

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

Міжнародної економіки і менеджменту

(назва факультету / навчально-наукового інституту)

Кафедра _____ міжнародного менеджменту _____
(назва кафедри)

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Міжнародний бізнес

Галузь знань

07 Управління та адміністрування

Спеціальність

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Міжнародний бізнес в економіці ЄС»**
(назва теми)

здобувача Городецької Катерини Валеріївни
(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., Киян Є.М.
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

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

Завідувач кафедри: _____ к.е.н., доцент Бурмака М.О. _____
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Київ 2023

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

«Міжнародний бізнес»

07 Управління та адміністрування

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

О.О. Євдоченко

(підпис) (ініціали, прізвище)

20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

М.О. Бурмака

(підпис) (ініціали, прізвище)

20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Городецькій Катерині Валеріївні
(прізвище, ім'я, по батькові)

очної (денної) форми навчання
очної (денної), заочної, дистанційної

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему **«Міжнародний бізнес в економіці ЄС»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «_____» _____ 20__ р. № _____

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах українських та зарубіжних статистичних та аналітичних ресурсах (підручники, навчальні посібники, наукові статті, офіційні сайти міжнародних організацій та видань).

План кваліфікаційної бакалаврської роботи	
Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ (назва розділу)
Розділ 2	БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ (назва розділу)
Розділ 3	ПОТЕНЦІЙНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЄС

(назва розділу)

Об'єкт дослідження:	Процеси розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів.
Предмет дослідження:	Детермінанти, особливості та тенденції розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	Комплексне дослідження основних особливостей розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

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

У розділі 1	Розкрити сутність та види міжнародного бізнесу; Дослідити ключові особливості функціонування міжнародного бізнесу; Виявити особливості регулювання міжнародного бізнесу в економіці ЄС.
У розділі 2	Провести аналіз індикаторів розвитку бізнесу в ЄС; Виявити роль міжнародного бізнесу в економіці ЄС; Дослідити функціонування українських компаній на ринку ЄС.
У розділі 3	Визначити проблематику діяльності міжнародного бізнесу в ЄС; Обґрунтувати напрямки удосконалення діяльності міжнародного та українського бізнесу на ринку ЄС; Визначити рекомендації щодо виходу на ринок ЄС для українських компаній у воєнний та післявоєнний період.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«_____» _____ 20__ р.

**Завдання одержав
здобувач**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«_____» _____ 20__ р.

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 92 сторінки, 8 таблиць, 17 рисунків, список використаних джерел з 63 найменувань, додатки.

Міжнародний бізнес в економіці ЄС

Об'єктом дослідження є процеси розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів.

Предметом дослідження є детермінанти, особливості та тенденції розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – комплексне дослідження основних особливостей розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- розкрити сутність та види міжнародного бізнесу;
- дослідити ключові особливості функціонування міжнародного бізнесу;
- виявити особливості регулювання міжнародного бізнесу в економіці ЄС;
- провести аналіз індикаторів розвитку бізнесу в ЄС;
- виявити роль міжнародного бізнесу в економіці ЄС;
- дослідити функціонування українських компаній на ринку ЄС;
- визначити проблематику діяльності міжнародного бізнесу в ЄС;
- обґрунтувати напрямки удосконалення діяльності міжнародного та українського бізнесу на ринку ЄС;
- визначити рекомендації щодо виходу на ринок ЄС для українських компаній у воєнний та післявоєнний період.

Практичне значення отриманих результатів визначено основними перспективами та напрямками розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2022-2023 рр.

Рік захисту роботи: 2023 р.

Ключові слова: міжнародний бізнес, міжнародна торгівля, експорт, імпорт, сальдо зовнішньої торгівлі, Європейський Союз, інтернаціоналізація, міжнародний рух капіталу.

В і д г у к
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес»

Городецька Катерина Валеріївна

на тему Міжнародний бізнес в економіці ЄС

1. Обґрунтування актуальності обраної теми, витриманість логічного ланцюга тема-об'єкт- предмет-мета-завдання-висновки, відповідність побудови роботи її назві, взаємозв'язок назв розділів та підрозділів (0-10

2. Рівень аналізу та повноти розгляду теоретичних концепцій, понятійного апарату досліджуваної предметної галузі; якість аналізу бібліографічних джерел; достатність глибини теоретичних досліджень за темою; цінність теоретичних висновків (0-10 балів): 10 балів

3. Якість та глибина проведених досліджень, застосування аналітичних розрахунків, якісного та кількісного аналізу, відповідність методів і засобів досліджень меті й завданням дослідження, коректність інтерпретації результатів дослідження (0-15 балів): 10 балів

4. Оцінка результатів досліджень; обґрунтування напрямів, наявність альтернативних підходів до вирішення досліджуваної проблеми, можливість впровадження результатів дослідження, рівень обґрунтування запропонованих рішень (0-15 балів): 10 балів

5. Чіткість, обґрунтованість, практичне значення, можливість реалізації висновків (0-10 бал.): 5 балів

6. Оформлення роботи та дотримання графіку виконання БДР (0-10 балів): 10 балів

7. Позитивні сторони дипломної роботи: сутність та особливості функціонування міжнародного бізнесу

8. Недоліки роботи: недостатнє розкриття проблематики діяльності міжнародного бізнесу в ЄС, слабе напрацювання з тематики напрямів удосконалення діяльності міжнародного та українського бізнесу на ринку ЄС, помилки у логічному ланцюзі викладення матеріалу, попередня до фінального варіанту БКР пройшла перевірку на плагіат з показником 60% запозиченого тексту, проте студент ґрунтовно доопрацював роботу і допускається до

Науковий керівник асистент кафедри міжнародного менеджменту, к.е.н.

(nidnuc)

“10” червня 2023 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1.....	11
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	11
1.1 Сутність та види міжнародного бізнесу	11
1.2 Ключові особливості функціонування міжнародного бізнесу.....	16
1.3 Регулювання міжнародного бізнесу в економіці ЄС	19
РОЗДІЛ 2.....	24
БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	24
2.1 Аналіз індикаторів розвитку бізнесу в ЄС	24
2.2 Роль міжнародного бізнесу в економіці ЄС.....	44
2.3 Функціонування українських компаній на ринку ЄС: довоєнна ретроспектива та поточний стан	59
РОЗДІЛ 3.....	77
ПОТЕНЦІЙНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЄС.....	77
3.1 Проблематика діяльності міжнародного бізнесу в ЄС	77
3.2 Напрямки удосконалення діяльності міжнародного та українського бізнесу на ринку ЄС	84
3.3 Рекомендації щодо виходу на ринок ЄС для українських компаній у воєнний та післявоєнний період.....	92
ВИСНОВКИ	102
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	108
ДОДАТКИ	114

ВСТУП

Актуальність дослідження. Міжнародний бізнес відноситься до комерційних операцій між двома або більше країнами. Його також називають глобальним бізнесом, який включає здійснення економічних операцій з товарами, послугами, знаннями, технологіями, капіталом, робочою силою, зв'язком, транспортуванням тощо в усьому світі. Міжнародний бізнес не залишається лише глобальною торгівлею товарами та послугами, але також включає іноземні інвестиції. Глобалізація та технології (Інтернет) ще більше підвищили продуктивність бізнес-діяльності, яка спрямовує потік продуктів компанії до користувачів у кількох країнах. Міжнародний (глобальний) бізнес означає здійснення господарської діяльності, яка здійснюється за межами національних кордонів. А національний (внутрішній) бізнес означає ведення бізнесу на території нації. Тому тема дослідження потенційних шляхів оптимізації міжнародної бізнесової діяльності в ЄС є актуальною.

Проблеми обґрунтування потенційних шляхів оптимізації міжнародної бізнесової діяльності в ЄС досліджували у своїх роботах такі дослідники: Панченко Є. Г., Давидюк Л. П., Степанков В. С., Калюжна Н. Г., Гавриш Є. Б., Гавриш Є. Б., Копилов С. А., Носсаль К, Жиленко К. М., Ковтун Т. К., Хілі А., та ін. Проте, у більшості досліджень звертається увага на комплексну оцінку ключових факторів, що впливають на розвиток міжнародного бізнесу в економіці ЄС. Це дозволяє узагальнити актуальні трансформаційні тенденції і визначити перспективи розвитку бізнесу.

Метою дослідження є комплексне дослідження основних особливостей розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС..

Завдання дослідження:

- розкрити сутність та види міжнародного бізнесу;
- дослідити ключові особливості функціонування міжнародного бізнесу;

- виявити особливості регулювання міжнародного бізнесу в економіці ЄС;
- провести аналіз індикаторів розвитку бізнесу в ЄС;
- виявити роль міжнародного бізнесу в економіці ЄС;
- дослідити функціонування українських компаній на ринку ЄС;
- визначити проблематику діяльності міжнародного бізнесу в ЄС;
- обґрунтувати напрямки удосконалення діяльності міжнародного та українського бізнесу на ринку ЄС;
- визначити рекомендації щодо виходу на ринок ЄС для українських компаній у воєнний та післявоєнний період.

Об’єкт дослідження – процеси розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів.

Предметом дослідження є детермінанти, особливості та тенденції розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Методи дослідження, які використовувались в процесі виконання завдань, наступні:

- використовуючи метод індукції, розкривалися особливості розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС;
- методи аналізу використовувалися для дослідження показників розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС, виявлення основних тенденцій та коливань;
- для з’ясування економічної природи сучасного міжнародного бізнесу в економіці та його значення для національної економіки та суспільства використано методи теоретичного пізнання.
- історичний метод використовувався при дослідженні особливостей та етапів формування систем розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.
- абстрактно-логічний метод був використаний для узагальнення й формування висновків.

Практичним значенням дослідження визначаються основні перспективи та напрями розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Джерельна база дослідження складається з матеріалів праць вітчизняних та зарубіжних вчених, різноманітних статистичних даних, а також матеріалів електронних ресурсів в Інтернеті.

Структура дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків і є логічно побудованою.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1 Сутність та види міжнародного бізнесу

Міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, з таким процесом, як інтернаціоналізація, котрій характерні дії переважно у сфері міжнародних економічних відносин. Міжнародний бізнес відноситься до світової торгівлі товарами та послугами за межами країни, його можна віднести до особливої економічної категорії та методу господарювання, який викликав до себе неабиякий інтерес з моменту появи. Проте, в останні десятиліття особливу увагу привернуло питання про проблеми розвитку міжнародного бізнесу. Починаючи приблизно з 1970-х років, різко зросла кількість форм міжнародного бізнесу, а також його внутрішніх та зовнішніх підрозділів. Все більше значення починають мати глобалізовані корпорації, які з'явилися вже в країнах, що розвиваються і невеликих [12, с. 315]. У цей час відбувається процес одержавлення найбільших корпорацій. У зв'язку з тим, що міжнародний бізнес безпосередньо пов'язаний зі світовою економікою та міжнародними економічними відносинами, то нині він, як ніколи раніше, перебуває у вкрай складних умовах непередбачуваності подальшого розвитку.

Міжнародний бізнес пройшов значний еволюційний шлях, і сучасна його форма є результатом багатовікового розвитку, який почався з появою міжнародної торгівлі у давні часи. Упродовж останньої третини XX століття та на початку XXI століття міжнародний бізнес розвивався під впливом стрімкого зростання глобалізаційних процесів, що відбуваються у міжнародній економічній системі [14, с. 78].

Сьогодні поняття "міжнародний бізнес" охоплює угоди та ділові транзакції, що здійснюються між фізичними особами, компаніями та іншими

приватними і громадськими організаціями(суб'єктами міжнародних економічних відносин), які здійснюються за межами національних кордонів.

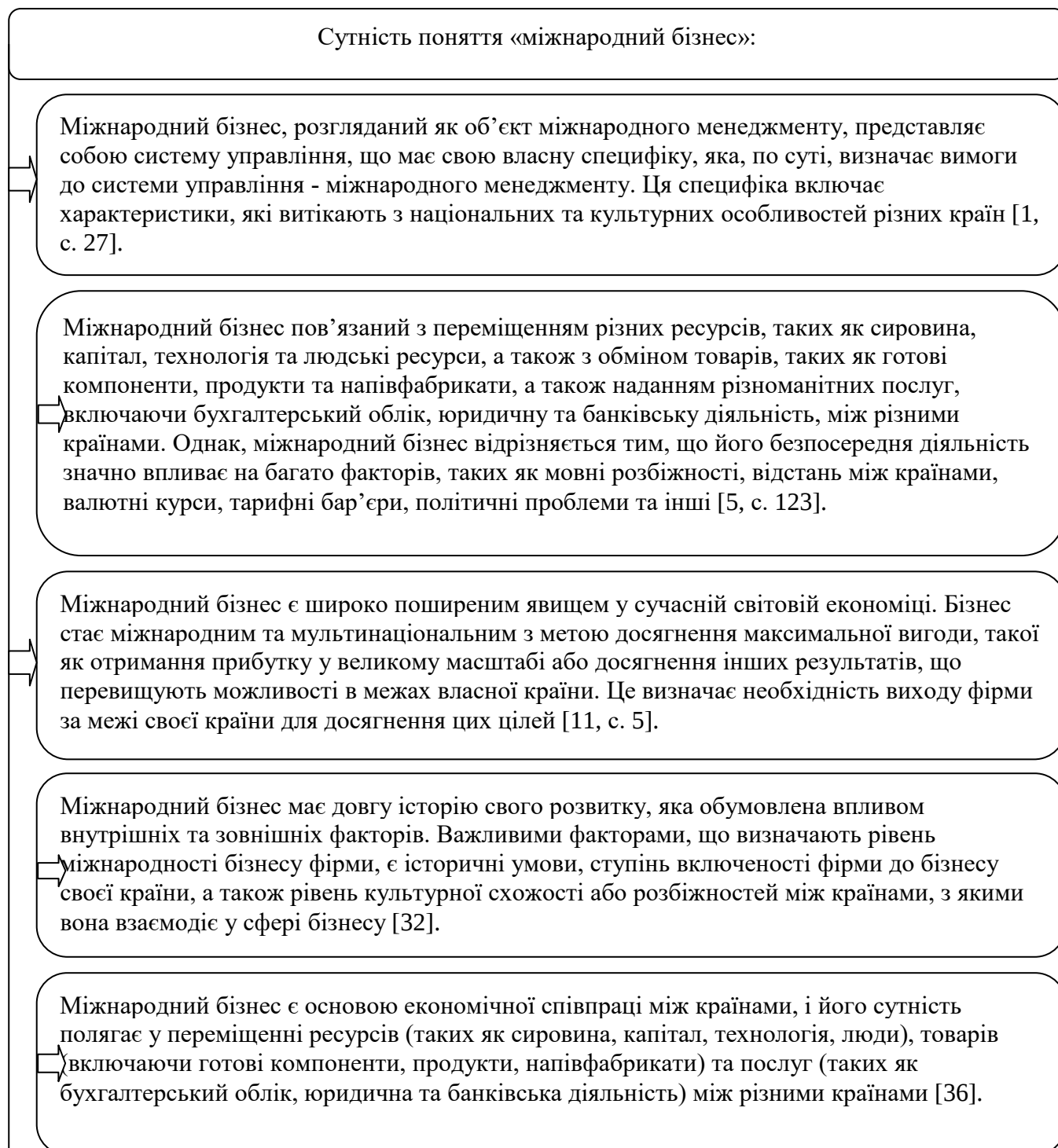


Рис. 1.1. Підходи авторів до визначення сутності поняття «міжнародний бізнес»

Отже, міжнародний бізнес охоплює всі види комерційної діяльності, що відбуваються між підприємствами або організаціями з різних країн. Цей підхід

акцентує на глобальних масштабах бізнесу та перетині кордонів в умовах глобалізації.

Міжнародний бізнес визначається як діяльність підприємств, що мають присутність в кількох країнах і координують свою роботу на міжнародному рівні. Підприємства можуть мати дочірні компанії, філії або інші форми прямої іноземної присутності [14, с. 77].

Міжнародний бізнес охоплює виключно зовнішньоекономічну діяльність, таку як експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, міжнародну торгівлю послугами тощо. Також, варто відзначити, що міжнародний бізнес є складним і багатограним явищем, яке вимагає уваги до економічних, політичних, соціокультурних та інших факторів, що впливають на нього [25, с. 108].

Формування розвитку міжнародного бізнесу може пройти кілька етапів. Ось загальні етапи, які можна виділити [17, с. 12]:

1. Експорт. Початковим етапом розвитку міжнародного бізнесу зазвичай є експорт. Компанії починають експортувати свої товари або послуги за межі своєї країни на зовнішні ринки. Цей етап може включати пошук покупців, укладання міжнародних угод, виробництво відповідно до міжнародних стандартів та вирішення логістичних питань.
2. Імпорт і постачання. Після успішного експорту компанії можуть розширити свою діяльність шляхом імпорту товарів або послуг з-за кордону. Цей етап вимагає встановлення зв'язків з постачальниками, перевірку якості товарів, організацію логістики та вирішення митних питань.
3. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Компанії можуть вирішити встановити пряму іноземну присутність, інвестувати в іноземні підприємства або створити спільні підприємства з місцевими партнерами. Це може включати будівництво філій, заводів, офісів або придбання контрольного пакету акцій існуючих підприємств. Цей етап зазвичай вимагає глибокого вивчення місцевих ринків, правових аспектів та культурних особливостей.

4. Глобалізація. На останньому етапі компанії стають глобальними гравцями, що працюють у багатьох країнах і ринках. Вони розвивають міжнародні ланцюжки постачання, займаються багатокультурним управлінням та координацією діяльності між різними регіонами. Глобалізовані компанії зазвичай мають світову службу підтримки, глобальну маркетингову стратегію та інтегровані системи управління.

Варто відзначити, що не всі компанії проходять усі ці етапи, і шлях розвитку міжнародного бізнесу може бути різним залежно від галузі, розміру компанії та її стратегічних цілей. Однак, ці етапи надають загальну рамку для розуміння процесу формування розвитку міжнародного бізнесу.

Міжнародний бізнес може приймати різні форми залежно від характеру діяльності та організаційно-правових форм. Ось декілька основних форм міжнародного бізнесу [13, с. 45]:

1. Експорт-імпорт. Це найпоширеніша форма міжнародного бізнесу, при якій компанії здійснюють експорт своїх товарів або послуг за кордон або імпортують їх з-за кордону для подальшої реалізації на внутрішньому ринку.

2. Філії та представництва. Компанії можуть створювати філії або представництва за межами своєї країни для розширення своєї діяльності на іноземних ринках. Філії можуть мати значний ступінь самостійності та виконувати повний цикл бізнесу, а представництва зазвичай займаються збутом та представництвом інтересів материнської компанії.

3. Спільні підприємства. Компанії можуть утворювати спільні підприємства з місцевими партнерами у країнах, де вони бажають розвивати свою діяльність. Це дозволяє сполучити ресурси, експертизу та знання двох або більше компаній для спільного підприємництва.

4. Франчайзинг. Франчайзингова модель дозволяє компаніям передавати свою брендову концепцію, технології та знання франчайзі (франчайзі) в інших країнах. Франчайзі отримує право використовувати бренд та бізнес-модель компанії за умови сплати відповідних роялті та виконання умов франчайзингової угоди.

5. Прямі іноземні інвестиції. Компанії можуть вирішити встановити свою пряму іноземну присутність шляхом інвестування в іноземні підприємства. Це може включати будівництво нових заводів, придбання акцій чи активів існуючих компаній, а також участь у різних формах спільного підприємництва.

6. Міжнародні ліцензії та технологічні угоди. Компанії можуть ліцензувати свої технології, патенти або ноу-хау іншим компаніям за кордоном, дозволяючи їм використовувати свої інтелектуальні власності під певними умовами [28, с. 35].

Вищенаведені форми міжнародного бізнесу можуть використовуватись окремо або поєднуватись між собою залежно від стратегії та потреб компанії.

Отже, в основному глобальний бізнес включає в себе наступне: міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, працівників і технологій; транскордонні операції з інтелектуальною власністю (патенти, авторські права, торгові марки, графічні індикатори, суміжні права тощо); інвестиції в іноземні фізичні та фінансові активи іноземних держав; контрактне виробництво та складання товарів за кордоном для місцевого продажу або для експорту в інші країни; купівля-продаж за кордоном; створення зарубіжних складських і дистрибуційних систем імпорту товарів однієї іноземної країни з іншої іноземної країни для подальшого продажу на місцевому рівні. У сучасних умовах міжнародний бізнес незамінний для всіх країн. Жодна окрема країна не є самодостатньою у виробництві всіх товарів і послуг, які відповідають її вимогам. І малі, і великі, або приватні, і урядові, чи урядові країни – усі вони є активними гравцями в глобальному бізнесі.

1.2 Ключові особливості функціонування міжнародного бізнесу

Міжнародний бізнес діє в глобальному контексті, що означає, що компанії мають справу з різними країнами, культурами, економічними системами та правовими рамками. Вони повинні враховувати географічні, політичні, соціокультурні та економічні різниці між країнами та адаптувати свою стратегію до цих умов. Міжнародні компанії повинні розробляти міжнародні маркетингові стратегії, враховуючи різноманітність ринків, мов, культурних звичаїв та споживацьких преференцій у різних країнах. Вони також повинні бути готовими до адаптації своїх товарів, послуг та маркетингових комунікацій до вимог іноземних ринків.

Міжнародний бізнес вимагає управління складними логістичними викликами, пов'язаними з перевезенням товарів через кордони, митними процедурами, складанням ланцюжків постачання та вирішенням проблем, пов'язаних зі зберіганням та транспортуванням товарів на великі відстані. Міжнародні компанії зазнають валютних ризиків, оскільки операції в різних країнах вимагають конвертації валют. Зміни в обмінних курсах можуть впливати на вартість товарів, маржу прибутку та фінансову стабільність компанії. Управління валютними ризиками стає важливою складовою успішного міжнародного бізнесу [15, с. 37]. Серед можливих позитивних наслідків діяльності міжнародного бізнесу, особливо глобальних корпорацій, для країн, що приймають, можна виділити [4, с. 33]:

- Міжнародний бізнес може вплинути на покращення платіжного балансу та загального економічного потенціалу за рахунок додаткового виробництва.
- У деяких випадках великі капітали корпорацій пом'якшують проблеми дефіциту цього товару, що сприяє зростанню обсягу виробництва.
- Можливе зростання у бюджеті податкових надходжень.

- Для приймаючої країни міжнародний бізнес може вплинути на зайнятість трудових та інших економічних ресурсів.

- Великий міжнародний бізнес найчастіше безпосередньо пов'язані з НТП, отже є ймовірність появи нових технологій, форм організації виробництва та праці, зростання кваліфікації місцевих працівників, що позитивно впливає розвиток внутрішньої економіки приймаючої країни.

Поряд із позитивними наслідками для країн, що приймають міжнародний бізнес, можна також виділити такі негативні наслідки:

- З появою в країні міжнародного бізнесу можливе захоплення іноземними корпораціями найбільш розвинених та перспективних сегментів економіки, виробництва та науково-дослідних структур країни, що приймає, що негативно позначається на розвитку внутрішньої економіки в цілому.

- Міжнародний бізнес часто перешкоджає створенню та розвитку раціональної структури виробництва в країні, що приймає, стримує внутрішню конкуренцію.

- Міжнародний бізнес збільшує залежність країн, що приймають, від міжнародних корпорацій і від розвинених країн в цілому, що сильно загальмовує розвиток внутрішньої.

На світову економіку міжнародний бізнес має такий вплив [13, с. 45]:

- Міжнародний бізнес сприяє розвитку таких процесів, як інтернаціоналізація, міжнародна економічна інтеграція та глобалізація економіки.

- В основі міжнародного бізнесу лежить форма капіталістичного господарювання, отже його поширення сприяє зміцненню капіталістичних виробничих відносин у світовій економіці в цілому.

- Міжнародний бізнес стимулює світову торгівлю за рахунок таких факторів, як закупівля сировини та матеріалів для виробництва.

- Міжнародний бізнес по-різному використовує економічні ресурси в різних країнах, що є причиною їхнього нерівномірного розподілу, а отже,

провокує нерівномірний розвиток окремих сфер, галузей, країн та світової економіки в цілому.

Розглянемо ризики та загрози, на які наражається міжнародний бізнес зараз. Їх можна поділити на економічні та неекономічні. Більше того, виділяють чотири основні групи внутрішніх ризиків та загроз міжнародного бізнесу [39]:

- Ризики та небезпеки, що виникають при управлінні підприємством та його структурними підрозділами.
- Виробничі ризики та загрози, безпосередньо пов'язані з виробництвом чи іншими видами діяльності міжнародного бізнесу.
- Ризики та загрози, пов'язані з підбором кадрів.
- Ризики та загрози, що належать до фінансово-економічних показників міжнародного бізнесу [23, с. 4].

Таким чином, нами було розглянуто міжнародний бізнес як невід'ємну частину світової економіки та міжнародних економічних відносин, яка надає як позитивний, так і негативний вплив на країни, що приймають, і світову економіку в цілому. Виділяється три негативні та п'ять позитивних наслідків для країн, що приймають міжнародний бізнес. Варто зазначити, що до негативних наслідків також відноситься втручання глобальних корпорацій у внутрішні економічні та політичні справи держав, що приймають, причому часто використовуючи приховані (незаконні) методи, оскільки прямі методи такого втручання стали відстежуватися та обмежуватися міжнародними організаціями, зокрема ООН. Говорячи про вплив діяльності міжнародного бізнесу на світову економіку, можна виділити чотири основні наслідки. Також варто зауважити, що позитивні наслідки діяльності міжнародного бізнесу мають більше значення для найрозвиненіших країн, а негативні – для найбідніших та найбідніших країн.

Отже, для міжнародного бізнесу внутрішні ризики та загрози є первинними та визначальними, а зовнішні – вторинними, які посилюються чи нейтралізуються залежно від внутрішніх чинників. Говорячи про протистояння ризикам і загрозам подібного роду, варто зазначити, що, зазвичай, підрозділи міжнародного бізнесу перебувають у різних країнах, країнах походження та

приймаючих країнах, країнах з різним рівнем розвитку і з різними правовими нормами, що сильно ускладнює боротьбу з ними або ж зовсім їхню ліквідацію.

1.3 Регулювання міжнародного бізнесу в економіці ЄС

У сучасний кризовий період для економіки більшості країн, коли світ несподівано зіштовхнувся з пандемією COVID-19, загострюються проблеми, пов'язані з розробкою нових законодавчих ініціатив, спрямованих на підтримку підприємництва та міжнародного економічного співробітництва. В умовах розвитку процесів світової деглобалізації великі інтеграційні об'єднання вживають заходів, що сприяють збереженню та зміцненню економічних зв'язків між їхніми учасниками. Проблема успішного функціонування єдиного ринку Європейського Союзу (ЄС) виникає від необхідності створення сприятливого підприємницького середовища, що було б спільним для всіх країн-учасниць. Європейська комісія координує загальноєвропейські заходи у відповідь на спалах COVID-19, спрямовані на пом'якшення соціально-економічних наслідків пандемії. З метою узгодження законодавства, яке регулює підприємницьку діяльність, на рівні Європейського Союзу (ЄС) розроблено нормативні акти, програми та рекомендації, що мають загальноєвропейський характер [14, с. 77].

Визначення правильної загальноєвропейської політики у сфері підприємництва є предметом наукових дискусій. У контексті Європейського Союзу, підприємництво розглядається Європейською комісією як процес використання можливостей і ідей з метою створення цінності для інших, що може мати фінансовий, культурний або соціальний характер. Зараз в ЄС проводяться заходи з метою створення сприятливого середовища для розвитку підприємництва [29, с. 123]. У Франції, зокрема, відповідальність за питання зовнішньоторговельної політики покладена на Міністерство економіки, промисловості та зайнятості. У Франції існує дуже розвинена та ефективна

система сприяння та підтримки зовнішньої торгівлі, до якої входить близько 20 організацій та установ. При посольствах Франції працюють звані пости зовнішньоекономічного розвитку, які є по суті їх торговельно-економічними відділами [35, с. 306]. Французький Центр зовнішньої торгівлі (ФЦВТ) є державною організацією, що входить до структури Міністерства економіки, фінансів та промисловості Франції. Він розглядається як головна організація у системі підтримки зовнішньої торгівлі Франції і є головним діловим центром, який здійснює інформаційне забезпечення французьких державних установ, підприємств, фірм та окремих підприємців, що беруть участь у міжнародних економічних обмінах. Французька компанія зі страхування зовнішньої торгівлі займається страхуванням експортних кредитів у Франції. Однак основними організаціями, які відіграють роль у французькій зовнішній торгівлі, є 166 розсіяних по всьому світу агентств сприяння економічному розвитку, що підпорядковані Французькому центру зовнішньої торгівлі. Формування державної політики в галузі експортних кредитів покладено на Дирекцію зовнішньоекономічних зв'язків та Казначейство Міністерства економіки, фінансів та промисловості Франції. Відповідальні співробітники Дирекції, Казначейства та інших державних органів входять до складу спеціальної міжвідомчої комісії з гарантій та зовнішньоторговельних кредитів [37, с. 323].

У Німеччині Міністерство економіки та технологій (MET), що є провідним відомством уряду, встановлює правила торгівлі та відповідає за всі аспекти економічних та торговельних інтересів країни. Регулювання торговельних відносин покладено на відповідні підрозділи цього міністерства. Міністерство економіки та технологій займається розробкою зовнішньоекономічної та торгової політики, включаючи аспекти, пов'язані з ЄС та СОТ, такі як захист інтелектуальної власності, митно-тарифна політика та субсидії. Воно сприяє розвитку двостороннього зовнішньоекономічного співробітництва та впровадженню зовнішньоекономічного права, включаючи контроль за експортом військового спорядження, товарів та технологій подвійного призначення. Міністерство також взаємодіє з міжнародними угодами щодо експортного

контролю. Важливою функцією Міністерства є надання підтримки експортному кредитуванню та страхуванню, а також сприяння іноземним інвестиціям та страхуванню німецьких інвестицій за кордоном [29, с. 123]. Одним з важливих компонентів є підтримка зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств та об'єднань у Німеччині, а також координація міжнародного співробітництва між федеральними землями та окремими регіонами країни. У країні була створена ефективна національна система підтримки зовнішньоекономічної діяльності та експортерів, зокрема з сектору малого та середнього бізнесу. Рішення щодо фінансування експорту та страхування експортних кредитів приймає уряд, а його виконання покладено на комерційні компанії, що перебувають під контролем держави відповідно до мандату уряду. Важливу роль у цій схемі відіграє страхова компанія Euler Hermes. Отримання експортерами державних гарантій для іноземних інвестицій оцінюється компанією PWC Deutsche Revision, яка разом з Euler Hermes (тепер Allianz Trade) має повноваження від держави приймати та розглядати відповідні заявки. Але остаточне рішення щодо цих заявок приймає міжміністерський кабінет [40].

Тому, під поняттям сучасного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в країнах ЄС розуміється комплекс взаємопов'язаних методів, форм і інструментів, які впливають на суб'єктів господарювання у сфері ЗЕД. Цей механізм регулює, стимулює та координує діяльність підприємств з метою розвитку внутрішнього ринку та розширення зовнішнього ринку збуту високотехнологічних товарів і підтримки експортно-орієнтованого виробництва в країнах ЄС.

У країнах ЄС з метою зниження негативного впливу фінансової кризи Європейською асоціацією підприємців, малих та середніх підприємств за рахунок кредитних ресурсів Європейського інвестиційного банку створено фонд гарантування повернення кредитів, отриманих малими підприємствами, та розширено обсяг доступних кредитних ресурсів. В Україні ж, поки що, тільки декларативно визнається доцільність таких фондів, а тим часом розмір майнової застави за вартості кредиту у вітчизняних банках сягає майже в 25–28 %, може

становити до 200 %. Можливо, із впровадженням десяти принципів Європейської Хартії для малих підприємств, серед яких і полегшення доступу підприємств до фінансування, в країні буде запроваджено більш дієвий механізм кредитування на початковому етапі підприємницької діяльності [13, с. 45].

Створення ефективної системи наднаціональних органів влади та організацій, які взаємодіють між собою, сприяє поліпшенню регулювання та розвитку сектору малого та середнього бізнесу. В рамках ЄС було створено ряд органів та служб, спрямованих на підтримку підприємництва. В тому числі, для зміцнення ділового співробітництва між компаніями було створено Бюро з питань зближення підприємств, яке приймає заявки від компаній різних країн через свою мережу відділень та сприяє встановленню бізнес-зв'язків. У межах Європейського Союзу діє мережа Європейського інформаційного центру, що спеціалізується на обслуговуванні малих і середніх підприємств шляхом надання маркетингової інформації щодо стану внутрішнього ринку. Основним завданням таких центрів є збір інформації про попит та пропозицію, що стосуються малих і середніх підприємств. Крім того, Комісія Європейського Союзу сформувала відповідний комітет, до складу якого увійшли офіційні особи та представники бізнес-спільнот країн-членів ЄС, який займається питаннями спрощення процедур в сфері підприємництва.

У контексті децентралізації державного управління економікою в різних європейських країнах, підтримка малого та середнього бізнесу має свою специфіку. У цьому відношенні важливим є аналіз досвіду країн-членів Європейського Союзу, які є прямими сусідами України. Особливу увагу приділяють концептуальним засадам підтримки малого та середнього бізнесу в Польщі, які визначені урядовою програмою з підтримки підприємництва. Один з ключових елементів такої підтримки полягає у створенні спеціальних економічних зон. Головною метою цих зон є сприяння швидкому розвитку регіонів шляхом привертання нових інвесторів та створення додаткових робочих місць. Одним із особливих методів сприяння підприємству є створення бізнес-інкубаторів, які зосереджуються на наданні організаційної та консультаційної

підтримки для молодих підприємців. Зокрема, академічні бізнес-інкубатори, розташовані при провідних державних університетах, відіграють важливу роль у підтримці підприємницьких ініціатив серед студентів. Крім того, на регіональному та державному рівнях були створені спеціальні національні та регіональні фонди, спрямовані на захист довкілля та управління водними ресурсами, що надають допомогу підприємствам, що інвестують у розробку екологічно чистих технологій [4, с. 35].

Основним спрямуванням підтримки малого та середнього бізнесу в Європейському Союзі є спрощення адміністративних процедур, оскільки найбільш ефективною допомогою є уникнення перешкод. У цьому контексті Директива про послуги виконує ключову роль у завершенні єдиного внутрішнього ринку ЄС. Однак, затримки вчасного впровадження цієї Директиви окремими країнами-членами примусили Європейську Комісію шукати шляхи прискорення її імплементації. З урахуванням України, виконання заходів, передбачених цією Директивою, щодо зменшення адміністративного тиску має велике значення для реформування системи дозвільних процедур у господарській сфері.

Отже, для досягнення підтримки малого та середнього бізнесу шляхом створення сприятливого бізнес-середовища необхідно здійснювати конкретні заходи, спрямовані на зменшення адміністративного тягара для підприємств шляхом скорочення процедур та формальностей в дозвільній сфері, уникання їх дублювання та скасування загальних вимог, як-то надання оригіналів документів, завірених копій або перекладів, за винятком ситуацій, коли це обґрунтовано міркуваннями загального інтересу. Додатково, необхідно встановити систему електронних процедур та формальностей.

РОЗДІЛ 2

БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ

2.1 Аналіз індикаторів розвитку бізнесу в ЄС

Розвиток бізнесу в Європейському союзі (ЄС) можна оцінювати за допомогою різних індикаторів. Одним із ключових показників, які можуть бути використані для аналізу розвитку бізнесу в ЄС є ВВП на душу населення. ВВП на душу населення є одним з основних економічних показників, який відображає загальний рівень економічного розвитку країни або регіону. Високе значення ВВП на душу населення може свідчити про високий рівень життя, споживання і підприємницької активності. На рис. 2.1 представлені дані щодо динаміки ВВП на душу населення в ЄС.

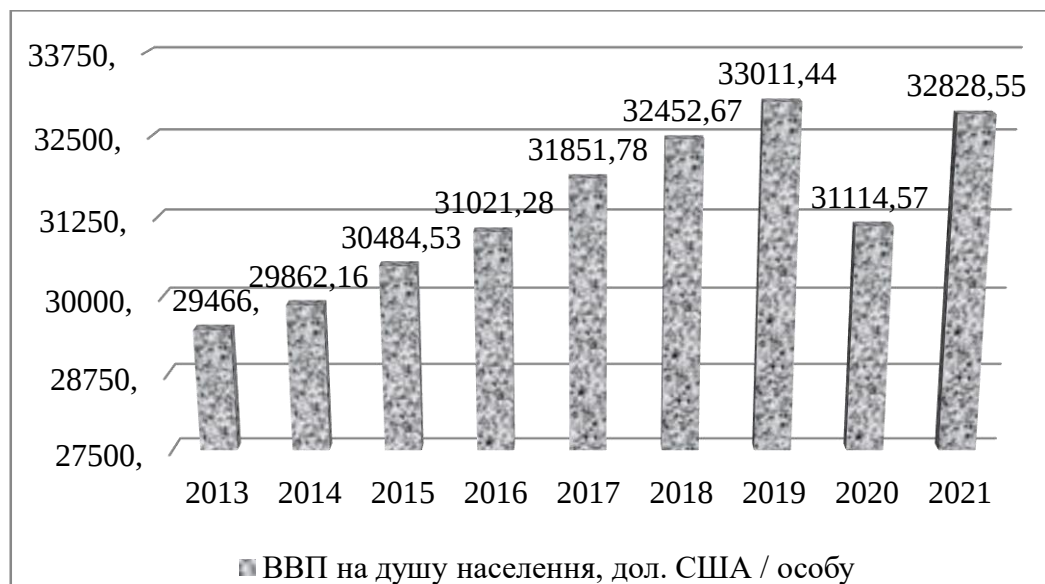


Рис. 2.1. Динаміка ВВП на душу населення в ЄС за 2013-2021 рр.,
дол. США / особу [61]

Валовий внутрішній продукт на душу населення в Європейському Союзі востаннє реєструвався на рівні 32828,55 дол. США в 2021 році. ВВП на душу

населення в Європейському Союзі еквівалентний 260% середнього світового показника. Упродовж 2013-2021 рр. відбулося збільшення показника ВВП на душу населення в ЄС на 3362,55 дол. США / особу або на 11,41%.

Рівень безробіття є важливим показником, що характеризує стан ринку праці. Низький рівень безробіття вказує на високу зайнятість та можливості для бізнесу з приводу працевлаштування та розширення. Динаміка рівня безробіття в ЄС протягом 2014-2022 рр. представлена на рис. 2.2:

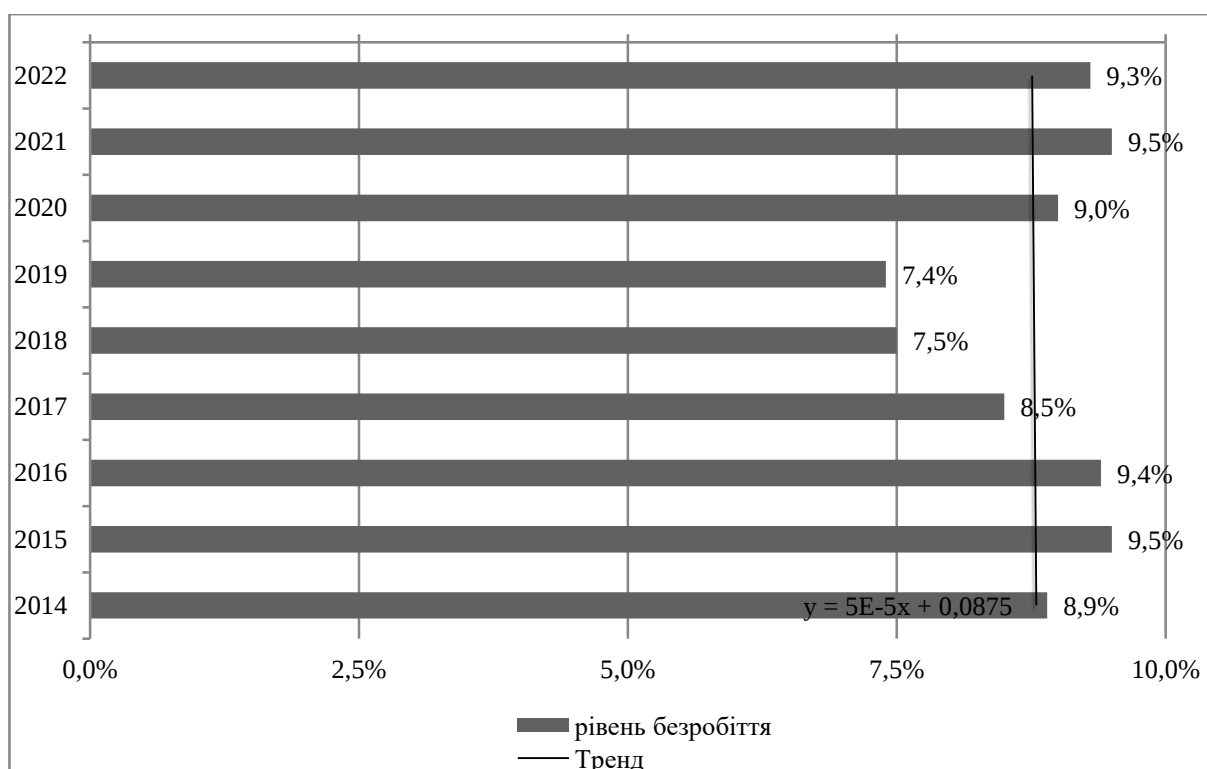


Рис. 2.2. Динаміка рівня безробіття в ЄС протягом 2014-2022 рр., % [55]

Проведено аналіз безробіття, з урахуванням двох категорій працездатного населення: осіб у віці до 25 років та від 25 до 74 років, а також загального рівня безробіття. За період з 2014 до 2022 року ситуація на ринку праці в країнах Європейського Союзу погіршилася, що призвело до зростання рівня безробіття. Зокрема, у 2022 році порівняно з 2018 роком рівень безробіття збільшився на 1,8% в абсолютних показниках або на 24% у відносному виразі. Ці дані свідчать про подальше поширення кризових явищ у європейській економіці.

Рівень інвестицій, який включає прямі іноземні інвестиції (ПІІ) і внутрішні інвестиції, є показником довіри інвесторів до бізнес-середовища. Високий рівень

інвестицій свідчить про привабливість регіону для вкладання капіталу і розвитку підприємництва. Прямі іноземні інвестиції, чистий відтік у Європейському Союзі становили 670734776944 доларів США у 2021 році. На рис. 2.3 представлена динаміка рівня інвестицій домогосподарств в ЄС.

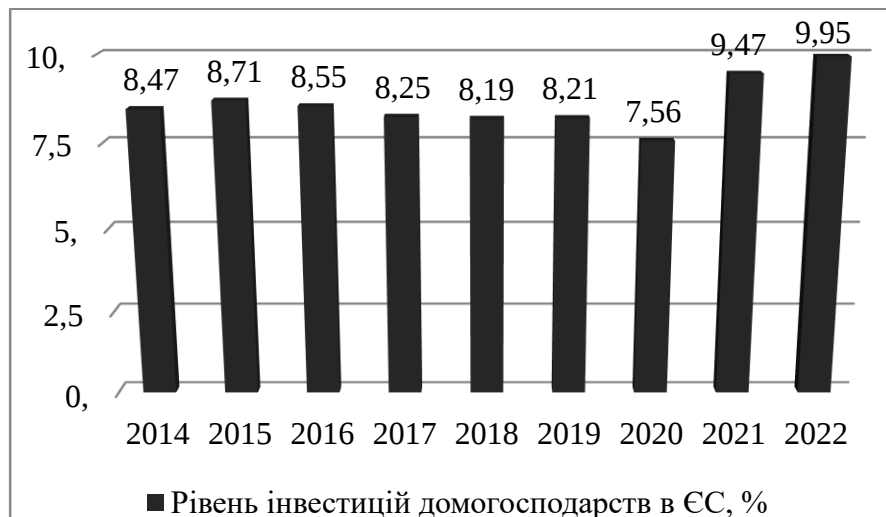


Рис. 2.3. Динаміка рівня інвестицій домогосподарств в ЄС, % [55]

Рівень інвестицій домогосподарств досяг рекордного рівня в 9,95% у 2022 року та рекордно низькі 7,56% у 2020 р. ЄС активно сприяє розвитку інновацій і нових технологій. Показники, такі як кількість патентів, витрати на дослідження і розробку (R&D) і рівень впровадження нових технологій в бізнес-секторі, вказують на інноваційний потенціал регіону і його здатність стимулювати підприємницьку діяльність.

Рейтинги «Doing Business» Всесвітнього банку визначають наскільки легко здійснювати бізнес у різних країнах. Ці рейтинги враховують такі фактори, як процедури реєстрації підприємств, отримання кредиту, захист інвесторів, оподаткування та виконання контрактів. Високий рейтинг свідчить про сприятливе бізнес-середовище. Сім країн Євросоюзу увійшли до першої двадцятки рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business 2015. Згідно з документом, серед країн-членів ЄС найвище місце у рейтингу займає Данія – 4-те, на 8 і 9 сходинках знаходяться Велика Британія та Фінляндія відповідно, далі йдуть Швеція (11), Ірландія (13), Німеччина (14) та Естонія (17). Серед країн Європи, які не є членами ЄС, до топ-20 увійшли Норвегія (6), Ісландія (12) та

Швейцарія (20). На вершині рейтингу, який оцінює економіки за факторами корупції, безпеки та розміру ринку і охоплює 189 країн, залишається Сінгапур. Найнижча позиція серед європейських країн у потенційного кандидата на членство в ЄС Боснії – 107-ме місце, хоча в порівнянні з минулим роком бізнес-середовище в країні покращилось. Серед країн ЄС найнижче, 94-те, місце у рейтингу займає Мальта. Її трохи випереджає кандидат на членство в ЄС Сербія (91), а також потенційний кандидат Косово (75) [62].

У табл. 2.1 представлений рейтинг легкості ведення бізнесу Doing Business в ЄС за 2020 р. [38].

Таблиця 2.1

Рейтинг легкості ведення бізнесу Doing Business в ЄС за 2020 р. [38]

	global Rank	Вибірковий рейтинг	Ресурсна підтримка	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до систем електропостачання	Ресурсна власність	Отримання кредитів	Захист мініоритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Дозвіл на платіжні операції
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Австрія	27	17	32	20	14	14	23	14	22	1	6	21
Бельгія	46	29	19	19	32	33	17	17	30	1	25	9
Болгарія	61	17	22	9	22	17	17	7	19	5	12	13
Греція	79	34	4	28	17	34	29	14	31	22	34	32
Данія	4	2	18	1	11	6	9	9	2	1	8	6
Естонія	18	10	5	8	23	3	9	29	5	15	5	29
Ірландія	24	15	7	15	20	26	9	4	1	28	29	18
Іспанія	30	19	27	27	25	25	20	9	19	1	15	17
Італія	58	31	28	30	15	11	29	20	34	1	33	20
Кіпр	54	14	13	16	13	18	21	5	4	17	24	3
Латвія	19	11	10	22	28	10	4	17	7	20	9	30

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Литва	11	8	14	3	8	2	9	14	8	17	4	33
Люксембург	72	33	24	6	19	31	34	32	13	1	12	34
Мальта	88	10	8	8	10	17	14	4	9	1	2	11
Нідерланди	42	27	8	29	26	13	29	29	12	1	27	7
Німеччина	22	13	31	12	2	29	9	25	24	26	7	4
Польща	40	25	33	16	27	30	6	20	32	1	24	22
Португалія	39	24	22	23	22	17	29	25	21	1	18	14
Румунія	55	15	19	19	23	13	8	13	5	2	4	11
Словаччина	45	28	30	33	24	4	9	31	27	1	21	26
Словенія	37	23	17	32	12	24	29	5	23	1	32	8
Угорщина	52	30	26	31	34	12	6	32	28	1	14	31
Фінляндія	20	12	12	18	13	16	20	25	4	24	20	1
Франція	32	20	15	21	10	32	28	17	29	1	10	23
Хорватія	51	13	23	20	7	11	22	8	11	2	8	14
Чехія	41	26	34	34	5	15	9	25	26	1	31	15
Швеція	10	7	16	13	4	5	20	9	17	16	19	16

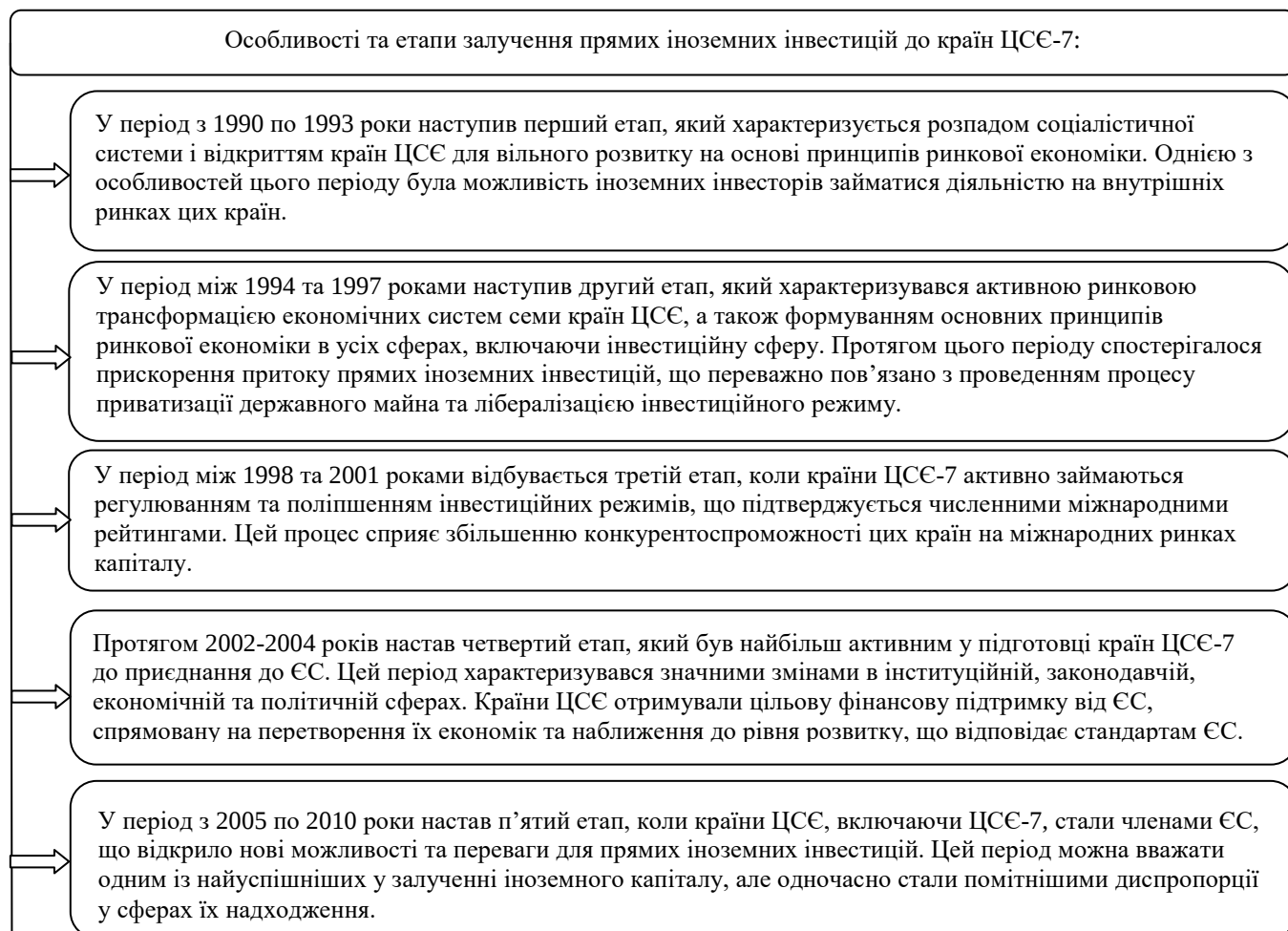
На основі рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business в ЄС за 2020 р. [38] Австрія, Бельгія, Іспанія, Італія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Франція, Чехія займають 1-ше місце в сфері міжнародної торгівлі; Данія займає 1-ше місце у сфері отримання дозволів на будівництво та міжнародної торгівлі; Ірландія займає 1-ше місце за оподаткуванням.

Отже, країни ЄС об'єднують багато напрямків економічної, соціальної та екологічної політики під одну головну мету – постійне покращення якості життя та добробуту громадян країн ЄС. Зростання ВВП на душу населення в країнах ЄС свідчить про зростання економіки країни. Це може бути результатом підвищення виробництва та обсягів продажів товарів і послуг, збільшення інвестицій та

покращення продуктивності праці. Зростання ВВП на душу населення супроводжується покращенням життєвого рівня громадян. Це може означати збільшення доступу до вищої якості товарів і послуг, підвищення рівня зайнятості, покращення умов праці та соціального захисту.

2.2 Роль міжнародного бізнесу в економіці ЄС

Відчутна лібералізація режимів інвестування та активна інвестиційна політика в країнах Центральної та Східної Європи-7 посприяли їх відкритості перед іноземними інвесторами. У даному дослідженні автором було виділено шість основних етапів створення інвестиційних режимів країн ЦСЄ-7, які мали свої особливості у контексті європейських інтеграційних ініціатив, а також, співдії з процесами глобальної економіки (рис. 2.4).



Продовження рис. 2.4

Протягом періоду з 2011 по 2022 роки настав шостий етап, який характеризується впливом глобальної фінансової кризи на національні економіки країн ЦСЄ-7 та особливостями посткризового розвитку. Протягом цих років вперше з моменту ринкової трансформації було зупинено процес лібералізації інвестиційних режимів, а в окремих країнах (таких як Польща, Словаччина, Угорщина) спостерігалось посилене регулювання з метою уникнення відтоку іноземного капіталу з банківського, страхового секторів, інвестиційних, венчурних та хедж-фондів тощо, а також порушення стабільності економічного розвитку.

Рис. 2.4. Особливості та етапи залучення прямих іноземних інвестицій до країн ЦСЄ-7 (згруповано автором на основі [60])

ТНК Європейського Союзу володіють значним капіталом, дослідницькими центрами та виробничими потужностями, тому вони справляють глибокий вплив на міжнародний бізнес у регіональному та глобальному масштабі. Передусім економічні інтереси проникають у політичне, соціальне та мультикультурне середовище, провокуючи структурні зміни глобальної системи. ТНК Європейського Союзу є однією з головних рушійних сил глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації в сучасному світі. Таблиця 2.2 демонструє загальну результативність науково-дослідних робіт 1000 провідних ТНК Європейського Союзу в 2016-2022 роках.

Таблиця 2.2

Сукупні дослідження та розробки 1000 найкращих ТНК Європейського Союзу в 2016-2022 рр. [60]

Роки	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Всього	Відхилення 2022 / 2016	
									Абс. відх.	Відн. відх.
Фінансування НДДКР										
Сумарно, млрд євро	112,9	121,1	126,4	130,4	130,0	139,7	152,9	130,5	40,0	35,5
В середньому, млн євро	112,9	116,0	121,4	130,4	130,0	139,7	152,9	129,0	40,0	35,5

Продовження табл. 2.2

Обсяг продажів, млрд євро										
Сумарно, млрд євро	4507,0	5156,1	5515,1	5711,8	5408,4	6233,6	6361,3	5556,2	1854,3	41,1
В середньому, млн євро	4,5	5,2	5,7	5,7	5,4	6,2	6,6	5,62	2,1	45,7
Загальна інтенсивність НДДКР по ЄС, %	2,50	2,35	2,29	2,28	2,40	2,24	2,40	2,35	-0,1	-3,8
Загальна кількість співробітників, млн. осіб	17,123	18,791	20,298	21,025	21,697	21,978	20,968	20,268	3,845	22,5
Фінансування НДДКР на одного працівника, тис. євро	6,584	6,445	6,221	6,194	5,985	6,351	7,293	6,439	0,709	10,8

Відповідно до даних табл. 2.2, варто відзначити, що загальне фінансування НДДКР зросло з 112,9 млрд євро до 152,9 млрд євро. Отже, загальний приріст склав 40,044 мільярда євро, тобто зріс на 35,5 відсотка. Середньорічний рівень сукупного фінансування НДДКР за цей період становив 130,5 млрд євро. За зведеними показниками фінансування НДДКР у розрахунку на ТНК демонструє схожу динаміку.

Сукупний обсяг продажів 1000 найбільших ТНК Європейського Союзу, у свою чергу, зріс до 6,361 трильйона євро в 2016-2022 роках, збільшившись на 1,854 трильйона євро (41,1 відсотка). Середньорічні сукупні продажі за цей період склали 5,556 трлн євро. У 1000 найбільших ТНК Європейського Союзу працювало понад 20,268 мільйона людей, тож у 2016-2022 роках кількість працівників зросла на 3,845 мільйона осіб, або на 22,5 відсотка.

ТНК Європейського Союзу володіють значним капіталом, дослідницькими центрами та виробничими потужностями, тому вони справляють глибокий вплив на міжнародний бізнес у регіональному та глобальному масштабі. Передусім, економічні інтереси проникають у політичне, соціальне та мультикультурне середовище, провокуючи структурні зміни глобальної системи. ТНК Європейського Союзу є однією з головних рушійних сил глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації в сучасному світі.

Станом на лютий 2023 року, найбільшою компанією за ринковою капіталізацією, зареєстрованою на фондовій біржі Euronext, була французька компанія з виробництва предметів розкоші LVMH, яка складається з Louis Vuitton, Moët і Hennessy [60].

Для докладнішого аналізу Міжнародної Інвестиційної Позиції (МІП) ЄС були вибрані три країни з різними економіками та географічним розташуванням: Німеччина представляє Центральну Європу, Польща – Східну Європу, Італія – Південну Європу. При огляді чистої міжнародної інвестиційної позиції Європейського Союзу (Додаток В), можна підсумувати, що більшість країн Європейського Союзу мають негативний показник ЧМІП. Негативне значення свідчить про те, що зобов'язання перед іноземцями перевищують іноземні активи більшості країн ЄС. Деякі країни, такі як Австрія, Бельгія, Німеччина, Данія, Люксембург, Мальта, Нідерланди та Фінляндія, мають позитивний показник ЧМІП.

Зараз можна перейти до аналізу Міжнародної Інвестиційної Позиції країн Європейського Союзу та структури їх активів. Чиста Міжнародна Інвестиційна Позиція Німеччини від 2018 до 2022 року має позитивне значення. Максимальне значення ЧМІП можна спостерігати у 2022 році, через зростання активів, і воно становить 2 776,971 трлн доларів США. Щодо накопичених інвестицій Польщі та Італії, можна зробити висновок, що чиста Міжнародна Інвестиційна Позиція цих країн має негативний показник. Наприклад, у Польщі спостерігався найбільший дефіцит у 2020 році, і складав -349,683 млрд доларів США. У Італії, з кожним роком, спостерігається тенденція до зменшення дефіциту чистої Міжнародної

Інвестиційної Позиції, і в 2022 році значення сягло -30,431 млрд доларів США (рис. 2.5).

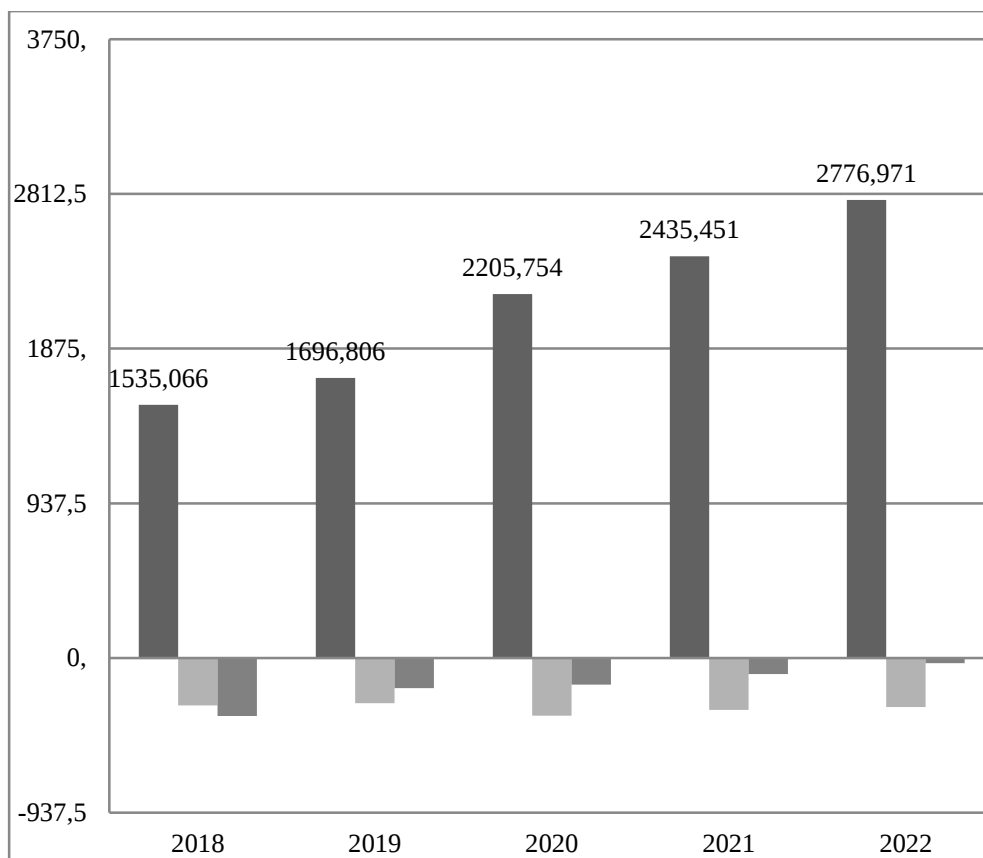


Рис. 2.5. Чиста міжнародна інвестиційна позиція Німеччини, Польщі та Італії за 2018-22 рр., млн. дол. США [60]

При розгляді активів міжнародної інвестиційної позиції варто зазначити, що в Німеччині максимальні значення за останні 5 років спостерігалися в 2020 і 2022 роках. Зростання активів накопичених інвестицій, передусім, було обумовлене іншими та портфельними інвестиціями. Цікаво, що в Польщі також найвищі показники спостерігалися у 2020 і 2022 роках (274,058 і 291,163 млрд доларів США відповідно). Щодо Італії, найбільше значення активів МІП було зафіксовано в 2022 році і становило 3 311 403,9 трлн доларів США, зростання, також, відбулося завдяки портфельним інвестиціям, як і в Німеччині. (рис. 2.6).

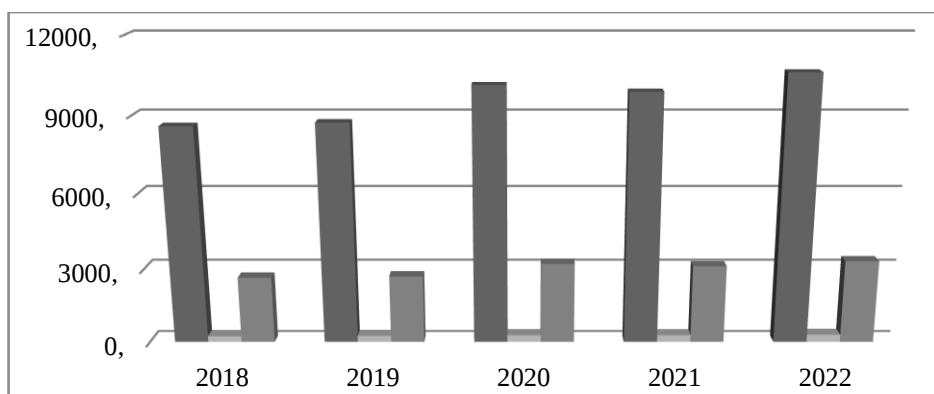


Рис. 2.6. Активи міжнародної інвестиційної позиції Німеччини, Польщі та Італії за 2018-19 рр., млн. дол. США [60]

На кінець 2022 року, накопичені прямі інвестиції країн з розвиненими ринками (СРР) в Німеччині становили 529 млрд євро. На момент 2022 року, перші п'ять місць серед країн-інвесторів займають Нідерланди (129 млрд євро), Люксембург (78 млрд євро), США (50 млрд євро), Велика Британія (49 млрд євро) та Франція (45 млрд євро). Ця лідерська група зберігає свою складову структуру незмінною з 2011 року, лише змінюючи свою внутрішню ієрархію.

Розглядаючи структуру активів Німеччини, слід зазначити, що у 2018 році розподіл активів був наступним: прямі інвестиції (ПІ) складала 23% від загальної суми накопичених активів, портфельні інвестиції займали найбільшу частку - 34%, інші інвестиції - 33%, фінансові деривативи складала 8%, а резервні активи становили найменшу частку - 2%. У 2022 році відсотки змінилися наступним чином: ПІ склали 23,8%, портфельні інвестиції склали 35,3%, інші інвестиції - 32%, фінансові деривативи складала 6,7%, а резервні активи - 2,2%. Загалом, у 2022 році активи накопичених інвестицій складала 276% ВВП країни (рис. 2.7).

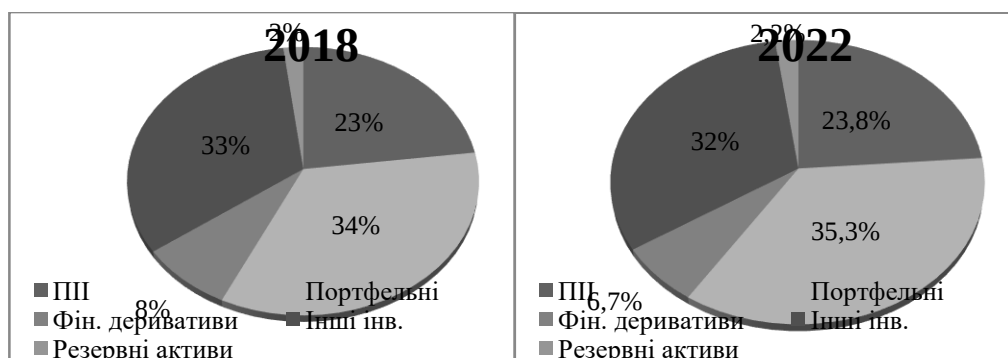


Рис. 2.7. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини за 2018 та 2022 рр. [60]

Після детального аналізу складових активів МІП Німеччини, можна зробити кілька певних висновків. Активи МІП можна розділити на дві категорії: акціонерний капітал та боргові інструменти. Німецькі інвестори переважно віддають перевагу першому варіанту, і відставання боргових інструментів майже втричі більше. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини за 2018 та 2022 рр. [60]

ASSETS	2018	2022
МІП	1,958,350.3 (23%)	2,537,063.0 (23,8%)
Акціонерний капітал	1,461,260.8	1,948,180.1
Боргові інструменти	497,089.5	588,882.9
Портфельні інвестиції	2,905,617.3 (34%)	3,755,268.9 (35,3%)
Акціонерний капітал	952,012.6	1,442,159.1
Боргові цінні папери	1,953,604.7	2,313,109.8
Фін. деривативи	724,284.9 (8%)	702,271.0 (6,7%)
Інші інв.	2,831,476.8 (33%)	3,403,041.5 (32%)
Акціонерний капітал	75,699.5	114,553.1
Боргові інструменти	2,755,777.3	3,288,488.4
Резервні активи	173,683.6 (2%)	223,832.3 (2,2%)

Протягом 2018-2022 років відбулося зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини. За цей період, спостерігалось збільшення прямих іноземних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових інструментів, портфельних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових цінних паперів, фінансових деривативів та інших інвестицій.

Портфельні інвестиції, також, можна розділити на інвестиції в акціонерний капітал та боргові цінні папери. В даному контексті, боргові цінні папери становлять 60% і мають більшість у виборі інвесторів, зокрема депозитних корпорацій та інших фінансових корпорацій. У розділі інших інвестицій, боргові інструменти також переважають, основними учасниками яких є депозитні корпорації та Центральні банки. Щодо складу резервних активів Німеччини, варто зазначити значну частку монетарного золота та інші резерви, що складаються з інших видів активів.

Проведемо аналіз характеристик прямих інвестицій, накопичених в Німеччині групою СРР в цілому, зокрема країнами-членами «першої інвестиційної п'ятірки», яка у 2022 році становила 2/3 всіх інвестицій СРР у Німеччині [60], згідно з відображеними статистикою Німецького федерального банку даними.

Разом з аналізом інвестиційної позиції Німеччини, цілком доцільно дослідити вплив міжнародних інвестицій на економіку Італії. У сучасних умовах кризи, коли залучення іноземного капіталу може бути ключовим для сталого економічного розвитку, питання притоку інвестицій в національну економіку стає особливо актуальним. В цьому контексті розгляд структури прямих іноземних інвестицій та їх розподілу в Італії, яка є однією з найбільш розвинених країн у світі і є членом Великої сімки та Європейського Союзу, є важливим.

Прямі інвестиції визначаються як вкладання юридичних та фізичних осіб, які повністю контролюють компанію або мають не менше 10% статутного капіталу або акцій компанії. Ці інвестиції можуть бути спрямовані не лише на виробництво матеріальних товарів, а й на інші сфери. Слід зауважити, що Італія

привертає капітал з основних країн світу. Прямі іноземні інвестиції складають 76% від загального обсягу імпортного капіталу в Італії.

Розглядаючи активи накопичених інвестицій (рис. 2.8) в Італії, можна прийти до висновку, що більшість з них припадає на портфельні інвестиції (в середньому 50%). Прямі іноземні інвестиції займають друге місце і становлять, приблизно, 21,6% в середньому, інші види активів складають 19%, а резервні активи складають близько 5%. Загальний обсяг активів накопичених інвестицій становить 149% загального ВВП Італії.

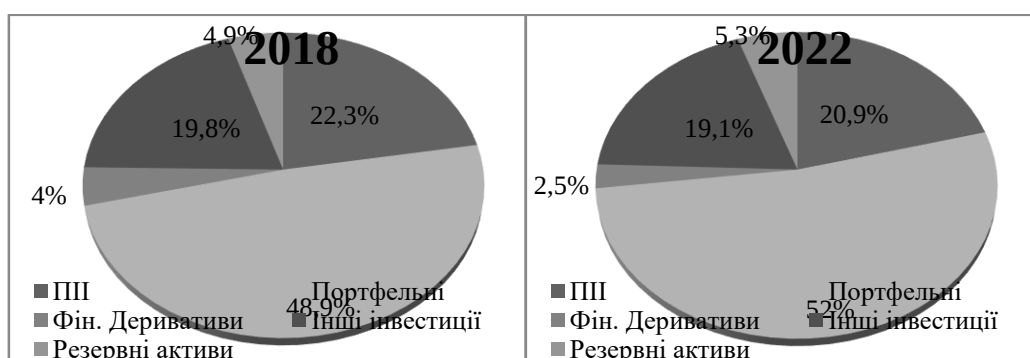


Рис. 2.8. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії за 2018 та 2022 рр. [60]

Активи прямих іноземних інвестицій в Італії, в більшості випадків, спрямовані на акціонерний капітал, зокрема, на інвестиції в підприємства прямого інвестування. Частка боргових інструментів у прямих іноземних інвестиціях значно відстає від акціонерного капіталу, майже в чотири рази менша. Портфельні інвестиції розподіляються майже порівняно між борговими цінними паперами та акціонерним капіталом. У сфері акціонерного капіталу в Італії переважають сектор державного управління та фінансові корпорації, тоді як у боргових цінних паперах це депозитні корпорації та інші сектори. Що стосується боргових інструментів інших інвестицій, то тут також велике значення мають депозитні корпорації. Резервні активи акцентуються на монетарному золоті.

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії представлено в табл. 2.4.

Протягом періоду з 2018 по 2022 роки було зафіксовано зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії, включаючи акціонерний капітал, прямі іноземні інвестиції, боргові інструменти, , боргові цінні папери, портфельні інвестиції, акціонерні капіталфінансові деривативи та інші форми інвестицій.

Таблиця 2.4

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії за 2018 та 2022 рр. [60]

ASSETS	2018	2022
ПП	588 322,6 (22,3%)	693 648,9 (20,9%)
Акціонерний капітал	465,302.8	553,465.5
Боргові інструменти	123,019.8	140,183.5
Портфельні інвестиції	1 288 921,7 (48,8%)	1 724 006,7 (52%)
Акціонерний капітал	771,007.5	1,060,018.9
Боргові цінні папери	517,914.2	663,987.8
Фін. деривативи	108 039,3 (4%)	84 578,5 (2,5%)
Інші інв.	522 767,6 (19,8%)	633 914,4 (19,1%)
Акціонерний капітал	20,365.2	24,653.0
Боргові інструменти	502,402.4	609,261.4
Резервні активи	130 770,0 (4,9%)	175 255,3 (5,3%)

Також, цілком обґрунтовано проаналізувати особливості інвестиційного процесу в Польщі. Фактично, сучасна структура зовнішньої торгівлі Польщі, а також її географічна спрямованість, в значній мірі, виникають внаслідок соціально-економічних змін, що відбулися в національному господарстві за останні 10 років. Одним із особливих аспектів соціально-економічної трансформації Польщі було пришвидшене проведення економічної лібералізації, що дозволило включити країну до світової економіки шляхом збільшення обсягів

міжнародної торгівлі, капіталовкладень та руху робочої сили. За період з 2011 по 2022 роки обсяг експорту товарів зріс більш ніж в 15 разів, з 14,9 мільярда доларів США до 200,3 мільярда доларів США. Схожу тенденцію відзначено й у зростанні обсягу імпорту товарів, який протягом цього ж періоду збільшився більш ніж в 12 разів, з 15,5 мільярда доларів США до 197,7 мільярда доларів США [60]. Незважаючи на це, Польща займає досить скромну позицію в світовій торгівлі. Частка Польщі в світовому експорті товарів становить 1,1%, а в імпорті - 1,2% [60]. Хронічний дефіцит торгового балансу став характерною особливістю сучасної торговельної політики Польщі.

За даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ), Польща входить до топ-30 країн-лідерів у світі за обсягом експорту (займаючи 24-е місце) і імпорту (також 24-е місце) [60]. Це свідчить про важливу роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країни і про те, що Польща успішно займає своє місце в глобальному розподілі праці.

Свідченням про роль зовнішньої торгівлі у економічному розвитку Польщі є високі темпи зростання експорту товарів порівняно з ВВП. Протягом 2011-2022 років ВВП Польщі зросло в 2,2 рази, тоді як експорт товарів практично збільшився в п'ять разів. Експортна квота країни, яка вимірюється відношенням обсягу експорту до ВВП, становить понад 40%. Також, було зафіксовано зростання товарної диверсифікації експорту в період з 2011 по 2022 рік. Доля промислових товарів у експорті країни зросла з 55,3% до 78,9%, але питома вага технологічних товарів залишається невеликою – 8,8% [60].

Протягом 2011-2022 років структура товарної зовнішньої торгівлі Польщі претерпіла значні зміни. Основну складову польського експорту становлять товари з високим рівнем доданої вартості, зокрема, продукція сфери машинобудування, яка складає понад 40% товарного експорту. Протягом аналізованого періоду обсяг експорту даної конеретної групи товарів зріс в 2,8 рази. Також, спостерігалось зростання імпорту товарів сфери електромашинобудування, транспортного обладнання та напівфабрикатів. Важливою подією було досягнення профіциту в торгівлі цією групою товарів

(Додаток Д). Другим найважливішим складником польського експорту, є продукція хімічної промисловості, яка становить 13,5%. За 12 років, що минули з моменту вступу Польщі до ЄС, обсяг експорту цих товарів зріс в 3,6 рази. Незважаючи на це, в зовнішній торгівлі Польщі продовжується незначний дефіцит у торгівлі даними товарами. У 2022 році він склав майже 7 млрд доларів США [60]. Основним торговим партнером Польщі є країни ЄС. У 2022 році понад 69% загального товарообігу Польщі становила внутрішньо-регіональна торгівля. Понад 79% товарного експорту було спрямовано на загальноєвропейський ринок, а 60% імпортованих товарів походило з країн ЄС. Німеччина виступала основним торговим партнером Польщі як у світі, так і в межах ЄС у 2022 році. Протягом періоду 2011-2022 років товарообіг з Німеччиною зріс майже в 2,5 рази і склав 99,673 млрд доларів США. Частка цієї країни в загальному товарообороті Польщі в межах внутрішньо-регіональної торгівлі становила 35,9%. Окрім Німеччини, ще чотири країни відігравали значну роль у внутрішньо-регіональному товарообігу Польщі у 2022 році: Італія – 7,3%, Чехія – 7,3%, Великобританія – 6,8% і Франція – 6,7% [60]. Другим найважливішим торговим партнером з точки зору експорту польської продукції у 2022 році була Великобританія. За період 2011-2022 років товарообіг зросли в 2,9 рази і склали 20,429 млрд доларів, експорт збільшився в 3,4 рази до 13,520 млрд доларів, а імпорт зрос в 1,8 рази до 5,360 млрд доларів США [60].

Найбільш значну частку у структурі накопичених інвестицій Польщі (рис. 2.9) складають резервні активи, які в 2022 році становили 44%. Портфельні інвестиції складають 13,1%, прямі інвестиції займають 23,8%, фінансові деривативи – 0,02%, а інші види інвестицій складають 17,2%. Загальний обсяг активів накопичених інвестицій становить 49% загального ВВП Польщі.

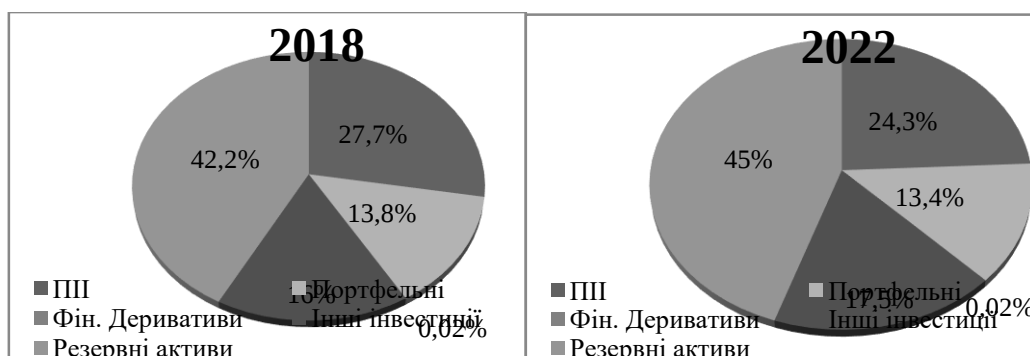


Рис. 2.9. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі за 2018 та 2022 рр. [60]

У порівнянні з 2018 роком, у 2022 році зменшилася частка прямих іноземних інвестицій (ПП) у загальній структурі активів, з 27,1% до 23,8%. Також відбулося зниження частки портфельних інвестицій з 13,5% до 13,1%. Проте, збільшилася частка інших інвестицій та резервних активів. Найбільша частина ПП припадає на інвестиції в боргові інструменти, але інвестиції в акціонерний капітал також не відстають значно. Варто відзначити, що в Польщі спостерігається відтік, до підприємств-партнерів, боргового капіталу. Польські портфельні інвестиції найчастіше спрямовуються на акціонерний капітал, зокрема на інші фінансові корпорації. Інші види інвестицій орієнтовані на боргові цінні папери, з переважальною часткою в депозитних корпораціях та інших секторах. Резервні активи складаються переважно з монетарного золота та інших видів резервних активів. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі зображено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі за 2018 та 2022 рр. [60]

ASSETS	2018	2022
ПП	62 148,0 (27,1%)	69 299,0 (23,8%)
Акціонерний капітал	29,255.0	22,804.0
Боргові інструменти	32,893.0	46,495.0
Портфельні інвестиції	30 998,0 (13,5%)	38 177,0 (13,1%)

Продовження табл. 2.5

Акціонерний капітал	22,916.0	22,766.0
Боргові цінні папери	8,082.0	15,411.0
Фін. деривативи	4 729,0 (0,02%)	5 160,0 (0,02%)
Інші інв.	36 568,0 (16%)	50 126,0 (17,2%)
Акціонерний капітал	1,292.0	1,802.0
Боргові інструменти	35,276.0	48,324.0
Резервні активи	94 920,6 (41,3%)	128 401,5 (44%)

За період з 2018 по 2022 роки спостерігалось зростання всіх компонентів міжнародної інвестиційної позиції Польщі, включаючи акціонерний капітал, прямі іноземні інвестиції, боргові інструменти, портфельні інвестиції, фінансові деривативи, боргові цінні папери, та інші види інвестицій.

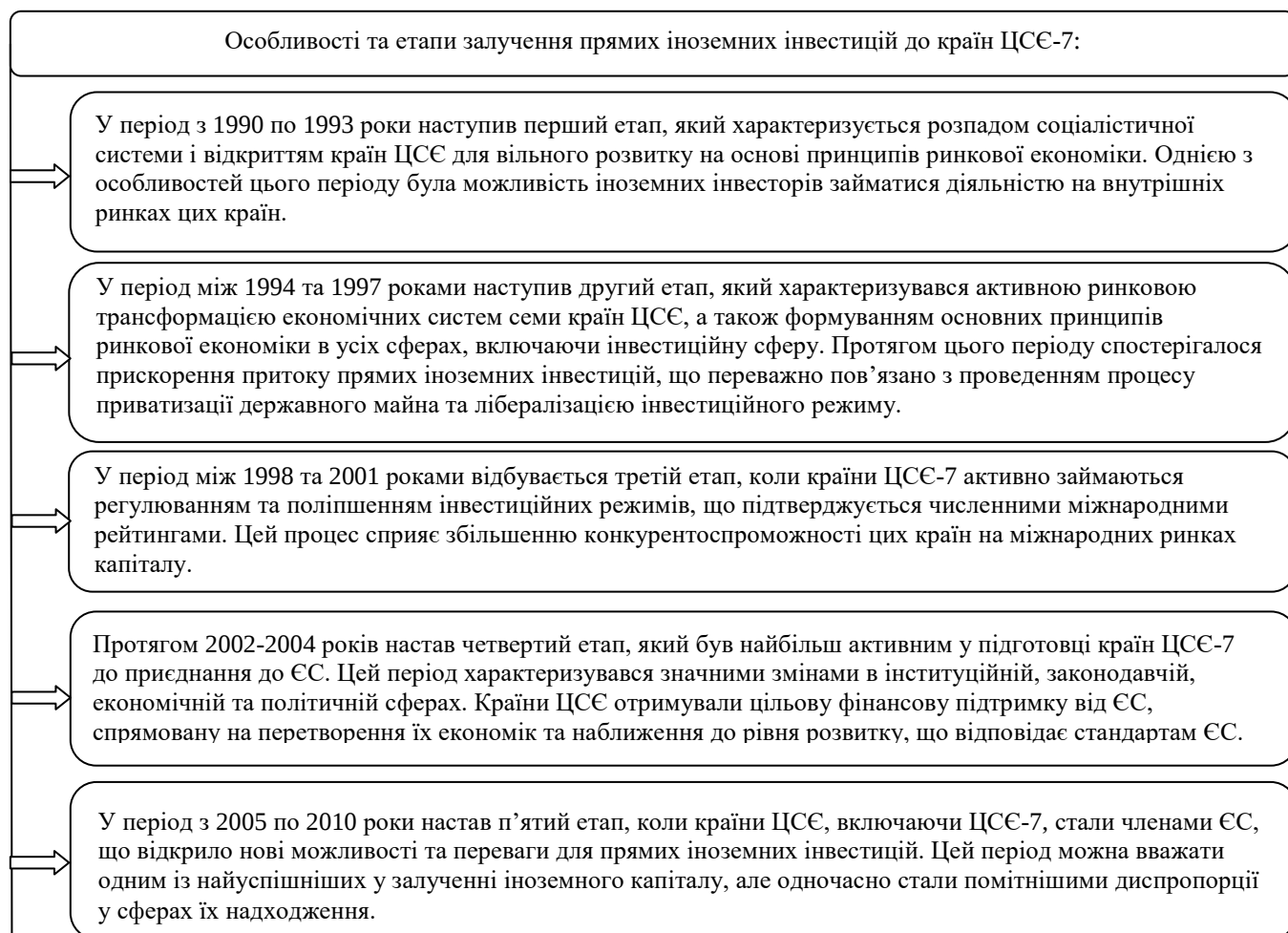
Протягом останніх 25 років структура зовнішньої торгівлі Польщі та її географічна орієнтація претерпіли значні зміни. Відбулася переорієнтація значної частини торговельних потоків з колишніх соціалістичних країн на партнерів з нового інтеграційного об'єднання – Європейського Союзу. З одного боку, транснаціональні компанії (ТНК) суттєво змінили структуру зовнішньої торгівлі країни, збільшивши долю промислових товарів. Це призвело до включення польської економіки до виробничих ланцюжків транснаціональних корпорацій. Але важливо зазначити, що транснаціональні корпорації сприяли притоку значних обсягів прямих іноземних інвестицій, що сприяло модернізації національної економіки Польщі. З моменту приєднання Польщі до Європейського Союзу, обмежено розпочався експорт капіталу Польщі за кордон у формі прямих інвестицій. Польські компанії почали проникати на зарубіжні ринки з метою знаходження нових опцій для збуту своєї продукції, залучення кваліфікованої робочої сили, а також пошуку нових постачальників та підрядників.

Отже, основною метою інноваційного союзу є забезпечення доступу до міцно об'єднаних джерел фінансування досліджень, розробок та інновацій в

Європейському Союзі. Наявна програма "Горизонт 2021" спрямована на адаптацію наукових відкриттів до сучасних потреб ринку в інноваційних продуктах та знаходження і розробку відповідей на глобальні виклики. В ЄС потроху створюються сприятливі умови для залучення приватного сектору до інвестування в дослідження, розробки та інновації шляхом створення функціонального дослідницького простору на території Європейського Союзу, спрямованого на вирішення різноманітних завдань. Загалом, можна підсумвати, що одним з найважливіших завдань Європейського Союзу є розвиток його інноваційного потенціалу, який, в наш час, становить основний вектор трансформації європейської економіки. В еру глобалізації та науково-технічного прогресу, зміцнення ролі ЄС у світовій економіці, перш за все, відбувається через інноваційну політику. Тому головною метою ЄС, на поточному етапі, є створення сприятливих умов для введення інновацій у стратегічні сектори економіки. Конкурентоспроможність економік країн-членів Євросоюзу на світовому ринку XXI століття, в значній мірі, залежить від успішності реалізації інноваційної політики на всіх ланках управління – місцевому, регіональному та наднаціональному. У разі успішної і раціональної реалізації інноваційної політики, ЄС може наблизитись до своєї кінцевої мети – створення єдиного європейського інноваційного простору з хисткою системою управління та координації.

2.2 Роль міжнародного бізнесу в економіці ЄС

Відчутна лібералізація режимів інвестування та активна інвестиційна політика в країнах Центральної та Східної Європи-7 посприяли їх відкритості перед іноземними інвесторами. У даному дослідженні автором було виділено шість основних етапів створення інвестиційних режимів країн ЦСЄ-7, які мали свої особливості у контексті європейських інтеграційних ініціатив, а також, співдії з процесами глобальної економіки (рис. 2.4).



Продовження рис. 2.4

Протягом періоду з 2011 по 2022 роки настав шостий етап, який характеризується впливом глобальної фінансової кризи на національні економіки країн ЦСЄ-7 та особливостями посткризового розвитку. Протягом цих років вперше з моменту ринкової трансформації було зупинено процес лібералізації інвестиційних режимів, а в окремих країнах (таких як Польща, Словаччина, Угорщина) спостерігалось посилене регулювання з метою уникнення відтоку іноземного капіталу з банківського, страхового секторів, інвестиційних, венчурних та хедж-фондів тощо, а також порушення стабільності економічного розвитку.

Рис. 2.4. Особливості та етапи залучення прямих іноземних інвестицій до країн ЦСЄ-7 (згруповано автором на основі [60])

ТНК Європейського Союзу володіють значним капіталом, дослідницькими центрами та виробничими потужностями, тому вони справляють глибокий вплив на міжнародний бізнес у регіональному та глобальному масштабі. Передусім економічні інтереси проникають у політичне, соціальне та мультикультурне середовище, провокуючи структурні зміни глобальної системи. ТНК Європейського Союзу є однією з головних рушійних сил глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації в сучасному світі. Таблиця 2.2 демонструє загальну результативність науково-дослідних робіт 1000 провідних ТНК Європейського Союзу в 2016-2022 роках.

Таблиця 2.2

Сукупні дослідження та розробки 1000 найкращих ТНК Європейського Союзу в 2016-2022 рр. [60]

Роки	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Всього	Відхилення 2022 / 2016	
									Абс. відх.	Відн. відх.
Фінансування НДДКР										
Сумарно, млрд євро	112,9	121,1	126,4	130,4	130,0	139,7	152,9	130,5	40,0	35,5
В середньому, млн євро	112,9	116,0	121,4	130,4	130,0	139,7	152,9	129,0	40,0	35,5

Продовження табл. 2.2

Обсяг продажів, млрд євро										
Сумарно, млрд євро	4507,0	5156,1	5515,1	5711,8	5408,4	6233,6	6361,3	5556,2	1854,3	41,1
В середньому, млн євро	4,5	5,2	5,7	5,7	5,4	6,2	6,6	5,62	2,1	45,7
Загальна інтенсивність НДДКР по ЄС, %	2,50	2,35	2,29	2,28	2,40	2,24	2,40	2,35	-0,1	-3,8
Загальна кількість співробітників, млн. осіб	17,123	18,791	20,298	21,025	21,697	21,978	20,968	20,268	3,845	22,5
Фінансування НДДКР на одного працівника, тис. євро	6,584	6,445	6,221	6,194	5,985	6,351	7,293	6,439	0,709	10,8

Відповідно до даних табл. 2.2, варто відзначити, що загальне фінансування НДДКР зросло з 112,9 млрд євро до 152,9 млрд євро. Отже, загальний приріст склав 40,044 мільярда євро, тобто зріс на 35,5 відсотка. Середньорічний рівень сукупного фінансування НДДКР за цей період становив 130,5 млрд євро. За зведеними показниками фінансування НДДКР у розрахунку на ТНК демонструє схожу динаміку.

Сукупний обсяг продажів 1000 найбільших ТНК Європейського Союзу, у свою чергу, зріс до 6,361 трильйона євро в 2016-2022 роках, збільшившись на 1,854 трильйона євро (41,1 відсотка). Середньорічні сукупні продажі за цей період склали 5,556 трлн євро. У 1000 найбільших ТНК Європейського Союзу працювало понад 20,268 мільйона людей, тож у 2016-2022 роках кількість працівників зросла на 3,845 мільйона осіб, або на 22,5 відсотка.

ТНК Європейського Союзу володіють значним капіталом, дослідницькими центрами та виробничими потужностями, тому вони справляють глибокий вплив на міжнародний бізнес у регіональному та глобальному масштабі. Передусім, економічні інтереси проникають у політичне, соціальне та мультикультурне середовище, провокуючи структурні зміни глобальної системи. ТНК Європейського Союзу є однією з головних рушійних сил глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації в сучасному світі.

Станом на лютий 2023 року, найбільшою компанією за ринковою капіталізацією, зареєстрованою на фондовій біржі Euronext, була французька компанія з виробництва предметів розкоші LVMH, яка складається з Louis Vuitton, Moët і Hennessy [60].

Для докладнішого аналізу Міжнародної Інвестиційної Позиції (МІП) ЄС були вибрані три країни з різними економіками та географічним розташуванням: Німеччина представляє Центральну Європу, Польща – Східну Європу, Італія – Південну Європу. При огляді чистої міжнародної інвестиційної позиції Європейського Союзу (Додаток В), можна підсумувати, що більшість країн Європейського Союзу мають негативний показник ЧМІП. Негативне значення свідчить про те, що зобов'язання перед іноземцями перевищують іноземні активи більшості країн ЄС. Деякі країни, такі як Австрія, Бельгія, Німеччина, Данія, Люксембург, Мальта, Нідерланди та Фінляндія, мають позитивний показник ЧМІП.

Зараз можна перейти до аналізу Міжнародної Інвестиційної Позиції країн Європейського Союзу та структури їх активів. Чиста Міжнародна Інвестиційна Позиція Німеччини від 2018 до 2022 року має позитивне значення. Максимальне значення ЧМІП можна спостерігати у 2022 році, через зростання активів, і воно становить 2 776,971 трлн доларів США. Щодо накопичених інвестицій Польщі та Італії, можна зробити висновок, що чиста Міжнародна Інвестиційна Позиція цих країн має негативний показник. Наприклад, у Польщі спостерігався найбільший дефіцит у 2020 році, і складав -349,683 млрд доларів США. У Італії, з кожним роком, спостерігається тенденція до зменшення дефіциту чистої Міжнародної

Інвестиційної Позиції, і в 2022 році значення сягло -30,431 млрд доларів США (рис. 2.5).

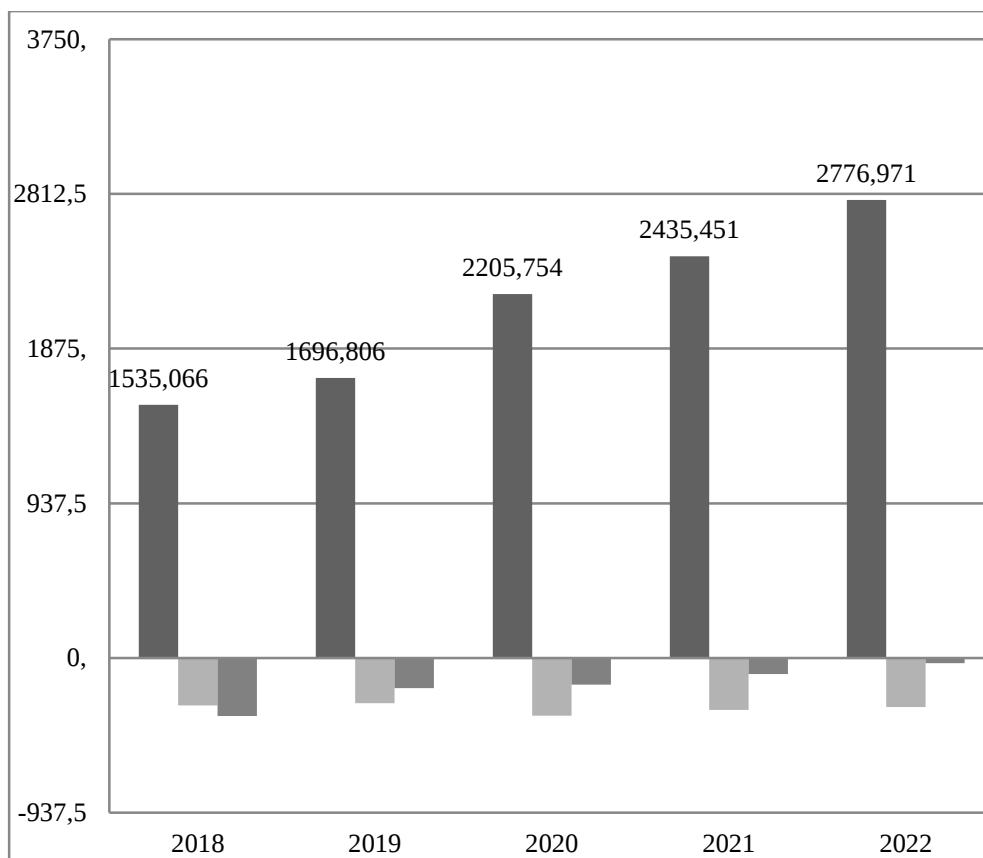


Рис. 2.5. Чиста міжнародна інвестиційна позиція Німеччини, Польщі та Італії за 2018-22 рр., млн. дол. США [60]

При розгляді активів міжнародної інвестиційної позиції варто зазначити, що в Німеччині максимальні значення за останні 5 років спостерігалися в 2020 і 2022 роках. Зростання активів накопичених інвестицій, передусім, було обумовлене іншими та портфельними інвестиціями. Цікаво, що в Польщі також найвищі показники спостерігалися у 2020 і 2022 роках (274,058 і 291,163 млрд доларів США відповідно). Щодо Італії, найбільше значення активів МІП було зафіксовано в 2022 році і становило 3 311 403,9 трлн доларів США, зростання, також, відбулося завдяки портфельним інвестиціям, як і в Німеччині. (рис. 2.6).

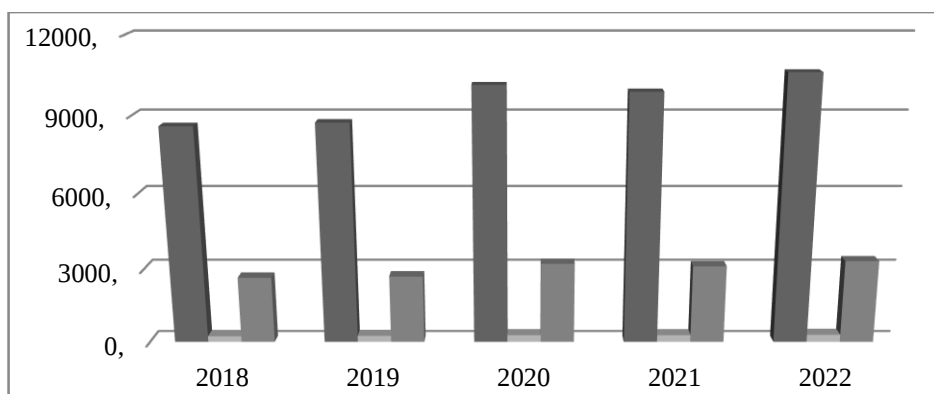


Рис. 2.6. Активи міжнародної інвестиційної позиції Німеччини, Польщі та Італії за 2018-19 рр., млн. дол. США [60]

На кінець 2022 року, накопичені прямі інвестиції країн з розвиненими ринками (СРР) в Німеччині становили 529 млрд євро. На момент 2022 року, перші п'ять місць серед країн-інвесторів займають Нідерланди (129 млрд євро), Люксембург (78 млрд євро), США (50 млрд євро), Велика Британія (49 млрд євро) та Франція (45 млрд євро). Ця лідерська група зберігає свою складову структуру незмінною з 2011 року, лише змінюючи свою внутрішню ієрархію.

Розглядаючи структуру активів Німеччини, слід зазначити, що у 2018 році розподіл активів був наступним: прямі інвестиції (ПІ) складала 23% від загальної суми накопичених активів, портфельні інвестиції займали найбільшу частку - 34%, інші інвестиції - 33%, фінансові деривативи складала 8%, а резервні активи становили найменшу частку - 2%. У 2022 році відсотки змінилися наступним чином: ПІ склали 23,8%, портфельні інвестиції склали 35,3%, інші інвестиції - 32%, фінансові деривативи складала 6,7%, а резервні активи - 2,2%. Загалом, у 2022 році активи накопичених інвестицій складала 276% ВВП країни (рис. 2.7).

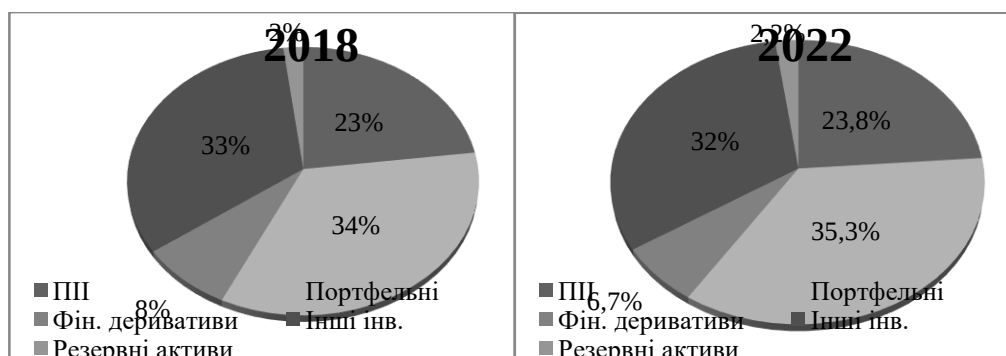


Рис. 2.7. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини за 2018 та 2022 рр. [60]

Після детального аналізу складових активів МПІ Німеччини, можна зробити кілька певних висновків. Активи МПІ можна розділити на дві категорії: акціонерний капітал та боргові інструменти. Німецькі інвестори переважно віддають перевагу першому варіанту, і відставання боргових інструментів майже втричі більше. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини за 2018 та 2022 рр. [60]

ASSETS	2018	2022
МПІ	1,958,350.3 (23%)	2,537,063.0 (23,8%)
Акціонерний капітал	1,461,260.8	1,948,180.1
Боргові інструменти	497,089.5	588,882.9
Портфельні інвестиції	2,905,617.3 (34%)	3,755,268.9 (35,3%)
Акціонерний капітал	952,012.6	1,442,159.1
Боргові цінні папери	1,953,604.7	2,313,109.8
Фін. деривативи	724,284.9 (8%)	702,271.0 (6,7%)
Інші інв.	2,831,476.8 (33%)	3,403,041.5 (32%)
Акціонерний капітал	75,699.5	114,553.1
Боргові інструменти	2,755,777.3	3,288,488.4
Резервні активи	173,683.6 (2%)	223,832.3 (2,2%)

Протягом 2018-2022 років відбулося зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини. За цей період, спостерігалось збільшення прямих іноземних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових інструментів, портфельних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових цінних паперів, фінансових деривативів та інших інвестицій.

Портфельні інвестиції, також, можна розділити на інвестиції в акціонерний капітал та боргові цінні папери. В даному контексті, боргові цінні папери становлять 60% і мають більшість у виборі інвесторів, зокрема депозитних корпорацій та інших фінансових корпорацій. У розділі інших інвестицій, боргові інструменти також переважають, основними учасниками яких є депозитні корпорації та Центральні банки. Щодо складу резервних активів Німеччини, варто зазначити значну частку монетарного золота та інші резерви, що складаються з інших видів активів.

Проведемо аналіз характеристик прямих інвестицій, накопичених в Німеччині групою СРР в цілому, зокрема країнами-членами «першої інвестиційної п'ятірки», яка у 2022 році становила 2/3 всіх інвестицій СРР у Німеччині [60], згідно з відображеними статистикою Німецького федерального банку даними.

Разом з аналізом інвестиційної позиції Німеччини, цілком доцільно дослідити вплив міжнародних інвестицій на економіку Італії. У сучасних умовах кризи, коли залучення іноземного капіталу може бути ключовим для сталого економічного розвитку, питання притоку інвестицій в національну економіку стає особливо актуальним. В цьому контексті розгляд структури прямих іноземних інвестицій та їх розподілу в Італії, яка є однією з найбільш розвинених країн у світі і є членом Великої сімки та Європейського Союзу, є важливим.

Прямі інвестиції визначаються як вкладання юридичних та фізичних осіб, які повністю контролюють компанію або мають не менше 10% статутного капіталу або акцій компанії. Ці інвестиції можуть бути спрямовані не лише на виробництво матеріальних товарів, а й на інші сфери. Слід зауважити, що Італія

привертає капітал з основних країн світу. Прямі іноземні інвестиції складають 76% від загального обсягу імпортного капіталу в Італії.

Розглядаючи активи накопичених інвестицій (рис. 2.8) в Італії, можна прийти до висновку, що більшість з них припадає на портфельні інвестиції (в середньому 50%). Прямі іноземні інвестиції займають друге місце і становлять, приблизно, 21,6% в середньому, інші види активів складають 19%, а резервні активи складають близько 5%. Загальний обсяг активів накопичених інвестицій становить 149% загального ВВП Італії.

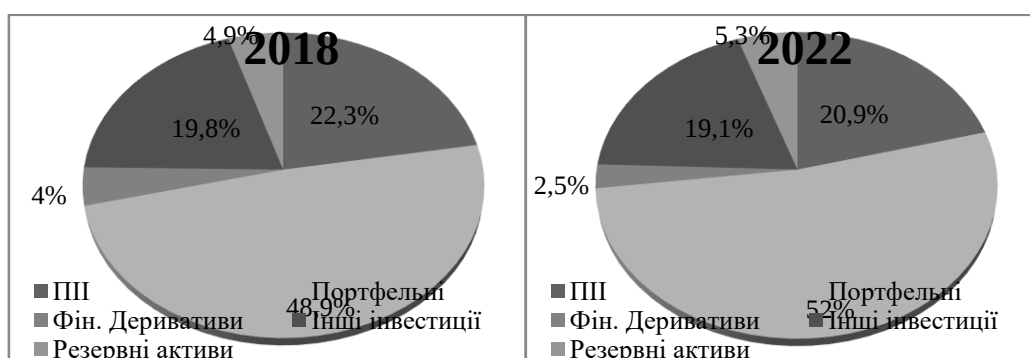


Рис. 2.8. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії за 2018 та 2022 рр. [60]

Активи прямих іноземних інвестицій в Італії, в більшості випадків, спрямовані на акціонерний капітал, зокрема, на інвестиції в підприємства прямого інвестування. Частка боргових інструментів у прямих іноземних інвестиціях значно відстає від акціонерного капіталу, майже в чотири рази менша. Портфельні інвестиції розподіляються майже порівняно між борговими цінними паперами та акціонерним капіталом. У сфері акціонерного капіталу в Італії переважають сектор державного управління та фінансові корпорації, тоді як у боргових цінних паперах це депозитні корпорації та інші сектори. Що стосується боргових інструментів інших інвестицій, то тут також велике значення мають депозитні корпорації. Резервні активи акцентуються на монетарному золоті.

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії представлено в табл. 2.4.

Протягом періоду з 2018 по 2022 роки було зафіксовано зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії, включаючи акціонерний капітал, прямі іноземні інвестиції, боргові інструменти, , боргові цінні папери, портфельні інвестиції, акціонерні капіталфінансові деривативи та інші форми інвестицій.

Таблиця 2.4

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії за 2018 та 2022 рр. [60]

ASSETS	2018	2022
ПП	588 322,6 (22,3%)	693 648,9 (20,9%)
Акціонерний капітал	465,302.8	553,465.5
Боргові інструменти	123,019.8	140,183.5
Портфельні інвестиції	1 288 921,7 (48,8%)	1 724 006,7 (52%)
Акціонерний капітал	771,007.5	1,060,018.9
Боргові цінні папери	517,914.2	663,987.8
Фін. деривативи	108 039,3 (4%)	84 578,5 (2,5%)
Інші інв.	522 767,6 (19,8%)	633 914,4 (19,1%)
Акціонерний капітал	20,365.2	24,653.0
Боргові інструменти	502,402.4	609,261.4
Резервні активи	130 770,0 (4,9%)	175 255,3 (5,3%)

Також, цілком обґрунтовано проаналізувати особливості інвестиційного процесу в Польщі. Фактично, сучасна структура зовнішньої торгівлі Польщі, а також її географічна спрямованість, в значній мірі, виникають внаслідок соціально-економічних змін, що відбулися в національному господарстві за останні 10 років. Одним із особливих аспектів соціально-економічної трансформації Польщі було пришвидшене проведення економічної лібералізації, що дозволило включити країну до світової економіки шляхом збільшення обсягів

міжнародної торгівлі, капіталовкладень та руху робочої сили. За період з 2011 по 2022 роки обсяг експорту товарів зріс більш ніж в 15 разів, з 14,9 мільярда доларів США до 200,3 мільярда доларів США. Схожу тенденцію відзначено й у зростанні обсягу імпорту товарів, який протягом цього ж періоду збільшився більш ніж в 12 разів, з 15,5 мільярда доларів США до 197,7 мільярда доларів США [60]. Незважаючи на це, Польща займає досить скромну позицію в світовій торгівлі. Частка Польщі в світовому експорті товарів становить 1,1%, а в імпорті - 1,2% [60]. Хронічний дефіцит торгового балансу став характерною особливістю сучасної торговельної політики Польщі.

За даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ), Польща входить до топ-30 країн-лідерів у світі за обсягом експорту (займаючи 24-е місце) і імпорту (також 24-е місце) [60]. Це свідчить про важливу роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країни і про те, що Польща успішно займає своє місце в глобальному розподілі праці.

Свідченням про роль зовнішньої торгівлі у економічному розвитку Польщі є високі темпи зростання експорту товарів порівняно з ВВП. Протягом 2011-2022 років ВВП Польщі зросло в 2,2 рази, тоді як експорт товарів практично збільшився в п'ять разів. Експортна квота країни, яка вимірюється відношенням обсягу експорту до ВВП, становить понад 40%. Також, було зафіксовано зростання товарної диверсифікації експорту в період з 2011 по 2022 рік. Доля промислових товарів у експорті країни зросла з 55,3% до 78,9%, але питома вага технологічних товарів залишається невеликою – 8,8% [60].

Протягом 2011-2022 років структура товарної зовнішньої торгівлі Польщі претерпіла значні зміни. Основну складову польського експорту становлять товари з високим рівнем доданої вартості, зокрема, продукція сфери машинобудування, яка складає понад 40% товарного експорту. Протягом аналізованого періоду обсяг експорту даної конкретної групи товарів зріс в 2,8 рази. Також, спостерігалось зростання імпорту товарів сфери електромашинобудування, транспортного обладнання та напівфабрикатів. Важливою подією було досягнення профіциту в торгівлі цією групою товарів

(Додаток Д). Другим найважливішим складником польського експорту, є продукція хімічної промисловості, яка становить 13,5%. За 12 років, що минули з моменту вступу Польщі до ЄС, обсяг експорту цих товарів зріс в 3,6 рази. Незважаючи на це, в зовнішній торгівлі Польщі продовжується незначний дефіцит у торгівлі даними товарами. У 2022 році він склав майже 7 млрд доларів США [60]. Основним торговим партнером Польщі є країни ЄС. У 2022 році понад 69% загального товарообігу Польщі становила внутрішньо-регіональна торгівля. Понад 79% товарного експорту було спрямовано на загальноєвропейський ринок, а 60% імпортованих товарів походило з країн ЄС. Німеччина виступала основним торговим партнером Польщі як у світі, так і в межах ЄС у 2022 році. Протягом періоду 2011-2022 років товарообіг з Німеччиною зріс майже в 2,5 рази і склав 99,673 млрд доларів США. Частка цієї країни в загальному товарообороті Польщі в межах внутрішньо-регіональної торгівлі становила 35,9%. Окрім Німеччини, ще чотири країни відігравали значну роль у внутрішньо-регіональному товарообігу Польщі у 2022 році: Італія – 7,3%, Чехія – 7,3%, Великобританія – 6,8% і Франція – 6,7% [60]. Другим найважливішим торговим партнером з точки зору експорту польської продукції у 2022 році була Великобританія. За період 2011-2022 років товарообіг зросли в 2,9 рази і склали 20,429 млрд доларів, експорт збільшився в 3,4 рази до 13,520 млрд доларів, а імпорт зрос в 1,8 рази до 5,360 млрд доларів США [60].

Найбільш значну частку у структурі накопичених інвестицій Польщі (рис. 2.9) складають резервні активи, які в 2022 році становили 44%. Портфельні інвестиції складають 13,1%, прямі інвестиції займають 23,8%, фінансові деривативи – 0,02%, а інші види інвестицій складають 17,2%. Загальний обсяг активів накопичених інвестицій становить 49% загального ВВП Польщі.

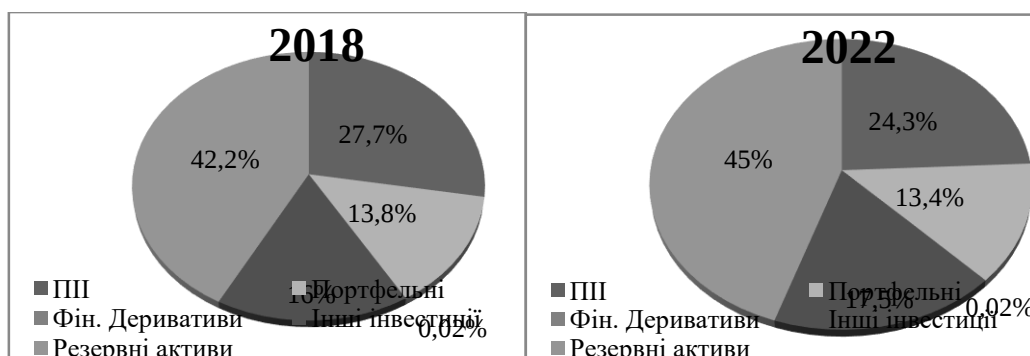


Рис. 2.9. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі за 2018 та 2022 рр. [60]

У порівнянні з 2018 роком, у 2022 році зменшилася частка прямих іноземних інвестицій (ПП) у загальній структурі активів, з 27,1% до 23,8%. Також відбулося зниження частки портфельних інвестицій з 13,5% до 13,1%. Проте, збільшилася частка інших інвестицій та резервних активів. Найбільша частина ПП припадає на інвестиції в боргові інструменти, але інвестиції в акціонерний капітал також не відстають значно. Варто відзначити, що в Польщі спостерігається відтік, до підприємств-партнерів, боргового капіталу. Польські портфельні інвестиції найчастіше спрямовуються на акціонерний капітал, зокрема на інші фінансові корпорації. Інші види інвестицій орієнтовані на боргові цінні папери, з переважальною часткою в депозитних корпораціях та інших секторах. Резервні активи складаються переважно з монетарного золота та інших видів резервних активів. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі зображено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі за 2018 та 2022 рр. [60]

ASSETS	2018	2022
ПП	62 148,0 (27,1%)	69 299,0 (23,8%)
Акціонерний капітал	29,255.0	22,804.0
Боргові інструменти	32,893.0	46,495.0
Портфельні інвестиції	30 998,0 (13,5%)	38 177,0 (13,1%)

Продовження табл. 2.5

Акціонерний капітал	22,916.0	22,766.0
Боргові цінні папери	8,082.0	15,411.0
Фін. деривативи	4 729,0 (0,02%)	5 160,0 (0,02%)
Інші інв.	36 568,0 (16%)	50 126,0 (17,2%)
Акціонерний капітал	1,292.0	1,802.0
Боргові інструменти	35,276.0	48,324.0
Резервні активи	94 920,6 (41,3%)	128 401,5 (44%)

За період з 2018 по 2022 роки спостерігалось зростання всіх компонентів міжнародної інвестиційної позиції Польщі, включаючи акціонерний капітал, прямі іноземні інвестиції, боргові інструменти, портфельні інвестиції, фінансові деривативи, боргові цінні папери, та інші види інвестицій.

Протягом останніх 25 років структура зовнішньої торгівлі Польщі та її географічна орієнтація претерпіли значні зміни. Відбулася переорієнтація значної частини торговельних потоків з колишніх соціалістичних країн на партнерів з нового інтеграційного об'єднання – Європейського Союзу. З одного боку, транснаціональні компанії (ТНК) суттєво змінили структуру зовнішньої торгівлі країни, збільшивши долю промислових товарів. Це призвело до включення польської економіки до виробничих ланцюжків транснаціональних корпорацій. Але важливо зазначити, що транснаціональні корпорації сприяли притоку значних обсягів прямих іноземних інвестицій, що сприяло модернізації національної економіки Польщі. З моменту приєднання Польщі до Європейського Союзу, обмежено розпочався експорт капіталу Польщі за кордон у формі прямих інвестицій. Польські компанії почали проникати на зарубіжні ринки з метою знаходження нових опцій для збуту своєї продукції, залучення кваліфікованої робочої сили, а також пошуку нових постачальників та підрядників.

Отже, основною метою інноваційного союзу є забезпечення доступу до міцно об'єднаних джерел фінансування досліджень, розробок та інновацій в

Європейському Союзі. Наявна програма "Горизонт 2021" спрямована на адаптацію наукових відкриттів до сучасних потреб ринку в інноваційних продуктах та знаходження і розробку відповідей на глобальні виклики. В ЄС потроху створюються сприятливі умови для залучення приватного сектору до інвестування в дослідження, розробки та інновації шляхом створення функціонального дослідницького простору на території Європейського Союзу, спрямованого на вирішення різноманітних завдань. Загалом, можна підсумвати, що одним з найважливіших завдань Європейського Союзу є розвиток його інноваційного потенціалу, який, в наш час, становить основний вектор трансформації європейської економіки. В еру глобалізації та науково-технічного прогресу, зміцнення ролі ЄС у світовій економіці, перш за все, відбувається через інноваційну політику. Тому головною метою ЄС, на поточному етапі, є створення сприятливих умов для введення інновацій у стратегічні сектори економіки. Конкурентоспроможність економік країн-членів Євросоюзу на світовому ринку XXI століття, в значній мірі, залежить від успішності реалізації інноваційної політики на всіх ланках управління – місцевому, регіональному та наднаціональному. У разі успішної і раціональної реалізації інноваційної політики, ЄС може наблизитись до своєї кінцевої мети – створення єдиного європейського інноваційного простору з хисткою системою управління та координації.

2.3 Функціонування українських компаній на ринку ЄС: довоєнна ретроспектива та поточний стан

Процес спостереження загострення міжнародної конкуренції та заглиблення міжнародного поділу праці, ставить перед національними економіками вимогу ефективної участі в світових торгових потоках. У цьому контексті, традиційна модель зовнішньоторговельної політики держави не задовольняє геополітичні потреби країн, оскільки її засоби регулювання експортно-імпортних операцій переважно обмежуються стандартними. Це особливо актуально для розвинутих країн, які змагаються за лідерські позиції на світовій арені. Крім того, цифрові трансформації та перехід до сталого розвитку вимагають перегляду зовнішньоторговельної політики, враховуючи нові реалії.

Зовнішня торгівля є важливою складовою української економіки. У контексті зміцнення інтеграційних процесів розвиток зовнішньоекономічного сектора стає одним з ключових чинників конкурентоспроможності національної економіки. Слід зауважити, що експорт відіграє суттєву роль в економічному контексті, його внесок до ВВП України коливається в різні роки і зазвичай становить приблизно 50%. Важливою рисою українського експорту є значна частка імпортованих комплектуючих. Таким чином, імпорт також відіграє велике значення для функціонування багатьох підприємств. Останні зміни в зовнішній торгівлі мають різноманітний вплив на економіку нашої країни. Отже, з введенням зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, українські імпортери та експортери отримали нові можливості для ще більш активної інтеграції у світові торгові потоки та європейські виробничі ланцюги. Європейський Союз вважається однією з найбільших економік світу та є головним торговим партнером для 80 країн (у порівнянні з тим, США є головним торговим партнером лише для, близько, 20 країн). ЄС активно здійснює торгівлю з країнами, що розвиваються, і імпортує більше, ніж Канада, США, Китай та

Японія разом узяті. Крім того, ЄС зацікавлений у збереженні стабільного та злагодженого середовища, що сприяє його власному процвітання.

Торговельні потоки між Україною та Європейським Союзом завжди займали важливий аспект у міжнародній торгівлі України. Варто відзначити, що останніми роками переорієнтація зовнішньоторговельних потоків нашої країни відбулася не тільки за рахунок активізації співробітництва з ЄС (рис. 2.10) у рамках інтеграційних зусиль.

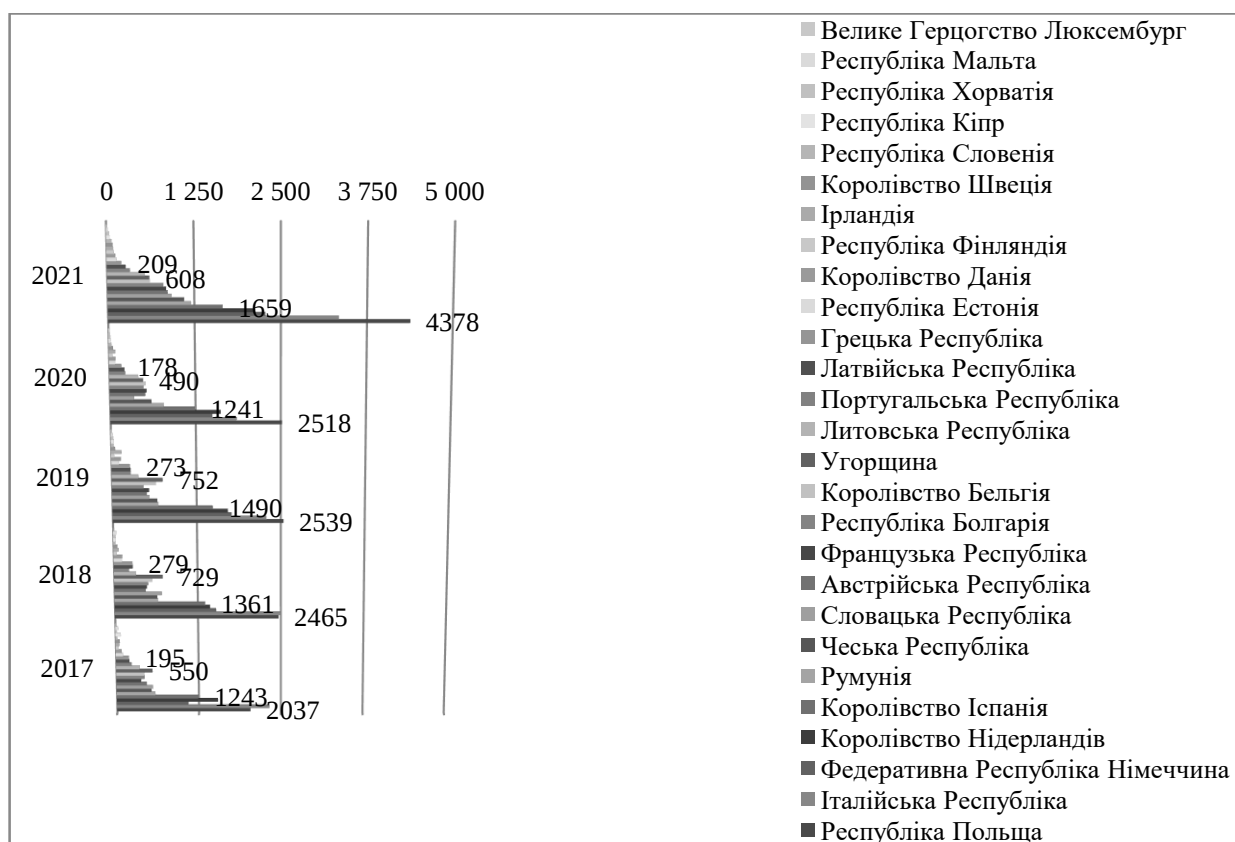


Рис. 2.10. Динаміка складових зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за 2017-2021 рр. (млн. дол. США) [52]

Протягом періоду з 2015 по 2021 роки ми спостерігаємо позитивну тенденцію зростання величини зовнішньої торгівлі між Україною та деякими країнами Європейського Союзу. Наприклад, відбулося наступне збільшення:

Республіка Польща збільшила свій торговий обсяг на 2341 млн доларів США або на 114,92%. Італійська Республіка також відзначилася зростанням на

1013 млн доларів США або на 43,53%, тоді як Федеративна Республіка Німеччина збільшила свої показники на 1187 млн доларів США або на 108,80%. Королівство Нідерланди зазнало зростання на 575 млн доларів США або на 37,31%. Королівство Іспанія відзначилося збільшенням на 416 млн доларів США або на 33,47%. Румунія збільшила свій обсяг на 616 млн доларів США або на 104,76%, тоді як Чеська Республіка на 574 млн доларів США або на 108,30%. Словацька Республіка відзначилася збільшенням на 370 млн доларів США або на 66,79%. Частка Австрійської Республіки зросла на 409 млн доларів США або на 88,91%. Французька Республіка відзначила збільшення на 471 млн доларів США або на 125,6%. Республіка Болгарія збільшила свій торговий обсяг на 378 млн доларів США або на 88,11%. Частка Королівства Бельгії зросла на 189 млн доларів США або на 44,47%. Угорщина збільшила свій торговий обсяг на 58 млн доларів США або на 10,55%, Литовська Республіка також відзначилася зростанням на 185 млн доларів США або на 51,53%, що свідчить про збільшення торговельних обсягів між двома країнами. Португальська Республіка збільшила свої показники на 96 млн доларів США або на 40,85%, що свідчить про позитивну тенденцію в зовнішньоекономічних відносинах. Латвійська Республіка також зазнала зростання на 69 млн доларів США або на 34,16%, що є показником розвитку торгівлі між країнами. Грецька Республіка відзначилася збільшенням на 14 млн доларів США або на 7,18%, свідчачи про певні позитивні зрушення в економічних зв'язках між країнами. Республіка Естонія відзначилася збільшенням обсягу зовнішньої торгівлі на 38 млн доларів США, що становить зростання на 35,19%. Також, Королівство Данія зазнало збільшення в обсязі зовнішньої торгівлі на 37 млн доларів США або на 42,05%. У свою чергу, Республіка Фінляндія збільшила свої торговельні показники на 63 млн доларів США, що становить зростання на 150%. Ірландія також відзначилася збільшенням обсягу зовнішньої торгівлі на 42 млн доларів США або на 76,36%. Зауважено, що Королівство Швеція зросло свої торговельні показники на 26 млн доларів США або на 41,27%. Республіка Словенія значно збільшила обсяг зовнішньої торгівлі на 47 млн доларів США або на 167,86%. За той самий період, Республіка Хорватія зазнала збільшення на 19

млн доларів США або на 79,17%, а Велике Герцогство Люксембург відзначило зростання показників на 9 млн доларів США або на 128,57%.

Реструктуризація торговельного потенціалу України з країнами Європейського Союзу зумовлена рядом факторів, які варто враховувати. Перш за все, слід відзначити рівень торговельної спеціалізації України, що визначає її конкурентоспроможність на світових ринках. Далі, розміщення продуктивних сил в Україні грає важливу роль у формуванні торговельних зв'язків з країнами ЄС. Оптимізація логістики в Україні є ще одним фактором, що сприяє поліпшенню торговельного потенціалу. Також необхідно врахувати близьке геополітичне розташування України відносно країн Європейського Союзу, що сприяє зручним транспортним та логістичним зв'язкам. Додатковим фактором є наявність комплексних торгових угод з країнами ЄС, які стимулюють взаємний торговельний обмін та сприяють зміцненню економічних зв'язків. Найбільш очевидною перевагою Угоди про асоціацію та створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС є лібералізація взаємного доступу до ринків. Варто відмітити, що графіки лібералізації, викладені в Угоді, були розтягнуті в часі, особливо щодо експорту ЄС в Україну. Це загалом сприяє позитивному розвитку для України, оскільки надає додатковий час для адаптації до конкуренції в чутливих секторах.

Проте, ця формальна нерівність у графіку лібералізації знімається двома не вигідними режимами для України. По-перше, це застосування тарифних квот на значну частку українського агропродовольчого експорту до ЄС, а по-друге, існування високих технічних бар'єрів для доступу ЄС до української промислової продукції. Перше з цих обмежень трохи уповільнює розвиток українського експорту на європейському ринку, а друге дійсно створює ситуацію, коли переваги лібералізації торгових тарифів для України значною мірою нівелюється неможливістю або складнощами доступу до ринку ЄС через технічні регуляції.

Динаміка імпорту та експорту товарів України із країнами ЄС протягом 2012-2021 рр. зображена на рис. 2.11.

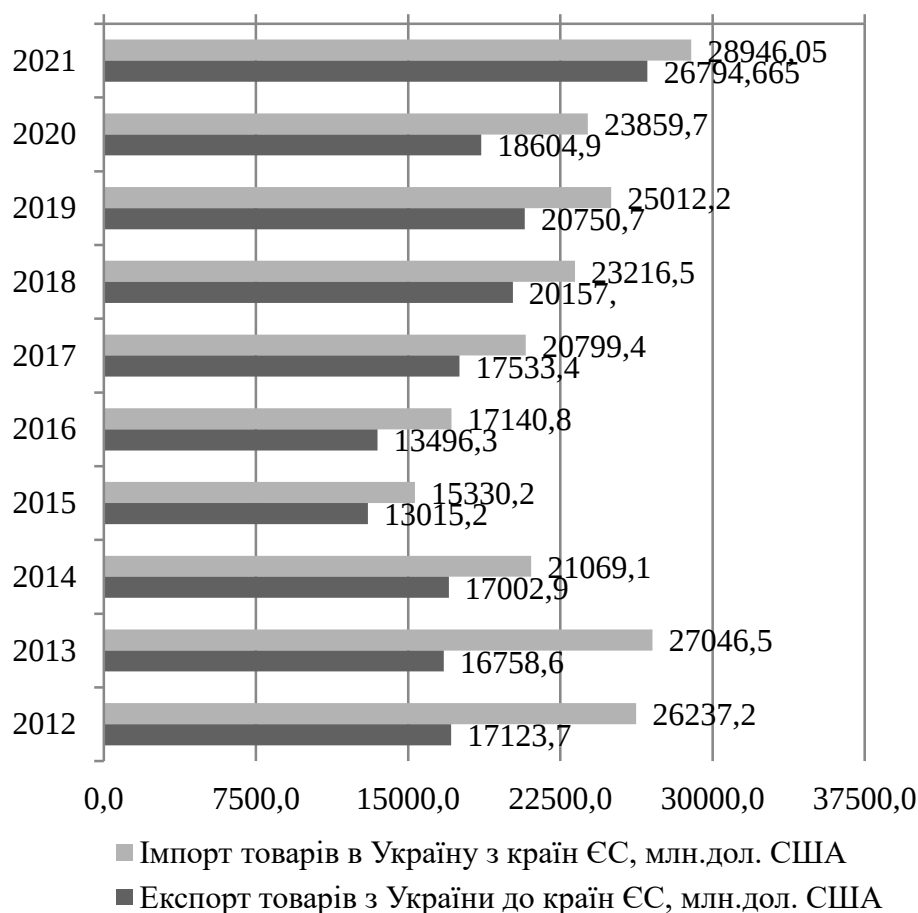


Рис. 2.11. Динаміка імпорту та експорту товарів України із країнами ЄС протягом 2012-2021 рр. (млн. дол. США) [52]

За період з 2012 по 2021 роки відбулося збільшення обсягу експорту товарів з України до країн ЄС на 9671,0 млн доларів США або на 56,48%. Також протягом того ж періоду спостерігалось зростання обсягу імпорту товарів із країн ЄС до України на 2708,9 млн доларів США або на 10,32%. У 2021 році Україна експортувала товари до різних країн ЄС, зокрема до Данії, Естонії, Австрії, Бельгії, Іспанії, Італії, Болгарії, Греції, Ірландії, Кіпру, Мальти, Нідерландів, Латвії, Литви, Люксембургу, Німеччини, Польщі, Португалії, Румунії, Фінляндії, Франції, Словаччини, Словенії, Угорщини, Хорватії, Чехії та Швеції.

Варто відзначити, що в довоєнний період частка ЄС у зовнішній торгівлі України зростала. Динаміка товарної структури експорту України в країни ЄС зображена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка товарної структури експорту України в країни ЄС за
2017-2021 рр., млн дол США [52]

Найменування груп товарів	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021 / 2017 рр.	
						млн дол США	%
Всього	13 676	15 778	16 535	14 616	22 872	9 196	67,24
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	5 445	5 893	7 014	6 121	7 655	2 210	40,59
Мінеральні продукти	2 063	2 448	2 409	1 865	3 567	1 504	72,90
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	701	902	784	777	1 288	587	83,74
Деревина та вироби з неї	898	1 095	1 070	1 074	1 585	687	76,50
Промислові вироби	203	284	345	374	503	300	147,78
Чорні й кольорові метали та вироби з них	3 379	4 007	3 447	2 818	6 224	2 845	84,20
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади	667	764	1 032	1 081	1 337	670	100,45

Протягом періоду з 2017 по 2021 роки відбулося зростання обсягу експорту товарів з України до країн ЄС на 9196 млн доларів США. Цей ріст був обумовлений збільшенням експорту різних категорій товарів, зокрема:

– Експорт продовольчих товарів та сировини для їх виробництва збільшився на 2210 млн доларів США або на 40,59%.

– Експорт мінеральних продуктів збільшився на 1504 млн доларів США або на 72,90%.

– Експорт продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості збільшився на 587 млн доларів США або на 83,74%.

– Експорт деревини та виробів з неї збільшився на 687 млн доларів США або на 76,50%.

– Експорт промислових виробів зріс на 300 млн доларів США або на 147,78%.

– Експорт чорних і кольорових металів та виробів з них збільшився на 2845 млн доларів США або на 84,20%.

– Експорт машин та устаткування, транспортних засобів, приладів збільшився на 670 млн доларів США або на 100,45%.

Ці дані свідчать про позитивні тенденції в розвитку торговельних зв'язків України з країнами ЄС протягом зазначеного періоду.

Структура експорту України в країни ЄС за видами товарів представлена на рис. 2. 12.

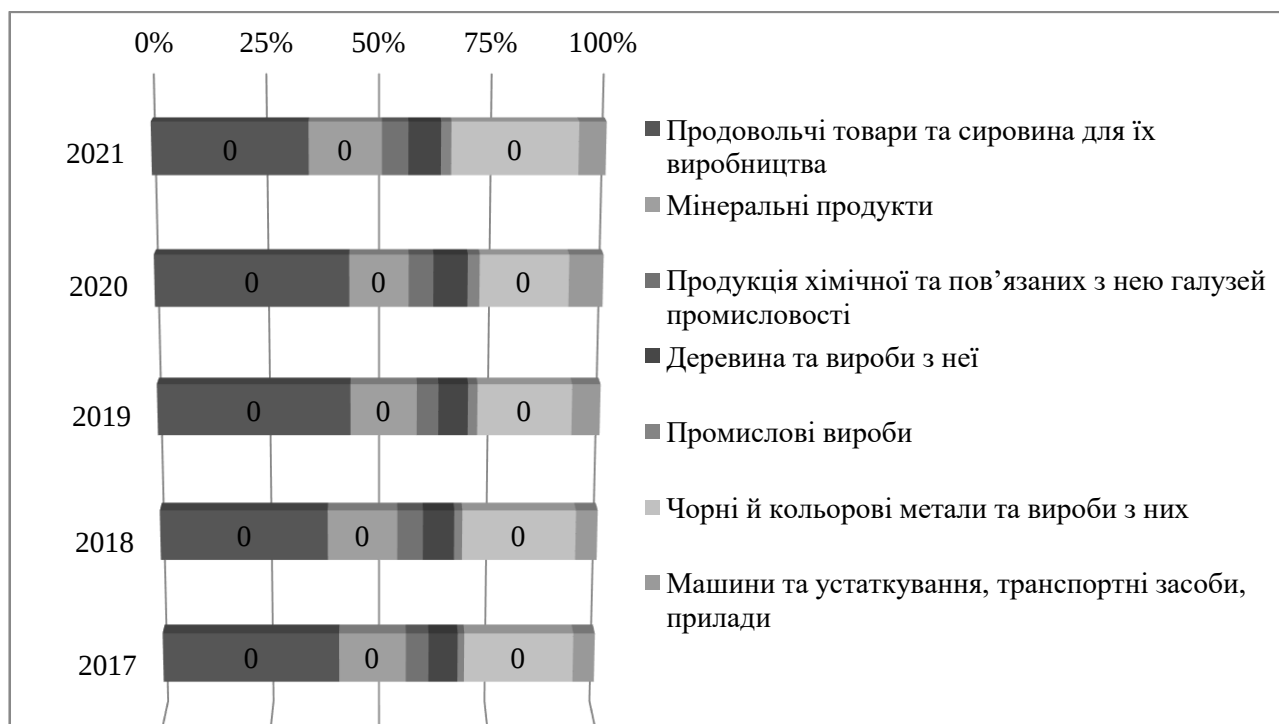


Рис. 2.12. Структура експорту України в країни ЄС за видами товарів упродовж 2017-2021 рр. (%) [52]

Протягом періоду з 2017 по 2021 роки в структурі експорту товарів з України до країн ЄС можна виділити кілька груп товарів, зокрема:

- продовольчі товари та сировина для їх виробництва;
- мінеральні продукти;
- продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості;
- деревина та вироби з неї;
- промислові вироби;
- чорні й кольорові метали та вироби з них;
- машини та устаткування, транспортні засоби, прилади.

Протягом вказаного періоду, найбільша частка у структурі експорту товарів з України до країн ЄС припадала на продовольчі товари та сировину для їх виробництва. У 2017 році ця група становила 39,81% від загального обсягу експорту, у 2018 році - 37,35%, у 2019 році - 42,42%, у 2020 році - 41,88%, а у 2021 році - 33,47%. Ці дані свідчать про значну роль продовольчої продукції та сировини в торговельних зв'язках України з країнами ЄС протягом зазначеного періоду. Україна відома своїми сільськогосподарськими ресурсами, тому експорт сільськогосподарської продукції до ЄС є важливою галуззю. Сюди входять зернові (пшениця, кукурудза, ячмінь), олійні культури (соняшник, соя), м'ясо, молочні продукти, фрукти та овочі. Україна експортує до ЄС різноманітні вироби промислового сектору, такі як машини та обладнання, транспортні засоби (включаючи автомобілі та їхні компоненти), електроніка, текстиль, взуття, меблі, хімічні речовини та фармацевтичні продукти.

Україна значно розширила свої торговельні відносини з ЄС. Було підписано та введено в дію Угоду про зону вільної торгівлі (ЗВТ), що сприяло збільшенню експорту українських товарів до країн ЄС та збільшенню обсягу іноземних інвестицій. Україна здійснює реформи для гармонізації свого законодавства з європейськими нормами та стандартами. Це охоплює реформи у сферах конкуренції, державних закупівель, фінансового сектора, енергетики, транспорту, охорони навколишнього середовища та інших.

Поряд із вище проведеним дослідженням експорту товарів із України до ЄС проведемо дослідження стану імпорту товарів із ЄС в Україну. Динаміка товарної структури імпорту України в країни ЄС представлена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка товарної структури імпорту України в країни ЄС за
2017-2021 рр., млн дол США [52]

Найменування груп товарів	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021 / 2017 рр.	
						млн дол США	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Загалом	18 054	20 262	22 339	21 483	26 954	8900	49,30
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	1 930	2 329	2 734	3 166	3 759	1829	94,77
Деревина та вироби з неї	694	790	762	759	964	270	38,90
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4 654	5 208	5 602	5 770	7 260	2606	55,99
Мінеральні продукти	2 910	2 969	2 536	2 013	3 013	103	3,54
Чорні й кольорові метали та вироби з них	937	1 119	1 225	1 129	1 432	495	52,83
Промислові вироби	580	645	716	699	779	199	34,31
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади	5 942	6 642	8 219	7 392	9 148	3206	53,95

Протягом періоду з 2017 по 2021 роки, спостерігалось збільшення обсягу імпорту товарів з України до країн Європейського Союзу в розмірі 8900 млн.

доларів США. Це зростання було результатом збільшення імпорту різних видів товарів, зокрема:

- Імпорт продовольчих товарів та сировини для їх виробництва збільшився на 1829 млн. доларів США або на 94,77%.
- Імпорт мінеральних продуктів зріс на 103 млн. доларів США або на 3,54%.
- Імпорт хімічної продукції та пов'язаних з нею галузей промисловості зріс на 2606 млн. доларів США або на 55,99%.
- Імпорт деревини та виробів з неї збільшився на 270 млн. доларів США або на 38,90%.
- Імпорт промислових виробів збільшився на 199 млн. доларів США або на 34,31%.
- Імпорт чорних й кольорових металів та виробів з них зріс на 495 млн. доларів США або на 52,83%.
- Імпорт машин та устаткування, транспортних засобів, приладів зріс на 3206 млн. доларів США або на 53,95%.

Ці дані свідчать про значне зростання імпорту різних категорій товарів з України до країн ЄС протягом зазначеного періоду.

Структура імпорту України в країни ЄС за видами товарів зображена на рис. 2.13.

Протягом періоду з 2017 по 2021 роки у структурі імпорту товарів з України до країн ЄС можна виділити наступні групи товарів:

- продовольчі товари та сировина для їх виробництва;
- мінеральні продукти;
- продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості;
- деревина та вироби з неї;
- промислові вироби;
- чорні й кольорові метали та вироби з них;
- машини та устаткування, транспортні засоби, прилади.

Протягом зазначеного періоду, ці групи товарів відігравали значну роль у загальній структурі імпорту з України до країн ЄС.



Рис. 2.13. Структура імпорту України в країни ЄС за видами товарів упродовж 2017-2021 рр. (%)

Таким чином, протягом періоду з 2017 по 2021 роки, в системі імпорту товарів з України до країн ЄС найбільшу частку складають машини та устаткування, транспортні засоби, прилади. У 2017 році ця частка становила 32,91%, у 2018 році - 32,78%, у 2019 році - 36,79%, у 2020 році - 34,41%, а у 2021 році склала 33,94%. Позитивна динаміка зростання зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС свідчить про підвищений рівень співпраці та наявність потенціалу для подальшого розвитку співпраці. Однак, якісні та структурні характеристики зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом, свідчать про вагомі проблеми в цій сфері, які потребують негайного вирішення. Україна імпортує різні види машин та обладнання з ЄС, включаючи технологічне обладнання, промислові машини, електронні пристрої, медичне обладнання тощо. Імпорт транспортних засобів з ЄС є значною частиною товарної структури. Це включає автомобілі, мотоцикли, вантажні автомобілі, автобуси та інші види транспорту. Україна імпортує різноманітні хімічні речовини, включаючи

лікарські засоби, хімічні реагенти, добрива, полімерні матеріали та інші хімічні продукти з ЄС. ЄС є важливим постачальником продовольчих товарів для України. Імпорт продуктів харчування з ЄС включає м'ясо та м'ясні вироби, молочні продукти, фрукти, овочі, зернові культури та інші продукти. Україна імпортує текстильні матеріали, одяг, взуття та аксесуари з ЄС. Імпорт електроніки з ЄС також є важливою складовою товарної структури. Це включає комп'ютери, телевізори, мобільні телефони, електронні компоненти тощо. До інших категорій товарів, які Україна імпортує з ЄС, можна віднести вироби металургійної промисловості, меблі, папір, керамічні вироби, скло, вироби легкої промисловості та інші. Варто зазначити, що точна товарна структура імпорту може змінюватися залежно від економічних та політичних факторів, а також відповідно до угод та торговельних умов між Україною та ЄС.

Окрім експорту та імпорту товарів між Україною та ЄС існує експорт та імпорт послуг. Динаміка імпорту та експорту послуг України із країнами ЄС упродовж 2012-2021 рр. зображена на рис. 2.14.

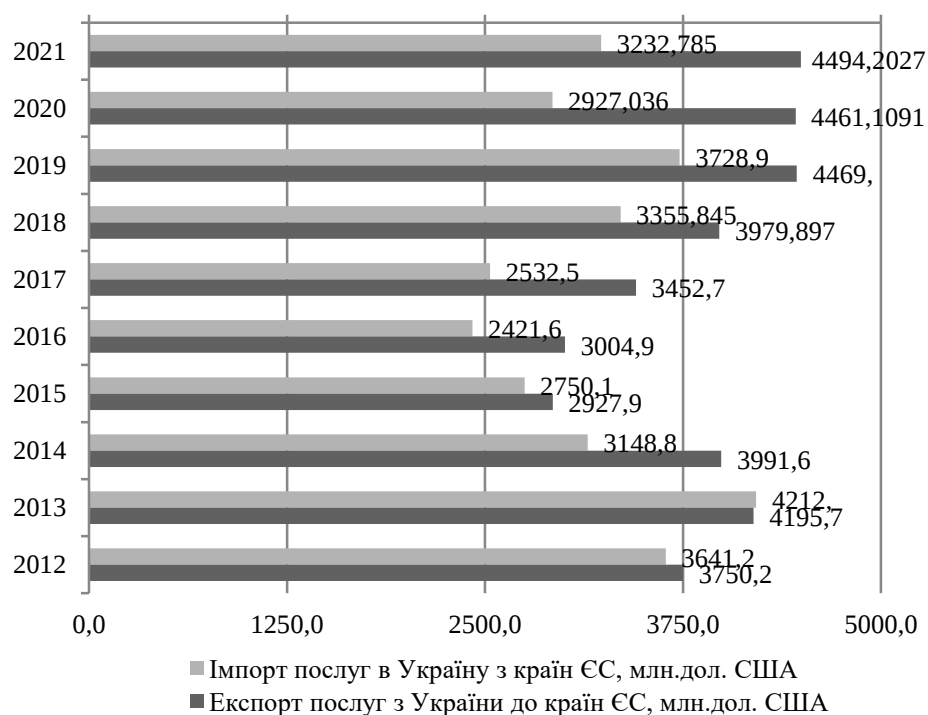


Рис. 2.14. Динаміка імпорту та експорту послуг України із країнами ЄС упродовж 2012-2021 рр. (млн. дол. США) [52]

Протягом періоду з 2012 по 2021 роки спостерігається зростання обсягу експорту послуг з України до країн Євросоюзу в розмірі 744,0 млн. доларів США або 19,84%. У той же час, за цей період спостерігається зменшення обсягу імпорту послуг з країн ЄС до України на 408,4 млн. доларів США або 11,22%. Одним із факторів, що сприяють відновленню торговельного потенціалу України з країнами ЄС, є рівень торговельної спеціалізації України, близьке геополітичне розташування України відносно країн ЄС, розміщення продуктивних сил, оптимізація логістики в Україні, та наявні комплексні торгові угоди з країнами Європейського Союзу. Ці чинники сприяють позитивному розвитку торгівлі між Україною та країнами ЄС. Протягом 2021 року, Україна постачала послуги до таких країн ЄС, як: Люксембург, Словаччина, Португалія, Польща, Австрія, Латвія, Бельгія, Угорщина, Греція, Мальта, Данія, Нідерланди, Ірландія, Фінляндія, Іспанія, Італія, Литва,, Німеччина, Естонія, Румунія, Кіпр, Словенія, Болгарія та Франція.

Показники торгівлі послугами України та ЄС у 2017-2021 рр. представлені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники торгівлі послугами України та ЄС впродовж періоду з 2017 по 2021 рр.,
млрд дол США [52]

Показники	Роки					Відхилення 2021 / 2017	
	2017	2018	2019	2020	2021	млрд дол. США	%
Експорт	10,71	11,64	15,63	11,52	13,16	2,44	22,79
Імпорт	5,48	6,31	6,94	5,71	7,59	2,12	38,66
Сальдо торгівлі послугами	5,24	5,33	8,69	5,81	5,56	0,32	6,20
Експорт до ЄС	3,45	3,98	4,47	4,46	4,49	1,04	30,27
Імпорт з ЄС	2,53	3,34	3,73	2,93	3,23	0,70	27,78
Сальдо торгівлі послугами з ЄС	0,92	0,64	0,74	1,53	1,26	0,34	37,11

За період з 2017 по 2021 роки показники торгівлі послугами між Україною та Європейським Союзом, так само як і у випадку товарної торгівлі, відзначалися тенденцією до зростання. Зокрема, експорт послуг зазнав загального зростання у розмірі 2,44 млрд доларів США (22,79%), збільшившись до ЄС на 1,04 млрд доларів США (на 30,27%). Щодо імпорту послуг до України, він зазнав збільшення на 2,12 млрд доларів США (38,66%) загалом та на 0,70 млрд доларів США (27,78%) з Європейським Союзом. Загальне сальдо торгівлі послугами та сальдо з ЄС були позитивними.

Дослідження площин інвестиційної та гуманітарної співпраці підкреслює необхідність виявлення перепон для зміцнення співпраці між Україною та Європейським Союзом, зокрема, в умовах воєнного та післявоєнного періоду. Важливо відзначити, що постійний негативний баланс торгівлі України з ЄС свідчить про більшу залежність від імпорту, ніж від формування стабільного експортного потенціалу. Цей факт пояснюється такими причинами [50]:

- Недосконалість договірної бази щодо скасування мит і тарифів для України на ринках Євросоюзу. Варто зазначити, що не дивлячись на те, що мито на основний діапазон товарів, включаючи медичні вироби, було зменшено до позначки «нуль» для України, це само по собі, не сприяє позитивному розвитку співпраці в майбутньому, оскільки це не приносить прибутку бюджетам країн Євроспейського Союзу, з якими Україна межує.

- Висока залежність України від енергоресурсів (яка є одним з видів стратегічного імпорту).

Отже, виявлення та подолання цих перешкод є важливим завданням для зміцнення економічної співпраці між Україною та ЄС в майбутньому.

Реалізація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачає виконання Україною великої кількості заходів у рамках понад 2000 завдань (рис. 2.15).

Процес реалізації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (ЄС) привів до найбільш значного прогресу у таких сферах: технічні бар'єри в торгівлі; політичний діалог, справедливість, свобода, безпека та права людини; національна безпека та оборона; державні закупівлі та підприємництво; гуманітарна політика. Однак, існують сфери, в яких Україна значно відстає від запланованого графіка. Зокрема, найменший прогрес досягнуто у таких секторах: фінансова співпраця та боротьба з шахрайством; фінансовий сектор; транспорт, транспортна інфраструктура, поштові та кур'єрські послуги;. Були ідентифіковані конкретні проблеми, які ускладнюють процес реалізації Угоди. В першу чергу, це визначається низькою ефективністю державного управління в Україні, недостатньою координацією між департаментами, кадровими проблемами та відсутністю належного планування впровадження процесу. Інші проблеми включають системні дефекти в управлінні бізнесом та недостатню інформованість про Угоду.



Рис. 2.15. Найбільший і найменший прогрес України у різних сферах за весь час дії Угоди про асоціацію з ЄС [52]

Необхідно зазначити, що значення ЄС як торговельного партнера в імпорті післявоєнного періоду збільшилося, але повільнішими темпами, ніж у випадку експорту. Слід зазначити, що протягом кількох років частка ЄС в загальному обсязі імпорту становила приблизно 40%. Широкомасштабна російська агресія призвела до максимального рівня цієї частки у липні 2022 року, досягнувши 56%. Однак після цього ролі ЄС почали поступово знижуватись. У березні 2022 року, в контексті різкого зменшення економічної активності у перший місяць війни та введення обмежувальних заходів, включаючи обмеження на критичний імпорт, обсяг імпорту скоротився до 800 млн доларів США, що на 69% нижче, ніж у попередньому році. Процес вирівнювання ситуації відбувався поступово. За попередніми оцінками, у 2022 році імпорт з ЄС склав приблизно 27 млрд доларів, що на 3% менше порівняно з попереднім роком. Відповідно до оцінок, у 2022 році сальдо торгівлі товарами з ЄС було позитивним на рівні приблизно 1 млрд доларів США. Війна вплинула не тільки на напрямок торгівлі, але й змінила ролі країн-членів ЄС як торговельних партнерів України. Зокрема, спостерігалось зростання ролі країн, що безпосередньо межують з Україною. У випадку експорту, частка Польщі, яка вже раніше була найбільшим покупцем української продукції в ЄС, зросла з 20% до 24%. Загальна вартість експорту до Польщі за одинадцять місяців 2022 року становила 6,2 млрд доларів США, що перевищує минулорічні показники на більш ніж третину. Таким чином, Польща стала найважливішим напрямком українського експорту серед окремих країн світу, випередивши Китай, який упродовж кількох років поспіль займав цю позицію (Додаток Ж) [63].

Функціонування українських компаній на ринку Європейського Союзу можна розглядати з ретроспективної перспективи, яка охоплює довоєнний період і сучасний стан. Даваймо розглянемо ці аспекти детальніше:

- Довоєнна ретроспектива:
 - Період до Угоди про асоціацію. До моменту підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 році, українські підприємці вже успішно здійснювали торгівлю з країнами Європейського Союзу, але зазнавали певних

перепон та обмежень. А саме, в сфері технічних стандартів, тарифних бар'єрів, бюрократичних процедур, сертифікації товарів та інших видів перепон.

– Розширення торговельних зв'язків. Після моменту підписання Угоди про асоціацію, а також початку безпосереднього функціонування Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, з'явилися нові можливості для українських компаній на ринку Європейського Союзу. Було знижено тарифи на велику кількість різних видів товарів, полегшені торговельні процедури, введено вимоги щодо відповідності стандартів та сертифікації.

Отже, досліджуючи функціонування українських компаній на ринку Європейського Союзу, важливо враховувати як попередні обмеження і перешкоди, так і нові можливості, що виникли після підписання Угоди про асоціацію та введення Зони вільної торгівлі.

- Актуальний стан:

– Поступове відновлення обсягу торгівлі. Після імплементації Угоди про асоціацію, між Україною та ЄС значно зросли обсяги торгівлі. ЄС продовжує залишатися основним торговельним партнером для України, а українські компанії активно розширюють експорт своєї продукції на європейський ринок.

– Диверсифікація експорту. Українські компанії посилюють свій асортимент експортних товарів до ЄС. Крім традиційних сільськогосподарських продуктів, вони поступово проникають на ринки з високою доданою вартістю, такі як металеві вироби, хімічна продукція, електроніка, текстиль тощо.

– Інвестиції та співпраця. Українські компанії також використовують інвестиції з Європейського Союзу та укладають угоди з європейськими партнерами. Це має на увазі ведення спільних проектів, виробництво, науково-технічну співпрацю та інші форми взаємодії.

Важливо зазначити, що функціонування українських компаній на ринку Євросоюзу передбачає дотримання вимог щодо якості, стандартів, конкуренції та інших аспектів, які регулюють бізнес-взаємодію та торгівлю.

Отже, дане сучасне дослідження, що стосується аспектів інвестиційного та гуманітарного співробітництва, підкреслює необхідність виявлення перешкод, що заважають активізації співпраці між Україною та Європейським Союзом, особливо в період війни та після неї. ЄС є одним з головних торговельних партнерів України, при цьому значна частина українського експорту спрямовується до країн ЄС, таких як Німеччина, Польща, Італія та інші. Україна активно експортує широкий спектр товарів, включаючи сільськогосподарську продукцію, харчові вироби, машини, устаткування, хімічну продукцію, металопродукцію та інші. Крім того, Європейський Союз є важливим постачальником товарів для України, яка імпортує різноманітні продукти, зокрема машини, автомобілі, хімічну продукцію, обладнання, фармацевтичну продукцію, електроніку тощо.

РОЗДІЛ 3

ПОТЕНЦІЙНІ ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЄС

3.1 Проблематика діяльності міжнародного бізнесу в ЄС

Європейський Союз надає велику вагу зовнішній торгівлі як одному з основних інструментів свого розвитку. Шляхом встановлення відкритого торговельного режиму, ЄС займає перше місце у світі як найбільший експортер та імпортер сільськогосподарських, промислових товарів та послуг, і відіграє вирішальну роль у міжнародних інвестиціях. Завдяки скоординованій зовнішньоторговельній політиці держав-членів, ЄС стає єдиним суб'єктом на світовій арені, що має значний вплив на світовий економічний ландшафт. Глобальні економічні перетворення характеризуються великою глибиною і швидкістю. Для ефективної відповіді на сучасні виклики, зовнішньоторговельна політика країни має мати гнучкість та актуальність, а також відповідати геополітичним інтересам нації. В Європейському Союзі великі інвестиції у розвиток конкурентоспроможних можливостей регіонів (до 80% бюджету ЄС, включаючи фінансування в рамках Єдиної аграрної політики) не розглядаються як марнотратство, оскільки вони сприяють саморозвитку регіонів, перетворюючи їх на активних учасників політики ЄС і додатково сприяючи процесу інтеграції. На практиці цей принцип здійснюється за допомогою правила "сильний регіон – сильна країна – сильний Союз».

З моменту заснування Європейського Союзу та попередніх Європейських Економічних Співтовариств (ЄЕС) відбулися численні економічні періоди зростання та спаду. Однак протягом останнього десятиліття ЄС зіткнувся з непередбачуваними економічними викликами, які, на певний момент, ставили під загрозу навіть саму єврозону, яка є символом досягнень європейського інтеграційного об'єднання. Наслідки сучасної кризи включають найглибше

зменшення сукупного ВВП ЄС після періоду Великої Депресії, вразливе та повільне економічне відновлення, навищі рівні безробіття, особливо серед молоді, і небачене зростання державного боргу. Ці проблеми стали серйозним випробуванням для країн-членів. Виявилось, що система економічного управління ЄС мала значні недоліки, а у критичний момент бракувало ефективних спільних інструментів для протистояння поширення кризових явищ. Сучасний економічний стан ЄС вимагає перегляду теоретичних та концептуальних підходів, що використовуються в організації господарських відносин у ЄС.

У відсутності комплексної теорії щодо організації макроекономічного регулювання в інтеграційному об'єднанні Європейського Союзу, практично довелося впроваджувати деякі положення основних економічних концепцій. Теоретично, зі зростанням ступеня інтеграції та зміцненням економічної взаємозалежності, недоліки ринкових механізмів стають більш помітними, і в умовах ЄС все важливішою стає необхідність централізації ряду економічних функцій [32]. З метою покращення ефективності макроекономічного регулювання у ЄС, необхідно розвивати інтегровану теоретичну основу, яка враховуватиме специфіку інтеграційних процесів та забезпечуватиме централізоване керівництво економічними функціями у масштабах об'єднання.

Зважаючи на те, що держави-члени передали частину своїх повноважень на наднаціональний рівень, вони загалом діяли з огляду на необхідність врегулювання та зменшення негативних наслідків ринкових невдач. У багатьох випадках Європейський Союз, очевидно, використовував концепції фіскального федералізму. Це знайшло відображення у визначенні рівня управління, на якому слід вирішувати певні проблеми, а також у частковій реалізації функцій, пов'язаних з виробництвом суспільних благ (наприклад, забезпечення цінової стабільності), стабілізацією (координація політичних курсів) та розподілом (реалізація регіональної політики). Визначення обсягу втручання наднаціональних структур в економічну сферу життя Євросоюзу, насамперед, ґрунтується на монетаристській іднології. Це підтверджується статусом незалежності

Європейського центрального банку (ЄЦБ) і формуванням його основної мети – забезпечення цінової стабільності. У той же час, теоретична основа регулювання економіки на рівні держави, скоріш за все, відповідає кейнсіанській іднології, яка передбачає активне використання інструментів податково-бюджетної політики для зменшення асиметричних економічних струсів. Для досягнення оптимального рівня макроекономічного регулювання у ЄС необхідно розробити інтегровану теоретичну базу, що враховуватиме специфіку інтеграційних процесів та забезпечуватиме ефективне функціонування наднаціональних органів управління. Така теоретична база повинна узгоджувати принципи фіскального федералізму з монетаристськими підходами, дозволяючи забезпечити цінову стабільність і одночасно ефективно реагувати на асиметричні економічні шоки. Подальша розробка та впровадження спільних інструментів регулювання, які дозволять збалансувати взаємодію національних і наднаціональних органів, буде сприяти стійкому розвитку інтеграційного об'єднання та підтримувати економічну злагоду серед держав-членів.

Криза 2008 року стала причиною економічних турбулентностей в усіх країнах, включаючи країни-члени Європейського Союзу, які потім змушені були відновлюватися шляхом збільшення державного боргу, як це сталося в Іспанії та Греції [20, с. 3]. Безумовно, глобалізація також призвела до переміщення виробництва відомих корпорацій у країни з більш низькими витратами, що негативно позначилося на економіках регіонів країн ЄС, де раніше відбувалося виробництво. Всі ці фактори призвели до зростання безробіття, неспокою серед населення та підтримки популістських рухів. Керівні органи також відіграли певну роль у настанні кризових явищ в ЄС. Нездатність досягти консенсусу щодо біженців з Північної Африки, а також неправильне сприйняття керівництвом ЄС усіх вищезгаданих факторів подальше поглибило кризу в економічному просторі. Крім того, внутрішні проблеми Європейського союзу, вказані німецькими експертами, негативно позначилися на конкурентоспроможності країн-членів. Тепер, перечислимо внутрішні проблеми Європейського союзу, які, за думкою

німецьких експертів, негативно вплинули на конкурентоспроможність країн-учасниць.

1. Конституційна нерівномірність в ЄС. З огляду на ключові постулати Європейського Союзу, такі закони, як Конституція, закони можуть бути прийняті лише в разі єднання всіх його членів. Проте, різний рівень розвитку економік країн унії перешкоджає досягненню загальної думки з багатьма питаннями.

2. Ще однією проблемою є питання валютної політики в економічному просторі. Наприклад, введення Євро, згідно з окремими джерелами, відбулося в 1999 році з метою підвести об'єднану Німеччину до співпраці з Європейськими країнами, а не з, існуючим тоді, Радянським Союзом, і було вигідно учасникам Європейського Союзу, в основному зі сторони політичних моментів. З економічного боку, можна спостерігати різницю вимог до валютної політики між різними групами країн ЄС. Валюти Північної групи є міцнішими, і грошово-кредитне регулювання в них спрямоване на зниження рівню інфляції, тоді як країни Південної групи орієнтуються на внутрішні ринки збуту, а інфляція тут є вищою, що має свої економічні обґрунтування. Крім того, у Франції, Греції та Португалії спостерігаються значні розбіжності в показниках економічного розвитку порівняно з Німеччиною, що також впливає на валютні коливання. Говорячи іншими словами, фактично, інфляція залишається високою в країнах, розвиток яких відстає від північних країн-лідерів, не дивлячись на те, що на в Європейському Союзі підтримується низький рівень інфляції.

3. Розбіжності у процесі відновлення після кризи 2008 року полягають у тому, що, наприклад, у Греції, до сьогодні, триває відмова від збільшення зарплат, пенсій та скорочення соціальних виплат у зв'язку з неспроможністю країни виконати свої зобов'язання, що виникли під час кризи. У той самий час, економічний розвиток Німеччини дозволяє зростання зарплат та покращення рівня життя населення [33].

Серйозна фінансово-економічна криза, що виникла у 2008-2009 роках і перетворилася на кризу в Єврозоні у 2010 році, разом з масштабною міграційною кризою у період 2015-2017 років, спричинили кілька руйнівних тенденцій. Ці тенденції включають падіння довіри до загальноєвропейських установ, суттєве зниження довіри до національних урядів, що були створені єврооптимістами, посилення популістських та націоналістичних партій на фоні зниження соціальних стандартів, а також потужні інформаційні атаки, спрямовані на руйнування єдності Європейського Союзу. Вихід Сполученого Королівства з Євросоюзу, який тривав упродовж 2016-2020 років, також суттєво підірвав стійкість ЄС.

Швидке розповсюдження пандемії COVID-19 стало серйозним світовим викликом, що потребує негайного реагування та прийняття ефективних заходів для подолання цієї кризи. Для країн ЄС ця пандемія призвела до соціально-економічної кризи і випробувала здатність європейських установ надавати своєчасну допомогу або координувати відповіді держав-членів у подібних ситуаціях.

Існує багато чинників, що впливають на діяльність міжнародного бізнесу в Європейському Союзі. Законодавство та регулятивні вимоги ЄС є одними з основних чинників, що впливають на міжнародний бізнес. Це стосується правил торгівлі, митних процедур, стандартів якості та безпеки, конкуренції, захисту прав інтелектуальної власності та багатьох інших аспектів.

Стан економіки ЄС, зокрема рівень економічного зростання, інфляції, безробіття, процентні ставки та інші економічні показники, мають великий вплив на міжнародний бізнес. Політика монетарного управління та фіскальні політики також впливають на умови функціонування компаній. Чинники конкурентоспроможності ЄС наведено на рис. 3.1.

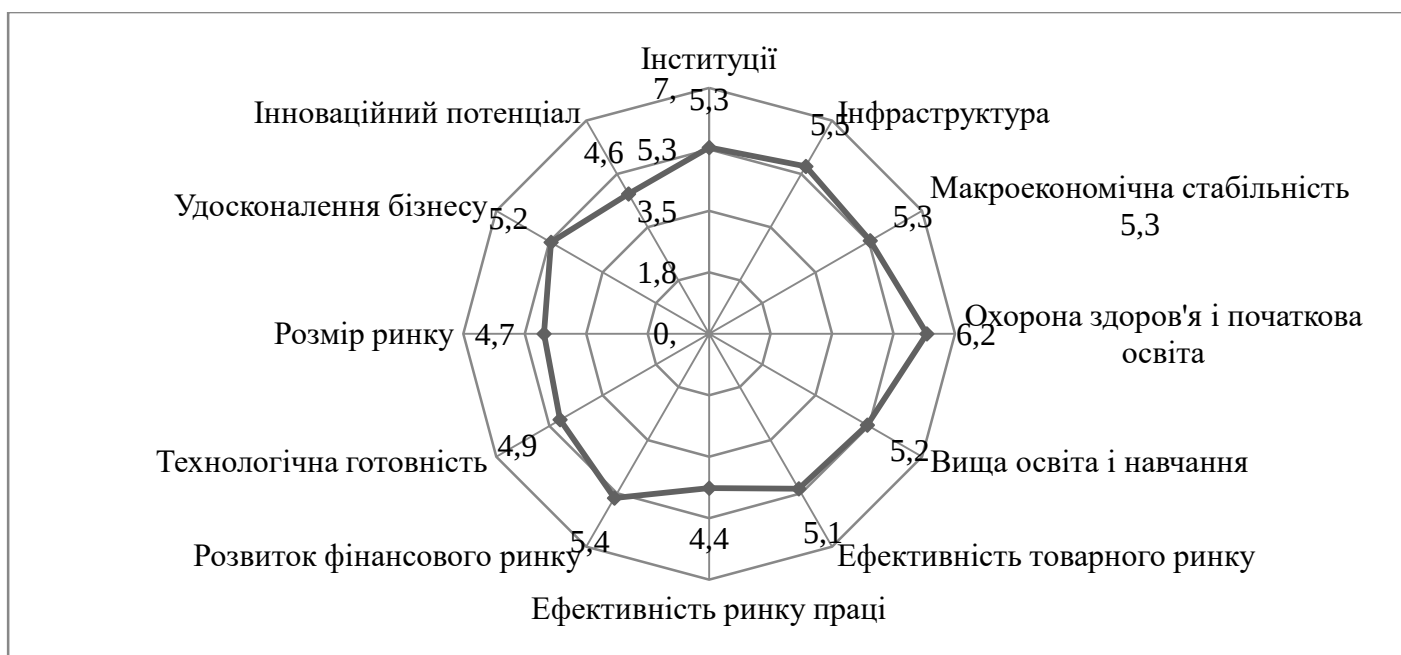


Рис. 3.1. Чинники, що впливають на діяльність міжнародного бізнесу ЄС [60]

Згідно з семибальною шкалою оцінювання Європейського Союзу в контексті дванадцяти показників, найбільш помітними недоліками є наступні:

- Технологічна готовність (4,9), яка відстає через низький рівень інвестиційної активності та недостатню оснащеність новітніми технологіями.
- Інноваційний потенціал (4,6), який зазнає обмежень через нерозвиненість мережових зв'язків та відсутність дієвих зв'язків між науковою сферою та промисловістю.
- Ефективність товарного ринку (5,1), яка страждає через недосконалу податкову політику, високі витрати на сільськогосподарське виробництво, складні процедури стартапів та митні процедури, а також недосконалість правил щодо прямих іноземних інвестицій [60].

За оцінками, ЄС зазнає викликів у цих аспектах, що обмежує його технологічний розвиток, інноваційну потужність та конкурентоспроможність на міжнародній арені.

Угоди про вільну торгівлю та інші торговельні домовленості, укладені ЄС з іншими країнами, впливають на міжнародний бізнес. Вони можуть знижувати торговельні бар'єри, сприяти збільшенню обсягів торгівлі та створювати нові

можливості для підприємств. Політична ситуація в ЄС та його країнах-членах має важливе значення для міжнародного бізнесу. Стабільність політичних інституцій, правова система, корупція та рівень політичного ризику впливають на рішення компаній щодо інвестицій та розвитку. Різноманітність культур, мов та побутових звичаїв в ЄС може створювати виклики для міжнародного бізнесу. Розуміння місцевих культурних особливостей, адаптація маркетингових стратегій та комунікаційних підходів є важливими факторами успіху. Якість інфраструктури, такої як транспортні мережі, енергетика, телекомунікації, а також доступ до ресурсів, таких як сировина, робоча сила та технології, впливають на здатність компаній до ефективного функціонування в міжнародному бізнесі. Конкуренція на ринку ЄС є інтенсивною, і компанії повинні виявляти конкурентоспроможність, як у внутрішньому, так і в зовнішньому ринках. Відкритість ринку та наявність конкурентних підприємств стимулюють інновації та підвищення якості продукції та послуг. Ці чинники не є вичерпним списком, проте вони відображають основні фактори, які впливають на діяльність міжнародного бізнесу в ЄС.

Згідно зі звітом Державної служби статистики, у порівнянні з 2020 роком, експорт товарів з України у 2021 році збільшився на 38,4%. Однак, у 2022 році, через блокування авіаційних морських шляхів внаслідок військової агресії Росії, експорт значно скоротився. Незважаючи на це, Україна продовжує активно шукати інші шляхи постачання своєї продукції [52]. Запроваджені заходи Європейського Союзу щодо лібералізації торгівлі сприятимуть відродженню експорту. Зокрема, українські експортери отримали певні пільги, такі як призупинення митних обов'язків. Однак, окрім тарифів, українським експортерам слід також приділити увагу захисту своєї інтелектуальної власності (ІВ) за кордоном. Це є важливим аспектом для успішної міжнародної взаємодії [52]. Так, охорона інтелектуальної власності (ІВ) є важливим аспектом для українських експортерів, особливо при збільшенні міжнародної торгівлі та взаємодії з іншими країнами. Захист ІВ допоможе забезпечити вам права на вашу інтелектуальну власність та запобігти її незаконному використанню чи копіюванню.

Отже, зустрічаються складні проблеми, через порушення конкуренції на єдиному ринку, пов'язані з неконкурентними діями компаній з третіх країн. Оскільки немає нормативних актів Європейського Союзу, що регулюють екстериторіальне застосування законодавства в галузі конкуренції, основним юридичним підґрунтям для дій Єврокомісії в таких випадках стають заключення Суду ЄС. На сьогодні, існує багато засобів, що заставляють материнські компанії з третіх країн нести відповідальність за дії їхніх дочірніх компаній на єдиному ринку, а також вимагати перегляду умов угод, укладених за межами Європейського Союзу, якщо вони мають вплив на торгівлю між країнами-членами Союзу. Останніми роками, широко застосовується концепція, що надає ЄС юрисдикцію щодо екстериторіальної діяльності, включаючи участь європейських компаній, наслідки якої відчутні на території Союзу. Проте, Єврокомісія обмежена у своїх можливостях впливу на компанії, центри управління яких знаходяться за межами Європейського Союзу. У таких умовах Європейський Союз прагне формувати більш розвинену співпрацю з компетентними органами третіх країн шляхом укладення двосторонніх торгово-економічних та інвестиційних угод або специфічних угод з питань регулювання конкуренції.

3.2 Напрямки удосконалення діяльності міжнародного та українського бізнесу на ринку ЄС

Триваюча на території України війна, продовжує впливати на ланцюги поставок у Європі. Крупні автовиробники Європи, наприклад, такі як BMW і Volkswagen, змушені були призупинити роботу своїх заводів по всій Європі через тимчасове закриття українських електромонтажних підприємств, які займаються виготовленням джгутів для з'єднання електричних кабелів в автомобілях. Україна є важливим постачальником приблизно п'ятої частини європейських упряжів, які також імпортуються з деяких регіонів Північної Африки та Східної Європи. Крім

того, Україна забезпечує близько 50% світового постачання газу неону, який потрібен для виробництва напівпровідникових мікросхем. Подібні залежності можуть підштовхнути європейські компанії до розгляду ризиків, пов'язаних з міжнародними постачальниками, і розгляду можливості здійснення закупівель на місцевому рівні в межах Європейського Союзу або Європейської економічної зони [17, с. 12].

Європейські компанії мають інші стратегічні варіанти для уникнення перебоїв у ланцюгах постачання з України. Одним з таких варіантів є переміщення обладнання з України на територію країн Європейського Союзу, але це може бути складно через проблеми з безпекою на прикордонних переходах. Також розглядається можливість переміщення виробництва або тиражування товарів і матеріалів, хоча це може призвести до зростання вартості. Сільськогосподарське виробництво та постачання продовольства в Україні були пошкоджені війною Росії проти країни. Це призвело до припинення експорту ключових продуктів харчування, зокрема пшениці та соняшникової олії, для забезпечення внутрішніх потреб. Важливо відзначити, що на позачерговій зустрічі міністрів сільського господарства країн Великої сімки, що відбулася 11 березня 2022 року, була підписана спільна декларація, в якій вони зобов'язалися підтримувати відкриті продовольчі ринки та забезпечувати постачання продовольства в Україну [58].

Секторальна інтеграція в Україні є широкомасштабним, багатовекторним і різнотемповим процесом, спрямованим на поетапне будівництво сучасної "енергетичної", "цифрової", "індустріальної", "інфраструктурної", "екологічної" Європи. Оцінкою ефективності євроінтеграційної діяльності уряду є рівень успішності та інтенсивності виконання Угоди про асоціацію в цілому і в окремих галузях. Нажаль, на сьогоднішній день він не задовільний через різні об'єктивні та суб'єктивні обставини. Однак очевидно, що Угода, прийнята у 2011 році, зараз не відповідає сучасному потенціалу та обставинам відносин між ЄС та Україною. Тому перед нами стоїть завдання комплексного оновлення цього документу з метою активного входження України на галузеві ринки ЄС, включаючи

продукцію з високою доданою вартістю. В цілому, це необхідно для ефективного просування до досягнення "чотирьох свобод" у відносинах між Києвом та Брюсселем [32].

Оновлення Угоди включає в себе створення нових форм співпраці в ключових аспектах галузевої інтеграції. Перед нами стоїть завдання підписання важливих угод з ЄС, таких як "промисловий безвіз" (АСАА), співпраця в цифровому секторі, створення спільного авіаційного простору та інші. Вже ведуться дискусії щодо приєднання України до ЄС. Перспектива інтеграції України до ЄС залежить в значній мірі від розв'язання економічних проблем. Лише шляхом успішної реалізації ринкових реформ і досягнення високого рівня економічного розвитку Україна зможе заявляти про своє членство у Європейському Союзі.

Реалізація вищезазначених напрямків співпраці в сфері торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС повинна ґрунтуватися на розробці та впровадженні митного законодавства, яке відповідатиме міжнародним стандартам і стандартам Європейського Союзу, поліпшенні функціонування митниці, спрощенні та модернізації митних процедур на кордонах та в країні загалом. Також, необхідно звернути увагу на транзитну систему, співпрацю в рамках European Green Deal та інші аспекти. У той же час, нові виклики ставлять свої вимоги до пріоритетів партнерства. Особливої уваги заслуговує боротьба з COVID-19, що накладає акцент на розширення співпраці у галузі охорони здоров'я та фармацевтики, винайдення та застосування нових технологій безконтактного методу, зміцнення співпраці в сфері бізнесу та гарантування працевлаштування.

Слід відзначити, що на шляху галузевої інтеграції України виникають певні виклики, які поточна технічна допомога та фінансові ресурси не здатні повністю вирішити. Угода, також, не встановлює чіткої кінцевої мети, а саме перспективи членства в Європейському Союзі. Хоча можна говорити про певний прогрес і досягнення у реалізації європейських норм у різних секторах, просування до ЄС ускладнюється внутрішніми факторами, такими як корупція,

проблеми в соціально-економічній сфері, якість системи державного управління та обмеження і невдачі державної політики. Окрім того, негативний вплив на шлях до європейської спільноти мають геополітичні тренди, відцентрові процеси всередині ЄС, війна на території України та глобальна пандемія. Нажаль, до сьогоднішнього дня не вдалося ефективно перетворити євроінтеграційний курс на реальні позитивні соціально-економічні зміни, які були б відчутні для населення України. Очевидно, що загальний успіх України в процесі євроінтеграції та реалізації Угоди буде залежати від того, наскільки ефективно будуть вирішуватися внутрішні проблеми.

Розробка інтеграційної стратегії України стала необхідністю з метою відповіді на вимоги сучасної глобальної економічної та політичної системи, а також забезпечення додаткових засобів протидії загрозам міжнародній безпеці. Унікальне геополітичне положення України та тривала співпраця з країнами Європи сприяють зацікавленості України у активному участі в інтеграційних процесах ЄС.

Отже, офіційно визнано, що євроінтеграція стала ключовим пріоритетом зовнішньої політики України. Для України євроінтеграція виступає як шлях до подолання технологічного відставання, модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій та нових технологій, створення нових робочих місць і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, а також виходу на світові ринки.

Концепція поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю виходить за межі звичайної традиційної лібералізації торгівлі. Крім скасування митних тарифів на товари, вона також передбачає зменшення або повне скасування нетарифних бар'єрів, розширення лібералізації торгівлі послугами, лібералізацію інвестиційного режиму та гармонізацію або взаємне визнання різноманітних нормативних установ та актів, пов'язаних з торгівлею та інвестиціями. Вивчення економічної літератури, моделювання методом CGE та практичний досвід глибокої торговельної інтеграції свідчать про значний потенціал майбутньої поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між ЄС та Україною у

сприянні торгівлі та інвестиціям, розробки та запровадження додаткового добробуту та зайнятості, гармонізації регуляторних та інституційних засад з асquis ЄС та модернізації економіки України. Однак, не дивлячись на те, що це вигідно для обох сторін, потенційні вигоди, як і витрати на адаптацію, є більшими для України, оскільки вона є меншим партнером із більш відчутними початковими торговельними бар'єрами. Варто зазначити, що ПВЗВТ сам по собі не гарантує автоматичного успіху. Виконання всіх його положень залежить від політичної та адміністративної волі та спроможності чітко та вчасно реалізувати усі зобов'язання. Це є серйозний виклик для нашої держави, зі складною історією реформування своєї економіки та держави, і яка до цих пір знаходиться у процесі виконання всіх своїх зобов'язань, прийнятих на себе під час процесу вступу до СОТ. На шляху до успішної реалізації ПВЗВТ Україна стикається з рядом викликів, таких як неоднозначність політичного контексту, складні соціально-економічні умови, нестабільність системи державного управління та необхідність вдосконалення реформ. Крім того, важливо забезпечити широку підтримку і розуміння соціальних та економічних переваг ПВЗВТ серед населення та зацікавлених сторін. Тільки шляхом ефективної координації, реалізації необхідних структурних реформ та побудови відповідних інституціональних механізмів Україна зможе максимально використати потенціал ПВЗВТ і досягти успішної інтеграції у європейський економічний простір.

Україна має кілька освітніх програм та ініціатив, спрямованих на підтримку українських МСП, які починають експортну діяльність або планують розширити свою присутність на нові ринки. Однією з таких програм є програма «Експортна академія», яка надає освітні курси та практичні навички з експорту. Ось кілька програм та ініціатив, які варто розглянути:

- Програма «Export Academy 2022». Ця програма, запроваджена Міністерством економіки України, пропонує комплексну освітню програму з експорту для МСП. Вона включає тренінги, семінари та практичні заняття з експортної діяльності, міжнародного маркетингу, логістики та інших аспектів експортного бізнесу.

- Програма «Експортний клуб». Цей проект, реалізований за підтримки Державного агентства з питань експорту та інвестицій, пропонує підприємцям зустрічі, семінари та тренінги, на яких експерти та практики діляться досвідом щодо розширення експортної діяльності та виходу на нові ринки.

- Програма «Експортні дорадники». Ця ініціатива Міністерства економіки України надає підприємствам можливість отримати консультації та підтримку від професійних експортних дорадників. Експерти допомагають розробити експортну стратегію, знайти нові ринки та встановити контакти з іноземними партнерами.

- Програма «ExportHub Ukraine». Це онлайн-платформа, створена з метою підтримки українських експортерів. Вона надає доступ до інформації про зовнішні ринки, експортні можливості, потенційних партнерів та інше. Також на платформі проводяться вебінари та тренінги з експортної тематики.

Вищенаведені програми та ініціативи можуть надати цінні знання, навички та підтримку для українських МСП, що планують розвиватися на експортних ринках. Рекомендується звернутися до відповідних організацій та агентств для отримання докладної інформації та участі в програмах.

Велика міра впливу на відносини між Україною та Європейським Союзом залежить від глобальної кон'юнктури. Таким чином, непередбачувані та складні глобальні процеси, кризові явища та спровоковані цими процесами проблеми та перешкоди, мають свої наслідки як для внутрішньої ситуації в Євросоюзі і Україні, так і для характеру і темпу процесу євроінтеграції. Широкомасштабна війна, яку Росія розв'язала проти України, суттєво змінила геополітичну картину світу, призвела до ризиків і загроз, а також створила турбулентні процеси в політичній, економічній та сфері безпеки, наслідки яких важко передбачити наразі. Агресія з боку Росії поглибила суперечності у сучасному світі та погіршила соціально-економічну ситуацію як на регіональному, так і на глобальному рівнях. Зокрема, зростання вартості енергоресурсів та криза на ринку продуктів харчування призвели до підвищення цін на споживчі товари і масштабного впливу на рівень добробуту громадян у різних країнах світу.

Товарна структура торгівлі з ЄС також змінилась під впливом нових економічних умов, зокрема руйнувань виробничих потужностей та інфраструктури, міграції робочої сили, проблем з логістикою тощо. Водночас на торгівлю теж впливали рішення економічної політики. Наприклад, для експорту важливим фактором стало тимчасове покращення доступу до ринку ЄС завдяки скасуванню ще чинних ввізних мит, а також тарифних квот та захисних заходів для українських товарів на один рік, починаючи з червня 2022 року. З іншого боку, динаміку імпорту визначали рішення як щодо критичного імпорту, так й щодо пільгових умов імпорту, зокрема, транспортних засобів. Товарна структура українського експорту в ЄС різко змістилась у бік агропромислової продукції на тлі падіння експорту чорних металів.

Війна дуже сильно вплинула на торгівлю України з ЄС. Розвинуті економічні зв'язки з ЄС до початку російського повномасштабного вторгнення та логістичні обмеження спровокували стрімке поглиблення орієнтації України на ЄС, зокрема на найближчих сусідів – Польщу, Румунію, Угорщину, Словаччину, Болгарію. Водночас, відбулась перебудова товарних потоків – в експорті домінуючу роль зайняв експорт товарів сільського господарства та харчової промисловості, в імпорті – мінеральні палива [63].

У 2022 році для розвитку зовнішньої торгівлі, у першу чергу експорту домінантними були питання існування виробничих потужностей та можливостей транспортування, тоді як рішення економічної політики були дуже важливими, але все ж таки вторинними порівняно з фізичними обмеженнями. Однак ймовірно, що у 2023 році фізичні обмеження торгівлі послабляться завдяки як подальшому розблокуванню морських коридорів, так й розвитку наземної інфраструктури. Й питання економічної політики повернуться на їх звичне перше місце.

Можна очікувати, що у 2023 році збережеться ведуча позиція ЄС в українській торгівлі товарами, хоча подальшого зростання частки, ймовірно, не відбудеться. Як бачимо з тенденцій 2022 року, як тільки логістичні обмеження трохи послабились, роль ЄС як торговельного партнера почала знижуватись порівняно з весняним піком. Якщо говорити про структуру торгівлі у 2023 році, у

експорті до ЄС, ймовірно, втримається висока частка продукції сільського господарства та харчової промисловості. Хоча у 2023 році очікуються нижчі показники виробництва сільського господарства через посилення кризових явищ у секторі, експорт в ЄС залишатиметься пріоритетом, оскільки це найближчий та найпривабливіший ринок [63].

Водночас, показники експорту продукції металургії будуть низькими через проблеми виробничих потужностей, їх значна частина була зруйнована в ході російської агресії. Також для експорту металів, як й для залізної руди, важливими залишатимуться транспортні обмеження, якщо лише Україні не вдасться домовитись про розширення номенклатури «зернового коридору». Навіть зважаючи на збільшення пропускних потужностей автомобільних та залізничних пунктів пропуску, значні черги свідчать що все ще величезну недостатність потужностей для обслуговування української зовнішньої торгівлі в умовах обмеженого доступу до морських шляхів. Можна сподіватись, що у 2023 році відновлюватиметься експорт інших категорій товарів до ЄС на тлі поступово релокації підприємств та відновлення розірваних ланцюгів постачання.

Дуже ймовірно, що у 2023 році вартісні показники імпорту перевищуватимуть експорт, бо внутрішнє виробництво й надалі стримуватиметься воєнними загрозами та логістичними обмеженнями, а також сповільненням світових цін, тоді як потреби відновлення економіки визначатимуть зростання попиту на імпортні товари. Відповідно, ключовими рекомендаціями щодо подальших кроків у відносинах з ЄС є [63]:

- Домовленості про продовження повного безмитного доступу на ринок ЄС, що включає також незастосування тарифних квот та захисних заходів. Це має бути як короткочасним завданням (продовження заходів ще на рік), так й довгостроковою метою. Узгодження повного скасування обмежень доступу важливо для забезпечення додаткових стимулів інвестувати у розвиток сектору ще до моменту набуття членства в ЄС. Таке рішення може бути в принципі прийнято у межах Угоди про асоціацію, але має бути комуніковане як елемент підготовки до членства в ЄС. Підтримка політичних зусиль України, ООН та

Туреччини із розширення товарної номенклатури та переліку портів, що включені у зернову угоду, для збільшення у тому числі можливостей експорту в ЄС. Подальші зусилля з реалізації кроків, передбачених «Шляхами солідарності» ЄС, для послаблення логістичних обмежень торгівлі.

- Зусилля з подальшої інтеграції у спільний ринок ЄС у межах Угоди про асоціацію, зокрема через взаємне визнання систем оцінювання для промислових товарів (АСАА), визнання еквівалентності для продовольства, нових кроків з інтеграції у ринок державних закупівель тощо.

- Підписання нових угод про вільну торгівлю з партнерами Європейського Союзу для використання преференційних правил кумуляції походження в рамках Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила має важливе значення для участі та створення нових ланцюгів доданої вартості [63].

Отже, вищенаведені заходи важливі для економічної інтеграції України в ЄС для подолання наслідків війни, а також як частина підготовки до членства в ЄС. І всі ці заходи потребують постійної адвокації в ЄС, де, незважаючи на війну, рівень готовності до розширення спільного ринку та включення в нього України залишається нерівномірним як серед країн-членів, так й серед різних стейкхолдерів.

3.3 Рекомендації щодо виходу на ринок ЄС для українських компаній у воєнний та післявоєнний період

Торговельна інтеграція є універсальним засобом оптимізації співробітництва між країнами з метою захисту власних національних зовнішньоторговельних інтересів. Укладання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом можна розглядати в контексті потенційного вступу України до ЄС, проте сама євроасоціація не передбачає чітко визначеної кінцевої

точки, навіть при умові виконання Україною всіх зазначених умов угоди. Українська угода про євроасоціацію не приводить до завершення у розрізі отримання статусу кандидата на членство в Євросоюзі. Україна може продовжувати свій розвиток або залишатися у відсталому стані, проте це не приводить до остаточного рішення. Наприклад, угоди, які діють у країнах Балканського регіону, містять відповідний пункт. Таким чином, наступне розширення Європейського Союзу, заплановане на 2025 рік, перш за все це стосується балканських країн, де вже вказано, що при умові виконання умов угоди, вони можуть чітко розуміти, що стануть членами ЄС.

У 2020 році малі та середні підприємства (МСП) становили 99,98% від загального підприємницького населення України, забезпечували роботу майже 81% робочої сили та генерували 65% загального обсягу продажів. Однак незаконне та неспровоковане російське вторгнення в Україну спричинило значні збої в її економіці, включаючи переміщення підприємств і підприємців: багато переїхали в межах кордонів України, а інші втікають з країни та реалізують свою діяльність в країнах-членах ЄС. Це зменшує активність, скорочує надходження від експорту та скорочує фіскальні доходи, тоді як потреби державних витрат зростають. Оцінки втрати виробничої потужності та економічної активності, які мали місце у 2022 році, коливаються від 30% до 50%. Майже половина підприємств скоротили або призупинили діяльність. Особливо постраждали МСП, стартапи та підприємці. Відповідно до Звіту Світового банку, Уряду України та Європейської Комісії, потреби у відновленні та реконструкції сектору торгівлі та промисловості станом на 1 червня 2022 року становили 20,8 млрд доларів США, тоді як загальна вартість реконструкції та відновлення в Україні оцінюється в 349 мільярдів євро. Очікується, що ці показники зростуть. Ця війна також призвела до значних збоїв у постачанні та ланцюжку створення вартості для МСП в ЄС і серйозно вплинула на налагоджену ділову взаємодію між компаніями ЄС та їхніми партнерами в Україні. Єврокомісія також щомісяця аналізує збої в ланцюгах поставок у зв'язку з російською агресією. Українські МСП активно адаптуються до нових реалій. За даними П'ятого місячного

опитування підприємств, проведеного Українським інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, у вересні 2022 року українське бізнес-середовище та економічні умови продовжували характеризуватися високим рівнем невизначеності. Зросла частка підприємств, які планують нарощувати виробництво, багато компаній продовжували відновлювати обсяги виробництва до довоєнного рівня, і ситуація з попитом також покращилася [63].

У воєнний та післявоєнний період виходження на ринок ЄС для українських компаній може бути викликом. Військова агресія здійснена Росією, що розпочалася 24 лютого 2022 року, послужила значущим стимулом для повторного розгляду питання щодо членства України в Європейському Союзі. У підтвердження цього, 28 лютого президент України Володимир Зеленський підписав заявку на вступ України до Європейського Союзу. 1 березня 2022 року, Європарламент прийняв рішення "за" резолюцію, в якій закликав інституції ЄС докласти зусиль для надання Україні статусу кандидата в Євросоюз. Прем'єр-міністр Словаччини Едуард Хегер був одним з перших, хто висловився щодо термінового вступу України до ЄС. У неділю, 27 лютого 2022 року, він закликав серйозно розглядати бажання Києва щодо приєднання до Євросоюзу. Хегер підкреслив необхідність "нового підходу до євроінтеграції" України, а також "абсолютно нового шляху" для країни, що пережила війну та бажає стати частиною Європи. Цю пропозицію також підтримали президенти певних країн Європейського Союзу. Президент Європейської комісії Урсула фон дер Ляєн заявила, що Україна та ЄС мають тісну співпрацю у різних сферах, і Європейський Союз бажає бачити Україну серед своїх членів. Однак фон дер Ляєн вказала, що це станеться «з часом». Вона підкреслила, що процес інтеграції потребує певного часу для виконання вимог і критеріїв, які встановлені для країн-кандидатів. Фон дер Ляєн наголосила на необхідності реформування і модернізації України, щоб вона відповідала стандартам ЄС, але зазначила, що Європейський Союз підтримує Україну на її шляху до євроінтеграції. Загалом, заява фон дер Ляєн підкреслила позитивне ставлення ЄС до України та намір

сприяти її членству, але з обізнаністю про необхідність проходження вимог і процесів, які встановлені для країн, що вступають до ЄС.

Центр протидії дезінформації, що діє при Раді національної безпеки і оборони (РНБО), узагальнив основні переваги, які принесе членство України в Європейському Союзі. Серед них відмічаються безперешкодний рух людей та товарів через кордони, посилення прав споживачів, розширення асортименту товарів за доступними цінами, поліпшення системи освіти та стимул для розвитку галузевої співпраці. Експерти погоджуються з тим, що сам процес кандидатури може зайняти кілька років. Проте навіть поточні заяви та процедурні рішення європейських політиків вже можна розглядати як позитивний сигнал для України, що вказує на готовність до подальшого просування в напрямку членства.

Для забезпечення економічного зростання України важливо мати підтримку міжнародних кредиторів. Це допоможе вирішити, хоча б частково, фінансові витрати, пов'язані з модернізацією країни, виконанням угоди про зону вільної торгівлі з ЄС та реалізацією заходів для більш глибокої інтеграції з Європейським Союзом. Постійне та послідовне стимулювання з боку міжнародних інституцій щодо впровадження економічних і політичних реформ в Україні, а також консультативна та експертна підтримка, є важливими факторами для подолання опору з боку політичних сил та бюрократичної системи, які намагаються уникнути необхідних змін, які підвищили б прозорість управління країною. Важливо зауважити, що міжнародний тиск не обмежується лише етапом прийняття законодавчих актів, а також існує під час впровадження нових рішень. Тісніша інтеграція України з Європейським Союзом надає реальну можливість для модернізації та розвитку української економіки.

Досвід євроінтеграції України в умовах повномасштабної війни має неповторний характер. Незважаючи на широкомасштабну збройну російську інтервенцію, що призвела до значних людських та фінансово-економічних втрат, країна здобула статус кандидата на вступ до ЄС та продовжує процес європейської інтеграції в різних сферах. Україна також поглиблює партнерство з

Євросоюзом у певних секторальних напрямках, дотримується рекомендацій Європейської комісії та втілює положення Угоди про асоціацію на практиці.

На сьогоднішньому етапі євроінтеграції спостерігаються складні впливи, виклики та загрози, які визначають її специфіку. У даному розділі розглядаються різноманітні внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на євроінтеграцію України, наприклад, неоднозначність геополітичних процесів, проблемні тенденції в межах ЄС, вплив російської агресії на шлях України до європейської спільноти та інші чинники.

Аналізуючи сучасний стан та особливості співробітництва між Києвом та Брюсселем у період війни, слід, перш за все, відзначити чітку та послідовну політико-дипломатичну солідарність, яку Європейський Союз виявляє по відношенню до України. Велике значення має надання воєнної, фінансово-економічної та гуманітарної підтримки нашій країні. Проте, очевидно є необхідність вдосконалення застосовуваних інструментів допомоги та накопичення ресурсів, враховуючи масштаби, стан і динаміку війни в Україні. Водночас, вагомою складовою спільної стратегії протистояння російській агресії є розвиток економічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом, включаючи лібералізацію взаємної торгівлі та введення "безвізових режимів" на різних напрямках співпраці.

У контексті воєнного конфлікту, Європейський Союз став найбільшим торговельним партнером України, що становить понад 55% від загального обсягу взаємної торгівлі. У нинішній ситуації нам важливо зберегти темпи розвитку торгівлі та продовжити автономні торгові заходи, такі як повне скасування мит та угоди щодо дозволів на автомобільні перевезення. Це було підкреслено першим віце-прем'єр-міністром та міністром економіки України Юлією Свириденко під час саміту Україна-ЄС.

Відкритість торгівлі між Україною та ЄС, а також інтеграція во внутрішній ринок ЄС, є важливими факторами для збереження української економіки в умовах війни та швидкого економічного відновлення. Економічний фронт нашої боротьби з агресією базується на тісній співпраці між українським та

європейським бізнесом. Підтримка економічної діяльності важлива в даний час для прискорення економічного відновлення та повернення мільйонів українців, які знаходять тимчасовий прихисток в ЄС. Ці аспекти є фундаментальними для нашої перемоги. Тому подальше розвинення торгівлі між Україною та ЄС вважається одним із найважливіших факторів успіху, як мінімум, на економічному фронті.

Згідно зі статистичними даними, до початку широкомасштабної російської агресії, ЄС складав 41% у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, і понад 10000 українських компаній виступали експортерами своєї продукції до країн Європейського Союзу. Український бізнес проявляв вміння укласти угоди та встановлювати співпрацю з європейськими партнерами. Заходи, що були впроваджені під час війни в Україні, такі як скасування мит, укладання угод про скасування транспортних дозволів та приєднання до спільної транзитної системи, сприяли пом'якшенню впливу воєнних шоків на економіку України та ще більшому її інтегруванню з ЄС. Це стосується не лише експорту з України до країн ЄС, але й імпорту необхідних товарів, зокрема, 90% палива та 70% лікарських препаратів, які Україна отримує з ЄС. На кінець 2022 року частка ЄС у зовнішньоторговельному обігу України зросла до 55,5% [60].

У поточний час, для України важливо зберегти розміри та темпи розвитку торгівлі, а також продовжити застосування змін щодо автономних торгових заходів, включаючи повне скасування мит та укладання угод щодо дозволів на автомобільні перевезення. Умови життя у війні, також, ставлять перед нами важливе завдання забезпечення страхування воєнних ризиків, пов'язаних з поставками товарів та інвестиціями. Уряд активно співпрацює з іноземними національними установами, такими як німецька компанія Euler Hermes (тепер Allianz Trade), австрійська OeKB, чеська EGAP та італійська SACE, з метою забезпечення активного страхування воєнних ризиків та збільшення кредитних лімітів для України. Важливо, щоб приватний сектор відіграв ключову роль у процесі відновлення української економіки. Справді, торговельно-виробничі та фінансові зв'язки є надійним фундаментом для інтеграції. Крім того, вступ

України до Європейського Союзу повинен сприяти поверненню додому українців, які тимчасово перебувають у Європі [50].

Враховуючи всі вищезазначені обставини, можна прийти до висновку, що відносини між Україною та ЄС пройшли численні перетворення на протязі цього періоду. Україна завжди виявляла свою відданість європейському курсу розвитку та намагалася сприяти двосторонньому співробітництву з Європейським Союзом. Особливу вагу набуло підписання та ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 і 2017 роках відповідно. Незважаючи на високі очікування з боку України, реалізація цієї угоди не принесла значних результатів, а в деяких сферах навіть погіршила ситуацію. Крім того, багато експертів вбачають, що Угода про асоціацію була більш вигідною для Європейського Союзу, ніж для України. У зв'язку з цим, українська сторона висунула пропозицію переглянути угоду та внести корективи з метою поліпшення свого становища у контексті євроінтеграції. Проте, навіть при можливому перегляді угоди буде непросто досягти помітних поліпшень. Зате в останній час кризова ситуація в Україні змусила Європейський Союз переглянути свої директиви щодо подальшої інтеграції у східноєвропейському регіоні.

Для заснування бізнесу в країнах Європейського Союзу (ЄС) потрібно відповідати певним юридичним вимогам, які можуть варіюватися в залежності від країни. Основні юридичні вимоги для заснування бізнесу в ЄС включають наступне:

1) Юридична форма. Потрібно вибрати юридичну форму для бізнесу, таку як фізична особа-підприємець, обмежена відповідальність, акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю або іншу форму відповідно до законодавства країни, в якій плануєте заснувати бізнес.

2) Реєстрація компанії. Потрібно зареєструвати свою компанію відповідно до законодавства країни, в якій ви плануєте заснувати бізнес. Це може включати подання відповідних документів, таких як статут компанії, декларації, заяви та інші необхідні документи до реєстраційного органу.

3) Фінансові вимоги. Може знадобитися початковий капітал або доказ про наявність фінансових ресурсів для запуску бізнесу. Крім того, можуть потрібні банківські рахунки для здійснення фінансових операцій.

4) Оподаткування. Потрібно зареєструвати свою компанію відповідно до системи оподаткування країни, в якій плануєте заснувати бізнес. Це може включати отримання податкового номера, реєстрацію для сплати податків та відповідну податкову звітність.

5) Робоча сила. Залежно від країни, можуть бути потрібні дозволи на працевлаштування для іноземних працівників, якщо плануєте наймати їх у своїй компанії.

6) Дотримання правил і нормативів. Слід ознайомитися зі специфічними правилами і нормативами для галузі бізнесу, такими як стандарти якості, безпеки, ліцензування тощо.

Щоб Україна стала одним зі світових продовольчих гарантів, потрібно впроваджувати комплексні заходи та стратегії для розвитку сільського господарства та продовольчого сектору. Ось деякі ключові аспекти, які можуть сприяти досягненню цієї мети:

1) Розвиток інфраструктури. Важливо інвестувати у сучасну інфраструктуру, таку як дороги, залізниці, порти, зберігання та логістичні системи. Це допоможе поліпшити транспортну доступність сільських районів, збереження та транспортування сільськогосподарської продукції.

2) Підтримка сільськогосподарських виробників. Надання фінансової підтримки, кредитів, субсидій, програм страхування врожаю та інших заходів, що сприяють розвитку та стимулюють сільськогосподарські підприємства.

3) Наукові дослідження та інновації. Інвестиції у наукові дослідження, розвиток нових технологій та інноваційних підходів до сільського господарства. Впровадження сучасних методів обробки ґрунту, зрошення, застосування прогресивних сортів та гібридів, зменшення використання хімічних добрив та пестицидів.

4) Розвиток екологічно стійкого сільського господарства. Стимулювання екологічної сільськогосподарської практики, використання органічного сільського господарства та зелених технологій. Забезпечення сталого управління ґрунтами, водними ресурсами та біорізноманіттям.

5) Підтримка малих та середніх сільськогосподарських підприємств. Надання спеціальних програм та пільг для малих та середніх сільськогосподарських підприємств, що сприятимуть їх розвитку та конкурентоспроможності.

6) Розвиток експортного потенціалу. Підтримка експорту сільськогосподарської продукції шляхом розширення ринків збуту, укладання торговельних угод з іншими країнами та підвищення якості та конкурентоспроможності української продукції.

7) Привернення інвестицій. Створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних та внутрішніх інвесторів, залучення прямих іноземних інвестицій в сільське господарство та продовольчий сектор.

Вищенаведені заходи повинні супроводжуватися врядуванням, створенням ефективних правил та регуляційного середовища, а також співпрацею між державою, приватним сектором, науково-дослідними установами та громадськістю.

Отже, нинішній етап євроінтеграції супроводжується різноманітними впливами, викликами і загрозами, які можуть вплинути на процес та успішність євроінтеграції. Політична та геополітична ситуація в регіоні може мати вплив на євроінтеграційний процес. Конфлікти, напруження у відносинах між країнами або зміни в політичному ландшафті можуть вплинути на рішення та напрямки інтеграції. Економічна стійкість, кон'юнктура ринку, зміни в економічній політиці та фінансова стабільність впливають на можливості та вигоди, які країни отримують від євроінтеграції. Вихід на європейський ринок вимагає конкурентоспроможності та адаптації до стандартів ЄС. Конкуренція з місцевими та іншими міжнародними компаніями може бути викликом для українських компаній. Зміна геополітичних умов може мати вплив на безпекові питання,

зокрема на відносини з сусідніми країнами та конфлікти в регіоні. Безпекова ситуація може стати перешкодою для ефективної євроінтеграції. У зв'язку з цим, успішна євроінтеграція вимагає ефективного управління цими впливами та здатності адаптуватися до змін, вирішувати внутрішні проблеми та впроваджувати реформи.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження необхідно зробити такі висновки:

Визначено, що міжнародний бізнес визначається як діяльність підприємств, що мають присутність в кількох країнах і координують свою роботу на міжнародному рівні. Підприємства можуть мати дочірні компанії, філії або інші форми прямої іноземної присутності. Міжнародний бізнес охоплює виключно зовнішньоекономічну діяльність, таку як експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, міжнародну торгівлю послугами тощо. Також варто відзначити, що міжнародний бізнес є складним і багатограним явищем, яке вимагає уваги до економічних, політичних, соціокультурних та інших факторів, що впливають на нього. За перебігом процесів інтернаціоналізації, форми міжнародного бізнесу зазнають змін, переходячи від простих форм, таких як міжнародна торгівля, до більш складних, як міжнародні корпорації з прямими іноземними інвестиціями. Основними формами міжнародного бізнесу є: експорт та імпорт, ліцензування, управлінські контракти, спільні підприємства та міжнародні корпорації. В основному глобальний бізнес включає в себе наступне: міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, працівників і технологій; транскордонні операції з інтелектуальною власністю (патенти, авторські права, торгові марки, графічні індикатори, суміжні права тощо); інвестиції в іноземні фізичні та фінансові активи іноземних держав; контрактне виробництво та складання товарів за кордоном для місцевого продажу або для експорту в інші країни; купівля-продаж за кордоном; створення зарубіжних складських і дистрибуційних систем імпорту товарів однієї іноземної країни з іншої іноземної країни для подальшого продажу на місцевому рівні. У сучасних умовах міжнародний бізнес незамінний для всіх країн. Жодна окрема країна не є самодостатньою у виробництві всіх товарів і послуг, які відповідають її вимогам. І

малі, і великі, або приватні, і урядові, чи урядові країни – усі вони є активними гравцями в глобальному бізнесі.

Досліджено, що міжнародний бізнес вимагає управління складними логістичними викликами, пов'язаними з перевезенням товарів через кордони, митними процедурами, складанням ланцюжків постачання та вирішенням проблем, пов'язаних зі зберіганням та транспортуванням товарів на великі відстані. Міжнародні компанії зазнають валютних ризиків, оскільки операції в різних країнах вимагають конвертації валют. Зміни в обмінних курсах можуть впливати на вартість товарів, маржу прибутку та фінансову стабільність компанії. Управління валютними ризиками стає важливою складовою успішного міжнародного бізнесу.

Зазначено, що стратегії сталого розвитку ЄС об'єднують багато напрямків економічної, соціальної та екологічної політики під одну головну мету – постійне покращення якості життя та добробуту громадян країн ЄС. Зростання ВВП на душу населення в країнах Європейського союзу свідчить про зростання економіки країни. Це може бути результатом підвищення виробництва та обсягів продажів товарів і послуг, збільшення інвестицій та покращення продуктивності праці. Зростання ВВП на душу населення супроводжується покращенням життєвого рівня громадян. Це може означати збільшення доступу до вищої якості товарів і послуг, підвищення рівня зайнятості, покращення умов праці та соціального захисту.

Проаналізовано, що на сучасному етапі свого розвитку, зовнішньоторговельні зв'язки Європейського Союзу проявляють загалом позитивну динаміку, оскільки базуються на обґрунтованих та збалансованих підходах. Незважаючи на всі труднощі та посткризові потрясіння, ЄС вдалося підтримувати процес міжнародного інвестування, а в останні роки навіть збільшувати свою домінантність у міжнародній торгівлі. Однією з найбільш помітних переваг зовнішньої торговельної політики Євросоюзу, яку можна відзначити (поміж попереднього розширення кількісного складу блоку), є вивчені тенденції в розподілі зовнішньоторговельних потоків, як в межах самого блоку,

так і за його межами. Подібна "гнучкість" у зовнішньоторговельній практиці Європейського Союзу дозволяє досить ефективно вирішувати проблеми залучення інвестицій до країн ЄС. ТНК Європейського Союзу володіють значним капіталом, дослідницькими центрами та виробничими потужностями, тому вони справляють глибокий вплив на міжнародний бізнес у регіональному та глобальному масштабі. Передусім економічні інтереси проникають у політичне, соціальне та мультикультурне середовище, провокуючи структурні зміни глобальної системи. ТНК Європейського Союзу є однією з головних рушійних сил глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації в сучасному світі.

Зазначено, що основна мета інноваційного союзу полягає у забезпеченні доступу до об'єднаних джерел фінансування науково-дослідних робіт і розвитку (НДДКР) в Європейському Союзі. Програма "Горизонт 2021" має на меті адаптацію наукових відкриттів до потреб сучасного ринку інноваційних продуктів, а також пошук відповідей на глобальні виклики. У Європейському Союзі поступово створюються сприятливі умови, що спонукають приватний сектор інвестувати в НДДКР та інновації шляхом створення функціонального дослідницького простору в межах ЄС, спрямованого на розв'язання різних завдань, визначених стратегією "Європа 2021". Загалом, можна підсумувати, що інноваційний розвиток є пріоритетною метою Європейського Союзу, який становить основний напрямок перетворення економіки ЄС в сучасний період. В епоху глобалізації та науково-технічного прогресу, посилення ролі ЄС в світовій економіці відбувається переважно через інноваційну політику, тому основною метою ЄС на даному етапі є створення сприятливих умов для впровадження інновацій у цільові сфери економіки. Конкурентоспроможність економік країн-членів ЄС на світовому ринку XXI століття в значній мірі залежить від успішності реалізації інноваційної політики на всіх рівнях управління - місцевому, регіональному та наднаціональному. При успішному впровадженні і реалізації інноваційної політики ЄС може наблизитися до своєї головної мети – створення єдиного загальноєвропейського інноваційного простору з гнучкою структурою управління і координації.

В ході аналізу було встановлено, що імпорт значень з Європейського Союзу (ЄС) як торговельного партнера в післявоєнний період збільшувався, але з повільнішими темпами, ніж експорт. Варто зазначити, що протягом декількох останніх років частка ЄС у загальному обсязі імпорту становила приблизно 40%. Під впливом масштабної агресії Росії, ця частка досягла свого максимуму у липні 2022 року на рівні 56%, але згодом роль ЄС почала послаблюватись. У березні 2022 року, на тлі різкого скорочення економічної діяльності під час перших місяців війни та застосування обмежувальних заходів, таких як переліки критичного імпорту, обсяг імпорту зменшився до 800 млн доларів США, що на 69% нижче, ніж у попередньому році. Однак поступово ситуація стабілізувалась. За попередніми оцінками, у 2022 році обсяг імпорту з ЄС становив близько 27 млрд доларів, що на 3% менше, ніж у відповідний період попереднього року. За цими ж оцінками, сальдо торгівлі товарами з ЄС у 2022 році було позитивним на рівні близько 1 млрд доларів США, що є нехарактерним для економічних відносин між партнерами. Війна вплинула не лише на напрямок торгівлі, але також змінила ролі країн-членів ЄС як торговельних партнерів для України.

Зазначено, що проблеми виникають, коли порушення конкуренції на одному ринку пов'язані з неконкурентними діями компаній з третіх країн. Оскільки відсутні нормативні акти Європейського Союзу, що регулюють застосування законодавства в галузі конкуренції поза його межами, Європейській комісії можливо діяти лише на підставі висновків Європейського Суду. На сьогодні існує багато прецедентів, які дають змогу притягнути материнські компанії з третіх країн до відповідальності за дії їхніх дочірніх компаній на єдиному ринку, а також вимагати перегляду умов угод, укладених поза Європейським Союзом, але здійснюваних на його території та впливаючих на торгівлю між країнами-членами Союзу. У останні роки широко використовується концепція, яка надає Європейському Союзу юрисдикцію щодо поза межами Союзу здійснюваної діяльності (включаючи участь європейських компаній), наслідки якої відчуваються на території Союзу. Однак Європейській комісії надано обмежені можливості впливу на компанії, управління якими знаходиться

за межами Союзу. В таких умовах Європейський Союз прагне розвивати співпрацю з відповідними органами третіх країн шляхом укладення двосторонніх торгово-економічних та інвестиційних угод або спеціальних угод, спрямованих на регулювання питань конкуренції. Ці угоди сприяють встановленню взаємовигідного партнерства, обміну інформацією та досвідом в галузі конкуренції, а також спільному розгляду випадків порушень конкурентних правил і вжиттю відповідних заходів. Такі зусилля спрямовані на забезпечення ефективного функціонування єдиного ринку Європейського Союзу та попередження неконкурентної поведінки компаній з третіх країн, що може негативно впливати на конкуренцію та інтереси європейських підприємств і споживачів.

Аргументовано, що взаємовідносини між Україною та Європейським Союзом значною мірою залежать від глобальної кон'юнктури. Таким чином, складні і непередбачувані світові процеси, кризові явища та виклики мають вплив як на внутрішню ситуацію в ЄС та Україні, так і на характер та темпи процесу євроінтеграції. Російська агресія, яка розпочалася проти України, суттєво змінила геополітичну картину світу, спричинивши ризики та загрози та спровокувавши турбулентні процеси у політичній, економічній та безпековій сферах. Наслідки цих процесів важко передбачити. Російська агресія також поглибила протиріччя сучасного світу та погіршила соціально-економічну ситуацію на регіональному та глобальному рівнях. Зокрема, зростання вартості енергоресурсів та криза на ринку продуктів харчування призвели до зростання цін на споживчі товари та суттєво позначилися на рівні життя громадян у багатьох країнах світу. Водночас, різні регіони світу зазнають прискорення інфляційних процесів з початку 2022 року. Ключовими рекомендаціями щодо подальших кроків у відносинах з ЄС є домовленості про продовження повного безмитного доступу на ринок ЄС, що включає також незастосування тарифних квот та захисних заходів. Це має бути як короточасним завданням (продовження заходів ще на рік), так й довгостроковою метою. Узгодження повного скасування обмежень доступу важливо для забезпечення додаткових стимулів інвестувати у розвиток сектору ще до моменту

набуття членства в ЄС. Таке рішення може бути в принципі прийнято у межах Угоди про асоціацію, але має бути комуніковане як елемент підготовки до членства в ЄС. Підтримка політичних зусиль України, ООН та Туреччини із розширення товарної номенклатури та переліку портів, що включені у зернову угоду, для збільшення у тому числі можливостей експорту в ЄС. Подальші зусилля з реалізації кроків, передбачених «Шляхами солідарності» ЄС, для послаблення логістичних обмежень торгівлі.

Зазначено, що нинішній етап євроінтеграції супроводжується різноманітними впливами, викликами і загрозами, які можуть вплинути на процес та успішність євроінтеграції. Політична та геополітична ситуація в регіоні може мати вплив на євроінтеграційний процес. Конфлікти, напруження у відносинах між країнами або зміни в політичному ландшафті можуть вплинути на рішення та напрямки інтеграції. Економічна стійкість, кон'юнктура ринку, зміни в економічній політиці та фінансова стабільність впливають на можливості та вигоди, які країни отримують від євроінтеграції. Вихід на європейський ринок вимагає конкурентоспроможності та адаптації до стандартів ЄС. Конкуренція з місцевими та іншими міжнародними компаніями може бути викликом для українських компаній. Зміна геополітичних умов може мати вплив на безпекові питання, зокрема на відносини з сусідніми країнами та конфлікти в регіоні. Безпекова ситуація може стати перешкодою для ефективної євроінтеграції. У зв'язку з цим, успішна євроінтеграція вимагає ефективного управління цими впливами та здатності адаптуватися до змін, вирішувати внутрішні проблеми та впроваджувати реформи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буряк Г. Інститути розвитку відносин власності у класифікації бізнес-середовища. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2012. Випуск 105. Ч. II. С. 26–28.
2. Возняк Г. В., Кльоба Т. Л. Смарт-спеціалізація як інноваційна стратегія економічного зростання регіонів: досвід країн Центральної та Східної Європи для України. Бізнес Інформ. 2020. № 11. С. 59–68.
3. Гавриш Є. Б. Сутність та характеристика європейської інтеграції. Політичний менеджмент. 2014. № 7. С. 103-114.
4. Давидюк Л. П., Кліщук Ю. О. Тенденції розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2019. Випуск 37. С. 31-36.
5. Жиленко К. М. Основні аспекти трансформаційних перетворень сучасного міжнародного бізнесу. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 35(1). С. 121–129.
6. Калюжна Н. Г., Ковтун Т. К. Критичні чинники та перспективи відновлення світової економіки в умовах глобальної рецесії COVID-19. Бізнес Інформ. 2020. № 12. С. 39–46.
7. Копилов С. А., Степанков В. С., Нечитайло В. В., Дубінський В. А. Країни Центрально-Східної Європи в умовах постсоціалістичної демократичної трансформації. Збірник матеріалів науково-теоретичної конференції. Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2012. 40 с.
8. Кузьменко О. В., Доценко Т. В. Удосконалення системи державного регулювання міжнародного бізнесу в економіці. Бізнес Інформ. 2020. № 7. С. 36–43.
9. Кузмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток (питання теорії і практики) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08. 06.02. Львів, 2001. С. 17.

10. Латчук О. Сутність економічного співробітництва країн світу: теоретичний зріз. Менеджмент та маркетинг. 2016. № 2. С. 54-62.
11. Лисюк В. С. Макроекономічне середовище підприємницької діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08. 01.01. Дніпропетровськ, 2001. С. 5-6.
12. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2012. 568 с.
13. Насадюк Н. Л. Зовнішньоторговельна політика: загальні цілі та актуальні проблеми для України. Збірник наукових праць ВНАУ. 2013. Вип. 17. С. 44-49.
14. Паладійчук С. Еволюція теоретичних основ європейської інтеграції: державно-управлінський аспект. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2013. Вип. 2. С. 76-85.
15. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. 468 с.
16. Поляков М. В. Особливості розвитку міжнародного бізнесу в умовах становлення глобальної економіки знань. Економічний простір. 2017. № 121. С. 47–57.
17. Приступа О. О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України. Наукові записки РДГУ. 2018. № 1. С.11-14.
18. Приходович О. А. Україна та ЄС: економічне та політичне співробітництво. Економічні науки. 2017. № 12. С. 52-60.
19. Прушківська Е. В. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. № 2. С. 119–125.
20. Райта Ю. В. Формування інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08. 01.01. Львів, 2006. С. 3.
21. Розанов Р. Д. Зовнішньоекономічна діяльність держави. Економічні науки. 2010. № 12. С 25-31.

22. Рут Р. Міжнародна торгівля та інвестиції. К. : Основи, 2018. 743 с.
23. Свириденко Р. І. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельної політики України. Економічний форум. 2013. № 9. С. 2-6.
24. Страшний С. Бізнес-середовище як об'єкт державного регулювання. Актуальні проблеми державного управління. 2010. Вип. 2. С. 61–64.
25. Сурай А. С. Бізнес-середовище – пріоритетна складова і тригер розвитку регіонів України. ДонДУУ. Менеджер. 2018. № 2 (79). С. 105-113.
26. Сучасні перетворення міжнародного бізнесу: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (31 березня 2021 року, м. Харків) / за заг. ред. С. І. Архієреєва, І. О. Дерід. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 214 с.
27. Тригуб О. І. Теоретичні засади європейської інтеграції. Грані. 2013. № 9. С. 148-153.
28. Швець Г. О. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки : зб. наукових праць. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь, 2017. Вип. 34. С. 31–39.
29. Шевченко Ю. О. Роль та місце транснаціональних корпорацій у сфері послуг. Сталий розвиток економіки. 2013. С. 122–128.
30. Шершун А. І. Особливості розвитку міжнародного економічного співробітництва країн у XIX-XX ст. Молодий вчений. 2013. № 7. С. 9-14.
31. Шнурова І. Міжнародна економічна інтеграція на сучасному етапі розвитку. Міжнародний менеджмент, 2017. № 4. С. 23-28.2
32. Agreement between the Fédération of the Québec Chambers of Commerce and the Plattsburgh-North Country Chamber of Commerce. URL: <http://www.aims.ca/site/media/aims/AtlanticaQuebec.pdf>.
33. Albert Juneau. Québec-New York Trade Corridors Initiatives. IRPP Working Paper Series. URL: http://www.irpp.org/wp/archive/NA_integ/wp2004-09p.pdf.
34. Amosha O., Liakh O., Soldak M., Cherevatskyi D. Institutional Determinants of Implementation of the Smart Specialisation Concept: Case for Old Industrial Coal-

Mining Regions in Ukraine. Journal of European Economy. 2018. Vol. 17. № 3. P. 305–332.

35. Bodienkova, V.S., Desyatnichenko, D. Yu. & Kondyukova, E.S. (2017). Influence of transnational corporations on the world economy. Economic Relations, 3, 269–278.

36. Beginning an Era of Renewed Relations between Maine and New Brunswick, Canada. The Maine Deocrat. URL: <http://polarbearandco.com/mainedem/cana.html>.

37. Bliss M. Right Honourable Men: The Descent of Canadian Politics from Macdonald to Mulroney. Toronto: Harper Collins, 2014. 586 p.

38. Doing Business. URL: <http://surl.li/hshhm>

39. Eesti regionaalarengu strateegia 2014–2020. URL: https://www.siseministeerium.ee/sites/default/files/dokumendid/eesti_regionaalarengu_strateegia_2014-2020.pdf

40. EUROPE 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 2010. URL: <http://surl.li/efmgi>

41. Estonian Research and Development and Innovation Strategy 2014–2020 «Knowledge-based Estonia». URL: https://www.hm.ee/sites/default/files/estonian_rdi_strategy_2014-2020.pdf

42. Innovation and Research Strategy for Smart Specialization. The Initial Position of Latvia. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/regions/LV/tags/LV>

43. Global Innovation Index rankings 2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

44. Healy A. Innovation in Circumpolar Regions: New Challenges for Smart Specialization. The Northern Review. 2017. № 45. P. 11–32.

45. Negandi A. Task environment decentralization. Human Relations. 2013. P. 81.

46. Nossal K. R. Introduction. Canada Among Nations 2017. Palgrave MacMillan, 2018. P. 45.

47. Strategia de specializare inteligentă. Regiunea de dezvoltare Nord-Vest (RIS3 NV). URL: <https://www.nord-vest.ro/wp-content/uploads/2018/07/RIS3-NV-190301.pdf>
48. The Global Competitiveness Index 2020–2021. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2021.pdf>.
49. Tödtling F., Trippel M. One size fits all?: Towards a differentiated regional innovation policy. Research Policy. 2005. Vol. 34. Issue 8. P. 1203–1219.
50. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: https://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2018/wir18_fs_ca_en.pdf
51. Офіційний сайт проекту «Ведення бізнесу». URL: <http://surl.li/hsgpc>
52. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
53. Офіційний сайт World Economic Outlook. April 2020. International Monetary Fund. Washington. 2020. 49 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
54. Офіційний сайт Європейської Хартії малих підприємств. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860.
55. Офіційний сайт Євростату. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database>
56. Офіційний сайт Global Innovation Index 2019. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>
57. Офіційний сайт Global Competitiveness Index. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/competitiveness-rankings/>
58. Офіційний сайт Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity. 2020. URL: <https://www.heritage.org/index/>
59. Офіційний сайт Geurt van de Kerk, Arthur Manuel. Sustainable Society Index – your compass to sustainability. Sustainable Society Foundation. The Netherlands. 2020. URL: <http://www.ssfindex.com/>

60. Офіційний сайт World Investment Report 2022 UNCTAD. URL:
https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2022_overview_en.pdf
61. Офіційний сайт Tradingeconomics. URL:
<https://tradingeconomics.com/european-union/gdp-per-capita>
62. Офіційний сайт Eurointegration. URL:
<https://www.eurointegration.com.ua/news/2014/10/29/7027275/>
63. Офіційний сайт Українського центру європейської політики. URL:
https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/zvit_internmarket_2023_ukr-2.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А

Огляд зарубіжної літератури

1. Albert Juneau. Québec-New York Trade Corridors Initiatives. IRPP Working Paper Series. URL: http://www.irpp.org/wp/archive/NA_integ/wp2004-09p.pdf

The very term «transnational corporation» appeared back in the late 1970s, although references to the functioning of TNCs date back to the 19th century. The very first TNCs were formed by the merger of several smaller firms and mainly specialized in the extraction of raw materials in the colonial territories of Africa, Asia and Latin America. The beginning and the middle of the 20th century were characterized by military upheavals that served as the starting point for the creation of numerous TNCs. In 1940 there were about 300 large corporations in the world, and in the 1970s, when the economies of many states across the world began to stabilize, a new wave of mergers and acquisitions began, caused by the growing competition and the desire of many enterprises to gain leading positions at the international market. At the end of the millennium, there were already almost 60,000 TNCs with more than 500,000 of branches in the world. The 21st century has truly become the era of transnationalization since the number of TNCs, in less than 20 years, has increased by another third. As of 2019, there were 82,000 multinational companies with 810,000 branches worldwide.

2. Amosha O., Liakh O., Soldak M., Cherevatskyi D. Institutional Determinants of Implementation of the Smart Specialisation Concept: Case for Old Industrial Coal-Mining Regions in Ukraine. Journal of European Economy. 2018. Vol. 17. № 3. P. 305–332.

At the same time, there is a significant unevenness in the geographical distribution of TNC headquarters. Historically, it was the developed states that were the jurisdictions where transnationalized businesses were initially established. As a result, such developed countries as the USA (18%), Great Britain (15%), France (15%), Germany (13%) and Japan (9%) continue to be the leaders in the number of TNCs. At

the same time, transnationalized business of China is already a significant competitor to TNCs from developed countries. Of the top 100 economic subsystems today, 52 are transnational companies. Also, the share of TNCs accounts for up to 50% of the global trade and 80% of 750,000 patents issued every year. TNCs also control certain commodity markets: 90% of the world wheat and coffee markets, 85% of the copper and bauxite markets, 80% of the tea and tin markets, and 75% of the crude oil market.

3. Bodienkova, V.S., Desyatnichenko, D. Yu. & Kondyukova, E.S. (2017). Influence of transnational corporations on the world economy. Economic Relations, 3, 269–278.

The ongoing rapid development of transnational corporations is taking place due to a number of advantages that they have over local and smaller companies. First of all, it is all about the access to natural resources, capital and R&D results around the world. Secondly, TNCs are offering the effect of the economies of scale in production, economic stability and financial sustainability through diversification of their business activities. Realizing their advantages globally, transnational corporations have an ever-growing influence on the economy of separate states. With their enormous financial power and influential political support, the largest corporations can dictate conditions not only to competitors, but also to entire states (governments). In particular, some of the developing countries today are forced to maintain relatively low environmental standards in the struggle to attract capital from foreign TNCs to their jurisdictions.

4. Bliss M. Right Honourable Men: The Descent of Canadian Politics from Macdonald to Mulroney. Toronto: Harper Collins, 2014. 586 p.

As a result, in recent years, the problem of ecology has attracted special attention. TNCs tend to locate their dirty production in those countries where low environmental standards continue to persist, because such neglect of environmental concerns provide competitive advantages to local economy and local population. Otherwise, environmental degradation as a payment for economic development affects

not only the inhabitants of these countries, but also the ecosystem of the planet as a whole.

5. Estonian Research and Development and Innovation Strategy 2014–2020 «Knowledge-based Estonia». URL: https://www.hm.ee/sites/default/files/estonian_rdi_strategy_2014-2020.pdf

In 2020, for the first time since the very first annual report on global risks published by the World Economic Forum, all top 5 most likely risks threatening the planet in the next ten years, according to experts, are related to the environment. So, among the main security risks, the experts named extreme weather events that lead to the death of people and material damages, some of which are provoked by the activities of TNCs that are damaging the planet's ecosystem. It is also the failure of the climate change mitigation policies pursued by individual governments and large corporations. Also, the experts mentioned the anthropogenic damage to the environment and environmental crimes, loss of biodiversity and destruction of ecosystems, as well as major natural disasters – earthquakes, tsunamis, volcanic eruptions and geomagnetic storms. In other words, four of the top five risks identified by the experts are produced by transnationalized businesses.

6. Innovation and Research Strategy for Smart Specialization. The Initial Position of Latvia. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/regions/LV/tags/LV>

In general, the activities of transnational corporations and international trade lead to changes in the environment through structural, scale, technological and product effects. Today, there is no common understanding of eco-social responsibility in the world, and this significantly complicates the implementation and further development of international industrial cooperation and also complicates the implementation of the 17 UN Sustainable Development Goals until 2030.

7. Healy A. Innovation in Circumpolar Regions: New Challenges for Smart Specialization. The Northern Review. 2017. № 45. P. 11–32.

Transnational corporations, having become full-fledged and active subjects of international economic relations, serve a necessary link in the process of increasing global labor productivity and raising the standards of living for all people around the planet. In this article, studying the cases of the world-famous large market players, we will consider their influence on the formation of contemporary trends and their role in the development of the world economy. There are several annual authoritative ratings of the world companies. Forbes 2000 is a list of 2000 largest public companies in the world, which are ranked according to four indicators: revenue, net income, assets (reported for the last 12 months) and market capitalization of companies, all according to the US-based magazine Forbes. The arithmetic mean of the four such global rankings is chosen as our integral indicator, according to which the companies are placed in the final ranking. However, not all transnational corporations have experienced such negative effects. Major e-commerce players such as Amazon, Alibaba and Walmart have seen growth thanks to increased online purchases volumes. Remote conferencing company Zoom and enterprise messenger Slack have also benefited greatly from the realities of working from home.

8. Negandi A. Task environment decentralization. Human Relations. 2013. P. 81.

Despite the multitude of problems in the field of sustainable development of individual territories and entire countries, the management of all these companies is gradually beginning to realize the need to organize a business dialogue with various groups of stakeholders within national and foreign markets. One of the key features of the world development today is the growing influence of globalization processes that stimulate the rapid growth of TNCs. Analyzing the above examples of the ratings leaders, we can say that the influence of TNCs on the development of the world economy, individual countries and entire continents can hardly be overestimated, since they have a tremendous resource potential.

9. Nossal K. R. Introduction. Canada Among Nations 2017. Palgrave MacMillan, 2018. P. 45.

Nowadays multinational corporations recognize the importance of returning the moral criteria into the economic sphere, thus strengthening the socially responsible business behavior. Based on the above, we can conclude that one of the key trends in the sustainable development of the world economy at the present stage is the recognition by economic agents of the importance and prospects of cooperation with ethically oriented business, the imperative of which is corporate social responsibility. Investments of TNC's foreign subsidiaries in the basic infrastructure, production facilities, social and environmental spheres of the territories of their presence should be considered from the viewpoint of corporate social responsibility. The contents and the volumes of financing of corporate social responsibility programs by foreign branches of TNCs are largely predetermined by the specificity of their business. Implementation of corporate social responsibility, which is always part of common business strategy, becomes an undeniable competitive advantage for TNCs over other companies.

10. Tödtling F., Trippel M. One size fits all?: Towards a differentiated regional innovation policy. Research Policy. 2005. Vol. 34. Issue 8. P. 1203–1219.

Innovation has moved to the foreground in regional policy in the last decade. Concrete policies were shaped by “best practice models” derived from high-tech areas and well performing regions. These are often applied in a similar way across many types of regions. Here an attempt is made to show that there is no “ideal model” for innovation policy as innovation activities differ strongly between central, peripheral and old industrial areas. In this paper we analyse different types of regions with respect to their preconditions for innovation, networking and innovation barriers. Based on this classification different policy options and strategies are developed.

Анотація дипломної бакалаврської роботи

Horodetska «International business in the EU economy». Manuscript.

– The paper analyzes the theoretical foundations of the study of the essence and types of international business. The author analyzes the key features of international business functioning. The author made an attempt to identify the peculiarities of regulation of international business in the EU economy.

A separate part of the work is devoted to the analysis of indicators of business development in the EU, especially regarding the support and promotion of exports. The author tries to determine the conformity of Ukrainian legislation with accepted world practice.

After conducting this research, the author came to the conclusion that the role of international business in the EU economy is important and needs improvement. Ukraine needs to make some changes in improving the activities of international and Ukrainian business on the EU market.

On the basis of the work, the author formulated recommendations for entering the EU market for Ukrainian companies in the war and post-war period.

Key words: international business, international trade, export, import, foreign trade balance, European Union, internationalization, international movement of capital.

Year: 2023

Додаток В
Таблиця В.1

Чиста міжнародна інвестиційна позиція країн ЄС [60]

Net IIP	2018	2019	2020	2021	2022
Austria	8,285.1	15,426.3	18,925.2	23,459.3	54,165.8
Belgium	205,232.0	247,241.7	299,072.1	188,457.6	270,759.0
Bulgaria	-30,849.6	-24,548.9	-27,147.6	-23,998.6	-21,435.2
United Kingdom	-717,997.2	-46,773.8	-389,655.1	-410,848.9	-759,779.8
Hungary	-82,358.3	-72,802.5	-82,612.3	-77,726.0	-70,430.1
Germany	1,535,066.8	1,696,806.5	2,205,753.8	2,435,451.3	2,776,971.1
Greece	-261,302.4	-255,911.2	-304,205.1	-304,638.8	-321,188.3
Denmark	91,686.4	157,077.8	195,805.8	226,956.3	268,849.9
Ireland	-537,154.1	-496,861.6	-596,035.0	-677,534.4	-696,265.9
Spain	-1,043,061.6	-1,003,302.9	-1,182,616.7	-1,091,988.3	-1,033,660.8
Italy	-351,491.8	-182,044.2	-160,515.0	-98,192.3	-30,431.0
Cyprus	-29,969.2	-26,703.6	-32,128.8	-30,862.8	-30,612.1
Latvia	-16,487.2	-14,915.4	-17,169.1	-15,499.8	-14,258.1
Lithuania	-17,799.8	-17,533.3	-18,498.8	-15,827.9	-13,233.9
Luxembourg	37,673.7	33,398.7	47,948.4	37,951.2	40,065.3
Malta	8,925.4	5,309.5	8,177.5	8,233.7	8,210.8
Netherlands	367,580.2	457,209.3	529,772.5	636,846.6	819,228.0
Poland	-286,540.3	-274,198.0	-349,683.3	-315,385.5	-297,844.6
Portugal	-232,569.9	-217,020.8	-259,394.8	-248,182.5	-240,324.7
Romania	-93,935.3	-87,378.1	-104,592.1	-102,240.9	-108,305.2
Slovakia	-55,491.3	-57,042.3	-69,208.0	-71,249.9	-69,907.4
Slovenia	-13,182.3	-12,275.5	-12,492.1	-9,978.5	-8,347.8
Finland	3,540.3	12,693.1	3,300.8	-15,806.5	9,759.3
France	-309,405.6	-306,291.4	-554,193.6	-509,141.2	-625,250.9
Croatia	-38,140.4	-35,545.9	-38,419.3	-34,323.0	-30,775.0
Czech Republic	-61,353.7	-50,872.2	-59,798.8	-58,752.6	-51,575.7
Sweden	-26,112.6	-9,168.4	7,679.9	43,462.1	98,111.0
Estonia	-9,036.4	-9,047.4	-9,480.6	-8,778.4	-6,750.0

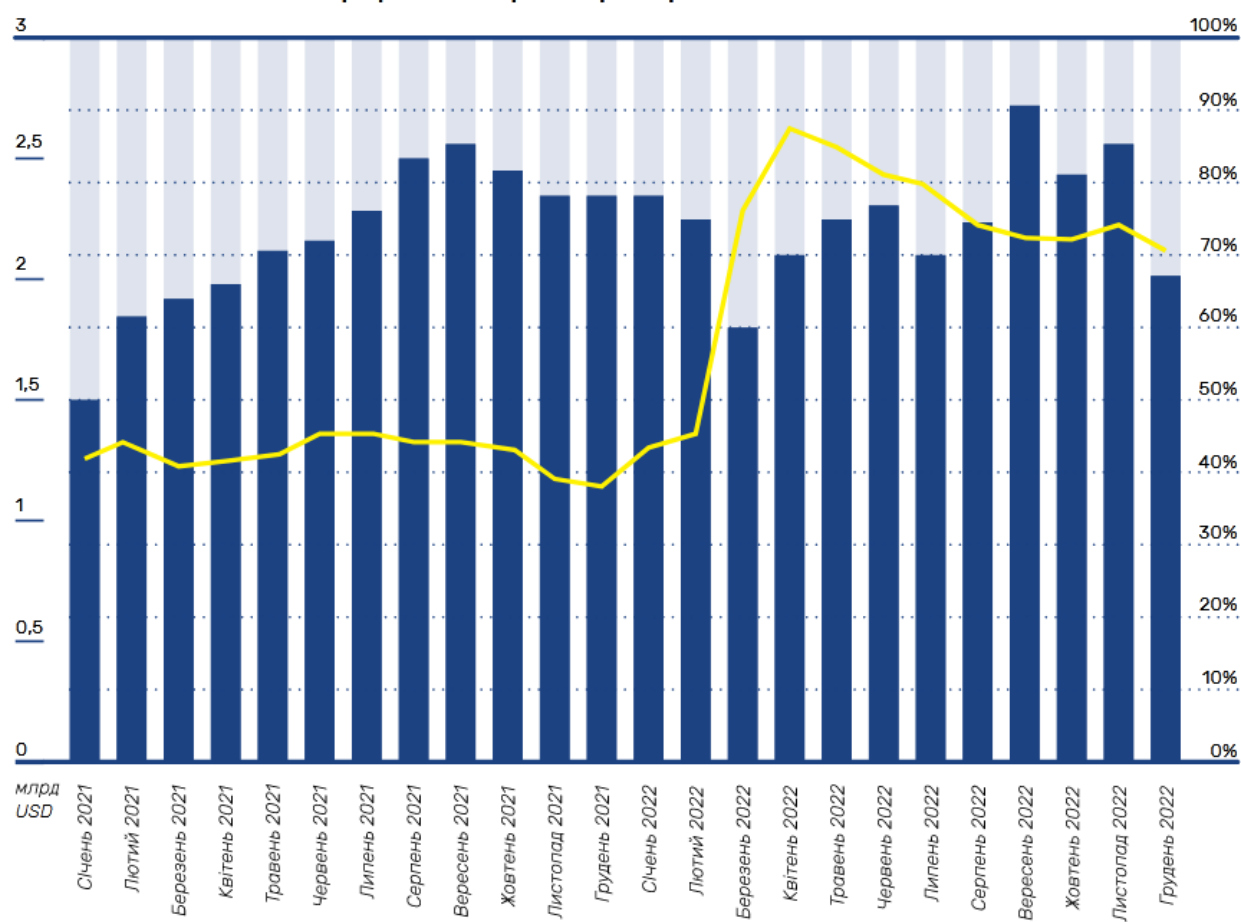
Додаток Д

Таблиця Д.1

Зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі Польщі в 2011-2022 рр.,
в млн дол. США [60]

Країни	2022			Частка в експорті, %	Частка в імпорті, %	2011			Частка в експорті, %	Частка в імпорті, %
	експорт	імпорт	сальдо			експорт	імпорт	сальдо		
Увесь світ	200342,8	197682,1	2 660,7	100,0	100,0	73781,00	88156,00	-14375,0	100,0	100,0
Розвинуті країни	171892,2	132252,0	39 640,2	85,80	66,90	62851,10	66890,40	-4039,30	85,27	75,94
ЄС	159240,6	118775,2	40 465,4	79,48	60,08	58366,90	60110,50	-1743,60	79,23	68,26
Німеччина	54381,4	45291,9	9 089,5	27,14	22,91	22134,00	21481,20	652,80	30,05	24,38
Великобританія	13 520,8	5 360,6	8 160,2	6,75	2,71	3986,50	2 922,40	1064,10	5,41	3,33
Чехія	13 315,5	6 894,9	6 420,6	6,65	3,49	3188,50	3 188,10	0,40	4,32	3,62
Франція	11 118,0	7 424,8	3 693,2	5,55	3,76	4454,30	5 924,10	-1469,80	6,05	6,73
Італія	9 698,2	10 661,6	-963,4	4,84	5,39	4507,80	6 934,30	-2426,50	6,12	7,90
Нідерланди	8 875,9	7 612,6	1 263,3	4,43	3,85	3166,20	3 072,30	93,90	4,30	3,48
Швеція	5 489,3	3 641,0	1 848,3	2,74	1,84	2577,30	2 381,30	196,00	3,51	2,71
Угорщина	5 337,8	3 225,7	2 112,1	2,66	1,63	1 317,80	1 453,40	-135,60	1,78	1,64

Графік 1: Експорт товарів України в ЄС, 2021-2022



Джерела: Укрстат, UN Comtrade, Міністерство економіки України, власні оцінки для грудня 2022 року

Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

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		23
Інтервали		0
Мікропробіли		42
Білі знаки		0

Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

25

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

19177

Кількість слів



БДП

143401

Кількість символів

Подібності за списком джерел

Прокручіть список та аналізуйте, особливо, фрагменти, які перевищують КП 2 (позначено жирним шрифтом). Скористайтеся посиланням "Позначити фрагмент" та перегляньте, чи є вони короткими фразами, розкиданими в документі (випадкові схожості), численними короткими фразами поруч з іншими (мозаїчний плагіат) або великими фрагментами без зазначення джерела (прямий плагіат).

10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/01/4.pdf	39	0.20 %
2	http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/01/4.pdf	23	0.12 %
3	https://ru.essays.club/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5-%D0%B4%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D1%8B/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%83%D1%87%D1%91%D1%82-%D0%B8-%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%97-%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA%D1%83-%D1%82%D0%B0-%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82%D1%83-449617.html	21	0.11 %
4	https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/08/MV-12-2019.pdf	17	0.09 %
5	http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/01/4.pdf	16	0.08 %
6	http://www.gpedia.com/uk/gpedia/%D0%92%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BE_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8_%D0%B4%D0%BE_%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%A1%D0%BE%D1%8E%D0%B7%D1%83	15	0.08 %
7	https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/08/MV-12-2019.pdf	13	0.07 %