

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра європейської економіки і бізнесу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Міжнародні економічні відносини

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ

29 Міжнародні відносини

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

292 Міжнародні економічні відносини

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»
(назва теми)

здобувача Варламової Любові Олександрівни
(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доцент Черницька Тетяна Володимирівна
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

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

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

(підпис)

Київ 2024

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра європейської економіки і бізнесу

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**Міжнародні економічні відносини
29 Міжнародні відносини
292 Міжнародні економічні відносини**

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
Освітньо-професійної програми

_____ Федірко О.А.

«____» _____ 20__р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Федірко О.А.

«____» _____ 20__р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

**здобувачу вищої освіти Варламовій Любові Олександрівні
заочної форми навчання**

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

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

Тему затверджено наказом ректора Університету від «25 » вересня 2023 р. № 1743-СТ

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

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	Методологія дослідження торговельно-економічного співробітництва країн <i>(термін подання – до 31.10)</i>
Розділ 2	Аналіз сучасних трендів торгівлі товарами України та ЄС <i>(термін подання – до 30.11)</i>
Розділ 3	Стратегія розширення двостороннього співробітництва України та ЄС <i>(термін подання – до 22.12)</i>

Об'єкт дослідження:	Виступають міжнародні торговельно-економічні відносини.
Предмет дослідження:	Фактори, механізми та напрями міжнародної торгівлі товарами України та ЄС.
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	Дослідити фактори, механізми та напрями міжнародної торгівлі товарами України та ЄС, а також сформулювати стратегічні пріоритети її розширення.

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

У розділі 1	–дослідити сутність і теорії міжнародної торгівлі; –охарактеризувати ключові показники ефективності міжнародної торгівлі товарами; –визначити етапи формування політик взаємодії країн у міжнародній торгівлі;
У розділі 2	–оцінити спеціалізацію Європейських країн у торгівлі товарами в порівнянні з Україною; –розкрити фактори, які впливають на розвиток торгівлі; –визначити фактори впливу на розвиток торгівлі України та ЄС;
У розділі 3	–оцінити ефективність сучасної стратегії торгівлі України та ЄС; –провести оцінку стратегічних пріоритетів розширення взаємодії України та ЄС у торгівлі товарами; –провести перспективне прогнозування торговельних відносин Україна-ЄС в контексті інтеграції.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

Т.В. Чернишська

(ініціали, прізвище)

«26» вересня 2023 р.

Завдання одержав студент

(підпис)

Л.О.Варламова

(ініціали, прізвище)

«27» вересня 2023 р.

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 80 сторінок, 7 таблиць, 11 рисунків, список використаних джерел з 51 найменувань, додатки.

«Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС»

Об'єктом дослідження в даній роботі виступають міжнародні торговельно-економічні відносини.

Предметом роботи є фактори, механізми та напрями міжнародної торгівлі товарами України та ЄС.

Мета дослідження дослідити фактори, механізми та напрями міжнародної торгівлі товарами України та ЄС, а також сформулювати стратегічні пріоритети її розширення.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- дослідити сутність і теорії міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати ключові показники ефективності міжнародної торгівлі товарами;
- визначити етапи формування політик взаємодії країн у міжнародній торгівлі;
- оцінити спеціалізацію Європейських країн у торгівлі товарами в порівнянні з Україною;
- розкрити фактори, які впливають на розвиток торгівлі;
- визначити фактори впливу на розвиток торгівлі України та ЄС;
- оцінити ефективність сучасної стратегії торгівлі України та ЄС;
- провести оцінку стратегічних пріоритетів розширення взаємодії України та ЄС у торгівлі товарами;
- провести перспективне прогнозування торговельних відносин Україна-ЄС в контексті інтеграції.

Практичне значення отриманих результатів. Методична значущість роботи полягає в оцінці методики взаємодії між Україною та ЄС через оцінку існуючих стратегій. Практична значущість полягає в наданні рекомендацій для поглиблення торговельної та інвестиційної діяльності між двома партнерами.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: торговельно-економічне співробітництво, детермінанти, міжнародна торгівля, тренди, стратегічні пріоритети, стратегії.

В і д г у к
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувачки факультету міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»

Варламової Любові Олександрівні

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

1. Актуальність теми. З моменту визначення європейського інтеграційного вектору як стратегічно важливого і пріоритетного для України зовнішньоекономічна взаємодія з ЄС набула нових масштабів і глибини, а з початком повномасштабної війни співпраця Україна-ЄС перейшла на новий рівень. Відтак надзвичайно актуальною сьогодні є проблематика формування ефективних стратегій взаємодії України з країнами Євросоюзу в різних секторах економіки в контексті виконання критеріїв відповідності щодо набуття членства в ЄС. Особливого значення в контексті євроінтеграції набуває торговельно-економічна взаємодія між Україною та ЄС на основі Угоди про асоціацію та функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи. У кваліфікаційній магістерській роботі Варламової Л.О. здійснено комплексний аналіз взаємодії України та ЄС у сфері міжнародної торгівлі товарами, досліджено структуру, динаміку та масштаби взаємодії. Робота має об'єктивістську спрямованість та адекватне розв'язання визначених завдань.

3. Наявність самостійних розробок автора. Здобувачкою представлено комплексний аналіз зовнішньоторговельних відносин Україна-ЄС, на основі дослідження сучасних статичних даних визначено ключові фактори взаємодії, сучасні тренди, а також сформовано стратегічні пріоритети розширення двостороннього співробітництва України та ЄС; проведено оцінювання перспектив розвитку міжнародної торгівлі товарами між партнерами в контексті поглиблення інтеграційних процесів і просування національних інтересів усіх учасників економічних відносин.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: Загальні висновки та рекомендації дослідження можуть бути взяті до уваги при формуванні зовнішньоторговельної стратегії України в контексті євроінтеграційних прагнень і викликів сьогодення.

5. Наявність недоліків: Доцільно було б більше уваги приділити економетричним методам дослідження конкурентних позицій усіх акторів міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом. Разом з тим, зазначені недоліки не впливають суттєво на якість даної кваліфікаційної магістерської роботи.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: Робота є цілком самостійною, завершеною, логічно структурованою та може бути рекомендована до захисту перед ЕК із загальною оцінкою – **46 балів**.

Науковий керівник: к.е.н., доц., професор кафедри міжнародної економіки


(підпис)

Черницька Т.В.
(прізвище, ініціали)

«05» лютого 2024 р.

Рецензія
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Варламової Любові Олександрівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

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

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення

Представлена на рецензування кваліфікаційна магістерська робота характеризується актуальністю та своєчасністю, оскільки присвячена проблематиці поглибленню двосторонньої співпраці країн, що набуває більшої вагомості у контексті європейської інтеграції України. Особливу роль в інтеграційних прагненнях України має торговельно-економічного співробітництво з ЄС, що значно зросло із введенням в дію поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Якість проведеного дослідження

Кваліфікаційна магістерська робота Варламової Л.О. є комплексним, самостійним і логічно-структурованим дослідженням, висновки якого було обґрунтовано на основі використання здобувачкою загальних наукових, статистичних та економіко-математичних методів.

Позитивні риси кваліфікаційної роботи

Особливої уваги заслуговує врахування національних інтересів України та країн ЄС при здійсненні торговельно-економічної взаємодії. Здобувачкою було досліджено та проаналізовано механізми, форми, стратегії, що використовуються торговельними партнерами, а також проведено оцінку структури, динаміки та сучасних трендів у торгівлі товарами та послугами України та ЄС.

Зауваження

Доопрацювання потребує аналіз впровадження протекціоністських заходів за секторами економіки та оцінювання впливу національних інтересів на сучасному етапі торговельних відносин між Україною та країнами ЄС, а також формування прогностичних сценаріїв розвитку їх торговельної співпраці з урахуванням глобальних викликів. У цілому, зазначені зауваження не впливають на якість роботи, а можуть бути предметом майбутніх досліджень.

Практична значимість висновків і рекомендацій

Робота несе більше теоретичне значення, бо оцінює сучасний стан торговельних відносин між Україною та ЄС, а також розглядає потенційні шляхи для поглиблення даної взаємодії. Методична значущість роботи полягає в оцінці механізмів взаємодії між Україною та ЄС через оцінку існуючих стратегій. Практичне значення полягає у формуванні рекомендацій щодо поглиблення торговельної та інвестиційної діяльності між двома партнерами.

Рецензент
К.е.н., доцент кафедри
міжнародного менеджменту

07.02.2024 р.



Т.С. Козачок

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН.....	6
1.1 Сучасні концепції міжнародної торгівлі.....	6
1.2 Ключові показники ефективності міжнародної торгівлі.....	19
1.3 Політики взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТРЕНДІВ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС.....	37
2.1. Спеціалізація міжнародної торгівлі країн ЄС та України	37
2.2. Ключові детермінанти міжнародної торгівлі України та ЄС	47
2.3. Оцінка стратегії торговельної взаємодії України та ЄС.....	55
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЯ РОЗШИРЕННЯ ДВОСТОРОННЬОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС.....	67
3.1. Формування стратегічних пріоритетів розширення двостороннього співробітництва України та ЄС	67
3.2. Перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом	71
ВИСНОВКИ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	81

ВСТУП

Актуальність дослідження. По мірі глибокої інтеграції української економіки в систему світового господарства, проблеми співпраці з Європейським Союзом (ЄС) набувають все більшого значення, оскільки вони суттєво впливають на розвиток національної економіки. Зокрема, актуальність торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС зростає через функціонування зони вільної торгівлі, взаємну лібералізацію ринків та реалізацію Угоди про асоціацію.

Інтеграція України до ЄС створює нові можливості для співпраці, використовуючи механізми взаємної лібералізації та вільного руху капіталів і товарів. Це дозволить Україні стати інвестиційно-привабливим учасником міжнародних економічних відносин та підняти її конкурентоспроможність.

Згодом слід зауважити, що однією з найбільших загроз європейській інтеграції та торговельно-економічному співробітництву України з ЄС є імперська агресивна політика Російської Федерації. Військове вторгнення на початку 2022 року вказує на те, що рух України до НАТО і ЄС може бути мотивацією для військових дій з боку російського керівництва. Це свідчить про те, що успіх європейської інтеграції України ставить під загрозу геополітичний вплив РФ та є прикладом для інших пострадянських країн, що може порушити існуючі євразійські інтеграційні плани.

Проблематика розвитку економічних відносин між Україною та ЄС досліджуються такими українськими вченими як, А. Гальчинський, Л. Губерський, Я. Жаліло, В. Копійка, Г. Перепелиця, В. Чумак, В. Чужиков, О. Шаповалова, Л. Акуленко, В. Мовчан, І. Парубчак, Л. Прокопенко, О. Рудік, О. Сушко, В. Тихонович, О. Шнирков та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є дослідити фактори, механізми та напрями міжнародної торгівлі товарами України та ЄС, а також сформулювати стратегічні пріоритети її розширення.

Відповідно до мети дослідження було визначено і вирішено такі завдання:

- дослідити сутність і теорії міжнародної торгівлі;
- охарактеризувати ключові показники ефективності міжнародної торгівлі товарами;
- визначити етапи формування політик взаємодії країн у міжнародній торгівлі;
- оцінити спеціалізацію Європейських країн у торгівлі товарами в порівнянні з Україною; розкрити фактори, які впливають на розвиток торгівлі;
- визначити фактори впливу на розвиток торгівлі України та ЄС;
- оцінити ефективність сучасної стратегії торгівлі України та ЄС;
- провести оцінку стратегічних пріоритетів розширення взаємодії України та ЄС у торгівлі товарами;
- провести перспективне прогнозування торгівельних відносин Україна-ЄС в контексті інтеграції.

Об'єктом дослідження виступають міжнародні торговельно-економічні відносини.

Предметом дослідження є фактори, механізми та напрями міжнародної торгівлі товарами України та ЄС.

Методи дослідження. У роботі використано низку загальних і спеціальних методів дослідження, зокрема, аналізу та синтезу для дослідження статистичних даних і показників торговельного співробітництва України та ЄС, системний метод і структурно-функціональний підхід для визначення концептуальних основ розвитку економічного співробітництва між Україною та ЄС, для теоретичного узагальнення й формування висновків застосовано

абстрактно-логічний метод, метод порівняння для огляду різних концепцій міжнародної торгівлі, метод узагальнення для підсумовування, графічний метод для відображення статистичних даних.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Робота несе більш теоретичне значення, бо оцінює сучасний стан торговельних відносин між Україною та ЄС, а також розглядає потенційні шляхи для поглиблення даної взаємодії. Методична значущість роботи полягає в оцінці методики взаємодії між Україною та ЄС через оцінку існуючих стратегій. Практична значущість полягає в наданні рекомендацій для поглиблення торговельної та інвестиційної діяльності між двома партнерами.

В якості **інформаційної бази** роботи виступають законодавчі і нормативно-правові акти України у сфері розвитку економічного співробітництва з ЄС, офіційні дані Державної служби статистики України, Національного банку України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Міністерства Закордонних Справ України тощо, статистична інформація від міжнародних організацій: Євростат, Світовий банк, Trade Centre, публікації вітчизняних та зарубіжних науковців, а також інші офіційні документи.

Структура роботи. Кваліфікаційна магістерська робота складається зі вступу, 3-х розділів, висновків, списку використаних джерел у кількості 45, містить 80 сторінок, 7 таблиць, 8 рисунків.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН

1.1 Сучасні концепції міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є взаємозв'язком економічних відносин між різними країнами, спрямований на виробництво, розподіл, обмін товарами та послугами, які здійснюються за межами національних господарств. Цей процес виникає з різниці у потребах та ресурсних можливостях країн.

Міжнародна торгівля базується на принципах взаємної вигоди для усіх сторін угоди, де кожна з них розраховує на отримання вигоди від даного обміну [1, с. 66].

Зазначається, що умови активної глобалізації у світовому господарстві роблять зовнішньоторговельні відносини країн надзвичайно важливими. Міжнародна торгівля сприяє зростанню конкурентоспроможності економік країн, поліпшенню рівня життя та задоволенню потреб населення. Проте, зовнішньоекономічний сектор будь-якої країни також відчуває тиск як зі сторони конкурентів та партнерів на світових ринках, так і від внутрішнього ринку та його інфраструктури [2, с. 158].

В умовах зростаючої конкуренції на світових ринках товарів і послуг, а також сучасних трансформацій у системі світового господарства, міжнародна торгівля стає важливим інструментом зовнішньоекономічної політики країн. Вона сприяє різноманітним видам міжнародного економічного співробітництва, включаючи трансфер технологій та спільну виробничу діяльність. Міжнародна торгівля допомагає балансувати виробничі можливості країн з потребами споживачів, забезпечує обіг дефіцитних та надлишкових

товарів і послуг, а також компенсує недостатність власних ресурсів держав. Крім того, вона сприяє зростанню національного доходу, надходженню валюти та імпорту прогресивних технологій.

О. В. Єлісеєнко вказує, що об'єктами міжнародної торгівлі є товари (готова продукція, напівфабрикати, сировина), послуги (будівельні, транспортні, посередницькі, страхові операції, міжнародний туризм та інше), а також продукти інтелектуальної власності (ліцензії, патенти, фірмові знаки та інше) [3, с. 9-10].

О. М. Сазонець підкреслює, що міжнародна торгівля не лише дозволяє економікам взаємодіяти з господарствами інших країн, але й виступає основним каналом впливу світового ринку на національне виробництво, встановлюючи стандарти якості та конкурентні параметри [4, с. 53].

Л. І. Григорова-Беренда класифікує міжнародні торговельні операції на основні (договірні угоди щодо купівлі-продажу послуг та товарів) та допоміжні (операції, що забезпечують належне виконання основних торговельних угод, включаючи фінансування, митні операції, страхування, транспортування тощо) [5, с. 18].

Розвиток світової торгівлі потрапляє під вплив різноманітних факторів, серед яких ключові включають науково-технічний прогрес, активізацію процесів торговельної та економічної інтеграції (формування зон вільної торгівлі, митних союзів та інших), інтернаціоналізацію виробництва та глибокий міжнародний поділ праці, формування експорт-орієнтованих економічних моделей у країнах з транзитивною економікою та лібералізацію міжнародної торгівлі.

У сучасних умовах, динаміка міжнародної торгівлі значно зумовлена розвитком співпраці та спеціалізацією виробництва на міжнародному рівні, швидким зростанням "нових індустріальних країн" та наявністю численних обмежень у міжнародних торгових відносинах. Промислово-розвинені країни, займаючи приблизно 2/3 світового обсягу експорту і імпорту, володіють

визначними позиціями в світовій торгівлі. Однак понад третина світового обсягу експорту й імпорту припадає на країни з перехідною економікою та розвиваючіся країни. Найбільшими експортерами у світі є США, Німеччина, Японія, Великобританія, Франція, Італія, Бельгія, Канада, Нідерланди [6, с. 815].

Вивчення впливу міжнародної торгівлі на економічний розвиток держав привертає увагу економістів протягом багатьох століть. Незважаючи на значні зміни в уявленнях про роль імпорту й експорту в економічному розвитку, виникло чимало теорій та моделей для пояснення мотивацій підприємств у виході на зовнішні ринки. Проблематика міжнародної торгівлі лишається актуальною й донині [7, с. 110].

Класичні концепції в міжнародній торгівлі сформувалися в кінці XVIII - початку XIX століття. Вони ґрунтуються на принципах вільної торгівлі та врахуванні абсолютної та порівняльної переваг при визначенні товарної структури експорту та імпорту.

Однак слід враховувати, що економічні ресурси природно розподілені між країнами нерівномірно, і для ефективного виробництва різних товарів необхідно використовувати відповідні комбінації ресурсів та технологій. Також важливо відзначити, що економічна ефективність країни, яка виробляє різноманітні товари, може змінюватися з часом. Абсолютні та порівняльні переваги, якими користується країна, не є постійними.

Л. Х. Доленко звертає увагу, що структура міжнародної торгівлі аналізується у економічній науці за допомогою базових теорій, представлених представниками класичної теорії, такими як Адам Сміт, Давід Рікардо, Джон Стюарт Мілль [8, с. 17]. Основні особливості цих теорій наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Базові теорії міжнародної торгівлі та їх представники

Теорія міжнародної торгівлі	Автори	Коротко про основні постулати авторів
Теорія абсолютних переваг (інша назва – «теорія зовнішньої торгівлі»)	Адам Сміт	Розкрив суть теорії у 1776 р. у своїй науковій роботі, де обґрунтовував вигідність зовнішньої торгівлі. Під абсолютними перевагами він розумів нижчі витрати на виробництво певного товару однієї країни порівняно з витратами виробництва на той самий товар іншої країни
Теорія порівняльних переваг	Давид Рікардо	Є продовженням теорії абсолютних переваг Адама Сміта і базується на тих самих припущеннях, однак із використанням додатково поняття альтернативних витрат
Теорія міжнародної вартості	Джон Стюарт Мілль	Продовжив розвиток ідей Давида Рікардо, але обґрунтував ціну, за якою здійснюється обмін. Він вперше зробив аналіз взаємодії трьох параметрів ринку, а саме попиту, пропозиції і рівноважної ціни
Теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона (HOS-модель)	Елі Хекшер, Бертіл Олін, Пол Самуельсон	Автори теорії прийшли до висновку, що структура потоків у міжнародній торгівлі залежить від рівня забезпеченості країни певними факторами виробництва, тобто диференціація у пропорціях факторів виробництва зумовлює товарну структуру експорту та імпорту. Було сформульовано три основні теореми: - теорема Хекшера-Оліна: країна експортує (імпортує) товар у виробництві якого відносно більше використовується фактор, який є в надлишку (дефіциті) у даній країні; - теорема про вирівнювання цін на фактори виробництва – відносні та абсолютні ціни на фактори виробництва при міжнародній торгівлі будуть вирівнюватись між двома країнами у довгостроковому періоді; - теорема Столпера-Самуельсона – ціна на фактор виробництва, який є відносно рідкісним, буде зростати відносно цін іншого фактора виробництва при встановленні митного та рифу на товар у виробництві якого інтенсивно цей рідкісний фактор виробництва використовується

Джерело: узагальнено автором за даними [9, с. 15-16]

Теорія абсолютних переваг, сформульована Адамом Смітом, розглядає добробут нації як результат її здатності виробляти кінцеві товари і послуги, а не просто як кількість накопиченого золота. Це вказує на важливість розвитку виробництва через поділ праці та кооперацію. Країна має абсолютну перевагу,

якщо вона може виробляти певний товар більш ефективно та вигідно, ніж інші країни. Природні обставини відіграють важливу роль у сільському господарстві та видобувній промисловості. У той же час, у виробництві різноманітної продукції, особливо в видобувній промисловості, вирішальну роль відіграють технології, кваліфікація працівників та організація виробництва.

У відсутність зовнішньої торгівлі кожна країна може споживати лише ту кількість товарів, яку вона може виробляти сама. Ціни на одні й ті ж товари завжди відрізняються в різних країнах через різницю у виробничих умовах, технологіях та кваліфікації робочої сили. Щоб торгівля була взаємовигідною, ціна на товар на зовнішньому ринку повинна бути вищою, ніж внутрішня ціна на той самий товар в країні-експортері, і нижчою, ніж в країні-імпортері. Основна вигода для країн полягає в зростанні споживчого приросту за рахунок спеціалізації виробництва.

Теорія абсолютних переваг Адама Сміта стверджує, що країна експортує ті товари, у виробництві яких вона має абсолютні переваги, а виробляє їх з меншими витратами. Крім того, вона імпортує товари, які інші країни можуть виробляти з меншими витратами, та де абсолютні переваги лежать в руках торговельних партнерів. Однак ця теорія не враховує зміни у рівні заробітної платні та цінах, а також нехтує проблемами платіжного балансу та інфляції.

Теорія порівняльних переваг Давида Рікардо, незважаючи на свою спрощеність, є важливою в економічній думці. Вона враховує, що працівники, залишаючи одну галузь, можуть знайти зайнятість у більш продуктивній галузі. Країни, які ігнорують принципи порівняльних переваг, можуть спостерігати зниження темпів економічного зростання та життєвого рівня населення.

Торгівля між країнами за класичними теоріями пояснюється різницею у відносних та абсолютних витратах праці на виробництво товарів. Іншими словами, порівняльні переваги виникають через різницю в продуктивності

праці. Проте саме появу таких переваг у торговельних партнерів класичні теорії не пояснюють.

Економісти Е. Хекшер і Б. Олін у 20-30-х роках XX століття доповнили та уточнили теорію порівняльних переваг. Вони ввели концепцію факторів виробництва, в якій країна намагається експортувати збиткові фактори та імпортувати дефіцитні. Це компенсує невисоку забезпеченість факторами виробництва в світовому масштабі.

Теорія Хекшера-Оліна, яка є версією неокласичної теорії торгівлі, продовжує набирати популярність. Вона акцентує увагу на ефективності виробництва, оптимізації споживання та максимальному використанні факторів виробництва.

Проте ця теорія недооцінює вплив попиту на ринкову ціну, віддавши перевагу ресурсній забезпеченості як визначальному чиннику взаємовигідної торгівлі [10, с. 53].

Теорема Хекшера-Оліна пояснює багато явищ у міжнародній торгівлі. Країни експортують продукцію, витрати на яку визначаються переважно збитковими ресурсами. Однак структура виробничих ресурсів у промислово-розвинених країнах поступово зближується.

Загалом, А. Сміт та Д. Рікардо визначили ліберальну модель міжнародної торгівлі, в основі якої лежить раціональна стратегія індивідів, спрямована на максимізацію їх вигоди через спеціалізацію у сфері, де вони є найефективнішими. Цей принцип розподілу праці виявився визначальним у економічних процесах як в межах країни, так і в її відносинах з іншими державами.

У подальшому, розвиток тенденцій міжнародної торгівлі був розкритий в рамках неокласичної теорії спочатку Е. Хекшером, а потім Б. Оліном. Пізніше цю теорію розширив відомий економіст Пол Самуельсон. Незважаючи на критику, теорія Хекшера-Оліна була підтверджена результатами обширного

дослідження у 27 країнах та за участю 12 факторів виробництва, де в 70% випадків реальна міжнародна торгівля відповідала цій теорії [11, с. 14].

У теорії, запропонованій П. Кругманом у 1991 році, були ускладнені умови за рахунок врахування міжнародного руху капіталу та робочої сили, а також транспортних витрат. З того часу ця модель стала основою для дослідження економічної географії та міжнародної торгівлі. Сама модель є досить складною, оскільки в епоху ендогенних процесів навіть невеличка різниця в факторах може мати серйозні наслідки. Наприклад, для зменшення транспортних витрат компанії стараються розташовувати виробництво ближче до кінцевого споживача.

П. Кругман намагався довести, що виробники, що прагнуть зменшити виробничі та транспортні витрати, спрямовуються на концентрацію виробництва, особливо близько до регіонів, де існує найбільший ринок для їх товарів. У міжнародній торгівлі це означає, що кожна країна прагне розвивати експорт тих промислових товарів, для яких існує значний внутрішній попит. При цьому міжнародна спеціалізація визначається не абсолютними, а порівняльними перевагами у виробництві конкретних товарів, тобто економічною вигідністю продажу саме цих товарів в даній країні на даному етапі. Порівняльні переваги визначаються кліматом, наявністю ресурсів, технологічним розвитком, при чому останній є тимчасовим, але впливає на конкурентоспроможність країни протягом певного періоду часу.

Отже, оскільки компанії прагнуть досягти порівняльних переваг і розміщувати виробництво ближче до найбільших ринків, економічна активність і інновації мають тенденцію концентруватися в просторі. У термінології П. Кругмана це призводить до формування "ядра", куди притягуються капітал і висококваліфіковані фахівці.

Взаємодії в мережі, як, наприклад, між окремими особами та компаніями, сприяють активному впровадженню інновацій і призводять до швидкого розвитку значних економічних концентрацій, подібних Силіконовій

долині. Поява таких кластерів часто пояснюється історичною випадковістю. Згідно з концепцією П. Кругмана, розвиток цих кластерів є закономірним, включаючи розділення економічного простору на розвинені промислові північні регіони і периферійний католицький південний регіон, яке можна спостерігати як на рівні окремих країн, так і в глобальному масштабі.

З цього положення випливає ще одна цікава тенденція - дезурбанізація або поступовий зсув центрів економічної активності. Коли усі фірми одного профілю концентруються в "ядрі", компанія, яка вирішила переїхати на периферію, може стати монополістом там. Вона отримує доступ до дешевших місцевих ринків праці та постачальників і може уникнути надмірних витрат, пов'язаних з ростом, такими як вартість землі. Те, чи буде ця тенденція переважаючою, залежить від багатьох факторів, таких як здатність компаній отримувати "зростаючі скалярні доходи" на новому місці, здатність утримувати кваліфікований персонал поза "ядром" та надання регіональними органами влади певних преференцій цим компаніям.

Зрештою, в економіках, які колись вважалися периферійними, можуть виникати нові промислові кластери, подібні тим, що спостерігалися в Японії, Південній Кореї, і як це відбувається в Китаї сьогодні. Важливим аспектом при аналізі міжнародної торгівлі є міграція факторів виробництва. З моделі, розробленої П. Кругманом, випливає, що стійкість рівномірного розподілу буде визначатися силами таких трьох ефектів у відношенні до міграції:

- Ефект місцевого ринку: Монополістичні фірми мають тенденцію розміщувати виробництво ближче до великих ринків і експортувати товари на менші ринки.
- Ефект вартості життя: Вартість життя нижча в областях з більшою кількістю промислових фірм через зменшення транспортних витрат для вироблених ними товарів.
- Ефект конкуренції: Фірми в системі недосконалої конкуренції вибирають розміщення виробництва там, де менше конкурентів.

Ці сили, що стимулюють процеси агломерації, отримали назву "доцентрових", тоді як сили, що діють у протилежному напрямку, - "відцентрових". Те, які саме сили будуть переважати в економіці, залежить від параметрів економіки від зростаючого масштабу виробництва, еластичності заміщення у функції попиту та розміру транспортних витрат.

У дослідженні П. Кругмана продемонстровано, як взаємодія трьох параметрів визначає динаміку розташування виробництва в економіці, визначаючи, чи будуть регіони зближуватися в економічному розвитку чи віддалятися один від одного. Загалом, економія від зростаючого масштабу у виробництві підсилює агломераційні процеси, і існує критичний рівень економіки від зростаючого масштабу, при перевищенні якого симетрична рівновага стає нестійкою, а агломераційні процеси самопідсилюються, що призводить до розвитку економіки за принципом «центр-периферія». Якщо розмір економіки від масштабу нижче критичного рівня, то може відбуватися домінування як доцентрових, так і відцентрових сил в залежності від комбінації параметрів. Високі транспортні витрати та висока еластичність заміщення різновидів промислового товару підсилюють відцентрові сили, призводячи до зближення регіонів.

Для підтвердження цих концепцій було проведено аналіз розташування промисловості в Європейському союзі. Виявлено, що виробничі сектори зі зростаючими скалярними доходами, що сконцентровані в економічному ядрі ЄС, демонструють низькі рівні вартості життя. Сектори промисловості на основі високих технологій також обмежені, але не показують градієнта від центру до периферії та жодного конкретного зразка вартості життя. Основний потенціал для майбутньої спеціалізації залишається в секторах, чутливих до витрат на фактор праці, які все ще відносно розсіяні і мають високі рівні вартості життя. Зайнятість в цих секторах промисловості умовно переміщується до периферії ЄС.

Країни Євросоюзу надають цікавий контекст для вивчення проявів нової теорії торгівлі. Таким чином, можна сформулювати чотири методологічні узагальнення нової теорії торгівлі та нової економічної географії в контексті тенденцій економічної концентрації в ЄС:

Емпіричні дані свідчать, що промисловість ЄС, яка характеризується сильним внутрішнім ефектом від зростаючого масштабу, є дуже локалізованою.

Наслідки для довкілля від технологічних ефектів і їх зв'язок з локалізацією: Сектори високих технологій в ЄС виявляються надзвичайно локалізованими, але вони не демонструють проявів внутрісекторної зовнішньої торгівлі.

Міжнародна економічна інтеграція та концентрація зростаючих доходів: Міжнародна економічна інтеграція підсилює концентрацію зростаючих доходів в секторах, що знаходяться біля найбільших ринків. Сектори з внутрішнім ефектом від масштабу концентруються в географічному ядрі ЄС, де спостерігається збільшення ступеня локалізації.

Чутливість до затрат на працю та її вплив на індустріальну дисперсію: Сектори промисловості, чутливі до затрат на працю, розсіяні між регіонами ЄС. Проте спостерігається тенденція до зміни локалізації, оскільки ці сектори концентруються в периферійних регіонах ЄС [19].

Сучасні теорії міжнародної торгівлі, на відміну від класичних концепцій, розширюють їхні принципи, застосовуючи їх до більш широкого спектру товарів, країн і факторів виробництва. Також вони вивчають окремі аспекти міжнародної торгівлі, які залишилися не поясненими класичними теоріями з розвитком теорії порівняльних переваг, започаткованої Д. Рікардо, яка виходить за межі класичних концепцій.

Теорія факторів виробництва Хекшера-Оліна є одним із напрямків розвитку порівняльних переваг, яка обґрунтувала необхідність визначення порівняльних переваг у зовнішній торгівлі, враховуючи оцінку факторів

виробництва, їх відносин і взаємодії. Ці теорії належать до нових концепцій неокласичної школи.

На сучасному етапі неокласична школа існує паралельно з неотехнологічною, що розвивається з середини XX століття на основі нових технологій. Неотехнологічна школа ставить основні переваги у зв'язку з монопольною позицією фірми (і країни) - інноватора. Це призводить до виникнення нової оптимальної стратегії для фірм, яка полягає в тому, щоб випускати не лише те, що є відносно дешевше, але й те, що необхідно багатьом та ще більше, що на даний момент ніхто інший не може випускати. Змінилося також ставлення до ролі держави, яка за неотехнологічним напрямом може і повинна підтримувати виробництво високотехнологічних експортних товарів і не заважати згортанню виробництва інших, застарілих товарів.

Теорія технологічного розриву стверджує, що торгівля між країнами може виникати навіть при рівних факторах виробництва через технічні зміни в одній галузі в одній з країн. Технічні нововведення, які спочатку з'являються в одній країні, можуть призводити до виникнення переваги, оскільки нова технологія дозволяє виробляти товари з меншими витратами. Якщо нововведення стосується нового продукту, то підприємець в країні-новаторі тимчасово володіє "квазімонополією", експортуючи новий товар. Нова оптимальна стратегія полягає в виробництві того, що не може виготовляти ніхто інший, але що потрібно багатьом чи всім. Поступово інші країни починають копіювати нововведення, і технологічний розрив зменшується з часом.

Теорія «циклу життя продукту» від Р. Вернона є популярною неотехнологічною теорією, що відображає реальний стан міжнародного поділу праці в сучасному періоді. Згідно з цією теорією, кожен новий продукт проходить стадії впровадження, розширення, зрілості і старіння. Кожна стадія відрізняється особливим характером попиту і технологій. На першій стадії циклу, коли новий продукт вперше представлений на внутрішньому ринку,

попит на нього є обмеженим і спрямованим на людей з високими доходами, для яких ціна не є вирішальним фактором при придбанні товару.

Чим більше існує осіб із значним рівнем доходу, тим ймовірніше з'явлення на ринку нових товарів, виробництво яких вимагає значних витрат, оскільки їхні технології ще не мають широкого визнання. Ці технології передбачають залучення значної кількості висококваліфікованих працівників. Експорт нового товару на початковій стадії буде невеликим. Проте наступна стадія, або стадія росту, характеризується стрімким розширенням попиту на внутрішньому ринку, при цьому продукт стає широко визнаним. Тут розпочинається масове виробництво значних партій нового товару, що призводить до зростання зовнішнього попиту.

Спочатку новий товар повністю задовольняє попит за рахунок експорту, а потім починається закордонне виробництво за допомогою передачі технології. На третій стадії, що відзначається зрілістю, внутрішній ринок насичений попитом. Технологія виробництва стає стандартизованою, що дозволяє використовувати менш кваліфіковану робочу силу, знизити витрати виробництва та ціни, досягти максимального обсягу виробництва для фірм країни-новатора і закордонних компаній. Останні починають здійснювати вхід на внутрішній ринок країни, де з'явився товар. Остання стадія циклу продукту відзначається старінням, і його виробництво починає зменшуватися. Подальше зниження цін вже не стимулює підвищення попиту, як це було на стадії зрілості. Ця загальна схема представляє проходження новим продуктом "циклу життя". Теоретики цієї моделі розглядають конкретні країни та умови, які найбільше відповідають виробництву нових товарів або товарів на різних стадіях зрілості.

Теорія Майкла Портера: теорія конкурентних переваг. Майкл Портер визнає важливість теорій Д. Рікардо і Хекшера-Оліна для пояснення структури зовнішньої торгівлі, але вважає, що вони втратили свою актуальність у зв'язку з радикальними змінами у умовах формування конкурентних переваг. Він наголошує на тому, що конкурентоспроможність галузей не повинна залежати

від наявності основних факторів виробництва в країні, і вводить нові підходи до розуміння та створення конкурентних переваг в умовах зміни економічного середовища.

Майкл Портер визначає ключові фактори, які впливають на формування конкурентних переваг галузей і компаній в їхньому середовищі:

Фактори виробництва: Це включає в себе різноманітні ресурси, які доступні в певній країні, включаючи їхню кількість і якість.

Умови внутрішнього попиту: Розмір і характер попиту на продукцію галузі є важливими факторами. Вони визначають кількісні та якісні параметри попиту.

Наявність споріднених і підтримуючих галузей: Зовнішні галузі та конкурентоспроможність країни на світовому ринку можуть впливати на формування конкурентних переваг.

Стратегія і структура фірм: Характер конкуренції на внутрішньому ринку, стратегії та структура фірм грають важливу роль у формуванні конкурентних переваг.

Ці детермінанти взаємодіють між собою і сприяють взаємному розвитку. До цих факторів додаються ще два важливі аспекти, які можуть впливати на економічну ситуацію в країні: дії уряду та випадкові події.

Уряд може впливати на конкурентоспроможність галузей через різноманітні заходи, такі як капіталовкладення, експортні заохочення, регулювання потоків капіталу та інші. Важливою роллю держави є підтримка розвитку конкурентоспроможних галузей через різноманітні ініціативи, такі як наукові дослідження, освіта та інфраструктурні проекти.

Досвід показує, що формування конкурентоспроможних галузей вимагає взаємодії держави та приватного сектора, особливо в перехідних економічних системах, де приватний сектор може бути відносно слабким і потребує підтримки для конкурентного виходу на світовий ринок [20].

Отже, теорії міжнародної торгівлі поступово змінюються у відповідності до змін на міжнародній політичній та економічній арені, це можна було зрозуміти на прикладі Кореї та Китаю, тобто в більшості зміни на сьогодні відбуваються саме в країнах з перехідною економікою, хоча і країни ЄС поступово заради підтвердження своїх конкурентних позицій поступово вимушені змінювати способи ведення міжнародної торгівлі.

1.2 Ключові показники ефективності міжнародної торгівлі

Аналіз зовнішньоторговельних відносин у контексті міжнародної торгівлі вимагає оцінки якісних і кількісних змін або зрушень. Тому важливим є вивчення економічних показників (статистичних і розрахункових) та інших показників, на основі яких оцінюються зміни у цих показниках. Ці зміни можуть виявлятися у натуральних, вартісних і відносних величинах, і вони можуть різноманітно розвиватися з плином часу - деякі значення можуть зростати, тоді як інші можуть зменшуватися.

Різні показники зовнішньої торгівлі взаємопов'язані, і жоден окремий показник не може відображати всі аспекти цієї торгівлі. Головна проблема полягає в тому, як зібрати різні економічні та соціальні показники у єдину систему вимірювання.

Сукупність показників розвитку міжнародної торгівлі можна поділити на сім груп: об'ємні (абсолютні) показники, результуючі, структурні, інтенсивності, ефективності, динаміки та зіставлення (рис.1.1).



Рисунок 1.1 – Показники розвитку міжнародної торгівлі

Джерело: узагальнено автором за даними [12]

Деякі міжнародні порівняльні показники, такі як індекси концентрації та диверсифікації експорту, специфічні для оцінки зовнішньої торгівлі. Інші показники, такі як обсяг експорту та імпорту, структура торгівлі за товарами та регіонами, використовуються для оцінки загального розвитку міжнародної торгівлі. Фірми можуть використовувати широкий спектр цих показників для аналізу та оцінки розвитку своєї зовнішньої торгівлі.

Показники обсягів міжнародної (зовнішньої) торгівлі визначаються через:

- Експорт (включаючи реекспорт): Сумарна вартість товарів та послуг, які країна вивозить на міжнародний ринок, включаючи випадки реекспорту.

- Імпорт (включаючи реімпорт): Сукупна вартість товарів та послуг, які країна ввозить з-за кордону, включаючи випадки реімпорту.
- Зовнішньоторговельний оборот: Сума вартісних обсягів експорту та імпорту країни. Цей показник відображає обсяги товарів та послуг, які вводяться та виводяться з країни.

У міжнародному обміні товари можуть пересуватися не лише з точки експорту в точку імпорту, але й транзитом через територію країни. Обсяг зовнішньоторговельного обороту країни, враховуючи вартість транзитних товарів, називається генеральною торгівлею.

Існує розрізнення між номінальними і реальними обсягами міжнародної торгівлі. Номінальний (вартісний) обсяг визначається як оцінка експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обороту країни у поточних цінах відповідного року, використовуючи поточні валютні курси. Реальний (фізичний) обсяг визначається як оцінка експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обороту країни у постійних цінах базового року на основі індексів фізичного обсягу експорту та імпорту.

Ключовими показниками організації міжнародної (зовнішньої) торгівлі є:

- Географічна структура: Визначається питомою вагою окремих країн, їх груп або регіонів світу у загальному обсязі експорту/імпорту країни. Цей показник розкриває, як розподіляється торгівля за географічним принципом.
- Товарна структура: Визначається питомою вагою окремих товарів або їх груп у загальному обсязі експорту/імпорту країни. Такий підхід вказує на розподіл торгівлі за видами товарів.

Показниками динаміки міжнародної торгівлі виступають:

- Темп зростання експорту/імпорту/зовнішньоторговельного обороту (Т): Цей показник визначається за формулами, які враховують зміни в обсягах експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту.

$$T_E = \frac{E_1}{E_0} * 100\% \quad (1.1)$$

E_1 відображає обсяг експорту у поточний період.

E_0 відображає обсяг експорту у базовий період.

$$T_Z = \frac{Z_1}{Z_0} * 100\% \quad (1.2)$$

Z_1 відображає обсяг імпорту у поточний період.

Z_0 відображає обсяг імпорту у базовий період.

$$T_z = \frac{(E+Z)_1}{(E+Z)_0} * 100\% \quad (1.3)$$

де $E_1, Z_1, (E + Z)_1$ - обсяги експорту/імпорту/зовнішньоторговельного обороту поточного року; $E_0, Z_0, (E + Z)_0$ обсяги експорту/імпорту/зовнішньоторговельного обороту базового року; - темп приросту експорту/імпорту/зовнішньоторговельного обороту (T), який обчислюється за формулами відповідно:

$$T_E = \frac{E_1 - E_0}{E_0} * 100\% \quad (1.4)$$

T_E - темп росту експорту відносно базового періоду, виражений у відсотках.

E_1 відображає обсяг експорту у поточний період.

E_0 відображає обсяг експорту у базовий період.

$$T_{ez} = \frac{(E_1 + Z_1) - (E_0 + Z_0)}{(E_0 + Z_0)} * 100\% \quad (1.5)$$

T_{ez} - темп росту сумарного обсягу експорту та імпорту (зовнішньоторговельного обігу) відносно базового періоду, виражений у відсотках.

E_1 відображає обсяг експорту у поточний період.

E_0 відображає обсяг експорту у базовий період.

Z_1 відображає обсяг імпорту у поточний період.

Z_0 відображає обсяг імпорту у базовий період.

$$T_z = \frac{Z_1 - Z_0}{Z_0} * 100\% \quad (1.6)$$

T_z - темп росту імпорту відносно базового періоду, виражений у відсотках.

Z_1 відображає обсяг імпорту у поточний період.

Z_0 відображає обсяг імпорту у базовий період.

Показниками ефективності міжнародної торгівлі можуть бути:

- Зовнішньоторговельне сальдо (торговельний баланс): Це різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту країни.
- Сальдо балансу послуг: Визначається різницею між вартістю послуг, які країна надає закордону, та вартістю послуг, які вона отримує з-за кордону.
- Сальдо балансу товарів і послуг: Сума сальдо торговельного балансу та балансу послуг.
- Сальдо поточного рахунку платіжного балансу: Сума сальдо торговельного балансу, балансу послуг та чистого зовнішнього доходу.
- Умови торгівлі: Відношення індексу цін експортованих товарів до індексу цін імпортованих товарів.
- Обсяги експорту/імпорту на одну особу:
- Експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти: Вираження у відсотках питомої ваги експорту/імпорту/зовнішньоторговельного обороту країни у її ВВП, що розглядалися як показники відкритості економіки.

Отже, ці формули допомагають аналізувати тенденції в зовнішньоторговельній діяльності країни та виявляти потенційні проблеми або можливості для підвищення ефективності торгівлі. Вони є важливими інструментами для економічного аналізу та прийняття рішень у галузі зовнішньої торгівлі.

Таблиця 1.2 – Сфери застосування показників розвитку міжнародної торгівлі [12]

Показники	Глобальні оцінки та зіставлення	Аналіз розвитку зовнішньої торгівлі країни	Галузевий аналіз, аналіз товарного ринку	Оцінка зовнішньої торгівлі фірми
Експорт (реекспорт)	+	+	+	+
Імпорт (реімпорт)	+	+	+	+
Зовнішньоторговельний обіг		+	+	+
Генеральна торгівля		+		
Спеціальна торгівля		+		
Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі	+	+	+	+
Сальдо торговельного балансу, балансу послуг та балансу поточних операцій	+			
Індекси стану балансу	+	+		
Індекс «умови торгівлі»	+	+		
Індекс концентрації експорту	+			
Коефіцієнт імпоротної залежності	+	+	+	
Індекс чистої торгівлі	+	+	+	
Товарні структури світового експорту та імпорту	+			
Товарні структури експорту та імпорту країни	+			
Індекс диверсифікації експорту	+	+		
Регіональні структури світового експорту та імпорту	+			
Регіональні структури експорту та імпорту країни	+	+		
Регіональні структури експорту та імпорту товару		+	+	+
Регіональні структури світового експорту та імпорту товару	+		+	
Обсяг експорту, обсяг імпорту або обсяг зовнішньоторговельного обігу на душу населення	+	+		
Квоти: експортна, імпортна, зовнішньоторговельна	+	+		

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4	5
Інтенсивність та рівень міжнародного внутрішньогалузевого обміну			+	
Макроекономічні показники ефективності експорту та імпорту		+		
Показники ефективності зовнішньоторговельної операції				+
Показники динаміки	+	+	+	+
Показники зіставлення	+	+	+	+

Табл. 1.2 надає огляд різних показників, які використовуються для аналізу розвитку міжнародної торгівлі. Оці показники можна розділити на кілька категорій: глобальні оцінки та порівняння, аналіз розвитку зовнішньої торгівлі країни, галузевий аналіз та аналіз товарного ринку, оцінка зовнішньої торгівлі фірми.

Перші два стовпчики таблиці вказують, які показники відображаються в кожній з цих категорій, а стовпчики 3 і 4 вказують, в яких аспектах (зовнішньої торгівлі країни, галузевий аналіз, тощо) ці показники використовуються. Наприклад, показник "Експорт (реекспорт)" є релевантним для всіх чотирьох категорій, тобто для глобальних оцінок, аналізу розвитку країни, галузевого аналізу та оцінки фірми.

Ця таблиця допомагає організувати різні аспекти аналізу міжнародної торгівлі та визначити, які показники можуть бути корисними для різних типів аналізу та досліджень.

Кожна країна визначає обсяги експорту та імпорту як у натуральних, так і у вартісних показниках. Розрахунки вартісних показників здійснюються в національній валюті та конвертуються в долари США для міжнародного порівняння. Деякі країни, особливо ті, що мають високий рівень інфляції, обчислюють обсяги експорту та імпорту безпосередньо в доларах США.

Для міжнародного порівняння обсягів експорту використовують світові ціни на момент перетину кордону товару на основі умов FOB (Free On Board), а обсягів імпорту - ціни CIF (Cost, Insurance, Freight). Оскільки більшість

товарів у міжнародній торгівлі транспортується морським транспортом, то для розрахунку цін як експорту, так і імпорту, береться саме транспортування морем.

У зв'язку з різницями у розрахунках, загальна вартість світового експорту аналітично завжди буде наближено рівною мінімальній вартості світового імпорту, додатково враховуючи витрати на страхову премію для зовнішньоторгової продукції, фрахт судна для транспортування та інші портові збори.

Показник "умов торгівлі" відображає співвідношення між попитом і пропозицією щодо експорту та імпорту країни. Цей показник є важливим орієнтиром для формування зовнішньоекономічної політики країни. При розрахунках індексу "умов торгівлі" порівнюються індекси цін на експорт і імпорт, які публікуються в щомісячному звіті МВФ.

Експортна квота, яка виражає співвідношення експорту до валового внутрішнього продукту, використовується в міжнародних порівняннях для визначення рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі країни та оцінки її відкритості участі в міжнародному розподілі праці.

Імпортна квота, що визначається як частка імпорту в валовому внутрішньому продукті країни, служить індикатором рівня залежності країни від імпорту товарів та послуг.

На макроекономічному рівні, в рамках економіки в цілому, ефективність зовнішньої торгівлі оцінюється через призму економії національної праці, досягнутої завдяки участі країни в міжнародному розподілі праці та зовнішньоторговельному обміні. Критерієм ефективності на цьому рівні є збільшення валового внутрішнього продукту та інших макроекономічних та соціальних показників через економію національної праці.

У підприємств та інших економічних суб'єктів ефективність зовнішньоторговельних операцій вимірюється рівнем збільшення прибутку від

цих операцій. Тут критерієм ефективності є прибуток, який є ключовим показником ефективності операцій.

Показники динаміки розвитку міжнародної торгівлі включають будь-який з вказаних показників, чий зміни (темпи зростання, темпи приросту) аналізуються протягом конкретного періоду (наприклад, 20, 10, 5 років, рік - з поділкою на місяці і т. д.).

Отже, вивчення цих ключових показників надає можливість оцінити ефективність міжнародної торгівлі та визначити шляхи її оптимізації для країни в цілому та окремих господарських суб'єктів.

Аналіз вказаних показників не лише дозволяє нам отримати об'єктивну картину торговельних відносин, але і створює можливість для детального аналізу та визначення стратегічних напрямків оптимізації цих процесів.

Результати аналізу цих ключових показників стають основою для розроблення та впровадження ефективних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку економіки країни в умовах глобальних торговельних змін.

1.3 Політики взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами

Міжнародна торгівля завжди була важливим аспектом економічних відносин між країнами, але в умовах сучасного глобалізованого світу вона стала ще більш актуальною і складною. Формування стратегій взаємодії у сфері торгівлі стало ключовим аспектом успішного економічного розвитку для країн, незалежно від їх розміру та рівня розвитку. Саме тому вкрай важливо розуміти, як формуються стратегії взаємодії країн у міжнародній торгівлі, а також розглядати переваги та виклики різних стратегій, зокрема ті, які є найбільш ефективними для двосторонньої взаємодії. Крім того, дослідимо етапи аналізу

потреб та можливостей країн, вибору оптимальних стратегій та розглянемо рекомендації щодо доцільних стратегій для двосторонніх зв'язків між країнами. Розуміння та використання ефективних стратегій взаємодії у міжнародній торгівлі є вирішальним для досягнення спільних цілей країн та забезпечення стійкого економічного розвитку.

Міжнародна торгівля часто регулюється відповідними стратегіями, які країни використовують для захисту своїх інтересів та стимулювання експорту та імпорту. Серед типових стратегій можна виділити наступні (рис.1.3).

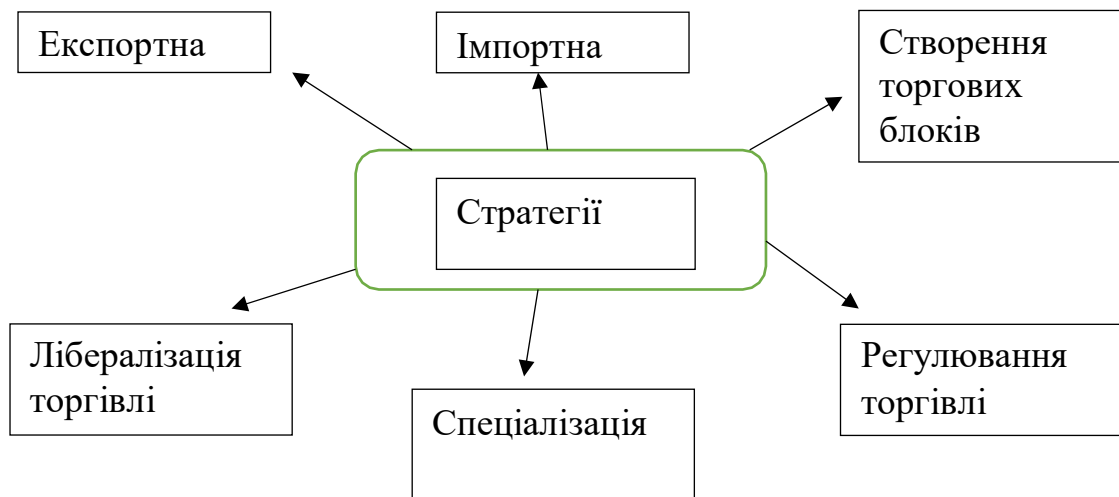


Рисунок 1.3 – Стратегії міжнародної торгівлі

Джерело: узагальнено автором за даними [13]

Експортна стратегія: активне просування товарів та послуг на зовнішні ринки з метою збільшення обсягів експорту.

Імпортна стратегія: активний імпорт товарів та послуг, що не виробляються в домашній економіці, або обмін імпортом на інші ресурси.

Створення торгових блоків: об'єднання країн у торгові блоки або економічні союзи з метою зменшення торговельних бар'єрів та створення спільного ринку.

Лібералізація торгівлі: зниження мит та інших торговельних бар'єрів для збільшення обсягів міжнародної торгівлі.

Спеціалізація: спрямування на виробництво певних товарів чи послуг, в яких країна має конкурентні переваги.

Регулювання торгівлі: встановлення мит, квот, стандартів якості та інших обмежень для захисту власних виробників та споживачів.

Ці стратегії можуть бути адаптовані та поєднані відповідно до конкретних обставин та цілей кожної країни. Багато з цих стратегій, які були згадані, можна застосовувати у двосторонніх відносинах між двома компаніями або країнами. Проте деякі з них більш відповідні для двосторонніх відносин, ніж інші. Ось кілька стратегій, які найчастіше використовуються у двосторонніх міжнародних відносинах:

Двосторонні угоди (білатеральні угоди): Країни можуть укласти двосторонні торговельні угоди, які регулюють обмін конкретними товарами і послугами між ними. Ці угоди можуть містити положення про зниження мит та інших торговельних бар'єрів, що сприяє збільшенню торгівлі між двома країнами.

Бізнес-співпраця: Країни можуть сприяти приватному сектору в обміні товарами та послугами з іншою країною. Це може включати розвиток спільних підприємств, спільних інвестицій та обмін технологіями.

Спільні проекти: Дві країни можуть співпрацювати над спільними проектами або ініціативами, які стосуються виробництва товарів або послуг. Це може включати спільні дослідження, розробку нових продуктів або розвиток спільних інфраструктурних проектів.

Торговельні делегації: Країни можуть організовувати візити своїх представників та торгових делегацій для переговорів та укладання угод. Ці зустрічі можуть сприяти розвитку двосторонніх торговельних відносин та вирішенню торгових питань.

Спільна робота над регулюванням торгівлі: Країни можуть спільно працювати над створенням та вдосконаленням правил і стандартів для обміну товарами і послугами між ними [14].

Вибір стратегії взаємодії між країнами залежить від конкретних умов, інтересів країн та їхніх цілей у співпраці. Для цього процесу можна виділити кілька ключових етапів.

Початковий етап - це аналіз потреб та можливостей країн у міжнародній торгівлі. На цьому етапі оцінюється, які товари і послуги кожна країна може постачати та в яких сферах вони потребують імпорту. Урахування економічних, технологічних, культурних та інших аспектів є важливим для правильного аналізу попиту та пропозиції.

Наступний етап - встановлення можливостей та обмежень країн. Це включає в себе аналіз економічного потенціалу, наявності ресурсів, технологічних можливостей та фінансової стійкості. Також важливо враховувати правові та торговельні бар'єри, такі як тарифи та мита.

Другий етап - вибір оптимальної стратегії. На цьому етапі аналізуються економічні, політичні та соціокультурні фактори, які впливають на вибір оптимальної стратегії співпраці. Світові тенденції, політичні відносини та культурні особливості країн важливо враховувати при прийнятті рішення щодо співпраці.

Ці етапи сприяють розробці ефективних стратегій взаємодії в міжнародній торгівлі, що сприяють взаємовигідним відносинам та сприяють розвитку економіки. При визначенні доцільності використання двостороннього підходу у співпраці між країнами слід уважно враховувати декілька ключових аспектів, таких як схожість економічних структур, можливість обміну ресурсами та спільні інтереси.

Ось кілька ілюстративних прикладів успішних двосторонніх торговельних відносин між країнами:

Угода між США та Канадою про Північно-американський вільний торговий договір (USMCA): Ця угода є прекрасним прикладом успішної двосторонньої торговельної співпраці. Раніше відома як NAFTA, ця угода була підписана між США, Канадою та Мексикою з метою підтримки вільного

обміну товарів та послугами між країнами. USMCA утворює одну з найбільших зон вільної торгівлі у світі та сприяє розвитку торговельних відносин між цими країнами.

Торговельна угода між Китаєм та Європейським Союзом (EU-China Comprehensive Agreement on Investment): У 2020 році Китай та ЄС уклали цю історичну угоду з метою підтримки інвестиційної та торговельної співпраці. Угода містить положення, які полегшують доступ до ринків для інвесторів обох сторін та сприяють зростанню обсягів торгівлі [15].

Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: Україна та Канада підписали цей договір у 2017 році з метою регулювання торговельних відносин та сприяння зростанню обсягів торгівлі та інвестицій. Угода дозволяє вільний обмін товарами та послугами без мит і обмежень, що сприяє розвитку економічних зв'язків [16].

Торговельна угода між Австралією та Японією (Australia-Japan Economic Partnership Agreement): Ця угода, укладена в 2014 році, є прикладом успішної двосторонньої торговельної співпраці між розвиненим та розвиваючимся ринками. Вона сприяє вільному обміну товарів та послугами між Австралією та Японією, знижуючи тарифи та інші торговельні бар'єри [17].

Торговельна угода між Швейцарією та Європейським Союзом: Швейцарія і ЄС мають численні двосторонні угоди, які регулюють торговельні відносини. Ці угоди встановлюють правила для доступу до ринків, включаючи обмін товарів і фінансових послуг. Швейцарія є прикладом країни, яка успішно веде двосторонню торговельну взаємодію.

Дані приклади ілюструють, як взаємодії та торговельні угоди між країнами можуть приносити успіх у сфері міжнародної торгівлі. Вони відкривають нові можливості для торгівлі товарами та послугами, сприяють економічному росту та підсилюють відносини між країнами.

У зв'язку з цим, аналіз стратегій у міжнародній торгівлі, таких як експорт, імпорт та участь у торговельних угодах, допомагає зрозуміти їх

переваги та обмеження і вибрати найбільш підходящу для конкретного випадку. Ретельний огляд етапів формування стратегії, включаючи аналіз потреб і можливостей, а також вибір оптимальної стратегії, надає основу для визначення найкращого шляху дії [18].

Особливу увагу слід звернути на обґрунтування доцільних стратегій для двосторонніх відносин. Вони вимагають обґрунтування та аналізу, оскільки кожен конкретний випадок може мати свої унікальні особливості та можливості.

Далі варто розглянути такі способи ведення міжнародної торгівлі, як зона вільної торгівлі, митний союз та преференційні торговельні угоди.

Останнім часом спостерігається поширення укладання глибоких двосторонніх преференційних торговельних угод, незважаючи на географічну віддаленість країн. Особливо активно укладаються такі угоди між розвиненими та країнами, що розвиваються, що отримали назву "Північ – Південь", як свідчить статистика СОТ.

Цю тенденцію можна пояснити зростанням фрагментації в цих напрямках і бажанням країн, що розвиваються досягти прогресу шляхом перенесення технологій від розвинених країн. В ХХІ столітті формується новий тип преференційної торговельної угоди, що включає зобов'язання щодо прискорення митно-прикордонних процедур та інституційних та законодавчих змін у національних економіках, зокрема в областях інвестицій, послуг, конкуренції, прав інтелектуальної власності, праці та охорони навколишнього середовища.

Преференційні торговельні угоди (ПТУ) приносять державам вигоди в торговельній та економічній сферах, сприяючи зниженню тарифних бар'єрів і лібералізації нетарифних заходів. Це сприяє збільшенню обсягів торгівлі, розвитку співпраці між країнами та створенню ланцюгів доданої вартості в промисловому виробництві. Угода може слугувати інструментом захисту вже

існуючої виробничої мережі та стимулом для розвитку торговельних відносин між країнами-партнерами.

Проте, можливий інший сценарій, коли спрощення доступу до сприятливого інституційного середовища або якісних послуг може спричинити переміщення виробництва та змінити маршрути доданої вартості, призводячи до зменшення експорту доданої вартості з даної країни, що увійшла до інтеграційного угруповання. В світовому досвіді вбачається, що ПТУ відіграють важливу роль у розвитку торговельних відносин між країнами, поряд із створенням передової науково-технічної бази та належно розвиненої системи інститутів. Основним аспектом таких відносин є їхній комплементарний характер, орієнтований на створення найбільш вигідних умов міжгалузевого співробітництва, імпорту компонентів та експорту кінцевих товарів.

На найближче майбутнє Європейський Союз планує укласти преференційні торговельні угоди з рядом країн, що підтверджує переваги цього підходу. Серед партнерів ЄС у цих двосторонніх угодах зазначаються США, В'єтнам, Таїланд, Сінгапур, Марокко, Малайзія, Індія. Укладення цих угод передбачає завершення підготовки до створення розширеної пан'євро-середземноморської зони діагональної кумуляції між ЄС, країнами Близького Сходу та Євразійського економічного союзу. На кінець 2018 року була підписана Угода про вільну торгівлю між ЄС та Японією (JEFTA), яка сприятиме усуненню багатьох торговельних бар'єрів і сприятиме формуванню правил глобальної торгівлі, заснованих на принципах свободи і загальних цінностей. Ця угода також служить прикладом того, що дві найбільші економіки світу відкидають протекціонізм, що розвивався після глобальної фінансової кризи 2008 року і досяг свого піку за часів президента Д. Трампа в США в 2017 році, незважаючи на торгові конфлікти між державами-учасниками «G20».

Створення Зони вільної торгівлі передбачає зняття країнами обмежень та митних бар'єрів у відносинах одна з одною. Якщо, наприклад, країни А та В укладають угоду про вільну торгівлю, то між ними припиняють існувати ввізні мита. Але відносини країни А з країною С залишаються незмінними, і мита між ними продовжують існувати. Якщо країни А та С також укладають угоду про вільну торгівлю, то мита між ними також анулюються. Важливо відзначити, що ці зміни не впливають на торговельні відносини між країнами В та С, і ввізні мита країни С залишаються незмінними.

Зона вільної торгівлі регулює лише відносини між країнами, які уклали відповідну угоду. Інші торговельні відносини країн залишаються недоторканими, і кожна країна може мати стільки Зон вільної торгівлі, скільки їй необхідно.

У випадку митного союзу країни не лише укладають угоду про вільну торгівлю між собою, але й узгоджують спільну торговельну політику стосовно інших країн. Таким чином, якщо країни А та В формують митний союз, то ввізні мита між ними припиняють існувати, і їхні митні збори щодо інших країн уніфікуються. З'являється спільний орган, який визначає єдину торговельну політику. Тепер митним партнером країни С стає митний союз країн А та В, і країна може бути членом лише одного митного союзу.

Україна уклала ряд угод про створення зони вільної торгівлі із різними країнами. Між іншими, в угоди входять Туркменістан із Молдовою (1995), Азербайджан, Вірменія, Грузія, Узбекистан (1996), Казахстан і Киргизстан (1998). У 1999 році набула чинності угода з Білоруссю та багатостороння угода із СНД за 1994 рік. Ці угоди були підписані та поетапно ратифіковані країнами, такими як Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Грузія, Молдова, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан та Узбекистан. Україна також уклала Угоду про ЗВТ із Македонією (2001), Таджикистаном, а також із ГУАМ (багатостороння угода із Грузією, Молдовою та Азербайджаном) (2002), а

також із Чорногорією (2013). Крім того, Канадою (2017), Ізраїлем (2021) та Великобританією (2021).

У 2012 році набула чинності угода з Європейською асоціацією вільної торгівлі – ЄАВТ (з участю Норвегії, Швейцарії, Ісландії та Ліхтенштейну), а також нова угода із СНД за 2011 рік (з Вірменією, Білоруссю, Казахстаном, Киргизстаном, Молдовою, Росією, Таджикистаном та Узбекистаном).

Україна також веде переговори із Туреччиною, раніше вела, але тимчасово припинила переговори із Сінгапуром та Сербією. В 2018 році Міністерство економічного розвитку та торгівлі розпочало переговори щодо угоди про зону вільної торгівлі з Китаєм.

Також важливо розглянути Угоду про асоціацію між Україною та ЄС.

У березні 2007 року було розпочато переговори щодо нового базового договору між Україною та Європейським Союзом, призначеного для заміни діючої Угоди про партнерство та співробітництво. У 2008 році сторони вже узгодили назву майбутньої угоди - Угода про асоціацію. 11 листопада 2011 року в Брюсселі відбувся завершальний двадцять перший раунд переговорів щодо укладення Угоди про асоціацію, під час якого були узгоджені всі положення тексту угоди.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відбувалося в два етапи. 21 березня 2014 року у Брюсселі лідери України та ЄС підписали політичну частину угоди. У цей момент було підписано Преамбулу, статтю 1, розділи I "Загальні принципи", II "Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики" і VII "Інституційні, загальні та прикінцеві положення" угоди. Пізніше, 27 червня 2014 року, економічна частина угоди, яка включала розділи III "Юстиція, свобода та безпека", IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею", V "Економічне та галузеве співробітництво" та VI "Фінансове співробітництво та положення щодо боротьби із шахрайством", була підписана в ході засідання Ради ЄС.

1 вересня 2017 року після довгого процесу ратифікації всіма державами-членами, Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності у повному обсязі.

У підсумку, правильно розроблена стратегія взаємодії у міжнародній торгівлі є важливим інструментом для досягнення взаємних цілей країн, підвищення економічної стійкості та сприяння розвитку міжнародного співробітництва. Аналіз та обґрунтування вибору стратегій є ключовими компонентами цього процесу і вимагають відповідальності та обґрунтованих рішень з боку країн-учасниць.

Якщо ж говорити про фактори, які мають вплив на вибір стратегії – це звісно геополітичні обставини, зокрема вибір тих країн з якими та чи інша країна хоче розвивати зовнішні відносини, економічні цілі яких країна хоче досягти та політичні, зокрема це визначається бажанням країн розвивати взаємодію з тими чи іншими країнами та міжнародними організаціями, щоб задовольнити свої політичні інтереси.

Міжнародна торгівля товарами є важливим стимулом для економічного зростання та розвитку країн у сучасному світі. Політики взаємодії, які регулюють цю сферу, відіграють ключову роль у формуванні торговельних відносин між країнами та впливають на їх економічну динаміку. Зрозуміння та аналіз таких політик дозволяє визначити основні тенденції та виклики у сфері міжнародної торгівлі товарами.

Політики взаємодії країн у міжнародній торгівлі товарами орієнтуються на декілька ключових аспектів, включаючи зниження тарифів та інших торговельних бар'єрів, встановлення правил та угод, розвиток торговельної інфраструктури, а також сприяння розвитку та стабільності в економічному плані.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТРЕНДІВ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС

2.1. Спеціалізація міжнародної торгівлі країн ЄС та України

Згідно з офіційними даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, обсяг зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг між Україною та країнами Європейського Союзу в 2021 році склав 62,5 мільярда доларів США (у порівнянні з 46,3 мільярда доларів США у 2020 році). Це розміщує Європейський Союз на першому місці за обсягом зовнішньої торгівлі з Україною серед різних регіонів світу та груп країн (частка ЄС у загальному обороті зовнішньої торгівлі України у 2021 році становила 39%) [21]. Оцінюючи географічну структуру експорту товарів з України до країн ЄС, варто відзначити, що основними імпортерами українських товарів у період з 2016 по 2022 роки були Польща, Італія, Нідерланди та Німеччина (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Топ-10 країн імпортерів товарів з України серед країн ЄС за 2016-2022 рр., млн. дол. США

№	Країни	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2022/2016, %
1	Польща	1686	2037	2465	2539	2518	4378	5983	355%
2	Італія	1776	2327	2495	2286	1856	3340	1581	89%
3	Німеччина	852	1091	1526	1769	1497	2278	1786	210%
4	Нідерланди	876	1541	1434	1713	1619	2116	1450	166%
5	Іспанія	988	1243	1361	1490	1241	1659	1563	158%
6	Румунія	533	588	653	682	787	1204	3638	683%
7	Чехія	407	530	642	667	607	1104	1036	255%

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	Словаччина	375	554	713	552	355	924	1432	382%
9	Австрія	299	460	470	514	519	869	796	266%
10	Франція	418	375	490	549	538	846	558	134%
Всього експортовано товарів до ЄС-27		10414	13676	15778	16535	14616	22872	24819	238%

Джерело: складено автором за даними [22]

Відповідно до офіційних даних Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг між Україною та країнами Європейського Союзу в 2021 році склав 62,5 мільярда доларів США, що є збільшенням порівняно з попереднім роком (46,3 мільярда доларів США у 2020 році). Ці цифри свідчать про те, що Європейський Союз займає провідне місце серед інших регіонів світу та груп країн у торговельних відносинах з Україною (з часткою ЄС у зовнішньоторговельному обороті України, яка становить 39% у 2021 році). При аналізі географічної структури експорту товарів з України до країн ЄС варто відмітити, що основними країнами-імпортерами українських товарів за період з 2016 по 2021 роки були Польща, Італія, Нідерланди та Німеччина.

У 2022 році, незважаючи на повномасштабне російське вторгнення, Україна збільшила експорт товарів до країн Євросоюзу на 4%, досягнувши майже 25 мільярдів доларів. Завдяки російській повномасштабній війні, економіка України в 2022 році зазнала найбільших втрат за всю історію незалежності, зі скороченням валового внутрішнього продукту (ВВП) та товарообігу майже на третину. Однак експорт до Європейського Союзу виявився позитивним аспектом. Цьому сприяла лібералізація торгівлі з країнами ЄС, яка була запроваджена торік у червні, коли Євросоюз скасував антидемпінгові мита та тарифні квоти для українських товарів. Це відкрило нові можливості для багатьох компаній, які розширили свій експорт або вперше вийшли на європейський ринок.

Однією з таких компаній є агропромисловий холдинг "Астарта", який успішно скористався торговельними спрощеннями та суттєво розширив свій експорт до ЄС. Ще однією прикладною українською компанією є "ТД Біола", що виробляє соки та безалкогольні напої. До початку повномасштабної російської агресії, вони не розглядали європейський ринок серйозно, орієнтуючись переважно на експорт до Білорусі. Проте після 24 лютого їм довелося шукати нові ринки збуту, і завдяки лібералізації торгівлі з ЄС вони успішно вийшли на ринки Польщі та Великобританії, розпочавши переговори щодо експорту до Словаччини, Естонії та Литви.

Таблиця 2.2 – Динаміка товарної структури експорту до країн ЄС за 2015- 2021 рр., млн. дол. США

Код УКТ ЗЕД	Найменування груп товарів	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
	Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	3903	4004	5445	5893	7014	6121	7655
10	зернові культури	1586	1253	1657	2140	2493	1663	1935
12	насіння і плоди олійних	644	605	1095	1162	1525	1144	1478
	рослин							
15	жири та олія тваринного або рослинного походження	616	1149	1388	1059	1464	1746	2363
	Мінеральні продукти	1279	1291	2063	2448	2409	1865	3567
2601	руди та концентрат і залізни	903	928	1492	1746	1705	1396	2947
	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	608	548	701	902	784	777	1288
	Деревина та вироби з неї	730	818	898	1095	1070	1074	1585
	Чорні й кольорові метали та вироби з них	2691	2782	3379	4007	3447	2818	6224
7207	напівфабрикати з вуглецевої сталі	706	765	953	1314	1201	950	1767
7208	прокат плоский з вуглецевої сталі	702	740	698	664	523	396	1268

Продовження таблиці 2.2

1		2	3	4	5	6	7	8
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади		616	572	667	764	1032	1081	1337
84	механічні машини, апарати	299	301	369	403	441	463	542
85	електричні машини та устаткування	114	126	165	213	385	370	551

Джерело: складено автором за даними [22]

Відповідно до інформації, представленої в таблиці 2.2, найбільший внесок у структуру експорту товарів з України до країн Європейського Союзу складають продовольчі товари та агропродовольча сировина, зокрема зернові культури та олія, а також продукція металургійної промисловості. Значний приріст обсягів експорту аграрної продукції з України до ЄС, за думкою М. М. Ремінського, пов'язаний із затвердженням в жовтні 2017 року так званих тимчасових "автономних торговельних преференцій". Ці преференції дозволили Україні збільшити експорт аграрної продукції до ЄС, не сплачуючи митних зборів згідно з Угодою про асоціацію [23].

Однак деякі вітчизняні аналітики висловлюють обурення щодо негативного впливу концентрації на експорті сировинних ресурсів з України до ЄС. Наприклад, за словами К. М. Пугачової, орієнтація на вивезення сировинних ресурсів може бути серйозним фактором економічної нестабільності країни [24, с. 86]. С. Г. Мізюк вказує, що переважання товарів з низькою доданою вартістю і обмежений рівень переробки свідчать про відсутність здатності України до переходу до високотехнологічних моделей виробництва [25, с. 79].

Інша точка зору висловлюється В. О. Мовчан, керівника Центру економічних досліджень Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. Вона підкреслює, що концепція України як сировинного придатку

ЄС на практиці не підтверджується. За думкою дослідниці, більшість обсягів експорту зернових і соняшникової олії спрямована не до країн ЄС, а до інших країн світу. Щоб подолати стереотип щодо України як сировинного придатку ЄС, В. О. Мовчан приводить приклад продукції машинобудування, зокрема комплектів проводів для свічок запалення автомобілів, які виготовляються в Україні та експортуються в ЄС (за її твердженням, ці комплекти становлять 7% від сукупного експорту товарів до ЄС) [26].

Однак учені Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова не поділяють точку зору В. О. Мовчан. Вони вказують, що проводи і кабелі представляють собою технологічно найпростіший вид продукції із невеликим вмістом доданої вартості. Незважаючи на це, автори визнають, що експорт цих товарів з України насправді є найбільш диверсифікованим і масштабним за обсягами. Водночас вони підкреслюють, що хоча в деяких товарних групах електротехнічних виробів спостерігається відносне зростання на ринках ЄС, занадто велика концентрація поставок в обмежену кількість країн свідчить про відсутність міцних конкурентних позицій українських постачальників.

Згідно з думкою цих дослідників, значна частина експорту електротехнічних виробів з України до ЄС, яка теоретично могла б вказувати на певне покращення технологічної структури експорту, насправді не свідчить про включення вітчизняних виробників до європейських ланцюгів створення додаткової вартості [27].

За думкою Л. Г. Вербицької, така ситуація пов'язана з труднощами, які виникають при експорті продукції машинобудування до країн ЄС, пов'язаними зі стандартами, технічними та екологічними вимогами. Авторка вважає, що в цьому може бути і політичний підтекст, спрямований на завантаження власної робочої сили, незважаючи на конкурентні переваги імпортованої продукції з України. На прикладі ситуації з літаками АН70 розробки АНТК ім. Антонова вона підкреслює, що навіть при відповідності технічним вимогам європейських

замовників і можливості виправлення існуючих невідповідностей, було прийнято рішення про розроблення власного літака подібного типу - А-400 [28, с. 70].

Соколовська О.М. вказує, що основною причиною орієнтації вітчизняного експорту до Європейського Союзу на сировинні товари є "обмеженість доступу до європейських ринків через неспроможність українських виробників конкурувати з місцевими постачальниками". Згідно з її думкою, ця ситуація є результатом структурної слабкості української економіки, де переважають низькотехнологічні III і IV уклади [29, с. 100].

Оцінюючи характеристики динаміки та структури імпорту з Європейського Союзу до України, відзначимо разом із деякими авторами, що структура імпорту в даний час характеризується звуженням асортименту товарів, що пов'язано зі зниженням доходів населення, його купівельних уподобань та зменшення потреби у високотехнологічних імпортних товарах, викликаних девальваційними процесами та загостренням військових конфліктів на територіях промислового виробництва [30, с. 18].

Аналогічні трансформації у двосторонній торгівлі України та ЄС розглядає Анна Володимирівна Суханова. Вона підкреслює, що "суттєве зниження темпів імпорту зумовлено девальваційними процесами, що викликали зменшення покупельної спроможності населення України, а також вплив військового конфлікту на сході України, де зосереджені потужні промислові комплекси" [31, с. 144].

За офіційними даними Національного банку України, основними постачальниками товарів з ЄС в Україну є Німеччина, Польща, Італія, Угорщина, Франція, Литва та інші країни (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Географічна структура імпорту товарів в Україну з країн ЄС за 2016-2022 рр., млн. дол. США

№	Країни	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2022/2016, %
1	Німеччина	3912	4994	5514	5576	4956	5890	4305	110%
2	Польща	2349	3009	3191	3725	3815	4622	5230	223%
3	Італія	1182	1426	1827	1910	1988	2500	1678	142%
4	Франція	1490	1521	1437	1611	1434	1730	1208	81%
5	Чехія	567	771	924	1085	888	1326	1339	236%
6	Литва	488	675	873	1139	809	1281	1315	270%
7	Угорщина	502	780	861	894	1066	1225	740	147%
8	Нідерланди	521	624	756	745	726	980	1056	203%
9	Іспанія	482	559	620	830	722	958	590	122%
10	Словаччина	417	489	507	636	1127	894	894	214%
Всього імпортовано товарів з ЄС-27		13188	14733	18054	20262	22339	21483	24706	187%

Джерело: складено автором за даними [22]

За даними таблиці 2.3, обсяг імпорту товарів в Україну з країн Євросоюзу збільшився вдвічі протягом періоду 2016-2021 років, зростаючи з 13,1 мільярда до 26,9 мільярда доларів США. Основними постачальниками товарів з ЄС на український ринок стали Німеччина і Польща, які разом склали більше третини загального імпорту України з ЄС за підсумками 2020 року. Важливо відзначити, що обсяги закупівель в цих країнах, а також у Італії, Франції, Іспанії та інших, зростають щорічно. Наприклад, у період 2016-2021 років обсяг імпорту товарів з Німеччини зросло в 1,6 рази (з 3,5 до 5,8 мільярда доларів США), з Польщі - в 2,2 рази (з 2,0 до 4,6 мільярда доларів США), з Італії - втричі (з 0,8 до 2,5 мільярда доларів США).

Специфіка обсягів торгівлі між Україною та країнами Європи вказує на особливу роль Польщі, яка визначається найвищими показниками експорту та імпорту. Помітний імпорт товарів у 2023 році також відзначається з Німеччиною (2,75 млрд доларів), Болгарією (1,36 млрд доларів) та іншими країнами, включаючи Італію, Францію, Угорщину та Словаччину, де обсяги

перевищують мільярд доларів. Україна також відзначила імпорту товарів з Румунії, другого за обсягами експорту партнера, на суму 0,9 млрд доларів. Найменша взаємна торгівля відзначилася між Україною та Сан-Марино, де обсяг експорту склав 0,1 млн доларів, а імпорту - 1,2 млн доларів. Німеччина, визнана лідером торговельних оборотів з Україною, зберігає своє позицію серед лідерів експорту та імпорту. З іншого боку, Румунія та Болгарія, що стали лідерами минулого року, демонструють значний ріст важливості у торговельних відносинах. Варто відзначити, що обсяги торгівлі з Італією скоротилися, і вона втратила своє позицію в трійці лідерів, опустившись на 5 місце порівняно з попередніми роками (2017-2021).

Щодо товарної структури імпорту в Україну з ЄС, слід відзначити згідно із думкою С. Г. Мізюк, що вона в основному складається з ядерних реакторів та котлів, машинобудівної продукції та енергоресурсів (мінеральних палив, нафти та її продуктів перегонки) [25, с. 81]. За даними Національного Банку України за 2021 рік, понад половина імпорту товарів в Україну з ЄС стосувалася продукції машинобудування та галузей хімічної та пов'язаних із нею промисловостей. Цікаво, що близько чверті імпорту в цьому періоді припадало на галузі, пов'язані із хімічним комплексом, такі як різноманітна хімічна і фармацевтична продукція, полімери і пластмаси. Це свідчить про відносно невисоку якість вітчизняних аналогів, що виробляються та реалізуються в Україні (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Динаміка товарної структури імпорту з країн ЄС в Україну за 2015-2021 рр., млн. дол. США

Код згідно з УКТ ЗЕД	Найменування груп товарів	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
	Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	1438	1632	1930	2329	2734	3166	3759
	Мінеральні продукти	3284	2365	2910	2969	2536	2013	3013

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2710	нафта або нафтопродукти, крім сирих	1162	766	834	1083	1065	708	1183
2711	газ природний	1917	1377	1803	1792	1272	1017	1352
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості		3538	3992	4654	5208	5602	5770	7260
30	фармацевтична продукція	914	1070	1211	1331	1479	1714	2016
38	інші продукти хімічної промисловості	591	685	786	824	812	746	821
39	пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	874	893	1021	1105	1100	1154	1565
Деревина та вироби з неї		593	646	694	790	762	759	964
Промислові вироби		402	522	580	645	716	699	779
Чорні й кольорові метали та вироби з них		691	795	937	1119	1225	1129	1432
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади		2892	4425	5942	6642	8219	7392	9148
874	механічні машини, апарати	1471	2281	2818	3057	3176	2982	3820
85	електричні машини та устаткування	436	501	708	974	1343	1265	1267
87	наземні транспортні засоби	761	1337	2012	2115	3134	2546	3263

Джерело: складено автором за даними [22]

У відповідності до представлених у таблиці 2.4 даних, протягом розглянутого періоду Україна інтенсивно здійснювала імпорт товарів із Європейського Союзу, зокрема, машинобудівної продукції, хімічної та пов'язаних галузей промисловості, а також продовольчих і металургійних товарів. Важливо відзначити, що протягом років 2015-2021 відбулося певне перетворення структури товарів у двосторонній торгівлі між Україною та ЄС, із зростанням важливості високотехнологічного імпорту порівняно із сировинним. Наприклад, імпорт машинобудівної продукції збільшився більш

ніж втричі (від 2,8 до 9,1 млрд. дол. США), імпорт хімічної та пов'язаних галузей промисловості зріс більш ніж вдвічі (від 3,5 до 7,2 млрд. дол. США), а імпорт промислових виробів практично подвоївся (від 0,4 до 0,77 млрд. дол. США). Одночасно, за аналізований період, імпорт окремих сировинних груп товарів із ЄС або зросло незначно, або скоротилося.

К. С. Пугачевська правильно підкреслює, що насичення внутрішнього ринку України імпортною непродовольчою продукцією свідчить про неспроможність вітчизняних виробників повністю задовольнити споживчий попит за якістю та рівнем технологічності виробництва [32, с. 111]. Таку ж позицію висловлює І. В. Кондро, яка вказує, що, незважаючи на те, що машини, транспортні засоби та устаткування, а також продукція хімічної промисловості переважають у структурі імпорту з ЄС, всі ці товари також виробляються в Україні, але не можуть конкурувати з європейськими аналогами за якістю продукції. Яскравим прикладом є автомобільна промисловість, яка в даний момент переживає занепад. Цей сектор економіки вітчизняної держави викликає підвищений інтерес, оскільки Україна до нещодавна володіла повним спектром індустрії, від складання автомобілів із великих імпортованих вузлів до повномасштабного виробництва із високим рівнем локалізації [33, с. 45].

Науковці Інституту економіки і прогнозування Національної Академії Наук України поділяють вказану позицію, стверджуючи, що стійке збільшення залежності внутрішньої економіки від імпорту є результатом деградації промислового комплексу країни. Особливу тривогу вони виражають щодо проблеми залежності України від імпорту високотехнологічної продукції машинобудівництва, що виникає через суттєве відставання вітчизняних підприємств цієї галузі від виробників з економічно розвинених країн [34, с. 193]. Зазначені автори приходять до висновку, що низька конкурентоспроможність техніки вітчизняного виробництва та втрата високотехнологічних виробничих ліній зміцнили залежність України від імпорту.

Важливо також відзначити високий рівень концентрації зовнішньоекономічних операцій в торгівлі між Україною та Європейським Союзом на обмеженому колі ключових партнерів: у частці країн "провідної п'ятірки" (Франція, Німеччина, Італія, Польща, Чехія) в імпорті з ЄС до України сягала близько 2/3. Тим часом для більшості країн-членів ЄС український ринок поки що має невелике значення. Така велика концентрація на обмеженому колі торговельних партнерів робить Україну вразливою щодо економічних та політичних рішень цих партнерів.

Узагальнюючи, можна визнати, що суттєві недоліки у процесах ринкових перетворень в Україні, обумовлені обмеженою можливістю формування нових торговельних потоків, особливо у найсучасніших секторах економіки, призводять до не вигідної позиції країни в системі міжнародних торговельних відносин на європейському континенті.

Отже, можна зробити висновок, що сучасна структура експорту вітчизняних товарів відображає технологічну диспропорційність, що є загрозливою для України: експорт сировини до Євросоюзу і імпорт високотехнологічних товарів з ЄС, наявність негативного сальдо зовнішньої торгівлі за більшістю товарних груп та обмеженість виходу вітчизняних бізнес-представників на європейський ринок. Аналіз торговельної структури між Україною та ЄС свідчить, що створення зони вільної торгівлі наразі не має помітного позитивного впливу на покращення технологічних характеристик українського експорту.

2.2. Ключові детермінанти міжнародної торгівлі України та ЄС

На розвиток торгівлі між Україною та Європейським Союзом впливає низка різноманітних факторів, деякі з них мали вагомий вплив з моменту

початку інтеграції України до ЄС, а інші з'явилися нещодавно. Розглянемо основні з них.

Першим фактором, який слід врахувати, є зміна у географічній структурі зовнішньої торгівлі України. Після підписання Угоди про асоціацію у 2014 році відбулися значущі зміни у географічному розподілі експорту України. До цього приблизно чверть українського експорту спрямовувалась до країн ЄС, близько третини - на ринки країн Співдружності Незалежних Держав (СНД), а решта - до інших регіонів світу. Протягом періоду з 2014 по 2021 рік цей розподіл взаємовідносин зазнав суттєвих змін, зокрема відзначився значущим зниженням частки країн СНД та поступовим збільшенням частки країн ЄС. На сьогоднішній день Європейський Союз є найбільшим торговельним партнером України, її головним торговельним партнером, частка якого у загальному обсязі зовнішньої торгівлі становить майже 40% [35] (рис. 2.1.).

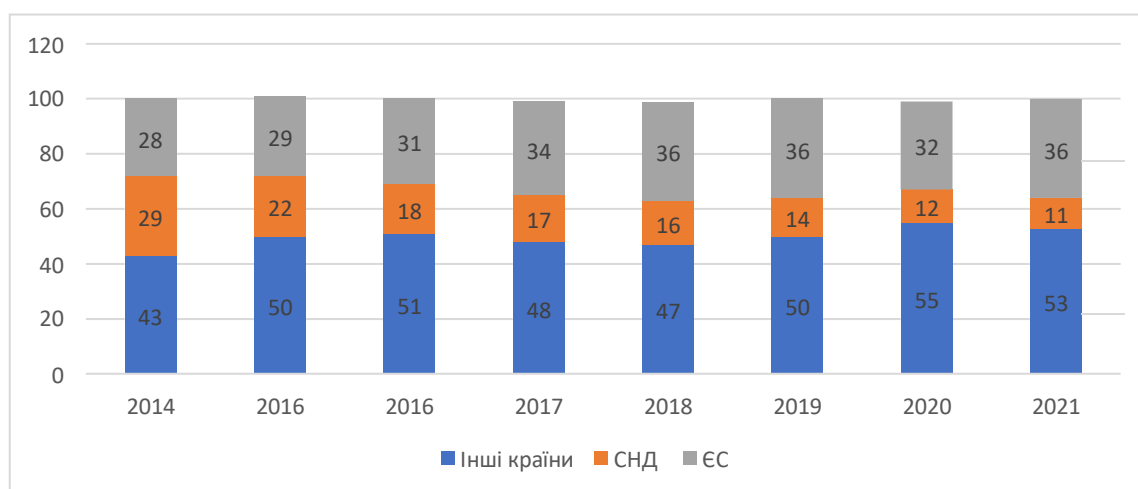


Рисунок 2.1 – Географічна структура торгівлі України за 2014-2021 рр. [35]

Другий важливий чинник - вплив нетарифних методів торгівлі. Згідно з Угодою про асоціацію, Україна повинна відповідати національному законодавству, інфраструктурі та практикам технічних регламентів ЄС, а також системам стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС (Глава 3 та Додаток III Угоди). Це вимагає гармонізації горизонтального та вертикального законодавства у багатьох

секторах промисловості. Успішна реалізація цих реформ дозволить укласти Угоду про асоціацію, що передбачає взаємне визнання сертифікатів відповідності між Україною та ЄС у різних секторах промисловості, а також сприятиме зменшенню витрат бізнесу на проходження процедур оцінки відповідності та сертифікації.

Україна здійснила значний прогрес у гармонізації та реформуванні сфери технічних бар'єрів у торгівлі. Наприклад, країна вчасно розпочала гармонізацію горизонтального законодавства з правом ЄС ще до набрання чинності Угоди про асоціацію. Також були прийняті ключові рамкові закони, що стосуються загальної безпеки непродовольчих товарів, державного ринкового нагляду та контролю, технічних регламентів, оцінки відповідності, метрології, стандартизації, акредитації органів з оцінки відповідності та відповідальності за збитки внаслідок дефектів у продукції. Ці закони, в цілому, відповідали європейським нормам, але були внесені певні зміни для досягнення повної відповідності з нормами ЄС.

Зокрема, для досягнення цієї мети в 2019 році були прийняті три ключові закони у галузі технічного регулювання:

Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо імплементації актів законодавства Європейського Союзу у сфері технічного регулювання, № 2740-VIII від 06.06.2019.

Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Закону України "Про стандартизацію", № 124-IX від 20.09.2019. Розділ 4. Розширений аналіз стану адаптації законодавства України до норм ЄС: ТБТ та СФЗ.

Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо зменшення тиску на бізнес з боку органів ринкового нагляду, № 367-IX від 12.12.2019.

У секторальному законодавстві були затверджені 25 із 27 технічних регламентів. Однак Україна проводить їхній перегляд та оновлення у зв'язку зі

змінами у законодавстві ЄС. Наприклад, у 2018 році були оновлені три технічні регламенти щодо безпеки машин, низьковольтного обладнання та електромагнітної сумісності.

Також відзначається прийняття європейських стандартів (EN) як національних стандартів зі скасуванням конфліктних національних стандартів. За інформацією Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, було гармонізовано 14 358 національних стандартів з європейськими та міжнародними, але загальний рівень гармонізації національних стандартів з європейськими та міжнародними становить приблизно 65%.

Протягом останніх років ілюстративним прикладом того, як виконання вимог ЄС допомогло українським виробникам подолати нетарифні обмеження та значно збільшити обсяг експорту товарів, є відкриття ринку ЄС для українських молочних продуктів, які призначені для споживання людьми та пройшли термічну обробку, що відбулося на початку 2016 року. У 2015 році Україна не мала можливості експорту молочних продуктів до ЄС, але вже в 2016 році за даними UN Comtrade та Євростату Україна постачала молочну продукцію на суму 5,4 млн доларів США, а у 2018 році цей обсяг зрос до 14,7 млн доларів США. Інакше кажучи, за два роки відбулося значне зростання експорту продуктів для людського споживання, якщо вони пройшли обов'язкову термічну обробку [36, ст. 28-31] (рис.2.2).

Цей приклад підкреслює важливість встановлення стандартів якості та відповідності вимогам міжнародних ринків для українських виробників. При виконанні таких стандартів відкриваються нові можливості для експорту та розвитку економіки країни, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та розширенню міжнародної торгівлі.

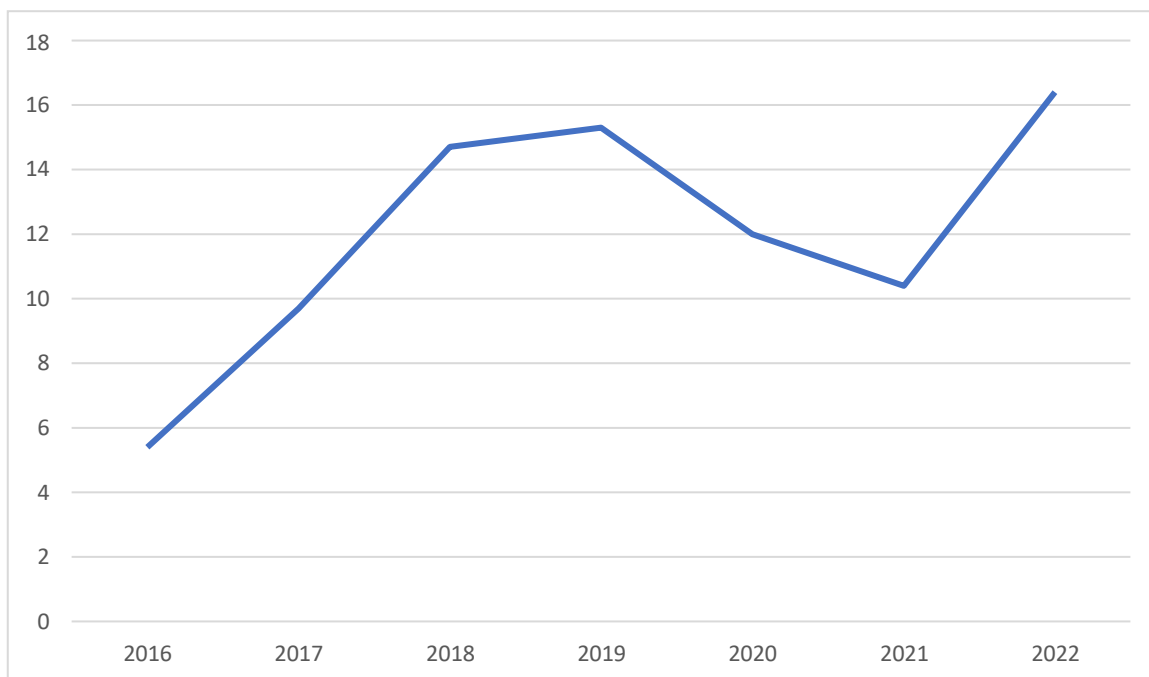


Рисунок 2.2 – Експорт молочної продукції з України в ЄС за 2016-2022 рр. [37]

Для отримання права на експорт молочних продуктів до ЄС, Україна мусила забезпечити відповідність державного контролю за безпекою та якістю продуктів вимогам ЄС та пройти перевірку/аудит з боку Єврокомісії щодо відповідності вимогам ЄС компетентними органами, операторами ринку та іншими сторонами. Після успішного проходження цих етапів Україна була включена до дозвільного списку країн, які мають право експортувати відповідні продукти до ЄС. Відповідно до стандартів ЄС, харчові продукти тваринного походження, включаючи молочні продукти, повинні бути походженням з зареєстрованих експортних потужностей.

Крім того, вони повинні супроводжуватися ветеринарним сертифікатом, виданим Держпродспоживслужбою на підставі результатів лабораторних досліджень, і проходити обов'язкову ветеринарну перевірку кожного вантажу на прикордонному пункті пропуску країни ЄС, де здійснюються ветеринарні перевірки [36, ст. 28-31].

Третім фактором є статус кандидата та подальший вступ України до ЄС, що стане значущим стимулом для зростання торгівлі, продовження реформ та

досягнення вищого рівня розвитку держави. Вступ до ЄС надасть Україні можливість вийти на один рівень із провідними країнами Європи та приєднатися до співтовариства економічно розвинених країн.

Це вже було сказано, що вступ до ЄС для країни має численні переваги як для громадян, так і для бізнесу, і це підтверджується досвідом інших країн. Ось декілька з цих переваг:

- Розширення можливостей доступу до фондів ЄС та програм підтримки малого та середнього бізнесу.
- Допомога фермерським господарствам.
- Відсутність митних або кількісних обмежень в межах ЄС.
- Спрощені адміністративні процедури при торгівлі з іншими країнами-членами ЄС.
- Доступ до ринку з 450 мільйонами споживачів.
- Зменшення нетарифних торговельних бар'єрів, таких як взаємна сертифікація товарів, єдиний стандартний процес сертифікації та суворе дотримання конкурентної політики та прав інтелектуальної власності.

Нарешті, важливим чинником є війна Росії проти України. В умовах конфлікту Європейський Союз стає основним торговим партнером України, що становить понад 55% взаємного товарообігу. Відкритість торгівлі та інтеграція до внутрішнього ринку ЄС стають важливими факторами для збереження української економіки в умовах війни та сприяють її швидкому економічному відновленню. Тісна взаємодія між українським та європейським бізнесом визначає економічний фронт боротьби проти агресії.

Згідно зі статистикою, до широкомасштабного вторгнення Росії частка Європейського Союзу в міжнародній торгівлі України становила 41%. Більше 10 тисяч українських компаній експортували свою продукцію до ЄС. Умови війни призвели до прийняття додаткових рішень, таких як скасування усіх мит, укладення угод про скасування дозволів на перевезення і приєднання до

системи спільного транзиту. Ці заходи допомогли Україні пом'якшити вплив війни і ще тісніше пов'язали українську економіку з ЄС.

Ініційовані в травні 2022 року "Шляхи солідарності" між Україною та ЄС надають альтернативні маршрути для українського експорту через країни Східної Європи з використанням наземного транспорту (потяги та вантажівки) і порти річки Дунай для доставки товарів на світові ринки та країни-члени ЄС (через морські порти Румунії, Польщі) та інші країни ЄС. За даними Єврокомісії, "Шляхи солідарності" частково компенсували українським експортерам втрату морських маршрутів, розблокувавши близько 40 млн тонн станом на кінець липня 2023 року, що становить понад 50% українського експорту зерна та олійних насін з початку вторгнення. Крім того, "Шляхи солідарності" стали єдиною альтернативою для несільськогосподарського експорту України (метали, залізна руда, хімікати) і також забезпечили Україні можливість імпортувати всі види товарів.

"Шляхи солідарності" також відіграли ключову роль у вивезенні з України понад 35 мільйонів тонн несільськогосподарської продукції. Наприкінці березня 2023 року обсяг перевезень "Шляхів солідарності" перевищив 3,5 мільйона тонн зернових та олійних культур (див. рис. 2.3). Річка Дунай з портами Ізмаїл, Рені та іншими стала невід'ємним шляхом експорту для українських зернових та інших продуктів, приблизно 30% українського експорту зерна та олійних культур направлялося через неї після вторгнення, а цей показник збільшився до близько 40% в червні 2023 року.

З метою подолання перешкод у торгівлі та збільшення обсягу перевезень через Дунай, Україна розширює глибину каналів, що з'єднують дунайські порти з Чорним морем, і створює інфраструктуру для зберігання та експорту зерна. Зокрема, Україна підвищила глибину свого Південно-Західного каналу Бистре на річці Дунай з 3,9 до 6,5 метрів і до 7 метрів на певних ділянках каналу. Залізничні та автомобільні маршрути експорту обробили приблизно 1,6–1,7 мільйона тонн продукції щомісячно відповідно [39, ст. 6].

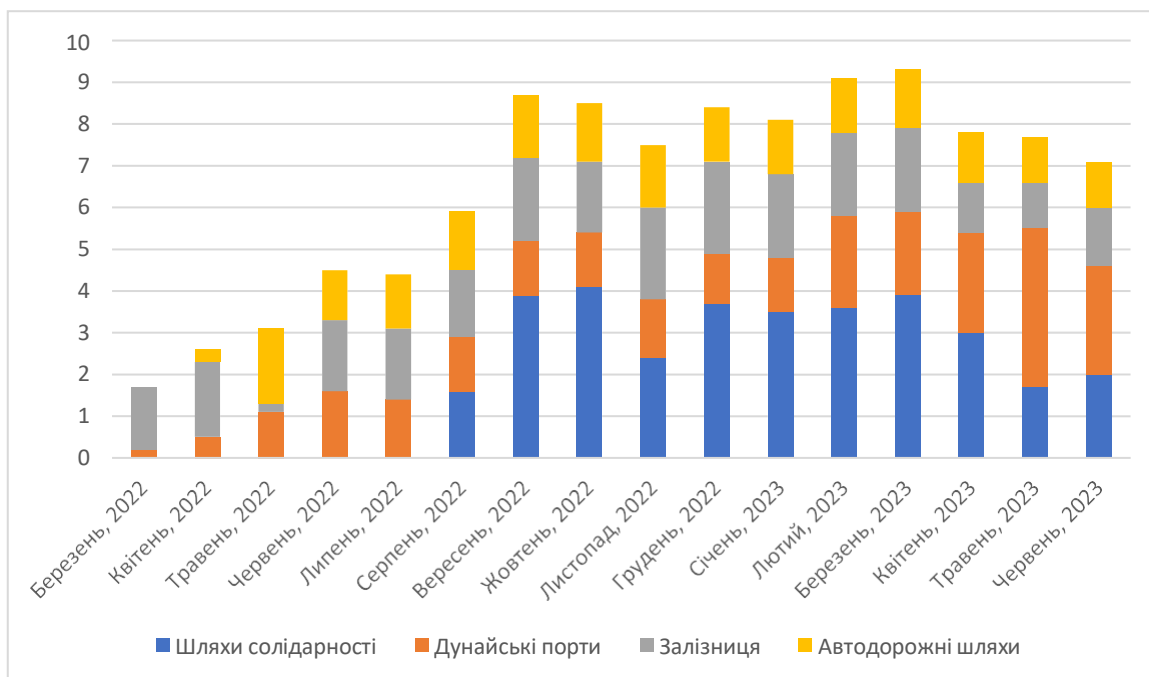


Рисунок. 2.3 – Логістичні канали українського експорту 2022-2023 рр. за видами транспорту, млрд. т. [39, ст. 6]

Однак обмеження на імпорт українського зерна п'ятьма країнами Східної Європи призвели до зменшення обсягу перевезень у цьому напрямку протягом останніх кількох місяців (приблизно до 600 000 тонн залізницею та 200 000 тонн автомобільним транспортом). Логістичні вузькі місця, такі як несумісна ширина колії між Україною та ЄС, обмежені транспортні та складські можливості країн Східної Європи, а також недостатність відповідних поїздів і вантажівок, повільні процедури оформлення та довгий час очікування на кордоні, ускладнюють залізничні та автомобільні маршрути.

Вузькі місця логістики обмежують обсяги експорту та збільшують витрати на логістику альтернативних маршрутів, які виявилися значно дорожчими, ніж морські порти. Крім того, ініціатива "Шляхи солідарності" зіткнулася з організаційними та координаційними труднощами. Україна, Європейська комісія та країни-члени ЄС впроваджують інфраструктурні проекти для полегшення логістичних обмежень, збільшення пропускної здатності "Шляхів солідарності" та удосконалення транскордонного сполучення між Україною, Молдовою та ЄС [39, ст. 7].

Отже, з вищевикладеного стає зрозумілим, що Україна поступово змінює фокус на ринок ЄС і розвивається під впливом ключових факторів, зокрема, підписання Угоди про асоціацію, отримання статусу кандидата і остаточне переорієнтування на ринок ЄС через збройну агресію Росії. Умови повної війни додатково укріпили взаємовідносини між Україною та Європейським Союзом.

2.3. Оцінка стратегії торгівельної взаємодії України та ЄС

На сучасному етапі, стратегічне передбачення для подальшої взаємодії України та ЄС набуває важливості, оскільки це може визначити довгострокові наслідки війни для обох сторін. Навіть за умов широкомасштабної російської інтервенції, Україна активно продовжує виконувати Угоду про асоціацію, досягаючи помітних успіхів у цифровій трансформації, митній справі, подоланні технічних бар'єрів, державних закупівлях, корпоративному управлінні, сталому розвитку і багатьох інших напрямках. Навіть при уповільненні темпів реалізації окремих зобов'язань у зв'язку з війною, Україна не втрачає рішучості продовжувати реформи, передбачені отриманням статусу кандидата на вступ в ЄС.

У серпні 2022 року віце-прем'єрміністр з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України, О. Стефанішина, оголосила, що країна майже на 70% виконала свої зобов'язання за Угодою про асоціацію. (Важливо відзначити, що у 2021 році, згідно з урядовим звітом, загальний прогрес у реалізації Угоди зріс до 63% в порівнянні з 54%). Проте, це є умовним показником, оскільки процес імплементації угоди, включаючи окремі напрями, рухається різною швидкістю через внутрішні і зовнішні впливи, різноманітність завдань, їх конкретизацію, обсяг реформ і інші фактори.

Проте, при обговоренні особливостей та специфіки виконання Угоди, важливо враховувати певні недоліки та проблемні аспекти цього документа. До ключових проблем Угоди про асоціацію можна віднести наступне:

- Угода не визначає чітких європерспектив для Києва і спирається на філософію сусідства, не надаючи акценту на можливе приєднання України до ЄС, що не відображало пріоритети східної політики Брюсселя.
- Текст Угоди, узгоджений ще в 2011 році, не враховує кардинальних змін в Україні, ЄС і світі. Наприклад, оновилися законодавчо-правова база ЄС, з'явився єдиний цифровий ринок, запроваджено європейський зелений курс, а Україна отримала статус кандидата на вступ до ЄС. Російська агресія також внесла суттєві зміни у європейському контексті.
- Безпекова тематика Угоди включена в "довоєнний" розділ II, який, на відміну від інших частин документа, є дуже лаконічним, декларативним та не надає конкретних планів чи індикаторів виконання. Зокрема, це стає проблемою в умовах воєнного конфлікту, де безпековий аспект має високий пріоритет.

Незважаючи на ці обмеження, імплементація Угоди залишається формально обов'язковою та практично важливою. З одного боку, документ містить низку актуальних реформ, необхідних для України. З іншого боку, тематичні напрямки Угоди відповідають 35 главам переговорного процесу щодо вступу до ЄС. Таким чином, його реалізація буде фундаментом для майбутніх переговорів щодо членства в Євросоюзі.

Оцінюючи поточний стан і умови реалізації Угоди, слід враховувати декілька ключових аспектів. По-перше, сучасна практика відносин між Києвом і Брюсселем свідчить про перетворення довгострокових цілей асоціації Україна-ЄС, які були визначені у статті 1 Угоди.

Очевидним пріоритетом залишається посилення стратегічного партнерства в сфері безпеки, зокрема спільний опір російській агресії на європейському континенті. Тим часом, процес політичної асоціації придбав нові риси та формат, враховуючи отримання Україною кандидатського статусу, високий рівень інтенсивності політичного діалогу та координації зовнішніх політик, а також формування союзницьких відносин у зустрічі зовнішнім викликам та загрозам.

По-друге, у зв'язку з воєнним конфліктом в Україні та окупацією частини її території стає очевидним, що реформи, передбачені Угодою, повинні здійснюватися з урахуванням специфіки воєнного часу. Деякі пріоритети та термінові параметри імплементації документа потребують корегування, враховуючи "безпекову актуальність" та динаміку ситуації на російсько-українському фронті.

По-третє, значним досягненням на шляху виконання Угоди стала лібералізація режиму експорту української продукції на європейські ринки. Одночасно швидке зростання важливості ЄС як економічного партнера України сприяло реалізації можливостей, передбачених Угодою, і розвитку нових ініціатив. Проте, частина питань, що залишилися невирішеними до лютого 2022 року, залишається актуальною й на сьогоднішній день.

4 червня 2022 року набув чинності Регламент № 2022/870 Європейського Парламенту та Ради, який передбачає тимчасові заходи з лібералізації торгівлі. Це рішення доповнює можливості українських експортерів, які впливають із Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Відтепер тимчасово скасовані тарифи, визначені в Угоді, зокрема щодо:

- мит для промислової продукції;
- використання системи вхідних цін для фруктів та овочів;
- усіх тарифних квот на сільськогосподарську продукцію;
- антидемпінгових мит на імпорт товарів із України;
- глобальних захисних заходів щодо українських товарів.

З іншого боку, ця лібералізація торгових відносин передбачає виконання Україною європейських стандартів, включаючи походження товарів та відповідні процедури в рамках Угоди про асоціацію, відсутність нових обмежень на імпорт із ЄС, дотримання демократичних принципів, прав людини та основних свобод, верховенства права, а також боротьбу з корупцією. Ці нові правила діятимуть протягом року і сприятимуть українським виробникам та експортерам в умовах воєнного конфлікту, допомагаючи їм зміцнити свої позиції на європейському ринку [22].

Розглянемо на рис. 2.4 обсяги та динаміку експорту з України за січень-серпень 2022 р.

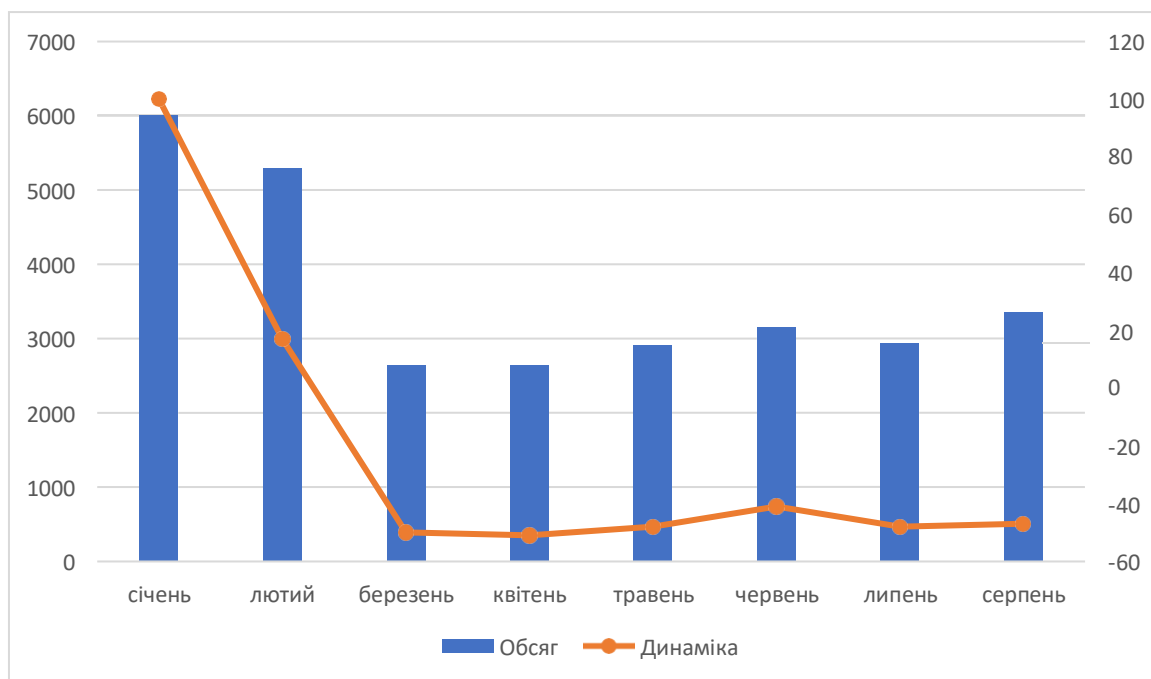


Рисунок 2.4 – Обсяги та динаміка експорту з України за січень-серпень 2022 р.[23]

У 2022 році після вторгнення Росії на територію України суттєво ускладнилася логістика експорту харчової продукції, що призвело до необхідності пошуку нових шляхів здійснення експорту. Незважаючи на ці труднощі, Європейський союз залишався основним торговельним партнером для України після вторгнення, і Україна утримувала 17-те місце серед партнерів ЄС.

Обсяг торгівлі товарами між ЄС і Україною досяг подвоєного рівня, склавши 57,8 млрд євро у 2022 році, порівняно з часом введення Поглибленої і всеохоплюючої Зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) в 2016 році.

Важливим фактором стало те, що ЄС надав Україні повну лібералізацію торгівлі, а саме скасування імпорتنних мит, квот та інших заходів торгового захисту для українського імпорту на тимчасовій основі, відомої як Положення про автономні торгові заходи (АТМ). Ці заходи були вперше введені в дію 4 червня 2022 року і повторно продовжені на ще один рік з 5 червня 2023 року. Ці кроки суттєво підтримали українську економіку, допомагаючи подолати труднощі, з якими стикнулися місцеві виробники та експортери.

У 2022 році експорт України до ЄС зріс на понад 15% порівняно з попереднім роком і досяг 27,6 мільярда євро. Програма "Шляхи солідарності" сприяє ефективному експорту української продукції за допомогою автомобільного, залізничного та внутрішнього водного транспорту після вторгнення Росії та блокування морських портів. Основні товари українського експорту до ЄС за вартістю включають зернові культури (16,5% від загального експорту), насіння олійних культур (11,7%), тваринні або рослинні жири та олії (10,7%), чавун і сталь (9,3%), руди і зола (8,4%). У 2022 році Україна випередила США та стала третім за величиною джерелом імпорту агропродовольчої продукції для ЄС (рис.2.5).

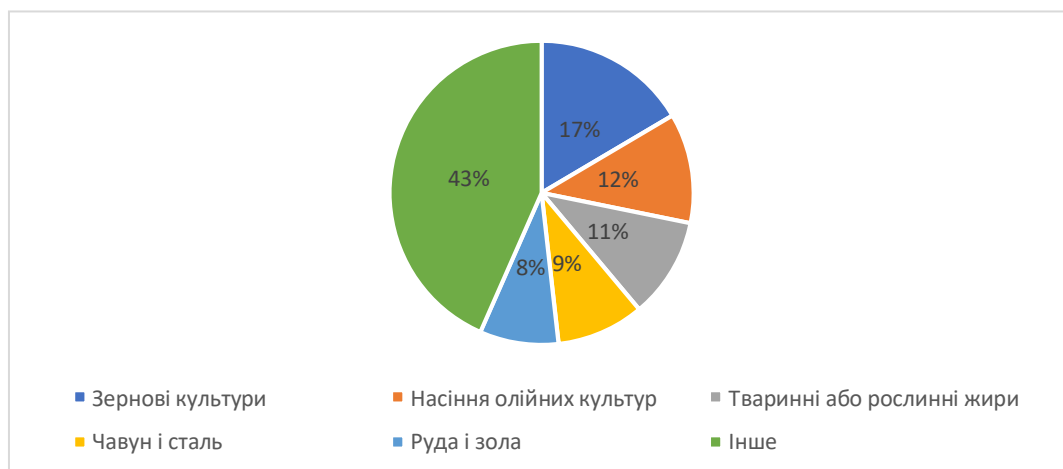


Рисунок 2.5 – Структура експорту України до ЄС за 2022 рік [24]

У 2022 році обсяг експорту Європейського Союзу в Україну склав 30,1 мільярда євро, що є зростанням на 6,5% у порівнянні з попереднім роком. Основні позиції експорту ЄС в Україну включають мінеральне паливо та мінеральні масла (20% від загального обсягу експорту), автомобілі (9,7%), електричні машини (9,4%), машини (8,4%) і пластмаси (4,4%) (рис. 2.6) [24].

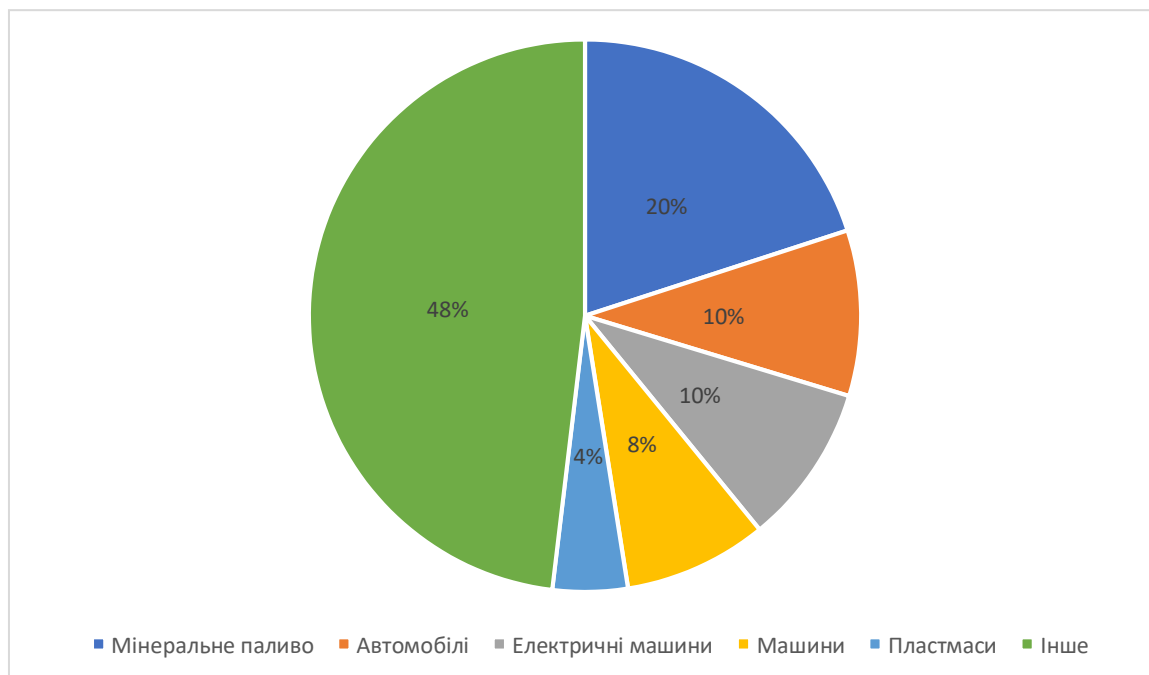


Рисунок 2.6 – Структура експорту ЄС до України за 2022 рік [24]

Протягом 2022 року Польща та Румунія спільно сприяли експорту зернових з України. Додаткове постачання зерна на їхні ринки призвело до тиску на місцевих фермерів, впливаючи на ціни та можливості зберігання зернових. У цих двох країнах виникли місцеві протести проти дій урядів. За оцінками Європейської комісії, фермери з Польщі, Румунії, Угорщини, Болгарії та Словаччини понесли втрати на суму 417 мільйонів євро через збільшений обсяг доступного за більш низькою ціною українського зерна на їхніх ринках.

У 2023 році тимчасово було заборонено імпорт українського зерна через скарги Польщі, Словаччини, Болгарії, Румунії та Угорщини, які висловлювали обурення тим, що значний приріст імпорту з України негативно позначився на їхніх місцевих фермерах. Ці країни вимагали від Європейського Союзу негайно припинити цей імпорт. Проте Єврокомісія не мала достатніх юридичних

підстав для введення захисних заходів на користь національних виробників, оскільки вони не представили достатніх доказів щодо зв'язку між збільшенням українського імпорту та збитками для своїх виробників. У результаті заборону скасовано 15 вересня на рішення Європейської Комісії. Однак п'ять країн ЄС – Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія та Болгарія – звернулися до Єврокомісії з проханням продовжити заборону, принаймні до кінця року.

Уряди Польщі та Угорщини навіть загрожували односторонньо продовжити заборону, якщо Єврокомісія не врахує їхні аргументи. Зрештою, було досягнуто компромісне рішення: не продовжувати заборону. Замість цього Україна схвалила введення заходів саморегулювання протягом 30 днів, зокрема, встановила систему ліцензування експорту для уникнення збільшення обсягів зерна. Крім того, Україна згодилася прийняти ефективні заходи контролю експорту для чотирьох груп товарів, починаючи з 16 вересня, щоб уникнути будь-яких спотворень ринку в сусідніх країнах-членах ЄС [25].

Також важливо відзначити, що у 2023 році активно розроблялись альтернативні маршрути транспортування української сільськогосподарської продукції. Більшість країн ЄС, що мають спільний кордон з Україною, позитивно реагували на створення альтернативних логістичних маршрутів для експорту української сільськогосподарської продукції до третіх країн, використовуючи залізничний та автомобільний транспорт і полегшуючи процедури митного оформлення. Зокрема, були введені сприятливі умови для експорту зернових культур з України до різних країн ЄС, таких як Польща, Балтійські країни, Словаччина, Угорщина, Румунія, Італія, Туреччина, Болгарія, Грузія, Данія, Греція та Австрія [26, ст. 485-486]. Прикладом успішної співпраці слугує взаємодія із Словаччиною, де зернові перевозяться залізницею з України до поромної переправи в Братиславі, а потім Дунаєм до румунського чорноморського порту Констанца та далі до Африки.

Ще одним прикладом є Польща, яка має 400-кілометрову залізницю, що об'єднує Україну з Сілезією. Україна і Польща узгодили створення спільної

вантажної компанії та спрощення прикордонних правил. Однак перешкоди для розвитку логістичних маршрутів для експорту зерна та збільшення обсягів перевезень включають затори в польських морських портах до країн Балтії та необхідність у розширенні кількості вагонів та розвитку транспортної інфраструктури.

Румунія використовує різні види транспорту для експорту зернових культур з України, такі як залізниця, автомобільний транспорт, порти та річка Дунай. Румунія приймає заходи для збільшення транспортування зернових культур через свою територію, використовуючи національні механізми прямої підтримки. Морський порт Констанца став важливим логістичним хабом для експорту українського зерна до Румунії, представляючи альтернативний логістичний маршрут обходу заблокованих в Україні портів для вивозу продукції до третіх країн [26, ст. 487].

Слід звернути увагу на той факт, що торговельно-економічний аспект, зокрема зона вільної торгівлі, є пріоритетним і детально розглянутим в Угоді, тому доцільно висвітлити певні тенденції та проблеми в цьому сегменті.

Доступ до ринку:

Україна та ЄС систематично виконували положення Угоди щодо взаємного зниження мит у відповідності до узгодженого графіка, що почав діяти з січня 2016 року. Російська агресія і зумовлені нею обмеження доступу до зовнішніх ринків прискорили відкриття ринку ЄС для українських товаровиробників. ЄС тимчасово скасував залишкові ввізні мита, тарифні квоти та захисні мита, надані у рамках Угоди. Мита на товари без тарифних квот повинні стати "нульовими" з 2023 року. Однак це рішення ЄС залишається тимчасовим для товарів, на які діють тарифні квоти чи захисні мита, і не надихає на довгострокові інвестиції, оскільки бізнес має надію, що ці заходи будуть продовжуватися до моменту вступу України до ЄС.

Питання експорту лісу-кругляка:

Запроваджена Україною у 2015 році заборона експорту лісу-кругляка залишається невирішеною. У грудні 2020 року арбітражне рішення вимагало скасування мораторію та впровадження нового регулювання ринку, але мораторій діє й досі, а законопроект щодо регулювання ринку деревини "застряг" у Верховній Раді.

Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ):

Однією з цілей Угоди є зменшення нетарифних обмежень у торгівлі промисловими товарами через укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів (АСАА). До повномасштабної війни Україна досягла прогресу у гармонізації законодавства та створенні необхідних інституцій. Рішення про розширення оціночної місії ЄС восени 2021 року було тимчасово обумовлено пандемією COVID-19 та російською агресією, що перешкоджає вчасному проведенню оцінки.

Враховуючи ці обставини, можна зробити висновок, що імплементація Угоди має свої досягнення, але також вимагає рішучих заходів для вирішення невирішених питань та створення стійких механізмів для сприяння довгостроковому розвитку торговельних відносин.

Одночасно стало необхідним внести зміни до законодавства відповідно до нормативних новацій Брюсселя, оскільки в ЄС у 2021 році набрало чинності нове регулювання ринкового нагляду. Також унаслідок російської інтервенції постраждала українська інфраструктура, зокрема метрологічний центр у Харкові.

Для досягнення "промислового безвізу" з ЄС Україні необхідно відновити втрачені потужності, що передбачає додаткову зовнішню підтримку, особливо фінансову. З урахуванням отримання такої підтримки цю проблему можна вирішити досить швидко, що дає надію на отримання позитивного висновку щодо готовності України до АСАА у 2023 році (звісно, за умови завершення гармонізації законодавства та успішної оцінки інституційної готовності решти структур).

Щодо санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ), угодою передбачено зниження нетарифних бар'єрів для торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією за умови дотримання вимог безпеки. Це досягається шляхом гармонізації норм і стандартів, а також визнання еквівалентності систем контролю і сертифікації.

Реформа СФЗ передбачає гармонізацію понад 250 норм ЄС, з яких Україна прийняла на початку 2022 року законодавство, що охоплює близько двох третин цих зобов'язань. Важливою зміною стала впровадження принципів методології аналізу небезпек і критичних контрольних точок (НАССР) для зниження харчових ризиків для споживачів.

Насамкінець, щодо митниці, витрати на переміщення товарів через кордон є ще одним нетарифним бар'єром, який Угода спрямована пом'якшити. Для цього використовуються взаємне визнання статусу авторизованого економічного оператора (АЕО) та приєднання України до європейської системи спільного транзиту.

Легіслативний прогрес у цих питаннях був досягнутий у 2019 році, і вже наступного року розпочалися процедури оцінки підприємств, які прагнуть отримати статус Авторизованого Економічного Оператора (АЕО). У 2021 році перша компанія, "Джей Ті Інтернешнл Україна", отримала сертифікат. На відміну від цього, в Україні поки що невелика кількість таких компаній, що відчують важливість цього статусу, тоді як в ЄС їх налічується понад 16 тисяч.

Варто відзначити, що незважаючи на війну, Україна приєдналася до Конвенції ЄС про спільний транзит та Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами 1 жовтня 2022 року. Це полегшує переміщення товарів через ЄС та інші країни спільного транзиту, такі як Норвегія, Ісландія, Швейцарія, Північна Македонія, Сербія, Туреччина та Велика Британія.

У сфері публічних закупівель Україна досягла значного прогресу. З 2016 року всі державні закупівлі, які перевищують визначений поріг, проводяться через онлайн-систему державних закупівель ProZorro. Також існують вимоги щодо розкриття інформації для всіх транзакцій публічних закупівель. Реформи в цій сфері дозволили Україні приєднатися до Угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) у 2016 році, що відкрило доступ до ринків державних закупівель у 48 країнах.

Нещодавно в Україні введено закон, що надає преференції у державних закупівлях вітчизняним виробникам, проте ці переваги не застосовуються до ЄС та інших сторін, що підписали Угоду СОТ про державні закупівлі. Наразі, хоча відбуваються нормативні та інституційні зміни, відкриття ринків державних закупівель у рамках Угоди про асоціацію відбулося лише частково. Це може бути пояснено участю України у GPA [40, ст. 50-53].

Європейська комісія високо оцінила готовність України до виконання розділу 29: Митний союз – це 4-й рівень готовності з 5-ти, з урахуванням того, що до п'ятого рівня наразі ввійшов єдиний захід з надання цифрових сервісів для населення.

У контексті процесів євроінтеграції Єврокомісія відзначила ключові досягнення України в митній сфері:

- Приєднання до Конвенції про процедуру спільного транзиту та Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами з 1 жовтня 2022 року.
- Підключення до загальної митної інформаційної системи ЄС (CCN) та використання Нової Комп'ютеризованої Транзитної Системи (NCTS).
- Виконання приблизно 80% митних зобов'язань за Угодою про асоціацію з ЄС, зокрема в сферах транзиту, системи спрощень, гарантування та прав інтелектуальної власності.
- Запуск національної програми Авторизованого Економічного Оператора (АЕО).
- Участь в Конвенції Пан-Євро-Мед щодо правил походження товарів.

- Гармонізація законодавства про контроль за культурними цінностями з правилами ЄС.

Отже, Україна та Європейський Союз поетапно зміцнюють свою взаємодію, зокрема в області торгівлі. Найактивніший етап цих відносин розпочався з укладення Угоди про асоціацію в 2014 році, коли Україна переорієнтувала свої економічні зв'язки на ринок ЄС. Повномасштабна війна лише сприяла укріпленню взаємовідносин та розвитку економічної співпраці між сторонами, бо зокрема відбувалася лібералізація торгівлі, і звісно зараз через політичні виступи деяких країн ЄС знову почали з'являтися проблеми, але позиція Європейської Комісії залишається стабільною і тому преференції для України все ще залишаються.

Проведена оцінка стратегії торгівельної взаємодії між Україною та Європейським Союзом виявила ряд важливих тенденцій та аспектів, які визначають їх ефективність та результативність. Зокрема, аналіз показав, що виконання вимог ЄС є ключовим фактором для успішного впровадження стратегії торгівельної взаємодії та підвищення обсягів торгівлі між сторонами.

Результати дослідження підтвердили, що відкриття ринків ЄС для українських товарів та послуг, а також відповідність стандартам якості та вимогам, сприяє збільшенню обсягів експорту та розвитку економіки України.

Особливу увагу слід звернути на те, що виконання стандартів та вимог міжнародних ринків відкриває нові можливості для українських виробників та підприємств на міжнародній арені.

Таким чином, оцінка стратегії торгівельної взаємодії України та ЄС підтверджує необхідність подальшого співробітництва та впровадження реформ для сприяння взаємовигідним торговельним відносинам між сторонами. Враховуючи потенціал обох сторін та позитивний досвід взаємодії, рекомендується збільшення обсягів торгівлі та активне сприяння впровадженню інновацій та модернізації економіки для забезпечення сталого розвитку обох країн.

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЯ РОЗШИРЕННЯ ДВОСТОРОННЬОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

3.1. Формування стратегічних пріоритетів розширення двостороннього співробітництва України та ЄС

Формування стратегічних пріоритетів для розширення двостороннього співробітництва між Україною та Європейським Союзом є ключовим завданням для досягнення успішної і взаємовигідної партнерської взаємодії.

Зокрема, важливо враховувати такі аспекти:

- Економічна інтеграція та ринковий доступ: Забезпечення дальшої інтеграції української економіки в європейський простір, зокрема, сприяння збільшенню обсягів та розширенню асортименту експорту в ЄС. Це включає вдосконалення торговельних угод, лібералізацію та спрощення тарифних бар'єрів.
- Безпека та оборона: Поглиблення співпраці у сфері безпеки та оборони, зокрема, шляхом реалізації комплексної військової допомоги, спільних навчально-тренувальних програм і створення спільних оборонно-промислових підприємств.
- Інновації та технології: Фокус на розвиток високотехнологічних секторів економіки, що сприятиме збільшенню конкурентоспроможності України. Зокрема, розширення співпраці у галузі наукових досліджень та інновацій.
- Макроекономічна допомога: Здійснення макроекономічної допомоги для відновлення та розвитку економіки України через реалізацію

ефективних відновлювальних проектів та програм макрофінансової допомоги.

- Інтеграція в європейські структури: Активізація переговорів про вступ України до ЄС та дотримання рекомендацій Європейської Комісії у цьому напрямку.
- Асоціація та торгові угоди: Перегляд і вдосконалення положень Угоди про асоціацію, спрямованих на актуалізацію відносин та адаптацію до сучасних реалій.
- Зміцнення політичної та економічної підтримки: Забезпечення продовження підтримки з боку країн Європейського Союзу в політичній та економічній сферах, включаючи санкційний тиск на російську економіку.

Фахівці Центру Разумкова вказують на необхідність удосконалення інституційних механізмів для ефективної реалізації процесу європейської інтеграції України в економічному аспекті, зокрема шляхом перегляду окремих положень Угоди про асоціацію. За їх переконанням, необхідно внести зміни до вмісту Угоди, спрямовані на підтримку інновацій та сприяння реальному підвищенню конкурентоспроможності України в галузях економіки, які визначаються Четвертою промисловою революцією. За експертною думкою, в цьому контексті ключовими напрямками взаємодії повинні стати три основні вектори (рис. 3.1):

Застосування цих напрямків взаємодії в контексті удосконалення інституційних механізмів та перегляду положень Угоди про асоціацію може стати ключовим для підтримки інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності України в глобальному економічному середовищі.

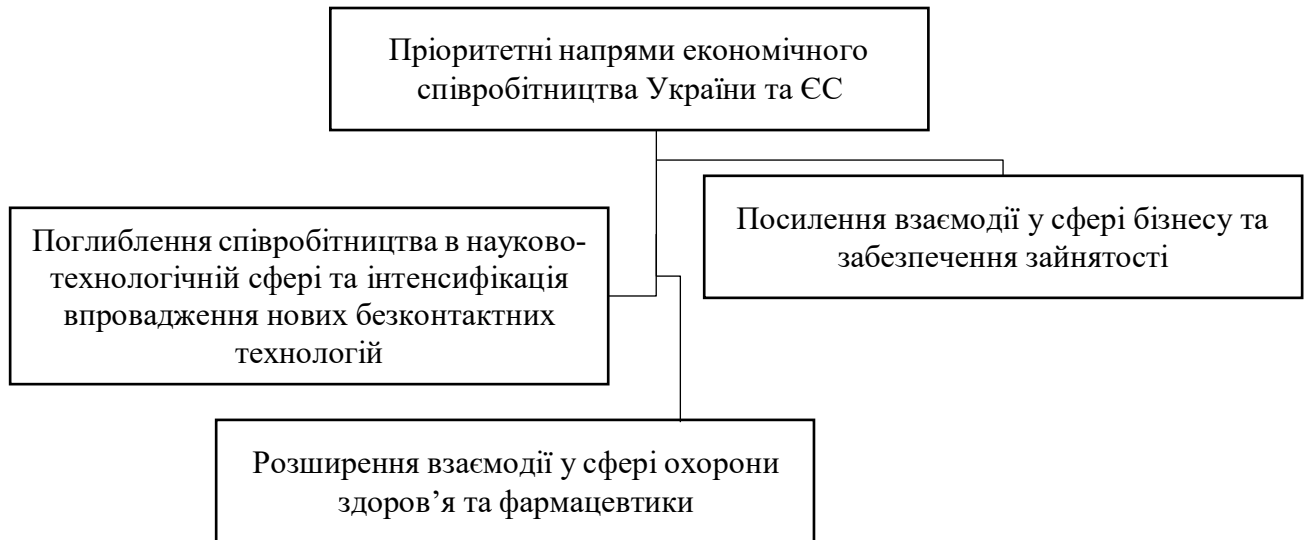


Рисунок 3.1 – Пріоритетні напрями економічного співробітництва України та ЄС

Джерело: Складено автором за даними [43]

Слід також зазначити, що конкретними заходами щодо реалізації пріоритетів торговельно-економічного співробітництва України з ЄС мають стати заходи, наведені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Пропоновані заходи реалізації пріоритетів торговельно-економічного співробітництва України з ЄС

Заходи	Коротка характеристика
Перегляд положень Угоди в частині завдань цифрового розвитку із повноцінною адаптацією до процесу формування єдиного цифрового ринку ЄС та визначенням шляхів і механізмів інтеграції України до єдиного цифрового ринку, включно з новими зобов'язаннями щодо наближення законодавства України у сфері цифрової економіки і торгівлі до права ЄС	Активне сприяння розвитку стартапів і цифровізації промисловості та секторів послуг на основі комплексної стратегії цифровізації європейської промисловості та впровадження нових технологій надання фінансових послуг (FinTech)
Формування платформи постійної взаємодії українського бізнесу з бізнесом країн-членів ЄС як невід'ємної частини інституцій, що керують процесом асоціації	Створення такої платформи має бути спрямовано на істотне піднесення якісного рівня прийняття рішень щодо процесу асоціації та євроінтеграції

Продовження таблиці 3.1

1	2
Розробка та впровадження до тексту Угоди інституційних рамок взаємодії у сфері підготовки фахівців для нових професій економіки майбутнього	Розширення можливостей для обмінів у високотехнологічних сферах з метою абсорбції передового досвіду організації високоефективних та конкурентоспроможних виробництв у сфері високих технологій
Секторальна інтеграція в галузі енергетики має дозволити повноправну участь України в ринках газу та електроенергії ЄС	Оновлення/зміни тексту Угоди про асоціацію мають затвердити статус України як повноправного учасника (на рівні країн-членів ЄС) ринків газу та електроенергії ЄС
Забезпечити врахування потреб України в LNG як факторі енергобезпеки в нових проектах прийому скрапленого газу в ЄС	Участь України в європейському газовому ринку відкриває перспективні можливості доступу до світового ринку скрапленого природного газу, що посилює енергетичну безпеку
Активізація співпраці з ЄС у напрямі усунення «вузьких» місць в інфраструктурі перевезень залізничним транспортом	Вирішити питання експлуатаційної несумісності європейських та українських колій (1 435 мм та 1 520 мм, відповідно)

Джерело: Складено автором за даними [43]

Необхідно відзначити, що можливість отримання членства в Євросоюзі закріплена в Конституції України та є головним пріоритетом нової зовнішньої політики країни. Одночасно, підтримка ЄС та оголошений шлях до євроінтеграції є ключовими компонентами зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного курсу, як для більшості громадян, так і для провідних політичних партій України.

Успішний шлях до євроінтеграції країни має декілька важливих наслідків для подальшого просування інтеграційних проектів ЄС в Східній Європі:

- Це служить відмінним прикладом та потужним стимулом для інших країн Східного партнерства.
- Це ефективний засіб протистояння російській континентальній експансії.
- Успішний рух до ЄС призводить до зриву реінтеграції пострадянських країн за кремлівським сценарієм.

- Успіх України як члена ЄС стає своєрідним "вироком" для моделі поліцейської держави, яку втілили нинішні політичні еліти Російської Федерації та її союзника – Республіки Білорусь.
- Враховуючи це, важливою є необхідність для України у середньостроковій перспективі виступати відповідально і рішуче захищати свої інтереси перед тоталітарною, агресивною та мілітаризованою державою, яка реагує лише на силу та систематично порушує міжнародне право.

У цьому контексті важливими є:

- Збереження економічної та політичної підтримки від Західних країн.
- Заохочення санкційного тиску на економіку Російської Федерації.
- Розширення кола країн, що виражають солідарність з Україною.

Отже, на відповідь на широкомасштабну військову агресію з боку Росії, Європейський Союз повинен впроваджувати єдиносильну та ефективну політику. Ця політика має на меті забезпечення стійкості України та її економічного розвитку, посилення її обороноздатності, а також підтримку проведення реформ в умовах воєнного конфлікту. Одночасно, вона спрямована на виконання контрнаступальних операцій для звільнення окупованих територій.

3.2. Перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом

Аналізуючи перспективи розвитку торговельної співпраці між Україною та Європейським Союзом, слід зауважити, що пандемія COVID-19 негативно позначилася на ефективності економічного співробітництва між ними в період 2020-2021 років. Соціально-економічна ситуація в країнах ЄС

ускладнилась через пандемію, що відобразилося на взаємодії з Україною. Також слід відзначити, що українська економіка почула наслідки пандемії, збільшивши зупинку в діалозі з ЄС. Однак усе змінилося після розпочаття повномасштабної збройної агресії Росії проти України з 24 лютого 2022 року. Ця агресія сприяла консолідації підтримки країн ЄС у підтримці України в протистоянні проти кремлівського режиму.

Важливо відзначити, що протягом періоду з 2015 по 2022 роки, після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, не було помітного впливу євроінтеграційних заходів на прискорення технологічного прогресу в українській економіці. Україна залишається значно відстаючою в науково-технічному розвитку порівняно з провідними країнами світу. Реалізація Угоди про асоціацію призвела до примітивізації та спрощення структури економіки, а також відобразила процес деіндустріалізації. За даними Центру Разумкова, обсяг випуску промислової продукції зменшився на 5,5% протягом 2015-2019 років, а загальне падіння становило близько 13%, враховуючи економічну рецесію 2020 року. Цей процес посилювався через військовий конфлікт з Росією, що призвів до руйнування промислових об'єктів, таких як "Азовсталь" та інші, на окупованих територіях.

Як вже було вказано, основною метою для України в контексті розвитку торговельно-економічного співробітництва з Європейським Союзом є створення умов для активізації виведення на ринок ЄС продукції з високим рівнем доданої вартості та підвищеною технологічністю. Необхідно прискорити цей процес, оскільки затримка у вирішенні цього питання суттєво сповільнює введення високотехнологічної продукції вітчизняного виробництва на ринок ЄС.

Важливо відзначити, що Україна приваблює іноземних інвесторів, зокрема з Європи, завдяки обширному споживчому ринку, кваліфікованій та відносно доступній робочій силі, розвиненій інфраструктурі (включаючи морські та авіаційні порти, склади, мости, зв'язок, залізниці, водопостачання),

вигідному географічному розташуванню на перетині транспортних магістралей між Азією та Європою, науковому потенціалу і т.д.

З урахуванням вищевказаного важливо, щоб Україна в середньостроковій перспективі взяла на себе відповідальність і віддано захищала свої інтереси проти тоталітарної, агресивної та милітаризованої держави, яка реагує лише на силу і систематично порушує міжнародне право. У цьому контексті ключовими є:

- Збереження економічної та політичної підтримки від Західних країн.
- Заохочення санкційного тиску на російську економіку.
- Розширення кола країн, що виявляють солідарність з Україною.

У відповідь на повномасштабну російську військову агресію, Європейський Союз повинен проводити консолідовану, міцну та ефективну політику, спрямовану на забезпечення стійкості та економічного розвитку України. Ця політика повинна також зміцнювати здатність України до самозахисту та проведення контр-наступальних операцій для звільнення окупованих територій і сприяння проведенню реформ у умовах воєнного стану.

У даному контексті фахівці Центру Разумкова визначають основні напрями співпраці України з Європейським Союзом:

I. Зміцнення та розширення партнерства в сфері безпеки, що включає надання комплексної військової підтримки, розширення програм навчання та тренувань, а також створення спільних оборонно-промислових підприємств.

II. Прискорення інтеграції в економічній сфері з акцентом на розширенні присутності української продукції на ринках ЄС, залученні європейських інвестицій та впровадженні різноманітних ініціатив щодо безвізового та торговельного співробітництва.

III. Відновлення пошкоджених об'єктів в Україні за допомогою програм макрофінансової допомоги та розробки ефективних відновлювальних проектів.

IV. Активізація переговорів щодо вступу України до ЄС, з дотриманням рекомендацій Європейської Комісії.

V. Перегляд та впровадження положень Угоди про асоціацію, яка в наступний момент є застарілим документом. Зокрема, розділ II, що стосується співробітництва в безпеці та зовнішній політиці, потребує перегляду. З урахуванням військових подій в Україні та окупації окремих регіонів, Раді Асоціації слід розробити дорожню карту, яка адаптує графік та пріоритети імплементації Угоди з огляду на ситуацію в Україні. Рекомендується відкласти реалізацію деяких напрямів на післявоєнний період, таких як туризм, космічні дослідження, рибальство та інші.

Важливо відзначити, що 23 червня 2022 року країни-члени Європейського Союзу схвалили присвоєння Україні статусу кандидата на вступ до ЄС. Це надає Україні можливість отримати фінансову підтримку для проведення реформ у економіці, правовій системі та суспільстві на шляху до членства в ЄС. Надання статусу кандидата також підкреслює важливість євроінтеграційних заходів.

Це лише початок, і Україні необхідно виконати ряд реформ та адаптувати своє законодавство до європейських стандартів. Вимоги Європейського Союзу включають реформу Конституційного Суду, боротьбу з корупцією, протидію відмиванню коштів, завершення судової реформи, прийняття "антиолігархічного" закону, вирішення питань медіа-законодавства відповідно до європейських стандартів та внесення змін до законодавства про національні меншини.

Отримання Україною статусу кандидата на вступ до Євросоюзу відкриває перед нею значущі можливості в сфері промислового розвитку. Ці можливості включають залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та передачу технологій, а також участь України у різноманітних програмах розвитку ЄС. Ключовими перспективами є:

Залучення ПІІ для відновлення та модернізації економіки, а також отримання технічної допомоги та грантів. Важливо враховувати, що масштабні інвестиції можна очікувати лише після завершення конфлікту. Європейський

Союз може розглядати ці інвестиції як спосіб фінансування майбутнього члена ЄС, а їх обсяг буде залежати від виконання політичних умов та прогресу в реформах, необхідних для отримання членства в ЄС. При цьому модернізація промислового сектору повинна базуватися на принципах "зеленої" економіки, включаючи відновлення підприємств, підвищення продуктивності праці, досягнення кліматичної нейтральності та енергоефективності, а також збільшення виробництва продукції.

Вивчаючи аспекти зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС, В. А. Євтушенко приходить до висновку, що підприємства України, які виходять на ринок ЄС, стикаються із рядом перешкод і труднощів. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та ЄС характеризуються рядом проблем, які вказані на рис. 3.2.



Рисунок 3.2 – Проблемні питання експорту української продукції на ринок ЄС

Джерело: Складено автором за даними [42, с. 74]

Одним із важливих завдань для України стає не лише розширення

експорту у його поточній, викривленій та сировинній структурі, характерній для малорозвинених країн, а й стратегічна структурна корекція подальшого економічного розвитку. Ця корекція передбачає виділення високотехнологічних виробництв як "локомотивів" економічного зростання. Одним із найважливіших завдань у цьому контексті є створення умов для виведення на ринок ЄС продукції з підвищеним рівнем технологічності та високою доданою вартістю.

Ключовою передумовою в цьому процесі є приєднання України до АСАА (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods) (Угода про визнання відповідності та прийняття промислової продукції), європейської системи визнання відповідності та сертифікації промислової продукції. Цей механізм, згідно зі статтею 57 Угоди про асоціацію, може значно спростити вихід українських виробників на ринок ЄС, оскільки процедури підтвердження та сертифікації проводитимуться на території України, а не на території ЄС.

Деякі джерела вказують, що Україна вже виконала всі зобов'язання з підготовки до укладення АСАА в пріоритетних секторах, таких як машини, електромагнітна сумісність обладнання та низьковольтне електричне обладнання. Надалі, укладення Угоди АСАА повинно враховувати думку промислових асоціацій і бізнес-представників для усунення недоліків у реалізації Дорожньої карти підготовки до укладення Угоди АСАА, особливо тих, що стосуються системи ринкового нагляду в Україні та маркування товарів від виробників України.

Важливо зауважити, що процес підготовки України до "промислового безвізу" відбувається в асиметричному режимі, де всі зобов'язання покладаються на Україну, іноді в ролі "вибагливого вчителя" виступає ЄС. Європейська сторона уникає конкретизації термінів можливого надання Україні доступу до свого ринку за режимом АСАА. Цей процес, хоч і призначений для сприяння, відбувається з обмеженою технічною допомогою

від Євросоюзу, що не відповідає обсягам, виділеним країнам Центральної і Східної Європи під час їхнього підготовчого періоду до набуття членства в ЄС.

Отже, можна зробити висновок, що через невикористання значної кількості можливостей для конкурентоспроможного розвитку, орієнтуючись на експорт сировини, а не готової продукції, економіка України наразі не досягла визначних результатів у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС. Утворення Зони вільної торгівлі з ЄС не стало системним фактором розвитку для більшості секторів української економіки, який сприяв би поліпшенню її структури, загальному підвищенню конкурентоспроможності та розширенню економічної діяльності на європейських ринках. Таким чином, стає актуальним перегляд окремих аспектів торговельної політики в контексті відносин з ЄС.

Розвиток міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом відкриває широкі перспективи для обох сторін. Україна має великий потенціал для розширення свого експорту до країн ЄС, особливо з урахуванням здійснення адаптаційних заходів та виконання стандартів якості. У свою чергу, Європейський Союз може отримати доступ до нових ринків збуту та розширити асортимент товарів для споживачів.

Прогнозується, що з розвитком технологій та впровадженням інноваційних підходів у виробництві обсяги торгівлі між Україною та ЄС будуть зростати. Зокрема, сприяти цьому можуть великі інфраструктурні проекти, спільні програми та ініціативи у сфері енергетики, транспорту, технологій та інших галузях.

Однак, для досягнення повного потенціалу співпраці необхідно постійно вдосконалювати правову базу, сприяти взаємному розумінню та довірі між сторонами, а також вирішувати спірні питання шляхом діалогу та консенсусу.

У цілому, перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом є обіцяючими, а їх успішне втілення залежить від взаємної відкритості, співпраці та зусиль обох сторін.

ВИСНОВКИ

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

1. Дослідження сутності і теорії міжнародної торгівлі дало змогу уточнити ряд теорій та узагальнити їх значення. Теорії міжнародної торгівлі поступово змінюються у відповідності до змін на міжнародній політичній та економічній арені, це можна було зрозуміти на прикладі Кореї та Китаю, тобто в більшості зміни на сьогодні відбуваються саме в країнах з перехідною економікою, хоча і країни ЄС поступово заради підтвердження своїх конкурентних позицій поступово вимушені змінювати способи ведення міжнародної торгівлі.

2. Аналіз зовнішньоторговельних відносин у контексті міжнародної торгівлі вимагає оцінки якісних і кількісних змін або зрушень. Тому важливим є вивчення економічних показників (статистичних і розрахункових) та інших показників, на основі яких оцінюються зміни у цих показниках. Ці зміни можуть виявлятися у натуральних, вартісних і відносних величинах, і вони можуть різноманітно розвиватися з плином часу - деякі значення можуть зростати, тоді як інші можуть зменшуватися. Отже, вивчення цих ключових показників надає можливість оцінити ефективність міжнародної торгівлі та визначити шляхи її оптимізації для країни в цілому та окремих господарських суб'єктів.

3. Ефективно розроблена стратегія взаємодії у міжнародній торгівлі є важливим інструментом для досягнення взаємних цілей країн, підвищення економічної стійкості та сприяння розвитку міжнародного співробітництва. Аналіз та обґрунтування вибору стратегій є ключовими компонентами цього процесу і вимагають відповідальності та обґрунтованих рішень з боку країн-учасниць. Якщо ж говорити про фактори, які мають вплив на вибір стратегії –

це звісно геополітичні обставини, зокрема вибір тих країн з якими та чи інша країна хоче розвивати зовнішні відносини, економічні цілі яких країна хоче досягти та політичні, зокрема це визначається бажанням країн розвивати взаємодію з тими чи іншими країнами та міжнародними організаціями, щоб задовольнити свої політичні інтереси.

Якщо ж говорити про фактори, які мають вплив на вибір стратегії – це звісно геополітичні обставини, зокрема вибір тих країн з якими та чи інша країна хоче розвивати зовнішні відносини, економічні цілі яких країна хоче досягти та політичні, зокрема це визначається бажанням країн розвивати взаємодію з тими чи іншими країнами та міжнародними організаціями, щоб задовольнити свої політичні інтереси.

4. Сучасна структура експорту вітчизняних товарів відображає технологічну диспропорційність, що є загрозовою для України: експорт сировини до Євросоюзу і імпорт високотехнологічних товарів з ЄС, наявність негативного сальдо зовнішньої торгівлі за більшістю товарних груп та обмеженість виходу вітчизняних бізнес-представників на європейський ринок. Аналіз торгівельної структури між Україною та ЄС свідчить, що створення зони вільної торгівлі наразі не має помітного позитивного впливу на покращення технологічних характеристик українського експорту.

5. Україна поступово змінює фокус на ринок ЄС і розвивається під впливом ключових факторів, зокрема, підписання Угоди про асоціацію, отримання статусу кандидата і остаточне переорієнтування на ринок ЄС через збройну агресію Росії. Умови повної війни додатково укріпили взаємовідносини між Україною та Європейським Союзом.

6. Україна та Європейський Союз поетапно зміцнюють свою взаємодію, зокрема в області торгівлі. Найактивніший етап цих відносин розпочався з укладення Угоди про асоціацію в 2014 році, коли Україна переорієнтувала свої економічні зв'язки на ринок ЄС. Повномасштабна війна лише сприяла укріпленню взаємовідносин та розвитку економічної співпраці між сторонами,

бо зокрема відбувалася лібералізація торгівлі, і звісно зараз через політичні виступи деяких країн ЄС знову почали з'являтися проблеми, але позиція Європейської Комісії залишається стабільною і тому преференції для України все ще залишаються. Також варто відзначити, що Україна поступово виконує свої зобов'язання відповідно до Угоди про асоціацію та набуття статусу кандидата на вступ, і починає гармонізувати свою торгівлю відповідно до стандартів ЄС.

7. На відповідь на широкомасштабну військову агресію з боку Росії, Європейський Союз повинен впроваджувати єдину сильну та ефективну політику. Ця політика має на меті забезпечення стійкості України та її економічного розвитку, посилення її обороноздатності, а також підтримку проведення реформ в умовах воєнного конфлікту. Одночасно, вона спрямована на виконання контрнаступальних операцій для звільнення окупованих територій.

8. Через невикористання значної кількості можливостей для конкурентоспроможного розвитку, орієнтуючись на експорт сировини, а не готової продукції, економіка України наразі не досягла визначних результатів у сфері зовнішньої торгівлі з країнами ЄС. Утворення Зони вільної торгівлі з ЄС не стало системним фактором розвитку для більшості секторів української економіки, який сприяв би поліпшенню її структури, загальному підвищенню конкурентоспроможності та розширенню економічної діяльності на європейських ринках. Таким чином, стає актуальним перегляд окремих аспектів торговельної політики в контексті відносин з ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зовнішня торгівля товарами України: сучасний стан та перспективи розвитку. О. В. Коляда, М. М. Омельченко. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 66–70.
2. Вектори зовнішньої торгівлі держави в умовах сучасних економічних перетворень. І. Й. Круп'як. Глобальні та національні проблеми . 2017. Випуск 20. С.158-162.
3. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. О. В. Єлісеєнко, Г. С. Скобелева. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 4. С. 9-12.
4. Розвиток міжнародної торгівлі за допомогою інформаційних послуг. О. М. Сазонець. Актуальні Проблеми Економіки. 2013. № 1. С. 51-57.
5. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник. Л. І. Григорова-Беренда, М. В. Шуба. Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. 2016. 136 с.
6. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку. Ю.Є. Осацька, О.М. Зінченко. Молодий вчений. 2016. № 12 (39). С. 814–816.
7. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура і тенденції. А. О. Задоя. Академічний огляд. 2016. № 2. С. 110-117.
8. Особливості розвитку світової торгівлі в контексті сучасних теорій міжнародної торгівлі. Л. Х. Доленко, В. О. Переяславська. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2018. Т. 23, Вип. 5. С. 17-19.
9. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. В.В. Рокоча, В.Г. Алькема. В.І. Терехов, Б.М. Одягайло [та ін.], за наук. ред. В.В. Рокочої.

Університет економіки та права "КРОК". 2018. 698 с.

10. Вплив еволюційних змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн. В. Г. Панченко. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 52-57.

11. Сучасні тенденції в структурі міжнародної торгівлі з огляду на базові теорії міжнародної торгівлі. А. Ю. Артёмова. Бізнес- навігатор. 2021. № 4. С. 12-16.

12. Міжнародна економіка: Підручник. Лук'яненко Д., Поручник А., Столярчук Я. КНЕУ. Київ. 2014.

13. Copeland B. R. Strategic Interaction among Nations: Negotiable and Non-Negotiable Trade Barriers. The Canadian Journal of Economics. 1990. Vol. 23, no. 1. P. 84. URL: <https://doi.org/10.2307/135521>.

14. США і Канада уклали нову угоду про зону вільної торгівлі. Європейська правда. 2018. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/10/1/7087576/>.

15. EU-China agreement. Trade. 2018. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china/eu-china-agreement_en.

16. Україна уклала з Канадою оновлену Угоду про вільну торгівлю та про цифрову торгівлю. Олександра Кознова. Останні новини бізнесу України. 2023. URL: https://biz.ligazakon.net/news/218811_ukrana-uklala-z-kanadoyu-onovlenu-ugodu-pro-vlnu-torgvlyu-ta-pro-tsifrovu-torgvlyu.

17. EU-Japan. Trade. 2020. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/japan/eu-japan-agreement_en.

18. Міжнародна торгівля: конспект лекцій. навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Міжнародна економіка». КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. Моїсєєко Т. Є. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2018. 287 с.

19. Нова теорія торгівлі та використання її положень для України. Мокринська З.В., Кушнірчук Н.М. Науковий вісник Національного Авіаційного Університету. URL: <https://jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/174/165>
20. Сучасні теорії міжнародної торгівлі. URL: <http://um.co.ua/14/14-4/14-44886.html>
21. Український експорт до ЄС: розквіт посеред війни. Куницький О. 2023. URL: <https://www.dw.com/uk/ukrainskij-eksport-do-es-rozkvit-posered-vijni/a-64739129>
22. Європейський союз офіційно скасував мита на українські товари. Міністерство економіки України. 2022. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=78358afe-9840-4764-aa7a-6fddb77d89df&title=VropeiskiiSoiuzOfitsiinoSkasuvavMitaNaUkrainskiTovari>
23. Експорт з України під час війни: як змінилась структура постачань української продукції за кордон. Гвоздьова О. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/>
24. Ukraine. European Commission. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en
25. OMELCHENKO O. Compromise Not in Kyiv's Interest: What's Behind European Commission's Decision on Ukrainian Grain. European Pravda. 2023. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/experts/2023/09/18/7169608/>
26. Bezpartochnyi M., Britchenko I., Prylutska L. Research on export logistics of agricultural products in Ukraine during martial law and ensuring food security. The Management of Socio-Economic Systems in Terms of Globalization Challenges: Scientific Monograph. 2023. PP. 479-498 URL: <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=78408802910003000507911309209211312502008600708600502910212602210807000700407302001803003205204112112505808812209200602711310101600907104900306511907408700307012600>

[7020076036082120106075097025005096127083096085028096025091118066097064095097116003104113&EXT=pdf&INDEX=TRUE](https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/24/687396/064095097116003104113&EXT=pdf&INDEX=TRUE)

27. ЄС скасував на рік всі мита і квоти на експорт з України. Офіційний сайт Інтернет-видання «Економічна правда». 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/05/24/687396/>

28. Рада ЄС затвердила рішення про скасування на рік мита і квот на українські товари. Офіційний сайт Інтернет-видання «Forbes». 2022. URL: <https://forbes.ua/news/rada-es-zatverdila-rishennya-pro-skasuvannya-na-rik-mita-i-kvot-na-ukrainskiy-eksport-24052022-6183>

29. В ЄС скасовано мита та квоти на українські товари. Офіційний сайт компанії «Pricewaterhouse Coopers». 2022. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/publications/tax-and-legal-alert/2022/eu-abolished-duties-quotas-on-ukrainian-goods.html>

30. Ус І. В. Підсумки зовнішньої торгівлі товарами України за три квартали 2022 р. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. 2022. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-11/pidsumki-zed_blank_zagalne_pdf_16112022.pdf

31. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. 2015-2020 рр. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/zviti-pro-vikonannya/aa-implementation-report-2015-2020-ukr-final.pdf>

32. Україна отримала статус кандидата на членство в ЄС. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-otrimala-status-kandidata-na-chlenstvo-v-yes>

33. Україна – кандидат в ЄС: які законодавчі зміни слід очікувати / Офіційний сайт Інтернет-видання «Ligazakon». 2022. URL: https://jurliga.ligazakon.net/news/212345_ukrana--kandidat-v-s-yak-zakonodavch-zmni-sld-

34. Статус кандидата на вступ до ЄС: економічні та фінансові переваги / Офіційний сайт Інтернет-видання «Економічна правда». 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/28/688638/>

35. Вступ України до ЄС: переваги для громадян та бізнесу. URL: https://jurliga.ligazakon.net/analytics/211004_vstup-ukrani-do-s-perevagi-dlya-gromadyan-ta-bznesu

36. Експорт України до ЄС: вплив нетарифних заходів. Гаманюк О., Таран С., Хорунжа М., Шепотило О., та інші. Kyiv School Of Economics. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2020/02/EU-NTMs_2020-02-18_new-1.pdf

37. Відкритість торгівлі та інтеграція до внутрішнього ринку ЄС – це ключ до збереження української економіки в умовах війни та швидкого економічного відновлення. Свириденко Ю. Міністерство економіки України. 2023. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/vidkrytist-torhivli-ta-intehratsiia-do-vnutrishnoho-rynku-ies-tse-kliuch-do-zberezhennia-ukrainskoi-ekonomiky-v-umovakh-viiny-ta-shvydkoho-ekonomichnoho-vidnovlennia-iuliia-svyrydenko>

38. TARAN S. EU-Ukraine wartime trade: Overcoming difficulties, forging a European path. Europe in the world programme. 2023. URL: https://www.epc.eu/content/PDF/2023/EU-Ukraine_wartime_trade_DP.pdf

39. Україна на шляху до ЄС: реалії і перспективи. 2022. URL: https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf

40. Україна отримала високу оцінку Єврокомісії щодо виконання вимог ЄС у митній сфері. URL: <https://customs.gov.ua/news/zagalne-20/post/ukrayina-otrimala-visoku-otsinku-ievrokomisiyi-shchodo-vikonannia-vimog-ies-u-mitnii-sferi-1075>

41. Євтушенко В. А. Аналіз міжнародної торгівлі України з ЄС / Євтушенко В. А., Кудінова М. М., Косенко М. Д. // Соціальна економіка. – 2019. – Вип. 58. - С. 70-80.

42. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. Офіційний сайт Центру Разумкова. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD185-186_2021_ukr.pdf

43. БЮЛЕТЕНЬ поточного стану торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ae131754-36dc-4e6f-9a8f-89e872b8b451&title=BiuletenPotochnogoStanuTorgovelnikhVidnosinMizhUkrainoiuTas>.

44. EU trade with Ukraine - latest developments [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_trade_with_Ukraine_-_latest_developments.

45. Ukraine's share in EU exports peaked in March [Електронний ресурс]. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/w/ddn-20230526-2>.

46. Darvas Z., Martins C., Poitiers N.F., Moffat L.L. EY trade and investment following Russia's illegal invasion of Ukraine. Workshop. European Parliament. 2023. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702591/EXPO_STU\(2023\)702591_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702591/EXPO_STU(2023)702591_EN.pdf)

47. Ukraine. European Commission. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en

48. Omelchenko O. Compromise Not in Kyiv's Interest: What's Behind European Commission's Decision on Ukrainian Grain. European Pravda. 2023. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/experts/2023/09/18/7169608/>

49. Russia's war against Ukraine: European Union responses and U.S.-EU Relations. Congressional. research service. 2023. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IN/IN11897>

50. Rabinovych M. Ukraine-EU Cooperation During the War: Synergy of New and Old Formats. European Pravda. 2022. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/articles/2022/11/8/7150040/>

51. Zarembo K., Litra L. Ukraine. New Engines For The Partnership. The Eastern Partnership A Decade On: European Union Institute for Security Studies (EUISS). 2019. p. 29.

Ім'я користувача:
Європейської економіки і бізнесу Федірко Олександр...

ID перевірки:
1016092755

Дата перевірки:
01.02.2024 17:20:51 CET

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
01.02.2024 17:24:44 CET

ID користувача:
100005726

Назва документа: Міжнародна торгівля товарами взаємодія України та ЄС Варламова

Кількість сторінок: 82 Кількість слів: 17087 Кількість символів: 130025 Розмір файлу: 301.71 KB ID файлу: 1015808078

19.2% Схожість

Найбільша схожість: 7.03% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1015673529)

13.1% Джерела з Інтернету	462		Сторінка 84
14.5% Джерела з Бібліотеки	417		Сторінка 91

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

https://kneu.edu.ua/userfiles/conference_90_MEiM_2023/23-5780.pdf

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ
Ювілейної 90-ї щорічної студентської
наукової конференції
«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО
ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»**

(17 квітня – 20 травня 2023 р.)

УДК 657:330.341-048.38](477)(06)

I-66

Відповідальні за випуск:

Бондарчук Л.М. – к.філол. наук, доцент кафедри бізнес-лінгвістики

Вінська О.Й. – к.е.н., доц, доцентка кафедри європейської економіки і бізнесу

Грищенко Н.В. – к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту

Капуш А.В. – к.філол. наук, доцент кафедри німецької мови

Козачок Т.С. – к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту

Курбатов С.В. – професор кафедри соціології

Лобецька І.М. – ст. викладач кафедри іноземних мов і міжкультурної комунікації

Машиня Ю.П. – к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів

Сандул М.С. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу

Черницька Т.В. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Швиданенко О.А. – д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

Редколегія може не поділяти погляди, викладені у збірнику.

Автори тез доповідей несуть відповідальність за їхній зміст

*Рекомендовано до друку
Науково-експертною радою КНЕУ
Протокол № 4 від 18.05.2023 р.*

I-66 Інноваційні проєкти для післявоєнного відновлення та розвитку України: зб. доп. Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції, 17 квітня – 20 травня 2023 р. [Електронний ресурс]. Київ, КНЕУ, 2023. 426 с.
ISBN 978-966-926-445-9

Збірник тез здобувачів вищої освіти факультету міжнародної економіки і менеджменту укладено за підсумками їх досліджень, представлених на науковій конференції КНЕУ 17 квітня – 20 травня 2023 р. Доповіді здобувачів присвячено інноваційним проєктам для післявоєнного відновлення та розвитку України.

УДК 657:330.341-048.38](477)(06)

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

Дзюба Марина	270
Перспективи розвитку туризму в Україні після війни	
КАФЕДРА НІМЕЦЬКОЇ МОВИ	
ПЛАТФОРМА	272
«АКТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»	
Єлфімов Сергій	272
Erneuerbare Energien und nachhaltiges Wiederaufbauprogramm für die Ukraine	
Кириченко Валерія	276
Einfluss der künstlichen Intelligenz auf den Arbeitsmarkt	
Понікаровських Владислав	278
Die Rolle der Wirtschaftsdiplomatie beim Wiederaufbau und der Einwicklung der Ukraine nach dem Krieg	
Попрійчук Назар	281
Besonderheiten der Tätigkeit von Unternehmen im Oligopol	
Хархун Олександра	283
Wiederaufbau der Ukraine: Perspektiven einer "grünen" Energiewende	
КАФЕДРА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ І БІЗНЕСУ	
ПЛАТФОРМА	286
«ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ»	
Подковко Юлія Романівна	286
Fundamentals of the digital transformation of the European Union	
Костовецька Алла Олександрівна	288
The EU aid to agricultural sector of Ukraine	
Стогнійчук Тетяна Олександрівна	290
Peculiarities of foreign direct investments in CEE countries	
Павленко Анастасія Миколаївна	292
Особливості реалізації стратегій ЄС в Італії	
Жарковська Валерія Володимирівна	296
Основні напрями трансформації єдиного ринку ЄС	
Глімбоцька Юлія Анатоліївна	299
ТНК як незамінні суб'єкти в сучасній інвестиційній діяльності	
Павлюк Аліна Володимирівна	303
Роль технологій в розвитку світового енергетичного ринку	
Залуцька Анастасія Сергіївна	306
Роль Лондонської біржі у розвитку фондового ринку Європи	
Варламова Любов Олександрівна	309
Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС	
Лавриненко Світлана Андріївна	313
Економічна співпраця України з країнами-членами ЄС	
Александрова Маргарита Володимирівна	316
Діяльність багатонаціональних банків у фінансовому середовищі ЄС	
Свириденко Дар'я Русланівна	318
Розвиток стратегічних авіаційних альянсів в Україні	
Ковалишин Олександр Сергійович	321
Міжнародні злиття та поглинання як фактор посилення конкурентоспроможності ТНК	
Плахтій Катерина Геннадіївна	325
Цифровізація економіки України в контексті європейської інтеграції	

2. FTSE 100 history. *IG*. URL: <https://www.ig.com/uk/indices/markets-indices/ftse-100/ftse-100-history#:~:text=History%20of%20the%20FTSE%20100&text=FTSE%20stands%20for%20Financial%20Times,and%20the%20London%20Stock%20Exchange>.
3. Liberto D. How the Stock Market Affects the U.S. Economy. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/how-stock-market-affects-economy-5296138#:~:text=Why%20Is%20the%20Stock%20Market,win-win%20for%20the%20economy>.
4. London Stock Exchange appoints group head of digital assets – Ledger Insights – blockchain for enterprise. *Ledger Insights – blockchain for enterprise*. URL: <https://www.ledgerinsights.com/london-stock-exchange-group-lseg-head-digital-assets/>.
5. London Stock Exchange. URL: <https://www.londonstockexchange.com/discover/news-and-insights/global-exposure-best-execution-why-london-centre-global-securities-trading>.
6. London Stock Exchange. URL: <https://www.londonstockexchange.com/personal-investing/overview-london-stock-exchange-markets-lse>.
7. Watkins A. The FTSE – what is it and why is it important to investors? *Hargreaves Lansdown*. URL: <https://www.hl.co.uk/news/articles/the-ftse-what-is-it-and-why-is-it-important-to-investors#:~:text=An%20index%20is%20usually%20made,companies%20traded%20on%20the%20LSE>.

Варламова Л.О.

«Міжнародні економічні відносини», 5 курс

Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана

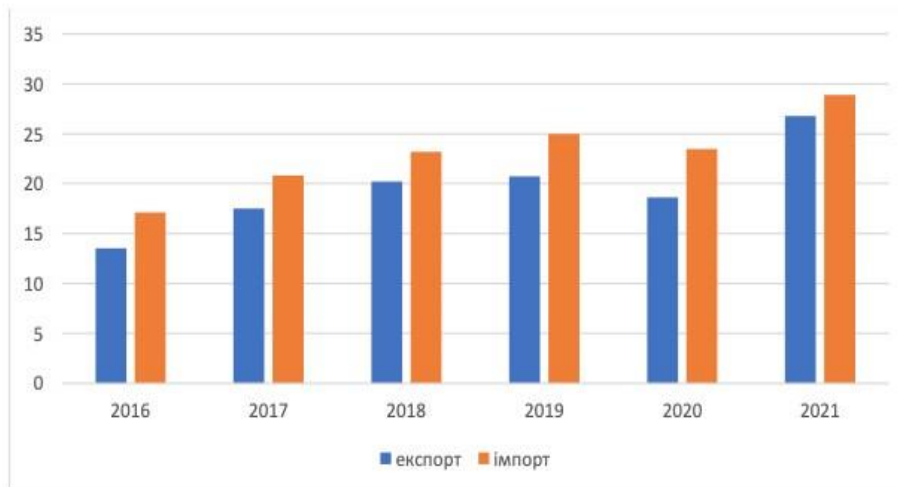
Науковий керівник - Лещенко Катерина Андріївна

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ: ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНИ ТА ЄС

У зв'язку з активним розвитком глобалізації Україна все більше проявляє свій економічний потенціал. Країна під час повномасштабного вторгнення заявила себе як надійний партнер, намагаючись сумлінно виконувати свої зобов'язання. Розвитку світового господарства сприяють тісні зовнішньоторговельні відносини з країнами ЄС, тож Україна не може залишатися осторонь. Вхідження України до ЄС є одним з пріоритетних завдань на сьогодні, не лише через географічне розташування, військову підтримку та політичні погляди, а й для стабілізації та покращенні економічного розвитку країни.

У 2016 році розпочалася дія торговельної частини, а саме розділ «Торгівля та питання пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію з ЄС. Цей розділ повинен був працювати ще з 2014 року, але через втручання Росії, запуск було відкладено. Загалом вважається, що Угода про асоціацію з ЄС є одним з найбільших пакетів домовленостей між Україною та ЄС. На рис. 1.1. зображено як змінювалася торгівля між ЄС та Україною з 2016 року.

Рис. 1.1. – Експорт та імпорт між ЄС та Україною з 2016-2021 рр., млрд USD



Джерело: складено автором на основі [4]

Ця угода передбачала скасування мита для двосторонньої торгівлі, що надзвичайно вигідно як для українського експорту, так і імпорту. Також Україна зобов'язана впроваджувати фітосанітарні правила, технічні стандарти та інші правила що стосуються торгівлі товарами та є обов'язковими для співпраці з ЄС. Ключовим напрямом експорту для України є аграрний сектор, з кожним роком Україна все краще налагоджує ринки збуту всьому світу так і в ЄС зокрема. До початку повномасштабного вторгнення найактивніше аграрну продукцію купували Нідерланди – 15,5 %, а також Польща та Італія – 14,5% та 13,8% відповідно. Також Україна активно експортувала деревину, ягоди, бджолиний віск, троянди, равлики, нарощувався експорт акумуляторів та проводів. Україна повністю використовувала експортну квоту за декілька місяців на зернові культури, але Угода про асоціацію передбачає щорічно збільшення квоти на 10% [1]. Можна побачити що для українського бізнесу є дуже перспективним і вдалим запровадженням зони вільної торгівлі з ЄС. Перевагами є скасування мита на деякі види товарів з обох сторін, що призводить до зменшення собівартості товару; завдяки регулюванню законодавства за стандартами ЄС, умови для європейського та українського бізнесу вирівнюються; з'являються альтернативні варіанти ринків збуту; а також не менш важливим для українських підприємців є залучення нових технологій та інноваційних систем.

На сьогоднішній день 55% взаємного товарообігу приходить з ЄС. Під час війни країни ЄС стали ключовими партнерами міжнародної торгівлі для України. У такий складний час дуже важливо підтримувати розвиток двосторонньої торгівлі з Європейським Союзом. Це допоможе зберегти українську економіку та сприятиме її швидкому відновленню. До повномасштабного вторгнення до ЄС експортували свою продукцію більше 10 тисяч українських компаній це 41% ЄС в міжнародній торгівлі України. Скасування всіх мит, дозволів на перевезення та система спільного транзиту ще сильніше інтегрували українську економіку до ЄС. 90% палива зараз ми імпортуємо з ЄС, також 70% - медикаментів, тож частка імпорту значно збільшилася у 2022 році. Найближчим часом пріоритетним завданням у сфері міжнародної торгівлі ЄС для України буде

інтеграція країни в енергетичний ринок ЄС та у митний простір, а також ввести повну систему контролю за якістю та виготовленням харчових товарів [3].

У 2021 році за даними Держстату експорт товарів і послуг з України становив 26,8 млрд. дол., в свою чергу імпорт – 28,9 млрд. дол. Товарооборот України з ЄС активно почав зростати з 2015 року. У 2022 році найбільше Україна експортувала до ЄС залізні руди – 11%, чорні метали – 20%, олію – 9% та зерно – 7%. Імпортує Україна хімічні речовини, машини, продукти харчування та транспортні засоби. Найбільшими партнерами України є Польща, Італія та Німеччина. Але насправді зона торгівлі з ЄС, була не дуже вільною і все ж таки мала ряд обмеження. На 166 ліній товарів діють обмеження у вигляді мит 0,5-1%, але з 1 січня 2023 року вони були скасовані. Для українських овочів і фруктів діяла система «вхідних цін». Що передбачає собою надбавку на ціну товарів, що експортує Україна, щоб ціни на продукти вираховувалися відповідно до середньоєвропейських цін. Наприклад, ціна на одне українське яблуко ввезене в ЄС становить 1 євро, в цей самий час середньоєвропейська ціна на яблука становить 3 євро, тоді 2 євро буде надбавкою на ціну (мито). Така система сприяє вирівнюванню цін на європейському ринку. Також одним з видів торговельних обмежень, який застосовує ЄС є квоти. Це певний обсяг товарів, який можна експортувати до ЄС під нульове розмитнення. Якщо перевищити квоту, то доведеться сплачувати мито, що в свою чергу збільшує ціну на товар. Квоти діють на мед, куряче м'ясо, томатну пасту, а загалом станом на 2022 рік 40 категорій товарів підпадали під дію квот. Ще ЄС запроваджував антидемпінгові мита. Це спеціальні обмеження встановлення на українські труби. Найкращим розвитком подій для України буде ще більше спрощення торгівлі, це скасування всіх торговельних обмежень, що стосуються українського експорту. Але все ж вимоги до стандартів якості залишаться. Якщо компанії не могли експортувати товари до ЄС, через не відповідність до європейських стандартів, то не зможуть цього робити і після скасування всіх обмежень [4]. У 2021 році найбільше агропродовольства було експортовано в Угорщину, Німеччину, Нідерланди, Іспанію, Італію, Польщу та Румунію сумарно 77% від усього експорту в ЄС. Україна нестабільно імпортувала сільськогосподарської продукції з ЄС, але все ж є певні групи товарів де спостерігався стабільний імпорт. Наприклад, алкогольних напоїв Україна імпортувала на 308 млн дол., а імпорт харчових продуктів сягнув 290 млн дол., молочні продукти становили 219 млн. дол.

Великої шкоди українському бізнесу принесла війна, яка сильно сповільнила розвиток міжнародної торгівлі для України. Багато підприємств було зруйновано, скоротилася виробнича потужність, бізнес, який опинився в окупації не може вести свою діяльність та вивезти свій товар на підконтрольну Україні територію. Так від бойових дій постраждав «Маріупольський ММК». Завод виробляв чавун та прокат зі сталі, оцинковані холоднокатні листи, у мирний час за рік виготовлялося більше ніж 4,3 млн т чавуну, близько 12 млн т агломерату та більше ніж 5 млн т готового прокату зі сталі і 3,7 млн т конвертерної сталі. Підприємство експортувало свою продукцію в США, Туреччину та країни ЄС (Польща, Італія). Сильно постраждав завод «Азовсталь», його діяльність залежала від роботи «Маріупольського ММК». Підприємство єдине в Україні виготовляло рейкові кріплення та широкі залізничні колії, також є найбільшим виробником чавуну та сталі у Європі. Найбільше свою продукцію «Азовсталь» експортувала до Італії. Від війни в Україні страждають європейські ринки, які не отримують потрібну продукцію від

українських виробників. Компанії, що уцілили мають ряд інших проблем, наприклад вони не можуть експортувати свою продукцію морським шляхами, це більше ніж 60% українського експорту. Майже не можливо вивезти всю металургійну та аграрну продукцію залізницею або автомобілями. Це значно ускладнює експорт товарів до ЄС, але в той же час ЄС став єдиним шляхом через який Україна може вести міжнародну торгівлю. Українські товари транзитом проходять європейські порти, прямуючи до країн Африки та Азії. Інколи на такі товари поширюється режим імпорту. Але після скасування всіх мит, товари які проходять транзитом через Європейський Союз матимуть нижчі ціни, також це збільшить прибуток експортерам, вони стануть більш конкурентоспроможними. Відкриття європейських ринків для України є масштабною підтримкою, але ЄС також отримують вигоду, бо через війну відбувся сильний збій ланцюгів постачання. В результаті ціни на пшеницю зросли на 50%, інші культури також зростають в ціні, тож в магазинах можна побачити вищі ціни на продукти [4]. Нульове розмитнення українських товарів, дозволить знизити інфляцію, завдяки ширшому асортименту сільськогосподарської продукції на прилавках європейських магазинів. Також це допоможе знизити ціни на металургійну продукцію.

До початку повномасштабного вторгнення Україна активно нарощувала експорт до Європейського Союзу, зокрема металургію, агропродовольство та деякі продукти для машинобудування. Україна стала важливим постачальником на європейські ринки та розширювала ринки збуту. Українська дипломатія почала більше дбати про зовнішньоторговельні відносини країни. Це свідчить про те що ще до початку війни Україна переорієнтовувалася з російського ринку на європейський. Торгівля товарами однозначно є вигідною, як для України, так і для ЄС. Україна експортує зовсім не дорогі, але якісні продукти на ринки ЄС, що дозволяє знизити інфляцію спричинену пандемією. А для України відкриваються нові можливості, заявити про себе як сильну конкурентоспроможну країну. На жаль, з початком війни цей процес сповільнився, хоча Україна має нульове розмитнення для своїх товарів, складність полягає у порушенні логістичних шляхів та зменшенню виробничих потужностей.

Література

1. Артамонова Г. Зовнішня торгівля України з ЄС: можливості та виклики [Електронний ресурс] / Галина Артамонова. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <file:///C:/Users/Admin/Downloads/1398-2713-1-SM.pdf>.
2. Тохтамиш Т.О., Мірошніченко Я.М. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС [Електронний ресурс] / Тохтамиш Т.О., Мірошніченко Я.М.. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4873>.
3. Відкритість торгівлі та інтеграція до внутрішнього ринку ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/news/vidkrytist-torhivli-ta-intehratsiia-do-vnutrishnoho-rynku-ies-tse-kliuch-do-zberezhennia-ukrainskoi-ekonomiky-v-umovakh-viiny-ta-shvydkoho-ekonomichnoho-vidnovlennia-iuliia-svyrydenko>.
4. ЄС скасує всі торговельні обмеження для України. Хто від цього може виграти? [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/05/2/686503/>.

Наукове видання

**ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО
ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ
Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції**

(17 квітня – 20 травня 2023 р.)

Видано в авторській редакції

Підп. до друку 06.06.2023. Формат 60×84/8.

Друк. арк. 17,75. Зам. 23-5780.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру

суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

E-mail: litera_kneu@ukr.net

АНОТАЦІЯ

Варламова Л.О. Міжнародна торгівля товарами: взаємодія України та ЄС

Кваліфікаційна магістерська робота за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», 2024.

Дипломна робота присвячена аналізу та оцінці взаємодії України та Європейського Союзу в контексті міжнародної торгівлі товарами.

Робота розглядає методологію дослідження торговельно-економічного співробітництва країн, включаючи аналіз сучасних концепцій міжнародної торгівлі, ключових показників ефективності та політик взаємодії в цій сфері.

У другому розділі проводиться аналіз сучасних тенденцій торгівлі товарами між Україною та ЄС, зокрема вивчаються специфікації міжнародної торгівлі обох сторін, ключові детермінанти торгівлі та оцінюється стратегія взаємодії.

У третьому розділі обговорюється стратегія розширення двостороннього співробітництва між Україною та ЄС, включаючи формування стратегічних пріоритетів та перспективи подальшого розвитку міжнародної торгівлі між сторонами.

Результати дослідження можуть бути корисними для вироблення ефективної політики торгівлі та розвитку відносин між країнами.

Ключові слова: *торговельно-економічне співробітництво, детермінанти, міжнародна торгівля, тренди, стратегічні пріоритети, стратегії.*

ANNOTATION

Varlamova L.O. International Trade in Goods: Interaction between Ukraine and the EU

Qualifying Master's Thesis in the field of 292 "International Economic Relations," 2024.

The thesis is dedicated to the analysis and assessment of the interaction between Ukraine and the European Union in the context of international trade in goods.

The work examines the methodology of researching the trade and economic cooperation of countries, including the analysis of modern concepts of international trade, key indicators of effectiveness, and policies of interaction in this sphere.

The second chapter conducts an analysis of current trends in trade in goods between Ukraine and the EU, focusing on studying the specifications of international trade of both parties, key determinants of trade, and evaluating the strategy of interaction.

The third chapter discusses the strategy for expanding bilateral cooperation between Ukraine and the EU, including the formation of strategic priorities and prospects for further development of international trade between the parties.

The research findings can be useful for formulating an effective trade policy and fostering the development of relations between the countries.

Keywords: trade and economic cooperation, determinants, international trade, trends, strategic priorities, strategies.