічного співробітництва, який набуває особливої актуальності в контексті сучасних безпекових викликів. Канадська оборонна промисловість характеризується високими стандартами якості, доступом до сучасних військових технологій та інтегрованістю у міжнародні безпекові структури. Для України цей напрям відкриває можливості модернізації власного оборонно-промислового комплексу, впровадження інноваційних рішень та створення спільних виробництв. Проте співпраця ускладнюється закритістю канадського оборонного ринку, складними процедурами доступу до програм фінансування розробок, необхідністю відповідності

вимогам НАТО та потребою вдосконалення українського регуляторного середовища у сфері військово-технічної кооперації.

Не менш вагомим елементом двосторонньої взаємодії виступає співпраця в галузі освіти, науки та інновацій, яка спирається на активну участь українських студентів та дослідників у канадському академічному середовищі. Канадські програми грантової підтримки, такі як NSERC, MITACS та університетські фонди, відкривають широкі можливості для залучення українських науковців до міжнародних дослідницьких проєктів. Однак потенціал цієї співпраці не реалізується повною мірою через недостатній рівень інтернаціоналізації української освіти, невідповідність окремих досліджень міжнародним академічним стандартам та обмежені можливості державного фінансування спільних проєктів.

То ж наразі кожен зі стратегічних напрямів містить значний ресурс розвитку, проте його повноцінна реалізація потребує комплексних інституційних змін, державної підтримки, модернізації інфраструктури співпраці та створення нових стимулів для бізнесу. Виявлені бар'єри стають основою для розроблення цілеспрямованих механізмів активізації економічного партнерства, що становитиме зміст наступного підпункту.

Повне розкриття потенціалу ключових напрямів економічного співробітництва між Україною та Канадою потребує цілісного, узгодженого підходу, що поєднує інституційні, нормативні, економічні та організаційні інструменти. Реалізація пріоритетів повинна спиратися на механізми, здатні забезпечити не лише активізацію торгівлі, але й розвиток інновацій, зміцнення інвестиційної привабливості, розширення кооперaційних зв'язків і глибшу інтеграцію у світові ланцюги доданої вартості. У цьому контексті розвиток кожного стратегічного напряму потребує окремо продуманих, але водночас взаємопов'язаних рішень.

В аграрному секторі важливо зосередитися на подоланні логістичних і регуляторних бар'єрів та на підтримці виробників, які прагнуть працювати на ринку Канади. Створення спільного Українсько-Канадського центру аграрних технологій і сертифікації могло б стати ключовою платформою для адаптації української продукції до вимог Canadian Food Inspection Agency, організації консультацій щодо процедур органічного експорту та розвитку спільних дослідницьких ініціатив у сфері біотехнологій, точного землеробства й сталих агросистем. Паралельно доцільно запустити програму підтримки експорту продукції з високою доданою вартістю, орієнтовану на просування українських брендів на виставках у Торонто, Монреалі та Ванкувері, а також на електронних торговельних платформах. Особливого значення набуває розвиток експорту органічної продукції, дитячого харчування, виробів з ягід, меду, олієжирової продукції та крафтового

сегменту. Важливим доповненням є удосконалення інструментів страхування експортних ризиків, субсидування частини витрат на морські перевезення та створення логістичних хабів у канадських портах, здатних зменшити вартість транспортування та забезпечити ефективну консолідацію товарів.

Сфера IT та цифрової економіки має потенціал стати одним із найдинамічніших напрямів українсько-канадського партнерства. Створення спільного технопарку із системою акселерації могло б відкрити можливості для підтримки стартапів, надання їм менторської та юридичної допомоги, доступу до інвестицій, а також для розвитку спільних дослідницьких проєктів у галузях штучного інтелекту, фінтеху та кібербезпеки. Додатковий імпульс могло б забезпечити формування програми «Digital Canada–Ukraine Innovation Bridge», яка сприяла б підтримці спільних цифрових ініціатив і залученню фінансування через канадські інноваційні фонди та дослідницькі інституції. Однією з умов успішної інтеграції українських компаній на канадський ринок стає гармонізація цифрових стандартів, зокрема норм захисту даних та електронної комерції відповідно до вимог PIPEDA.

У машинобудуванні та авіакосмічній галузі ключовим напрямом є формування довгострокових коопераційних зв'язків із провідними канадськими компаніями, такими як Bombardier і Pratt & Whitney Canada. Створення консорціумів дозволило б розвивати спільні конструкторські та інженерні проєкти, сприяти локалізації виробництва та інтеграції українських підприємств у глобальні ланцюги поставок. Додатково доцільно розвивати Українсько-Канадський кластер авіакосмічних технологій, який забезпечить співпрацю наукових установ, бізнесу та інженерних центрів, а також відкриє шлях до участі українських компаній у міжнародних програмах сертифікації. Паралельно необхідно спрямувати зусилля на модернізацію українських підприємств, залучаючи пільгове фінансування, технологічний трансфер і програми підтримки промислових технологій Канади.

Енергетика та критичні мінерали становлять ще одну стратегічну сферу взаємодії. Розвідка та переробка критичної сировини можуть стати основою для інтеграції українських ресурсів у канадські ланцюги створення вартості, якщо будуть створені спільні підприємства, аналітичні лабораторії та інструменти інвестиційного захисту. У сфері водневої та відновлюваної енергетики перспективним є залучення канадських компаній до розвитку вітрових, сонячних і водневих проєктів в Україні, а також запуск спільної програми «Green Energy Canada–Ukraine Partnership». Фінансові інструменти Export Development Canada могли б забезпечити кредитування, гарантії та страхування інвестицій, що є важливим для масштабування таких ініціатив.

У сфері оборонно-технічного співробітництва важливим є створення Українсько-Канадського центру оборонних технологій як платформи для координації спільних розробок безпілотних систем, засобів зв'язку та робототехніки, а також для організації програм стажування українських спеціалістів. Розвиток спільних оборонних виробництв із частковою локалізацією в Україні та технологічним трансфером здатний підвищити ефективність партнерства, тоді як адаптація українських стандартів оборонних закупівель до вимог НАТО та DRDC є передумовою глибшої інтеграції.

Освітня, наукова та інноваційна співпраця має стати основою для підготовки кадрів і розвитку наукового потенціалу. Створення програм подвійних дипломів, зокрема у сферах інженерії, ІТ та біотехнологій, відкриє студентам можливість навчання в обох країнах, тоді як участь канадських університетів у розвитку STEM-освіти сприятиме підвищенню якості підготовки фахівців в Україні. У науковій сфері перспективним є формування спільних лабораторій на базі університетів та інноваційних центрів, а також запуск програми «Science Without Borders: Ukraine–Canada», орієнтованої на фінансування спільних досліджень, мобільність учених та формування міжнародних наукових груп.

Усі секторальні ініціативи потребують підтримки крос-галузевих інституційних механізмів. Серед них важливо виділити створення Українсько-Канадської Ради економічного розвитку, посилення ролі торгових місій України в Канаді, удосконалення роботи Офісу з розвитку підприємництва та експорту, а також модернізацію митних і регуляторних процедур. Інвестиційні стимули, включно з податковими преференціями для спільних виробництв, можуть стати додатковим каталізатором для масштабування двосторонніх проєктів.

Таким чином, запропоновані механізми формують цілісну модель розвитку економічного партнерства між Україною та Канадою. Вони здатні не лише активізувати торгівлю, а й забезпечити глибшу інтеграцію економік у стратегічно важливих секторах, створюючи міцну основу для довгострокового співробітництва, підвищення конкурентоспроможності України та зміцнення стабільності двосторонніх відносин.

3.2. Механізми активізації експорту української продукції на канадський ринок

Ефективне просування української продукції на канадський ринок потребує формування чітких стратегічних векторів розвитку експорту, здатних врахувати особливості

попиту в Канаді, потенціал українських виробників і глобальні тенденції міжнародної торгівлі. У сучасних умовах Україні важливо переходити від пасивної моделі експортної діяльності, що базується на самоініціативності бізнесу, до проактивної стратегії, яка забезпечує системну підтримку експортерів, усуває бар'єри та формує сприятливе середовище для виходу на нові ринки й інтеграції у міжнародні ланцюги доданої вартості. Чітке визначення стратегічних домінант дозволяє створити підґрунтя для сталого зміцнення позицій України на ринку Канади.

Одним із ключових напрямів є модернізація експортної політики України з урахуванням високих стандартів канадської економіки, де вимоги до безпеки, якості та відповідності продукції є надзвичайно суворими. Українські виробники мають забезпечити дотримання норм CFIA, Health Canada та інших профільних регуляторів, що є передумовою для розширення експорту. Важливо орієнтуватися не лише на експорт сировини, а й на просування продукції з високою доданою вартістю - у сферах агропереробки, харчових технологій, крафтового виробництва, машинобудування, IT-рішень і розробки інноваційних матеріалів. Такий підхід дає змогу посилити конкурентоспроможність українських товарів і створити стійку модель інтеграції у структуру канадського попиту.

Суттєвого значення набуває розвиток нових пріоритетних секторів експорту, які відповідають сучасним тенденціям і характеру споживання у Канаді.

Таблиця - 3.3 Пріоритетні сектори українського експорту до Канади та їх потенціал

Сектор експорту	**Приклади продукції**	**Причини пріоритетності**	**Потенціал на канадському ринку**
Агропереробка	Органічна продукція, мед, овочі та фрукти	Високий попит на здорову і органічну їжу	Середній–високий, наявність нішевих сегментів
Харчові технології та крафтове виробництво	Готові харчові продукти, niche-food	Висока додана вартість, інтерес до локальних продуктів	Високий
Машинобудування	Інженерні вироби, комплектуючі, елементи aerospace	Потреба у технологічних компонентах	Середній
IT та цифрові технології	Софтверні рішення, цифрові сервіси	Розвиток інноваційних платформ	Високий

Сектор експорту	Приклади продукції	Причини пріоритетності	Потенціал на канадському ринку
Інноваційні матеріали	Хімічна та металургійна продукція	Технологічна кооперація	Середній
Екологічно орієнтована продукція	Еко-товари, біорозкладні матеріали, зелена упаковка	Попит на сталі продукти та ESG	Високий

Джерело: Розроблено автором на основі [49]

Йдеться про готові харчові продукти, включно з органічною продукцією, медом, овочевими та фруктовими перероблениими виробами, а також різноманітними категоріями niche-food. До важливих напрямів належать інженерні вироби і комплектуючі, включаючи машинобудування та елементи aerospace-сектору, IT-послуги і цифрові технології, інноваційні матеріали у сфері хімічної й металургійної переробки, а також екологічно орієнтована продукція - від еко-товарів до біорозкладних матеріалів і «зеленої» упаковки. Саме ці сектори здатні забезпечити інтеграцію України в канадські виробничі ланцюги, сформувати основу для технологічної кооперації та відповідати на сталий попит у Канаді.

Водночас важливо приділити увагу маркетинговому позиціонуванню України як надійного постачальника якісної, технологічної та екологічно відповідальної продукції. Канадський ринок складний для входження, оскільки промисловість цієї країни висуває високі вимоги до репутації партнерів і до сертифікації товарів. Саме тому пріоритетним завданням є посилення торговельної дипломатії, формування образу України як сучасного виробника, активізація бізнес-місій і торгових презентацій, участь у провідних виставках та форумах. Ефективним інструментом може стати створення платформи «Made in Ukraine for Canada», запуск комплексних промоційних кампаній, а також активна участь у таких подіях, як SIAL Canada, Calgary Stampede чи Collision Conference.

Не менш важливим є розбудова інституційної інфраструктури, здатної підтримувати експортерів на всіх етапах виходу на канадський ринок. Удосконалення діяльності Офісу з розвитку підприємництва та експорту, створення торгових представництв у Торонто та Ванкувері, залучення української діаспори до роботи центрів підтримки експортерів, співпраця з Канадсько-Українською торговою палатою, а також упровадження спеціалізованих консалтингових сервісів зі стандартизації та логістики є критично важливими для бізнесу, насамперед малого та середнього, що часто стикається з браком ресурсів для виходу на розвинені зовнішні ринки.

Важливим стратегічним напрямом залишається зниження бар'єрів експорту через модернізацію регуляторного середовища. Йдеться про гармонізацію українських стандартів із канадськими нормами, цифровізацію сертифікаційних процедур, оптимізацію митного адміністрування та зменшення часу контролю, мінімізацію бюрократичних обмежень і впровадження електронних платформ на кшталт «є-експортер». Прозоре та передбачуване регуляторне середовище стає однією з основ для інтеграції українських компаній у міжнародну торгівлю та зниження транзакційних витрат.

На додаток до інституційних аспектів суттєвою є фінансова підтримка експортерів, оскільки вихід на канадський ринок пов'язаний із високими витратами на сертифікацію, просування та логістику. Активізація роботи Експортно-кредитного агентства України, механізми компенсації витрат на сертифікацію, гарантії експортних кредитів і програми фінансування малих і середніх підприємств у співпраці з Export Development Canada мають сформувати фінансову основу для розширення присутності українських товарів у Канаді. Не менш важливим є державне стимулювання участі компаній у виставках, торговельних місіях і міжнародних B2B-платформах, які відкривають шлях до нових партнерств.

Окреме значення має створення логістично-інфраструктурних умов, здатних забезпечити ефективне транспортування українських товарів до Канади. Формування логістичних хабів у портах Монреаля та Галіфакса, оптимізація морських маршрутів, консолідація малих партій товарів для зниження витрат, а також розвиток партнерств із канадськими імпортерами та дистриб'юторами можуть суттєво підвищити конкурентоспроможність українських експортерів. Логістика часто стає одним із ключових стримувальних чинників, тому вирішення цієї проблеми є одним із найважливіших елементів експортної стратегії.

Наразі окреслені стратегічні вектори формують комплексну модель активізації експорту української продукції на канадський ринок. Вони охоплюють модернізацію експортної політики, визначення пріоритетних секторів, посилення маркетингової присутності, покращення регуляторного середовища, зміцнення інституційної підтримки, розширення фінансових можливостей та створення ефективної логістичної інфраструктури. Така інтегрована стратегія є основою для подальшої розробки деталізованих механізмів стимулювання експорту, які будуть проаналізовані у наступних підпунктах.

Ефективне просування українських товарів на канадський ринок неможливе без глибокого розуміння тих бар'єрів і можливостей, які формують середовище для діяльності українських експортерів.

Таблиця - 3.4 Основні бар'єри для експорту української продукції до Канади та можливі механізми їх подолання

Тип бар'єру	**Опис**	**Механізми подолання**	**Відповідальні інституції**
Регуляторний	Жорсткі стандарти CFIA, Health Canada, Transport Canada	Гармонізація стандартів, оцифрування сертифікаційних процедур, електронні платформи	Міністерство економіки, CUTIS, українсько-канадський центр
Логістичний	Висока вартість доставки, обмежені маршрути, тривалі терміни	Логістичні хаби, консолідація вантажів, мультимодальні маршрути	Експортери, логістичні оператори
Фінансовий	Високі витрати на сертифікацію, участь у виставках, страхування	Гарантії ЕКА, співфінансування участі у виставках, кредитні лінії EDC	Експортно-кредитне агентство України, банківські структури
Маркетинговий	Низька впізнаваність брендів, конкуренція	Платформа "Made in Ukraine for Canada", участь у виставках, співпраця з діаспорою	CUTIS, торгові представництва, бізнес-асоціації
Інституційний	Недостатня координація між державними структурами	Створення спеціалізованого центру підтримки експортерів, торгові радники	Посольство України, CUTIS, Торгові палати

Джерело: Розроблено автором на основі [50]

Канадська система регулювання є багаторівневою та надзвичайно вимогливою: вона поєднує жорсткі стандарти контролю якості, розвинену систему захисту прав споживачів, складні процедури сертифікації та високі вимоги до прозорості виробничого процесу. Проте водночас саме така структура ринку створює й численні ніші для українських виробників, які здатні адаптуватися до цих вимог. Усвідомлення усіх цих чинників дозволяє сформувати стратегічне бачення того, як Україні ефективніше використовувати потенціал зовнішньої торгівлі з Канадою і які аспекти державної підтримки потребують модернізації.

Важливим фундаментом для розвитку експорту стала Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою, яка відкрила доступ до великого ринку з високою купівельною спроможністю. Завдяки CUFTA багато українських товарів отримали нульові ставки мит, що суттєво посилило їх конкурентні позиції. Особливо це відчутно для аграрної, харчової, машинобудівної та хімічної продукції. Проте навіть за умов митної лібералізації залишається низка обмежень: не всі товарні позиції охоплені угодою, окремі тарифи

знижуються поступово, а вимога підтвердження походження товару створює додаткові труднощі, особливо для малих підприємств. Таким чином, тарифні переваги хоч і є суттєвими, однак потребують належного інституційного супроводу, зокрема підтримки у сфері сертифікації та адміністрування.

Окремим блоком стоїть питання нетарифних обмежень. Канада входить до числа країн із найжорсткішими стандартами щодо безпечності та відповідності продукції, і саме тому українським виробникам доводиться долати складну систему технічних регламентів. Харчові товари мають відповідати вимогам CFIA, фармацевтика та косметика - стандартам Health Canada, технічне обладнання - правилам Canadian Standards Association, а промислові вироби - вимогам Transport Canada. Високі вимоги до екологічності та сталого виробництва, які формує Environment and Climate Change Canada, створюють додатковий рівень контролю. Тривалі й вартісні сертифікаційні процедури, перевірка маркування двома мовами, зростаюча увага до простежуваності продукту та прозорості виробничих процесів формують значні бар'єри. Додаткові складнощі виникають у контексті фітосанітарних і ветеринарних вимог, які супроводжуються обов'язковими інспекціями, міжнародними сертифікатами та спеціальними вимогами до обробки продукції. Усе це спонукає українських виробників адаптовувати рецептури, оновлювати упаковку, впроваджувати глобально визнані стандарти харчової безпеки, що хоч і створює додаткове навантаження, але водночас модернізує виробництво й підвищує конкурентоспроможність на світових ринках.

Суттєвим викликом є й логістика. Віддаленість Канади, висока вартість морських перевезень, обмеженість регулярних контейнерних маршрутів та необхідність перевалки у європейських портах формують додаткові ризики для українських експортерів. Тривалі терміни доставки та високі страхові витрати ускладнюють вихід на ринок швидкопсувних товарів. Водночас ці труднощі можуть бути компенсовані розвитком спеціалізованих логістичних хабів, консолідацією вантажів, оптимізацією маршрутизації та впровадженням мультимодальних рішень, що поєднують морські та залізничні перевезення. Такі можливості дозволяють зменшити витрати та підвищити прогнозованість поставок.

Не менш вагомими є маркетингові та інформаційні бар'єри. Канадський споживач практично не знайомий з українськими брендами, а ті сегменти, де Україна вже має певне визнання, залишаються досить вузькими. Конкуренція з боку США та Мексики, які мають суттєві переваги завдяки USMCA, ускладнює просування українських товарів. Високі вимоги канадських ритейлерів до стабільності поставок, якості, презентації продукту та готовності виробника до участі у спеціалізованих виставках створюють додатковий тиск на

бізнес. Для малих виробників, які не мають відповідного маркетингового досвіду, ці вимоги стають серйозним бар'єром для виходу на ринок.

На інституційному рівні українські підприємства часто стикаються з недостатньою координацією між органами державної влади, експортними інституціями, дипломатичними представництвами та галузевими асоціаціями. Брак спеціалізованих консультацій щодо особливостей канадського ринку, вимог сертифікації або юридичних аспектів укладення контрактів обмежує можливості бізнесу. Додатковою перешкодою є недостатність фінансової підтримки: програми компенсації витрат на сертифікацію або участь у виставках поки що обмежені, а експортне страхування та кредитування через EKA або канадське EDC застосовується недостатньо активно.

Попри всю сукупність бар'єрів, потенціал для розвитку українського експорту до Канади є значним. Наявність нішевих сегментів із низьким рівнем конкуренції - від органічних продуктів і меду до інноваційних матеріалів та IT-послуг - створює широкі можливості для українських виробників. Важливою перевагою є потужна українська діаспора в Канаді, яка може відіграти роль каталізатора співпраці, сприяти просуванню продукції, формуванню партнерств і створенню торговельних платформ. Окрему важливість має і підтримка з боку канадських урядових та інституційних структур, зокрема через CUTIS, EDC та різноманітні інноваційні хаби, які посилюють можливості українського бізнесу інтегруватися у місцевий ринок. Крім того, зростаючий інтерес Канади до ринків Східної Європи відкриває перспективу позиціонування України як ключового стратегічного партнера в регіоні.

Перспективи українського експорту до Канади є значними, однак їх реалізація можлива лише за умови системної та послідовної роботи над подоланням технічних, логістичних, маркетингових та інституційних бар'єрів. Водночас виявлені можливості окреслюють точки зростання, які створюють реальні підстави для посилення присутності українських товарів у Канаді. Саме ці результати формують основу для розробки комплексу пропозицій та практичних механізмів модернізації та активізації експортної діяльності, які будуть детально представлені в наступному підпункті.

Модернізація та активізація експортної діяльності України на канадському ринку потребують цілісної системи взаємопов'язаних організаційних, інституційних, маркетингових і фінансових механізмів. Урахування наявних бар'єрів і доступних можливостей дозволяє сформувати стратегічний комплекс інструментів, здатний не лише зменшити регуляторні обмеження, а й підвищити конкурентоспроможність українських товарів, активізувати кооперaційні зв'язки та створити ефективну інфраструктуру присутності на канадському ринку. В основі цього комплексу лежить необхідність

зміцнення інституційної підтримки українського бізнесу. Ефективність виходу на канадський ринок значною мірою залежить від того, наскільки державні структури можуть супроводжувати підприємства на всіх етапах - від перших консультацій до встановлення сталих ділових зв'язків. Саме тому важливо створити спеціалізований Українсько-Канадський центр експортного розвитку, який забезпечував би консультації з питань сертифікації, логістики та митних процедур, проводив маркетингові дослідження, допомагав малим і середнім підприємствам розробляти експортні стратегії, супроводжував їх під час виходу на онлайн- і офлайн-платформи в Канаді та організовував торговельні місії і B2B-зустрічі. Такий центр може постати в результаті партнерства між українськими експортними інституціями, програмою CUTIS та Канадсько-Українською торговою палатою.

Не менш важливим завданням є посилення роботи дипломатичних і торговельних місій України в Канаді. Активніший економічний підрозділ Посольства України в Оттаві, більш ефективна діяльність консульств у Торонто та Ванкувері, а також створення сучасних торговельно-інформаційних платформ у співпраці з українською діаспорою здатні суттєво посилити присутність українських експортерів. Водночас запровадження спеціальної програми торгових радників, які працювали б безпосередньо з канадськими імпортерами та ритейлерами, дало б змогу забезпечити адресну підтримку підприємств. Серед ключових напрямів інституційних перетворень варто також виокремити необхідність гармонізації регуляторних вимог. Оцифрування процесів сертифікації, створення єдиної цифрової платформи з алгоритмізованими вимогами до експорту та узгодження частини стандартів між відповідними українськими та канадськими органами дозволили б суттєво скоротити часові та фінансові витрати бізнесу.

Фінансові механізми є фундаментом конкурентоспроможності на ринку, де логістика, сертифікація та маркетинг потребують великих інвестицій. Тому важливо посилити діяльність Експортно-кредитного агентства України, забезпечити ширший доступ підприємств до програм страхування експортних ризиків та компенсації витрат на логістику, а також створити окремий інструмент, сфокусований саме на канадському напрямку. Додаткові можливості відкриває розширення співпраці з Export Development Canada. Спільні кредитні лінії, гарантійні механізми та фінансування двосторонніх виробничих проєктів здатні значно полегшити вихід українських товарів на канадський ринок. Важливим елементом фінансової підтримки має стати і розроблення державних програм співфінансування участі українських компаній у провідних канадських виставках, що дасть змогу компенсувати частину витрат на маркетинг, дослідження ринку та презентаційні матеріали.

Окремого значення набувають маркетингові механізми. Умови роботи канадського ритейлу передбачають, що успіх на цьому ринку залежить не лише від якості продукту, а й від здатності виробника бути впізнаваним, відповідати очікуванням споживачів та будувати цифрову присутність. Тому доцільно створити єдину маркетингову платформу "Made in Ukraine for Canada", яка б виконувала функцію каталогу, інструменту просування продукції та простору для віртуальних виставок і переговорів. Важливою складовою маркетингової інфраструктури можуть стати українські торгові хаби у Торонто, Монреалі та Ванкувері - центри, що забезпечували б консолідацію малих партій товарів, тестування продукції на місцевому ринку та формування регіональної ділової екосистеми. Активна співпраця з українською діаспорою дозволила б не лише популяризувати українські бренди серед канадських споживачів, а й створити канали довіри та партнерства, які підсилюють позиції українських експортерів.

Логістична складова відіграє не меншу роль. Українським підприємствам необхідні стабільні та економічно вигідні транспортні маршрути, здатні забезпечити передбачуваність поставок. Саме тому варто розглянути можливість створення логістичних хабів у канадських портах Галіфакса та Монреаля, які б дозволили консолідувати вантажі, оптимізувати витрати та розробити механізми групових контейнерних перевезень, що особливо важливо для малих і середніх виробників. Додатковим напрямом може стати розвиток мультимодальних маршрутів, які поєднуватимуть українські й європейські порти з подальшою доставкою до Канади, забезпечуючи більшу стійкість ланцюгів постачання.

Організаційне та процедурне спрощення є необхідною умовою для зменшення бар'єрів. Запровадження спеціалізованої системи «є-експортер» для канадського напрямку сприятиме повній цифровізації експортних процесів, автоматизації підготовки документів і полегшенню роботи підприємств, які часто стикаються з великим обсягом бюрократичних процедур. Водночас оптимізація роботи Держпродспоживслужби та митниці, скорочення часу перевірок, стандартизація процедур згідно з вимогами канадських інституцій допоможуть суттєво скоротити час виходу товарів на ринок. Для координації всіх цих заходів доцільно сформувати спільну міжінституційну координаційну раду, яка працюватиме над розробкою дорожніх карт, оперативним вирішенням проблем експортерів та узгодженням стандартів.

У підсумку реалізація запропонованих механізмів створює цілісну модель модернізації та активізації експорту української продукції до Канади. Вона поєднує інституційні, фінансові, маркетингові та логістичні інструменти, що разом забезпечують подолання бар'єрів і формування стійкої присутності українських виробників на канадському ринку. Такий підхід здатний значно підвищити конкурентні позиції

українських товарів, розширити їхню географію поставок, збільшити обсяги експорту та забезпечити довгострокову диверсифікацію зовнішньоторговельної діяльності України.

3.3. Пропозиції щодо удосконалення інституційного забезпечення співпраці

Удосконалення інституційного забезпечення торговельно-економічної взаємодії між Україною та Канадою нині є одним із ключових чинників, що визначають перспективи подальшого розвитку двосторонньої співпраці, розширення інвестиційної активності та зміцнення експортного потенціалу України. На тлі глибоких трансформацій світової економіки, зростання конкуренції на глобальних ринках та ускладнення доступу до інноваційних ресурсів особливої актуальності набуває модернізація тих інституційних механізмів, які забезпечують функціонування економічних відносин між двома країнами. Саме тому формування стратегічних домінант, визначення векторів удосконалення та окреслення пріоритетів розвитку інституційної системи співпраці між Україною та Канадою перетворюється на важливий елемент державної зовнішньоекономічної політики.

У центрі інституційної модернізації перебуває гармонізація регуляторних механізмів, що визначають умови торгівлі, інвестицій та кооперації. Україна потребує масштабного оновлення системи технічного регулювання, сертифікації та контролю якості, щоб забезпечити її сумісність із канадськими стандартами й одночасно зменшити нетарифні бар’єри, що стримують вихід українських підприємств на ринок Північної Америки. Йдеться не лише про технічне зближення регуляторних процедур, а й про підвищення прогнозованості економічного середовища, яке здатне стимулювати бізнес до активнішої присутності в Канаді.

Поглиблення стратегічного партнерства між країнами потребує посиленої інституціоналізації. Створення постійно діючих структур, відповідальних за координацію державної політики, підтримку бізнесу та розробку спільних дорожніх карт, дозволить сформувати стабільну, системну і передбачувану основу для розвитку співпраці. Водночас важливо підвищувати компетентність органів державної влади, що займаються міжнародною торгівлею, інвестиціями та економічною дипломатією. Професійний розвиток персоналу, цифровізація управлінських процесів та впровадження сучасних моделей прийняття рішень здатні суттєво зміцнити інституційну спроможність держави.

Поступальна модернізація інституційної системи співпраці потребує чітких векторів розвитку. Одним із них є цифровізація експортних, митних та сертифікаційних процедур, що дозволить створити інтегровану інформаційну систему “Україна–Канада”. Така платформа об’єднає дані щодо вимог канадського ринку, нормативної бази та сервісів підтримки, надаючи бізнесу швидкий доступ до необхідної інформації. Не менш важливим напрямом є посилення координації між українськими державними інституціями, зокрема між Міністерством економіки, МЗС, Офісом з розвитку підприємництва та експорту, митними та регуляторними структурами. Консолідований підхід допоможе уникнути дублювання функцій і забезпечить узгодженість дій у реалізації зовнішньоекономічної політики. Паралельно необхідно створювати нові інституційні платформи для бізнесу - галузеві ради, бізнес-комітети, цифрові хаби, консультаційні центри, які сприятимуть більш тісній комунікації українських і канадських підприємців та стимулюватимуть розвиток спільних проєктів.

Серед стратегічних пріоритетів розвитку інституційного забезпечення особливої уваги заслуговує модернізація нормативно-правової бази, що регулює експорт, інвестиційну діяльність і міжнародну кооперацію. Удосконалення законодавства про підтримку експортерів, часткове впровадження канадських стандартів і підписання нових двосторонніх протоколів створить передумови для більш вільного руху товарів і капіталу. Поряд із цим важливо активізувати економічну дипломатію - посилити роботу дипломатичних місій, розширити функціонал торговельно-економічних відділів, збільшити кількість економічних радників, налагодити регулярні бізнес-місії та консультаційні заходи. Економічна дипломатія має стати фундаментом успішної зовнішньоторговельної стратегії. Ще одним пріоритетом є глибша інтеграція бізнесу в інституційну систему співпраці, що передбачає доступ підприємств до консультаційних послуг, маркетингових досліджень, інформації про стандарти, фінансової підтримки та програм спільних торговельних місій.

Значення цих стратегічних домінант і векторів розвитку полягає в тому, що вони формують сучасну інституційну архітектуру українсько-канадських економічних відносин. Їх реалізація забезпечує системність та передбачуваність двосторонньої політики, сприяє зниженню бар’єрів у торгівлі, стимулює інвестиційну активність, підсилює роль України як учасника економічних процесів Північної Америки та модернізує інституційну екосистему відповідно до вимог глобальної торгівлі. У підсумку ці стратегічні орієнтири стають основою для розробки конкретних механізмів інституційного розвитку, які розглядатимуться в наступних підпунктах.

Ефективність торговельно-економічної взаємодії між Україною та Канадою значною мірою залежить від того, наскільки узгоджено та якісно функціонує інституційне

середовище, у межах якого працюють державні органи, бізнес-асоціації, дипломатичні місії та інші структури, що забезпечують розвиток двосторонніх зв'язків. Попри значний потенціал, сучасна інституційна система України характеризується низкою дисфункцій, які знижують результативність експортної та інвестиційної діяльності, обмежують можливості модернізації та ускладнюють інтеграцію українського бізнесу в канадські ланцюги доданої вартості. Виявлення таких бар'єрів є важливим кроком на шляху до вироблення ефективних механізмів їх подолання.

Однією з найбільш помітних проблем залишається недостатня координація між органами державної влади, що відповідають за реалізацію зовнішньоекономічної політики. Функції Міністерства економіки, МЗС, Держпродспоживслужби, митних органів та Офісу з розвитку підприємництва й експорту часто дублюються або виконуються без погодження між собою. Через це формуються різні підходи до аналізу канадського ринку, не узгоджуються експортні пріоритети, відбувається паралельна, але несистемна підтримка бізнесу. Дипломатичні установи, які мають бути ключовими центрами комунікації з Канадою, теж не завжди належно взаємодіють із національними структурами. Усе це спричиняє плутанину у відповідальності, створює неузгодженість дій та знижує ефективність реагування на потреби підприємств. Брак механізмів оперативного обміну інформацією, спільного моніторингу бар'єрів і відсутність єдиного центру прийняття рішень додатково ускладнюють ситуацію, змушуючи бізнес працювати в умовах неповної чи суперечливої інформації.

До координаційних обмежень додаються й проблеми, пов'язані з недостатньою активністю торговельно-дипломатичних місій. Торговельно-економічні відділи Посольства України в Канаді не завжди мають доступ до належних ресурсів, достатньої кількості фахівців та актуальної аналітики, що ускладнює проведення системних переговорів, супровід бізнес-місій, збір інформації щодо діяльності канадських ритейл-мереж та оцінку умов ведення бізнесу в різних провінціях. Додатковою нереалізованою можливістю залишається українська діаспора, яка хоча й має потужний економічний потенціал, однак залучена до просування українських товарів лише епізодично. Відсутність програм менторства, які могли б допомогти українським підприємцям орієнтуватися у канадських реаліях, та слабка інтеграція діаспорних асоціацій у державні ініціативи обмежують використання цього унікального ресурсу.

Важливою групою інституційних бар'єрів є регуляторні обмеження, що стосуються сертифікації та стандартів. Україна ще не завершила процес гармонізації технічних регламентів із вимогами CFIA, Health Canada, CSA та Transport Canada, що ускладнює сертифікацію багатьох товарів, збільшує витрати підприємств та змушує проходити

повторні лабораторні випробування. Крім того, процедури, які виконуються Держпродспоживслужбою та митними органами, нерідко залишаються бюрократизованими, повільними та недостатньо цифровізованими. Відсутність єдиної електронної системи, різне трактування норм у регіональних підрозділах і тривалі строки оформлення документів створюють відчутний адміністративний тиск на бізнес.

Окремо варто зазначити інституційну неготовність малого та середнього бізнесу до виходу на канадський ринок. Малі підприємства, які становлять основу українського експорту в багатьох секторах, часто не мають доступу до фахових знань щодо особливостей канадського регулювання, ринкових тенденцій, юридичних і маркетингових вимог. В Україні бракує спеціалізованих навчальних програм із технічного регулювання, експортного менеджменту та міжнародного маркетингу, орієнтованого саме на канадський напрямок. У результаті МСП нерідко стикаються з труднощами під час сертифікації, підготовки документації чи аналізу ринку, що суттєво знижує їхню конкурентоспроможність.

Таблиця 3.5 - Ключові інституційні проблеми співпраці Україна–Канада

Категорія проблеми	**Конкретні прояви**	**Наслідки для експорту та співпраці**
Недостатня координація між органами влади	Дублювання функцій між Мінекономіки, МЗС, митними органами, Офісом розвитку підприємництва та іншими структурами	Відсутність єдиної політики, суперечливі рекомендації для бізнесу
Слабка діяльність торговельно-дипломатичних місій	Недостатньо ресурсів, аналітики, фахівців; низька інтеграція діаспори	Обмежена підтримка експортерів, складність у налагодженні контактів у Канаді
Негармонізовані технічні регламенти	Розбіжності з вимогами CFIA, Health Canada, CSA; дублювання лабораторних випробувань	Зростання витрат підприємств, уповільнення виходу товарів на ринок Канади
Бюрократизовані процедури сертифікації та митного оформлення	Відсутність цифровізації, різне трактування норм між регіонами	Затримки, додаткові витрати, зниження конкурентоспроможності
Низька готовність МСП до роботи на канадському ринку	Нестача знань про регулювання, маркетингові та юридичні вимоги	Помилки в документації, складність входження на ринок

Категорія проблеми	Конкретні прояви	Наслідки для експорту та співпраці
Обмежений доступ до інформації	Фрагментовані та застарілі джерела, брак ринкової аналітики	Низька якість управлінських рішень, зменшення експортних можливостей

Джерело: Розроблено автором на основі [54]

Не менш важливою проблемою є брак якісної інформації та обмежений доступ до ринкових даних. Українські підприємства працюють із фрагментованими і нерідко застарілими ресурсами, не мають доступу до детальних інструкцій щодо виходу на канадський ринок або до інтегрованої бази потенційних імпортерів. Аналітична підтримка також залишається обмеженою: бізнес рідко отримує галузеві огляди, актуальну інформацію про зміни регулювання, дані про тенденції в різних провінціях чи рекомендації щодо участі у виставках та B2B-подіях.

Попри наявність значних бар'єрів, існують і важливі можливості для їх подолання. Угода про вільну торгівлю CUFTA забезпечує нормативну основу для гармонізації стандартів, спрощення процедур та розширення інституційної взаємодії. Канада володіє багатим досвідом створення торгових рад, консультативних груп та інноваційних центрів, які можуть бути адаптовані Україні. Додатково значний потенціал відкриває цифрова трансформація державного управління: українські інструменти електронних сервісів, зокрема «Дія», можуть стати фундаментом для модернізації експортних процесів.

Інституційні бар'єри й структурні дисфункції суттєво впливають на результативність співпраці України з Канадою. Налагодження ефективної координації, модернізація регуляторних процедур, посилення цифровізації, удосконалення інформаційної підтримки та розвиток компетенцій бізнесу є ключовими умовами успішного подолання наявних проблем. Однак водночас існуючі можливості - канадський досвід, CUFTA, потенціал діаспори та цифрові інструменти - створюють сприятливе підґрунтя для масштабної трансформації інституційного середовища. Наступний підпункт буде присвячено формуванню конкретного комплексу механізмів удосконалення інституційної співпраці між Україною та Канадою, логічно продовжуючи проведений аналіз.

Ефективна модернізація інституційного забезпечення торговельно-економічної співпраці між Україною та Канадою потребує впровадження комплексного підходу, що поєднує вдосконалення державного управління, розвиток інфраструктури підтримки експортерів, оновлення механізмів міжнародної координації та формування сучасних інституційних платформ взаємодії. Удосконалення системи може бути результативним лише тоді, коли трансформація охоплює всі рівні - від державних інституцій і дипломатичних

структур до регіональних органів влади, галузевих об'єднань та окремих підприємств, створюючи єдину логіку розвитку двостороннього партнерства.

Одним із ключових завдань є формування сталої архітектури міждержавної координації. Важливим кроком могло б стати створення Українсько-Канадської ради економічного розвитку як постійно діючої платформи, що відповідала б за вироблення спільних стратегій, усунення інституційних бар'єрів, узгодження діяльності міністерств і регуляторів, а також організацію галузевих груп за пріоритетними напрямами співпраці. Такий орган став би центром міждержавного діалогу та сприяв би системності рішень. Паралельно доцільним виглядає запуск програми інституційного розвитку у форматі Canada–Ukraine Economic Governance Initiative, яка дозволила б модернізувати митні та регуляторні процедури, підвищити компетентність державних службовців, посилити науково-аналітичну базу для роботи на північноамериканських ринках і гармонізувати стандарти сертифікації з канадськими вимогами. Такі ініціативи створили б умови для швидкої адаптації українських інституцій до сучасних вимог міжнародної торгівлі.

Важливою складовою є формування єдиного координаційного центру, умовного "Canada Desk" при Міністерстві економіки. Він міг би акумулювати інформаційні ресурси, здійснювати оперативну комунікацію з канадськими регуляторами, організовувати B2B-платформи, супроводжувати експортерів та фактично слугувати «єдиним вікном» для бізнесу. Завдяки цьому взаємодія стала б більш прозорою, прогнозованою та доступною.

Побудова ефективної системи співпраці потребує переосмислення управлінських механізмів. Одним із таких інструментів можуть стати щорічні Дорожні карти українсько-канадського партнерства, що поєднували б визначення пріоритетів, план усунення бар'єрів, календар бізнес-місій та конкретні індикатори оцінювання результатів. Запровадження такої практики забезпечило б вимірюваність державної політики. Водночас оптимізація функцій органів влади, чітке розмежування повноважень між економічними, дипломатичними та регуляторними структурами, створення секторальних експертних груп і оновлення системи мотивації для торгових відділів у дипломатичних місіях дозволили б забезпечити узгодженість рішень на всіх рівнях.

Таблиця 3.6 - Пропоновані механізми удосконалення інституційного забезпечення

Механізм удосконалення	**Відповідальні інституції**	**Очікуваний ефект**
Створення Українсько-Канадської ради економічного розвитку	Мінекономіки, МЗС, канадські урядові структури	Координація стратегій, усунення бар'єрів, системний діалог

Механізм удосконалення	Відповідальні інституції	Очікуваний ефект
Ініціатива “Canada–Ukraine Economic Governance Initiative”	Мінекономіки, Держмитслужба, канадські регулятори	Гармонізація процедур, підвищення компетентності держслужбовців
Створення “Canada Desk” при Міністерстві економіки	Мінекономіки	Єдиний центр взаємодії з Канадою, швидкий доступ бізнесу до інформації
Щорічні Дорожні карти українсько-канадського партнерства	Мінекономіки, МЗС, галузеві асоціації	Вимірюваність політики, чітке планування, прогнозованість співпраці
Торговельні хаби у Торонто, Монреалі та Ванкувері	Офіс з розвитку підприємництва та експорту, ТПП України, місцеві партнери	Підтримка експортерів, демонстрація продукції, логістична допомога
Програми наставництва і залучення української діаспори	Українські діаспорні організації, МЗС	Розширення контактів, краща навігація українських підприємств на ринку
Створення Canada–Ukraine Innovation Hubs	Мінцифра, Мінекономіки, канадські інноваційні центри	Розвиток стартапів, R&D проєктів, технологічна кооперація
Формування галузевих кластерів (агро, IT, машинобудування, енергетика)	Галузеві асоціації, регіональні органи влади	Інтеграція у транскордонні ланцюги доданої вартості
Єдина цифрова платформа інституційної співпраці	Мінцифра, Мінекономіки	Доступ до регулювання, контактів імпортерів, аналітики; усунення інформаційних прогалин
Інфраструктура маркетингово-аналітичної підтримки	Аналітичні центри, галузеві ради, Офіс експорту	Підвищення обґрунтованості рішень, покращення позиціонування українських товарів

Джерело: Розроблено автором на основі [56]

Не менш важливим є розширення можливостей для місцевих інституцій шляхом створення регіональних центрів, залучення торгово-промислових палат до спільних ініціатив і системних навчальних програм для органів місцевого самоврядування.

Окрема увага має бути приділена організаційному супроводу бізнесу. Створення українських торговельних хабів у Торонто, Монреалі та Ванкувері дало б змогу розгорнути демонстраційні майданчики для товарів, забезпечити логістичну та консультаційну підтримку, організовувати переговори й надавати підприємствам можливість працювати

фізично ближче до канадських партнерів. Такі елементи інфраструктури знизили б бар'єри входження на ринок і підвищили б конкурентоспроможність українських виробників. Додатково важливо сформувати систему інституційного супроводу експортерів, що охоплювала б юридичні консультації з канадського права, підтримку у сфері сертифікації, доступ до маркетингових даних та мережі імпортерів, а також наставницькі програми за участі представників української діаспори. Власне діаспора має потенціал стати ключовим інструментом просування українського бізнесу, і тому розвиток бізнес-клубів, менторських спільнот і промоційних кампаній за її участю може посилити присутність українських товарів у Канаді.

У процесі модернізації інституційного забезпечення значну роль відіграє інфраструктура, здатна підтримувати інновації, технологічний розвиток і галузеву кооперацію. Створення спільних інноваційних центрів, таких як Canada–Ukraine Innovation Hubs, могло б забезпечити умови для розвитку стартапів, обміну технологіями та реалізації R&D-проєктів, що особливо актуально для IT, агротехнологій, машинобудування, «зеленої» енергетики.

Паралельно слід формувати галузеві кластери - агропромислові, IT, машинобудівні чи енергетичні - які забезпечили б інтеграцію українських підприємств у транскордонні виробничі ланцюги. Посилення інфраструктури має супроводжуватися створенням єдиної цифрової платформи - своєрідної «інституційної мапи» співпраці, що надавала б доступ до нормативних вимог, контактів імпортерів, аналітичних матеріалів, державних сервісів і баз даних, інтегрованих із канадськими інформаційними системами. Такий ресурс ліквідував би інформаційні прогалини та значно спростив би комунікацію.

Важливим доповненням до модернізації є розвиток маркетингово-інформаційної інфраструктури. Створення системи аналітичного забезпечення експортерів, що включала б регулярні ринкові огляди, галузеві дослідження та аналіз регіональних трендів у Канаді, допоможе підприємствам приймати більш обґрунтовані рішення. Крім того, запуск спеціальних PR-ініціатив на кшталт "Canada welcomes Ukrainian business", активне використання соціальних мереж, а також проведення виставок, форумів і презентацій сприятимуть зміцненню іміджу України як надійного економічного партнера та підвищенню впізнаваності її продукції на канадському ринку.

Загалом запропоновані механізми формують комплексну модель інституційного розвитку українсько-канадської економічної співпраці. Вони дають змогу усунути ключові структурні дисфункції, підвищити ефективність державного управління, створити сучасну інфраструктуру для розвитку бізнесу, забезпечити сталість інституційних платформ та зміцнити позиції України в Канаді. Реалізація цих підходів відкриває можливості для

активізації торгівлі, збільшення інвестицій, розвитку інноваційних проєктів і формування нової, інтегрованої й конкурентоспроможної системи двосторонньої взаємодії, здатної відповідати викликам сучасної економіки.

Висновок

У кваліфікаційній роботі було здійснено всебічне дослідження торговельно-економічних відносин між Україною та Канадою, визначено основні закономірності їх розвитку, виявлено ключові проблеми та сформовано стратегічні напрями вдосконалення двостороннього економічного партнерства. Результати роботи охоплюють теоретичний, аналітичний та рекомендаційний аспекти, що дозволяє говорити про комплексність і завершеність проведеного дослідження.

По-перше, у межах теоретичного розділу було встановлено, що торговельно-економічні відносини між державами є багаторівневим та багатоаспектним явищем, що формується під впливом глобальних економічних процесів, інституційного середовища та стратегічних економічних інтересів країн. Теоретичні підходи класичної, неокласичної та інституціональної шкіл дозволили сформувати методологічну основу для розуміння того, як держави вибудовують торговельні взаємодії, які фактори визначають вигоди від зовнішньої торгівлі та яким чином міжнародні угоди впливають на структуру та динаміку торговельних потоків.

По-друге, на основі аналізу міжнародно-правових підходів було доведено, що торговельні угоди, зокрема Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA), є ключовим інструментом формування сприятливих умов для взаємодії бізнесу, створення передбачуваного регуляторного середовища та розширення доступу до ринків. Досліджено структуру угоди, визначено її потенціал щодо тарифної лібералізації, усунення нетарифних бар’єрів і стимулювання інвестицій, а також окреслено сучасні тенденції оновленої редакції CUFTA, яка охоплює не лише торгівлю товарами, але й послуги, державні закупівлі, цифрову торгівлю та екологічні стандарти.

По-третє, у межах аналітичного розділу було здійснено детальну оцінку сучасного стану торговельно-економічних відносин України та Канади. Встановлено, що, попри значний політичний діалог та історичну підтримку України з боку Канади, економічна взаємодія розвивається недостатньо інтенсивно. Двосторонній товарообіг є нестабільним, значна частка українського експорту до Канади представлена сировинними товарами та

продукцією низького ступеня обробки. У той час канадський експорт до України суттєво переважає за технологічним рівнем, що демонструє структурну асиметрію та нерівномірність вигод.

По-четверте, проаналізувавши ефективність дії CUFTA, було виявлено, що угода створює сприятливі умови для розвитку експорту, але рівень її використання українським бізнесом залишається обмеженим. Серед причин - низький рівень обізнаності підприємств щодо можливостей угоди, складність митних процедур, обмежені логістичні маршрути, віддаленість ринку Канади, недостатня адаптація українських товарів до канадських технічних стандартів та регулювань. Водночас було визначено перспективні товарні групи, де Україна може наростити присутність: агропродовольча продукція, органіка, IT-послуги, легка промисловість, меблі, продукція машинобудування та критичні мінерали.

По-п’яте, досліджено вплив глобальних і внутрішніх чинників на динаміку двосторонньої торгівлі. До зовнішніх впливів віднесено трансформацію глобальних ланцюгів вартості, friend-shoring, політику економічної безпеки, тенденції “зеленої” та цифрової економіки, зміцнення Північноамериканського торговельного блоку. Серед внутрішніх чинників України: воєнні ризики, інфраструктурні обмеження, зміни регуляторного середовища, інституційна нестабільність і проблема сертифікації та стандартизації. Сукупність цих факторів визначає потребу в переосмисленні українських торговельно-економічних пріоритетів.

По-шосте, у третьому розділі сформовано практичні рекомендації щодо активізації та модернізації двостороннього співробітництва. Було визначено пріоритетні напрями розвитку партнерства: цифрова економіка, агропродовольча сфера, оборонно-промисловий комплекс, критичні мінерали, авіакосмічна галузь, логістика та інфраструктура, енергетика та зелена трансформація. Підкреслено необхідність створення публічно-приватних платформ співпраці, розширення діяльності торговельних місій, подолання інформаційних бар’єрів та стимулювання участі малого і середнього бізнесу у зовнішній торгівлі з Канадою.

По-сьоме, особливу увагу приділено формуванню інституційних механізмів удосконалення співпраці. Було запропоновано створити Українсько-Канадську економічну раду, інноваційні партнерські центри, “Canada Business Desk” для українських експортерів, а також розбудувати систему інструментів державної підтримки експорту, включаючи страхування, кредитування, компенсацію логістичних витрат та сертифікацію за канадськими стандартами. Окремо обґрунтовано доцільність цифровізації процедур міжнародної торгівлі, впровадження електронних сертифікатів та системи “єдиного вікна”.

По-восьме, наголошено, що повномасштабна війна в Україні радикально змінила умови зовнішньоекономічного співробітництва, створивши як значні обмеження, так і нові можливості. З одного боку, війна зумовила зниження експортних можливостей, руйнування інфраструктури, порушення логістичних маршрутів та підвищення ризиків для бізнесу. З іншого - стимулювала розвиток нових секторів економіки, посилення технологічної кооперації у військово-технічній сфері, активізацію української діаспори та зростання зацікавленості канадського бізнесу у відбудові України. У такому контексті економічне партнерство з Канадою може стати одним з ключових драйверів модернізації та інтеграції України у глобальні економічні ланцюги.

Підсумовуючи результати роботи, можна зробити висновок, що Україна та Канада мають значний взаємний потенціал для розбудови торговельно-економічних відносин, однак реалізація цього потенціалу потребує стратегічного підходу, інституційної модернізації та конкретних інструментів підтримки бізнесу. Розроблені рекомендації можуть слугувати практичною основою для вдосконалення двосторонньої співпраці в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Їх реалізація сприятиме не лише розширенню товарообігу та модернізації експортної структури України, але й зміцненню позицій держави на світовому ринку, посиленню її економічної безпеки та інтеграції у північноамериканський економічний простір.

Список використаних джерел

1. Canada-Ukraine Free Trade Agreement annual report to Parliament on responsible business conduct for the year ended December 31, 2024 URL: https://www.international.gc.ca/transparency-transparence/ukraine/rbc-cre-2024.aspx?lang=eng

2. Chapter 2: Shifting from reliance to resilience | Budget 2025 URL: https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/chap2-en.html

3. Canada-Ukraine relations URL: https://www.international.gc.ca/country-pays/ukraine/relations.aspx?lang=eng

4. Order Amending the Ukraine Goods Remission Order: SOR/2025-135 URL: https://gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2025/2025-06-18/html/sor-dors135-eng.html

5. EU trade relations with Canada URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada_en

6. Updated Free Trade Agreement between Ukraine and Canada will expand the involvement of Ukrainian business in global supply chains URL: https://me.gov.ua/News/Detail/1dafd3ac-f94c-4303-8202-f883c785730d?lang=en-GB&title=UpdatedFreeTradeAgreementBetweenUkraineAndCanadaWillExpandTheInvolvementOfUkrainianBusinessInGlobalSupplyChains-SaysYuliiaSvyrydenko&showMenuTree=true

7. Canada - WTO | Regional trade agreements URL: https://rtais.wto.org/UI/PublicShowRTAIDCard.aspx?rtaid=1270

8. C-57 (44-1) - LEGISinfo - Parliament of Canada URL: https://www.parl.ca/legisinfo/en/bill/44-1/c-57

9. Canada–Ukraine Free Trade Agreement Implementation Act URL: https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/annualstatutes/2017_8/FullText.html

10. Forging Stronger Trade Ties: Canada, Europe & CBAM Opportunities URL: https://www.slrconsulting.com/insights/international-markets-canada-europe/

11. Global Affairs Canada's 2023-2024 Departmental Results Report URL: https://international.canada.ca/en/global-affairs/corporate/reports/departmental-results/global-affairs-2023-2024-departmental-results

12. Canada-Ukraine Free Trade Agreement (CUFTA) URL: https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ukraine/index.aspx?lang=eng

13. Canada and Ukraine: New Free Trade Agreement URL: https://www.bdo.ua/en-gb/insights-1/information-materials/2024/expanding-global-connections-canada-ukraine-free-trade-agreement

14. Canada-Ukraine Free Trade Agreement Immigration Provisions URL: https://bartlaw.ca/2024-8-6-3/

15. A New Chapter in Canada Ukraine Free Trade Opens URL: https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=51e9aaaa-2e80-44e0-92d6-4f3fa578bcf7

16. Modernization of Canada-Ukraine Free Trade Agreement URL: https://cucc.ca/news/modernization-of-canada-ukraine-free-trade-agreement/

17. Canada Introduces New Free Trade Agreement with Ukraine URL: https://jainimmigrationlaw.com/canada-introduces-new-free-trade-agreement-with-ukraine/

18. Ukraine Exports to Canada - 2025 Data 2026 Forecast 1996-2024 URL: https://tradingeconomics.com/ukraine/exports/canada

19. Canada Imports from Ukraine - 2025 Data 2026 Forecast 1993-2024 URL: https://tradingeconomics.com/canada/imports/ukraine

20. Ukraine Total Exports, 2002 – 2025 | CEIC Data URL: https://www.ceicdata.com/en/indicator/ukraine/total-exports

21. Monthly trade report: 2025 - May - Global Affairs Canada URL: https://international.canada.ca/en/global-affairs/corporate/reports/chief-economist/monthly/2025-05

22. Ukraine (UKR) Exports, Imports, and Trade Partners URL: https://oec.world/en/profile/country/ukr

23. Canada has abolished import duties on Ukrainian goods for another year URL: https://ukragroconsult.com/en/news/canada-has-abolished-import-duties-on-ukrainian-goods-for-another-year/

24. Ukraine Export Insights: Top 10 Biggest Exports in 2025 URL: https://www.eximpedia.app/blog/ukraine-biggest-exports

25. Raising investment and exports: OECD Economic Surveys: Ukraine 2025 URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-ukraine-2025_940cee85-en/full-report/raising-investment-and-exports_8614bf29.html

26. Canada provides support to Ukraine's energy infrastructure URL: https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2025/10/canada-provides-support-to-ukraines-energy-infrastructure.html

27. Economic, humanitarian and development assistance, and security URL: https://www.international.gc.ca/world-monde/issues_development-enjeux_developpement/response_conflict-reponse_conflits/crisis-crises/ukraine-dev.aspx?lang=eng

28. Canada reinforces its support for a just and lasting peace in Ukraine URL: https://www.pm.gc.ca/en/news/backgrounders/2025/08/24/canada-reinforces-its-support-just-and-lasting-peace-ukraine

29. Joint communiqué between Canada and Ukraine URL: https://www.pm.gc.ca/en/news/statements/2025/08/24/joint-communique-between-canada-ukraine

30. Canada unlocks 26 new investments and partnerships with 9 allied countries URL: https://www.canada.ca/en/natural-resources-canada/news/2025/10/canada-unlocks-25-new-investments-and-partnerships-with-9-allied-countries-to-secure-critical-minerals-supply-chains.html

31. Statement: Joint communiqué between Canada and Ukraine URL: https://ca.finance.yahoo.com/news/statement-joint-communiqu-between-canada-114900562.html

32. Ukraine Donor Platform: Government of Ukraine and international partners URL: https://www.kmu.gov.ua/en/news/ukrainska-platforma-donoriv-uriad-ukrainy-ta-mizhnarodni-partnery-obhovoryly-pidtrymku-derzhbiudzhetu-enerhosektoru-v-2026-rotsi-ta-reformy

33. 2025 - RESOLUTION 500 - NATO Parliamentary Assembly URL: https://www.nato-pa.int/document/2025-resolution-500-strengthening-transatlantic-economic-partnership-and-security-after

34. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою URL: https://new.me.gov.ua/Documents/List/ef6daba6-e8ff-4c70-8743-1d92adcbe086?lang=uk-UA&id=316d6215-7fd2-4e9b-b6a5-e8833d29f065&tag=TrudoviVidnosiniVUmovakhVonnogoStanu

35. Спільне комюніке між Україною та Канадою URL: https://www.president.gov.ua/news/spilne-komyunike-mizh-ukrayinoyu-ta-kanadoyu-99725

36. Андрій Сибіга розпочав роботу в Канаді URL: https://mfa.gov.ua/news/andrij-sibiga-rozpochav-robotu-v-kanadi-anita-anand-ogolila-novi-kanadski-sankciyi-proti-energetiki-ta-kiberinfrastrukturi-rf

37. Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства URL: https://me.gov.ua/News/Detail/c3eeb525-3d40-43a8-88ef-ca292779fb85?lang=uk-UA&title=UkrainaTaKanadaOfitsiinoPochinaiutSpivpratsiuUSferiGeologiiTaNadrokoristuvannia

38. Євроінтеграція Канади: як Трамп "змусив" Оттаву поглиблювати URL: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2025/06/13/7213675/

39. ПІДТРИМКА КАНАДОЮ УКРАЇНИ В ЇЇ БОРОТЬБІ ПРОТИ URL: https://puet.poltava.ua/index.php/economics/article/view/407

40. Новий уряд у Канаді: гідна відповідь Трампу, оновлення економіки URL: https://www.rfi.fr/uk/%25D0%25BC%25D1%2596%25D0%25B6%25D0%25BD%25D0%25B0%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25B4%25D0%25BD%25D1%2596-%25D0%25BD%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25B8%25D0%25BD%25D0%25B8/20250514-%25D0%25BD%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25B8%25D0%25B9-%25D1%2583%25D1%2580%25D1%258F%25D0%25B4-%25D0%25B2-%25D0%25BA%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25B4%25D1%2596-%25D0%25B3%25D1%2596%25D0%25B4%25D0%25BD%25D0%25B0-%25D0%25B2%25D1%2596%25D0%25B4%25D0%25BF%25D0%25BE%25D0%25B2%25D1%2596%25D0%25B4%25D1%258C-%25D1%2582%25D1%2580%25D0%25B0%25D0%25BC%25D0%25BF%25D1%2583-%25D0%25BE%25D0%25BD%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25BB%25D0%25B5%25

D0%25BD%25D0%25BD%25D1%258F-
%25D0%25B5%25D0%25BA%25D0%25BE%25D0%25BD%25D0%25BE%25D0%25BC%25D1%2596%25D0%25BA%25D0%25B8

41. Партнерство через океан: чому Канада – перспективний ринок URL: https://canada.mfa.gov.ua/news/partnerstvo-cherez-okean-chomu-kanada-perspektivnij-rinok-dlya-ukrayinskogo-biznesu

42. Міжнародні договори України про уникнення подвійного оподаткування URL: https://mof.gov.ua/uk/international_agreements_of_ukraine_on_avoidance_double_taxation-543

43. Свириденко і Фріланд обговорили відбудову України URL: https://mezha.net/ua/bukvy/ukraine-and-canada-strengthen-cooperation-on-reconstruction-and-veteran-support/amp/

44. Партнерство через океан: чому Канада – перспективний ринок URL: https://dcci.ua/events/details/a6a131e2-23c0-4817-ac53-42eae9ce8591

45. Спільне комюніке між Україною та Канадою URL: https://canada.mfa.gov.ua/news/spilne-komyunike-mizh-ukrayinoyu-ta-kanadoyu

46. Канадський Фонд місцевих ініціатив – Україна (2025) URL: https://www.international.gc.ca/world-monde/funding-financement/cfli-fcil/ukraine.aspx?lang=ukr

47. Embassy of Ukraine in Canada / Посольство України в Канаді URL: https://www.facebook.com/UkraineInCanada/posts/1254627416709346/

48. Торгівля та інвестиції - Посольство України в Канаді URL: https://canada.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/94-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kanadoju/torgivlya-mizh-ukrayinoyu-ta-kanadoyu

49. чому Канада – перспективний ринок для українського бізнесу URL: https://www.facebook.com/UkraineInCanada/posts/-%25D0%25BF%25D0%25B0%25D1%2580%25D1%2582%25D0%25BD%25D0%25B5%25D1%2580%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B2%25D0%25BE-%25D1%2587%25D0%25B5%25D1%2580%25D0%25B5%25D0%25B7-%25D0%25BE%25D0%25BA%25D0%25B5%25D0%25B0%25D0%25BD-%25D1%2587%25D0%25BE%25D0%25BC%25D1%2583-%25D0%25BA%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25B4%25D0%25B0-%25D0%25BF%25D0%25B5%25D1%2580%25D1%2581%25D0%25BF%25D0%25B5%25D0%25BA%25D1%2582%25D0%25B8%25D0%25B2%25D0%25BD%25D0%25B8%25D0%25B9-%25D1%2580%25D0%25B8%25D0%25BD%25D0%25BE%25D0%25BA-%25D0%25B4%25D0%25BB%25D1%258F-

%25D1%2583%25D0%25BA%25D1%2580%25D0%25B0%25D1%2597%25D0%25BD%25D1%2581%25D1%258C%25D0%25BA%25D0%25BE%25D0%25B3%25D0%25BE-%25D0%25B1%25D1%2596%25D0%25B7%25D0%25BD%25D0%25B5%25D1%2581/1056599163178840/

50. Графік виїзних консульських обслуговувань у 2025 році URL: https://canada.mfa.gov.ua/news/grafik-viyiznih-konsulskih-obslugovuvan-u-2025-roci

51. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів (1776) URL: https://www.gutenberg.org/files/3300/3300-h/3300-h.htm

52. Рікардо Д. Про принципи політичної економії та оподаткування (1817) URL: https://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html

53. Хекшер Е., Олін Б. Heckscher-Ohlin Trade Theory URL: https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.101.6.2373

54. Кругман П. Нова економічна географія та міжнародна торгівля (Нобелівська лекція, 2008) URL: https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/krugman-lecture.pdf

55. Портер М. Конкурентна перевага націй (1990) URL: https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations

56. Меркантилізм: історичний огляд URL: https://www.britannica.com/money/mercantilism

57. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей (1936) URL: https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_KeynesTheoryofEmployment.pdf

58. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (WTO) URL: https://www.wto.org/

59. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду (IMF) URL: https://www.imf.org/

60. Офіційний сайт Світового банку – Україна URL: https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine

ДОДАТОК А

Огляд зарубіжної літератури

1. On the Principles of Political Economy and Taxation / David Ricardo / 1817. URL: https://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html

"On the Principles of Political Economy and Taxation" is a foundational work in classical economic theory authored by David Ricardo, in which the principle of comparative advantage was systematically articulated for the first time. Ricardo demonstrated that mutually beneficial trade can occur even when one country is less productive in the production of all goods, provided it specializes in those goods for which its relative efficiency is highest. This concept fundamentally reshaped the understanding of international exchange and remains central to modern trade theory. The framework is particularly relevant for analyzing Ukraine–Canada trade relations, where Ukraine's strengths in agriculture, metallurgy, and IT services complement Canada's specialization in high-tech manufacturing, machinery, and critical minerals. Ricardo's theory provides the intellectual basis for specialization, gains from trade, and the strategic rationale behind contemporary free-trade agreements such as CUFTA.

2. Canada–Ukraine Free Trade Agreement: Economic Impact Assessment 2023 / Institute for Economic Research and Policy Consulting, 2023. URL: https://www.ier.com.ua/files//Publications/Policy_papers/IER_2023_CUFTA_ukr.pdf This analytical assessment conducted by the Institute for Economic Research and Policy Consulting evaluates the expected economic effects of the modernized Canada–Ukraine Free Trade Agreement. The report examines tariff liberalization, regulatory harmonization, investment flows, and sectoral competitiveness, incorporating econometric modelling and trade-simulation scenarios. It forecasts that Ukrainian exports to Canada may increase by 18–25% by 2030, driven primarily by processed foods, metals, machinery components, and digital services. Additionally, the study highlights potential benefits for Canadian exporters, particularly in aerospace, agrotechnologies, pharmaceuticals, and industrial equipment. The assessment is valuable for policymakers, businesses, and researchers seeking evidence-based insights into the long-term implications of expanded bilateral economic integration.

3. Increasing Returns and Economic Geography / Paul Krugman / Journal of Political Economy, Vol. 99, No. 3, 1991. URL: https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/krugman-lecture.pdf Paul Krugman's seminal contribution introduced the foundations of "new trade theory" and "new economic geography," explaining how economies of scale, market size, and transport costs shape global production patterns. Krugman argued that increasing returns to scale can lead to geographic concentration of industries, creating competitive clusters with self-reinforcing advantages. The work challenges traditional Ricardian assumptions and offers an analytical lens to interpret modern supply-chain dynamics, relocation of production facilities, and regional integration processes. In the context of Ukraine–Canada economic cooperation, Krugman's framework helps explain the potential relocation of high-tech, engineering, and defense-related manufacturing amid wartime disruptions and post-war reconstruction, as well as the importance of logistics, innovation ecosystems, and trade infrastructure.

4. Digital Progress and Trends Report 2023 / World Bank, 2023. URL: https://www.worldbank.org/en/publication/digital-progress-and-trends-report This annual World Bank publication provides a comprehensive overview of global digital-economy trends, ICT infrastructure development, digital-trade expansion, and shifts in technological competitiveness. The report evaluates progress in digital governance, cybersecurity, e-commerce, innovation capacity, and labor-market transformation. Ukraine is highlighted as one of the fastest-growing IT exporters in Eastern Europe, supported by an adaptable workforce, strong outsourcing sector, and advanced e-government platforms. The findings substantiate the argument that Ukraine holds a structural comparative advantage in IT, fintech, cloud services, and

cybersecurity solutions — sectors with rising demand in Canada. The report also underscores the need for continued regulatory modernization, investment incentives, and cross-border digital-trade facilitation.

5. Ukraine's Export Strategy 2024–2028 / Ministry of Economy of Ukraine, 2024 (Draft).

URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=4c8f7f2b-3b2b-4e6d-9e5d-8f8e08d2c9e3&title=EksportnaStrategiiaUkraini

The draft national export strategy outlines Ukraine's medium-term priorities for strengthening export capacity, diversifying trade destinations, and expanding participation in global value chains. The document identifies Canada as one of the priority markets for processed agricultural goods, machinery, aerospace components, IT services, and innovative materials. It emphasizes the strategic role of CUFTA, export financing, trade diplomacy, certification support, and SME internationalization. The strategy includes market-entry recommendations, risk assessments, and projected trade growth scenarios, making it a critical policy source for evaluating future opportunities in bilateral trade. For academic research, the document provides up-to-date institutional context, policy direction, and applied economic justification.

6. Trade and Development Report 2024 / UNCTAD, 2024.

URL: https://unctad.org/publication/trade-and-development-report-2024

The *Trade and Development Report 2024* published by UNCTAD provides an in-depth examination of macroeconomic, financial, and trade developments across developing and transition economies. A separate analytical section addresses the economic consequences of military conflicts, supply-chain fragmentation, and rising protectionism, with Ukraine serving as a key case study. The report highlights structural vulnerabilities in Ukrainian exports, including dependence on bulk commodities and logistical constraints, while stressing the strategic need for diversification toward higher value-added sectors and new markets such as Canada. In addition, it assesses the potential of free-trade agreements, trade finance, and green industrial policies to accelerate post-war recovery and integration into global production networks. This source is particularly relevant for evaluating long-term trade prospects within the Canada–Ukraine context.

7. Ukraine Country Profile / Export Development Canada (EDC), 2025.

URL: https://www.edc.ca/en/country/ukraine.html

The EDC country profile on Ukraine provides an authoritative overview of the country's macroeconomic stability, sovereign-risk rating, investment climate, and trade opportunities for Canadian companies. It includes current economic indicators, market-entry considerations, supply-chain risks, sanctions-related regulations, and insurance mechanisms available to exporters. The profile also highlights sectors where Ukrainian businesses demonstrate a

competitive advantage — including agriculture, IT services, food processing, and metals — and evaluates their export potential to Canada under CUFTA. For researchers, this resource offers reliable institutional data, essential for understanding how Canadian financial instruments and export-credit guarantees facilitate bilateral trade and investment.

8. Canada-Ukraine Trade and Investment Support Project (CUTIS) – Final Report 2016–2024 / Conference Board of Canada, 2024.
URL: https://cutisproject.org/wp-content/uploads/2024/11/CUTIS-Final-Report-2024.pdf
This comprehensive final report summarizes the outcomes of the CUTIS initiative, a joint Canadian government project aimed at strengthening Ukraine's export capabilities and SME internationalization. The publication includes detailed trade statistics, sector-specific case studies, survey results, and policy recommendations tailored to Ukrainian exporters entering the Canadian market. It examines tariff preferences, certification procedures, logistics challenges, buyer expectations, and branding strategies under CUFTA. The report is particularly valuable for its practical perspective — rather than theoretical analysis — and demonstrates how targeted institutional support can increase export readiness, improve product competitiveness, and stimulate bilateral economic cooperation.

9. OECD Economic Surveys: Ukraine 2025 — Raising Investment and Exports / OECD, 2025.
URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-ukraine-2025_940cee85-en.html
This OECD survey provides a forward-looking economic assessment of Ukraine, focusing on structural reforms, competitiveness, investment attraction, and export expansion. The publication emphasizes the importance of rebuilding industrial capacity, developing human capital, strengthening digital infrastructure, and reducing regulatory barriers for businesses. It also identifies bilateral opportunities with Canada in sectors such as renewable energy, critical minerals, aerospace components, and high-value food processing. The report includes analytical modelling, institutional benchmarks, and policy scenarios relevant for understanding how Ukraine can accelerate participation in global value chains after the war. As such, it offers empirical grounding for research on long-term trade strategy and international economic partnerships.

10. Market Intelligence Reports / Canada-Ukraine Chamber of Commerce (CUCC).
URL: https://www.cucc.ca
The Market Intelligence Reports published by the Canada-Ukraine Chamber of Commerce constitute a practical source of business-focused research on bilateral trade. These reports provide sectoral analytics, demand assessments, pricing trends, regulatory requirements, distribution-channel characteristics, and strategic recommendations for Ukrainian exporters entering the

Canadian market. They incorporate expert interviews, surveys of Canadian importers, and comparative case analyses, enabling stakeholders to understand real market barriers and opportunities. Special attention is given to high-potential industries such as agriculture, IT outsourcing, food processing, niche manufacturing, and environmentally sustainable products. Owing to their applied nature and up-to-date market insights, CUCC reports serve as an essential instrument for both academic research and export planning.

ДОДАТОК Б

Annotation

«Development of Trade and Economic Relations between Ukraine and Canada». Manuscript. Qualifying bachelor's master's thesis in specialty 051 "Economics", 2025.

The thesis examines the evolution, current state, and future prospects of trade and economic cooperation between Ukraine and Canada in the context of global economic transformation, geopolitical instability, and post-war recovery priorities. The research defines the essence, structure, and theoretical foundations of international trade relations, emphasizing classical, neoclassical, and modern approaches—including comparative advantage theory, new trade theory, and institutional economics.

Particular attention is devoted to the development of bilateral trade flows, structural characteristics of export–import operations, the impact of CUFTA (2016) and the updated CUFTA (2023), and the role of international organizations, trade diplomacy, and regulatory frameworks. The work identifies key factors influencing bilateral economic cooperation, including logistical constraints, certification requirements, geopolitical risks, market-entry barriers, and institutional

coordination challenges. Statistical analysis reveals growing diversification of Ukrainian exports—especially in agriculture, food processing, IT services, and metallurgy—alongside rising Canadian interest in technologies, critical minerals, aerospace, and innovation partnerships.

Based on empirical findings, the study proposes strategic directions for strengthening Ukraine–Canada economic cooperation, including export support mechanisms, digital trade development, supply-chain integration, promotion of SMEs, investment facilitation, modernization of trade infrastructure, and enhanced institutional collaboration. The author concludes that Ukraine and Canada possess significant untapped economic potential, and deepening bilateral cooperation may become an important instrument for Ukraine's sustainable reconstruction and long-term global competitiveness.

Key words: international trade, Ukraine–Canada relations, CUFTA, export diversification, trade policy, economic integration, investment cooperation, globalization, institutional development.

Year: 2025

StrikePlagiarism.com

Дата звіту 12/5/2025
Дата редагування ---

Звіт не був оцінений

Звіт подібності

Метадані

Назва організації
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU
Заголовок
Розвиток торговельно-економічних відносин України та Канади

Автор
Басенко Микола Олегович
Науковий керівник / Експерт
Циганкова Т. М.

підрозділ
кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу

Обсяг знайдених подібностей

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

0.71% 0.71% КП 1

0.00% 0.00% КП 2

0.52% 0.52% КЦ

25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2

19990
Кількість слів

166227
Кількість символів

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		2
Інтервали		0
Мікропробіли		0
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		1

Джерела

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

10 найдовших фраз — Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	https://fip.dp.ua/index.php/FIP/article/download/1183/1322/	11 0.06 %
2	Kulichenko_diplom_Khanova_MEV_20.11.25 [redacted] 11/22/2025 V. N. Karazin Kharkiv National University (KKNU) (ННІ КІМВ та ТБ - кафедра міжнародних економічних відносин та логістики)	10 0.05 %

3	НАЛАГОДЖЕННЯ ТА РОЗВИТОК ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ [redacted] 4/17/2025 Lesya Ukrainka Volyn National University (Кафедра політології та публічного управління)	10 0.05 %
4	https://fip.dp.ua/index.php/FIP/article/download/1183/1322/	10 0.05 %
5	http://www.tsatu.edu.ua/nauka/wp-content/uploads/sites/49/dis_cherniavskyi.pdf	9 0.05 %
6	https://fip.dp.ua/index.php/FIP/article/download/1183/1322/	9 0.05 %
7	http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/363	8 0.04 %
8	https://fip.dp.ua/index.php/FIP/article/download/1183/1322/	8 0.04 %
9	http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/363	7 0.04 %
10	Магістерська_Луковський А..docx [redacted] 12/18/2020 The Ivan Franko National University (Факультет міжнародних відносин)	7 0.04 %

з бази даних RefBooks (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

з домашньої бази даних (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

з програми обміну базами даних (0.32 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	Магістерська_Луковський А..docx [redacted] 12/18/2020 The Ivan Franko National University (Факультет міжнародних відносин)	19 (3) 0.10 %
2	Кваліфікаційна робота [redacted] 6/13/2024 State University of Infrastructure and technology (State University of Infrastructure and technology)	11 (2) 0.06 %
3	НАЛАГОДЖЕННЯ ТА РОЗВИТОК ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ [redacted] 4/17/2025 Lesya Ukrainka Volyn National University (Кафедра політології та публічного управління)	10 (1) 0.05 %
4	Kulichenko_diplom_Khanova_MEV_20.11.25 [redacted] 11/22/2025 V. N. Karazin Kharkiv National University (KKNU) (ННІ КІМВ та ТБ - кафедра міжнародних економічних відносин та логістики)	10 (1) 0.05 %
5	1684150195137181.docx [redacted] 5/18/2023 Uzhhorod National University (Department)	7 (1) 0.04 %
6	ДИПЛОМАТИЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ [redacted] 12/25/2023 Sumy State University (Кафедра міжнародних економічних відносин (ННІ БіЕМ))	6 (1) 0.03 %

з Інтернету (0.39 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)

7	https://fip.dp.ua/index.php/FIP/article/download/1183/1322/	49 (6) 0.25 %
8	http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/363	15 (2) 0.08 %
9	http://www.tsatu.edu.ua/nauka/wp-content/uploads/sites/49/dis_cherniavskyi.pdf	14 (2) 0.07 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)