

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

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної економіки**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 051 «Економіка»

Форма навчання: денна
очна (денна), заочна, дистанційна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
на тему «Повоєнне стратегічне партнерство України і Турецької
республіки: зовнішньоекономічні формати та механізми»
(назва теми)

здобувача Макухи Катерини Сергіївни
(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки,
Громенкова Світлана Вячеславівна
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

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

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Столярчук Я.М.

(підпис)

Київ 2024

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

**Факультет Міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної економіки**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 051 «Економіка»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант) освітньо-
професійної програми «Міжнародна
економіка»

Людмила ЦИМБАЛ

(підпис)

«_____» _____ 20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародної економіки

Ярослава СТОЛЯРЧУК

(підпис)

«_____» _____ 20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Макусі Катерині Сергіївні
(прізвище, ім'я, по батькові)
денної форми навчання
очної (денної), заочної, дистанційної

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему: «Повоєнне стратегічне партнерство України і Турецької
республіки: зовнішньоекономічні формати та механізми»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «26» червня 2024 р. № 926-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах: баз даних міжнародних
організацій, зокрема СОТ; даних з Міністерства економіки України; нормативно-правових
актів України; тексту Угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною; досліджень
вітчизняних та зарубіжних вчених.

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Теоретичні засади розвитку двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік <i>(назва розділу)</i>
Розділ 2	Дослідження зовнішньоекономічних форматів стратегічного партнерства України та Туреччини на сучасному етапі розвитку <i>(назва розділу)</i>
Розділ 3	Перспективи поглиблення та розвитку стратегічного партнерства України та Туреччини <i>(назва розділу)</i>
Об'єкт дослідження:	Закономірності та особливості двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік
Предмет дослідження:	Зовнішньоекономічні формати та механізми розвитку стратегічного партнерства України і Туреччини, зокрема у повоєнний період
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	На основі узагальнення теоретичних засад розвитку двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік та аналізу умов, факторів, сценаріїв та тенденцій розвитку стратегічного партнерства України і Туреччини, обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною у післявоєнний період.

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

У розділі 1: проаналізувати теорії розвитку зовнішньоекономічної взаємодії національних економік; дослідити поняття стратегічного партнерства національних економік, його фактори, умови, принципи та моделі; визначити інституційно-правові засади розвитку стратегічного партнерства з країнами-партнерами.

У розділі 2: прослідкувати засади та еволюцію розвитку двосторонніх відносин України і Турецької Республіки; здійснити аналіз торговельної взаємодії України і Туреччини; дослідити українсько-турецьку співпрацю в інвестиційній сфері.

У розділі 3: окреслити виклики стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі; визначити сценарії та можливості підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною; обґрунтувати роль українсько-турецького стратегічного партнерства у повоєнній відбудові України.

**Завдання підготував
науковий керівник**

_____ *(підпис)*
«_____» _____ 20__ р.

_____ *(ініціали, прізвище)*

Завдання одержав здобувач

_____ *(підпис)*
«_____» _____ 20__ р.

_____ *(ініціали, прізвище)*

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна магістерська робота містить 97 сторінок, 16 таблиць, 10 рисунків, перелік джерел посилання з 185 найменувань, додатки.

**«Повоєнне стратегічне партнерство України і Турецької республіки:
зовнішньоекономічні формати та механізми»**
(назва кваліфікаційної магістерської роботи)

Об'єктом дослідження є закономірності та особливості двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік.

Предметом дослідження є зовнішньоекономічні формати та механізми розвитку стратегічного партнерства України і Туреччини, зокрема у повоєнний період.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – на основі узагальнення теоретичних засад розвитку двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік та аналізу умов, факторів, сценаріїв та тенденцій розвитку стратегічного партнерства України і Туреччини, обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною у післявоєнний період.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

— проаналізувати теорії розвитку зовнішньоекономічної взаємодії національних економік;

— дослідити поняття стратегічного партнерства національних економік, його фактори, умови, принципи та моделі;

— визначити інституційно-правові засади розвитку стратегічного партнерства з країнами-партнерами;

— прослідкувати засади та еволюцію розвитку двосторонніх відносин України і Турецької Республіки;

— здійснити аналіз торговельної взаємодії України і Туреччини;

— дослідити українсько-турецьку співпрацю в інвестиційній сфері;

— окреслити виклики стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі;

— визначити сценарії та можливості підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною;

— обґрунтувати роль українсько-турецького стратегічного партнерства у повоєнній відбудові України.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при формуванні зовнішньоекономічної політики в рамках стратегічного партнерства з Туреччиною.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: зовнішньоекономічна взаємодія національних економік; торговельні угоди; стратегічне партнерство України і Туреччини; Угода про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною; нереалізований експортний потенціал; повоєнне відновлення України.

Відгук
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача факультету Міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»
МАКУХИ КАТЕРИНИ СЕРГІЇВНИ

на тему: «ПОВОЄННЕ СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ І ТУРЕЦЬКОЇ
РЕСПУБЛІКИ: ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ФОРМАТИ ТА МЕХАНІЗМИ»

1. Актуальність теми: В умовах сучасних викликів для України критично важливим є розбудова ефективних двосторонніх відносин з країнами-партнерами. Особливу роль відіграє співробітництво з країнами-стратегічними партнерами, яке сьогодні набуває нового змісту. Туреччина - це не тільки країна-сусід. Це - потужний регіональний лідер, країна, яка може відігравати значну роль, як у вирішенні безпекових питань у регіоні Чорного моря, так і у повоєнній відбудові України. Потенціал зовнішньоекономічного співробітництва є значним і потребує вдосконалення форматів та механізмів взаємодії двох країн. У зв'язку з цим, тема дослідження є надзвичайно актуальною.

2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи: В кваліфікаційній магістерській роботі розглянуто теоретичне підґрунтя взаємодії країн у форматі стратегічного партнерства; виокремлені фактори, умови та принципи, що визначають характер такої співпраці; досліджені інституційно-правові засади розвитку стратегічного партнерства України з країнами-партнерами, зокрема, Туреччиною; системно розглянуто еволюцію розвитку двосторонніх відносин України і Турецької Республіки, особливу увагу приділено сучасному стану торгово-економічних зв'язків двох країн; окреслені виклики стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі; визначені можливості залучення Туреччини до повоєнного відновлення України.

3. Наявність самостійних розробок автора: Автором на засадах проведеного аналізу конкретизовані основні проблеми та перспективи розвитку стратегічного партнерства України та Турецької Республіки, обґрунтовані шляхи підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України, зокрема, в умовах дії двосторонньої Угоди про вільну торгівлю.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: Теоретичні висновки автора є послідовними і комплексними, рекомендації, що наведені, можуть представляти певний практичний інтерес.

5. Наявність недоліків: В роботі було зазначено про необхідність розвитку співпраці України і Туреччини в регіоні Чорного моря, але перспективні напрямки такої взаємодії в роботі були розглянуті доволі схематично.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: Загалом, робота може бути допущеною до захисту в ЕК з оцінкою «48» балів.

Науковий керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Громенкова С.В.

_____ (підпис)
“ ” _____ 20__ р.

Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу здобувача вищої освіти

Макухи Катерини Сергіївни
(*прізвище, ім'я, по батькові*)

Тема: «Повоєнне стратегічне партнерство України і Турецької республіки: зовнішньоекономічні формати та механізми»

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення

З огляду на геополітичні зміни та вкрай складну міжнародну ситуацію, що виникла після початку війни в Україні, розвиток стратегічного партнерства з ключовими міжнародними партнерами, зокрема з Туреччиною, набуває особливого значення. Тема магістерської роботи є надзвичайно актуальною, адже вона стосується не лише міжурядових відносин, але й економічних аспектів, що є основою для відновлення та розвитку України в повоєнний період.

Якість проведеного дослідження

Авторка вдало поєднала теоретичний аналіз та практичні рекомендації, що базуються на об'ємному зборі даних і використанні різноманітних методів аналізу. Дослідження містить чіткі висновки і пропозиції щодо розвитку стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною, зокрема в повоєнний період. Авторка також використовувала відкриті джерела для збору інформації, що дозволило забезпечити різнобічний погляд на проблему. Використання таких джерел робить дослідження об'єктивним і ґрунтовним.

Позитивні риси кваліфікаційної роботи

Кваліфікаційна робота відзначається високою актуальністю теми, що стосується стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною в післявоєнний період. Авторка здійснила глибокий та всебічний аналіз зовнішньоекономічних відносин між двома країнами, використовуючи науково обґрунтовані методи дослідження. Рекомендації, наведені в роботі, є конкретними та практичними, що додає цінність результатам дослідження.

Зауваження

Хоча загальна якість дослідження висока, є певні моменти, що могли б бути розглянуті більш детально. Зокрема, питання економічних санкцій та їхнього впливу на двосторонні відносини було висвітлено лише частково. Більш детальне дослідження механізмів, що дозволяють долати ці бар'єри, допомогло б посилити практичну значущість роботи. Крім того, можна було б більше уваги приділити прогнозуванню майбутніх тенденцій у міжнародній економіці та їх впливу на партнерство між Україною і Туреччиною.

Практична значимість висновків і рекомендацій

Практична значимість висновків і рекомендацій кваліфікаційної роботи полягає в їхньому потенціалі для сприяння розвитку стратегічного партнерства між Україною та Туреччиною в повоєнний період. Зокрема, запропоновані рекомендації можуть бути використані для удосконалення зовнішньоекономічної політики, зокрема в сферах торгівлі, інвестицій та спільних інфраструктурних проєктів. Крім того, аналіз механізмів співпраці надає практичні орієнтири для ефективної взаємодії між державами, що сприятиме стабільності та економічному відновленню.

Місце роботи та посада рецензента

Науковий ступінь, учене звання (за наявності)

Підпис засвідчую:



В. П. Галовський
(підпис, ПІБ)

_____ (посада, підпис)

Місце печатки організації, де працює рецензент

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННІХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК	6
1.1 Теорії розвитку зовнішньоекономічної взаємодії національних економік	6
1.2 Поняття стратегічного партнерства національних економік: фактори, умови, принципи та моделі.....	14
1.3 Інституційно-правові засади розвитку стратегічного партнерства України з країнами-партнерами	20
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ФОРМАТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА ТУРЕЧЧИНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ	29
2.1 Засади та еволюція розвитку двосторонніх відносин України і Турецької Республіки	29
2.2 Аналіз торговельної взаємодії України і Туреччини.....	39
2.3 Дослідження українсько-турецької співпраці в інвестиційній сфері	53
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ І ТУРЕЧЧИНИ	68
3.1 Виклики стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі	68
3.2 Сценарії та механізми підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною	80
3.3 Роль українсько-турецького партнерства у повоєнному відновленні України	87
ВИСНОВКИ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	97
ДОДАТКИ	1
Додаток А	1
Додаток В.....	3
Додаток С.....	4

ВСТУП

Актуальність теми. Україна і Туреччина стали на шлях стратегічного партнерства у 2011 році і з того часу активно працюють над широким спектром життєво важливих для обох держав питань. Більше того, у 2024 році вони підписали Угоду про вільну торгівлю, яка зробила їхні відносини ще більш тісними. Зрозуміло, що за таких умов Туреччина стане однією із головних держав, яка буде брати активну участь у повоєнному відновленні України. Разом з цим, наукових досліджень щодо питання визначення поняття «стратегічне партнерство» між країнами та українсько-турецького стратегічного партнерства, зокрема в зовнішньоекономічному форматі, і його розвитку після закінчення війни дуже мало. Тому ця робота спрямована на те, щоб висвітлити це питання і показати перспективи та виклики цієї співпраці для нашої держави у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням поняття стратегічного партнерства національних економік та його аспектів займалися такі вчені, як Парахонський Б., Яворська Г., Замікула М., Гавриленко М., Бобровицький А., Матвєєва Л., Зосименко Т., Малюта І., Небаба Н., Рудь-Вольга Д., Пулій О., Іванов Є. та інші. Питанню зовнішньоекономічних відносин України і Туреччини, зокрема стратегічному партнерству між цими країнами присвятили свою увагу Солових Є. Шелест Г., Габер Є. та інші.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи – на основі узагальнення теоретичних засад розвитку двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік та аналізу умов, факторів, сценаріїв та тенденцій розвитку стратегічного партнерства України і Туреччини, обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною у післявоєнний період.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- проаналізувати теорії розвитку зовнішньоекономічної взаємодії національних економік;
- дослідити поняття стратегічного партнерства національних економік, його фактори, умови, принципи та моделі;

- визначити інституційно-правові засади розвитку стратегічного партнерства з країнами-партнерами;
- прослідкувати засади та еволюцію розвитку двосторонніх відносин України і Турецької Республіки;
- здійснити аналіз торговельної взаємодії України і Туреччини;
- дослідити українсько-турецьку співпрацю в інвестиційній сфері;
- окреслити виклики стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі;
- визначити сценарії та можливості підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною;
- обґрунтувати роль українсько-турецького стратегічного партнерства у повоєнній відбудові України.

Об'єкт дослідження. Закономірності та особливості двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік

Предмет дослідження. Зовнішньоекономічні формати та механізми розвитку стратегічного партнерства України і Туреччини, зокрема у повоєнний період.

Методи дослідження. Наукове узагальнення та систематизація, вивчення та аналіз наукової літератури, критичний аналіз інформації, метод аналізу та синтезу, порівняльний метод.

Теоретична, методична та практична значущість результатів. Теоретико-методична значущість роботи полягає у систематизації підходів «стратегічне партнерство» між країнами, його факторів, умов, принципів та моделей. Це дає можливість більш обґрунтовано підходити до аналізу такого типу взаємовідносин між країнами. Практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при формуванні зовнішньоекономічної політики в рамках стратегічного партнерства з Туреччиною.

Інформаційна база дослідження. Наукові роботи вітчизняних та іноземних дослідників, статті, дослідження, монографії, галузеві веб-сайти та статистичні дані з відкритих джерел інформації.

Структура роботи. Робота складається зі вступу і 3 розділів, кожен з яких включає в себе по 3 пункти. Також робота містить 10 рисунків, 16 таблиць і 3 формули. Список джерел налічує 184 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННІХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

1.1 Теорії розвитку зовнішньоекономічної взаємодії національних економік

Зовнішньоекономічна взаємодія національних економік здійснюється кількома шляхами. Перший крок – це укладання різних типів міжнародних угод. Співпраця в рамках цих угод ставить країни на шлях економічної інтеграції, що є наступним кроком у відносинах між економіками країн. Вона є складним процесом і включає в себе п'ять етапів. Проте, ще існують такі варіанти взаємодії як стратегічне партнерство, транскордонне співробітництво, союзництво та багато інших, які є менш поширеними.

При цьому, зовнішньоекономічна взаємодія країн має свої передумови розвитку (варто зазначити, що кожна з передумов може як полегшувати, так і ускладнювати процес співробітництва):

- 1) історія відносин між державами, теперішня політична та економічна взаємодія країн;
- 2) підписання чи наявність договорів, які закріплюють та визначають співробітництво країн;
- 3) традиції, культурна взаємодія;
- 4) думка громадян держави про необхідність взаємодії з тією чи іншою країною;
- 5) співпраця великих національних компаній різних країн у різних формах економічного співробітництва;
- 6) наявність та ефективність функціонування інструментів, інститутів та механізмів для забезпечення зовнішньоекономічної взаємодії між країнами.

Як уже було сказано вище, початковий етап співробітництва національних економік – це укладення міждержавних угод. Їх типи зображені на рисунку 1.1.

Найбільшу групу становлять торговельні угоди. Вони поділяються на регіональні, преференційні та поглиблені.

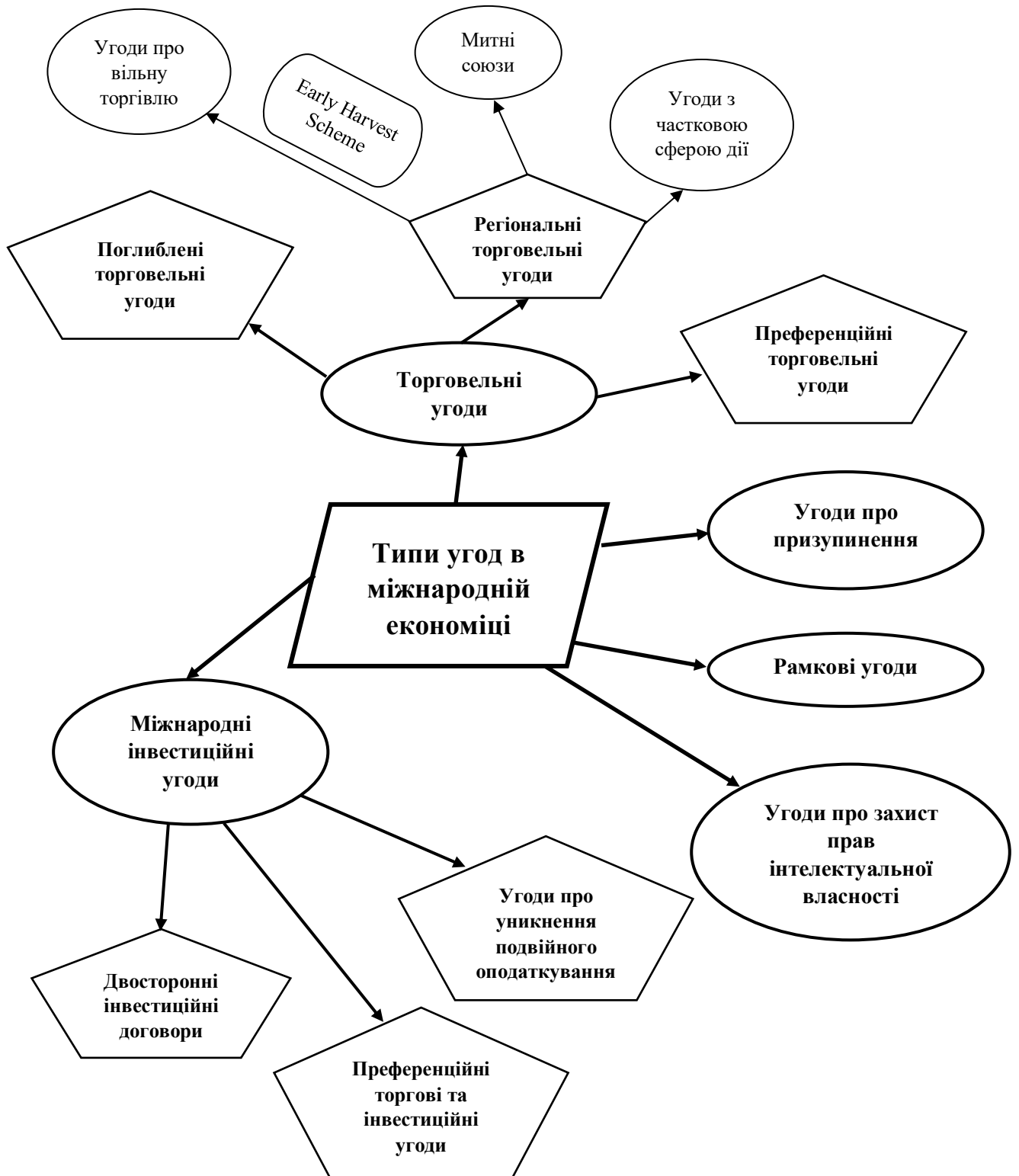


Рисунок 1.1 – Класифікація угод в міжнародній економіці (складено автором на основі [1])

Регіональні торговельні угоди (“regional trade agreements”) є найбільшою групою і означають взаємну угоду між двома і більше партнерами (як з одного

регіону, так і з різних) про надання преференційного режиму в торгівлі один для одного. Станом на 31 березня 2024 року діє 371 така угода [1].

До регіональних належать угоди про вільну торгівлю, митні союзи та угоди з частковою сферою дії. Окремо виділяють так звані Early Harvest Schemes (дослівно перекладається як «ранній збір врожаю»). Ці угоди є попередниками для УВТ. Їхня мета у тому, щоб визначити типи продуктів, які будуть звільнені від мит в УВТ між країнами. Вперше такий тип угод почав укладатися Індією з такими країнами як Таїланд, ОАЕ, Великобританія [2]

У свою чергу, угоди про вільну торгівлю (“free trade agreements”) становлять найбільшу частину регіональних торговельних угод. Це угоди між двома або більше країнами, спрямовані на усунення певних бар’єрів для торгівлі та інвестицій, а також на сприяння зміцненню торгівлі та комерційних зв’язків між країнами-учасницями [3]. Причиною для укладання такого типу угод були повільний розвиток правил багатосторонньої торгівлі в рамках СОТ та параліч Апеляційного органу СОТ (тому на сьогоднішній день держави використовують угоди про вільну торгівлю як інструмент врегулювання торговельних суперечок) [4].

Укладання цього типу угод утворює зону вільної торгівлі між країнами, що є другим етапом економічної інтеграції. Головна особливість цього етапу – усунення внутрішніх тарифів. Прикладом може бути ЄАВТ («Європейська асоціація вільної торгівлі») – зона вільної торгівлі між митними територіями чотирьох країн, які не є членами ЄС – Ісландії, Князівства Ліхтенштейн, Королівства Норвегія та Швейцарської Конфедерації.

Митні союзи (“customs unions”) – це ще один вид регіональних торговельних угод і одночасно третій етап економічної інтеграції. В рамках митного союзу держави запроваджують не тільки режим вільної торгівлі, а й спільну систему процедур, правил і тарифів для всіх чи майже всіх імпортованих, експортованих чи транзитних товарів. До того ж, члени союзу можуть мати однакові стандарти для таких сфер як конкуренція, оподаткування, інтелектуальна власність та інші. Крім цього, всередині митного союзу товари вільно переміщуються між країнами,

завдяки створенню єдиної митної території та скасуванню процедур митного контролю на кордонах країн-членів. Митними союзами є Митний союз ЄС (EUCU), Економічне та валютне співтовариство Центральної Африки (СЕМАС), Євразійський митний союз (ЕАС) та інші [5, 6].

Третім типом регіональних торговельних угод є угоди з частковою сферою дії (“partial scope agreements”). Згідно з правилами СОТ, ці угоди дозволено укладати між собою лише країнам, які розвиваються. Крім цього, тарифні поступки згідно з такими угодами можуть бути застосовані тільки для невеликої кількості товарів [7]. Такий тип угод уклала Тринідад і Тобаго із Сальвадором (2013 р.), Панамою (2013 р.) та Гватемалою (2015 р.) [8].

Наступний тип торговельних угод, який не входить до регіональних – преференційні (“preferential trade agreements”). В першу чергу, це різновид міжнародних договорів, за яким розвинені країни зазвичай надають односторонні поступки щодо повного або часткового зниження мит на певні товари, з країн, що розвиваються [9]. По-друге, це можуть бути угоди, які передбачають надання взаємного преференційного режиму в торгівлі. Вчені виділяють три причини, через які країни укладають такий тип угод між собою [10]:

- 1) країни є «природними торговими партнерами» (“natural trading partners”), тобто географічно знаходяться близько одна до одної і мають низькі транспортні витрати;

- 2) країни є великими за розмірами. Угоди між великими економіками призводять до розширення попиту, а отже, більшого зростання реального доходу, ніж угоди між меншими країнами;

- 3) країни схожі за об’ємом економіки (з урахуванням ВВП). У такому випадку вони будуть отримувати більше вигод від укладення угоди про преференційну торгівлю.

Внаслідок укладання преференційної угоди між країнами утворюється зона преференційної торгівлі. Це перший етап економічної інтеграції. Головною його особливістю є зниження внутрішніх тарифів. Прикладом зони преференційної торгівлі є АСР (“The African, Caribbean, and Pacific Group of States”) – група 79 країн

Африки, Карибського басейну та Тихого океану, які підписали преференційну торговельну угоду з ЄС [6].

Також як окремий тип торговельних угод дослідники нещодавно стали виділяти поглиблені торговельні угоди (“deep trade agreements”). Цей тип угод є наступником угод про преференційну торгівлю. Поглиблені торговельні угоди – це взаємні угоди між країнами, які включають в себе не тільки питання торгівлі, а також міжнародні потоки інвестицій та трудових ресурсів, захист прав інтелектуальної власності та захист навколишнього середовища (це питання стало актуальним останніми роками у зв’язку з «озелененням» міжнародної торгівлі і економіки загалом). Метою таких угод є вільний рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили та ідей. Поглиблені торговельні угоди просуваються країнами ЄС, США та Японією [11].

Також варто зазначити, що торговельні угоди класифікуються відповідно до регламентації в рамках СОТ:

— угоди «СОТ+» – країни-члени домовилися про преференції у сферах, які регламентуються СОТ – торгівля товарами, послугами, захист прав інтелектуальної власності, торговельні суперечки і торговельна політика [12];

— угоди «СОТ-Х» – угоди, які стосуються сфер, що не входять до компетенції СОТ, тобто рух робочої сили, капіталу, інвестицій, охорона навколишнього середовища, боротьба з корупцією та інше.

Також торговельні угоди класифікуються відповідно до кількості суб’єктів угоди:

1) односторонні (“unilateral trade agreements”). В такому типі угод розвинута країна робить поступки країні, що розвивається. Це робиться для того, щоб дати останній можливість рости та розвивати свою економіку [6]. Зокрема, такі угоди укладають США в рамках Генеральної системи преференцій [13];

2) двосторонні (“bilateral trade agreements”). При такому типі угод дві країни домовляються про взаємне зниження торговельних обмежень. До таких угод зокрема належать СЕРА (Comprehensive Economic Partnership Agreements) і СЕСА (Comprehensive Economic Cooperation Agreements). Ці терміни відносно нові в

економічній літературі. Головна відмінність між ними полягає у тому, що СЕРА має ширшу сферу застосування ніж СЕСА. Крім цього, СЕСА – це перший крок на шляху до СЕРА. Також, головна мета СЕСА – зниження чи поступове скасування тарифів. У випадку СЕРА до цього включається питання торгівлі послугами та інвестиції. Прикладами таких угод є СЕРА, підписана між Індією та ОАЕ 18 січня 2022 року, а також СЕСА між Індією та Австралією, яка була підписана 2 квітня 2022 року [14].

3) багатосторонні (“multilateral trade agreements”). В цьому випадку кілька країн укладають угоду про взаємне зниження торгових обмежень. Наприклад, угода USMCA між США, Мексикою та Канадою.

Наступною групою угод в міжнародній економіці є так звані рамкові угоди (“framework agreements”). Це угоди між кількома економічними суб’єктами, в яких регулюються умови майбутньої угоди, яка буде слідувати за рамковою угодою [15]. Наприклад, Україна свого часу уклала рамкові угоди зі США, Німеччиною, Швецією, Норвегією та іншими країнами [16].

Інша група угод в міжнародній економіці – це договір про призупинення угоди (“suspension agreements”). Таке явище має місце тоді, коли одна зі сторін угоди порушила її умови. Якщо договір про призупинення угоди вступив в силу, то сторони повинні дотримуватися його, а не правил угоди, дію якої тимчасово призупинено. Прикладом є договір про призупинення антидемпінгового мита на свіжі помідори з Мексики з боку США у 2019 році [17].

Окремий тип угод в міжнародній економіці – це угоди про захист прав інтелектуальної власності (“intellectual property rights agreements”). Вони можуть мати багато різних форм залежно від типу інтелектуальної власності та контексту, в якому використовуються. До таких угод належать Гаазька угода (міжнародна реєстраційна система для охорони промислових зразків), ТРІПС (Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, яка діє в рамках СОТ) та інші [18].

Велику групу угод становлять інвестиційні угоди (“international investment agreements”). Вони поділяються на три групи:

1. Двосторонні інвестиційні договори (“bilateral investment treaties”). Такі договори встановлюють стандарти поведінки уряду з інвесторами з іншої країни, а також умови приватного інвестування громадян і компаній однієї країни в іншу. Такі угоди також працюють як альтернативний механізм вирішення суперечок (частіше за все, під егідою ICSID (“International Center for the Settlement of Investment Disputes”)) [19]. Наприклад, Сполучені Штати мають близько 40 діючих двосторонніх інвестиційних договорів з різними країнами такими як Аргентина, Єгипет, Естонія та іншими [20];

2. Преференційні торгові та інвестиційні угоди (“preferential trade and investment agreements”). Це угоди, які почали з’являтися відносно недавно і в яких об’єднані питання торгівлі та інвестицій. Раніше питання інвестицій розглядалося у двосторонніх інвестиційних договорах, а питання торгівлі – у торговельних угодах. Латинська Америка та Азія є регіонами-лідерами по укладенню такого типу угод [21];

3. Угоди про уникнення подвійного оподаткування (“double taxation treaties”). Це угоди, які майже завжди укладені на двосторонній основі і спрямовані на пом’якшення подвійного оподаткування, яке виникає внаслідок транскордонної господарської діяльності. Їхня головна мета – сприяти транскордонній торгівлі, інвестиціям та підприємницькій діяльності. Крім цього, в таких угодах врахована можливість їх неправомірного використання, тобто ухилення від сплати податків [23]. Угоди про уникнення подвійного оподаткування дуже популярні. Зокрема, всі країни ЄС уклали їх між собою, а також із країнами, які не є членами цього союзу, але географічно знаходяться близько до ЄС [3].

Як уже було сказано раніше, угоди – це лише перший крок до більш глибокої взаємодії національних економік, тобто економічної інтеграції. Її етапи та зміст зображені на рисунку 1.2.

Зони преференційної та вільної торгівлі, а також митний союз, тобто перші три етапи економічної інтеграції, виникають внаслідок укладення відповідних одноіменних угод і описані вище. Наступним, четвертим етапом, є спільний ринок – це четвертий етап економічної інтеграції, що являє собою розширення митного

союзу до вільного руху робочої сили та капіталів. Прикладом спільного ринку є МЕРКОСУР (об'єднання Аргентини, Бразилії, Парагваю та Уругваю, що має на меті сприяти вільному переміщенню товарів, послуг та факторів виробництва між країнами-членами, а також має спільну торговельну політику).

П'ятим етапом економічної інтеграції є економічний союз, тобто гармонізація економічної політики між державами-членами. Прикладом може бути АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії). Попри труднощі, які ставали на шляху економічної інтеграції членів цього об'єднання на початку його існування, зараз країни АСЕАН проводять гармонізовану економічну політику.

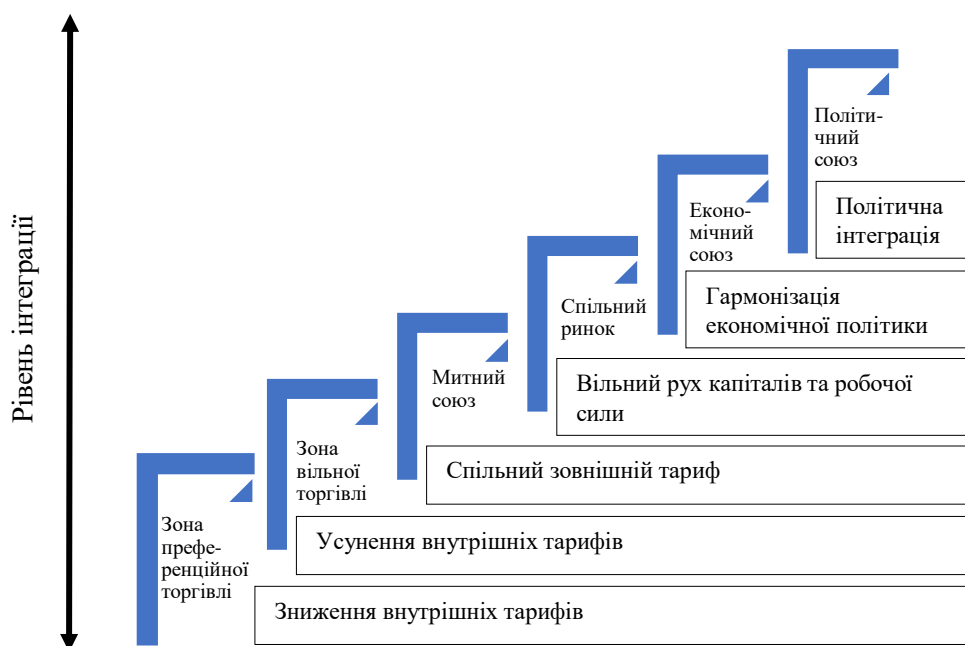


Рисунок 1.2 – Етапи міжнародної економічної інтеграції (складено автором на основі [24])

Останнім, шостим етапом економічної інтеграції є політичний союз. Яскравим прикладом є Європейський союз – 27 країн-членів, які мають гармонізовану економічну політику і знаходяться на етапі політичної інтеграції.

Крім укладення міждержавних угод та взаємодії в рамках етапів економічної інтеграції, держави можуть співпрацювати в рамках стратегічного партнерства. Це двосторонній спосіб взаємодії держав, який заснований на національних інтересах обох країн, вагому частину якого займає економічна складова (більш детально про цей тип співпраці йтиметься в підпункті 1.2). Також

варіантом взаємодії національних економік можна назвати транскордонне співробітництво. Простими словами – це співпраця прикордонних регіонів двох держав у тій сфері, де вони мають спільні інтереси [25]. Прикладом такої співпраці є єврорегіон «Нижній Дунай», який об'єднує прикордонні території України, Румунії та Молдови [26].

Таким чином, взаємодія національних економік може відбуватися в рамках угод, етапів економічної інтеграції, а також стратегічного партнерства та транскордонного співробітництва.

1.2 Поняття стратегічного партнерства національних економік: фактори, умови, принципи та моделі

Термін та ідея «стратегічного партнерства» прийшли у міжнародну економіку та міжнародні відносини із бізнесу. Вважається, що вперше це поняття було вжите для характеристики відносин між країнами у 1992 році, коли США та Туреччина встановили між собою зв'язки, які офіційно назвали стратегічним партнерством. Серед перших стратегічних партнерств також були бразильсько-китайське (1993 р.) та американсько-російське (1994 р.) [27]. Тобто, як бачимо, такий тип відносин зародився всього три десятки років тому.

Зараз цей тип відносин між країнами стає одним із найпопулярніших. На це є кілька причин. По-перше – криза міжнародних інституцій таких як СОТ чи ООН. Уряди бачать, що проблеми, які виникають у співпраці з іншими державами краще вирішувати у двосторонньому порядку поза неефективними міжнародними організаціями зі значною бюрократичною складовою. До речі, це один із факторів, які спонукають дослідників говорити про так звану деглобалізацію. По-друге, економічна глобалізація. Вона дає можливість налагоджувати співробітництво з країнами з усіх куточків світу. По-третє, стратегічне партнерство укладається для протидії безпековим загрозам (не обов'язково спільним). Саме безпекова складова є найважливішою після економічної у такому типі співробітництва [27].

До укладення стратегічного партнерства країни спонукають кілька груп факторів. Геоекономічні, тобто комплементарність структури національних економік. Соціокультурні – історична близькість народів, історичні зв'язки та подібні речі. Геополітичні, тобто наявність спільних підходів у ключових проблемах міжнародної політики.

Дуже важко сказати, скільки стратегічних партнерств існує у світі на сьогоднішній день. Проте точно можна констатувати, що практика пішла значно далі, ніж теорія. Адже, незважаючи на те, що цьому типу взаємодії більше 30 років, він все ще залишається малодослідженим. Крім цього, значна частина наукових робіт про стратегічне партнерство виглядає як дубляж робіт попередників. Більше того, на сьогодні немає навіть більш менш чіткого визначення стратегічного партнерства, а також точного переліку його умов (чи складових). Ситуація ускладнюється тим, що поняття «стратегічне партнерство» часто роздроблюється, наприклад, на «особливе партнерство», «всеосяжне партнерство», «привілейоване партнерство» та інші, що спричиняє плутанину при аналізі відносин між країнами. Крім цього, деякі вчені називають стратегічне партнерство «стратегічним економічним партнерством» маючи на увазі одні і ті ж речі. Лідери держав, зі свого боку, наповнюють поняття «стратегічне партнерство» різним змістом, в залежності від того, про яких партнерів в яких ситуаціях ідеться і яку мету ставлять між собою учасники відносин [28]. Тому у необхідно опрацювати та проаналізувати наявну теоретичну базу, щоб вивести чітке визначення, складові, умови, принципи та моделі стратегічного партнерства.

Серед українських дослідників, які найбільш ґрунтовно опрацювали питання стратегічного партнерства доцільно назвати Гандзюру А, Яремко Л., Яремко В., Герасимчука В., Жовкву І., Чекаленко Л., Шамраєву В, Парахонського Б, Яворську Г. Зарубіжні дослідники – Чеховська Л., Тушка А., Гаврон-Табор К., Домачовська А, Пічовак-Лампарська І., Надкарні В., Саутенет А., Вілкінс Т., Греві Дж., Хольшлаг Дж., Ренард Т., Бланко Л., Пан Ж., Михальські А. та інші.

Розгляд наявної теорії, яка стосується стратегічного партнерства варто почати з огляду його існуючих визначень. Вони представлені в Таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «стратегічне партнерство» у різних авторів (складено автором на основі [28, 29, 31, 32])

Визначення	Автор
«Стратегічне партнерство – це такий рівень співробітництва між державами, який передбачає здійснення ними спільних дій для задоволення своїх ключових національних інтересів. (...) Цей інструмент реалізації зовнішньої політики передбачає найбільш масштабний і вигідний для всіх сторін спосіб взаємодії в різноманітних сферах і галузях та відповідає геостратегічним інтересам задіяних суб'єктів»	А. Гандзюра [29]
«Стратегічне партнерство – це система взаємодії двох або кількох держав, яка ґрунтується на визнанні спільних цінностей та/або бачення, високому рівні співробітництва у визначених сферах, обопільній зовнішньополітичній підтримці, зокрема, в рамках міжнародних організацій, узгодженні позицій у кризових ситуаціях та при вирішенні міжнародних конфліктів».	Парахонський Б., Яворська Г. [31]
«Стратегічне партнерство – це відносини партнерів, які мають схожі цінності і спільне коріння, національні інтереси, які визнають очевидність і необхідність тенденції динамічного зростання двостороннього товарообороту, поглиблення співпраці».	Чекаленко Л. [32]
«Стратегічне партнерство виступає як особливий інструмент зовнішньої політики держави, з використанням якого вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами. У постбіполярній системі міжнародних відносин (США – СРСР) стратегічне партнерство займає дедалі важливіше місце порівняно з іншими видами співробітництва, які засновані на об'єднанні проти спільної загрози або базуються на одній зі сфер співробітництва».	І. Жовква [31]
«Стратегічне партнерство є довгостроковою добровільною і взаємовигідною співпрацею, яка ґрунтується на об'єднанні ресурсів, компетенцій, знань і здібностей його суб'єктів, сприяє досягненню максимально ефективної діяльності суб'єктів партнерства і забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону»	І. Тяжкороб [28]

Гандзюра влучно зазначає, що вихідною точкою для укладання стратегічного партнерства є національні інтереси обох його учасників. Саме національні інтереси диктують доцільність та необхідність укладання стратегічного партнерства [29]. При цьому, воно є інструментом реалізації зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної стратегії держави [28].

Крім цього, всі автори згадують про співробітництво. Варто розуміти, що там, де є співробітництво, там існує й система зобов'язань. З цим згодні деякі зарубіжні дослідники [27] та вітчизняний науковець Людмила Чекаленко. Вони вказують, що одним із основних характеристик стратегічного партнерства є реалізація взятих на себе зобов'язань, які прописані у нормативних документах

[32]. Інші не згодні з цим твердженням. Яремко зазначає, що у стратегічному партнерстві не може бути юридично закріпленої системи зобов'язань і цим воно відрізняється від союзництва [30]. Гандзюра вказує, що стратегічне партнерство якраз тим і вигідне, що воно не являє собою систему зобов'язань. Як бачимо, думки розділилися. Проте, важко уявити будь-яке ефективне співробітництво без виконання хоча б якихось зобов'язань з обох боків. Тому взаємне їх наявність та дотримання все-таки варто включити у складові поняття «стратегічне партнерство».

Також варто внести ясність у кількість суб'єктів стратегічного партнерства. Його можна поділити на двостороннє та багатостороннє. Від початку воно реалізовувалося як двосторонні відносини (США-Туреччина, Китай-Бразилія, США та Російська Федерація). І саме такого типу стратегічних партнерств у світі найбільше. Проте, деякі західні дослідники, зокрема Андрій Тушка [33], говорить про те, що такий тип відносин починають використовувати інтеграційні угруповання (ЄС, НАТО, АСЕАН) при взаємодії з іншими країнами. Наприклад, НАТО має такі види стратегічного партнерства з країнами, які не є членами блоку: «Партнерство заради миру» (з Вірменією, Австрією та Азербайджаном та ще 14-ма країнами), «Середземноморський діалог» (включає в себе Алжир, Єгипет, Ізраїль та ще 4 країни Середземномор'я), «Стамбульська ініціатива співпраці» (Бахрейн, Кувейт, Катар, ОАЕ), а також індивідуальні партнерства по всьому світу з такими країнами як Австралія, Південна Корея, Японія та інші. Також окремо НАТО співпрацює з ЄС, ООН та ОБСЄ [34] АСЕАН має подібну форму відносин з Китаєм, Індією та США [35].

Для глибшого розуміння стратегічного партнерства варто перейти до його складових (або умов). Це елементи, які повинні бути у країн, щоб вони були готові укласти між собою стратегічне партнерство. Деякі дослідники розділяють їх на основні та бажані, але чіткої певності які саме умови до якої групи повинні відноситися і чи варто взагалі розділяти їх на групи немає. Отже, до елементів стратегічного партнерства належать [29, 30, 31]:

1. Налагодження нових або покращення існуючих економічних зв'язків.

2. Налагодження більш тісних зв'язків у сфері безпеки через спільні загрози.
3. Взаємна лояльність і відданість, включаючи дотримання принаймні мінімальних взаємних очікувань.
4. Спільні інтереси, спільні вигоди та відповідальність, спільні переваги та ризики співпраці.
5. Спільні стратегічні цілі, яких неможливо досягти в рамках звичайної співпраці та для реалізації яких потрібна ефективна координація зусиль протягом довгого періоду часу. Однакове розуміння таких цілей.
6. Нормативна відповідність, спільність поглядів (особливо у підходах до ключових питань у регіональних та глобальних справах учасників партнерства).
7. Формалізовані письмові угоди з чітко визначеними політичними та економічними цілями, тобто актуальна договірно-правова база партнерства, а також часті зустрічі (політичний діалог) на підвідомчих і бюрократичних рівнях.
8. Структурована співпраця, тобто формальні інституційні зв'язки на урядовому та неурядовому рівнях.

Наступним питанням, яке варто розглянути є принципи стратегічного партнерства, тобто показники того, яким саме має бути стратегічне партнерство:

1. Прозорість, тобто чітке роз'яснення сторонами своїх цілей у довгостроковій перспективі і їх розуміння партнерами.
2. Взаємовигідність, тобто повна реалізація економічних інтересів партнерів, навіть якщо ці інтереси не є ідентичними.
3. Економічна обґрунтованість, тобто наявність розроблених показників оцінки ефективності партнерства у сферах, які воно охоплює.
4. Базування на реалізації національних інтересів.
5. Наявність дійових механізмів реалізації партнерства.
6. Актуальна договірно-правова база партнерства, яка чітко закріплює зміст цього співробітництва й наявні механізми його фактичної реалізації.
7. Спільна зацікавленість партнерів у співробітництві, взаємна відмова від дискримінації одне одного, готовність враховувати інтереси іншої сторони.

8. Дисциплінованість партнерів, неухильне виконання ними своїх зобов'язань.

І наостанок варто перейти до моделей стратегічного партнерства. Дослідники називають різну їх кількість, але до основних можна віднести такі [29, 31]:

— фактичне. Держави повністю реалізують домовленості в рамках договірно-правової бази партнерства, тобто намагаються досягати спільних цілей та задовольняти власні національні інтереси;

— декларативне. Уряди країн укладають договір про стратегічне партнерство, але не реалізують його положення. При цьому, можуть проводитися формальні зустрічі представників сторін. Проте, вони навряд чи матимуть практичне наповнення;

— прагматичне. Таке партнерство стосується розвитку відносин тільки в одній галузі;

— представницьке. Тут думки вчених розділися. Гандзюра пише, що цей тип партнерства встановлюється заради просування власних інтересів та проектів в окремих регіонах країни-партнера [29]. А Герасимчук стверджує, що держава-центр сили «встановлює відносини партнерства у тому чи іншому регіоні з державою чи державами, які належним чином зможуть представляти та забезпечувати інтереси даного центру сили» [31];

— асиметричне. Одна із держав виступає домінуючою силою;

— тактичне партнерство заради стратегічних результатів. Це відволікаючий вид взаємодії держав, які намагаються приховати свої основні стратегічні інтереси шляхом акцентування уваги на другорядних тактичних інтересах як основі для партнерства.

Також дослідники окремо виділяють стратегічне партнерство проти спільної загрози (тобто коли дві чи більше держав об'єднуються для запобігання проявів спільної загрози). Проте, однією з цілей стратегічного партнерства якраз і є протистояння спільним загрозам. Тому ми вважаємо недоцільним виділяти такий вид партнерства окремо.

Отже, можна зробити висновок, що стратегічне партнерство – це взаємодія двох або більше держав чи суб'єктів міжнародних відносин, здебільшого в економічній та безпековій сферах, яка ґрунтується на інтересах обох сторін, спільних цінностях, глибокому рівні співробітництва та узгодженні позицій у періоди кризи.

1.3 Інституційно-правові засади розвитку стратегічного партнерства України з країнами-партнерами

Про стратегічне партнерство в Україні ведеться дуже багато розмов. Проте, це поняття досі не має чіткого визначення та критеріїв на рівні нормативно-правових актів, через що постійно змінюється список країн, які вважаються стратегічними партнерами. Причини цієї проблеми назвати важко, але у майбутньому вона точно потребує вирішення, оскільки ця форма співпраці буде корисною Україні у післявоєнній відбудові, у встановленні безпекових зв'язків і не тільки.

Варто почати з того, як розвивалася ситуація зі стратегічним партнерством за роки незалежності. Цьому питанню, а саме хронології становлення підходів до цього поняття в українських нормативно-правових актах та списку країн, які в різний час називалися стратегічними партнерами приділяли увагу такі дослідники як Яремко [30], Герасимчук [31] та Шелест [36]:

— 1993 рік. Постанова Верховної Ради України «Про основні напрямки зовнішньої політики» визначала всі прикордонні держави стратегічними партнерами України (Росія, Білорусь, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Молдова). При цьому, такі регіони як Африка, Азія та Латинська Америка визначалися як «стратегічно важливі» [36, 37];

— 2010 рік. Закон України «Про засади зовнішньої та внутрішньої політики» не визначає жоден рівень співпраці між Україною та іншими державами як стратегічний [36, 38];

— 2015 рік. «Стратегія національної безпеки України» називає «стратегічними партнерами» України тільки Сполучені Штати Америки та Китай [39];

— 2020 рік. «Стратегія національної безпеки України» поділяє держави, співпраця з якими для України є надважливою на дві групи – країни для всебічного співробітництва, яке має для України пріоритетний стратегічний характер та держави, з якими наша країна розвиватиме стратегічне партнерство. При цьому, різниці між цими двома групами не вказано. До першої (стаття 35) входять США, Велика Британія, Канада, Німеччина, Франція. До другої (стаття 36) – Азербайджан, Грузія, Литва, Польща, Туреччина [36, 40];

— 2021 рік. «Стратегія зовнішньополітичної діяльності України» включає в себе уже 13 держав, відносини з якими мають пріоритетний стратегічний характер для України. Окрім названих у попередньому пункті туди входять Китай, Бразилія та Японія. При цьому, в рамках відносин пріоритетного стратегічного характеру у документі пропонується щось схоже на ієрархію стратегічних відносин між Україною та вищевказаними 13 державами. Таким чином, відносини зі США, Німеччиною, Францією, Великобританією, Польщею, Туреччиною, Азербайджаном, Грузією, Литвою, Китаєм та Бразилією називаються стратегічним партнерством, з Японією – глобальним партнерством, Канадою – особливим партнерством. До цих держав додається Румунія, Молдова та Індія як майбутні претенденти на місця стратегічних партнерів [36, 41].

Якщо проаналізувати вищеописані документи, то можна зробити висновок, що наша держава досі не має одного чіткого визначення поняття «стратегічне партнерство» та його критеріїв. Також бачимо, що до 2015 року в Україні не було затвердженої стратегії зовнішньої політики, а існуючі документи обмежувались лише визначенням засад зовнішньої політики, однак не визначали реальні пріоритети. Як було сказано у попередньому розділі, стратегічне партнерство є дієвим інструментом при умові, що держава має стратегію. Здавалося б, з прийняттям таких документів як «Стратегія національної безпеки» та «Стратегія зовнішньополітичної діяльності України» ситуація зі стратегічним партнерством

повинна була стати кращою. Але ці нормативно-правові акти навпаки дроблять це поняття. У них використовується багато понять, таких як «всебічне співробітництво», «пріоритетний стратегічний характер», «стратегічне партнерство», «глобальне партнерство», «особливе партнерство». Різниця між ними не вказано. Крім цього, в різних документах одні і ті ж держави можуть відноситися до різних груп. Наприклад, Канада у 2020 була стратегічним партнером, а у 2021 раптом стала особливим партнером. Крім цього, варто додати, що очільники держави в різний час по-різному визначали країни, які на їхню думку є стратегічними партнерами. Тому можна зробити висновок, що цей фактор, а також нечітка нормативно-правова база лише погіршують ситуацію.

Якщо саме поняття стратегічного партнерства, його умови, принципи та складові були детально розглянуті у попередньому розділі, то залишається прояснити за якими критеріями Україна повинна відбирати для себе стратегічних партнерів і які країни можуть ними стати.

За основу варто взяти дослідження вітчизняного науковця Ганни Шелест, яка надає дев'ять таких критеріїв, за якими Україна повинна аналізувати країни для надання їм статусу стратегічного партнера [36]. На нашу думку, варто визначити, які з цих критеріїв є доцільними, а також проаналізувати за ними всі держави, які згадані в «Стратегії зовнішньополітичної діяльності за 2021 рік».

Першим та другим критеріями є наявність угоди про стратегічне партнерство або наявність заяви/декларації/загальної угоди, у яких відносини між країнами визначаються як стратегічне партнерство. Угоди про стратегічне партнерство Україна підписала лише з Великою Британією (2020 рік та оновлена у 2022 році) [42], США (2008 рік та оновлена у 2021 році) [43] та Азербайджаном (2000 рік) [44]. Також із Грузією (2017 рік) [45], Литвою (2008 рік) [46] та Китаєм (2011 та 2013 рік) [47] підписані різні типи угод про встановлення стратегічного партнерства між цими країнами та Україною. Окремо виділяється Японія, з якою укладена заява про нове партнерство у XXI столітті (2009 рік) [48]. Також у 2011 році Україна підписала з Туреччиною Спільну декларацію про створення Стратегічної ради високого рівня між країнами. Вважається, що цей документ

поклав початок стратегічним відносинам між країнами [49]. При цьому, з Канадою в Україні дуже багато угод, в тому числі підписана у 1994 році Спільна декларація про подальший розвиток відносин особливого партнерства між Україною і Канадою [50]. Цей документ, з огляду на те, що зараз Канада вважається «особливим партнером» є формальним підтвердженням цього її статусу. Таким чином, ми маємо 9 держав, стратегічний характер відносин з якими закріплено у певних документах. Проте, варто зазначити, що більша частина з них були підписані більше 10 років тому, і відповідно, є застарілими. Актуальною можна вважати договірно-правову базу лише із Великобританією і США, які були оновлені пару років тому.

Що стосується інших країн, то з Польщею в Україні підписано 156 угод, які стосуються співпраці в різних сферах, але угоди про стратегічне партнерство чи хоча б подібної до неї немає [51]. Це виглядає дивно, зважаючи на те, наскільки тісні зв'язки між нашими країнами встановилися останніми роками. З Румунією [52] та Молдовою також багато двосторонніх угод [53]. . Із Францією [54], Німеччиною [55], Бразилією [56] та Індією [57] значно менше двосторонніх документів. Крім цього, більшість із них стосуються вузьких сфер діяльності.

Таким чином, з 13 державами, які так чи інакше вважаються стратегічними партнерами та 3 країнами, які потенційно претендують на цей статус, відповідна нормативно-правова база присутня лише у дев'яти. Це свідчить про те, що список країн-стратегічних партнерів, зазначених у «Стратегії зовнішньополітичної діяльності України» не відповідає реальному стану речей. Заявляти можна все що завгодно, але якщо відносини не підкріплені відповідними документами, немає сенсу покладатися на країну, як на партнера.

Третім критерієм є наявність двостороннього органу стратегічного рівня. Згідно з дослідженням Шелест, такі органи є лише з чотирма країнами – зі США (Комісія стратегічного партнерства), Литвою (Рада Президентів), Грузією (Українсько-грузинська стратегічна рада високого рівня) та з Туреччиною (Квадрига – Стратегічна рада високого рівня між Україною та Туреччиною, що включає в себе двох Міністрів закордонних справ та двох Міністрів оборони). На

нашу думку, двосторонній орган стратегічного рівня це, скоріше, похідна від першого критерію – наявність актуальної договірно-правової бази, яка визначає відносини як стратегічні [36].

Четвертим критерієм дослідниця подає підтримку країнами України у міжнародних організаціях. Для цього Шелест бере Резолюцію про мілітаризацію Криму та Чорного моря та Резолюцію про права людини в Криму Генеральної асамблеї ООН. Організація об'єднаних націй вибрана як спільна інституція для групи країн, що аналізуються. На нашу думку, брати цю організацію для оцінки потенціалу країни як стратегічного партнера не зовсім доцільно. Адже вона об'єднує майже всі країни світу, кожна з яких має свої національні інтереси і голосує відповідно до них. Наприклад, Китай голосує «проти», тоді як Азербайджан утримується. Така їхня позиція не означає, що вони проти України і не можуть бути її стратегічними партнерами. Тому тут можна піти далі і змінити формулювання цього критерію з «підтримки країнами у міжнародних організаціях» на «підтримку країнами-членами організацій». Перше, що мається на увазі – підтримка України країнами-членами ЄС та НАТО щодо вступу нашої держави в ці організації та надання нам всебічної підтримки. Це дуже важливо з огляду на те, що Україна обрала євроінтеграційний та євроатлантичний курс розвитку і зацікавлена у тому, щоб ЄС і НАТО бачили її як свого повноправного члена. Про це також зазначають Дмитро Кулеба, Іванна Климпуш-Цинцинадзе та Ігор Жовква. У дослідженні центру Разумкова вони говорять, що одна з цілей стратегічного партнерства України з іншими державами – її інтеграція у ЄС та НАТО. Відповідно, вибір потенційних стратегічних партнерів повинен виходити з цього [58]. Тобто основний акцент робиться на партнерство з країнами з вищезазначених організацій або дружніх до них. Проте чи не обмежує це нашу країну і чи не ставить її в залежність від обраного курсу? Чи готові ці організації бачити нашу країну як свого повноправного члена у найближчому майбутньому? Чи справді Україні варто покладатися на ЄС і НАТО? Яка тоді має бути позиція України щодо укладення стратегічного партнерства між нею та Китаєм, Індією, можливо, навіть, африканськими та латиноамериканськими країнами? Питань

більше ніж відповідей. Тому як бачимо, брати за критерій як підтримку України у міжнародних організаціях, так і підтримку нашої держави країнами-членами організацій дуже складно.

П'ятий критерій – приєднання країни до санкцій проти Росії. Це дуже важливий пункт з огляду на те, що з країнами, які є санкційними хабами РФ як зараз, так і у майбутньому в Україні можуть бути складні відносини. До таких країн належать Китай, Індія, Туреччина. Ще є Бразилія, яка займає нейтральну позицію. Така поведінка цих країн зумовлена, в першу чергу, їхніми національними інтересами, які для них стоять вище, ніж виживання України. Тому не варто надіятися на всеохоплюючу підтримку Китаю, Індії, Бразилії чи Туреччини найближчим часом. Проте, навіть враховуючи цей фактор, відносини з цими країнами не можна припиняти і можливо навіть покращити. Тобто, до певної міри, співпраця з Україною можлива. Навіть у рамках стратегічного партнерства. Але воно буде мати свої особливості у кожному випадку і на його розбудову потрібен час.

Шостий критерій – чи надає країна (якщо так, то в якому обсязі) військову та безпекову допомогу Україні. Станом на лютий 2024 року на першому місці знаходиться США (42,2 млрд. дол.). На другому з майже вдвічі меншим об'ємом – Німеччина (17,7 млрд. дол.). Потім ідуть Велика Британія (9,12 млрд. дол.), Данія (8,4 млрд. дол.), ЄС (5,6 млрд. дол.) Нідерланди (4,44 млрд. дол.), Норвегія (3,8 млрд. дол.), Польща (3 млрд. дол.), Канада (2,07 млрд. дол.), Швеція (2,03 млрд. дол.) [59, 60]. Як бачимо, тільки 5 країн, з тих, які Україна так чи інакше визначає як стратегічних партнерів входять у ТОП-10 донорів військової та безпекової допомоги – США, Німеччина, Велика Британія, Польща, Канада.

Сьомий критерій – чи має наша країна Угоду про вільну торгівлю з державами, які визначені як стратегічні партнери. Канада (2017 рік) [61], Велика Британія (2020 рік) [62], Грузія (1995 рік) [63], Туреччина (2024 рік) [64] з Україною Угоди про вільну торгівлю. В рамках Угоди про вільну торгівлю з ЄС наша держава має такі відносини з Польщею, Німеччиною, Францією та Литвою. Також зону вільної торгівлі наша країна має з Азербайджаном в рамках Угоди про створення

зони вільної торгівлі між державами-учасницями ГУАМ [65]. Таким чином, 9 країн із 13 підходять по цьому критерію.

Восьмий критерій – чи входить країна у ТОП-15 торговельних партнерів України. Проте, на нашу думку, краще виділити кілька країн, які принаймні останні 5 років були найбільшими торговельними партнерами України і порівняти їхні обсяги експорту-імпорту з країнами, які вважаються стратегічними партнерами.

На рисунках 1.3 і 1.4 зображена динаміка експорту та імпорту 13 аналізованих країн за останні 5 років, а також окремо виділено показники найбільших торговельних партнерів.

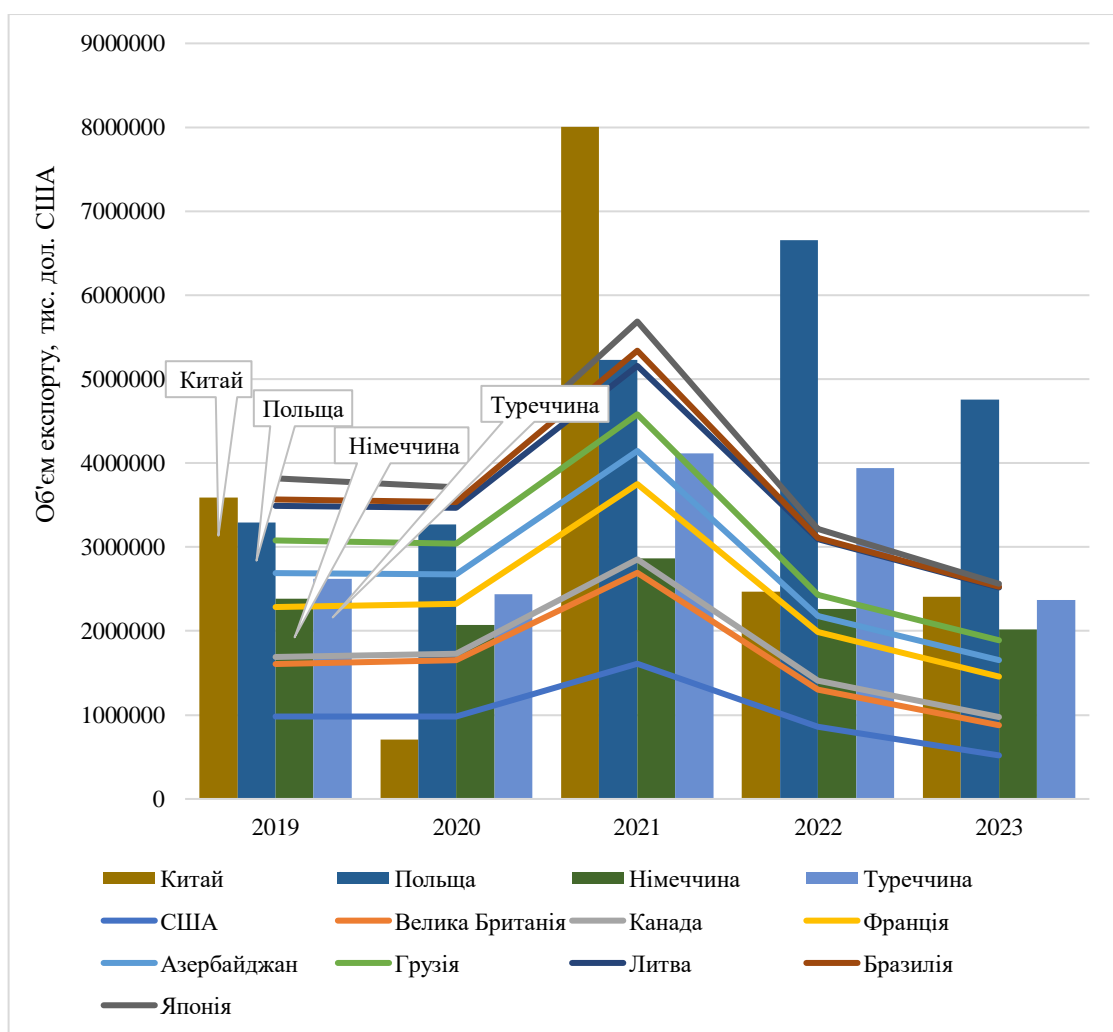


Рисунок 1.3 – Об'єм експорту до країн, які Україна розглядає як своїх стратегічних партнерів (створено автором на основі [66])

До країн-найбільших торговельних партнерів України у період з 2019 по 2023 можна віднести Китай, Польщу, Туреччину, Німеччину [66]. Цей список до повномасштабного вторгнення доповнювала Росія, яка постійно була у першій

п'ятірці, але в цьому дослідженні її не доцільно розглядати (у останні два роки на її місце прийшла Румунія). Як бачимо, ці чотири країни входять до списку стратегічних партнерів України.

Як бачимо, експорт із країн, які є вважаються основними торговельними партнерами України (Китай, Німеччина, Туреччина, Польща) є стабільно високим. І хоча показники експорту із Японії, Франції, Бразилії теж високі, ці країни не можуть вважатися основними торговельними партнерами України, адже об'єм імпорту, який зображений на рисунку 1.4 в ці країни дуже малий. Крім цього, після початку повномасштабного вторгнення експорт із Китаю впав майже у два рази.

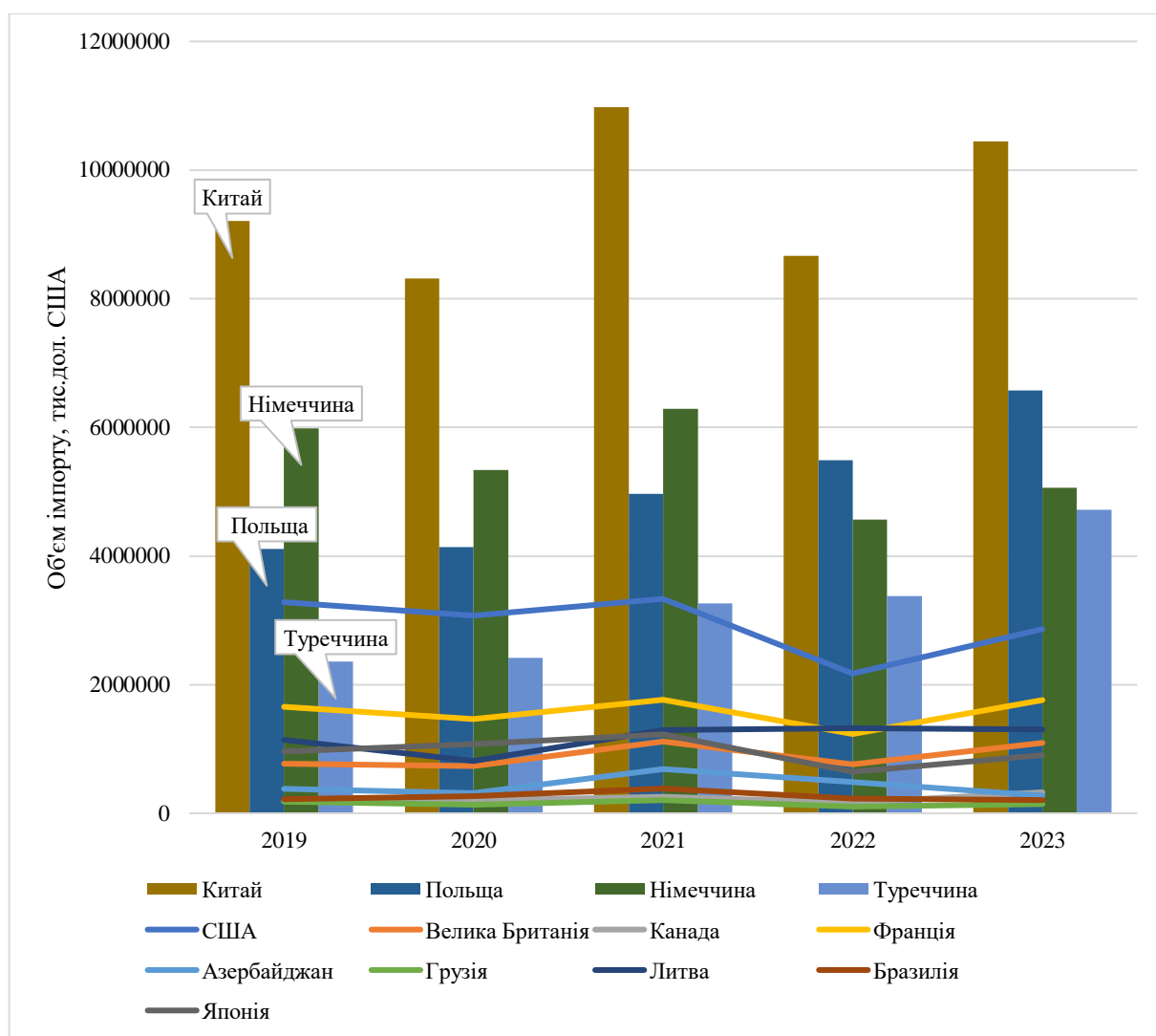


Рисунок 1.4 – Об'єм імпорту з країн, які Україна розглядає як своїх стратегічних партнерів (створено автором на основі [66])

На цьому рисунку можна побачити, що США випереджає Туреччину за об'ємом імпорту, але разом з цим у цієї країни найнижчий експорт (це видно на

рисунку 1.3), тому вона не може вважатися основним торговельним партнером. У імпорті, як і в експорті, провідні позиції займають Китай, Польща, Німеччина, Туреччина. Значних змін у структурі імпорту за останні 5 років не спостерігається.

Отже, із критеріїв, запропонованих Ганною Шелест та проаналізованих у цьому розділі на нашу думку варто залишити такі:

- наявність угоди/заяви/декларації про стратегічне партнерство;
- присутність країни серед донорів військової і/або безпекової допомоги;
- підтримка країною санкцій проти РФ;
- наявність Угоди про зону вільної торгівлі;
- значний об'єм експорту-імпорту у порівнянні з найбільшими

торговельними партнерами.

Всі інші критерії є хоч і важливими, але спірними і потребують доопрацювання чи заміни.

Якщо опиратися на залишені 5 критеріїв, то статус стратегічного партнера варто залишити у США, Польщі, Туреччини, Великої Британії, Німеччини (кожна з цих країн відповідає майже усім критеріям). Щоб інші країни, які зараз вважаються стратегічними партнерами України справді могли ними стати, нашій державі необхідно прикладати системні зусилля щодо заповнення прогалів у відносинах з ними.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ФОРМАТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА ТУРЕЧЧИНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

2.1 Засади та еволюція розвитку двосторонніх відносин України і Турецької Республіки

Український і турецький народи мали політичні та економічні відносини протягом кількох століть. Проте взаємодія України і Туреччини як незалежних держав почалася 16 грудня 1991 року, коли Турецька республіка визнала незалежність нашої країни. Цей день можна вважати офіційним початком українсько-турецьких відносин. 3 лютого 1992 року уряди обох країн підписали Протокол про встановлення дипломатичних відносин. 3 квітня 1992 року в Києві відкрилося турецьке посольство, а 3 січня 1993 року в Анкарі почало свою роботу Посольство України. Крім нього, зараз на території Туреччини діє Генеральне консульство України в Стамбулі та Консульство України в Анталії. 4 травня 1992 року уряди країн підписали Договір про дружбу і співробітництво, а 2 квітня 2004 року – Спільний план дій між Кабінетом Міністрів України та Урядом Туреччини з розширеного співробітництва.

При цьому, до 2010 року відносини Туреччини та України були ситуативні, напружені і майже не містили політичного діалогу. Цьому сприяли зміна векторів у зовнішній політиці України, періодична конфронтація з Росією та нестабільна економічна ситуація. Лише у 2010 році між країнами почав налагоджуватися політичний діалог, адже сторони почали розуміти важливість співпраці в регіоні для виходу на нові ринки та розширення зон впливу [67].

25 січня 2011 року відбулася дуже важлива подія, а саме підписання Декларації про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та Туреччиною. Як уже було сказано в попередньому розділі, вважається, що саме цей документ став першим кроком до початку стратегічних відносин між нашими країнами. І хоча тексту Декларації немає у вільному доступі, на сайті Генерального

консульства України в Стамбулі та інших урядових джерелах вказано, що Стратегічна рада високого рівня – це найвищий орган між Україною і Туреччиною, який «розробляє стратегію та основні напрямки двосторонніх відносин та координує здійснення важливих проектів у важливих сферах. Зазначений механізм очолюють президенти обох країн, засідання проводяться на щорічній основі». Станом на сьогоднішній день було проведено 9 засідань Ради (останнє відбулося 7-8 жовтня 2021 року) [68].

Між країнами регулярно відбуваються переговори на рівні Президентів, на міжурядовому рівні та на рівні Міністрів закордонних справ. Також постійно діють Група стратегічного планування під головуванням Міністрів закордонних справ України і Туреччини (виконує підготовку до проведення засідань Ради високого рівня), Міжурядова комісія з торговельно-економічного співробітництва та Спільна комісія з питань оборонно-промислового співробітництва під головуванням заступників Міністрів оборони України і Туреччини [69]. Крім цього, у 2020 році між країнами було започатковано новий формат взаємодії – «Квадрига», яка включає в себе участь Міністрів закордонних справ та Міністрів оборони обох країн. Остання зустріч в цьому форматі відбулася у 2022 році [70].

Також між державами існує солідна нормативно-правова база. У 2022 році кількість міждержавних документів, які регулюють відносини майже в усіх сферах становила 136. Чинні угоди охоплюють такі сфери як:

- економічна (торговельно-економічне співробітництво, уникнення подвійного оподаткування, сприяння та взаємний захист інвестицій);
- логістична (міжнародні комбіновані перевезення, морське торговельне судноплавство);
- оборонно-промислова (військова підготовка та співпраця у військово-промисловому комплексі);
- наукова (в тому числі, дослідження та використання космічного простору);
- співробітництво в галузі попередження катастроф та їх наслідків;
- енергетична та інші [71].

Окремої уваги заслуговує Угода про вільну торгівлю між Туреччиною та Україною. Це вагомий крок до встановлення стратегічного партнерства між нашими країнами [64]. Проте, в українському експертному колі вона викликала шквал критики та обурення через потенційний негативний ефект для української економіки. Тому цей документ буде одним із викликів стратегічної взаємодії між нашими країнами, адже Туреччина була і залишається одним із найбільших торговельних партнерів України.

Україна і Туреччина співпрацюють в рамках міжнародних організацій, таких як ООН, ОБСЄ, Рада Європи. Туреччина підтримує прагнення нашої держави стати членом НАТО, а також має цінний досвід на шляху до членства в ЄС, який може бути корисний для України.

Також Україна і Туреччина співпрацюють в рамках Регіональної конвенції про Пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження. Вона стосується упорядкування болючого для міжнародної торгівлі питання «країна походження товару». Датою набрання чинності цього документу для України стало 1 лютого 2018 року, а датою початку застосування положень Конвенції – 1 січня 2019 року.

Цей документ встановлює ідентичні правила походження товарів, які застосовують в рамках Угод про ЗВТ, укладених між її країнами-членами, що також дозволяє їм проводити діагональну кумуляцію. Вона може застосовуватися між трьома і більше країнами лише за наявності Угод про вільну торгівлю та ідентичними правилами походження між ними, а також за виконання необхідних вимог для застосування кумуляції [72].

Відповідно, для того, щоб Пан-Євро-Мед для України запрацював на повну силу, нашій державі необхідно підписати Угоди про вільну торгівлю з усіма країнами-учасниками Конвенції. До них належать (станом на 2023 рік): ЄС, країни ЄАВТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), Албанія, Алжир, Боснія і Герцеговина, Грузія, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Косово, Північна Македонія, Марокко, Молдова, Палестина, Сербія, Сирія, Туніс, Туреччина, Україна, Фарерські острови та Чорногорія [73]. Зараз наша держава має УВТ з Македонією,

ЄС, ЄАВТ, Чорногорією, Ізраїлем, Молдовою та Туреччиною (ще не ратифікована Верховною Радою України).

Чому ця угода важлива в контексті розвитку українсько-турецьких відносин? Її повна реалізація, тобто дзеркальне укладання Угод про ЗВТ з усіма країнами-членами дасть Україні можливість (з позитивними наслідками для власної економіки) посилити економічну присутність в регіоні Пан-Євро-Мед та вийти на ринки Перської затоки та Південно-Східної Азії. Крім того, це шлях до зміцнення стратегічного партнерства з Туреччиною, яке наша країна так прагне розвивати. Варто розуміти, що до укладення Угоди про ЗВТ з Туреччиною Україна була у невідповідному положенні в рамках цієї Угоди. Наша держава не могла використовувати турецьку сировину та напівфабрикати для виробництва товарів на експорт до ЄС чи інших учасників Пан-Євро-Мед за принципом діагональної кумуляції. Тепер така можливість є.

Також країни активно співпрацюють у Чорноморському регіоні, що є дуже важливою складовою українсько-турецьких відносин. Політика Туреччини в цьому питанні опирається на чотири принципи:

- 1) неухильне дотримання конвенції Монтре у військово-політичній сфері;
- 2) баланс сил та дипломатична перевага Туреччини у регіоні, її провідна роль у регіональних ініціативах, одночасно співпраця і суперництво з Росією;
- 3) статус країни як члена НАТО;
- 4) посилення оборонних зв'язків України і Туреччини як можливість розвивати військову співпрацю із Заходом, але в обхід Північноатлантичного альянсу (“a Western but non-NATO defense collaboration”). Цей принцип важливий для Туреччини з огляду на те, що відносини з Україною дозволяють сформувати органічну протизагрозу Росії без більшого залучення НАТО в Чорному морі [74];

Українська політика в цьому регіоні опирається на такі принципи:

- 1) забезпечення безпеки судноплавства та беззаперечне панування України у своїх територіальних водах;
- 2) ефективне використання Чорного моря як логістичного шляху для підтримки економіки держави;

3) посилення співпраці із Заходом, зокрема у військовій сфері, через спільну діяльність у Чорному морі, регіон якого у 2023 році США визнали стратегічним. Варто зазначити, що тут інтереси України і Туреччини розбіжні, адже остання прагне зменшити вплив і присутність країн Заходу у Чорноморському басейні [74].

А от безпека судноплавства є спільним інтересом сторін. Як і стримування присутності Росії у Чорному морі.

Крім цього, як Україна, так і Туреччина реалізують свої інтереси (в першу чергу, економічні) в рамках Організації Чорноморського співробітництва. Станом на 2023 рік ОЧЕС включала в себе 12 країн із населенням близько 350 мільйонів осіб. Її торговельний обіг становив 1,5 трлн. дол. США, а номінальний ВВП – 2,95 трлн. дол. США. Територія країн ОЧЕС є другим за величиною джерелом нафти та газу (після Перської затоки). Також там розташовані потужні поклади металів, мінералів та інших природних ресурсів. Чорноморський регіон поступово стає ключовим енергетичним коридором для транспортування енергії в Європі, а також він є надзвичайно важливим торговим шляхом. Все це робить співпрацю країн Чорноморського басейну необхідною, особливо з економічної точки зору [75].

Що стосується членства України у військово-морській організації BLACKSEAFOR, то 24 лютого 2023 року наша держава вийшла з Угоди про її створення і більше не буде приймати активну участь у діяльності організації [76].

Окремим пунктом співпраці України і Турецької Республіки у Чорноморському регіоні є функціонування зернової ініціативи. Її метою було безпечне вивезення вітчизняного збіжжя через чорноморські порти «Одеса», «Чорноморськ» та «Південний». Туреччина зіграла дуже важливу роль у цьому питанні. Зернову ініціативу було укладено у липні 2022 року у форматі двох угод, у яких Турецька Республіка і ООН взяли на себе роль посередників:

- 1) між Росією та ООН за участю Туреччини;
- 2) між Україною та ООН за участю Туреччини.

Для України це була можливість для експорту великих об'ємів сільськогосподарської продукції, яка є критично важливою для підтримки

економіки держави. Після початку повномасштабного вторгнення українські аграрії були змушені вивозити агропродукцію залізницею, вантажівками або через річкові порти. Цих потужностей було недостатньо для вивозу всього необхідного об'єму збіжжя. Для порівняння, на початку 2022 року вищезгаданими трьома шляхами можна було вивозити лише 2 млн. тонн агропродукції, тоді як експортувати необхідно було мінімум 20 млн. тонн. Крім цього, експорт автомобільними шляхами чи залізницею – це дуже дорого. Тому зернова ініціатива стала виходом із цієї ситуації. З серпня 2022 по липень 2023 в її рамках Україна експортувала 32,9 млн. тонн зерна [77]. Це принесло нашій країні 20 млрд. дол і стало основним джерелом валюти.

Проте не тільки наша держава реалізувала свої інтереси в рамках цієї ініціативи. Світ був зацікавлений у допомозі Україні з вивозом зерна через порти через пряму загрозу голоду у бідних країнах. І хоча основними країнами призначення в рамках зернової ініціативи стали Китай, Іспанія, Туреччина, Італія та Нідерланди [78], в рамках цієї ініціативи Україна започаткувала проект Grain from Ukraine. Його метою є доставка українського зерна до бідних країн Африки та Азії, зокрема, Ефіопії, Сомалі, Ємену, Нігерії, Судану, Кенії, Мозамбіку, Малаві, Ліван та інші [79]. Також варто зазначити, що Всесвітня продовольча програма ООН отримує 40% пшениці саме з України, тому ООН теж зацікавлена у функціонуванні зернової ініціативи [80]

Окремим питанням для світової спільноти стало підвищення цін на агропродукцію. У лютому 2022 року індекс продовольчих цін ФАО зріс на 13%, в порівнянні з січнем. У березні 2022 року також зросли ціни на зернові та олію – відповідно на 17,1% та 24,8%. В окремих країнах Африки, а також Ємені, Судані, Сомалі на початку російсько-української війни ціна на пшеницю зросла на 45%. Після початку роботи зернової ініціативи ці показники значно знизилися.

Для Туреччини зернова ініціатива стала можливістю відстояти свої національні інтереси, а саме – потребу у зерні та стабільності у чорноморському регіоні, стверджує посол України в Туреччині Василь Боднар [81] Проте, варто зазначити, що згідно з оцінками ООН, 22% річного імпорту збіжжя Турецька

Республіка отримує з Росії і лише 3% – України [82]. При цьому, ця держава входить у ТОП-3 країни призначення українського збіжжя в рамках зернового коридору [83] Крім цього, турецька влада сприймає зернову ініціативу як дуже важливу дипломатичну перевагу та фактор посилення регіональної ролі Туреччини. Також досягнення домовленостей між сторонами війни в рамках зернової угоди розглядається владою цієї країни як база для укладення майбутньої мирної угоди по закінченню війни, хоча Україна проти такого розуміння зернової ініціативи.

Отже, як бачимо, зернова ініціатива, в першу чергу, дала можливість Україні реалізувати власні національні інтереси і підтримати вітчизняну економіку. Як відомо, після виходу Росії з цієї угоди, завдяки зусиллям нашої держави запрацював зерновий коридор, який дозволив суднам продовжувати вивозити українське збіжжя. Таким чином, підтримка інших країн, зокрема Туреччини, дозволили розпочати процес безпечного експорту українського зерна, а наші зусилля – продовжити його, не покладаючись на інших гравців у регіоні.

Співпраця в оборонній сфері є однією з найважливіших в українсько-турецьких відносинах. Є кілька факторів, які змушують Україну і Туреччину співпрацювати в оборонно-промисловому комплексі:

1. Військові конфлікти на власній території і питання сепаратизму.
2. Становище важливих, хоч і периферійних регіональних економічно-політичних центрів, у яких є підстави для розвитку. Разом з цим, брак вітчизняних технологій та відсутність замкнених циклів виробництва.
3. Різні періоди інтенсивного розвитку оборонно-промислового комплексу. Україна активно розвивалася у цій сфері за часів Радянського Союзу, а Туреччина почала цей процес тільки у 1990-х роках і продовжує дотепер. Як результат, в Україні розвинуті технології, пов'язані з конструюванням озброєння, а в Туреччині – електроніка, цифрова та інформаційна складова. Таким чином, оборонно-промислові комплекси обох країн дуже добре доповнюють один одного. Ці фактори спонукали країни до створення солідної нормативно-правової бази, яка стосується співпраці в оборонно-промисловому комплексі. Зокрема [84, 85]:

— 14 липня 1993 року укладено Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством оборони України та Міністерством національної оборони Турецької Республіки [49];

— 28 січня 1997 року укладено Угоду між Міністерством оборони України та Генеральним штабом Збройних сил Турецької Республіки про двостороннє співробітництво в галузі військової освіти та підготовки військ [49];

— 17 січня 2007 року підписано Протокол між Міністерством оборони України та Генеральним штабом Збройних Сил Турецької Республіки про співробітництво з питань обміну інформацією у рамках операції «Чорноморська гармонія» [49];

— 18 листопада 2021 року – ратифіковано Рамкову військову угоду між Кабінетом Міністрів України та Урядом Турецької Республіки [86];

— 13 грудня 2022 року – Президентом України підписано (а 14 лютого ратифіковано Верховною Радою) Закон «Про ратифікацію Рамкової угоди між Урядом України та Урядом Турецької Республіки про співробітництво в сфері високих технологій, авіаційній та космічній галузях» [87].

Перспективними напрямками співпраці вважаються такі [85]:

- ударні БПЛА;
- радіолокаційні системи;
- транспортна авіація;
- будівництво двигунів;
- суднобудування;
- високоточне озброєння;
- системи активного захисту для бронетехніки.

Зараз Україна і Туреччина активно співпрацюють майже в усіх цих напрямках [88]:

— у лютому 2024 року турецька компанія Baykar розпочала будівництво заводу під Києвом. Очікується, що на ньому працюватимуть близько 500 людей, які виготовлятимуть безпілотники Bayraktar TB2 або Bayraktar TB3 (близько 120 на

рік). Їх виробництво важливе як для України, так і для Туреччини. Українцям ці БПЛА потрібні, адже вони прекрасно показали себе в російсько-українській війні, туркам – бо 80% таких безпілотників іде на експорт. І тут мається на увазі не стільки комерційні прибутки, а збільшення важливості ролі Туреччини як виробника та постачальника потужного озброєння. Проте на цьому співпраця України та компанії Baykar не закінчується. В інших моделях бойових безпілотників, які виробляє компанія, таких як Akinci та Kizilelma використовуються двигуни української компанії «Івченко-Прогрес»;

— з 2021 року у верфях Туреччини будуються два корвети для Військово-морських сил України. Перший – «Гетьман Іван Мазепа» уже спущений на воду та проходить випробування. Другий – «Гетьман Іван Виговський» на етапі будівництва;

— у 2023 році українська армія отримала турецькі бронемашини Cobra II від турецької компанії Otokar;

— Україна співпрацює з турецькою Turkish Aerospace Industries (TAI), зокрема відправила два двигуни для ударних гелікоптерів T929-II і зобов'язалася надіслати ще 12 таких же до 2025 року;

— Туреччина потенційно зможе віддати Україні власні F-16, якщо їй вдасться поставити на серійне виробництво вітчизняні літаки KAAN.

Як бачимо, співпраця в оборонно-промисловому секторі може стати локомотивом українсько-турецьких відносин у найближчому майбутньому [89].

Також країни співпрацюють і в енергетичній сфері. Це питання включає в себе:

— відновлення української енергетичної інфраструктури після атак Росії. Зокрема, у травні 2024 року країни обговорили залучення турецьких компаній до збільшення українських енергетичних потужностей, а також створення мобільних електростанцій, особливо у Харківській та Одеській областях [90];

— співпрацю в рамках будівництва LNG-терміналів для транспортування скрапленого природного газу [91]. Відносини країн в цьому питанні дещо напружені, зокрема через те, що Туреччина досі відмовляється пропускати танкери

зі скрапленням газом до України аргументуючи це небезпекою для протоки Босфор та міста Стамбул. Україні варто розуміти, що за цим стоять геополітичні інтереси, які змушують Туреччину контролювати енергетичні потоки у Східній Європі [92]. Адже транспортування скрапленого газу – це можливість для Туреччини стати потужним гравцем на енергетичному ринку Європи [93]. Україна, яка досі не має жодного LNG-терміналу була б рада отримати як дозвіл на транспортування зрідженого газу через турецькі протоки, так і досвід будівництва таких об'єктів від Туреччини. Проте, у сфері енергетики наші держави є конкурентами і через реалізацію масштабних турецьких енергетичних проєктів, Україна втрачає власний транзитний потенціал [89]. Тому це дуже складне питання, яке потребує вирішення у найближчому майбутньому;

— інвестиції турецьких компаній у відновлювальну енергетику. Зокрема, турецькі інвестиції забезпечили 7% виробництва відновлювальної енергетики в Україні у 2023 році. Турецькі інвестори будують сонячні та вітрові електростанції загальною потужністю 280 МВт на території нашої держави та інше [94];

— спільні інтереси обох країн, зокрема, диверсифікація джерел енергії, більш ефективне використання транзитного положення країн, спільний видобуток вуглеводню на шельфі Чорного моря та інші.

Ще одне питання, в рамках якого держави намагаються тісно співпрацювати – участь Туреччини у деокупації Криму та питання захисту кримських татар в рамках ініціативи «Кримська платформа». Україна визначає цю проблему як пріоритетну у відносинах із Туреччиною, згідно зі «Стратегією зовнішньополітичної діяльності» за 2021 рік (пункт 115) [41].

Окремо також варто зазначити позицію Туреччини в ході російсько-української війни. З одного боку, вона була посередником у переговорах з Росією, а також відіграла вагомий роль у функціонуванні так званого «зернового коридору». З іншого боку, країна не підтримала санкції проти держави-агресора і продовжує взаємодіяти з Росією. Якою б контрверсійною не здавалася така позиція з боку України, варто пам'ятати, що Туреччина діє в рамках своїх національних інтересів, як і кожна країна.

Незважаючи на це, зараз відносини між Україною та Туреччиною розвиваються на основі довіри, добросусідства та стратегічного партнерства і спрямовані на забезпечення стабільності, безпеки та взаємовигідного співробітництва у Чорноморському регіоні. Крім цього, сторони активно працюють над поглибленням зв'язків в економічній, оборонно-промисловій (безпековій), гуманітарній та інших сферах (хоча з огляду на аналіз напрямків співпраці, основними її складовими є економічна та безпекова). Це є вагомим підґрунтям для налагодження стратегічного партнерства між державами, до якого прагнуть обидві сторони.

2.2 Аналіз торговельної взаємодії України і Туреччини

Характеристику торговельної взаємодії варто почати з аналізу обсягів та динаміки експорту та імпорту між країнами за останні 10 років (з 2013 по 2023 роки), які зображені на рисунку 2.1.

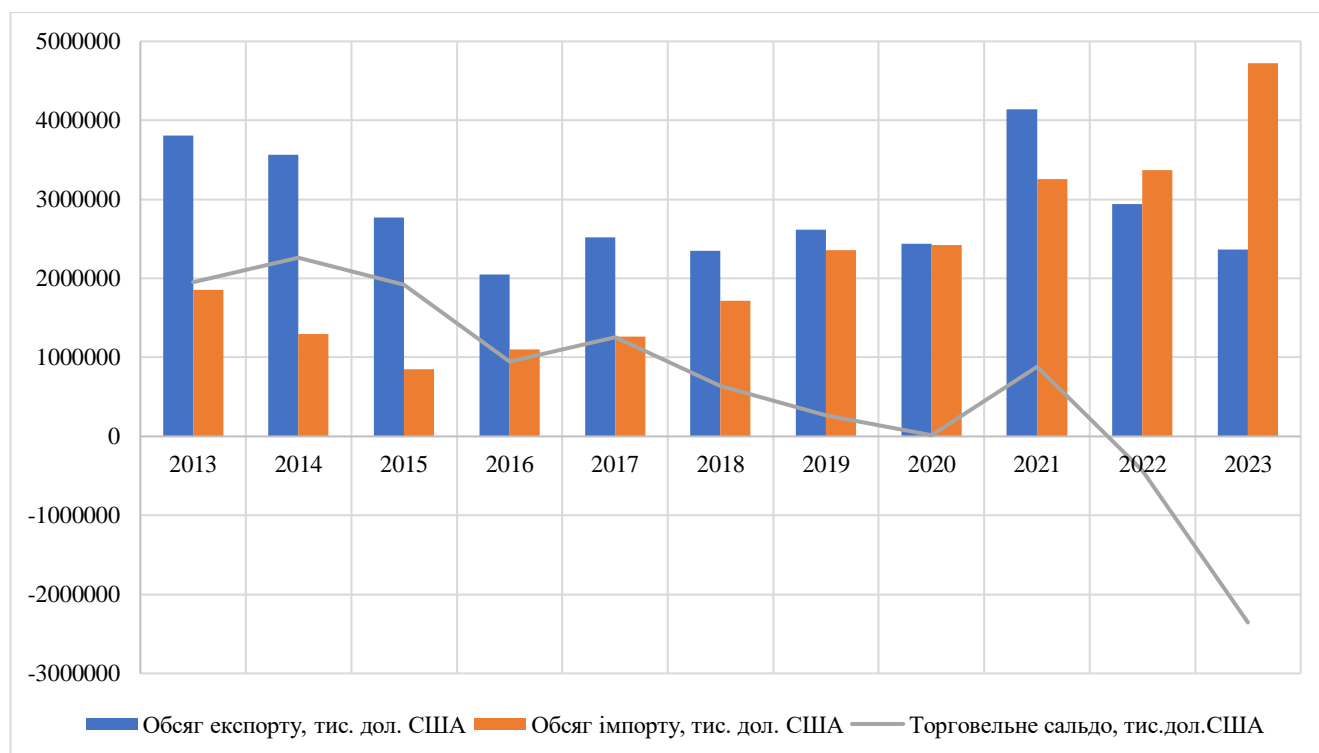


Рисунок 2.1 – Показники обсягу експорту та імпорту товарів, а також торговельного сальдо між Україною та Туреччиною в період з 2013 по 2023 рр., тис. дол. США (складено автором на основі [66])

Як бачимо, падіння експорту спостерігалось до 2016 року. Однією з причин цьому була економічна рецесія в Україні 2013-2015 рр., яка зупинилася у 2016 році, коли динаміка ВВП стала позитивною. Крім цього, однією з причин можна назвати введення 1 січня 2016 року Російською Федерацією ембарго на ввезення українських продуктів. Це змусило Україну шукати нові ринки для збуту продукції, перш за все, сировинної, зокрема, аграрної. Одним із таких ринків стала і Туреччина.

З 2016 по 2020 експорт розвивався більш менш рівномірно. У 2020 році, обсяги імпорту та експорту були в одній точці – з одного боку, трохи просів український експорт, з іншого – темпи зростання турецького імпорту були мінімальні. Це було спричинено пандемією, яка негативно вплинула на всі економіки світу. У 2021 році українська торгівля відновилася, тому є різкий стрибок у українсько-турецькому експорті. Також цьому посприяло підвищення цін на агросировину та чорні метали, лєвова частка яких становить український експорт до Туреччини [95]. З початком повномасштабного вторгнення економіка України знову переживає спад. Особливо це відображається на експорті як загальному, так і у двосторонніх відносинах між країнами.

Що стосується обсягів імпорту, то вони падали до 2015 року. І потім весь час з різною динамікою зростали аж до сьогодні. Таким чином, можна зробити висновок, що українсько-турецькі торговельні відносини почали стабільно налагоджуватися з 2015-2016 років.

Також бачимо, що до 2020 та у 2021 році сальдо було позитивним, тобто експорт перевищував імпорт. У 2020 сальдо було фактично нульовим, адже тоді обсяги експорту та імпорту були майже однаковими. У 2021 році спостерігалось відновлення економіки після удару пандемії, а от 2022 та 2023 характеризуються негативним сальдо, адже з початком повномасштабного вторгнення Україна втратила багато своїх експортних можливостей, тому турецький імпорт значно перевищив український експорт.

На рисунку 2.2 зображена динаміка сукупного обсягу зовнішньої торгівлі України та Туреччини за останні 10 років.

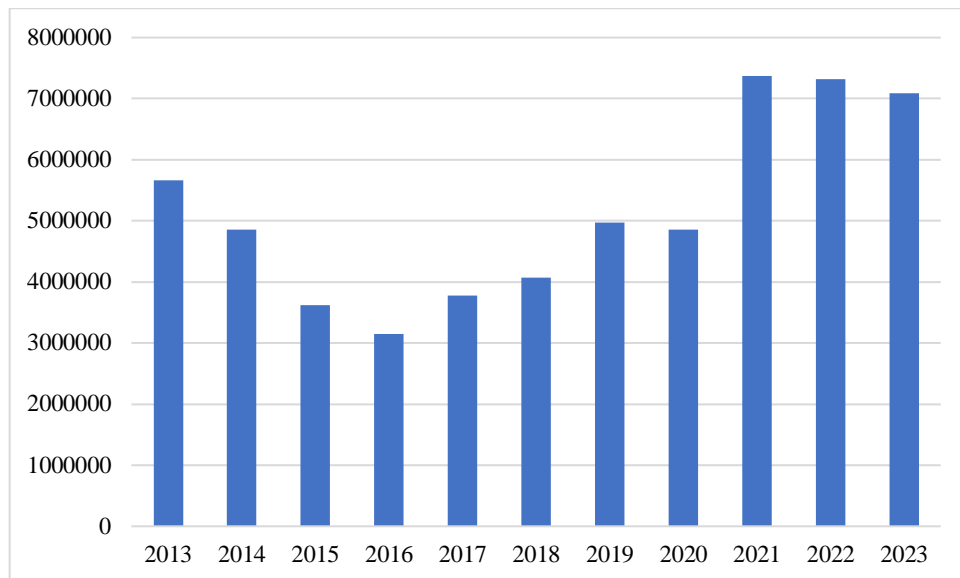


Рисунок 2.2 – Зовнішня торгівля товарами України з Туреччиною у 2013-2023 рр., тис. дол. США (складено автором на основі [66])

Зовнішня торгівля демонструє схожу динаміку до передніх показників. Зокрема, бачимо, що до 2016 року вона падала, до 2020 року відновлювалася до рівня 2013 року, а після 2020 стрімко відновлюється. Зараз її об'єми на третину більші, ніж були у 2013 році. При цьому, ми також бачимо невеликий спад, який зумовлений, в першу чергу, різким падінням українського експорту.

Якщо говорити про місце Туреччини у зовнішній торгівлі України і навпаки, то варто порівняти частки торгівлі, які Україна і Туреччина займають у зовнішній торгівлі країни-партнера. Це зображено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка часток України і Туреччини у зовнішній товарній торгівлі обох країн з 2013 по 2023 рр., тис. дол. США (складено автором на основі [66, 96])

Рік	Частка торгівлі з Туреччиною від загального обсягу торгівлі України, %	Частка торгівлі з Україною від загального обсягу торгівлі Туреччини, %
1	2	3
2013	4,03	1,66
2014	4,49	1,47
2015	4,79	1,29
2016	4,16	1,12
2017	4,07	1,09
2018	3,09	1,09

Продовження таблиці 2.1

1	2	3
2019	4,49	1,13
2020	4,69	1,20
2021	5,23	1,50
2022	1,27	1,22
2023	7,11	1,16

Бачимо, що частка Туреччини в українській зовнішній торгівлі з 2013 по 2020 роки (окрім 2018 р.) займала трохи більше 4%. Лише у 2018 році вона скоротилася до 3%. У 2021 році відбувся стрибок до 5,23%. У 2022 році частка торгівлі зменшилася до 1,27% і у 2023 році вона стала більше 7%. Незважаючи на таку динаміку, Туреччина останні 10 років була в ТОП-10 торговельних партнерів України, а в останні 5 років взагалі входить в ТОП-4.

Що стосується української частки у зовнішній торгівлі Туреччини, то останні 10 років вона становить трохи більше 1%. Україна не є для турецької сторони ключовим торговельним партнером і не входить навіть у ТОП-20.

Наступним кроком є аналіз структури експорту товарів з України в Туреччину, який представлений у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Структура експорту товарів з України в Туреччину в 2013-2023 рр., % (складено автором на основі [66])

Код та категорія експорту/Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
72 Чорні метали	55,2	58,5	49,2	47,5	42,5	47,0	29,2	38,1	47,7	29,6	35,7
10 Зернові	4,7	3,5	2,1	0,8	9,4	7,8	27,4	19,4	22,2	29,6	25,2
12 Насіння і плоди олійних рослин	3,4	6,3	14,1	14,2	11,9	13,7	17,8	11,1	4,5	17,4	15,9
23 Залишки і відходи харчової промисловості	3,0	3,9	6,0	6,6	6,8	5,5	8,8	7,6	4,5	2,0	3,3
44 Деревина і вироби з деревини	3,1	3,8	5,7	6,8	5,5	4,6	2,1	2,4	1,2	1,5	3,5

Продовження таблиці 2.2

Код та категорія експорту/Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	6,0	4,3	4,2	5,8	4,2	2,5	0,7	2,8	2,1	22,6	35,7
26 Руди, шлак, зола	4,6	2,2	2,6	2,5	3,8	3,5	2,1	3,6	5,9	1,1	0,4
73 Вироби з чорних металів	0,9	0,6	0,6	0,7	0,9	0,9	1,1	0,9	1,2	1,2	0,8
84 Реактори ядерні, котли, машини	0,5	0,3	0,4	0,6	0,6	0,9	0,8	1,6	0,7	2,9	3,0
28 Продукти неорганічної хімії	1,5	2,5	2,2	1,2	1,4	0,9	0,6	1,3	1,0	0,3	0,3

Як бачимо, на першому місці останні 10 років знаходяться чорні метали. Їх частка за цей час упала на 15-20%. При цьому, 2019 рік був першим серед найскладніших для українських металургів. Для цього були дві причини – падіння цін на світових ринках та зниження курсу гривні. До цього додалося падіння виробництва сталі, яке почалося у 2014 році [97]. Бачимо, що у 2020 році обсяги експорту до Туреччини збільшилися, що свідчить про покращення ситуації на українському ринку чорних металів. У 2021 році частка чорних металів у експорті становила майже 50%, що показує позитивні тенденції того року – Україна вийшла у ТОП-20 світових виробників сталі. До цього додалася сприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках та початок «Великого будівництва» в Україні. 2022 рік став другою після 2019 року кризовою точкою для українських металургів, тому обсяги експорту значно впали. Причиною цьому стало повномасштабне вторгнення, яке призвело до повної втрати виробничих потужностей у Маріуполі, зокрема «Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча» та «Азовсталі». Саме вони забезпечували 40% виробництва сталі у 2021 році. Також відбулася консервація виробництв у Запоріжжі («Запоріжсталь» та «Запоріжжкокс»), Кривому Розі

(«АрселорМіттал Кривий Ріг») та Дніпропетровській області [98]. Також причиною скорочення експорту чорних металів до Туреччини стало збільшення їх експорту до країн ЄС, які зняли обмеження для цього типу продукції. У 2023 році вдалося збільшити виробництво металургійної продукції, відповідно, її експорт теж зріс. До цього треба додати те, що загалом Туреччина завжди була одним із головних споживачів українських чорних металів для потреб своїх підприємств. Тому наша країна виступає одним із сировинних турецьких хабів, при чому, не тільки чорних металів.

Наступна категорія експорту, яка займає друге місце по обсягах – це зернові. Туреччина є одним із найбільших споживачів української пшениці, ячменю та кукурудзи. Частка зернових у структурі експорту почала різко збільшуватися у 2019 році. Тоді Україна досягла рекордних показників у експорті зернових за всю історію незалежності. Крім цього, саме у 2019 році Туреччина вперше увійшла до ТОП-10 імпортерів вітчизняного збіжжя. Тоді експорт до цієї країни зернових становив 718 млн. дол. США у порівнянні з 2018 роком, коли ця цифра становила 184 млн. дол. США. Як бачимо, відбувся значний стрибок в об'ємі експорту. Також тоді Туреччина різко збільшила імпорт кукурудзи (у 2,7 разів у порівнянні з 2018 роком) [99]. Таким чином, її частка серед імпортерів зернових становила 7,5% [100]. У 2020 та 2021 році частки трохи впали, проте, у 2021 у Туреччину було вперше після 2009 року експортовано жито, а саме 26% від його загального обсягу [101]. Як бачимо, з початком повномасштабного вторгнення обсяги експорту зернових до Туреччини збільшувалися. Це було зумовлено початком роботи зернового коридору та тим, що Туреччина виступала зерновим хабом для перевалки зерна до країн Близького Сходу та Північної Африки [102]. Що стосується 2023 року, то у I його кварталі Туреччина була найбільшим експортером української пшениці (17,7% від усього експорту), а також вона імпортувала 42% від загального обсягу українського ячменю. 1 травня 2023 року Туреччина ввела мито 130% на імпорт зернових, але за словами Мінагрополітики це матиме слабке відображення на українському експорті, але значна частина з нього йде в треті країни. За такий тип експорту мито не сплачується [103].

Третя категорія українського експорту – це насіння та плоди олійних рослин. Динаміка експорту цієї товарної категорії постійно змінювалася. Проте, вона завжди залишалася в ТОП-3 категорій українського експорту до Туреччини, адже є складовою аграрної продукції. А вона, в свою чергу, завжди була основною складовою українського експорту до Туреччини.

Проаналізувавши категорії-лідери, можна зробити висновок, що з 2019 року зернові та насіння виходять на перше місце, а чорні метали втрачають його. Навряд чи у найближчому майбутньому ситуація значно покращиться, тому скоріше за все, експорт насіння та зернових, як мінімум, буде стрімко наблизитися до об'ємів експорту чорних металів. Як максимум – перевищить його.

Наступна категорія експорту – це залишки та відходи харчової промисловості. Вона не виходила з ТОП-5 категорій українського експорту до Туреччини. Піком експорту був 2020 рік, тоді їхня частка становила 7,6% від усього українсько-турецького експорту. Варто також додати, що Туреччина з 2017 по 2021 роки була одним із лідерів імпорту соняшникової української макухи [104].

Наступна категорія – це деревина та вироби з неї. Вона завжди була в ТОП-5 українського експорту до Туреччини, як і попередні категорії. Бачимо, що пікових значень експорт деревини досягав у 2015-2017 роках (близько 6-7% від загального обсягу експорту до Туреччини). У 2013-14 та 2018 роках цей показник становив близько 3-4%. З 2019 до 2022 включно він знизився до 2% і у 2023 році відновився до 3,5%. Падіння експорту у 2019-2022 роках було спричинено не тільки пандемією, а й тим, що турецька сторона посилила контроль санітарних та фітосанітарних заходів та дотримання фітосанітарних норм для експортерів деревини. Спочатку українська сторона отримувала багато нотифікаційних повідомлень з цього приводу і змушена була доводити до відома українських експортерів деревини норми турецької сторони [105]. При цьому, українська деревина займала від 4 до 8% всього імпорту деревини до Туреччини до 2020 року. Потім ця цифра знизилася до 1-2%. Тобто можна зробити висновок, що принаймні до 2021 року українська деревина була справді важлива для Туреччини. Проте, на нашу думку, варто врахувати також фактор тінізації ринку української деревини,

якому частково посприяв мораторій на експорт необробленого лісу-кругляку. Тому точні обсяги можуть відрізнятися від офіційних даних.

Шоста категорія експорту – жири та олії. Як бачимо, різкий стрибок їх експорту відбувся у 2022-23 роках. Причиною цьому був різкий приріст експорту рафінованої соняшникової олії до Туреччини – у 13 разів в порівнянні з 2021 роком. При цьому, українська олія витіснила 79% російської на ринку Туреччини. Крім цього, за цей же період Туреччина у 2,6 разів збільшила закупівлю української сої, що є однією з основних олійних культур [106].

Сьома категорія експорту – це руди, шлак та зола. Тут була різна динаміка, проте у 2022-2023 роках бачимо різке падіння до 1,1-0,4% усього українсько-турецького експорту. Це було спричинено, в першу чергу, блокадою українських портів.

Восьма категорія експорту – вироби з чорних металів. До 2019 року вони були на 11-13 місці в українсько-турецькому експорті. Зараз вони впевнено тримають позиції у ТОП-10, хоча в таблиці 2.2 видно, що об'єми експорту особливо не змінювалися. Скоріше за все, вони піднялися за рахунок зменшення обсягів експорту інших категорій. Наприклад, добрив, які до 2019 впевнено трималися у ТОП-10. Причиною цьому, стало скоріше за все, різке підвищення ціни на добрива, яка стало наслідком підвищення ціни на природній газ в Україні. Тому українські добрива стали неконкурентоспроможними на світовому ринку і їх витіснили інші категорії [107].

Дев'ята категорія експорту – це реактори ядерні, котли та машини. Бачимо, що їхня динаміка особливо не змінювалася до 2022-23 років. Скоріше за все, збільшення експорту спричинено повномасштабним вторгненням і активною співпрацею України і Туреччини в оборонній сфері. Зокрема, закупівлею Туреччиною турбореактивних двигунів, наприклад, з підприємства КБ «Прогрес».

Остання, десята категорія-лідер експорту, це продукти неорганічної хімії. Бачимо, що обсяги їхнього експорту почали падати ще у 2019 році, а у 2022-23 впали остаточно. За оцінками українських експертів, галузь неорганічної хімії в Україні на 2022 рік мала 50-55% непрацюючих підприємств і критичні втрати в

інфраструктурі та логістиці. Це і стало основною причиною радикального падіння експорту [108].

Таким чином, можна визначити, що структура українського експорту до Туреччини – це, в основному, агропродукція та чорні метали. Це сировинний експорт. Продуктів з доданою вартістю майже немає (якщо не рахувати ядерні реактори, котли та машини), що є негативним знаком в українсько-турецькій торгівлі.

З боку Туреччини, тобто в її імпорті в Україну, ситуація краща і зображена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Структура імпорту товарів в Україну з Туреччини в 2013-2023 рр., % (складено автором на основі [66])

Код та категорія імпорту/Об'єм по роках	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
08 Їстівні плоди та горіхи	16,9	16,7	14,3	14,3	9,8	9,1	8,0	9,5	6,9	6,0	4,8
61 Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	3,1	3,0	2,9	1,6	1,6	3,9	5,0	4,4	5,2	5,6	2,9
62 Одяг та додаткові речі до одягу, текстиль	4,4	3,0	2,8	1,5	1,5	2,7	3,3	3,2	3,7	8,8	2,5
39 Пластмаси, полімерні матеріали	5,7	7,1	7,4	6,4	6,0	5,4	4,5	4,5	4,8	3,5	4,6
84 Реактори ядерні, котли, машини	6,6	6,8	6,9	9,9	10,6	9,5	8,0	10,1	9,8	5,5	4,6
85 Електричні машини	3,2	3,3	3,5	2,7	3,7	6,2	7,3	6,4	4,0	5,9	5,7
87 Засоби наземного транспорту, крім залізничного	7,7	4,8	5,5	8,2	11,2	8,7	7,2	7,5	6,4	4,4	3,9
72 Чорні метали	3,4	2,1	2,1	2,5	4,0	5,4	6,4	5,2	7,3	5,8	8,5

Продовження таблиці 2.3

Код та категорія імпорту/Об'єм по роках	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
73 Вироби з чорних металів	3,9	3,9	3,9	3,3	3,3	3,4	6,8	3,3	2,9	1,7	1,9
07 Овочі	4,6	5,1	2,8	3,4	2,7	3,1	2,7	3,6	2,9	3,2	3,1

Перша категорія імпорту – їстівні плоди та горіхи. Бачимо, що до 2017 року обсяги цієї категорії набували пікових значень і потім падали. При цьому, щонайменше останні 5 років Туреччина є лідером постачання цього типу товарної категорії. Зокрема, у 2023 році частка цієї країни в українському імпорті плодів та горіхів становила 26,9% [109]. При цьому, загальний імпорт цієї товарної категорії щороку знижується і турецький імпорт також падає.

Другу та третю категорії імпорту можна об'єднати в одну групу – це одяг. Частка цих товарних категорій в імпорті сумарно становить від 3% до 14% щороку, адже Туреччина входить у ТОП-5 країн-імпортерів одягу та взуття в Україну.

Четверта категорія імпорту – пластмаси. Їхня динаміка зберігається сталою протягом останніх 10 років і становить від 3,5 до 7,5% від усього турецького імпорту. Це робить Туреччину одним із основних імпортерів цієї товарної категорії.

П'ята категорія імпорту – реактори ядерні, котли та машини. Їхня частка становить від 5,5 до 10% від турецького імпорту. Шостою категорією імпорту є електричні машини. Їхня частка 10 років коливалася між значеннями 3,2% (у 2013 році) та 7,3% (у 2019 році). Сьомою категорією є засоби наземного транспорту. Бачимо, що їхня частка була максимальною у 2017 році (11,2%), мінімальною – у 2023 році (3,9%). Ці три категорії можна об'єднати в одну групу – продукція машинобудування. Як бачимо, її частка в експорті Туреччини в Україну досить значна.

Восьма категорія – чорні метали. У її частці спостерігається зростання від 3,4% у 2013 році до 8,5% у 2023 році. Це сталося, в першу чергу, через повномасштабне вторгнення і скорочення пропозиції чорних металів на

внутрішньому ринку України. Зокрема, Туреччина у 2023 році забезпечила 41,4% від усіх потреб вітчизняного ринку чорних металів [110]. При цьому, бачимо, що позиції дев'ятої категорії, а саме виробів з чорних металів упали – з 3,9% у 2013 році до 1,9 у 2023 році. Це свідчить, в першу чергу, про падіння внутрішньоукраїнського споживання такої продукції. У будь-якому випадку, за даними International Trade Center Туреччина останні кілька років входила у ТОП-3 країн-імпортерів чорних металів та виробів з них в Україну [111].

Остання, десята категорія – це овочі. Їхня частка зменшилася від 4,6% у 2013 році до 3,1% у 2023 році. При цьому, у 2019 році половину всіх імпортованих в Україну овочів становили турецькі [112], а у 2023 році Україна входила у ТОП-3 імпортери турецьких овочів та фруктів [113]. Таким чином, бачимо, що Туреччина є одним із ключових постачальників цієї товарної категорії в Україну, незважаючи на зменшення їхньої частки в імпорті.

Таким чином, основні категорії турецького товарного експорту в Україну становлять їстівні плоди та горіхи, овочі, одяг, продукція машинобудування та чорні метали. Як бачимо, тут ситуація краща, ніж в українсько-турецькому експорті, який майже повністю сировинний.

Наступним показником для аналізу торговельних відносин між країнами є торгівля послугами. Динаміка часток України і Туреччини у зовнішній торгівлі послугами обох країн наведена у таблиці 2.4.

Варто зазначити, що дані про торгівлю послугами доступні лише з 2016 по 2021, тобто до початку повномасштабного вторгнення. Крім цього, немає структурного розподілу за видами послуг. Як бачимо, на перший погляд, частки торгівлі послугами майже не змінювалися. Проте, з боку України за 6 років частка впала на 0,4%, а з боку Туреччини – піднялася на 0,4%. При цьому, Україна не входить ні в ТОП-20 експортерів, ні в ТОП-20 імпортерів послуг Туреччини, за даними Туркстату [96], а Туреччина весь час входила у ТОП-10 країн-партнерів по торгівлі послугами з Україною, незважаючи на малу частку у загальному обсязі торгівлі послугами. При цьому, відомо, що в основному Туреччина надає Україні туристичні послуги.

Таблиця 2.4 – Динаміка часток України і Туреччини у зовнішній торгівлі послугами обох країн з 2016 по 2021 рр, % (складено автором на основі [66, 96])

	Частка торгівлі послугами з Туреччиною від загального обсягу торгівлі України, %	Частка торгівлі послугами з Україною від загального обсягу торгівлі Туреччини, %
2016	1,8	0,7
2017	1,6	1,1
2018	1,5	0,8
2019	1,3	0,8
2020	1,3	0,8
2021	1,4	1,1

Ще одним показником, який показує тенденції в торговельних взаємовідносинах України і Туреччини є коефіцієнт збалансованості, який розраховується за формулою 2.1 [114]:

$$K_z = \frac{S}{T} \quad (2.1)$$

де K_z – коефіцієнт збалансованості торгівлі товарами між країнами;
 S – сальдо торгівлі товарами між країнами;
 T – обсяг торгівлі товарами між країнами.

Значення цього коефіцієнту коливаються від 1 до -1. Якщо вони наближаються до 0, то товарна торгівля вважається збалансованою.

Для українсько-турецької торгівлі цей показник в динаміці представлено на рисунку 2.3.

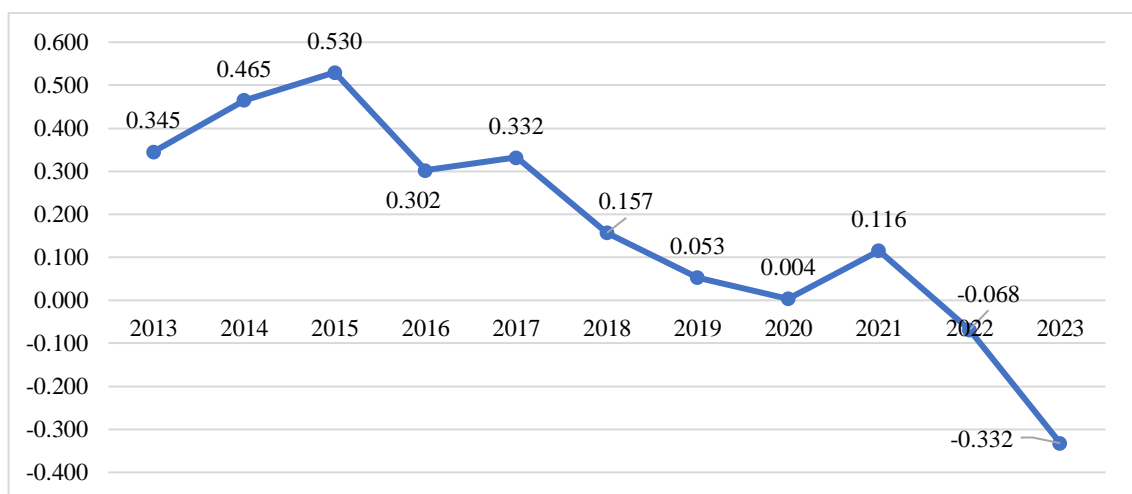


Рисунок 2.3 – Коефіцієнт збалансованості торгівлі між Україною та Туреччиною з 2013 по 2023 рр., (складено автором на основі [66, 96])

Як бачимо, найбільш збалансованою українсько-турецька торгівля була у 2019-2020 роках, коли обсяги експорту-імпорту були майже рівні. І найбільш незбалансованою вона була у 2015 та у 2023 роках. У 2015 році експорт сильно перевищував імпорт, а у 2023 році сталася дзеркальна ситуація (почалася вона у 2022 році). Таким чином, як було сказано раніше, 2015 рік можна вважати початком налагодження українсько-турецьких відносин і саме в той час торгівля почала стрімко збалансовуватися. І якби не повномасштабне вторгнення, то в ній спостерігалися б тенденції 2019-2021 років. Проте, варто врахувати фактор Угоди про вільну торгівлю (детальніше про неї див. розділ 3).

Ще одним показником, за яким можна оцінити ефективність українсько-турецької торгівлі є комплементарність експорту країни з імпортом країни партнера. Для цього використовується індекс комплементарності торгівлі (Trade complementarity index, TCI). Він розраховується за формулою 2.2 [115]:

$$TCI = 100 \left[1 - \sum_{k=1}^m |m_k^i - x_k^j| / 2 \right] \quad (2.2)$$

, де m_k^i – частка імпорту товару k у сукупному імпорті країни i ;
 x_k^j – частка товару k у сукупному експорті країни j .

Для розрахунку цього індексу було взято ТОП-20 товарних категорій експорту з України до Туреччини у 2023 році. Вони представлені в таблиці 2.5

Таблиця 2.5 – Індекс комплементарності торгівлі між Україною і Туреччиною у 2023 році (складено автором на основі [66, 96])

Товарна категорія	Товарні категорії у % до експорту України	Товарні категорії у % до імпорту Туреччини	$\left[1 - \sum_{k=1}^m m_k^i - x_k^j / 2 \right]$
1	2	3	4
12 Насіння і плоди олійних рослин	7,3	6,7	0,32
10 Зернові культури	23,0	1,4	10,78
72 Чорні метали	7,8	0,8	3,48
26 Руди, шлак, зола	5,2	0,4	2,41
85 Електричні машини	4,6	7,7	-1,56
44 Деревина і вироби з деревини	4,1	0,3	1,91
23 Залишки і відходи харчової промисловості	3,9	0,7	1,56
84 Реактори ядерні, котли, машини	2,6	11,3	-4,34

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4
02 М'ясо та їстівні субпродукти	2,5	0,1	1,18
73 Вироби з чорних металів	2,4	1,1	0,67
94 Меблі	2,2	0,3	0,94
17 Цукор і кондитерські вироби з цукру	1,6	0,1	0,77
04 Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	1,1	0,0	0,53
27 Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	1,1	19,1	-9,00
19 Готові продукти з зерна	0,9	0,1	0,39
22 Готові алкогольні та безалкогольні напої; оцет	0,8	2,4	-0,82
30 Фармацевтична продукція	0,8	1,4	-0,30
39 Пластмаси, полімерні матеріали	0,8	4,5	-1,86
08 Їстівні плоди та горіхи	0,7	0,3	0,18
48 Папір та картон	5,9	0,8	2,55
			46,33

Результати розрахунку індексу комплементарності представлені у формулі 2.3.

$$TCI = 100 \left[1 - \sum_{k=1}^m |m_k^i - x_k^j| / 2 \right] = 100 - 46,33 = 53,67 \quad (2.3)$$

Індекс комплементарності може приймати значення від 0 до 100, де 100 означає, що експорт та імпорт повністю відповідають одне одному. У випадку українського експорту в Туреччину, бачимо, що індекс його комплементарності до турецького імпорту становить 53,67. Тобто український експорт лише на половину відповідає турецькому імпорту. Це свідчить про те, що українські товари слабо представлені в тих товарних групах, які найбільш потребують у Туреччині. У 2023 році це були [96]:

- 1) транспортні засоби, крім залізничного транспорту та їх частини;
- 2) котли, машини та механічні пристрої, їх частини;
- 3) палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки;
- 4) електричні машини;
- 5) дорогоцінне каміння, метали та вироби з них;
- 6) вироби з чавуну та сталі (вироби з чорних металів);

- 7) пластмаси, полімерні матеріали;
- 8) чорні метали;
- 9) трикотажні вироби та вироби з них;
- 10) фрукти, горіхи та цитрусові.

Найкращі позиції в Україні в імпорті до Туреччини чорних металів та виробів з них. Також до них можна додати електричні машини. У всіх інших категоріях наша країна не представлена, або представлена дуже слабо.

Варто зазначити, що у попередніх роках, згідно з дослідженням Пулій О. та Іванова Є. ситуація була гіршою. Зокрема, з 2012 по 2017 рік індекс комплементарності українсько-турецької торгівлі коливався від 42,2 до 32,7 [115].

Таким чином, торгівля між Україною і Туреччиною почала активно розвиватися після 2015 року. Український експорт до Туреччини в основному сировинний, тоді як турецький імпорт більш складний і включає в себе як сировину (наприклад, чорні метали), так і одяг та продукцію машинобудування. До повномасштабного вторгнення українсько-турецька торгівля прагнула до збалансованості і досягла її (2019-2021 рік). Проте після початку повномасштабного вторгнення турецький експорт сильно перевищує український імпорт, тому зараз сальдо торгівлі між нашими країнами негативне. При цьому, український експорт лише на половину відповідає турецькому імпорту, тому індекс комплементарності торгівлі між нашими країнами становить 53,67.

2.3 Дослідження українсько-турецької співпраці в інвестиційній сфері

Інвестиційний сектор є одним із найважливіших в українсько-турецькій співпраці. Бурак Пехліван, голова правління турецько-української бізнес-асоціації TUID стверджує, що за останні 5 років перед війною Туреччина стала інвестором №1 в Україні та входить до ТОП-3 держав-інвесторів в українську економіку починаючи з 1991 року [116].

Інвестиційне співробітництво між державами регулюється такими нормативними актами:

1) Угодою між урядом України та Урядом Турецької Республіки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на дохід і майно (від 27 листопада 1996 року) [117];

2) Угодою між Урядом України та Урядом Турецької Республіки про взаємне сприяння та захист інвестицій (від 6 вересня 2018 року) [118];

За даними порталу YouControl за 30 років незалежності України (дані на початок лютого 2022 року) турецькі резиденти відкрили 3592 компанії в Україні. Понад 92% з них працюють на українському ринку досі і не перебувають в процесі припинення. За цей же період з ринку вийшли 116 компаній, а ще 142 перебувають в процесі припинення. Сумарно це менше 8% [119]. А от за словами Бурака Пехлівана, голови TUID, станом на вересень 2023 року в Україні працювали 700 компаній з турецьким капіталом [116].

Що стосується розподілу діяльності турецьких компаній в Україні за КВЕДами, то на вже згаданому порталі YouControl станом на початок лютого 2022 року вказана така інформація [119]:

— оптова та роздрібна торгівля – 1305 компаній (власники – громадяни Туреччини);

— переробна промисловість – 439 компаній;

— інформація та телекомунікації – 351 компанія.

У інших категоріях КВЕДів частка компаній з турецьким капіталом не перевищує 0,5%.

При цьому, по секторах економіки компанії розподілені таким чином:

— постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 1,21%;

— тимчасове розміщення та організація харчування – 0,74%;

— інформація та телекомунікації – 0,69%.

Що стосується географічного розташування турецьких компаній, то 1469 обрали місцем реєстрації Київ, Одеську область – 569 компаній, Львівщину – 243 компанії, Харківську область – 168 компаній та Херсонщину – 154 підприємства [119].

Що стосується статистики по обсягах турецьких інвестицій в Україну, то вони розподіляються на залишки за інструментами та залишки за операціями.

На рисунку 2.4 зображена динаміка частки прямих іноземних інвестицій Туреччини в Україну у загальній сумі залишків (накопичення на кінець відповідного календарного року) з 2015 по 2023 роки.



Рисунок 2.4 – Динаміка частки турецьких прямих іноземних інвестицій, боргових інструментів та інструментів участі в капіталі у загальній сумі залишків прямих іноземних інвестицій, боргових інструментів та інструментів участі в капіталі країн світу з 2015 по 2023 рр, % (складено автором на основі даних [120])

Як бачимо, частка прямих іноземних інвестицій з Туреччини у загальному обсязі інвестицій за останні 8 років майже не змінювалася і становить від 0,5 до 1%. Незважаючи на таку малу частку, Туреччина входить у ТОП-20 країн інвесторів в Україну. Разом з цим, вищенаведені слова Бурака Пехлівана про те, що ця країна є інвестором №1 на перший погляд виглядають дивно. Проте, варто зазначити, що значна частина інформації про об'єми турецьких інвестицій вказана на офіційних статистичних ресурсах України як закрита. Причиною цьому є Закон України про статистичну інформацію, який визначає деяку її частину як конфіденційну. Крім цього, частина капіталу компаній ввозиться в Україну через банківські структури та спільні підприємства з інших країн світу. Тому про реальні обсяги турецьких інвестицій в Україну можна лише здогадуватися. Разом з цим, у багатьох джерелах

за 2021 рік, зокрема у інтерв'ю тодішнього міністра фінансів України Сергія Марченко фігурувала цифра 500 млн. дол. США прямих та 3 млрд. дол. США непрямих турецьких інвестицій [121].

Що стосується інструментів участі в капіталі, то їхня частка протягом останніх 8 років залишилася в межах 0,5%. А от частка боргових інструментів сильно коливалася від 0,6% до 2,1%. Згідно з методикою розрахунку НБУ, сюди відносяться кредити різних видів.

На рисунку 2.5 зображено динаміку інвестиційних операцій Туреччини за інструментами з 2015 по 2023 роки (надходження за кожен календарний рік).

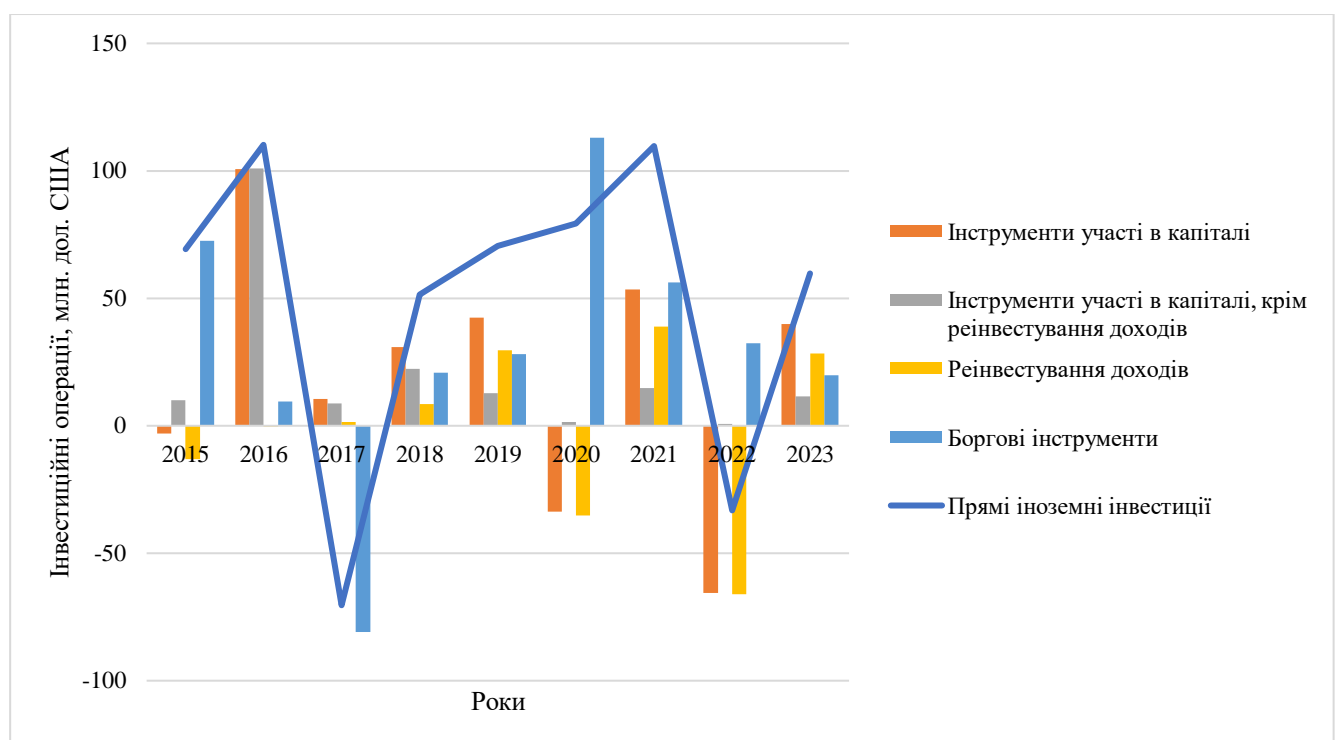


Рисунок 2.5 – Динаміка інвестиційних операцій Туреччини за інструментами з 2015 по 2023 рр, млн. дол. США (складено автором на основі [120])

Як бачимо, розглядати інвестиції з точки зору надходжень за кожен календарний рік, то бачимо, що 2017 та 2022 роки стали роками відтоку турецьких інвестицій з України. І якщо причиною для відтоку у 2022 році стало повномасштабне вторгнення Росії, то падіння у 2017 важко пояснити. При цьому, піковими роками були 2016 та 2021. У 2016 Україна вийшла з економічної рецесії, а 2021 характеризувався як рік відновлення економіки після пандемії. Що стосується турецьких інвестицій по секторах української економіки, то найбільше їх у промисловості та переробній промисловості, оптовій та роздрібній торгівлі,

транспорті та операціях з нерухомістю. Динаміка інвестицій Туреччини у ці сфери зображена на рисунку 2.6.

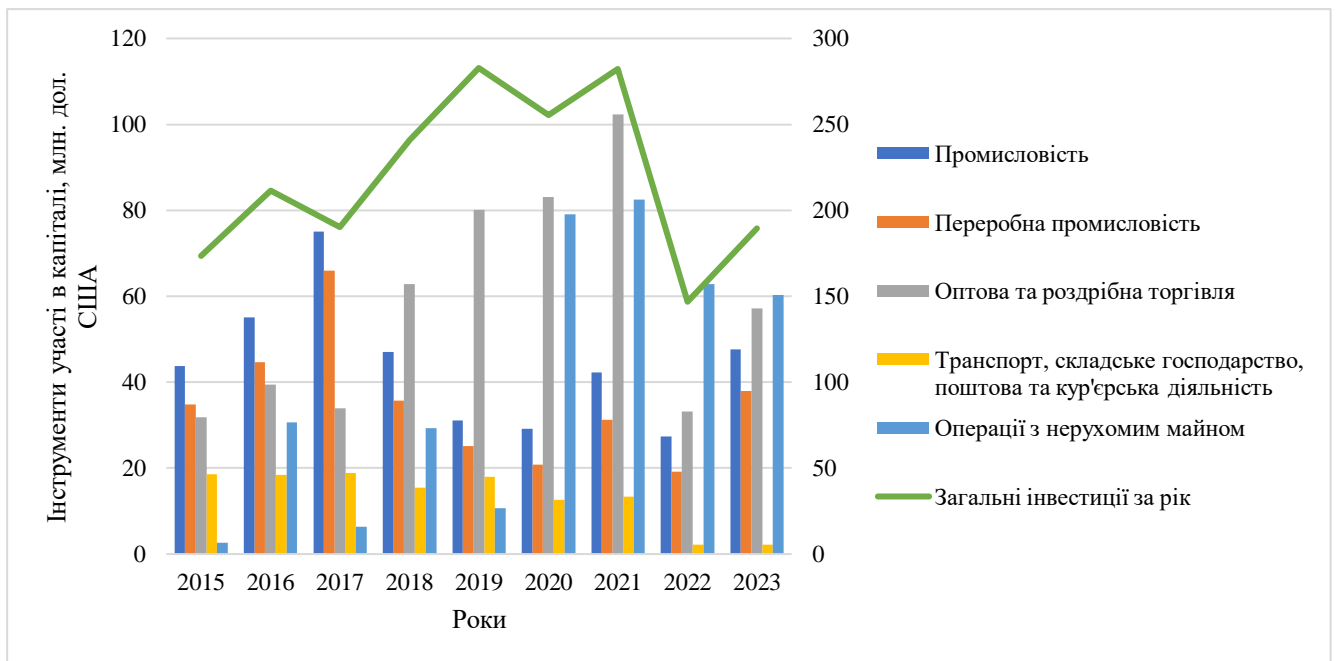


Рисунок 2.6 – Динаміка турецьких інвестицій в ТОП-5 найбільш важливих для Туреччини секторів української економіки та динаміка накопичених інвестицій за кожен рік з 2015 по 2023 рр. (залишки ПІІ за видами економічної діяльності), млн. дол. США (складено автором на основі [120])

Як бачимо, з 2015 по 2017 рік найбільше інвестицій було у промисловість різних типів. Потім їм на заміну з 2018 по 2021 прийшла оптова торгівля. А з 2020 до неї додалися операції з нерухомістю. Транспорт при цьому має найменшу частку, яка майже дійшла до нуля після початку війни. Кількість накопичених інвестицій сягала найбільших показників у 2019 та 2021 роках, найменших – у 2015, 2017, 2022 (різке падіння у зв'язку з початком війни) та 2023 роках.

Найбільшою турецькою компанією, яка працює в Україні є Onur Group. Підприємство має окреме представництво в нашій державі і працює тут уже 19 років. Після початку повномасштабного вторгнення 90% проектів компанії в нашій державі заморожені, вона втратила кілька заводів, проте станом на січень 2023 року зберегла 2 000 працівників [122]. Компанія відома як один з трьох найбільших підрядників «Великого будівництва». Станом на 2023 рік вона збудувала більше 6 000 км доріг в Україні. Але її інвестиції не обмежуються будівництвом доріг. З 2021 по 2023 рік компанія вклала 350 млн. дол. США у дев'ять різних сфер, у яких

має 40 компаній. До 2030 року Onur планує вкласти ще 500 млн. дол. США. Загалом сфери інвестицій компанії включають в себе [123]:

— дорожнє будівництво та інжиніринг. Зараз Onur працює на деокупованих територіях Харківської області, а також буде дорожню інфраструктуру на Львівщині поблизу пунктів пропуску на кордоні. Також вона планує реконструювати злітно-посадкову смугу в аеропорту Дніпра. Крім цього, Onur Group виграла тендер на будівництво трьох мостів у Київській області) [123];

— видобуток корисних копалин. Компанія вже інвестувала 28 млн. дол. США на придбання спецдозволів для видобутку корисних копалин. Зараз під її контролем знаходиться 8 родовищ. Зокрема, це одне родовище золота та три родовища з каоліном у Дніпропетровській області, родовище графіту у Хмельницькій області (офіційно ними володіє ТОВ «Спис Україна»), три щебенево-піщані родовища у Рівненській (записані на компанію «Рокитнівський спецкар'єр», Вінницькій («Юнашківський кар'єр») та Львівській областях («Агробудсервіс»). До 2030 року компанія планує вкласти у цей напрямок 225 млн. дол. США (зокрема у видобування каоліну та графіту). Також керівник українського представництва Onur Group зазначає, що компанія має намір розпочати видобуток залізної руди та міді на території нашої держави [123];

— зелена енергетика. Компанія планує інвестувати 260 млн. дол. США у вітрові електростанції загальною потужністю 200 МВт на Закарпатті та у Львівській області. Станом на вересень 2023 року інвестиції Onur Group у цій сфері становили 290 млн. дол. США і були направлені у будівництво сонячної електростанції потужністю 150 МВт на Хмельниччині [124];

— готельно-ресторанний бізнес та нерухомість. Компанія має намір відкрити готель у Львові (куди планує інвестувати 30 млн. дол. США до 2025 року), а також уже придбала кілька земельних ділянок у Львові та Львівській області, хоча поки що невідомо, які саме проекти там будуть реалізовані [124];

— аграрна та деревообробна галузі. Зараз у володінні компанії знаходиться 5 000 гектарів сільськогосподарських угідь, які вона обробляє. У майбутньому планується збільшити цю цифру до 10 000 гектарів. Крім цього,

компанія планує розвивати переробку аграрної продукції. У деревообробну галузь компанія інвестувала 2 млн. дол. США у 2023 році [123, 124];

— промисловість.

Варто додати, що компанія фінансово підтримує ЗСУ, а також надає свою техніку (близько 100 одиниць працюють на армію).

Таким чином, Onur Group є дуже важливим інвестором для нашої держави навіть не зважаючи на конфлікти між українським урядом та керівництвом компанії щодо взаємних грошових заборгованостей. Зокрема, Україна винна Onur Group 5 млрд. грн за проекти в рамках «Великого будівництва» [125].

Turkcell до недавнього часу була другим після Onur Group інвестором в українську економіку. До портфелю її активів належали третій за величиною в Україні мобільний оператор Lifecell, оператор веж мобільного зв'язку UkrTOWER, а також мережа call-центрів Global Bilgi. Проте 29 грудня 2023 року Turkcell повідомила, що продає ці активи французькій NJJ Capital і направила відповідну заявку в український Антимонопольний комітет, який її відхилив, адже у числі акціонерів Turkcell були російські підсанкційні олігархи [126]. Проте, на початку вересня цього року Turkcell оголосила про успішний продаж Lifecell, UkrTOWER та Global Bilgi французькій NJJ Capital (після схвалення Антимонопольним комітетом) [127]. Серед причин продажу турецькою материнською компанією цих активів називають небажання вкладати інвестиції у зарубіжні ринки на фоні нестабільної економічної ситуації в Туреччині та необхідність вливання величезних сум для того, щоб Lifecell стала №2 на ринку України. Разом з цим, за оцінками експертів, продаж компанії принесе нашій державі 1,5 млрд. дол. США французьких інвестицій в рамках угоди про купівлю не лише Lifecell, UkrTOWER та Global Bilgi, а й провайдера фіксованого інтернету «Датагруп-Volia» [128].

Якщо говорити про діяльність найбільшого активу – Lifecell до 29 грудня 2023 року, то з 2006 по 2019 роки компанія була збитковою (за винятком 2016 року). Але з 2020 року вона не просто «вийшла в плюс» – темпи її зростання почали перевищувати темпи зростання її головних конкурентів та монополістів на ринку («Київстар» та «Vodafone») [129]. У першому кварталі 2024 року кількість її

абонентів зростає до 9,7 мільйонів абонентів, тобто на 12% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, тоді як зростання конкурентів відбулося всього на 1-2%. У січні-березні 2024 року компанія отримала 583 млн. грн чистого прибутку, а це на 13% більше, ніж за аналогічний період 2023 року. Тобто, бачимо, що з 2020 року Lifecell стала одним із великих платників податків.

Окремою групою компаній, які були великими турецькими інвесторами до війни є авіаперевізники, такі як Turkish Airlines та лоукост Pegasus Airlines. Зокрема, Turkish Airlines висловила намір стати однією з перших авіаперевізників, які готові відновити сполучення в Україні як тільки це буде можливо. А у 2018 році ця компанія була найбільшою іноземною авіакомпанією за кількістю напрямків в Україні та працювала у 6 містах (Києві, Одесі, Львові, Харкові, Запоріжжі та Херсоні). Вона планувала розширюватися на ринку України внаслідок отримання нашою державою безвізового режиму з ЄС у 2017 році. Цим планам завадила пандемія та повномасштабне вторгнення [130]. Що стосується Pegasus Airlines, то це найбільший турецький лоукостер і другий за величиною авіаперевізник після Turkish Airlines. У 2018 році компанія займала 7 місце за кількістю польотів в Україні. У 2017 році Pegasus хотіла відкрити дочірню компанію в Україні, проте ці плани не реалізувалися. У випадку, якби компанії все-таки вдалося це зробити, то 51% її акцій належали б Україні, а 49% – материнській компанії. Крім цього, авіаперевізник отримав би доступ не лише до внутрішнього ринку України, а й до ринків держав, які є нашими сусідами, наприклад, Польщі [131].

Також до великих інвесторів належать компанії, які працюють у сфері відновлювальної енергетики, зокрема, Gürış Holding та Atlas Global Energy. Gürış Holding у 2019 ввела в експлуатацію ВЕС Ovid загальною потужністю 32,4 МВт, яка здатна забезпечувати електрикою 32 000 споживачів. Електростанція розташована біля Одеси. Її будівництво коштувало компанії 55 млн. євро. Цей проект став першою інвестицією компанії в Україні. Станом на 2019 рік компанія планувала вкласти в українські проекти 180 млн. євро для будівництва вітрових електростанцій загальною потужністю 220 МВт. [132] Проте у 2020 році стало відомо, що підприємство зупиняє свої інвестиції в Україну через невиконання

урядом нашої держави Меморандуму про взаєморозуміння з виробниками зеленої електроенергії. Це призвело до заборгованості України перед компаніями-інвесторами у цій сфері. Тому Güriş Holding готував позов у міжнародний арбітраж [133]. Невідомо, чим закінчилася ця справа, але після цього компанія більше не інвестувала в Україну. При цьому, відомо, що вона могла б стати одним із інвесторів у ВЕС прямо зараз, коли Україна негайно потребує потужностей розподіленої генерації. Зокрема, компанія могла б побудувати ВЕС потужністю 32 МВт в Одеській області, проте роками не могла отримати на це дозвіл [134]. Що стосується діяльності Atlas Global Energy, то на сайті компанії вказано, що вона була дотична до будівництва СЕС у Херсонській області потужністю 50 МВт та ВЕС у Львівській області потужністю 60 МВт. Крім цього вона працює над проектами у вітровій енергетиці на 200 МВт та у сонячній на 50 МВт (без точної локації) [135]. На жаль, детальної інформації про ці проекти немає. Відомо, що ВЕС у Львівській області (Сколівська ВЕС) уже введена в експлуатацію. Туди було залучено 72 млн. євро.

У сфері сільського господарства України також є турецькі інвестиції. Зокрема, компанія «Terra Tarsa Україна», яка була створена у 2011 році шляхом злиття української «Терра ЛТД» та турецької Doctor Tarsa. Вона займається постачанням комплексних технологічних рішень для живлення сільськогосподарських культур (крапельні зрошення, спеціальні добрива та торф'яні субстрати) [136]. Крім цього, у 2018 році компанія запустила у м. Каховка підприємство із виготовлення рідких добрив. Початкові інвестиції у цей проект становили більше мільйона доларів США [137]. Також на ринку України присутня компанія «Агропродукт Херсон». Вона повністю належить турецьким власникам і займається виробництвом комбікорму для всіх домашніх тварин. У 2019 році компанія планувала відкрити додаткове підприємство з турецькими інвестиціями близько 3 млн. євро, яке забезпечило б понад 70 робочих місць [138].

У харчовій промисловості працює турецька компанія Alapala Group. Вона спеціалізується на будівництві об'єктів харчової промисловості та виготовленні обладнання для виробництва, транспортування та переробки зернових культур. З

2004 року Alapala Group має борошнопереробний комбінат з виробничими потужностями 100 тонн/добу, який розташований у Запорізькій області [139]

Окремо варто виділити підприємство Baykar Makina – компанію, яка працює у сфері оборонно-промислового комплексу. У липні 2023 році вона почала будівництво заводу з виробництва ударних безпілотників Bayraktar. На цьому заводі будуть робочі місця для 500 людей і його будівництво планують завершити до кінця 2024 року [126]. Загальна сума, яку компанія планує вкласти в українські проекти становить 100 млн. дол. США. Ці інвестиції включають в себе завод, сервісний центр та головний офіс [127]. Також Baykar Makina заявляла про інвестиції в будівництво науково-дослідницького центру в аерокосмічній галузі та виробничого центру зі складання БПЛА [140].

У банківській сфері працює Creditwest Bank. Це перший і провідний турецький банк в Україні. За ІВІ-рейтингом він має найвищу кредитоспроможність (uaAAA). Станом на 1 липня 2024 року його активи становили 2 140 млн. грн, зобов'язання – 1 643,2 млн. грн, капітал – 496,7 млн. грн. [120].

Також на території України працює ТОВ «Далгакиран компресор Україна», яка створена у 2005 році є представництвом турецького холдингу DALGAKIRAN. Її спеціалізація – виробництво та обслуговування генераторів та компресорів, промислових насосів та систем охолодження. У липні 2024 компанія запустила на Київщині завод, який виробляє енергетичне устаткування для промисловості. Інвестиції у нього становили 400 млн. грн. Також після початку російських атак на українську енергоструктуру компанія забезпечила резервне електропостачання для «Харківводоканал», щоб у величезному місті-мільйоннику завжди була вода. В цей же час компанія, за рахунок Мініенергетики США, забезпечила резервними потужностями українські АЕС [141].

Окремою групою компаній, є ті, які працюють у сфері e-commerce, адже цей сектор ще не має турецьких інвестицій в Україні. У січні 2024 року з'явилася інформація, що один із найбільших турецьких ритейлерів Nersiburada планує вийти на вітчизняний ринок незважаючи на війну [142]. Якщо тестовий запуск буде успішним, то вихід на ринок України стане частиною стратегії компанії, яка

бореться за відновлення позицій з моменту виходу на Nasdaq у 2021 році. У лютому 2024 року Trendyol Group також заявила про свої плани про вихід на український ринок. Компанію називають «турецьким Amazon». Її спеціалізація – мода та роздрібна торгівля. Вона працює у ЄС, Туреччині та на Близькому Сході. Обсяги інвестицій поки що невідомі. Логістичні потужності компанії, скоріше за все, будуть розташовані у Польщі. Варто зазначити, що материнською компанією Trendyol Group є Alibaba Group, яка визнана міжнародним спонсором війни. Але скоріше за все, цей факт ніяк не вплине на наміри Trendyol Group зайти на вітчизняний ринок [143]. Вхідження на український ринок турецьких маркетплейсів, з одного боку, створить конкуренцію для вітчизняних онлайн-ритейлерів, таких як Rozetka чи Prom, а з іншого – відкриє доступ національним виробникам до ринків інших країн.

Як бачимо, турецькі компанії віддають перевагу так званим green field investments, тобто створюють дочірні компанії в Україні, таким чином розпочинаючи нову діяльність з нуля. Brown field investments (будувати діяльність на основі компанії, яка вже існує) для них не такі привабливі.

Якщо проаналізувати сфери, у яких зацікавлений турецький бізнес, то це, в першу чергу, будівництво, авіаперевезення, відновлювальна енергетика, сільське господарство, електронна комерція і багато інших. До цього варто додати зацікавленість турецьких інвесторів у портах на Чорному морі. Таким чином, можна зробити висновок, що Туреччина готова працювати у більшості сфер економіки України.

Крім цього, варто зазначити, що турецькі інвестори беруть участь в бізнес-організаціях на території України. Одна з них – це Міжнародна спілка бізнесменів України і Туреччини (TUID) на чолі з Бураком Пехліваном. Станом на 2023 рік ця неприбуткова організація включала в себе близько 200 членів [116]. TUID приймає лише одного члена від однієї компанії. Окрім турецьких компаній вступити до TUID можуть і ті економічні суб'єкти, які мають турецьких менеджерів в Україні. Тому серед членів організації можна знайти як великий бізнес, малі та середні підприємства з Туреччини, так і ЄБРР, Intercontinental, Hilton та інших іноземних

гравців [144]. Мета TUID – налагодження торговельно-економічних зв'язків між Україною і Туреччиною.

Разом із TUID в Україні працює Турецько-українська асоціація промисловців та бізнесменів (TUSIB). Зовні ця організація схожа на TUID, але вона акцентує свою увагу на розвитку українсько-турецьких інвестицій. На відміну від попередньої організації, для членства в TUSIB потрібно вносити щорічний внесок, сума якого щороку змінюється. Він дає доступ до всіх послуг, які надає організація, наприклад, семінари, освітні заходи, конференції та інше [145].

При цьому, варто зазначити, що турецькі підприємці стикаються з рядом проблем при веденні бізнесу в Україні. В першу чергу, це воєнні ризики – російські атаки на цивільну та військову інфраструктуру, мобілізація економічно активного населення чоловічої статі, незрозумілі строки закінчення активних бойових дій. Також вони говорять про затримки оплати послуг турецьких підрядників (в першу чергу, це стосується держави), корупцію, проблеми у тарифній політиці, неузгодженість у стандартизації, великий відсоток тіньової економіки та інші. Частина експортерів покладають надії на ратифікацію Угоди про вільну торгівлю як частину вирішення їхніх проблем [67].

Разом з цим, майже відсутня інформація щодо інвестицій українського бізнесу у Туреччину. Зокрема, Нацбанк Туреччини, як і Нацбанк України не дає інформації про обсяги українських інвестицій в цю країну. Лише відомо, що деякі українські компанії віддають перевагу Туреччині перед європейськими країнами через кілька причин [146]:

- 1) у Туреччині легше взаємодіяти з ринком праці – звільняти людей дешевше і простіше, ніж у Європі. До того ж, в цій країні простіше трудове законодавство. Також у порівнянні з Європою витрати на одного працівника удвічі менші – 500 євро в порівнянні з 1000 євро. Разом з цим, українські бізнесмени зазначають, що є багато менеджерів середньої ланки, які вільно говорять англійською мовою, що спрощує процес найму робочої сили. Також, незважаючи на те, що Туреччина – мусульманська країна, частка жінок у кількості як рядових працівників, так і менеджерів досить велика;

2) наявність FreeZones. Це 30 спеціальних економічних зон, які вигідні для бізнесу, що працює на експорт. В середині них не діє податок на прибуток. Замість нього є податок на виведений капітал. Також в них немає ПДВ та валютних обмежень. Є уже готові ділянки для будівництва заводу і готові пусті приміщення для оренди з підведеною інфраструктурою. Вартість оренди таких будівель коливається в розмірі кількох доларів за квадратний метр. Також в середині FreeZones діє система обкладення митом комплектуючих, а не готових виробів. Проте, якщо комплектуючі турецького виробництва, тоді мита не діють. Крім цього, чиновники, які контролюють території FreeZones дуже допомагають інвестиціям у такі зони, що зменшує факти корупції до нуля. Крім цього, в Туреччині діють 87 технопарків, 274 організовані промислові зони та 40 промислових зон, які також відкриті для інвесторів [147];

3) турецька система бухгалтерського обліку та оподаткування значно простіша, ніж українська. Хоча українські підприємці зазначають, що краще все-таки мати у штаті турецького юриста та бухгалтера, щоб не наробити помилок на старті;

4) більшість юридичних проблем можна вирішити в досудовому порядку. Проте, якщо справа потрапляє в суд, то скоріше за все, процес затягнеться на кілька років [148].

Разом з цим, є складні моменти. В першу чергу, це питання, які пов'язані з мінімальною заробітною платою. Турецький уряд може незаплановано її підняти. У такому випадку, бізнес теж повинен піднімати заробітну плату своїм працівникам. Наприклад, у грудні 2022 року влада вирішила підняти мінімальну заробітну плату з 54\$ до 450\$ на місяць. Це потягло за собою великі додаткові витрати [146].

Окремим питанням виступає різниця у державній підтримці бізнесу в Туреччині та Україні. Зокрема, на певному етапі свого розвитку під егідою Світової організації торгівлі Україна віддавала перевагу лібералізації торгівлі замість активного розвитку промисловості. В цей час Туреччина створювала широку державну систему підтримки вітчизняних інновацій та виробництва, яка базується

на Програмі заохочення інвестицій. Вона включає в себе п'ять пакетів стимулів, які стосуються податків, мит та багато іншого. Розмір цих стимулів залежить від об'єму капіталу, вкладеного у проект, регіону та галузі, в яких він реалізовується. Окремо діє державна програма стимулювання інвестицій у НДДКР.

Українські виробники поки що не отримують такої суттєвої підтримки на батьківщині, хоча у цьому році стартувало багато урядових програм підтримки бізнесу. Зокрема, програма компенсацій 25% вартості за закупівлю української сільськогосподарської техніки, «Зроблено в Україні», «Доступні кредити 5-7-9» та інші [149]

Саме тому, вагомим аргументом проти вибору Туреччини як ринку збуту для українських товарів є величезний розрив у державній підтримці виробництва в цій країні і у нашій державі. Українським виробникам важко конкурувати з місцевими турецькими компаніями, адже, як бачимо, у них є величезне коло преференцій [150].

Великий український бізнес, який уже зараз працює в Туреччині – це Ajax Systems зі штаб-квартирою в Україні. Це український виробник систем охорони, який вийшов на турецький ринок у жовтні 2022 року, де запустив завод площею 8300 кв. м. Він здатний виробляти 3,2 млн пристроїв на рік. Станом на березень 2023 року на заводі працювало 100 працівників. У планах – найняти ще 400 осіб. Серед переваг турецького ринку Олександр Конотопський, засновник компанії, називає такі – активний ринок праці, велика кількість підрядників, гарна логістика, сертифікати походження товару синхронізовані з ЄС, спецпередумови для експорту з ЄС, а також єдине вікно для старту нового бізнесу [151].

Також на турецькому ринку працює Nayat Estate – українська компанія, яка займається продажем нерухомості за кордоном. Вона працює на ринку Туреччини з 2015 року і займається продажем курортної нерухомості у місті Аланья. Засновник компанії В'ячеслав Хоменко говорить, що після початку повномасштабного вторгнення саме аланійський, а не київський офіс став головним для компанії. При цьому, компанія працює у Болгарії, Іспанії, Казахстані та Північному Кіпрі. Як бачимо, ця компанія, на відміну від попередньої має

значний досвід роботи на турецькому ринку, тому знає специфіку його ділової культури. Саме через це Nayat Estate віддає перевагу роботі з українцями. Для цього вона використовує два варіанти – релокація людей з України та співпраця з місцевою діаспорою (наприклад, Nayat Estate винаймає коворкінг, власниками якого є українці) [152].

Також відомо, що українці відкривають у Туреччині дитсадочки та школи міжнародного зразка, спортивні клуби, коворкінги, салони краси з метою задоволення потреб людей, які звикли до високого рівня сервісу в Україні [148].

Таким чином, турецькі інвестори уже працюють у багатьох секторах економіки України – від будівництва і сільського господарства до телекомунікацій. При цьому, турецькі інвестиції становлять близько 1% від усіх закордонних інвестицій. Разом з цим, точний їх обсяг невідомий. Українські інвестори дуже слабо представлені на турецькому ринку. Підтвердженням цьому є відсутність статистичної інформації про діяльність українських інвесторів. Це показує суттєву асиметрію в українсько-турецьких інвестиційних відносинах.

РОЗДІЛ 3.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ І ТУРЕЧЧИНИ

3.1 Виклики стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі

Основним викликом стратегічної взаємодії України і Туреччини на сучасному етапі розвитку в торговельно-економічній сфері є Угода про вільну торгівлю між цими країнами.

Переговори щодо неї почалися у далекому 2006 році. Вони включали в себе 12 раундів. Угода була підписана 3 лютого 2022 року прем'єр-міністром України Денисом Шмигалем та Міністром торгівлі Туреччини Мехметом Мушем, а 2 серпня 2024 року ратифікована турецькою стороною [153]. Станом на кінець жовтня 2024 року вона очікує ратифікації Верховною Радою України. Після обміну ратифікаційними грамотами цей документ вступить в силу.

Основними положеннями цієї Угоди є [154]:

- більший доступ до ринків сільськогосподарської продукції, промислових товарів та послуг сторін Угоди;
- застосування Доповнень I, II до Конвенції Пан-Євро-Мед;
- взаємне заохочення інвестицій;
- сприяння розвитку електронної комерції;
- створення Спільного комітету для забезпечення належного та ефективного виконання Угоди про ЗВТ.

Деталі цього документа наведені у таблиці 3.1.

Варто зазначити, що до основних умов Угоди відноситься її перегляд не пізніше, ніж через 2 роки після підписання, а також право сторін відновлювати дію митних тарифів за допомогою механізму двосторонніх захисних заходів. Цікаво, що останнього положення немає у жодній Угоді про ЗВТ з тих, які були укладені Україною. Цей пункт

Таблиця 3.1 – Деталі Угоди про зону вільної торгівлі з Туреччиною (створено автором на основі [155])

	Україна	Туреччина
Частка ринку, відкрита внаслідок Угоди	99,6%	95,6%
Кількість товарів, які сторона Угоди може постачати без мита	10 000	9500
Зниження номінальних ставок мита	з 5% до 0,5%	з 28,9% до 10%
Додаткові можливості експорту (без урахування товарів, які сторона Угоди може постачати без мита)	1348 позицій	616 позицій

необхідний на випадок, якщо турецький імпорт буде шкодити вітчизняним виробникам. Тоді вони можуть звернутися до влади з проханням провести розслідування, внаслідок якого можна буде застосувати двосторонні захисні заходи. Вони можуть бути у вигляді мита, не вищого за режим найбільшого сприяння або базову ставку ввізного мита, яка зазначена в Угоді на 2 роки (з правом продовження до 3-х років). Також в Угоді не передбачено відкриття ринку публічних закупівель та закріплено всі основні винятки Угоди ГАТТ. Крім цього, Україна та Туреччина взаємно погодилися на прийняття чи збереження обмеження на торгівлю у разі складної фінансової ситуації чи серйозної загрози платіжному балансу для будь-якої сторони Угоди [154].

Щоб оцінити наслідки підписання цієї Угоди для економіки України необхідно спочатку простежити, як змінювалися обсяги та структура українсько-турецької торгівлі за останні, як мінімум 10 років. Цьому аналізу присвячено розділ 2. У цьому розділі варто зазначити основні тенденції, які є невтішними.

Україна – це країна, в експорті якої переважає сировина. Це стосується не тільки Туреччини. Останніми роками наша держава втратила і продовжує втрачати свій промисловий потенціал та активно перетворюється на аграрно-сировинну країну з відповідними категоріями експорту. На початок переговорів Угоди про ЗВТ (2006 р.) Україна мала додатне торговельне сальдо з Турецькою Республікою у розмірі більше ніж 2,5 млрд. дол на рік. Також у той період Україна постачала на турецький ринок велику частину товарів з високою доданою вартістю – продукцію машинобудівної, металургійної та хімічної промисловостей. Проте з 2008 по 2020

рік український експорт до Туреччини зменшився майже вдвічі (з 4,6 млрд. дол до 2,4 млрд. дол.), у 2021 році знову зріс до 4 млрд. дол, але з початком війни знову впав удвічі. Частка сировини у ньому збільшилася з 16,7% до 52,3%. Частка продукції машинобудування упала до 3%.

Туреччина, у свою чергу, сформувала диверсифіковану структуру експорту, яка була заснована на ґрунтовній підтримці урядом вітчизняних виробників, яка була описана у підпункті 2.3. Тому зараз Україна імпортує з Туреччини товари з високою доданою вартістю.

Окремим питанням в торговельній взаємодії України і Туреччини виступає тарифний захист національних виробників. Його деталі представлені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Тарифний захист у зовнішній торгівлі з боку України і Туреччини (складено автором на основі [156])

	Україна	Туреччина
Частка зв'язаних ввізних мит	100%	72% для сільськогосподарської продукції та 17% для промислових товарів
Максимальна ставка мита	50% (на цукор-сирець)	225% (на м'ясо), 180% (на молочну продукцію), 148% (на фрукти та овочі), 135% (на цукор і вироби з нього)
Середня ставка мита	4,5%	10%
Середня ставка мита для сільськогосподарської продукції	9,2%	42,3%
Податки, які стягуються винятково з імпорту разом із ввізним митом	відсутні і не можуть бути запроваджені відповідно до умов приєднання до СОТ	муніципальний збір (15% від мита), транспортний збір (3-4% від мита) та збір у Фонд масового житла (до 35% від мита для риби та морепродуктів)

На перший погляд, у такій ситуації для України вигідна Угода про ЗВТ з Туреччиною, адже останній необхідно буде нівелювати торговельні бар'єри, зокрема на сільськогосподарську продукцію. Насправді ж, Турецька Республіка має 20 угод про ЗВТ і у 19 з них агропродукція виключена з режиму лібералізації. Які наслідки для економіки спровокує така ситуація з митними тарифами в Угоді,

а також теперішній стан українсько-турецької торгівлі? На сьогоднішній день існує два сценарії розвитку подій – позитивний та негативний.

Перший базується на розрахунках Інституту економічних досліджень та політичних консультацій у співпраці з Міністерством економіки України. За Центральний сценарій у ньому приймається така ситуація [157]:

- зниження на 50% дискримінаційних бар'єрів щодо українських транскордонних послуг Туреччиною;
- повне скасування ввізних мит Україною на імпорт товарів із Туреччини і навпаки;
- зниження на 50% дискримінаційних бар'єрів щодо турецьких прямих іноземних інвестицій.

Очікується, що при такому сценарії Україна буде щорічно отримувати 2,72% до реального доходу домогосподарств (мається на увазі, що кожного року дохід буде вищий на 2,72%, ніж у попередньому році). При цьому, кожен крок української та турецької влади дає свій відсоток у цю суму. Це зображено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Виграш у реальному доході домогосподарств внаслідок укладання Угоди про ЗВТ з Туреччиною згідно з розрахунками Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, % (складено автором на основі [157])

Рішення сторін Угоди	Відсоткова зміна у доході домогосподарств
Рішення України щодо Туреччини	
Зниження часових витрат у торгівлі (імпорт)	0,68
Зниження часових витрат у торгівлі (експорт)	0,54
Зниження бар'єрів для транскордонної торгівлі	0,15
Зниження нетарифних бар'єрів на товари	0,04
Зниження бар'єрів для ПШ у сфері послуг	0,03
Нульові ввізні мита	0,01
Рішення Туреччини щодо України	
Нульові ввізні мита на імпорт з України	1,14
Зниження нетарифних бар'єрів на товари	0,05
Зниження торгових бар'єрів для транскордонної торгівлі послугами	0,02
Всі рішення України та Туреччини	2,72

Продовження таблиці 3.3

Лібералізація бар'єрів для інвестицій у послуги (з боку України)	
Скорочення дискримінаційних бар'єрів з Туреччиною на 50%	0,03
Скорочення дискримінаційних бар'єрів зі світом на 25%	0,27
Скорочення недискримінаційних бар'єрів зі світом на 25%	2,03

Як бачимо, найбільші вигоди очікується отримати від зниження часових витрат на експорт та імпорт України, при умові її приєднання до Спільної системи транзиту ЄС (Україна приєдналася до цієї системи), членом якої є Туреччина (сумарно приріст 1,22%). Але інші пункти, в тому числі, зниження нетарифних бар'єрів на товари та послуги та нульові ввізні мита з боку України дають дуже малий ефект (сумарно 0,08%). При цьому, майже половину очікуваного доходу дають нульові ввізні мита на імпорт з України з боку Туреччини (1,14%).

Якщо до Центрального сценарію додати пункти лібералізації бар'єрів для інвестицій у послуги, то приріст реального доходу домогосподарств буде становити відповідно 2,75%, 2,99% та 4,75%.

При цьому, за цими розрахунками стоїть припущення про повний доступ на високозахищений сільськогосподарський ринок Туреччини та, відповідно, розвиток таких галузей української економіки як молочна та м'ясна промисловості, виробництво жирів та олій, фруктів та овочів та інших секторів харчової галузі. Проте, як уже було зазначено вище, повного доступу до сільськогосподарського ринку Туреччини не буде. Відповідно, частини приросту, яка очікувалася від цього також не буде.

Також у цьому сценарії вважається, що транспортна галузь України буде розвиватися внаслідок зниження часових витрат на імпорт та експорт. При цьому, сильно постраждають машинобудування та легка промисловість (текстиль та одяг).

Як бачимо, відсоток приросту (2,72%) дуже невеликий, навіть за ідеальних умов, які неможливі на цьому етапі.

Мінекономіки, у свою чергу, на основі вищеописаного дослідження прогнозує, що ЗВТ з Туреччиною дасть:

— зростання ВВП на 2,2% щорічно;

- досягнення товарообороту у розмірі 10 млрд. дол. США протягом 5 років;
- зростання товарообігу на 38%;
- зростання українського експорту на 313 млн. дол. США протягом 5 років;
- заощадження 370 млн. дол. США митних платежів українських експортерів протягом 5 років.

Окремо у Міністерстві зазначають про зв'язок Угоди про ЗВТ та Конвенції Пан-Євро-Мед. Як було описано у попередньому розділі, для отримання Україною вигод від участі в цій конвенції, нашій державі необхідно підписати Угоди про ЗВТ з усіма учасниками Пан-Євро-Мед. Тепер така Угода підписана і з Туреччиною.

Як бачимо, прогнози влади досить оптимістичні. Проте, є й інший сценарій – більш негативний. Це – дослідження CMD Ukraine спільно з Федерацією роботодавців України. У ньому розглядається три сценарії розвитку подій, засновані на трьох різних варіантах Угоди [156]:

1) повне відкриття українського ринку для турецьких товарів, тобто повний доступ на внутрішньоукраїнські ринки сільськогосподарської та промислової продукції з деякими винятками. При цьому, зі сторони Туреччини зберігається поточний рівень захисту внутрішнього ринку агропродукції та металургійного сектору при лібералізованому доступі на внутрішній ринок інших секторів промисловості;

2) лібералізація двосторонньої торгівлі на взаємовигідних умовах. Тобто з боку України – запровадження безмитних тарифних квот на помідори (60 тис. тонн), огірки (15 тис. тонн), виноград (30 тис. тонн) та вільної ставки на цукор-сирець; збереження ввізних мит на продукцію легкої промисловості, автомобілебудування, хімічні добрива та вироби з гуми та пластмаси; лібералізація доступу до решти товарних груп сільськогосподарської та промислової продукції. З боку Туреччини – запровадження безмитних тарифних квот на велику рогату худобу (4,5 тис. тонн), сушений горох (50 тис. тонн), м'яку пшеницю (2,0 млн. тонн), кукурудзу (2,3 млн. тонн), сиру соняшникову олію (300 тис. тонн);

збереження ставок ввізних для решти сільськогосподарської та харчової продукції; повністю лібералізований доступ до всієї непродовольчої продукції.

3) ефективна торговельно-інвестиційна співпраця між сторонами Угоди з основою на взаємовигідних тарифних поступках та надходженням ПІІ з Туреччини в Україну завдяки угоді про інвестиційне співробітництво. Лібералізація торгівлі, визначена у сценарії 2 та надходження 10 млрд. дол. США ПІІ з Туреччини в українську промисловість, будівництво, транспорт.

Економічні ефекти від цих сценаріїв зображені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Економічні ефекти від запровадження Угоди про ЗВТ з Туреччиною згідно з дослідженням CMD Ukraine [156]

Показники	Приріст за сценарного розвитку подій, %		
	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3
ВВП	-1,52	0,33	4,17
Переробна промисловість	-8,82	1,02	17,8
Експорт	0,00	0,98	6,08
Імпорт	4,07	1,06	4,91
Податкові надходження	-1,69	0,41	3,56
Доходи населення	-1,48	0,31	3,98

Таким чином, перший сценарій є найгіршим, адже при ньому спостерігається падіння усіх показників, окрім імпорту, який зросте за рахунок скасування мит. При цьому, постраждає переробна промисловість, яка візьме на себе основний удар умов першого сценарію. Відповідно, доходи населення та податкові надходження також зменшаться, адже зменшиться вітчизняна ділова активність. При цьому, скоріше за все, збільшиться від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі між Україною і Туреччиною.

Другий сценарій кращий, ніж перший, але навіть при ньому позитивний ефект буде незначний. Бачимо, що ВВП зросте всього лише на 0,33%, при цьому темпи зростання імпорту перевищать темпи зростання експорту. Також, при дотриманні цього сценарію частка переробної промисловості зросте лише на 1,02%, тобто український експорт і надалі буде сировинним.

І лише про третьому сценарії – Угоді про ЗВТ на вигідних для України умовах та угоді про інвестиції внаслідок якої буде залучено принаймні 10 млрд. дол

США – прогнозується зростання ВВП на 4,17%, переробної промисловості – на 17,8%, а темпи експорту перевищать темпи імпорту, що матиме позитивний вплив на торговельне сальдо.

Тобто, як бачимо, згідно з дослідженням CMD-Ukraine Угода про вільну торгівлю в тому вигляді, який у неї є зараз і без угоди про інвестиційне співробітництво не принесе відчутних позитивних наслідків для економіки України. Більше того, вона закріпить статус української економіки як сировинної.

Тепер варто перейти до перспектив, які Угода про ЗВТ принесе різним галузям економіки України.

Почнемо із сільського господарства. Якщо дивитися на ситуацію з цим сектором в українсько-турецькій угоді, то мита будуть скасовані лише для 7,6% сільськогосподарської продукції. Після перехідних періодів (від 3 до 7 років) Туреччина скасує ввізні мита для 28,5% сільськогосподарських товарів. До того ж, у графіку поступок Туреччини близько 450 тарифних ліній винятків, тоді як в Україні – близько 85. Для виключених товарних ліній Туреччина і надалі буде застосовувати мита від 4 до 225%. Разом з цим, розмір українських мит становить 5-50% і застосовується лише до 9 тарифних ліній [154]. При цьому, зернові майже повністю виключено з дії Угоди. Для борошна та круп (крім пшеничної та кукурудзяної) встановлено квоту в розмірі 1 000 тонн.

Окремо варто виділити питання соняшникового насіння. Виробники соняшникової олії, зокрема асоціація «УКРОЛІЯПРОМ» вимагали від влади збереження експортного мита на насіння соняшнику (10%) для забезпечення інтересів українській олійних підприємств. Натомість, в Угоді про ЗВТ українська влада встановила експортну квоту в розмірі 50 000 тонн соняшникового насіння з нульовою ставкою мита. Це може спровокувати відтік цієї стратегічно важливої сировини до Туреччини, яка має значні потужності для її переробки і втрату Україною своїх позицій на світовому ринку соняшникової олії (ще у 2022 році наша держава посідала 1 місце серед експортерів цієї продукції) [158].

Також занепокоєння висловлюють підприємці, які займаються вирощуванням тепличних овочів. Вони стверджують, що галузь вбивають ціни на

енергоносії, зокрема, на газ. Умови в Угоді про ЗВТ лише служать додатковим негативним фактором впливу. Виробники борошна говорять те саме про енергоносії, проте, разом з цим стверджують, що 2/3 галузі уже і так знаходяться в тіні, тому Угода про ЗВТ в цілому не матиме суттєвого впливу на неї.

Що стосується мінеральних добрив, то Угода про ЗВТ надає додаткові можливості для турецьких виробників, зокрема, виробників азотних добрив. Але їхня проблема в тому, що вони заледве можуть задовольнити внутрішній попит, не кажучи уже про суттєвий експорт в інші країни. Тому говорити про серйозну загрозу вітчизняним добривам поки що рано [159].

Ще однією дуже важливою категорією українського експорту є металургійна продукція. Українські виробники мають два основні інтереси, які стосуються ЗВТ з Туреччиною. Перший – це збереження експортного мита на металобрухт, що є стратегічно важливим для розвитку вітчизняної економіки. Зрештою, Україна залишила за собою право на його застосування (у розмірі 180 євро за тону). Другий – зняття турецьких мит на металопродукцію, які сягали від 9% до 26%. Через них доступ до великого за обсягом турецького ринку (30 млн. тонн) був закритий для наших виробників. В Угоді про ЗВТ на 500 товарних позицій металургії буде нульове мито, проте саме цю продукцію наші виробники не продають до Туреччини. Ще для більше 300 позицій очікується незначне зниження мит. Крім цього, в Угоді встановлено квоти на 430 тис. тонн металопродукції. Президент «Укрметалургпром» зазначає, що це частково збільшить конкурентоспроможність української продукції на турецькому ринку [160].

Якщо говорити про деталі Угоди, то турецька сторона в основному готова піти на зниження мит на 20-30% і 50%, а не на повну відмову від них. Також вона виключає з лібералізації більше 33 тарифних ліній з митами від 3% до 22,4%. Для кількох тарифних ліній передбачено лібералізацію мит протягом 3-7 років. Зі свого боку, Україна повністю лібералізувала товарні групи 72-81, а для груп 82-83 зобов'язалася це зробити протягом 5 років (зараз мита в цих групах становлять 8-10%) [150, 161, 154].

Промисловці говорять, що справжня лібералізація торгівлі між Україною і Туреччиною у цьому секторі можлива лише при повному скасуванні ввізних мит зі сторони останньої. Крім цього, вони зазначають, що у металургійній галузі гостро стоїть питання розвитку та захисту внутрішнього ринку від імпорту. Тому вони вважають за необхідне не просто активний захист інтересів національного виробника в рамках Угоди про ЗВТ з Туреччиною, а й навіть перегляд зобов'язань України в рамках СОТ.

Однією з галузей, які найбільше постраждають від впровадження Угоди про вільну торгівлю з Туреччиною в тому вигляді, у якому вона є зараз – це легка промисловість. На це є кілька причин. По-перше, Україна знімає або зменшує мита для 927 товарних категорій у галузі легкої промисловості, тоді як Туреччина тільки для 553. Відразу стає очевидно, що це – серйозна тарифна асиметрія не на користь України. По-друге, Туреччина має дуже потужний сектор легкої промисловості, з яким не в змозі конкурувати наші виробники. Тому український бізнес готовий лише на скасування мит на сировину для легкої промисловості, адже вона в дефіциті на внутрішньому ринку. Крім цього, він зацікавлений у створенні спільних українсько-турецьких підприємств. А от до обнулення мит на готову продукцію вітчизняний виробник не готовий. Асоціація «Укрлегпром» стверджує, що у майбутньому це поставить галузь під загрозу існування. Як і підписання та ратифікація цієї Угоди під час війни – коли умови для ведення бізнесу і так ускладнені всім наслідками, які тягнуть за собою активні бойові дії. Крім цього, існує проблема нелегального турецького експорту – лише близько 30% товарів заходять в Україну офіційно. Від цього бюджет недоотримує податки, а вітчизняні виробники мають шалену конкуренцію.

За цих умов держава розробила програму дій для підтримки легкої промисловості України. До неї входять різного роду кредити, програма детінізації галузі, забезпечення підприємств галузі у міжнародних виставках та інше. Наскільки ця програма буде успішною – покаже час [162, 163].

Загальні висновки про Угоду між Туреччиною та Україною можна подати у вигляді SWOT-аналізу, який зображений у таблиці 3.5

Таблиця 3.5 – SWOT-аналіз позицій України в умовах дії Угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною (складено автором)

	Можливості	Загрози
	<p>1. Можливість реекс-порту та безмитного продажу товарів з турецькими складовими на території ЄС (діагональна кумуляція).</p> <p>2. Можливість захисту вітчизняного виробника за допомогою митних тарифів як механізму двосторонніх захисних заходів, а також за допомогою заходів торговельного захисту.</p> <p>3. Можливість залучення турецьких інвестицій для відбудови України.</p>	<p>1. Надмірна відкритість українського ринку та відносна закритість турецького ринку, яка є наслідком тарифної асиметрії, закладеної в Угоді.</p> <p>2. Позбавлення України перспектив розвитку виробництва продукції із доданою вартістю із таких секторів як машино-будування, автомобіле-будування, легка про-мисловість, виробництво цементу та інші.</p> <p>3. Зменшення позитивного ефекту від зниження митних тарифів з боку Туреччини через можливість застосування нею механізмів двостороннього захисту національного виробника (підвищення митних тарифів), а також заходів торговельного захисту.</p>
Сильні сторони	<p>1. Зміцнення конкурентних позицій вітчизняних товаровиробників (особливо, із сільськогосподарського та металургійного секторів) на ринку ЄС за рахунок використання дешевших турецьких компонентів.</p> <p>2. Забезпечення стабільності вітчизняної економіки за рахунок наявності механізмів обмеження на торгівлю, а також засобів захисту вітчизняного виробника.</p> <p>3. Додаткові можливості для залучення турецьких інвестицій в українську економіку, що призведе до створення спільних українсько-турецьких компаній, нових робочих місць та модернізації вітчизняних підприємств.</p> <p>4. Створення спільних українсько-турецьких підприємств.</p>	<p>1. Ризик виникнення торговельних спорів з Туреччиною через необхідність захисту внутрішньо-українського ринку.</p> <p>2. Затвердження статусу українського експорту як сировинного шляхом зниження митних тарифів для українських агро-виробників та металургів і тарифної асиметрії на користь Туреччини, що поставить під загрозу ті сектори української економіки, які потребують захисту від імпорту (легка промисловість, машинобудування та інші).</p>
<p>1. Покращення позицій вітчизняних агро-виробників та металургійних підприємств на турецькому ринку за рахунок зниження тарифів.</p> <p>2. Прийняття чи збереження обмеження на торгівлю у разі складної фінансової ситуації для України</p> <p>3. Угода – каталізатор торговельно-економічної та інвестиційної співпраці між країнами в рамках стратегічного партнерства.</p>		

Продовження таблиці 3.5

Слабкі сторони		
<p>1. Слабкий тарифний захист вітчизняного виробника</p> <p>2. Відсутність сильних інструментів від держави, які б допомогли українському бізнесу адаптуватися до умов Угоди, в т.ч. під час перехідних періодів.</p> <p>3. Невдалий час для підписання та ратифікації Угоди – війна в Україні (послаблює і без того слабкі позиції вітчизняних виробників) та девальвація турецької ліри (турецькі виробники зможуть вигідніше продавати свої товари в Україні, ніж у себе на батьківщині)</p>	<p>1. Механізм діагональної кумуляції може допомогти українським компаніям інтегруватися у міжнародні ланцюги вартості, зокрема, на території дії конвенції Пан-Євро-Мед.</p> <p>2. Використання механізму двосторонніх захисних заходів для захисту національного виробника, які прописані в Угоді може частково компенсувати відсутність підтримки вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.</p> <p>3. Турецькі інвестиції під час та після війни у ключові для України галузі можуть компенсувати відсутність державної підтримки через створення нових бізнес-можливостей у рамках стратегічного партнерства з Турецькою Республікою.</p>	<p>1. Тарифна асиметрія призведе до таких негативних наслідків для економіки України, як захоплення вітчизняного ринку дешевою турецькою продукцією, банкрутство українських підприємств та збільшення негативного торговельного сальдо у торгівлі з Туреччиною.</p> <p>2. Термінове впровадження системних та довготривалих програм розвитку для тих секторів економіки, які постраждають від Угоди найбільше може не тільки врятувати їх, а й зробити конкурентоспроможними поряд з аналогічними турецькими.</p>

Як бачимо, Угода несе в собі як дуже гарні перспективи, наприклад, зміцнення позицій національних компаній на ринку ЄС, додаткові можливості для залучення турецьких інвестицій, інтеграція українських компаній на ринку Пан-Євро-Мед. Разом з цим вона має виклики та загрози. Зокрема, ризик виникнення торговельних спорів з Туреччиною, затвердження статусу українського експорту як сировинного, збільшення негативного торговельного сальдо у торгівлі з Туреччиною, банкрутство українських підприємств. Подолати ці негативні ефекти зможе термінове впровадження програм підтримки українського виробника, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Таким чином, не дивлячись на деякі перспективні прогнози, Угода про ЗВТ з Туреччиною принесе більше викликів та загроз ніж позитивних ефектів для української економіки.

3.2 Сценарії та механізми підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною

У підпункті 3.1 було показано, що основним викликом, який постав в українсько-турецьких торговельно-економічних відносинах є Угода про вільну торгівлю, підписана між країнами. Зокрема, вона несе пряму загрозу нормальному функціонуванню деяким галузям української економіки. Проте, це не означає, не існує сценаріїв та можливостей для підтримання українських виробників та покращення вітчизняних експортних можливостей з урахуванням майбутньої дії цієї Угоди.

Зокрема, одним із шляхів підвищення реалізації національних економічних інтересів України у форматі стратегічного партнерства з Туреччиною є робота з невикористаним експортним потенціалом.

Для початку варто оцінити ситуацію з невикористаним експортним потенціалом серед торгових партнерів України і Турецької Республіки. Туреччина знаходиться на 4-му місці серед країн, які мають невикористаний експортний потенціал по відношенню до України (0,1 млрд. дол. США), це зображено в таблиці А.1 додатку А. Попереду з великим відривом знаходяться Китай (3,1 млрд. дол. США), Індія (1,7 млрд. дол. США) та Німеччина (0,5 млрд. дол. США). Що стосується України, по відношенню до Туреччини, то наша держава знаходиться на 20-му місці серед торговельних партнерів Туреччини з об'ємом невикористаного експортного потенціалу 0,7 млрд. дол. США (таблиця А.2, додаток А). Тобто, як бачимо, Туреччина максимально використовує експортний потенціал по відношенню до України, а наша держава по відношенню до неї – ні.

Тепер варто оцінити ситуацію по товарних позиціях. Невикористаний експортний потенціал Туреччини у такому розрізі по відношенню до України зображено у таблиці 3.6.

Бачимо, що вся продукція належить до товарів з доданою вартістю або високотехнологічних товарів.

Таблиця 3.6 – ТОП-10 товарних позицій за обсягом невикористаного потенціалу з Туреччини до України станом на жовтень 2024 року, млн. дол. США [164]

Товарна категорія	Експортний потенціал, млн. дол. США	Фактичний експорт, млн. дол. США	Невикористаний експортний потенціал, млн. дол. США
8703XX Автомобілі для перевезення більше 10 осіб	118,0	43,0	75,0
8704XX Автомобілі для перевезення вантажів	95,0	36,0	59,0
0805XX Цитрусові свіжі або сушені	82,0	67,0	15,0
844549 Електричні провідники менше 1000 В, без з'єднувачів	75,0	1,9	73,1
8701Ха Тягачі дорожні для напівпричепів	56,0	2,6	53,4
8418XX Холодильне та морозильне обладнання	41,0	20,0	21,0
283620 Карбонат натрію	38,0	25,0	13,0
961900 Гігієнічні прокладки та тампони, пелюшки та підгузки та аналогічні вироби з будь-якого матеріалу	31,0	12,0	19,0
190219 Макарони сирі, без яєць	30,0	11,0	19,0
8701Хь Трактори	28,0	6,4	21,6

Окремо варто поговорити про товарні категорії, які стосуються автомобілебудування (8701, 8703, 8704). Українські компанії, які працюють у цій галузі потребують захисту від держави, інакше розвинений турецький автопром витіснить їх з власного ж внутрішнього ринку. Зокрема, перед підписанням Угоди про ЗВТ вони вимагали збереження мита на вживані автомобілі.

І в цьому документі воно збережене на рівні 10%. Проте для багатьох субпозицій мито зменшене. Це означає, що при відсутності активних обмежувальних заходів щодо імпорту автомобілів, Туреччина повністю використає

свій нереалізований потенціал по відношенню до України у цій галузі і знищить вітчизняний автопром.

Відповідно, для підтримки вітчизняного автомобілебудування в умовах підписаної Угоди про ЗВТ з Туреччиною можна вжити такі заходи:

- зупинити масовий імпорт вживаних автомобілів та припинити перегляд ставок акцизу для них;
- розглянути застосування обмежувальних заходів щодо імпорту продукції автомобілебудування в Україну;
- створити умови, які б сприяли внутрішньому виробництву електромобілів, а не їх імпорту;
- надання державної підтримки для галузі по аналогії з Туреччиною.

Те саме стосується і товарної категорії 8418 («Холодильне та морозильне обладнання»). Бачимо, що як мінімум половину того, що Туреччина може експортувати вона ще не ввозить, але навіть за цих умов українські виробники побутової техніки у 2022 році стверджували, що турецькі товари у цьому сегменті становлять 30%. І якщо зменшити мита (що і було зроблено в Угоді про ЗВТ), то Туреччина витіснить українських виробників з внутрішнього ринку і в цьому сегменті. Крім цього, це ставить під загрозу подальші спроби до створення спільних підприємств з тією ж Туреччиною чи якоюсь іншою країною.

Тому, можуть бути вжиті відповідні заходи:

- скасування мита для комплектуючих, які використовуються у виробництві побутової техніки;
- застосування обмежувальних заходів по відношенню до турецького імпорту (це можливо в рамках Угоди);
- забезпечити тарифний захист вітчизняних виробників за допомогою квот.

Як бачимо, мінімум для п'яти товарних категорій, де Туреччина має невикористаний потенціал по відношенню до України він становить загрозу для вітчизняних виробників. Але тільки при умові, що держава не буде належним чином їх захищати, що цілком можна зробити.

Окрім автомобілебудування та побутової техніки, описаних вище, у розділі 3.1 були окреслені й інші галузі, які також постраждають від впровадження Угоди про ЗВТ з Туреччиною в тому вигляді в якому вона є зараз. Для недопущення ситуації витіснення з власного ринку, компанії пропонують фактично ті ж заходи (з поправкою на особливості галузі), що і представники автомобілебудування та виробництва побутової техніки – державний захист від імпорту та підтримка національного виробника. Тому саме ці вимоги повинні бути в враховані в першу чергу для підвищення ефективності реалізації національних інтересів України у співпраці з Туреччиною.

Тепер варто перейти до невикористаного експортного потенціалу України по відношенню до Турецької Республіки. Він зображений у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – ТОП-10 товарних позицій за обсягом невикористаного потенціалу з України до Туреччини у станом на жовтень 2024 року, млн. дол. США [164]

Товарна категорія	Експортний потенціал, млн. дол. США	Фактичний експорт, млн. дол. США	Невикористаний експортний потенціал, млн. дол. США
151211 Олія соняшникова	869,0	306,0	563,0
100590 Кукурудза	431,0	292,0	139,0
230630 Макуха з насіння соняшнику	163,0	66,0	97,0
1001Хв Пшениця та меслін	473,0	399,0	74,0
854430 Комплекти проводів для транспортних засобів	56,0	1,4	54,6
720110 Чавун переробний нелегований з масовою часткою фосфору 0,5 % або менше	138,0	99,0	39,0
260112 Залізні руди та концентрати, агломеровані	153,0	116,0	37,0
720851 Прокат з вуглецевої сталі шириною більше 600 мм, товщиною більше 10 мм	35,0	23,0	12,0
1003 Ячмінь	112,0	110,0	2,0
720720 Напівфабрикати із заліза/сталі з часткою вуглецю більше 0,25%	21,0	21,0	0,0

Перше, що спадає на думку при таких сумах невикористаного експортного потенціалу – причина таких великих чисел у високих тарифах зі сторони

Туреччини. Проте, насправді, справа тут зовсім в іншому. Значна сума невикористаного експортного потенціалу соняшникової олії спричинена тим, що Туреччина активно закуповує соняшникове насіння з України для переробки на своїй території. Кукурудза, пшениця та ячмінь взагалі здебільшого ідуть з нульовим митом, адже вони ввозяться на турецьку територію для переробки та подальшого експорту у треті країни. Що стосується товарної категорії 854430 («Комплекти проводів для транспортних засобів»), то ця продукція виробляється в Україні іноземними компаніями з метою експорту до ЄС і лише дуже мала її частка вивозиться до Туреччини. З експортом продукції металургійної промисловості взагалі все складно враховуючи війну.

Разом з цим, майже всі ці товарні категорії об'єднує одна спільна риса – вони стосуються сировини. Тоді як турецький невикористаний експортний потенціал, як було видно у попередній таблиці – це товари з доданою вартістю. Проте, це не означає, що Україна приречена бути сировинним додатком для Туреччини або що остання не потребує високотехнологічних товарів.

Щоб це побачити, варто проаналізувати невикористаний експортний потенціал ключових партнерів Туреччини по відношенню до неї (зображений у таблиці Б.1 додатку Б) та основні категорії імпорту цієї країни у 2023 році (зображений у таблиці В.1 додатку В).

Можна зробити висновок, що Туреччина потребує продукції машинобудування, електроніки та хімічної промисловості не менше, ніж сировини. Тому, варто подумати про те, як Україна може в рамках існуючої Угоди про вільну торгівлю переорієнтуватися на експорт до Туреччини таких товарів.

Для цього, за допомогою Atlas of economic complexity нами було виокремлено ТОП-20 товарних категорій переробної промисловості (тобто товарів з доданою вартістю), які Україна може експортувати до Туреччини. Вони зображені у таблиці 3.8.

Як бачимо, у таблиці зображено теперішні обсяги експорту Україною таких товарів у натуральному та відсотковому показниках. Бачимо, що по відношенню до загального турецького імпорту цієї продукції, це мізерні цифри. У багатьох

категоріях український експорт взагалі дорівнює нулю. Тому є можливості для зростання.

Таблиця 3.8 – ТОП-20 товарних категорій продукції переробної промисловості, які Україна може експортувати до Туреччини (складено автором на основі [165])

Товарна група	Експорт з України до Туреччини, млн. дол. США	Загальний турецький імпорт цієї товарної категорії, млн. дол. США	Частка України у загальному турецькому експорті товарної категорії	Індекс складності продукції (PCI)	Відстань до експортного кошика, %	Можливість диверсифікації продукту (opportunity gain)
1	2	3	4	5	6	7
8419 Обладнання для зміни температури металів	0,373	548	0,07	1,2	0,825	1,13
8483 Трансмійні вали	0,26	789	0,03	1,31	0,829	1,13
8416 Пальники топкові	0	80,5	0	1,24	0,617	0,817
4005 Гумова суміш	0,597	96,9	0,62	1,16	0,817	1
8431 Деталі для підійомників і землерийної техніки	0,111	367	0,03	1,08	0,815	0,839
5911 Текстильні вироби для технічних цілей	0	80,3	0	1,08	0,823	1,03
8703 Автомобілі	0,012	6700	0	1,07	0,823	0,906
8428 Інша підійомна техніка	0,027	440	0,01	1,04	0,82	1,03
8530 Електрична сигналізація та управління дорожнім рухом	0	44,9	0	1,03	0,814	0,98
7320 Пружини із заліза та сталі	0,011	92,3	0,01	0,983	0,807	0,874
8433 Збиральна або сільськогосподарська техніка	0,397	259	0,15	0,966	0,805	0,884
8302 Кріплення з недорогоцінних металів, фітинги та аналогічні вироби	0,016	355	0	0,951	0,82	0,852
9508 Атракціони розважального призначення	0	1,89	0	0,944	0,819	0,925
7326 Інші вироби з чавуну та сталі	0,187	522	0,04	0,934	0,808	0,861
8436 Інша сільськогосподарська техніка	0,013	33,1	0,04	0,919	0,813	0,806
9306 Боеприпаси	0	48,3	0	0,555	0,806	0,467

Продовження таблиці 3.8

1	2	3	4	5	6	7
8716 Причепи та напівпричепи	0,04	320	0,01	0,874	0,806	0,878
8503 Деталі для електричних генераторів	0,002	189	0	0,866	0,815	0,785
7211 Плоский прокат, ширина <600 мм, без покриття	1220	71,6	1,71	0,862	0,81	0,754
4008 Вулканізовані гумові плити	0,09	48,4	0,02	0,856	0,807	0,812

Крім цього, для усіх товарних категорій визначено індекс складності продукції. Він розраховується на основі того, скільки країн може виробляти продукт і які ці країни за рівнем економічної складності. Тому, чим він вищий, тим краще. Бачимо, що для більшості визначених товарних категорій він становить 1 і більше. В той час, як для сировинної продукції, він часто від'ємний. Відповідно, якщо наша держава сконцентрується на виробництві та експорті як мінімум цих 20 товарних категорій, це потягне за собою зміни в усіх інших сферах суспільства. Адже потрібні будуть технології, інвестиції, компетентна робоча сила, відповідна оплата праці для неї. А це, в свою чергу, буде причиною покращення макроекономічних показників.

Також нами окремо виділений показник «Відстань до експортного кошика». Він означає наявність у країні можливостей виробити конкретний продукт. Якщо цей показник дорівнює нулю (або близький до нього), це означає, що країна має всі можливості для швидкого виводу на експорт цього продукту. Бачимо, що по визначених товарних категоріях відстань до експортного кошика в середньому становить 0,8. Це означає, що для виробництва зазначеної продукції необхідно створити всі умови, яких зараз немає. І це є одним із викликів для нашої держави.

І останній показник, який був визначений нами для характеристики ТОП-20 товарних категорій – це можливість диверсифікації продукту. Він показує, настільки конкретний продукт може стати трампліном для виробництва більш складних продуктів. Чим він вищий, тим краще. Бачимо, що для виділених товарних категорій він становить близько одиниці, що є дуже гарним показником.

Таким чином, експорт до Туреччини виділених ТОП-20 товарів хоча б частково дозволить нашій країні переорієнтувати свій експорт із сировинного на товари з доданою вартістю. Звісно, що цей процес триватиме роками і потребуватиме значного інвестиційного та людського ресурсу. Але інших варіантів для успішного розвитку економіки України, в тому числі, у контексті партнерства з Туреччиною, немає.

Також варто робити поправку на війну, яка все ще триває і яка вимиває ресурси з української економіки. Проте, після її закінчення буде період відновлення. І від нашої держави залежить наскільки можливості, які будуть надані в той період (зокрема, інвестиційні) будуть використані з користю.

Отже, як бачимо, варіанти для підвищення ефективності реалізації національних економічних інтересів у стратегічному партнерстві з Туреччиною можна звести до двох основних пунктів – підтримки національного виробника (в т.ч. за допомогою захисту від іноземного імпорту) та переорієнтації від сировинного експорту на товари з доданою вартістю.

3.3 Роль українсько-турецького партнерства у повоєнному відновленні України

Після закінчення російсько-української війни Туреччина однозначно стане однією із країн, які відіграватимуть важливу роль у повоєнному відновленні нашої держави, а також допоможе формувати безпекову архітектуру. Тому перспективними будуть взаємовідносини у таких питаннях як оборонно-промисловий комплекс, ефективна безпекова та торгова співпраця в Чорноморському регіоні, інвестиції у відновлення інфраструктури, рекреаційну сферу, а також спільне створення та розвиток індустріальних парків.

Варто почати з оборонно-промислової співпраці, яка є одним із двох найважливіших секторів в українсько-турецькому партнерстві разом з економічною складовою. У попередньому розділі йшлося про спільні для наших

країн проекти, які зараз знаходяться на стадії реалізації. Зокрема, це будівництво заводу Baykar на території України, будівництво двох корветів для вітчизняних ВМС, продаж українською компанією двигунів для турецьких ударних гелікоптерів та інші. Імовірно, у майбутньому ці проекти матимуть продовження [166].

Зокрема, цьому сприятиме Меморандум про взаєморозуміння у сфері стратегічних галузей промисловості, який був підписаний між Україною і Туреччиною у липні 2023 року. До нього входять такі сфери, як розвиток потужностей та розширення виробництва автономних транспортних засобів, зокрема БПЛА [167]. Тобто, як мінімум співпраця в рамках створення безпілотників буде розширена. Успішний запуск заводу Baykar, який планується на 2025 рік, стане першим кроком на цьому шляху [168]

Окрім цього, будуть встановлені тісніші взаємовідносини між TUSAŞ/TAI та заводом «МоторСіч». Останній постачає турецькій компанії двигуни для ударних гелікоптерів T929-II і планує надіслати до кінця 2025 року ще 12 зразків продукції.

Також Україна буде співпрацювати з Туреччиною у розробці та виробництві винищувачів п'ятого покоління KAAN і навіть планує придбати певну частину цих літаків, як аналогів західних винищувачів для вітчизняних повітряних сил.

Варто зауважити, що минулого року з'явилася інформація про те, що Туреччина хоче зосередитися на розробці та серійному виробництві морських безпілотників. Україна, яка має успішний досвід не тільки в їх виробництві, а й застосуванні, може поділитися з Туреччиною цим досвідом і тим самими посилити оборонну співпрацю. При цьому, одна із компаній, яка уже працює з такими проектами – «Aselsan», чиї радіостанції успішно використовують Збройні Сили України. Компанія навіть відкрила центр технічного обслуговування та ремонту на території нашої держави. Тому з нею цілком можлива подальша успішна співпраця [169].

Окремим питанням у військово-оборонній співпраці є допомога Туреччини у відновленні Військово-морських сил України. Зокрема, це стосується двох

корветів класу Ada, один із яких уже спущений на воду і успішно пройшов випробування, інший планується ввести в експлуатацію у 2026 році. Скоріше за все, ці кораблі не будуть передані Україні до кінця війни, щоб не бути знищеними Російською Федерацією, але потім стануть вагомим внеском у чисельність вітчизняних ВМС [170].

Наступною важливою складовою стане співпраця у Чорноморському регіоні. Окрім очевидних напрямків співпраці у цьому регіоні, таких як безпекова складова (описана у попередньому розділі), забезпечення українського експорту Чорним морем (зокрема, продовольства) та регулювання російського впливу у регіоні, українсько-турецькі відносини в цьому регіоні у майбутньому можуть стосуватися дуже важливого питання для економіки та енергетики обох країн – водню. Воно стане дуже важливим саме у період повоєнного відновлення, адже водневі заводи є цілями для Росії під час активних бойових дій. Тому їхнє будівництво та активний розвиток цієї галузі почнеться лише тоді, коли покращиться безпекова ситуація [171]. В рамках політики декарбонізації, до якої однаково прагнуть обидві країни, ця речовина стане дуже важливою для енергоємних галузей, які важко декарбонізувати. Зокрема, для металургії, хімічної промисловості, сухопутного транспорту та авіаперевезень. При цьому, ні Україна, ні Туреччина поки що не мають ані відповідної нормативно-правової бази, ні належної інфраструктури. Проте це не спиняє компанії-потенційних інвесторів у виробництво «зеленого водню» на їхній території за рахунок того, що вони, як країни Чорноморського басейну мають фактично необмежені природні ресурси для такого виробництва і можуть стати величезним «водневим хабом» у майбутньому [172]. Україна і Туреччина уже мають певні напрацювання в цьому напрямку. Зокрема, наша держава має «Водневу стратегію України до 2050 року», а також будує водневі заводи на Одещині та Закарпатті [173], а Туреччина розробила Національну водневу стратегію та дорожню карту в галузі водневих технологій [174] і планує побудувати водневий завод для потреб металургії [175]. Тому у цьому секторі сторони цілком можуть обмінюватися досвідом та технологіями і залучати інвестиції.

Наприклад, у Національній водневій стратегії Туреччина зазначає, що її водневі потреби можуть бути задоволені не лише за рахунок внутрішнього виробництва, а й шляхом експорту «зеленого водню». При цьому, Україна до 2030 року планує наростити експортний потенціал «зеленого водню» до 10 ГВт. І хоча основним його споживачем стануть країни ЄС, зокрема Німеччина, Туреччина також може імпортувати український водень [176]. Ситуацію буде полегшувати те, що вона географічно знаходиться ближче, відповідно транспортні витрати будуть нижчі і з розвитком технологій вона матиме відповідну інфраструктуру.

Окремим важливим питанням є відновлення української інфраструктури після закінчення бойових дій. Туреччина може вкласти свій вагомий внесок у відбудову України адже багато компаній з турецькими інвестиціями, які працюють на території нашої держави займаються будівництвом як інфраструктури, так і будівель. Крім цього, у серпні 2022 року президенти країн підписали Меморандум про взаєморозуміння щодо відновлення інфраструктури. Також держави створили українсько-турецьку робочу групу з відбудови, до складу якої ввійшли міністри та представники бізнесу обох країн. Вона збирається раз на три місяці для обговорення проектів, які потребують реалізації [177].

Проте, щоб оцінити масштаби відновлення, потрібно проаналізувати масштаби руйнувань.

Таблиця 3.9 – Оцінка збитків інфраструктури у галузевому розрізі станом на січень 2024 року, млрд. дол. США (складено автором на основі [178])

Вид майна	Прямі втрати, млрд. дол. США
1	2
Житлові будівлі	58,9
Інфраструктура	36,8
Активи компаній, промисловість	13,1
Енергетика	9,0
Агросектор та земельні ресурси	8,7
Освіта	6,8
Житлово-комунальний фонд	4,5
Лісовий фонд	4,5
Транспорт	3,1
Охорона здоров'я	3,1
Торгівля	2,6
Культура, туризм, спорт	2,4
Адміністративні будівлі	0,5

Продовження таблиці 3.9

1	2
Цифрова інфраструктура	0,5
Соціальна сфера	0,2
Фінансова сфера	0,04
Разом	154,9

Як бачимо, найбільші втрати понесли такі сфери як житлова нерухомість, інфраструктура та активи підприємств. Відповідно, основні інвестиції будуть спрямовані саме туди. Якщо говорити про найбільш постраждалі регіони України, то це Київська, Сумська, Чернігівська, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська та Донецька області. Відповідно, основні інвестиції будуть вкладатися туди. Зокрема, в цьому візьмуть участь більше 35 турецьких компаній (станом на вересень 2024 року) [179], назви яких не розголошуються. Хоча б приблизні суми, які турецькі компанії готові виділити на відновлення України також невідомі.

Зараз же турецькі компанії працюють над відновленням мостів та доріг, постачанням генераторів та створенням мобільних госпіталів (Onur Group спільно з південнокорейською Samsung C&T Corp). За два роки повномасштабного вторгнення турецькі підприємства виконали проектів в Україні на 1 млрд. дол. США.

В процесі повоєнного відновлення вони готові реалізовувати різні проекти. Зокрема, Onur Group, яка відома широким спектром галузей хоче працювати над реконструкцією міжнародного аеропорту «Дніпро» та відновленням деяких автомагістралей. Генеральний координатор компанії в Україні стверджує, що у неї немає проблем з технікою – більше 4000 одиниць готові до роботи. Проте є проблеми з людським ресурсом, спричинені мобілізацією. Також стамбульська компанія Dogus Construction зараз працює над відновленням трьох мостів у Київській області за підтримки Великої Британії. Обидві ці компанії, як і десятки інших турецьких підприємств сподіваються, що їхня активна інвестиційна діяльність до і під час війни відкриє їм шлях до великих контрактів в процесі повоєнного відновлення [180].

Окремим питанням у повоєнному відновленні України стане Автономна республіка Крим. Рано чи пізно вона де-факто повернеться під юрисдикцію нашої

держави і тоді постане питання про економічний розвиток цієї території. Туреччина, як одна із найбільш зацікавлених у цьому сторін може внести свій вагомий внесок. Зокрема, вона може поділитися успішним досвідом у створенні курортних зон та посприяти відновленню морського сполучення з Криму.

Також одним із перспективних напрямків співпраці під час повоєнного відновлення стане розвиток індустріальних парків на території України в рамках розвитку вітчизняної економіки.

До початку повномасштабного вторгнення ця тема майже не була на порядку денному в державних органах. Проте, коли почалася війна, з'явилася величезна кількість релокованих підприємств (близько 1,5 тисячі). Для максимально швидкого початку діяльності їх цікавили не пусті земельні ділянки, а вже готові приміщення з підведеною інфраструктурою. Це стало першим стимулом для розвитку індустріальних парків в Україні. Другою причиною стала поява та розвиток вітчизняного законодавства у цьому питанні. Зокрема, ухвалення пакету законів у 2022, які, зокрема, стосуються стимулів для підприємців, які працюють чи планують працювати в рамках індустріальних парків. Також у 2023 році Кабінет Міністрів України затвердив Стратегію розвитку індустріальних парків на 2023-2030 роки. Згідно з нею, під кінець 2030 року в Україні повинно бути не менше 30 функціонуючих індустріальних парків зі щонайменше двома учасниками кожен [181]. Також у березні 2024 року було створено Державний офіс розвитку індустріальних парків і виділено 1 млрд. грн на їх розвиток протягом 2024 року [182].

Таким чином, станом на лютий 2024 року в Україні було зареєстровано 86 індустріальних парків, проте працюють лише 15 із них. Разом з цим, на першому місці досі стоїть потреба компаній у готових приміщеннях з підведеною інфраструктурою. Але 80-100% території індустріальних парків займають земельні ділянки. До того ж, у третьому кварталі 2024 року електрику мали лише 26% зареєстрованих парків, газопостачання – 25%, водопостачання – 29%, автомобільну шляхи – 61%, залізницю – 17% [183]. Тому, в першу чергу, державі потрібно вкладатися у будівництво приміщень та підведення до території індустріальних

парків всіх можливих типів інфраструктури. Знову ж, таки у цьому можуть допомогти турецькі компанії, які спеціалізуються на будівництві.

Тобто, як бачимо, в Україні ця сфера ще тільки починає отримувати підтримку від держави, тоді як у Туреччині цей процес уже відпрацьований. Зараз на території цієї країни успішно діють 274 індустриальні парки (там працюють більше 2 мільйонів людей), 118 в процесі будівництва.

Щоб зрозуміти, що ми можемо запозичити із успішного турецького досвіду, варто порівняти стимули для підприємців, які надають український та турецький уряди в рамках індустриальних парків. Це зображено у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Стимули для підприємців в рамках індустриальних парків в Україні та Туреччині (складено автором на основі [156, 184])

Україна	Туреччина
Компенсація відсоткової ставки за кредитами на діяльність у межах індустриальних парків	Відсутність податку на прибуток та податку на заробітну плату
Надання коштів на безповоротній основі для облаштування індустриальних парків та/або підведення інфраструктури (наприклад, електропостачання)	Відсутність ПДВ при купівлі земельної ділянки
Компенсація витрат на підключення та приєднання до інженерно-транспортних мереж	Звільнення від сплати податку на нерухомість протягом 5 років з дати початку будівництва
Звільнення від податку на прибуток на 10 років за умови його реінвестування в розвиток інвестиційного проекту	Звільнення від муніципальних податків
Звільнення від ПДВ та ввізного мита нового устаткування для власного використання	Пільгові тарифи на комунальні послуги
Пільги на податок на нерухомість (можливі за рішенням органів місцевої влади)	

Здавалося б, Туреччина має менше преференцій для національних виробників, які працюють в рамках індустриальних парків. Насправді ж, ці стимули є додатковими до основних, які мають усі без виключення виробники в рамках Програми заохочення інвестицій. До неї входять 5 блоків з 9-ма пакетами стимулів. Деякі з них закріплені за одним із шести регіонів країни. Це доволі складна система підтримки національних виробників, яка свого часу дозволила Туреччині вирватися вперед. Тому, як бачимо, Україні є куди рухатися і разом з будівництвом приміщень з інфраструктурою в рамках індустриальних парків Україні так само потрібно працювати над стимулами для національних виробників.

Таким чином, стратегічне партнерство України і Туреччини у повоєнний період може розвиватися у таких напрямках як оборонно-промисловий комплекс (виробництво БПЛА, морських дронів, спільна робота над відновленням українських ВМС), співпраця у Чорноморському регіоні, яка включає в себе безпекову складову та виробництво водню, інвестиції у відновлення української інфраструктури та підвищення ефективності функціонування та кількості індустріальних парків на території нашої держави.

ВИСНОВКИ

В ході нашої роботи було проведено дослідження типів взаємодії національних економік і виявлено, що вони можуть мати такі форми, як транскордонне співробітництво, стратегічне партнерство, а також реалізовуватися в рамках етапів економічної інтеграції. Крім цього, дослідження показало, що досі не існує точного визначення поняття «стратегічне партнерство» між країнами. Проте, всі наявні визначення можна узагальнити і стверджувати, що це – це взаємодія двох або більше держав чи суб'єктів міжнародних відносин, здебільшого в економічній та безпековій сферах, яка ґрунтується на інтересах обох сторін, спільних цінностях, глибокому рівні співробітництва та узгодженні позицій у періоди кризи.

Також у нашій роботі були проаналізовані країни, які Україна так чи інакше вважає своїми стратегічними партнерами за п'ятьма критеріями, серед яких наявність документа, який би засвідчував факт партнерства, значний обсяг зовнішньоторговельних операцій з Україною та інші. На основі цього було зроблено висновок про те, що де-факто стратегічними партнерами можуть бути США, Велика Британія, Німеччина, Польща та Туреччина.

Відносини з Турецькою Республікою зав'язалися в Україні багато років тому і офіційно мають статус стратегічного партнерства, яке закріплене у нормативно-правових актах. Зараз країни активно працюють в зовнішньоекономічній, оборонно-промисловій, гуманітарній та інших сферах.

Що стосується економічної співпраці держав, то торгівля між Україною і Туреччиною стала почала зростати після 2015 року. Вона має свою специфіку. Зокрема, український експорт наполовину сировинний, тоді як турецький – товари з доданою вартістю. Тому індекс комплементарності торгівлі між нашими країнами становить 53,67. Багато турецьких компаній вкладають свої інвестиції в Україну в різні сектори економіки. Разом з цим, український бізнес досить слабо представлений на турецькому ринку через активний захист урядом країни національних виробників. Як бачимо, в економічних відносинах помітна значна асиметрія на користь Туреччини.

У 2022 році країни підписали Угоду про вільну торгівлю. Вона несе в собі як перспективи (такі як активніша участь України на території Пан-Євро-Мед, створення спільних турецько-українських підприємств та зміцнення позицій вітчизняних компаній на ринку ЄС), так і виклики (зокрема, концентрація українського експорту на сировині та загроза існуванню таким галузям вітчизняної економіки, як легка промисловість, автомобілебудування, виробництво побутової техніки та іншим). Позитивний ефект ця Угода матиме лише за умови підтримки українською владою вітчизняного виробника.

У повоєнний період стратегічне партнерство України і Туреччини може розвиватися не лише в рамках цієї Угоди, а й в оборонно-промисловому комплексі (зокрема, у виробництві БПЛА, морських дронів та кораблів для вітчизняних ВМС), співпраці в Чорноморському регіоні (зокрема, у виробництві «зеленого водно»), інвестиціях у відновлення української інфраструктури та спільній роботі над створенням нових та підвищенням ефективності уже працюючих індустриальних парків на території України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World Trade Organisation. URL: <https://www.wto.org/index.htm>
2. Trade Agreements – The Indian Perspective. Trade Promotion Council of India. URL: https://www.tpci.in/research_report/types-of-trade-agreements/
3. About Free Trade Agreements. Australian Government. Department of Foreign Affairs and Trade. URL: <https://www.dfat.gov.au/trade/about-ftas/about-free-trade-agreements>
4. Crochet Victor, Weihuan Zhou. Fixing fragmentation in the settlement of international trade disputes. *East Asia Forum*. 24 February 2024. URL: <https://eastasiaforum.org/2024/02/24/fixing-fragmentation-in-the-settlement-of-international-trade-disputes/>
5. Енциклопедія Сучасної України. Редкол. : І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.]; НАН України, НТШ. – К.: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2018. – URL: <https://esu.com.ua/article-64703>
6. European Commission. URL: https://commission.europa.eu/index_en
7. Briefing Note of Asia-Pacific Trade and Investment Agreement Database. ESCAP Trade Insights. 2019. Issue №27. URL: <https://www.unescap.org/resources/aptiad-briefing-note-november-2019>
8. Trinidad and Tobacco-El Salvador Partial Scope Trade Agreement. Ministry of Trade and Industry of Republic of Trinidad and Tobacco. URL: <https://tradeind.gov.tt/trade-negotiations/>
9. Baena-Rojas Jose Jaime, Herrero-Olarte Susana. From Preferential Trade Arrangements to Free Trade Agreements: One of the Downturns of Cooperation in International Relations? *Social Sciences*. 2020, 9 (8), 139. URL: <https://doi.org/10.3390/socsci9080139>
10. Baccini Leonardo. The Economics and Politics of Preferential Trade Agreements. *Annual Reviews*. 2019, Volume 22. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050317-070708>
11. Matto Aaditya, Rocha Nadia, Ruta Michele. *Handbook of Deep Trade Agreements*. Washington DC: World Bank. 2020. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/cd1ad499-f43e-5f52-aea7-34534baa5f15>
12. Лизун М.. «Тенденції розвитку регіональної економічної інтеграції: методологічний аспект». *Журнал європейської економіки*. Травень 2020. Вип. 19, вип. 1. с. 85-101, <https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1432>
13. Generalized System of Preferences. Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp>
14. Bhmralkar Gayatri. *CEPA, CECA, FTA: India's new trade dictionary*. GATEWAY HOUSE. 8 December 2022. URL: <https://www.gatewayhouse.in/cepa-ceca-fta-indias-new-trade-dictionary/>

15. Albano Gian Luigi, Nicholas Caroline. The Law and Economics of Framework Agreements. Designing Flexible Solutions for Public Procurement. Cambridge University Press. 2016. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=TyP-CwAAQBAJ&lpg=PP1&hl=uk&pg=PP1#v=onepage&q&f=false>
16. Рамкові угоди з країнами-партнерами розвитку. Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/MTD/perelik-ramkovikh-ugod-z-krainami-partnerami-z-rozvitku-1.pdf>
17. Agreement Suspending the Antidumping Duty Investigation on Fresh Tomatoes from Mexico. International Trade Administration. Department of Commerce. United States of America. URL: <https://www.trade.gov/tomatoes>
18. International IP treaties. United States Patent and Trademark Office, URL: <https://www.uspto.gov/ip-policy/international-ip-treaties>
19. Legal Information Institute. Cornell Law School. URL: <https://www.law.cornell.edu/>
20. Bilateral investment treaties of the USA. TANC. URL: [https://tcc.export.gov/Trade Agreements/Bilateral Investment Treaties/index.asp](https://tcc.export.gov/Trade%20Agreements/Bilateral%20Investment%20Treaties/index.asp)
21. Moran Niall. Preferential Trade and Investment Agreements and engagement between the trade and investment law regimes. PhD thesis Bocconi University, Italy Legal Studies. 2019. URL: <https://iris.unibocconi.it/bitstream/11565/4054774/1/1824010.pdf>
22. Double taxation treaties and their implications for investment: what investment policymakers need to know. UNCTAD. 13 Feb 2024. URL: <https://unctad.org/publication/double-taxation-treaties-and-their-implications-investment>
23. Чернишова Л.О. Політико-економічна інтеграція та роль АСЕАН у формуванні безпекової архітектури в Азії. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2022. Випуск 2 (35), с. 39-43. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/35_2022/8.pdf
24. Риндзак О.Т. Міжнародна економічна інтеграція у системі чинників державної міграційної політики. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-3-2015/453-rindzak-o-t-mizhnarodna-ekonomichna-integratsiya-v-sistemi-chinnikiv-derzhavnoji-migratsijnoji-politiki>
25. Дунська, А., Жалдак, Г. Транскордонне співробітництво: сутність та перспективи розвитку. Підприємництво та інновації. 2019, випуск 7. с. 56-64. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/7.9>
26. Капалан С. Транскордонне співробітництво Одеської області в рамках євро регіону «Нижній Дунай». Міжнародний науково-практичний семінар «Транскордонна співпраця – випробування кризами: пошуки більшої ефективності та результативності». м. Чернівці, 26-27 січня 2022 р. с. 30-34. URL: http://rieirs.org.ua/images/2022/26-27_01_TKS/pragrama_tezy.pdf#page=30
27. Lucyna Czechowska, Andriy Tyushka, Agata Domachowska, Karolina Gawron-Tabor and Joanna Piechowiak-Lamparska. States, international organizations

and strategic partnerships. Nicolaus Copernicus University in Torun, 2019. URL: https://books.google.com.ua/books?id=PDejDwAAQBAJ&pg=PA466&dq=strategic+partnership+countries&hl=uk&newbks=1&newbks_redir=1&sa=X&ved=2ahUKewjA196TgOSCAxUwFxAIHR1OA944ChDoAXoECAsQAg

28. Войтенко С. Генезис дослідження питання стратегічного партнерства в економічній теорії. Збірник наукових статей студентів «Торговельно-економічні відносини у XXI ст.». м. Київ. 2021. с. 5-10. URL: <https://knute.edu.ua/file/MjkwMjQ=/2db3ff8194ec3a3256b5c4aef36f34e4.pdf#page=5>

29. Гандзюра А. В. Стратегічне партнерство як інструмент реалізації міжнародних двосторонніх відносин. Одеса. Гельветика. 2020. №1. с. 376-383. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/15906>

30. Яремко Л.А, Яремко В.Г. Стратегічне партнерство як передумова розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між державами. «Держава та регіони». Серія економіка та підприємництво. №1 (124), 2022. с. 15-22. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2022/1_2022/4.pdf

31. Герасимчук В. Г. Стратегічне партнерство: принципи, інструментарій, ефективність. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. с. 61-66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2014_11_12

32. Чикаленко Л.Д. Стратегічне партнерство: плюси і мінуси. Актуальні проблеми всесвітньої історії. Збірник наукових праць. За редакцією кандидата історичних наук Толстова. Державна установа «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2015. с. 7-12. URL: <https://elibrary.ivinas.gov.ua/3762/1/Zbirnyk-032015.pdf>

33. Müller Gustavo., Martins Maria, Brackeniens Karel, Tyushka Andriy and others. Case Studies of the EU and Memberstates' Engagement with Global Strategic Partner countries. ENGAGE. Working Paper Series. June 2023. No. 25. URL: https://static1.squarespace.com/static/604251cac817d1235cbfe98d/t/64c133d4c20a184cfff252f9/1690383319506/ENGAGE+Working+Paper+25_Case+Studies+of+EU+and+Member+States%E2%80%99+Engagement+with+Global+Strategic+Partner+Countries.pdf

34. NATO's Partnerships. North Atlantic Treaty Organisation. URL: https://www.nato.int/cps/en/natohq/topics_84336.htm

35. Strategic Partnership. Association of Southeast Asian Nations. URL: <https://asean.org/tag/strategic-partnership/>

36. Шелест Г. Аналітичне дослідження «Стратегічне партнерство без стратегії». Ukrainian Prism. 2021. URL: http://prismua.org.tilda.ws/strategic_partners

37. «Про основні напрямки зовнішньої політики». 2 Постанова Верховної Ради України від 2 липня 1993 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3360-12#Text>

38. «Про засади зовнішньої та внутрішньої політики». Закон України від 1 липня 2010 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text>

39. «Про стратегію національної безпеки України». Указ Президента України №287/2015 про рішення Ради національної безпеки та оборони України від 6 травня 2015 року. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2872015-19070>

40. «Про стратегію національної безпеки України». Указ Президента України №392/2020 про рішення Ради національної безпеки та оборони України від 14 вересня 2020 року. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037>

41. «Про стратегію зовнішньополітичної діяльності України». Указ Президента України №448/2021 про рішення Ради національної безпеки та оборони України від 30 липня 2021 року. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/4482021-40017>

42. «Про ратифікацію Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії». Закон України № 1100-IX від 16.12.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_001-20#Text

43. Хартія стратегічного партнерства Україна – США від 10 листопада 2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/840_140#Text

44. «Про ратифікацію Договору про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Азербайджанською Республікою» Закон України №2132-III (2132-14) від 07.12.2000. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/031_025#Text

45. Договірні-правова база між Україною та Грузією. Посольство України в Грузії. URL: <https://georgia.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrayinoyu-ta-gruziyeyu>

46. Договірні-правова база між Україною та Литвою. Посольство України в Литовській Республіці. URL: <https://lithuania.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrayinoyu-ta-litvoyu>

47. Договірні-правова база між Україною та Китаєм. Посольство України в Китайській Народній Республіці. URL: <https://china.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/184-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-kitajem>

48. Договірні-правова база відносин між Україною та Японією. Посольство України в Японії. URL: <https://japan.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/255-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-japonijeju>

49. Договори між Україною та Турецькою Республікою. Консульство України в місті Анталія. URL: <https://antalia.mfa.gov.ua/konsulstvo/5482-dogovori-mizh-ukrajinoju-ta-turecykoju-respublikoju>

50. Спільна Декларація про особливе партнерство між Україною та Канадою. 31.03.1994. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124_002#Text

51. Договірні-правова база між Україною та Польщею. Посольство України в Республіці Польща. URL: <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/233-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-polyshheju>

52. Договірні-правова база відносин між Україною та Румунією. Посольство України в Румунії. URL: <https://romania.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/180-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-rumunijeju>
53. Договірні-правова база відносин між Україною та Молдовою. Посольство України в Республіці Молдова. URL: <https://moldova.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/133-dogovorno-pravovaja-baza-mezhdu-ukrainoj-i-moldovoj>
54. Політичні відносини між Україною та Францією. Посольство України у Французькій Республіці. URL: <https://france.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/287-politichni-vidnosini-mizh-ukrajinoju-ta-francijeju>
55. Договірні-правова база між Україною та Німеччиною. Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина. URL: <https://germany.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/dogovirno-pravova-baza>
56. Договірні-правова база між Україною та Бразилією. Посольство України у Федеративній Республіці Бразилія. URL: <https://brazil.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/ukrayina-braziliya/dogovirno-pravova-baza>
57. Договірні-правова база між Україною та Індією. Посольство України в Республіці Індія. URL: <https://india.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/ukrayinsko-indijske-spivrobitnictvo/dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrayinoyu-ta-indiyeyu>
58. Стратегічні партнери України (реалії та пріоритети в умовах війни). Український центр економічних та політичних досліджень імені Олександра Разумкова. 2023. №3-4 (193-134). URL: https://razumkov.org.ua/images/2023/10/11/NSD193-194_2023_ukr_all.pdf
59. Antezza A. Bushnell K. Dyussimbinov Y. Ukraine Support Tracker Data. Kiel Institute for the World Economy. URL: <https://www.ifw-kiel.de/publications/ukraine-support-tracker-data-20758/>
60. Ines Eisele. Ukraine: 10 biggest providers of military aid. Deutsche Welle. 04.19.2024. URL: <https://www.dw.com/en/ukraine-10-biggest-providers-of-military-aid/a-68861057>
61. «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою». Закон України № 1917-VIII від 14.03.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1917-19#n2>
62. «Про ратифікацію Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії». Закон України № 1100-IX від 16.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1100-20#n2>
63. «Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю». Закон України №168/96-ВР від 05.05.96. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168/96-%D0%B2%D1%80#Text>
64. Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Турецької Республіки від 7 травня 2024 року. URL: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=a584be2b-268e-4c61-b0fa->

[489b49dbb9fd&tag=UgodaProVilnuTorgivliuMizhUriadomUkrainiTaUriadomTuretsko
iRespubliki](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/321-15#Text)

65. «Про ратифікацію Угоди про створення зони вільної торгівлі між державами – учасницями ГУУАМ». Закон України №321-IV (321-15) від 28.11.2002. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/321-15#Text>

66. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

67. Солових Є. Україна-Туреччина: політико-економічні аспекти взаємовідносин і перспективи розвитку. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм, (8), 2019. с. 80-87. URL: <https://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/31efa3488b91a7eb86b8ae0a0b2644ff.pdf>

68. Дмитро Кулеба та Мевлют Чавушоглу провели засідання Спільної групи стратегічного планування України і Туреччини. 7 жовтня 2021 року. Міністерство закордонних справ України. URL: https://mfa.gov.ua/news/dmitro-kuleba-ta-mevlyut-chavushoglu-proveli-zasidannya-spilnoyi-grupi-strategichnogo-planuvannya-ukrayini-i-turechchini?fbclid=IwAR2JQhG6gXATsYWrV87tL_jYmxFkg_tBXI-rKSL_78B6wxreYhcGPbqI6lU

69. Політичні відносини між Україною і Туреччиною. Посольство України в Турецькій Республіці. URL: <https://turkiye.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/politichni-vidnosini-mizh-ukrayinoyu-i-turechchinoyu>

70. Міністри оборони України й Туреччини зустрілися у форматі «Квадрига». АрміяInform. 19 серпня 2022. URL: <https://armyinform.com.ua/2022/08/19/ministry-oborony-ukrayiny-j-turechchyny-zustrilysya-u-formati-kvadryga/>

71. Договірні-правова база між Україною і Туреччиною. Посольство України в Турецькій Республіці. URL: <https://turkiye.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/dogovirno-pravova-baza>

72. Commission notice concerning the application of the Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin or the protocols on rules of origin providing for diagonal cumulation between the Contracting Parties to this Convention. Official Journal of the European Union. 02.03/2020. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020XC0302\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020XC0302(01))

73. Перепелиця Г. Конвенція Пан-Євро-Мед: що потрібно знати експортеру/ імпортеру. Київ. 2021. URL: <http://surl.li/tngnno>

74. Габер Є. Моделювання зміни Туреччиною політики в Чорноморському регіоні в умовах перебігу і завершення повномасштабного вторгнення РФ в Україну. Центр міжнародної безпеки. 9 лютого 2024 року. URL: <https://analytics.intsecurity.org/modeling-turkiye-policy-black-sea-region/>

75. Abhishek Yadav. Türkiye and the Organization of the Black Sea Economic Cooperation. September 1, 2023. The Manohar Parrikar Institute for Defense Studies and

Analyses. URL: <https://idsa.in/issuebrief/Turkiye-and-the-Organization-of-the-BSEC-AYadav-010923>

76. «Про вихід з Угоди про створення Чорноморської Групи Військово-Морського Співробітництва». Закон України № 2949-IX (2949-20) від 24.02.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2949-20#Text>

77. Мельник Василь. Важлива перемога у великій війні: Як Україні вдалося створити «Зерновий коридор» без Росії? БІЗНЕС ЦЕНЗОР. 02.01.2024. URL: <https://biz.censor.net/r3464794>

78. Black Sea Grain Initiative Vessel Movements. HDX. URL: <https://data.humdata.org/dataset/black-sea-grain-initiative-vessel-movements>

79. Grain From Ukraine. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. URL: <https://mfa.gov.ua/en/grain-ukraine>

80. Габер Є. Перспективи стамбульських домовленостей щодо розблокування експорту українського зерна: вплив на глобальну продовольчу безпеку та загальну міжнародну ситуацію. Українська призма. URL: <https://analytics.intsecurity.org/grain-deal-prospects/>

81. Василь Боднар: Зерновий коридор може функціонувати без поступок країні-агресору. Голос Америки. 5 вересня 2023 року. URL: <https://www.holosameryky.com/a/vasyl-bodnar-zernovyi-korydor-mozhe-funktsionuvaty-bez-postupok-kraini-agresoru/7255576.html>

82. Quinn Aine. Russia Is Winning from the Global Food Crisis It Helped Create. Bloomberg. 24 травня 2022 року. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-05-24/russia-is-winning-from-the-global-food-crisis-it-helped-create>

83. Vessel Movements. Black Sea Grain Initiative Joint Coordination Centre. United Nations. URL: <https://www.un.org/en/black-sea-grain-initiative/vessel-movements>

84. Shutochkin Vladyslav. Military-political cooperation between Ukraine and Turkey as a component of countering putin's russian armed aggression. Young Scholars Grinchenko – Seton International Journal, 4(4), 58–70. URL: <https://ysgsij.kubg.edu.ua/index.php/journal/article/view/130>

85. Moskalyk, D. (2021). Department of Foreign Policy National Institute for Strategic Studies. Cooperation between Ukraine and Turkey in the field of military-industrial complex in the context of strategic partnership between the two countries. *Foreign Affairs*, 31(3-4), 15-20. URL: <https://uaforeignaffairs.com/uk/journal-item/115>

86. Рамкова військова угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Турецької Республіки від 18.11.2021 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/792_004-20#Text

87. «Про ратифікацію Рамкової угоди між Урядом України та Урядом Турецької Республіки про співробітництво в сфері високих технологій, авіаційній

та космічній галузях». Закон України № 2828-IX від 13.12.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2828-IX#Text>

88. Pınar Dost. The Ukraine-Turkey defense partnership with the potential to transform Black Sea and Euro-Atlantic security. Atlantic Council. March 5, 2024. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/turkeysource/the-ukraine-turkey-defense-partnership-with-the-potential-to-transform-black-sea-and-euro-atlantic-security/>

89. Зосименко Т. Україна-Туреччина. Українська призма. Рада зовнішньої політики. 2021. URL: <https://prismua.org/ukraine-turkey/>

90. Türkiye-Ukrayna İş Birliğiyle Enerji Sistemi Yeniden İnşa Edilecek. TUID. 29 Mayıs 2024. URL: <https://tuid.org.ua/turkiye-ukrayna-is-birligiyle-enerji-sistemi-yeniden-insa-edilecek>

91. Матвеева Л.Г. Україна-Туреччина. Шлях до стратегічного партнерства. International scientific conference «Maritime security of the Baltic-Black sea region: challenges and threats»: conference proceedings, Vol. 2. (December 23, 2021, Odessa, Ukraine). Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, p.70-73. URL: <http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/184/5153/11575-1?inline=1#page=70>

92. LNG-експансія. Чи зможе Україна виграти від поширення скрапленого газу в світі? Економічна правда. 2 липня 2020 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/gazpravda/2020/07/2/662452/>

93. Lague Pamela. Will Turkey’s gas hub dreams become reality? Enlit. 21 November 2023. URL: <https://www.enlit.world/energy-trading-markets/will-turkeys-gas-hub-dreams-become-reality/>

94. Burak Pehlivan. Ukrayna’da Türk enerji sektörü ve ülkedeki jeopolitik durum, Burak Pehlivan. 14.02.2024. URL: <https://burakpehlivan.org/ukraynada-turk-enerji-sektoru-ve-ulkedeki-jeopolitik-durum-burak-pehlivan/>

95. Товарообіг між Україною і Туреччиною в 2021 році зріс на 52,2% – до \$7,38 млрд. FİNBALANCE. 03.02.2022. URL: <https://finbalance.com.ua/news/tovaroobih-mizh-ukranoyu-i-turechchinoyu-v-2021-rotsi-zris-na-522---do-738-mlrd>

96. Turkstat. URL: <https://www.tuik.gov.tr/Home/Index>

97. Ільїн Артем. Повний провал. Чому українська металургія відкотилася до рівня середини 1990-х. NV. 28 січня 2020. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/shcho-vidbuvayetsya-z-ukrajinskoyu-metalurgiyeyu-sogodni-2019-2020-kitay-rosiya-novini-ukrajini-50066640.html>

98. Агапова В. Що лишилось від української металургії. Економічна правда. 29 березня 2023 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/03/29/698540/>

99. Україна збільшила експорт кукурудзи до Єгипту та Туреччини. Електронна зернова біржа України. 24 грудня 2019 року. URL: <https://graintrade.com.ua/novosti/ukraina-zbilshila-eksport-kukurudzi-do-egiptu-ta-turechchini.html>

100. 2019 року у топ-10 імпортерів українського збіжжя вперше з'явилась Туреччина. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». 2019. URL: <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/2753-2019-roku-u-top-10-importeriv-ukrayinskoho-zbizhzhya-vpershe-zyavylas-turechchyna-mykola-puhachov.html>

101. Для України відкрито новий ринок збуту жита. KURKUL. 19 жовтня 2021 року. URL: <https://kurkul.com/news/28192-dlya-ukrayini-vidkrito-noviy-rinok-zbutu-jita>

102. Україна експортувала у країни Африки, Близького Сходу та до Туреччини до 48% пшениці. Укрінформ. 2 березня 2023 року. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3677-ukraina-eksportovala-u-kraini-afriki-blizkogo-shodu-ta-do-tureccini-do-48-psenici-solskij.html>

103. Тарасовський Ю. Туреччина повертає мито на зернові. Як це вплине на український експорт. Forbes. 26 квітня 2023. URL: <https://forbes.ua/news/turechchina-povertae-mito-na-zernovi-yak-tse-mozhe-vplnuti-na-ukrainskiy-eksport-26042023-13306>

104. Антонюк П., Антонюк О., Ступницька Т., Баранюк, Х. Аналіз стану зовнішньої торгівлі залишками і відходами харчової промисловості. Food Industry Economics. 2022. 14 (4). URL: <https://doi.org/10.15673/fie.v14i4.2425>

105. Фітосанітарні вимоги при експорті пиломатеріалу до Туреччини. Головне управління Держпродспоживслужби в Київській області. URL: <http://surl.li/jdyzlm>

106. Киричок С. Нові виклики олійного ринку України. АПК-Інформ. 9 червня 2023 року. URL: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/topic/1534472>

107. Кузьмін А. Недобрі справи з добривами. Що буде з урожаєм-2022? Главком. 2 лютого 2022. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/nedobri-spravi-z-dobrivami-shcho-bude-z-urozhajem-2022-818696.html>

108. Ковеня Т. В. Аналітична оцінка ситуації в хімічній промисловості України в 2022 р. Макроекономічний та секторальний зрізи. Державне підприємство «Черкаський державний науково-дослідний інститут техніко-економічної інформації в хімічній промисловості» (ДП «Черкаський НДІТЕХІМ»). Міністерство економіки України. 1 липня 2022. Випуск 5. URL: <http://www.nditekhim.com.ua/wp-content/uploads/2022/07/HP-Ukrayinyvyp.5.pdf>

109. Потаєва О. Туреччина – основний постачальник екзотичних фруктів до України. AgroTimes. 23 лютого 2022. URL: <https://agrotimes.ua/agromarket/turechchyna-osnovnyj-postachalnyk-ekzotychnyh-fruktiv-do-ukrayiny/>

110. Шейко О. Важкі часи для металургії. Економічна правда. 16 лютого 2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/02/16/710004/>

111. International Trade Center. URL: <https://www.intracen.org/>

112. Україна імпортує половину всіх овочів з Туреччини. Agravery. 4 лютого 2019. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-importue-polovinu-vsih-ovociv-z-tureccini>

113. Україна входить до топ-3 імпортерів овочів та фруктів із Туреччини. AgroPortal. 20 травня 2023. URL: <https://agroportal.ua/news/ukraina/ukrajina-vhodit-do-top-3-importeriv-ovochiv-ta-fruktiv-z-turechchini>

114. Бояр, А. О., Лажнік, В. Й. Динаміка та сучасний стан товарної торгівлі між Україною та Туреччиною. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (10). 2023. URL: <https://journals.ontu.edu.ua/index.php/fie/article/view/2425>

115. Пулій О. В., Іванов Є. І. Сучасний стан та перспективи торговельно-інвестиційного співробітництва України і Туреччини. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. №4 (72). с. 24-31. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/journal/4_72_2_2019_ukr/3.pdf

116. Омельченко Т. Голова правління Турецько-української бізнес-асоціації: «Щороку турецькі інвестиції в Україну збільшуються на \$200–300 млн – навіть за умов воєнного часу». Mind. 6 вересня 2023. URL: <https://mind.ua/publications/20262229-golova-pravlinnya-turecko-ukrayinskoyi-biznes-asociaciyi-shchoroku-turecki-investiciyi-v-ukrayinu-zbilsh>

117. «Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Урядом Турецької Республіки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доход і майно». Закон України №37/98-ВР від 16.01.98. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/792_002#Text

118. «Про ратифікацію Угоди між Урядом України та Урядом Турецької Республіки про взаємне сприяння та захист інвестицій». Закон України № 2528-VIII від 06.09.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2528-19#n2>

119. Як турецький бізнес підкорює український ринок. YouControl. 7 лютого 2022 року. URL: <https://youcontrol.com.ua/data-research/turkish-market/>

120. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>

121. Yavuz Talha. Ukrayna Maliye Bakanı Marçenko: Türkiye ile ticaretle beraber savunma alanındaki karşılıklı ilişkiler de gelişti. AA. 03.02.2021. URL: <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/ukrayna-maliye-bakani-marçenko-turkiye-ile-ticaretle-beraber-savunma-alanindaki-karsilikli-iliskiler-de-gelisti/2132230>

122. Емре Караахметоглу про роботу та інвестиції в умовах війни та відновлення трас на Харківщині. NV. 9 січня 2023 року. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/onur-group-90-proektiv-kompaniji-v-ukrajini-zamorozheni-interv-yu-50294361.html>

123. Інвестували понад \$500 млн. Як Onur Group підтримує економіку України під час війни. Українська правда. 20 квітня 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/04/20/699135/>

124. Букатюк У. Один з найбільших підрядників «Великого будівництва» планує інвестувати в Україну \$500 млн. Який бізнес цікавить турецьку Onur Group.

Forbes. 13 вересня 2023. URL: <https://forbes.ua/news/turetska-onur-group-planue-investuvati-v-ukrainu-500-mln-do-2030-roku-13092023-15968>

125. Букатюк У. Турецька Onur поки що не судитиметься з Україною за 5 млрд грн боргу. Представник компанії розповів про нові угоди. Forbes. 13 вересня 2023 року. URL: <https://forbes.ua/news/sered-usikh-budivelnikh-kompaniy-derzhava-mae-pered-nami-naubilshiy-borg-predstavnik-onur-group-v-ukraini-13092023-15965>

126. Балашова Л. Антимонопольний комітет повернув французькій NJJ Capital заяву на купівлю Lifecell. Forbes. 19 січня 2024. URL: <https://forbes.ua/news/antimonopolniy-komitet-ne-bude-rozglyadati-zayavu-frantsuzkoi-njj-capital-na-kupivlyu-lifecell-19012024-18644>

127. Turkcell продав усі свої дочірні компанії в Україні, серед яких Lifecell. Укрінформ. 10 вересня 2024. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3904123-turkcell-prodav-usi-svoi-docirni-kompanii-v-ukraini-sered-akih-lifecell.html>

128. Крижний А. Угода з купівлі «Датагруп-Volia» і Lifecell принесе в Україну 1,5 мільярда доларів інвестицій. Українська правда. 11 квітня 2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/04/11/712316/>

129. Підгайна Є. Один із сценаріїв купівлі lifecell – перепродаж Orange або Deutsche Telekom. Навіщо ще французам український оператор. Mind. 22 січня 2024 року. URL: <https://mind.ua/publications/20268469-odin-iz-scenariyiv-kupivli-lifecell-pereprodazh-orange-abo-deutsche-telekom-navishcho-shche-francuzam-ukr>

130. Юхименко А. Туризм та інвестиції. Глава великої авіакомпанії розповів про причини зростання ринку. NV. 8 березня 2018 року. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/bizinterview/turizm-ta-investitsiji-hlava-velikoji-aviakompaniji-rozpoviv-pro-prichini-zrostannja-rinku-2456683.html>

131. Pegasus Airlines розглядають можливість відкриття «дочки» в Україні. Українська правда. 14 листопада 2017 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/11/14/631142/>

132. Güriş Ukrayna'da Ovid Rüzgar Enerjisi Santrali'ni devreye aldı. UrkHaber. 23.03.2019. URL: https://www.ukrhaber.com/blog/guris-ukraynada-ovid-ruzgar-enerjisi-santrali-devreye-aldi/?doing_wp_cron=1725387244.1425890922546386718750

133. Киришин Д. Турецька компанія Guris зупинить інвестиції в Україну і готується до арбітражів. ЗнайUA. URL: <https://znaj.ua/politics/343330-turecka-guris-zupinit-investiciji-v-ukrajinu-i-gotuyetsya-do-arbitrazhiv>

134. Дейна А. «Всі місця зайняті». На заводі швидкому будівництву нових електростанцій стоїть бюрократія (але її можна побороти). Forbes Digital. 15 серпня 2024 URL: <https://forbes.ua/money/vsi-mistsya-zaynyati-na-zavadi-shvidkomu-budivnitstvu-novikh-elektrostantsiy-stoit-byurokratiya-ale-ii-mozhna-poboroti-15082024-23013>

135. Atlas Global Energy. Офіційний сайт. URL: <http://www.atlasglobal.energy/#projects>

136. TerraTarsa. Офіційний сайт. URL: <https://terratarasa.com/>
137. Кирпа І. На Херсонщині за гроші нідерландських інвесторів збудували підприємство з виготовлення рідких добрив. Україна молода. 18 грудня 2018 року. URL: <https://umoloda.kyiv.ua/number/3400/2006/128958>
138. Агропродукт-Херсон запустить комбікормовий завод в червні 2019. European Business Association. 21 березня 2019 року. URL: <https://eba.com.ua/agroprodukt-herson-zapustyt-kombikormovyj-zavod-v-chervni-2019-r/>
139. Турецький бізнес розглядає можливості розширення своєї діяльності в Україні. Урядовий портал. 11 червня 2014 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/247379475>
140. Magid Pasha. Turkey's drone maker Baykar begins to build plant in Ukraine. Reuters. February 7, 2024. URL: <https://www.reuters.com/business/aerospace-defense/turkeys-drone-maker-baykar-begins-build-plant-ukraine-2024-02-06/>
141. Бойко І. Гендиректор «Далгакиран компресор Україна» про нове виробництво генераторів на Київщині, бізнес і співпрацю з Ощадбанком. УНІАН. 26 серпня 2024 року. URL: <https://www.unian.ua/special/gendirektor-dalgakiran-kompresor-ukrajina-pro-nove-virobnictvo-generatoriv-na-kijivshchini-biznes-i-spiivpracyu-z-oshchadbankom-12736158.html>
142. Akman Beril, Yilmaz Ugur. Turkish E-Commerce Giant's CEO Playing the Long Game in Ukraine. Bloomberg. 7 січня 2024 року. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-01-07/hepsiburada-turkish-e-commerce-giant-plays-the-long-game-in-ukraine?srnd=premium>
143. Підгайна Є. Конкурент Rozetka: чому турецька Trendyol ризикує вийти в Україну під час війни. Mind. 3 лютого 2024 року. URL: <https://mind.ua/publications/20269035-konkurent-rozetka-chomu-turecka-trendyol-rizikue-vijti-v-ukrayinu-pid-chas-vijni>
144. Uluslararası Türkiye Ukrayna İş İnsanları Derneği (TUID). URL: <https://tuid.org.ua/hakimizda>
145. TUSİB. Офіційний сайт. URL: <https://tusib.org/en>
146. Рай для інвестицій? Чому український бізнес обирає Туреччину для розширення бізнесу, незважаючи на кризу у країні. Пояснює Петро Чернишов. Forbes. 7 червня 2023 року. URL: <https://forbes.ua/svit/raj-dlya-investitsiy-pochemu-ukrainskiy-biznes-vybiraet-turtsiyu-dlya-rasshireniya-biznesa-gid-po-ekonomike-strany-ot-petra-chernyshova-07062023-14068>
147. Investment Guide. Presidency of the Republic of Turkey. Investment Office. URL: <https://www.invest.gov.tr/en/investmentguide/pages/investment-zones.aspx>
148. Хоменко В. Поради тим, хто планує вести бізнес у Туреччині. Українська правда. 8 серпня 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/08/8/703026/>
149. Розвиток українського виробника, залучення інвестицій та збільшення несировинного експорту. Як держава підтримує бізнес під час війни? Про три

напрямки програм розповідає міністерка економіки Юлія Свириденко. Forbes. 06 серпня 2024 року. URL: <https://forbes.ua/money/rozvitok-ukrainskogo-virobnika-zaluchennya-investitsiy-ta-zbilshennya-nesirovinnogo-eksportu-yak-derzhava-pidtrimue-biznes-pro-tri-napryamki-rozpovidae-ministerka-ekonomiki-yuliya-sviridenko-06082024-22855>

150. Гужва І., Іванов Є. Чи вигідна Україні зона вільної торгівлі з Туреччиною? ZN, UA. 01 лютого 2022 року. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/chivihidna-ukrajini-zona-vilnoji-torhivli-z-turechchinoju.html>

151. Диверсифікації підлягають. Український бізнес підкорює ринки Польщі, Румунії, Болгарії й Туреччини. Головні нюанси експансії. Forbes Digital. 7 березня 2023. URL: <https://forbes.ua/ratings/50-naybilshikh-eksporteriv-ukraini-2022-02032023-12098>

152. Хоменко В. Релокація бізнесу в Туреччину: що потрібно знати про місцевий менталітет. MC.Today. 29 квітня 2024 року. URL: <https://mc.today/uk/blogs/relokatsiya-biznesu-v-turechchinu-shho-potribno-znati-pro-mistsevij-mentalitet/>

153. Türkiye ratifies free trade agreement with Ukraine. Daily News. August 02, 2024. URL: <https://www.hurriyetdailynews.com/turkiye-ratifies-free-trade-agreement-with-ukraine-199127>

154. Махінова А. Угода про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною передбачає нерівну лібералізацію. Sayenko Kharenko. 11 лютого 2022 року. URL: <https://sk.ua/uk/ugoda-pro-vilnu-torgivliu-mizh-ukraino/>

155. Децик О. ЗВТ з Туреччиною: ризики та перспективи для України. Lb.ua. 3 лютого 2022 року. URL: https://lb.ua/economics/2022/02/03/504598_zvt_z_turechchinoyu_riziki.html

156. Оцінка перспектив укладання Угоди про вільну торгівлю між Україною та Турецькою Республікою. Дослідження, проведене за сприяння Федерації роботодавців України, CMD-Ukraine та ін. 2022. URL: https://drive.google.com/file/d/1skZQv1vWkuTiCMmh6_aqTVHBYxLUEF10/view

157. Оцінка економічного впливу успішно реалізованої потенційної угоди про вільну торгівлю між Туреччиною та Україною. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 2021. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fa3a0c7a-e7c1-4689-aedc-123eeb4441cb&title=EkonomichniDoslidzhennia>

158. Соняшнику не вистачає українським підприємствам, його не можна з легкістю віддавати Туреччині — Капшук. LATIFUNDIST. 11 лютого 2022 року. URL: <https://latifundist.com/novosti/58320-turechchini>

159. Без зайвих ілюзій. Що принесе ЗВТ між Україною і Туреччиною? LATIFUNDIST. 10 лютого 2022 року. URL: <https://latifundist.com/spetsproekt/955-bez-zajvih-ilyuzij-shcho-prinese-zvt-mizh-ukrayinoyu-i-turechchinoyu>

160. Григоренко Ю. Затяжний гамбіт: ЗВТ із Туреччиною більше відкриває український ринок. GMK Center. 05 лютого 2022 року. URL:

<https://gmk.center/ua/posts/zatyazhnij-gambit-zvt-iz-turechchinoju-bilshe-vidkrivaie-ukrainskij-rinok/>

161. Ємець М. Туреччина ратифікувала угоду про ЗВТ з Україною. Європейська правда. 2 серпня 2024 року. URL: <https://www.euointegration.com.ua/news/2024/08/2/7191380/>

162. Галузева позиція щодо ЗВТ з Туреччиною. Укрлегпром. 07.10.2022. URL: <https://ukrlegprom.org.ua/news/galuzeva-pozycziya-shhodo-zvt-z-turechchynoyu/>

163. Інформування щодо стану впровадження угоди про ЗВТ з Туреччиною. Укрлегпром. 05.08.2024. URL: <https://ukrlegprom.org.ua/news/informuvannya-shhodo-stanu-vprovadzhennya-ugody-pro-zvt-z-turechchynoyu/>

164. Export Potential Map. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/>

165. The Atlas of Economic Complexity. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/>

166. Кудирко, Л., Ватах, Ю. (2024). СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ ТА ТУРЕЧЧИНИ У ВІЙСЬКОВО-ТОРГОВЕЛЬНІЙ СФЕРІ. Економічний простір, (191), 185-192. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1554>

167. У присутності президентів України й Туреччини підписано Меморандум про взаєморозуміння у сфері стратегічних галузей промисловості. Офіційне інтернет-представництво Президента України Володимира Зеленського. 8 липня 2023 року URL: <https://www.president.gov.ua/news/u-prisutnosti-prezidentiv-ukrayini-j-turechchini-pidpisano-m-84173>

168. Іванова К. Турецькі безпілотники на українських двигунах. Дипломат розказав про співпрацю двох країн у ВПК. Главком. 13 липня 2024 року. URL: <https://glavcom.ua/world/world-politics/turetski-bezpilotniki-na-ukrajinskikh-dvihunakh-diplomat-rozkazav-pro-spivpratsju-dvokh-krajin-u-vpk--1009603.html>

169. Aselsan відкриває в Україні Центр технічного обслуговування та ремонту. Defence Express. 29 листопада 2021 року. URL: https://defence-ua.com/people_and_company/aselsan_vidkrivaje_v_ukrajini_tsentr_tehnichnogo_obs_lugovuvannja_ta_remontu-5470.html

170. Коваль С. Україна скоро отримає перший із корветів, що будуються в Туреччині. Що відомо про ці кораблі? Крим. Реалії. 14 листопада 2024 року. URL: <https://ua.krymr.com/a/ukraina-skoro-otrymaie-pershyi-iz-korvetiv-turechchyna-buduie/33163393.html>

171. Coffey L., Kasapoğlu C. A New Black Sea Strategy for a New Black Sea Reality. Hudson Institute. Feb. 21, 2023. URL: <https://www.hudson.org/foreign-policy/new-black-sea-strategy-new-black-sea-reality>

172. Patricolo C. The Black Sea region is emerging as the next hydrogen hub. Ceenergy News. October 4, 2021. URL: <https://ceenergynews.com/hydrogen/the-black-sea-region-is-emerging-as-the-next-hydrogen-hub/>

173. Рихліцький В. Водневий завод на Одещині. Як бізнес в промислових масштабах вироблятиме екологічне пальне. Економічна правда. 27 травня 2024 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/05/27/714192/>

174. Collins L. Green hydrogen targets and incentives | Turkey unveils new national H2 strategy and roadmap. Hydrogeninsight. 20 January 2023. URL: <https://www.hydrogeninsight.com/policy/green-hydrogen-targets-and-incentives-turkey-unveils-new-national-h2-strategy-and-roadmap/2-1-1391439>

175. A big project has started! Habas to build hydrogen production plant in Izmir. SteelRadar. 27.08.2023. URL: <https://www.steelradar.com/en/haber/a-big-project-has-started-habas-to-build-hydrogen-production-plant-in-izmir/>

176. Валова Ю., Лінінг В. Український водень: повоєнні перспективи виробництва та міжнародний ринок. Бізнес-район. 15 квітня 2024 року. URL: <https://business.rayon.in.ua/topics/696730-ukrainskiy-voden-povoenni-perspektivi-virobnitstva-ta-mizhnarodniy-rinok>

177. Українсько-турецька робоча група з відновлення збиратиметься що три місяці – Кубраков. Укрінформ. 31.01.2024. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-vidbudova/3820991-ukrainskoturecka-roboca-grupa-z-vidnovlenna-zbiratimetsa-so-tri-misaci-kubakov.html>

178. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на початок 2024 року. Київська школа економіки. Квітень 2024. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/04/01.01.24_Damages_Report.pdf

179. Понад 30 турецьких компаній вже готові долучитись до відбудови України, – посол. Укрінформ. 16 вересня 2024. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/ponad-30-turetskih-kompaniy-vzhe-gotovi-doluchitis-1726500038.html>

180. Dudik A., Safronova O., Sykes P., and Wass S. The \$1 Trillion Race to Rebuild Ukraine Is Slowly Getting Going. Bloomberg. 9 березня 2024 року. URL: https://www.bloomberg.com/news/features/2024-03-09/war-in-ukraine-the-1-trillion-race-to-rebuild-is-getting-going?utm_source=website&utm_medium=share&utm_campaign=copy

181. Антонюк Т. Інкубатори для промисловості. Десять індустріальних парків, які вже працюють в Україні – умови, локації, власники. Forbes. 14 лютого 2024 року. URL: <https://forbes.ua/company/inkubatori-dlya-promislovosti-desyat-industrialnih-parkiv-yaki-vzhe-pratsyuyut-v-ukraini-umovi-lokatsii-vlasniki-14022024-19161>

182. Уряд створив Офіс розвитку індустріальних парків. Укрінформ. 29.03.2024. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3846377-urad-stvoriv-ofis-rozvitku-industrialnih-parkiv.html>

183. Кількість працюючих індустріальних парків в Україні у 2024 р. може зрости з 15 до 20, у 2025-му - до 30 – експерт. Інтерфакс Україна. 26.07.2024. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/1002965.html>

184. Ukraine Invest. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/>

185. Trend Economy. URL: <https://trendeconomy.com/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Невикористаний експортний потенціал України по країнах у 2023 році, млрд. дол. США (складено автором на основі [164])

Країна	Експортний потенціал, млрд. дол. США	Фактичний експорт, млрд. дол. США	Невикористаний експортний потенціал, млрд. дол. США
Китай	8,8	5,7	3,1
Індія	3,5	1,8	1,7
Німеччина	3,2	2,7	0,5
Туреччина	3,5	3,4	0,1
Польща	4,1	4,7	-0,6
США	1,7	1,3	0,4
Італія	2,6	2,5	0,1
Нідерланди	2,3	1,8	0,5
Єгипет	1,7	1,4	0,3
Угорщина	1,6	1,7	-0,1
Іспанія	2,0	1,7	0,3
Бангладеш	0,778	0,259	0,519
Франція	1,0	0,762	0,238
Бельгія	0,785	0,609	0,176
Велика Британія	0,904	0,770	0,134
Індонезія	0,948	0,613	0,335
Ірак	0,796	0,518	0,278
Румунія	1,6	1,8	-0,2
Чехія	0,959	1,3	-0,341
Словаччина	0,939	0,906	0,033

Таблиця А.2 – Невикористаний експортний потенціал Туреччини по країнах у 2023 році, млрд. дол. США (складено автором на основі [164])

Країна	Експортний потенціал, млрд. дол. США	Фактичний експорт, млрд. дол. США	Невикористаний експортний потенціал, млрд. дол. США
США	22,0	13,0	9,0
Німеччина	28,0	20,0	8,0
Велика Британія	18,0	13,0	5,0
Франція	14,0	9,2	4,8
Італія	14,0	10,0	4,0
Іспанія	13,0	8,5	4,5
ОАЕ	9,2	5,5	3,7

Продовження таблиці А.2

Країна	Експортний потенціал, млрд. дол. США	Фактичний експорт, млрд. дол. США	Невикористаний експортний потенціал, млрд. дол. США
Нідерланди	8,6	5,1	3,5
Росія	9,1	6,3	2,8
Польща	7,8	4,9	2,9
Ірак	12,0	11,0	1,0
Бельгія	7,1	4,5	2,6
Китай	5,4	3,3	2,1
Румунія	6,4	4,8	1,6
Ізраїль	6,1	5,2	0,9
Марокко	4,0	2,8	1,2
Єгипет	4,4	3,2	1,2
Болгарія	3,9	3,4	0,5
Іран	3,2	2,5	0,7
Україна	3,1	2,4	0,7

Додаток В

Таблиця В.1 – Основні категорії імпорту Туреччини у 2023 році (складено автором на основі [184])

Товарна категорія	Частка від загального імпорту, %
27 – Мінеральне паливо, мінеральні масла та продукти їх перегонки; бітумні речовини; мінеральні воски	19,1
84 – Ядерні реактори, котли, машини та механічні пристрої; його частини	11,3
71 – Натуральні або культивовані перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монета	9,37
87 – Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, а також їх частини та приладдя	8,91
85 – Електричні машини та обладнання та їх частини; апарати для запису та відтворення звуку, апарати для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, а також частини та приладдя до таких виробів	7,69
72 – Залізо та сталь	6,67
39 – Пластмаси та вироби з них	4,48
29 – Органічні хімікати	2,53
90 – Оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні або хірургічні інструменти та апаратура; їх частини та аксесуари	1,78
76 – Алюміній та вироби з нього	1,73

КОРОТКИЙ ЗВІТ ПОДІБНОСТІ



Дата звіту 11/23/2024
Дата редагування —

Документ прийнятий

Звіт подібності

метадані

Заголовок

Повоєнне стратегічне партнерство України і Турецької республіки зовнішньоекономічні формати та механізми

Автор

Науковий керівник / Експерт

Макуха К.С.

доц. Громенкова С.В.

підрозділ

кафедра міжнародної економіки

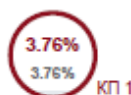
Тривога

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		3
Інтервали		0
Мікропробіли		11
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		39

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.



25

Довжина фраз для коефіцієнта подібності 2



24374

Кількість слів



173593

Кількість символів

Подібності за списком джерел

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

Копіювати текст

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32907/sism_20_149-151.pdf?sequence=1&isAllowed=y	42	0.17 %
2	http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&image_file_name=PDF%2Fevntukpi_20_14_11.pdf&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1	34	0.14 %
3	https://www.finans.space/%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8-%D1%83-%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%80%D0%BB%D1%8C%D0%B%D1%98%D0%B9-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D0%BD/	32	0.13 %

**КОПІЯ ТЕЗ ДОПОВІДІ «СТРАТЕГІЧНІ ПАРТНЕРИ УКРАЇНИ В
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ»**

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

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

**«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ
ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ
ТА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»**

15 квітня – 19 травня 2024 р.

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

ПЛАТФОРМА

«ЕКОНОМІЧНЕ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ: ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ,
МІЖНАРОДНІ МЕХАНІЗМИ ТА ПРІОРИТЕТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ»

<i>Havriushenko Yuliia</i> DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL: EDUCATION, SCIENCE AND TALENT DEVELOPMENT AS A STRATEGIC PRIORITY	210
<i>Богданець О.П.</i> СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЗЕЛЕНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: АДАПТАЦІЯ ДОСВІДУ ЄС	213
<i>Бухар В.О.</i> Перспективи інтеграції українських компаній у глобальний ринок професійних послуг аудиту та консалтингу	215
<i>Волинець А.В.</i> Безпекові інструменти блокчейн технологій	218
<i>Гургенідзе Н.С.</i> Соціальна відповідальність тов «діагностика україна» у корпоративних стратегіях ESG	220
<i>Жидкий Д.А.</i> Фінансування наукових досліджень у формуванні стратегії міжнародної конкурентоспроможності балтійських країн	222
<i>Зоря Г.І.</i> Діджитал-інструментарій розвитку світового фінансового ринку	225
<i>Іванов В.Д.</i> Комплаєнс-контроль зовнішньоекономічної діяльності українських компаній	227
<i>Ігнатенко В.В.</i> Перспективні напрямки удосконалення системи соціально-економічної моделі в Україні	229
<i>Казімірова Т.О.</i> Глобальна енергетична трансформація та розвиток відновлювальної енергетики в Україні	232
<i>Касарінова А.Д.</i> Стратегії конкурентного лідерства міжнародних корпорацій на ринку України (на прикладі INTERTOP UKRAINE)	235
<i>Клименко А.М.</i> Інноватизація транспортно-логістичного сектору у повоєнній відбудові економіки України	237
<i>Король А.М.</i> Мотиваційні фактори трудових мігрантів в контексті повоєнного відновлення ринку праці України	240
<i>Кравченко І.С.</i> Торгівельно-економічне співробітництво Україна-ЄС: виклики та можливості	242
<i>Кретчак С.Р.</i> Інноваційні проекти економічного відродження та конкурентного розвитку України	245
<i>Мазуренко Д.С.</i> Сонячна енергетика у глобальному сталому розвитку: стратегічні пріоритети для України	247
<i>Майоров Д.О.</i> Аутсорсингові послуги у нарощуванні міжнародної конкурентоспроможності України	249
<i>Макуха К.С.</i> Стратегічні партнери України в зовнішньоекономічній діяльності	252
<i>Movchan Polina,</i> Environmental Management of "Peter döhle schiffahrts-kg" in the corporate system of sustainable use of the seas	254
<i>Руденко П.П.</i> Тенденції розвитку бізнес-офшорингу в умовах глобальних викликів	256
<i>Сніжко І.В.</i> Конкурентні стратегії США на глобальному ринку високотехнологічної продукції	257

СТРАТЕГІЧНІ ПАРТНЕРИ УКРАЇНИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогоднішній день поняття стратегічного партнерства на міждержавному рівні (особливо, в економічному вимірі) не має чіткого визначення та критеріїв. Крім цього, ситуація погіршується тим, що у кожному окремому документі про стратегічне партнерство між Україною та іншою країною, а також у словах очільників держави це поняття часто набуває ситуативних визначень. Через це, коло так званих «стратегічних партнерів» України непомірно розширюється. Разом з тим, наша держава має великий досвід розвитку двосторонніх зовнішньоекономічних відносин національних економік між нею та іншими державами, але далеко не всі з них можна назвати стратегічним партнерством [1]. Яке ж теоретичне підґрунтя цього поняття?

Спираючись на визначення таких вітчизняних дослідників як Парахонський Б.О., Яворська Л.А., Горбачова Н.С., Шамраєва В.М. та Чекаленко Л.Д. можна дати таке визначення стратегічного партнерства – це двосторонній спосіб взаємодії держав, який включає в себе співпрацю в різних галузях, яка заснована на національних інтересах (обох сторін) та відсутності зобов'язань, тому є найбільш вигідним з поміж усіх інших типів міжнародних відносин. При цьому, вагому його частину займає економічна складова [2, 3].

Яремко В.Г. та Яремко Л.А. зазначають фактори, на які треба орієнтуватися Україні при встановленні стратегічного партнерства з іншими державами: ступінь вразливості партнерства до зміни політичного істеблїшменту, докладення зусиль у боротьбу з російською агресією (наприклад, підтримка та запровадження санкцій проти Росії), підтримка у міжнародних організаціях, а також наявні угоди у безпековій сфері та галузі військово-технічного співробітництва. Серед ключових напрямів стратегічного партнерства ці ж автори називають для України такі – економічний, енергетичний, політичний та військовий [3].

Тепер варто визначити, які держави справді можуть стати стратегічними партнерами України і як вони можуть допомогти у повоєнному відновленні нашої держави.

На мою думку, у визначенні потенційних стратегічних партнерів України варто відштовхуватися від поточного позиціонування країн щодо російсько-української війни. За цим критерієм позиціонування світову спільноту можна розділити на кілька груп: країни-союзники, нейтральні держави, група країн, політично солідарних з Україною та союзники агресора. Відповідно, на місце стратегічних партнерів можуть претендувати ті, хто відноситься до першої групи – США, Велика Британія, Польща, Канада, Німеччина, Франція, Литва, Японія, Румунія [4] та Молдова. Вони виступили на підтримку України, засудили російську агресію, запровадили санкції та здійснюють різноманітну допомогу і підтримку нашої держави [5].

Проте, на державному рівні, зокрема, у таких документах як «Стратегія національної безпеки» (2020 р.) [6] та «Стратегія зовнішньополітичної діяльності України» (2021 р.) [7] також визначені держави-стратегічні партнери України. У першому документі вони розділені на дві групи: всебічне співробітництво стратегічного характеру (США, Велика Британія, Канада, Франція, Німеччина) та стратегічне партнерство (Азербайджан, Грузія, Литва, Польща, Туреччина). У другому документі маємо аж п'ять груп країн: пріоритетне стратегічне партнерство (США, Велика Британія, Канада, Франція, Німеччина), особливе партнерство

(Канада), стратегічне партнерство (Польща, Туреччина, Азербайджан, Грузія, Литва, Китай та Бразилія), всебічне партнерство стратегічного значення (Франція) та глобальне партнерство (Японія). Проблема полягає лише у тому, що немає чітких критеріїв, за якими ту чи іншу країну відносили до кожної з цих груп.

Як ці країни можуть бути корисні Україні в зовнішньоекономічній діяльності під час повоєнного відновлення?

1. Фінансова допомога партнерів. Важливо, щоб фінансова допомога сприяла розвитку економіки, а не замішувала його. Це може бути як двостороння допомога (гранти, кредити, натуральні внески), допомога від міжнародних інституцій (Світовий Банк, ЄБРР, Міжнародний валютний фонд), допомога від приватних осіб, конфісковані російські активи. При цьому, варто розуміти, що координаторами допомоги є країни-потенційні стратегічні партнери України [8].

2. Зовнішня торгівля зі стратегічними партнерами. Морські перевезення зараз знаходяться під постійною загрозою через обстріли росіянами портової інфраструктури та кораблів. Тому у майбутньому необхідно налагоджувати нові сухопутні канали експорту, зокрема, через територію найближчих сусідів (як зараз це робиться через Польщу). Крім цього, необхідно визначити, чим Україна може торгувати зі своїми стратегічними партнерами окрім сировини, як вона може більше включитися у глобальні ланцюги доданої вартості.

3. Відновлення українських міст і областей. У травні 2022 року Володимир Зеленський запропонував концепцію шефства країн над регіонами, яка полягає не лише у відновленні інфраструктури, а й у наданні експертизи та досвіду від іноземців. Для країн-партнерів пропонують обрати найзручнішу для них модель допомоги [9]. Таким чином, Україна має шанс не просто відбудувати стару інфраструктуру, а повністю її оновити і зробити її кращою, ніж вона була до війни.

4. Прямі іноземні інвестиції. Для цього з боку України необхідно реформувати судову систему та обмежити можливості втручання у роботу підприємців контролюючих органів. Також наша країна може обговорити можливість надання урядами країн-партнерів додаткової підтримки України через стимулювання своїх компаній до створення на нашій території власних виробничих потужностей. Також доцільно передавати супровід невеликих закордонних інвестиційних проектів місцевій владі та створювати конкуренцію між регіонами у питанні залучення іноземних інвесторів [10].

Таким чином, Україна має цілий перелік держав, які у майбутньому можуть стати її стратегічними партнерами та мінімум чотири напрямки, для залучення країн-потенційних партнерів у своє зовнішньоекономічне відновлення після війни.

Список використаних джерел

1. Шелест Г. Аналітичне дослідження «Стратегічне партнерство без стратегії». Ukrainian Prism. 2021. URL: http://prismua.org.tilda.ws/strategic_partners
2. Гандзюра А. В. Стратегічне партнерство як інструмент реалізації міжнародних двосторонніх відносин / А. В. Гандзюра // Юридичний вісник. - Одеса : Гельветика - 2020. - № 1. - С. 376-383. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/15906>
3. Яремко Л.А, Яремко В.Г. Стратегічне партнерство як передумова розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між державами. «Держава та регіони». Серія економіка та підприємництво. №1 (124), 2022. с. 15-22. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2022/1_2022/4.pdf

4. Від суперечок до партнерства. Як війна змінила відносини України і Румунії. TEXTY.ORG.UA. 2023-11-08. URL: <https://texty.org.ua/articles/111060/vid-superechok-do-partnerstva-jak-vijna-zminyla-vidnosyny-ukrayiny-j-rumuniyi/>
5. Стратегічні партнери України. Національна безпека і оборона, №3-4 (193-194). Razumkov Centre. URL: <https://www.kas.de/documents/270026/22934445/Publikation+UA+23-10-12+Razumkov+Centre.+Strategic+Partners+of+Ukraine.+Full+Paper.pdf/56583765-105f-da45-7268-bfb0f0e7a5ce?version=1.0&t=1699530038001>
6. Указ Президента України №56/2022. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 грудня 2021 року «Про Стратегію забезпечення державної безпеки». URL: <https://www.president.gov.ua/documents/562022-41377>
7. Указ Президента України №448/2021. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 липня 2021 року "Про Стратегію зовнішньополітичної діяльності України". URL: <https://www.president.gov.ua/documents/4482021-40017>
8. Нарис про відбудову України. CEPRPRESS. 8 квітня 2022 року. URL: https://cepr.org/system/files/2022-06/BlueprintReconstructionUkraine_ukr.pdf
9. Шефство країн над відбудовою регіонів: чи спрацювала ідея Зеленського. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/11/10/706443/>
10. Україна 2022. Як не втратити свій шанс стати сильною державою. URL: <https://uifuture.org/publications/ukrayina-2022-yak-ne-vtratyty-svij-shans-staty-sylnoyu-derzhavoyu/>