

**ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

НАДВІРНЯНСЬКИЙ ЮЛІАН РУСЛАНОВИЧ

УДК 339.5

ДИСЕРТАЦІЯ

**ОЦІНЮВАННЯ І АКТИВІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН УКРАЇНИ І ЄС**

Спеціальність: 051 – Економіка

Галузь знань: 05 – Соціальні та поведінкові науки

Подається на здобуття ступеня: доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____Ю.Р. Надвірнянський

Науковий керівник:
доктор економічних наук, професор,
БЛАГУН ІВАН СЕМЕНОВИЧ

Івано-Франківськ – 2023

АНОТАЦІЯ

Надвірнянський Ю.Р. Оцінювання і активізація торговельно-економічних відносин України і ЄС. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії в галузі знань 05 – “Соціальні та поведінкові науки” за спеціальністю 051 “Економіка”. – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, Івано-Франківськ, 2023.

У дисертації запропоновані теоретико-методологічні засади і практичні рекомендації щодо оцінювання стану та активізації торговельно-економічних відносин України і ЄС.

Вдосконалено вербальну модель системного трактування змісту найважливіших теорій міжнародного обміну. Встановлено, що кожна з цих теорій зосереджувалася на певних особливостях європейської інтеграції та залежала від уявлень про структуру, склад і повноваження європейських профспілок і керівних органів. Науковий дискурс теорій європейської інтеграції показав, що європейська інтеграція отримує різні оцінки та розглядається з різних політичних, економічних та інституційних позицій, що ускладнює питання про майбутнє Європейського Союзу.

Аналіз еволюційного розвитку Європейського Союзу дозволив підтвердити, що двигуном інтеграції розглядається принцип «переливу», згідно з яким інтеграція одного елемента економічної системи неминуче призводить до необхідності інтеграції інших. Таким чином, пізнання теорій міжнародного обміну допомогло зрозуміти явища, що відбуваються у світовій економіці. А знання допомогли приймати рішення щодо формулювання орієнтирів економічної взаємодії.

Проведений аналіз показав, що на даний час використовуються різні підходи до класифікації співробітництва України та Європейського Союзу. Якщо оцінювати вплив євроінтеграційних настроїв на економічну співпрацю

між Україною та Європейським Союзом, то слід зазначити, що ідея об'єднаної Європи постійно підтримується та має вагоме значення з точки зору економіки, політики та безпеки. Вони базуються на торговельно-економічних зв'язках, а їх розширення вимагає зниження та ліквідації митних бар'єрів, інтеграції нормативів і стандартів.

Набули подальшого розвитку концептуальні основи дослідження розвитку торговельно-економічних відносин України та ЄС через обґрунтування комплексу спеціалізованих заходів з оптимізації потенціалу розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин.

На жаль, на даному етапі євроінтеграційного процесу, незважаючи на певні офіційні досягнення, Україна не повною мірою використала можливості союзної програми, основні напрямки реалізації євроінтеграційних пріоритетів не підлягали належному контролю. Недостатній контроль за виконанням сторонами взятих на себе зобов'язань. Відповідно, сторони вирішили усунути таку прогалину та запровадити ефективні механізми контролю за досягненням поставлених цілей разом із затвердженням переліку завдань.

Вдосконалено процедуру оцінювання розмірів і динаміки товарообігу України і ЄС, а також змін в географічній та товарній структурі, що дозволило виділити певні періоди трансформації української економіки щодо імпорту, експорту та торгового балансу. Власні компіляції та розрахунки на основі зібраних економічних даних дозволили спостерігати зміни у зовнішній торгівлі.

Набули подальшого розвитку науково-методичний інструментарій дослідження торговельно-економічних відносин України та ЄС, що дозволило визначити чинники та оцінити асиметричність розвитку негативного впливу на функціонування економік України та ЄС в умовах глобальної нестабільності.

Розроблено аналітичне забезпечення діагностики використання інвестиційних ресурсів, що побудовано на основі матриці аналітичних

показників, з врахуванням розвитку вітчизняного ринку, розміщенням основних транспортних магістралей між Європою та Азією, розвитком інфраструктури, залученням дешевої кваліфікованої робочої сили.

Отже, ЄС є основним торговим та інвестиційним партнером України, і тому важливо сприяти розвитку співпраці з ним. Пріоритетними напрямками збільшення товарообігу України з Європейським Союзом є: розширення доступу українських товарів на європейські ринки; проникнення та зміцнення позицій місцевих виробників на зовнішніх ринках товарів і послуг; посилення конкурентоспроможності шляхом підвищення якості української продукції; підтримувати національних виробників шляхом вдосконалення міжнародної правової системи для захисту їхніх інтересів; усунення існуючих торгових бар'єрів і поглиблення промислової кооперації.

Встановлено, що в результаті гармонізації регуляторних стандартів, вимог і практик між Україною та ЄС створюються регуляторні зміни та нетарифні бар'єри в торгівлі, а також витрати українських експортерів при постачанні до ЄС. Крім того, завдяки гармонізації нетарифних заходів (вимог до товарів, вимог до стандартів) українські експортери можуть підвищити конкурентоспроможність на ринку ЄС, внутрішньому ринку та ринках третіх країн, а отже, збільшити експорт на ці ринки.

Довгостроковий розвиток торговельних та інвестиційних відносин з ЄС є пріоритетом зовнішньоекономічної політики України, оскільки співпраця між Україною та державами-членами ЄС сприяє збільшенню обсягів торгівлі та інвестицій між двома сторонами. Проте для активізації торгово-інвестиційного співробітництва необхідно вдосконалити нормативно-правову базу у сфері торгівлі та інвестицій; наближення ділового та інвестиційного середовища України до рівня ЄС; сприяти захисту прав експортерів та інвесторів товарів і послуг на державному рівні; підтримувати національних виробників шляхом вдосконалення міжнародно-правової бази для захисту їхніх інтересів; зменшення існуючих бар'єрів і поглиблення промислової кооперації.

Вивчення особливостей ефективного використання всіх можливостей економічного співробітництва між Україною та ЄС у сфері інвестиційної діяльності слід розглядати як важливу частину зусиль щодо вдосконалення засобів реалізації економічних реформ в Україні. Оскільки іноземні інвестиції виступають індикатором існування глобального економічного простору, зрозуміло, що інвестиційне співробітництво України та ЄС не може уникнути впливу процесів трансформації сучасної світової економіки, зокрема глобальної рецесії через світову кризу.

Таким чином, вдосконалено методичний підхід оцінки впливу зовнішньої торгівлі на національну економіку, який виконує перетворювальну функцію (зміна структури валового внутрішнього продукту), ефективну (підвищення ефективності управління) та ресурсогенеруючу (вплив на розмір і динаміку валового внутрішнього продукту), що дає змогу оцінити інструменти торговельної політики, а також міжнародну конкурентоспроможність.

Розроблено модель дослідження просторової структури торговельно-економічних відносин з використанням гравітаційної моделі, яка на відміну від існуючих, дає змогу спрогнозувати нову структуру ринку.

Аналіз торговельних відносин між групою країн проведено, окрім відносно простих макроекономічних показників, таких як експорт, імпорт, чистий експорт або ступінь відкритості економіки, також за допомогою показників сили залучення та відволікання в комерційні відносини.

Набули подальшого розвитку науково-методичні обґрунтування взаємозалежності між експортом та імпортом України з ЄС з використанням макроекономічного багатofакторного аналізу, що дозволило виявити найвпливовіші товарні позиції з експорту вітчизняних товарів, а також з імпорту товарів до України та їх прогностичні значення на перспективу.

Таким чином, розроблено організаційно-економічні засади дослідження розвитку торговельно-економічних відносин Україна-ЄС через розробку механізму оптимізації цих відносин, що обґрунтовується певними

засобами, чинниками і заходами оптимізації, що узгоджується зі стратегічними напрямками розвитку України.

Ключові слова: торговельно-економічні відносини, економічне співробітництво, Україна-ЄС, глобалізація, експорт, імпорт, інвестиційна політика, міжнародна торгівля, гравітаційна модель.

SUMMARY

Nadvirnyanskyi Y.R. Assessment and activation of trade and economic relations between Ukraine and the EU. – Qualification scientific work on the rights of a manuscript.

Thesis for the degree of Doctor of Philosophy in the field of knowledge 05 – “Social and Behavioral Sciences” in the specialty 051 – “Economics”. – Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, 2023.

The dissertation offers theoretical and methodological principles and practical recommendations for assessing the state and activation of trade and economic relations between Ukraine and the EU.

The verbal model of the systematic interpretation of the content of the most important theories of international exchange has been improved. It was established that each of these theories focused on certain features of European integration and depended on ideas about the structure, composition and powers of European trade unions and governing bodies. The scientific discourse of theories of European integration has shown, that European integration receives different assessments and is considered from different political, economic and institutional positions, which complicates the question of the future of the European Union.

The analysis of the evolutionary development of the European Union made it possible to confirm that the principle of "overflow" is considered the engine of integration, according to which the integration of one element of the economic system inevitably leads to the need for the integration of others. Thus, knowledge of the theories of international exchange helped to understand the phenomena

occurring in the world economy. And the knowledge helped to make decisions regarding the formulation of guidelines for economic interaction.

The conducted analysis showed that currently different approaches to the classification of cooperation between Ukraine and the European Union are used. If we evaluate the impact of European integration sentiments on the economic cooperation between Ukraine and the European Union, it should be noted that the idea of a united Europe is constantly supported and has significant importance from the point of view of economy, politics and security. They are based on trade and economic ties, and their expansion requires the reduction and elimination of customs barriers, integration of regulations and standards.

The conceptual foundations of the study of the development of trade and economic relations between Ukraine and the EU have gained further development through the justification of a complex of specialized measures to optimize the development potential of bilateral trade and economic relations.

Unfortunately, at this stage of the European integration process, despite certain official achievements, Ukraine did not fully use the opportunities of the Union program, the main areas of implementation of European integration priorities were not subject to proper control. Insufficient control over the fulfillment of the obligations undertaken by the parties. Accordingly, the parties decided to eliminate such a gap and introduce effective mechanisms for monitoring the achievement of the set goals along with the approval of the list of tasks.

The procedure for assessing the size and dynamics of trade between Ukraine and the EU, as well as changes in the geographic and commodity structure, has been improved, which made it possible to identify certain periods of transformation of the Ukrainian economy in terms of imports, exports, and the trade balance. Our own compilations and calculations based on collected economic data made it possible to observe changes in foreign trade.

The scientific and methodological toolkit of the study of the trade and economic relations of Ukraine and the EU gained further development, which made it possible to determine the factors and assess the asymmetric development

of the negative impact on the functioning of the economies of Ukraine and the EU in conditions of global instability.

Analytical support for the diagnosis of the use of investment resources has been developed, which is built on the basis of a matrix of analytical indicators, taking into account the development of the domestic market, the placement of the main transport highways between Europe and Asia, the development of infrastructure, and the involvement of cheap qualified labor.

Therefore, the EU is the main trade and investment partner of Ukraine, and therefore it is important to promote the development of cooperation with it. The priority directions for increasing Ukraine's trade with the European Union are: expanding the access of Ukrainian goods to European markets; penetration and strengthening of the positions of local producers in foreign markets of goods and services; strengthening competitiveness by improving the quality of Ukrainian products; support national producers by improving the international legal system to protect their interests; elimination of existing trade barriers and deepening of industrial cooperation.

It has been established that as a result of the harmonization of regulatory standards, requirements and practices between Ukraine and the EU, regulatory changes and non-tariff barriers in trade, as well as the costs of Ukrainian exporters when supplying to the EU, are created. In addition, due to the harmonization of non-tariff measures (requirements for goods, requirements for standards), Ukrainian exporters can increase their competitiveness on the EU market, the domestic market and the markets of third countries, and therefore increase exports to these markets.

The long-term development of trade and investment relations with the EU is a priority of Ukraine's foreign economic policy because the cooperation between Ukraine and the EU member states contributes to the increase in the volume of trade and investment between the two parties. However, in order to intensify trade and investment cooperation, it is necessary to improve the legal framework in the field of trade and investment; bringing Ukraine's business and investment

environment closer to the EU level; promote the protection of the rights of exporters and investors of goods and services at the state level; support national producers by improving the international legal framework to protect their interests; reduction of existing barriers and deepening of industrial cooperation.

Studying the features of the effective use of all opportunities for economic cooperation between Ukraine and the EU in the field of investment activity should be considered as an important part of efforts to improve the means of implementing economic reforms in Ukraine. Since foreign investments act as an indicator of the existence of the global economic space, it is clear that the investment cooperation of Ukraine and the EU cannot avoid the influence of the processes of transformation of the modern world economy, in particular, the global recession due to the global crisis.

Thus, a methodical approach to assessing the impact of foreign trade on the national economy has been improved, which performs a transformative function (change in the structure of the gross domestic product), effective (increasing management efficiency) and resource-generating (influence on the size and dynamics of the gross domestic product), which makes it possible to evaluate tools trade policy, as well as international competitiveness.

A model for the study of the spatial structure of trade and economic relations using a gravity model has been developed, which, unlike the existing ones, makes it possible to predict a new market structure.

The analysis of trade relations between a group of countries was carried out, in addition to relatively simple macroeconomic indicators, such as exports, imports, net exports or the degree of openness of the economy, also using indicators of the power of attraction and distraction in commercial relations.

The scientific and methodical substantiation of the interdependence between the export and import of Ukraine from the EU with the use of macroeconomic multifactorial analysis has gained further development, which made it possible to identify the most influential commodity positions from the export of domestic

goods, as well as from the import of goods to Ukraine and their forecast values for the future.

Thus, the organizational and economic principles of the study of the development of trade and economic relations between Ukraine and the EU have been developed through the development of a mechanism for the optimization of these relations, which is justified by certain means, factors and measures of optimization, which is consistent with the strategic directions of the development of Ukraine.

Keywords: trade and economic relations, economic cooperation, Ukraine-EU, globalization, export, import, investment policy, international trade, gravity model.

Список публікацій Надвірнянського Ю.Р. за темою дисертації

Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Надвірнянський Ю.Р. Міжнародна інвестиційна діяльність між Україною та Європейським Союзом. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економіка*, 2022 № 6. Т 2. С 136-142. DOI: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(2\)-25](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(2)-25)

URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-62-25.pdf>

2. Благун І.С., Надвірнянський Ю. Р. Модель економічного аналізу міжнародної торгівлі України та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2022. № 11. С 76-81. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-11-76-81>

URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2022&abstract=2022_11_0_76_81

3. Благун І. С., Надвірнянський Ю. Р. Застосування гравітаційних моделей для аналізу торгівлі між Україною та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2022. № 12. С. 140 – 145. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-140-145>

URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2022&abstract=2022_12_0_140_145

4. Надвірнянський Ю. Р. Еволюція становлення міжнародних економічних відносин. *Наукові перспективи*. 2023. №1(31). С.354-364. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-1\(31\)-354-363](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-1(31)-354-363)

URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/3560>

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав:

5. Надвірнянський Ю.Р. Аналіз детермінант експортно-імпоротної діяльності України в умовах глобалізаційних процесів. *Věda a perspektivy*.

2023. №2(21). С.65-67. DOI: [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-2\(21\)-65-77](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-2(21)-65-77)

URL:<http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/3769>

Матеріали наукових конференцій

6. Надвірнянський Ю.Р. Особливості інтеграційних процесів України до Європейського союзу у торгово-економічних відносинах. *Integration of Education, Science and Business in Modern Environment: Summer Debates: Proceedings of the 5th International Scientific and Practical Internet Conference, August 3-4, 2023. Dnipro, Ukraine, С. 346-347.*

7. Надвірнянський Ю.Р. Рух капіталу у торгово-економічних відносинах. *Стратегічні орієнтири розвитку економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Кременчук, 30 серпня 2023 р.). Кременчук: ЦФЕНД, 2023. С. 43-45.*

ЗМІСТ

ВСТУП	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	21
1.1 Особливості процесу економічного співробітництва України та Європейського Союзу	21
1.2. Глобальні зміни та нормативно-правове забезпечення відносин України з Європейським Союзом	35
1.3. Концептуальні підходи до зовнішньо-економічних відносин у сфері торгівлі та наданні послуг	51
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ	69
2.1. Сучасний стан та тенденції розвитку торговельно-економічних зв'язків в умовах глобалізації	69
2.2. Інвестиційна політика як чинник активізації міжнародних торговельно-економічних зв'язків	80
2.3. Міжнародне науково-технічне співробітництво як інструмент стабільного розвитку української економіки	89
2.4. Економічне співробітництво України та ЄС в умовах російсько-української війни	101
РОЗДІЛ 3. ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ГРАВІТАЦІЇ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	112
3.1. Гравітація в економічному аналізі	112
3.2. Методи оцінки в гравітаційних моделях	123
3.3. Застосування гравітаційних моделей для аналізу торгівлі зерном між Україною та ЄС	134
ВИСНОВКИ	143
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	146
ДОДАТКИ	159

ВСТУП

Актуальність теми. За останні десятиліття у світовій економіці відбулася динаміка змін, а система світової торгівлі зазнала певного тиску під час глибокої трансформації. Провал у Світовій організації торгівлі (СОТ), і тупик з якого важко вийти, протягом багатьох років спонукає багато країн вживати заходів, щодо розробки альтернативних методів забезпечення їхніх комерційних інтересів. Особливо з початку століття, ми спостерігаємо значне поширення ініціатив інтеграції, переважно у формі двосторонніх, або багатосторонніх регіональних комерційних угод, за якими відбувається широка та всебічна лібералізація торгівлі, ніж та, що відбувається в СОТ. Тому замість класичних зон вільної торгівлі створюються нові прогресивні угоди ширшого масштабу як джерела альтернативних можливостей більш вигідного доступу до інших ринків за рахунок укладання торговельних угод зі своїми партнерами, що сприяє збільшенню обсягів взаємної торгівлі. Таким чином, вони набувають нового виміру в контексті перспектив розвитку торговельно-економічних відносин України і ЄС.

Крім цього, важливість процесів економічного співробітництва для України ґрунтується на історичних, географічних та політичних чинниках, а подальший розвиток Української держави з часів її незалежності практично завжди орієнтований на європейський вибір, пов'язаний з економічною незалежністю держави. Хоча процеси євроінтеграції в Україні не завжди розвивались гармонійно, ідея про те, що процес євроінтеграції сприятиме модернізації країни, стосується і України. Дослідженню проблем оцінювання впливу євроінтеграційних настроїв на економічну співпрацю між Україною та Європейським Союзом, зокрема торговельно-економічним відносинам, присвячено низку праць учених-економістів, таких як: І. Благун, Б. Буркинський, І. Вахович, В.Геєць, Л. Гриценко, Б. Данилишин, Л. Дмитришин, І. Заблодська, І. Зварич, О. Лайко, О.Левандівський, Г. Лещук, І. Сторонянська, С. Шульц та багато інших. Однак, питання оцінювання і

активізації розвитку торговельно-економічних відносин вимагає подальших досліджень.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана згідно з планом наукових досліджень Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, зокрема, науково-дослідною темою «Моделювання процесів управління в соціально-економічних системах» (номер державної реєстрації 0113U005083, 2013–2027 рр.), де автором розроблено методичний підхід щодо оцінки впливу торговельно-економічних відносин на національну економіку через призму соціально-економічного розвитку та економічної безпеки.

Мета і задачі дослідження. Метою дисертаційної роботи є удосконалення теоретико-методичних положень і практичних рекомендацій щодо оцінювання стану та активізації торговельно-економічних відносин України і ЄС. У відповідності до поставленої мети були сформульовані наступні задачі:

- дослідити еволюцію теоретичних поглядів на розвиток міжнародних торговельно-економічних відносин як критерію зовнішньої торгівлі;
- провести системну оцінку товарної структури в географічному розрізі та в динаміці зовнішньоторговельного обороту;
- удосконалити методичний підхід щодо оцінки впливу торговельно-економічних відносин на національну економіку, через призму соціально-економічного розвитку та економічної безпеки;
- провести діагностику інвестиційних процесів на основі опрацювання і аналізу динаміки показників, які характеризують розвиток інвестиційної діяльності України і ЄС;
- побудувати модель емпіричного аналізу торговельно-економічних відносин України і ЄС.

Об'єктом дослідження є економічні процеси торговельно-економічних взаємовідносин між Україною і ЄС.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів забезпечення ефективності торговельно-економічних взаємовідносин між Україною і ЄС.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, що ґрунтується на фундаментальних положеннях економічної теорії та використовує наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, які стосуються проблем торговельно-економічних взаємовідносин між Україною і ЄС.

У дисертаційній роботі використано методи: теоретичного узагальнення – з метою підсумування напрацювань вчених у дослідженні торговельно-економічних взаємовідносин між Україною і ЄС; систематизації – для впорядкування зібраної інформації щодо торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; дедукції, аналізу – для вивчення окремих етапів і процесів торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; індукції, синтезу – з метою узагальнення інформації про економічну ефективність торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; абстракції – для зосередження тільки на торговельно-економічних відносинах між Україною і ЄС, без урахування несуттєвих факторів; порівняння та деталізації – для оцінки показників ефективності торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; відносні величини та ряди динаміки – для аналізу торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; групування – з метою об'єднання економічних показників у групи за певними спільними ознаками для виявлення між ними взаємозв'язків та порівняння показників оцінки торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; статистико-економічний – для аналізу структурних змін у торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС; економіко-математичний – з метою застосування прийомів математичної статистики для визначення типу зміни явищ економічної ефективності та достовірності отриманих середніх величин економічних показників; графічний – для відображення даних дослідження у

вигляді таблиць та рисунків для зрозумілості та наочності; монографічний – для поглибленого вивчення організації, розвитку та вдосконалення торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС.

Інформаційною базою дисертаційної роботи є законодавчі та нормативно-правові документи органів державної влади, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з досліджуваної проблематики, фінансово-статистична звітність, а також особисті спостереження автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробленні та обґрунтуванні теоретичних, методологічних і прикладних аспектів економічної ефективності торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС. Одержані наукові результати в процесі дослідження визначають наукову новизну дисертації, зокрема,

удосконалено:

- вербальну модель системного трактування змісту найважливіших теорій міжнародного обміну, пізнання яких допомагає зрозуміти явища, що відбуваються у світовій економіці, а знання допомагають приймати рішення щодо формулювання орієнтирів економічної взаємодії;

- процедуру оцінювання розмірів і динаміки товарообігу України і ЄС, а також змін в географічній та товарній структурі, що дозволило виділити певні періоди трансформації української економіки щодо імпорту, експорту та торгового балансу. Власні компіляції та розрахунки на основі зібраних економічних даних дозволили спостерігати зміни у зовнішній торгівлі;

- методичний підхід оцінки впливу зовнішньої торгівлі на національну економіку, який виконує перетворювальну функцію (зміна структури валового внутрішнього продукту), ефективну (підвищення ефективності управління) та ресурсогенеруючу (вплив на розмір і динаміку валового внутрішнього продукту), що дає змогу оцінити інструменти торговельної політики, а також міжнародну конкурентоспроможність;

– аналітичне забезпечення діагностики використання інвестиційних ресурсів, що побудовано на основі матриці аналітичних показників, з врахуванням розвитку вітчизняного ринку, розміщення основних транспортних магістралей між Європою та Азією, розвитком інфраструктури, залученням дешевої кваліфікованої робочої сили;

– модель дослідження просторової структури торговельно-економічних відносин з використанням гравітаційної моделі, яка на відміну від існуючих дає змогу спрогнозувати нову структуру ринку.

набули подальшого розвитку:

– науково-методичні інструментарії дослідження торговельно-економічних відносин України та ЄС, що дозволило визначити чинники та оцінити асиметричність розвитку негативного впливу на функціонування економік України та ЄС в умовах глобальної нестабільності;

– концептуальні основи дослідження розвитку торговельно-економічних відносин України та ЄС через обґрунтування комплексу спеціалізованих заходів з оптимізації потенціалу розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин;

– організаційно-економічні засади дослідження з розвитку торговельно-економічних відносин Україна-ЄС через розробку механізму оптимізації цих відносин, що обґрунтовується певними засобами, чинниками і заходами оптимізації, що узгоджується зі стратегічними напрямками розвитку України;

– науково-методичні обґрунтування взаємозалежності між експортом та імпортом України з ЄС з використанням макроекономічного багатофакторного аналізу, що дозволило виявити найвпливовіші товарні позиції з експорту вітчизняних товарів, а також з імпорту товарів до України та їх прогностичні значення на перспективу.

Практичне значення одержаних результатів полягає у впровадженні теоретико-методологічних і прикладних рекомендацій, отриманих у

дисертаційному дослідженні, у практику торговельно-економічних відносин між Україною і ЄС.

Окремі результати виконаного дисертаційного дослідження знайшли своє практичне застосування в діяльності ТзОВ «МОДЕРН ПАК» (довідка № 12 від 14 вересня 2023 року).

Теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційної роботи використані в навчальному процесі при викладанні курсів «Моделювання економіки», «Прогнозування економічних процесів», «Міжнародна економіка» для студентів спеціальності 051 Економіка на економічному факультеті Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (довідка № 03.04-19/15 від 18.09.2023 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійною науковою роботою автора. Подані на захист наукові висновки, результати, узагальнення та пропозиції є особистою власністю автора та відображають його внесок у теорію, методіку та практику організаційно-економічного забезпечення співробітництва України та Європейського Союзу. У наукових роботах, опублікованих у співавторстві, використовуються лише ідеї та інструменти, які впливають із власних досліджень автора.

За результатами дослідження автором опубліковано 7 наукових праць, зокрема: 4 статті у наукових фахових виданнях України, 1 стаття у виданнях іноземних держав та 2 публікації за матеріалами конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 4,18 ум. друк. арк., особисто здобувачеві належить 4,02 ум. друк. арк.

Апробація результатів дисертації. Результати дисертаційної роботи оприлюднені на міжнародних конференціях, зокрема: на V Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Integration of Education, Science and Business in Modern Environment: Summer Debates» (Дніпро, 2023), Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні орієнтири розвитку економіки, обліку, фінансів та права» (Кременчук, 2023).

Обсяг і структура дисертації. Дисертаційна робота складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 9 таблиць, 12 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел складається з 115 найменувань на 13 сторінках. Додатки розміщені на 2 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

1.1 Особливості процесу економічного співробітництва України та Європейського Союзу

Теоретичні засади економічного співробітництва між Європейським Союзом та Україною ґрунтуються на основних засадах теорії політики європейської інтеграції та європейської політики сусідства. Вони передбачають створення системи державного управління в цих сферах на основі компетенції, відповідальності, довгострокового стратегічного планування та розширення зв'язків між суб'єктами економічного співробітництва.

Важливість процесів економічного співробітництва для України ґрунтується на історичних, географічних та політичних чинниках, а подальший розвиток Української держави з часів її незалежності практично завжди орієнтований на європейський вибір, пов'язаний з економічно незалежністю держави. Хоча процеси євроінтеграції в Україні не завжди розвивалися гармонійно, ідея про те, що процес євроінтеграції сприятиме модернізації країни, стосується і України.

Якщо оцінювати вплив євроінтеграційних настроїв на економічну співпрацю між Україною та Європейським Союзом, то слід зазначити, що ідея об'єднаної Європи постійно підтримується та має вагоме значення з точки зору економіки, політики та безпеки. Вони базуються на торговельно-економічних зв'язках, а їх розширення вимагає зниження та ліквідації митних бар'єрів, інтеграції нормативів і стандартів.

Історично після падіння Римської імперії, незважаючи на неодноразові зміни кордонів європейських держав і часті війни між ними, в Європі почало формуватися історичне, культурне, політичне та соціальне співтовариство

європейських країн. Цей процес співпраці та взаємного економічного, комерційного та політичного обміну поступово створив спільний простір, у якому національні еліти прагнули знайти певну форму співпраці та подолати конфлікти між європейськими державами.

О. Львова пише, що ідея об'єднаної Європи була на різних рівнях політичного розуміння серед могутньої та європейської інтелектуальної еліти, наводячи приклади, коли пропозиції щодо створення певних Європейських Союзів у Європі ставали ідеологічною основою євроінтеграції (13-19 ст.). Ці процеси висвітлювали також мислителі у певних періодах часу:

1) П'єр Дюбуа (14 ст.) розглядав ідею європейської християнської конфедерації, керованою єдиною радою;

2) проєкт об'єднання королівств богемського короля Подебрада (XIV ст.) ставив своєю головною метою усунення міждержавних конфліктів у Європі;

3) пропозиція Сюллі (консультанта короля Франції Генріха IV) про створення конфедерації п'ятнадцяти християнських держав, які захищатиме єдина європейська армія (кінець 14 століття) ;

4) англійський політик XVII століття Вільям Пенн виступив із ідеєю створити сейм, щоб покласти край європейським війнам. (У книзі «Досвід теперішнього і майбутнього миру Європи», вперше висловлена думка про те, що об'єднані інститути спільного Європейського Союзу повинні мати певні права по відношенню до окремих європейських держав);

5) ідея французького просвітителя Сен-П'єра («Проект вічного миру в Європі») щодо створення Європейського сенату із законодавчими та судовими повноваженнями – обов'язковими для держав-учасниць;

б) І. Кант відстоював ідею вічного миру, об'єднавшись заради миру на моральних принципах, підписавши договір і встановивши республіканську модель, яка дотримується принципу справедливості та чесності. Рівність усіх громадян перед законом [56].

Вплив цих ідей і проектів мав важливе значення для подальшого розвитку співробітництва між європейськими державами, що сприяло поглибленню спільних економічних інтересів, миру та стабільності. Проекти європейської інтеграції стали реалістичними у 20 столітті, коли Перша світова війна принесла значні економічні втрати, які можна було компенсувати лише взаємовигідним співробітництвом, а потім Друга світова війна вимагала від світу реконструкції післявоєнної економіки та соціального життя, повернення європейській економіці здатності конкурувати з економікою Сполучених Штатів, особливо в умовах залучення післявоєнної Німеччини в економічні комунікації, тощо.

Варто виділити проект створення «Пан-Європи». А. Корочанська стверджує, що необхідність об'єднання країн континенту була зумовлена економічним занепадом, політичними та етнічними непорозуміннями щодо кордонів, спричиненими існуванням внутрішніх кордонів у Європі. З іншого – зовнішні проблеми, передусім військова загроза з боку Росії та економічна конкуренція з боку США [26, с.202].

У пізнішій діяльності план європейського руху та ідеї економічної інтеграції постійно підтримувалися не лише в процесі створення економічного співтовариства, а й у 1976 р., зокрема новим міжнародним президентом ЄС Отто фон Габсбургом. Було розроблено програму з чотирьох пунктів, яка ввела визначення «Великої Європи», яка включала не лише демократії Західної Європи, а й країни Східної Європи [26, с. 205].

Конфлікт європейських держав, події Другої світової війни, які показали жахливі економічні та політичні наслідки війни, перевірили важливість повернення до ідеї європейської інтеграції та об'єднаної Європи. Але розуміння процесу європейської інтеграції та моделі інтеграції європейських держав призвело до багатьох дискусій і показало низку різноманітних підходів, концепцій, проектів представників наукових шкіл і політичних діячів.

Таким чином, розгорнулася дискусія, і такі теорії європейської інтеграції, як: федералізм (неофедералізм) – А. Етціоні, Дж. Піндер, А. Спінеллі, К. Фрідріх стали більш популярними, функціоналізм – Д. Мітрані, неофункціоналізм – Е. Хаас, Д. Най, Р. Кеохейн, Л. Ліндберг, Ф. Шміттер. Альтернативними версіями нового функціоналізму були: міждержавність (інтерговернменталізм) – С. Гофман, інституціоналізм – П. Пірсон, К. Армстронг, С. Балмер, теорія комунікації – К. Дойч, ліберальна теорія міждержавного доступу – Е. Моравчик.

Кожна з цих теорій зосереджувалася на певних особливостях європейської інтеграції та залежала від уявлень про структуру, склад і повноваження європейських профспілок і керівних органів.

Аналіз ідей федералізму П. Фонтейна показує, що кінцевою метою федералістів було створення наднаціональної держави відповідно до принципів централізації та передачі політичних повноважень на найвищий рівень. Цей теоретичний підхід до європейської інтеграції ґрунтувався на ідеї спільності історичних, економічних і політичних інтересів держав, тому А. Етціоні, Дж. Піндер, А. Спінеллі, К. Фрідріх та інші наголошували на появі особливої (федеративної) інституційної системи інтеграції. Інші визначають характер взаємовідносин, а також розподіл повноважень між ними і наголошують на формування «єдиного центру». П. Фонтейн, А. Спінеллі та їх послідовники в соціалістичних і ліберальних колах розробили федеральну модель об'єднаної Європи, згідно з якою федеративна Європа відповідальна перед Європейським парламентом (обирається загальним голосуванням). Також тут має місце Федеральна палата парламенту, до складу якої входять представники держав-членів, суд та інші інституції, що представляють колективні європейські інтереси [69].

Слід зазначити, що погляди федералістів мали значний вплив на становлення Європейського Союзу та були реалізовані в кількох схемах цієї наукової школи, про що свідчить її структура та система управління.

У функціоналістичній теорії наголос робився не на формі (федерація чи конфедерація), а на функціях, які має виконувати міжнародна спільнота. Таким чином, Д. Мітрані довів необхідність створення мережі міжнародних організацій для виконання завдань міждержавного економічного та політичного співробітництва. Оскільки міжнародні організації є засобом досягнення цілей, вони мають бути гнучкими, а їхні функції змінюватися відповідно до обставин. Д. Мітрані вважав, що таке співробітництво та взаємодія конкретно пропонується в проблемах соціально-економічного характеру, вирішення яких стосується всіх країн і може виступати як інтегрований елемент. Функціональні виміри такої співпраці є оперативними і відповідно залежними від галузей і специфіки діяльності суб'єктів господарювання" [73, с.70].

Слід зазначити, що серед євроінтеграційних проектів важливе місце посідають роботи, які розглядають процес економічної інтеграції (Ю. Тінберген, Б. Балассі та ін.) як процес, що поєднує в собі позитивні та негативні аспекти. Позитивні: зникнення перешкод для переміщення товарів, послуг і факторів виробництва через кордони, потреба в інвестиційних ресурсах для вільного руху капіталу і платежів, посилення конкуренції, зниження цін і підвищення якості товарів, послуг і факторів виробництва, прийняття законів і товарів, створення інститутів, що підвищують мобільність послуг, людей і капіталу, створення інтегрованих зовнішньоекономічних зв'язків і єдиної конкурентної політики тощо [28].

Отже, науковий дискурс теорій європейської інтеграції показує, що європейська інтеграція отримує різні оцінки та розглядається з різних політичних, економічних та інституційних позицій, що ускладнює питання про майбутнє Європейського Союзу. Прикладом цього на нинішньому етапі є вихід Великобританії з Європейського Союзу. Тим не менш, позитивна ідея європейської інтеграції залишається домінуючою. З нею пов'язані напрацьовані в останні роки можливості для подальшого розвитку Європейського Союзу, а отже наукові дискусії тривають. У Римській

декларації 2017 року Європейський Союз у майбутньому розглядається як «процвітаюча та стійка Європа: Союз, який створює умови для формування робочих місць; технологічної трансформації, особливо для малих та середніх підприємств, а також стійке зміцнення єдиної валюти, згуртованості, конкурентоспроможності; Союз із сильним, зв'язаним і розвиваючим єдиним ринком, що включає сприяння інноваціям і торгівлі; Союз, який сприяє стабільному та сталому розвитку через інвестиції, структурні реформи та роботу над завершенням економічного добробуту [64].

Практичне створення Європейського Союзу почалося після Другої світової війни, об'єднавши таких політиків, як Вінстон Черчилль, який вперше висловив ідею практичного створення «Сполучених Штатів Європи» у вересні 1946 року, Дж. Моне, Р. Шуман, К. Аденауер, А. де Гаспері. Їх називають «Батьками Європи». Ці політичні діячі мали певні розбіжності щодо форми європейського проекту, але оскільки економічна ситуація в післявоєнній Європі вимагала спільних дій, необхідно було вирішити, як спільна Європа може подолати економічні проблеми та відновити конкурентоспроможність економіки.

Зміни в моделі європейського проекту пропонували християнські демократи К. Аденауер, А. де Гаспері та Р. Шуман, які бачили об'єднану Європу як конфедерацію, яка гарантує мир, займається кількома стратегічними питаннями та повністю поважає національну та регіональну автономію відповідно до принципу субсидіарності, поважаючи ідентичність і традиції націй і регіонів. Однак, це був суто технічний підхід до розвитку інтеграції.

Ж. Моне та його послідовники займали іншу позицію, вони виступали за передачу повноважень європейським технократам, які приймали неполітичні рішення і бажали в першу чергу вирішити економічні проблеми. У результаті Ж. Моне і Р. Шуман розробили план дій зі створення єдиної Європи та стали ініціаторами створення європейських співтовариств на основі ідей об'єднання основних секторів Європи. В результаті цих процесів

очікувалося, що взаємодія та взаємозалежність національних економік поступово посилять економічну інтеграцію з певним рівнем наднаціональної інституціоналізації.

Римська угода, підписана в 1957 році, поклала початок еволюції єдиного ринку. До 1969 року Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) скасувало більшість тарифів і квот на торгівлю між державами-членами, залишивши рух товарів у межах ЄЕС відносно вільним. До 1993 року створення єдиного ринку Європи було майже завершено, усунувши багато перешкод для вільного руху людей, товарів, капіталу та послуг.

Аналіз еволюційного розвитку Європейського Союзу дозволяє підтвердити, що двигуном інтеграції розглядається принцип «переливу», згідно з яким інтеграція одного елемента економічної системи неминуче призводить до необхідності інтеграції інших. Основними етапами економічної інтеграції в Європейському Союзі є:

1) Фаза Зони вільної торгівлі (1957-1967 рр.), в рамках якої були скасовані митні збори та обмеження в торгівлі між країнами Співтовариства. З 1962 року координується діяльність в галузі сільського господарства. Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) було створено в 1957 році і включало: Німеччину, Францію, Італію, Бельгію, Нідерланди та Люксембург. У 1960 році під керівництвом Великобританії була створена Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Зараз до ЄАВТ входять: Ісландія, Норвегія, Швейцарія. Згідно зі спеціальним протоколом. Угода ЄАВТ також поширюється на Ліхтенштейн, який входить до митного союзу зі Швейцарією;

2) На етапі створення Митного союзу (1968-1986 рр.) сфера скоординованих дій була розширена, включивши захист навколишнього середовища, технологічний розвиток і наукові дослідження. У цей період почалася консолідація в сфері грошей і фінансів. Митний союз призвів до встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу та проведення єдиної зовнішньоторговельної політики щодо третіх країн. Він був доповнений

платіжним союзом, який дозволив забезпечити взаємну конвертацію валют і роботу єдиної валюти (ЕКЮ, з 1 січня 1999 р. - євро);

3) Фаза спільного ринку (1987-1992 рр.), коли країни-учасниці усунули останні фізичні, технічні та фінансові бар'єри для руху товарів і факторної продукції відповідно до Єдиного європейського акту, який набув чинності 1 липня 1987 р.;

4) Етапи економічного союзу (1993 р. по теперішній час). Відповідно до Маастрихтського договору Європейського Союзу (1992 р.) єдиний внутрішній ринок був доповнений форсованим розвитком валютного союзу. У лютому 2002 року введено в обіг єдину валюту ЄС – євро, створено єдиний Європейський центральний банк і створено єдиний економічний простір.

На даний час використовуються різні підходи до класифікації співробітництва України та Європейського Союзу. Таким чином, аналізуючи розвиток інституційної структури співробітництва між Україною та Європейським Союзом у період 1991-2021 рр., можна виділити наступні етапи:

1. 1991-1998 рр. - початковий період налагодження тимчасового організаційного забезпечення двосторонніх відносин між Україною та Європейським Союзом;

2. 1998-2014 рр. – період побудови стабільної організаційної структури співробітництва;

3. 2014-2021 рр. є періодом удосконалення інституційних засад співробітництва між Україною та Європейським Союзом [1].

Розглядаючи розвиток економічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом, можна виділити такі етапи:

перший крок – підписання Угоди про партнерство та співробітництво з ЄС (1994), співпраця в рамках Європейської політики сусідства, прийняття Спільної стратегії ЄС щодо України (1999);

другий етап - Програма інтеграції Україна-Європа (2000 – 2005 рр.), ініціювання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною (2012), призупинення підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (2013),

третій етап – підписання, ратифікація та імплементація положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (2014-2022).

На першому етапі після проголошення незалежності, Україна мала визначитися з вектором розвитку та своїм майбутнім як члена міжнародного співтовариства. Позиція Європейського Союзу щодо України, який визнав створення нашої держави однією з найважливіших подій в історії сучасної Європи та висловив упевненість, що демократична і сильна Україна може зробити вагомий внесок у загальноєвропейську стабільність, була вирішальним для такого вибору. Тому державна політика України у сфері європейської інтеграції почала формуватися як стратегія партнерства та співпраці з Європейським Союзом, зокрема 6 квітня 1992 р. Європейська Комісія прийняла Указ про початок переговорів з Білорусією Росією, Україною та Казахстаном про угоди про партнерство та співпрацю.

23–24 березня 1992 р. розпочалися офіційні переговори між ЄС та Україною, за результатами яких Верховна Рада України ухвалила 1993 року постанову «Про основні напрями зовнішньої політики України» [11].

Україна стала першою країною СНД, яка підписала Угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом (УПС) у Люксембурзі 16 червня 1994 року, таким чином підписання УПС фактично завершило початковий етап відносин між Україною та ЄС [16, с. 27].

Угода про партнерство та співробітництво була схвалена Верховною Радою України 10 листопада 1994 року та набула чинності 1 березня 1998 року після ратифікації всіма державами-членами ЄС. Ця угода стала базовим документом, що визначає правовий механізм двостороннього співробітництва між Україною та Європейським Союзом на десять років. Уклавши УПС, сторони змогли охопити всі основні напрямки двостороннього

співробітництва. Визначеними цілями партнерства були: тісніша політична співпраця через розвиток політичного діалогу; ефективні економічні відносини, які включають сприяння торгівлі та інвестиціям; закладена основа для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, науково-технічного та культурного співробітництва; підтримування зусилля України щодо зміцнення демократії, розвитку її економіки та завершення переходу до ринкової економіки [66].

Для забезпечення впровадження УПС налагоджено інституційне співробітництво на таких рівнях: саміти Україна-ЄС, Рада співробітництва, Комітет співробітництва та його сім підкомітетів.

Аналіз подальшого розвитку відносин між Україною та Європейським Союзом характеризується такими подіями, як: затвердження 11 червня 1998 р. стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [75]; Представництво Європейської Комісії в Україні відкрито у вересні 1993 року, а представництво України при Європейському Союзі – у липні 1995 року.

В рамках виконання Угоди про партнерство та співробітництво від 24.03.1995р. відбулося перше засідання Спільної українсько-європейської комісії, яка була офіційним інструментом моніторингу економічного та торговельного співробітництва між ЄС та Україною до набуття чинності УПС. У вересні 1997 р. у Києві відбувся перший українсько-європейський саміт, на якому було підтверджено європейський вибір України, обговорено існуючі проблеми в договірно-правовій сфері та розглянуто шляхи активізації економічного співробітництва [35, С.130]. .

Набуття чинності Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС 1 березня 1998 р. [66] призвело до подальшого зміцнення інституційної та організаційної підтримки двосторонніх відносин через створення відповідних інституційних структур, про які йшлося вище (Рада та Комітет співробітництва Україна-ЄС, Комітет парламентського співробітництва Україна-ЄС) та наближення законодавства України до законодавства ЄС (ст. 51 УПС) [66].

На першому етапі співпраці між Україною та Європейським Союзом, окрім підписання Угоди про партнерство та співробітництво з державами-членами ЄС (червень 1994 р.) [66] було ухвалено Спільну стратегію ЄС щодо України [158]. Важливими подіями є: вступ України до Ради Європи (1995 р.), затвердження Плану дій у рамках Європейської політики сусідства, відкриття питання про надання Україні статусу країни з ринковою економікою, скасування візового режиму з ЄС та спільний розвиток кордонів між Україною та ЄС. Це підтвердило європейський вибір нашої держави та необхідність подальшого просування до співпраці з Європейським Союзом.

Але практичні кроки з реалізації цих планів на початку 2000-х років, на жаль, були повільними, і не було досягнуто значного прогресу в реалізації Угоди про партнерство між Україною та ЄС.

Другий етап співпраці між Україною та Європейським Союзом був побудований на концептуальних засадах стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002-2011 роки". Основні пріоритети передбачались у сфері реформування та модернізації країни з урахуванням сучасних викликів глобалізації [13].

18 березня 2004 р. було прийнято Закон України "Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу", де описано механізм недопущення прийняття окремих законопроектів. Також запроваджено встановлення щорічного звіту про стан виконання національної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС [3]. Це означало досягнення певного прогресу в імплементації УПС та можливість створення нової моделі відносин між Україною та ЄС, наближеної до визнання європейської перспективи України.

30 грудня 2005 року Україна отримала від Європейського Союзу статус країни з ринковою економікою та була виключена зі списку «країн з перехідною економікою» за антидемпінговими правилами Європейського Союзу, що сприяло економічному розвитку.

У подальшому відносини між Україною та Європейським Союзом регулювалися прийнятим на початку 2005 року Планом дій на 2005-2008 рр., який передбачав досягнення певних пріоритетів, яких наша держава повинна була дотримуватись у поступової інтеграції в європейські економічні та соціальні структури, наближення українського законодавства до європейського, створення передумов для започаткування зони вільної торгівлі з ЄС, а також укладення нової вдосконаленої угоди [60].

За офіційними підсумками виконання плану заходів у 2008 році можна виділити як позитивні, так і негативні результати. Серед позитивних результатів – поглиблення партнерства у сферах врегулювання криз, економіки та енергетики, юстиції, свободи та безпеки, включаючи питання візової політики. Україні надається право брати участь у заявах і виступах від імені ЄС з регіональних і міжнародних питань до їх оприлюднення в рамках Спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС. За цей період Україна досягла позитивних результатів у внутрішній політиці у сфері забезпечення прав людини, свободи слова та розвитку громадянського суспільства.

У жовтні 2006 року Україна та Європейський Союз підписали Меморандум про взаєморозуміння між Мінагрополітики України та Генеральним директором сільського господарства та розвитку сільських територій Європейської Комісії щодо діалогу з питань сільського господарства, що позитивно вплинуло на розвиток. Двостороннє партнерство між сторонами в аграрному секторі, особливо реформування аграрного сектора в Україні, розвиток ринків сільськогосподарської продукції, використання ГМО, забезпечення безпеки харчових продуктів [10].

Серед негативних результатів – те, що план дій не враховує мету членства України в ЄС та різне бачення ЄС та України на основі співпраці в майбутньому, особливо перспективи вступу України до ЄС. Союз був джерелом розчарування між двома сторонами. Це означало, що Україна мала важливі політичні зобов'язання щодо внутрішніх демократичних перетворень, економічних реформ та адаптації національного законодавства

до норм і стандартів ЄС, а роль ЄС зводилася до консультативної та фінансової допомоги.

Загалом за результатами виконання плану заходів виявлено низки проблем, які суттєво негативно вплинули на ефективність виконання цих заходів:

1) Відсутність єдиного механізму планування та звітності відповідно до загальноприйнятих стандартів (різні підходи в Україні та ЄС), не було можливості контролювати виконання плану;

2) Загальне формулювання пріоритетів і заходів та критеріїв їх реалізації в плані дій та відповідних урядових документах, які не визначали критерії досягнення мети чи успішності виконання плану.

Закономірним наслідком непослідовності та зволікання з впровадженням реформ стали слабкі позиції України в євроінтеграції та невиконання політичних та економічних критеріїв членства в ЄС [25, с.158].

На той час гостро постало питання підготовки нової угоди між Україною та ЄС на заміну УПС, тому в березні 2007 р. було розпочато переговорний процес щодо Нової розширеної угоди (НРУ). Позиція української сторони полягала в тому, що нова угода має мати додаткове значення порівняно з попереднім документом і дозволити Україні рухатися до політичних союзних відносин та економічної інтеграції у партнерстві та співпраці з ЄС.

Як зазначається в «Енциклопедії експорту», Україна зобов'язана запровадити поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), описану в розділі IV Угоди про асоціацію, крім традиційної угоди про вільну торгівлю про взаємне скасування мит. Правове набуття статусу України в Європейському Союзі протягом десятирічного перехідного періоду є важливою подією сьогодні [18].

ПВЗВТ — це більше, ніж угода про зниження тарифів. ПВЗВТ складається з 15 глав, 14 додатків і 3 протоколів. Він охоплює широкий спектр складних тем, детально описаних нижче:

1. Скасування мит. Переважна більшість поточних тарифів буде скасована, що призведе до зниження цін на товари в обох країнах;
2. Технічний регламент. Зараз Україна та Європейський Союз мають різні технічні стандарти, які вимагають взаємної відповідності та сертифікації. Україна поступово наблизатиме свої стандарти та процедури до європейських стандартів, щоб сертифіковані товари вважалися такими, що відповідають вимогам ЄС без подальшої перевірки. Це зменшить вартість відповідності та сертифікації за двома різними правовими системами;
3. Санітарні та фітосанітарні норми. Так само українські стандарти безпеки сільськогосподарської продукції та харчових продуктів зараз відрізняються від європейських. Україна буде поступово гармонізувати їх з європейськими стандартами, щоб сертифіковані товари вважалися такими, що відповідають вимогам ЄС без додаткової перевірки;
4. Торгівля послугами. Українські компанії зможуть продавати товари до країн ЄС на більш вигідних умовах, ніж будь-яка інша країна, а в деяких випадках матимуть право на національний режим. Угода передбачає право засновувати бізнес українських постачальників послуг (з урахуванням ряду застережень), що автоматично поширюватиметься на нові послуги в майбутньому;
5. Громадський ринок. Україна імплементує правила державних закупівель ЄС, які дадуть компаніям ЄС право брати участь в українських публічних тендерах і отримувати рівне ставлення до українських компаній. Українські компанії зможуть на рівних конкурувати за державні замовлення ЄС;
6. Заходи безпеки. Особливий режим діє на ввезення в Україну вживаних автомобілів та одягу. Це було зроблено з метою захисту відповідних галузей промисловості України від посилення конкуренції з боку європейських постачальників [29, с.28].

25 жовтня 2017 року уряд затвердив найбільший державний акт у своїй історії – план дій щодо виконання Угоди про асоціацію між Україною, з

одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншого. Його особливість полягає в тому, що він базується на глибокому аналізі зобов'язань, що містяться в угоді, особливо на аналізі правових актів Європейського Союзу, імплементація яких передбачена її положеннями, і дає кожному можливість реалізувати свої можливості на партнерських умовах [18].

У наступних розділах викладено послідовність подій, пов'язаних із виконанням Угоди про асоціацію та створенням ПВЗВТ. Зазначимо, що спільна заява Президента Європейської Ради Дональда Туска, Президента Єврокомісії Жан-Клода Юнкера та Президента України Петра Порошенка на 20-му саміті Україна-ЄС, що відбувся в липні 2018 року передбачає, що Євросоюз визнає європейські прагнення України окресленими в Угоді про асоціацію і приймає свій європейський вибір [53].

З 23 червня 2022 року Україна стала кандидатом на членство в ЄС.

1.2. Глобальні зміни та нормативно-правове забезпечення відносин України з Європейським Союзом

Інтенсивна глобалізація економіки, яка планомірно тривала протягом майже чотирьох десятиліть, зміцнила загальну віру в те, що вона гарантує швидке і стійке зростання світової економіки, і особливо світової торгівлі, яка в 1974-2008 роках зросла в 27,8 рази, тоді як світовий валовий національний продукт збільшився лише у 12 разів. Як наслідок, рівень відкритості світової економіки для міжнародної торгівлі зріс за відповідний період з 11,1% до 25,6%. Цей динамічний процес зазнав краху в 2009 році і почав глобальну економічну рецесію, відому як глобальна економічна криза. Криза виявила глибокі внутрішні протиріччя в розвитку світової економіки дотепер і дала зрозуміти відсутність концепції виходу з кризи та сталого збалансованого економічного зростання. У світлі вищезазначеного ключового значення набуває проблема майбутнього розвитку світової

торгівлі, яка досі була провідним стимулом розвитку світової економіки, а зокрема зміни її асортиментної структури, оскільки вони відображають структурні зміни, що відбуваються в ньому відносно добре.

Інтенсивний розвиток світової економіки було започатковано в 1971 році впровадженням мікропроцесора INTEL для комерційного використання. Це призвело до швидкого поширення інноваційних продуктів на основі використання цієї технології на початку 1980-х років. Це вимагало специфічних налаштувань робочої сили, сприймання низької заробітної плати, що гарантувало відносно низькі ціни на продукцію та динамічне зростання її продажів, а також високі прибутки для власників цієї інноваційної технології. Це започаткувало процес передачі технологій і капіталу з країн з високою заробітною платою в країни з низькою заробітною платою і спричинило збільшення трудомісткого експорту з країн, що розвиваються. Спочатку в країнах Азії були трудові ресурси з такими характеристиками. Таким чином, центр індустріалізації світової економіки перемістився в Азію, дозволяючи виділити такі чотири фази другої хвилі глобалізації:

- фаза індустріалізації Азії (1974-1990),
- фаза гіперглобалізації (1991-2000),
- етап дозрівання глобальних ланцюгів поставок (2001-2008),
- фаза перерваної глобалізації (з 2009 р.).

З точки зору тенденцій розвитку світової торгівлі 1974-1990 рр. слід поділити на два підперіоди. У першому, що охоплює 1974-1980 роки, було два «нафтові шоки», перший у 1973 році, а другий у 1979 році. Перший спричинив економічну кризу та розпочав довготривалу інфляцію, яка була спричинена підвищення цін на енергоносії. Це також виявило всі вади нинішньої моделі економічного розвитку, заснованої на дешевих енергоресурсах. Привид економічної катастрофи. Обсяг міжнародної економічної допомоги для останньої групи країн був обмеженим, прогрес «зелена революція» в сільському господарстві була припинена, а витрати на

транспортні послуги і зародження масового іноземного туризму починають набирати обертів. Поміркований державний інтервенціонізм, який був основою післявоєнної економічної політики, виявився марним у більшості країн світу в нових реаліях розвитку світової економіки. Необхідність реагувати на цю ситуацію породила нову доктрину економічної політики – монетаризм.

Другий нафтовий шок і набуття значення монетаристського напрямку в економічній політиці спричинили боргову кризу у світовій економіці, головним чином у країнах Південної Америки, Африки та Центральної та Східної Європи. Процентні ставки зросли, а протекціоністська політика у світовій торгівлі посилилася, що призвело до зменшення надходжень від експорту. Водночас у світову економіку впроваджувалися енергозберігаючі технічні інновації, видобувалась нафта з нових родовищ і використовувалися нові джерела енергії. Також у світі відновилося відносна валютна стабільність.

На початку 1990-х років відбулися зміни в політичній та економічній системі в Центральній та Східній Європі, розпад Радянського Союзу та возз'єднання Німеччини, а також військові конфлікти в регіоні Перської затоки, завершення яких призупинило зростання світових цін на нафту, і навіть викликало їх тимчасове зниження. Перетворення в 1994 році ГАТТ у Всесвітню організацію торгівлі сприяло завершенню процесу значної лібералізації бар'єрів для розвитку міжнародної торгівлі. Основи цього розвитку були зміцнені домовленостями, що передували розширенню Європейського Союзу десятьма новими країнами – головним чином Центральної та Східної Європи, а також неоліберальною доктриною, домінуючою у світовій економіці. Останнє стало інтелектуальною основою для лібералізації фінансових ринків, а точніше розвитку незалежного світового фінансового ринку з безпрецедентним масштабом і швидкістю функціонування. Цей період називають «гіперглобалізацією» світової економіки.

На початку ХХІ століття стався різкий обвал цін на акції американських інтернет-компаній – т.зв. бульбашка доткомів, які вважаються гарантами високих доходів їхнім власникам. Як наслідок, величезні ресурси фінансового капіталу, які можуть вільно переміщатися по всьому світу, почали шукати можливості для вигідних капіталовкладень, у тому числі у формі відчутних спекулятивних операцій. Це призвело до здешевлення кредитів та зниження критеріїв їх надання, що призвело до зростаючого буму на ринку нерухомості, переважно в США. Водночас вступ Китаю до Світової організації торгівлі у 2001 р. означав включення цієї країни в систему функціонування економіки та світової торгівлі. Низька заробітна плата в країні та величезна робоча сила призвели до швидкого припливу іноземних інвестицій та збільшення їх експорту, що зробило країну власником величезних запасів капіталу, переважно інвестованого в США. Таким чином, у світовій торгівлі розвинулась нова структура подовжених і широко розповсюджених глобальних ланцюгів поставок, заснована на зміцненні позиції Китаю як провідного експортера в глобальному масштабі. Цей третій етап другої хвилі глобалізації раптово завершився наприкінці 2008 року, коли світова економіка зазнала краху, розпочатого у 2007 році кризою нерухомості в США. Ця криза дуже швидко переросла в кризу світової банківської системи і в умовах глобалізації в структурну кризу світової економіки, порівнянну з великою світовою депресією 1929-1933 років.

У результаті у 2009 р. абсолютна величина світового ВВП скоротилася на 5,1 %, світовий експорт – на 22,3 %, імпорт – на 23 %. Незважаючи на те, що в 2011 році світовий ВВП і світова торгівля перевищили значення, досягнуті в 2008 році, і зростали помірними темпами до 2014 року, світова економіка залишається у фазі великої стагнації, відомої як криза світової економіки або фаза перерваної глобалізації.

Глобальна економічна криза структурного характеру, яка розпочалася у 2009 році, показала нагальну потребу вироблення нового порядку в

економічному та соціальному розвитку світу. Проте до кінця 2015 р. так і не з'явилося навіть його обрисів, хоча світова економіка за інерцією розвивається повільно. Однак, коли економіка явно не функціонує, виникає й утверджується усвідомлення та соціально-політична згода щодо глибоких і всеосяжних змін. Їх новий вигляд має ґрунтуватися на конструктивному та критичному аналізі існуючих умов економічного та соціального розвитку, в тому числі політичного та на вмінні помічати нові умови. Майбутнє неминуче збереже певні істотні аспекти того, що існує зараз, а теперішнє, безсумнівно, є плодом минулого.

Починаючи з 2010 року, коли номінальний ВВП трохи перевищив рекордні значення, встановлені в 2008 році (у випадку світової торгівлі це було в 2011 році), світовий експорт зростає повільніше ВВП. Не більше половини уповільнення світового товарообігу є результатом впливу циклічних факторів, головним чином структурних, що є наслідком кризи ідеї глобалізації.

Криза глобалізації виявила загрози, які стоять перед світовою економікою, спонукає до раціонального осмислення її розвитку на сьогоднішній день. Ці роздуми мають стати джерелом натхнення для побудови нової структури майбутнього світового порядку, суттєво відмінної від нинішньої. Це змушує розробляти нові правила світового порядку та механізми їх ефективної реалізації, що є ключовим викликом для майбутнього розвитку глобальної економіки. Цей виклик слід сприймати в світлі концепції сталого розвитку економіки. Ця концепція комплексно розглядає проблему довгострокової здатності сучасної економіки розвиватися у спосіб, який відповідає критерію справедливості між поколіннями. Комплексний розвиток потребує міждисциплінарного підходу ще й тому, що глобалізація також є міждисциплінарною. Сталий розвиток має бути стійким і забезпечувати систематичне покращення якості життя нинішнього та майбутніх поколінь. Це створює механізм стимулювання довгострокового економічного зростання на основі принципів рівних

можливостей для всіх і міжнародної солідарності в боротьбі з глобальними загрозами.

Перспективно ці загрози слід сприймати з точки зору правильного розпорядження капіталом, що, окрім нейтралізації загроз, має принести додаткову користь. У цьому сенсі слід виділити шість типів капіталу, які визначають майбутній розвиток:

- фізичний капітал, створений людиною,
- людський капітал у його зв'язках з ринком праці,
- природний капітал,
- інноваційний капітал,
- соціальний капітал у його широкому розумінні,
- політичний капітал.

Всі перераховані вище види капіталу слід розглядати як будь-який інший фактор, що прямо або опосередковано обслуговує виробництво товарів і послуг, має здатність до примноження. Їхній спільний підхід у рамках концепції сталого розвитку дає синергетичний ефект і є можливістю системного покращення умов життя нинішнього та майбутніх поколінь.

Фізичний капітал – це постійний ефект використання праці та природних ресурсів, матеріалізований у формі будівель, машин і пристроїв, що використовуються для ведення бізнесу. Вона є матеріальною основою використання інших видів капіталу. Обмеженість природних ресурсів та їх нераціональне використання створюють бар'єр для розвитку промислового та сільськогосподарського виробництва, обмежують пропозицію товарів. Це призводить до зростання суперництва за володіння ними або гарантований доступ до них, як через економічну, так і через політичну залежність. Нездатність вирішити ці проблеми призводить до марнотратної експлуатації цих благ, що часто пов'язано з погіршенням природного середовища. Дії, вжиті на даний момент у цьому відношенні, свідчать про те, що така загроза буде довготривалою.

Можливості використання людського капіталу обмежені динамікою демографічних змін у світі, що становить ще одну загрозу для розвитку світової економіки. У кількісному відношенні ця динаміка стабільна. Населення світу зросло з 4,4 млрд осіб у 1980 році до 7,2 млрд у 2014 році, тобто на 61,2%. Прогнози передбачають, що воно зросте з 7,9 мільярдів у 2020 році до 8,3 мільярдів у 2030 році. Це означає, що темпи зростання населення світу з 1980 по 2030 рік у наступні десятиліття зменшаться на 19,1%, відповідно, 15,5%, 12,1%, 11,1 % і 9,2 %. Характерною структурною зміною аналізованого періоду є систематичне зменшення частки Європи у світовому населенні з 15,6% у 1980 р. до 10,2% у 2014 р. та 9,8% у 2030 р. Проте частка населення Африки та Латинської Америки буде збільшуватися. Крім того, в Європі відбудуватиметься процес системного старіння населення. Це призведе до попиту на працівників з інших країн і появи попиту на товари та послуги, пов'язані з потребами цієї групи людей. Між тим, глибока різниця в доходах між країнами та всередині країн, спричинена глобалізацією, у поєднанні з високим рівнем життя та привабливістю моделі споживання в Європі та США посилює приплив іммігрантів, які хочуть покращити свої умови життя. У результаті поглиблюється нестабільність ринку праці та основ існування населення, що проявлятиметься у високому безробітті, нестабільності зайнятості, зникненні окремих професій, появі **прекаріату**, а також зростанні масштабів соціальної відчуження переважно серед соціальних іммігрантів. Ми вже маємо справу з усіма проявами цієї загрози, і майбутнє може їх посилити.

Спонтанний розвиток глобальної економіки, зокрема сільськогосподарського та промислового виробництва, породжує глобальні обмеження на використання природного капіталу. Природний капітал – це біологічні ресурси та цінності природного середовища, необхідні для функціонування людства та економіки, а також відносини між системами та процесами, які підтримують функціонування екосфери. У зв'язку з цим ми спостерігаємо зростання проблеми. Контроль прогресуючої деградації

природного середовища вимагає узгодженої глобальної політики захисту навколишнього середовища. Її послідовна реалізація має базуватися на широкому усвідомленні виникнення та поглиблення цих загроз. Найбільші екологічні втрати відчують країни, що розвиваються, які мають дуже обмежений вплив на розвиток цих явищ і можливості протидії їм.

Інноваційний капітал, ототожнений з технічним прогресом, досі був основним стимулом для розвитку виробництва та світової торгівлі. Це також надія на майбутній імпульс розвитку економіки, переважно в економічно розвинутих країнах, де відчувається дефіцит робочої сили. Результатом попередніх промислових революцій стало підвищення ефективності виробництва та зниження його витрат. Крім того, було помічено:

- впровадження нових виробів, технологічних процесів і способів виготовлення вже відомих виробів,

- зміни провідних світових підприємств і країн,

- розширення існуючих вимог до працівників та інфраструктури.

Нова промислова революція, заснована на інтелектуальних виробничих системах, що поєднують звичайні виробничі рішення з передовими цифровими технологіями, є фундаментальним викликом для розвитку глобальної економіки. У новій формі системи міжнародного співробітництва інновації відіграватимуть усе більшу роль в економічному розвитку, оскільки традиційні фактори розвитку, такі як демографічний ріст чи постійне зростання попиту, втрачатимуть своє значення. Тому ключовою проблемою майбутнього технічного розвитку глобальної економіки є надання суб'єктам, які її співстворять, характеру проінноваційних економік. Це одне з найважливіших завдань і, водночас, загроз довгостроковому розвитку, особливо в умовах переходу від індустріальної цивілізації до цивілізації знань. Міжнародні структури знань і технологій, а також потенціал для інновацій становлять суть економіки, заснованої на знаннях, у якій технічний прогрес, підтримуваний інноваційною політикою держави, відіграє ключову роль.

Соціальний капітал – це структура суспільства та його внутрішні зміни, що є основою для системної рівноваги світу. Його елементи включають різноманітну культуру, міжособистісні відносини та принципи організації та функціонування світового співтовариства. Зміни в соціальній системі несуть особливу загрозу, оскільки безпосередньо впливають на людину, її соціальне становище, можливості розвитку, стосунки з оточуючими та місце в конкретній спільноті. Світова спільнота перебуває у фазі глибоких і тривалих трансформацій. Вони зумовлені переходом світової економіки від індустріальної цивілізації до цивілізації знань і самим процесом глобалізації.

Політичний капітал – це здатність створювати стандарти, принципи та правила поведінки разом із процесами їх застосування як у внутрішніх, так і зовнішніх відносинах. Глобалізація в умовах інформаційної революції означає, що політичні системи, засновані на традиційній моделі демократії, не відповідають потребам майбутнього розвитку. Тому існує нагальна потреба в новій, надихаючій концепції політичного світового порядку, яка б також враховувала соціально-економічні аспекти. Це ключовий бар'єр, подолання якого окреслить шляхи подолання решти викликів майбутнього, сталого розвитку глобальної економіки, загальним джерелом натхнення, яке може стати основою для подолання викликів глобальної економіки початку XXI століття на шляху до реалізації концепції її майбутнього сталого розвитку. Він базується на припущенні, що постійне прагнення до підвищення ефективності роботи залишатиметься провідною рисою ринкової економіки. Виробники, конкуруючи між собою, впроваджують нові, все більш ефективні технології, що гарантують зниження собівартості виробництва та цін на товари та послуги, що підвищує попит. Цей процес систематично триватиме, поки не досягне своєї межі, що означає оптимальну ефективність роботи та максимальне використання виробничих потужностей. У цей момент граничні витрати на виробництво кожної додаткової одиниці продукції наближаються до нуля. Тоді товари та послуги стануть майже безкоштовними, дохід виробника різко впаде, платний обмін власності на

ринку зникне, а система ринкової економіки вимре. Насправді саме технологічна революція та технічний прогрес, що постійно прогресує, призводять до стану, коли граничні витрати впадуть до нуля, що відкриє нову еру нової сталої глобальної економіки, вільної від впливу ринкових сил і на основі кооперації.

Враховуючи таку ситуацію, Україна впевненими кроками інтегрується як у Європейський Союз, так і в світову глобалізацію.

У вересні 2008 року на саміті Україна-ЄС було підписано спільну заяву, в якій зафіксовано такі важливі документи, як «Угода про асоціацію, визнання України європейською державою» та початок діалогу щодо віз. Європейський Союз визнав європейські прагнення України та високо оцінив європейський вибір України [19, с.88].

З початком роботи над Угодою про асоціацію у 2009 році було прийнято новий практичний інструмент, який замінив План дій – Порядок денний асоціації Україна – ЄС (ПДА) [62].

У грудні 2011 року було завершено вісімнадцять раундів переговорів щодо припинення дії Угоди про асоціацію. Це включало зустрічі на рівні найвищих політичних лідерів України та ЄС, робочі консультації на рівні голів переговорних делегацій. Вівся пошук баланс інтересів, зокрема, для України було важливо забезпечити якісне виконання значної частини Угоди про асоціацію та закріпити положення, що відповідають національним інтересам.

Одним із таких важливих питань було укладення угоди про «поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі», яка дозволить не лише знизити тарифи, а й знизити торгові витрати за рахунок гармонізації та спрощення практики регулювання. Наприклад, країни Центральної та Східної Європи мають позитивний вплив на розвиток інституцій, які мають схожі вимоги щодо гармонізації законодавства та адміністративної та регуляторної практики, а також їх впровадження та моніторингу технічної допомоги ЄС.

Проведення реформ та забезпечення швидкості та стабільності економічного зростання.

Переговори між Україною та Європейським Союзом базуються на принципі

«Світова організація торгівлі +» (СОТ+) і спрямовані на забезпечення економічної інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу. Підхід «СОТ+» передбачає прагнення сторін встановити правила торгівлі, які забезпечують усунення будь-яких перешкод у торгівлі між Україною та Європейським Союзом, а не лише максимальних тарифів та обмежень у торгівлі та послугах. Як зазначила О. Козирєва, одним із важливих завдань переговорів було створення більш сприятливого для торгівлі правового середовища [24, с.160].

Аналізуючи цей етап співпраці між Україною та Європейським Союзом, можна зробити висновки про неоднозначність досягнутих Україною результатів на цьому етапі євроінтеграційного процесу. Так, для аналізу ходу реалізації ПДА було створено спільний комітет на рівні вищих посадових осіб, який мав регулярно звітувати перед Радою з питань співробітництва Україна-ЄС. Дана подія відбулась на першому засіданні на початку 2010р.

Спільний комітет затвердив перелік пріоритетів Порядку денного Україна-ЄС на 2010 рік, який включав 78 пріоритетів. У травні 2011 року було затверджено перелік пріоритетів порядку денного асоціації Україна-ЄС на 2011-2012 роки.

Але, на думку авторів монографії «Європейський проект і Україна», опублікованої в жовтні 2011 року наголошується, що незалежна експертна оцінка свідчать про послаблення інтеграційних зусиль Києва за всіма напрямками, крім показників виконання Україною ПДА. У візовому діалозі 19 грудня 2011 року на 15-му саміті Україна-ЄС було оголошено про завершення надскладних переговорів щодо Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, включаючи поглиблену та всеосяжну

зону вільної торгівлі. Текст договору набув чинності 30 березня 2012 року [19].

Переважання культури «декларативної» та відсутність «імплементативної» культури у виконавчій владі, пріоритет євроінтеграційної політики в повсякденній роботі уряду, слабка інституційна та функціональна інтеграція, неефективність механізмів міжвідомчої координації та моніторингу виконання прийнятих рішень, низька професійна підготовка державних службовців (навіть на найвищому рівні) та знання європейської інтеграції негативно вплинули на реалізацію стратегії інтеграції в ЄС угоди про партнерство та співпрацю [19, С. 84].

Це підтверджують статистичні дані щодо експорту-імпорту між Україною та ЄС у 2012-2014 рр.: середньоарифметичний обсяг експорту з України до ЄС за період 2012-2014 рр. становив 12,8 млрд євро або 25% українського експорту. Загальний обсяг українського експорту за період 2012-2014 рр. становив 52 млрд євро, що в середньому зменшилося на -3,85% [18, С. 22].

Таким чином, на даному етапі євроінтеграційного процесу, незважаючи на певні офіційні досягнення, Україна не повною мірою використала можливості союзної програми, основні напрямки реалізації євроінтеграційних пріоритетів не підлягали належному контролю. Недостатній контроль за виконанням сторонами взятих на себе зобов'язань. Відповідно, сторони вирішили усунути таку прогалину та запровадити ефективні механізми контролю за досягненням поставлених цілей разом із затвердженням переліку завдань.

У перспективі Угода про асоціацію мала бути підписана на саміті ЄС у Вільнюсі в листопаді 2013 р. Але в останню хвилину Президент В. Янукович вирішив її не підписувати, що призвело до анексії Майдану, потім російського вторгнення в Крим і гібридної війни на сході Донбасу.

Після тривалого процесу 21 березня 2014 року в Брюсселі було підписано політичні положення Угоди про асоціацію. Решта глав, включаючи

ПВЗВТ, були підписані 27 червня 2014 року в Брюсселі. Однак після тристоронніх консультацій між Україною, росією та ЄС у вересні 2014 року в рамках загального мирного процесу застосування ПВЗВТ було відкладено до грудня. У 2015 році, незважаючи на те, що ЄС в односторонньому порядку виконав свої зобов'язання щодо доступу до ринку (преференції автономії), Президент України заявив, що програма, спрямована на приведення законодавства України у відповідність до вступу до ЄС, продовжуватиметься реформами.

Він став актом стратегічного та геополітичного значення в історії України, символом суттєвої боротьби за «європейський вибір» України як незалежної демократичної держави. Політичні та економічні цілі угоди мають фундаментальне значення для майбутнього України як незалежної та безпечної європейської держави.

Економічні цілі угоди – можливість модернізувати українську економіку шляхом збільшення обсягів торгівлі за підтримки Європейського Союзу, реформування регулювання економіки відповідно до передових європейських практик, покращення бізнес-клімату для іноземних та внутрішніх інвестицій [24, С.34]. Ця угода регулює приведення українських стандартів у відповідність з європейськими практичними стандартами для подальшої економічної інтеграції України.

У вересні 2014 року Верховна Рада України та Європарламент одночасно схвалили угоду, але для набуття чинності угода про асоціацію має бути ратифікована всіма 28 країнами-членами Євросоюзу. Через спробу заблокувати процес референдумом у Нідерландах ратифікація угоди була відкладена на три роки і була завершена лише влітку 2017 року.

Водночас ЄС запровадив тимчасовий механізм імплементації, який дозволив розпочати імплементацію, не чекаючи ратифікації угоди, 1 листопада 2014 року (під тиском росії комерційна діяльність почала діяти з 1 січня, 2016.).

Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію та передбачає лібералізацію торгівлі товарами та послугами, полегшення руху капіталу. Відмінною рисою ПВЗВТ Україна-ЄС є комплексна програма адаптації регуляторних стандартів у сферах торгівлі до відповідних стандартів ЄС. Це значною мірою усуне нетарифні (технічні) бар'єри в торгівлі між Україною та ЄС та розширить доступ українських експортерів до внутрішнього ринку ЄС. Таким чином, ПВЗВТ має забезпечити поступову інтеграцію української економіки до внутрішнього ринку ЄС.

Розділ Угоди, що стосується створення ПВЗВТ, охоплює такі ключові сфери: торгівля товарами, включаючи технічні бар'єри; засоби комерційної безпеки; санітарні та фітосанітарні заходи; сприяння торгівлі та митне співробітництво; адміністративне співробітництво у сфері митної справи; походження товарів; комерційні відносини в енергетиці; послуги, створення бізнесу та інвестиції; визнання кваліфікації; рух капіталу та платежі; конкурентна політика (антизаходи та державна допомога); права інтелектуальної власності, включаючи географічні зазначення; публічний ринок; торгівля та сталий розвиток; прозорість; вирішення суперечок [67].

Частина угоди «Економічне та галузеве співробітництво» містить умови, спосіб і терміни дотримання законів України, зобов'язання щодо реформування відповідних інституцій та принципів співпраці між Україною та Європейським Союзом. Напрями реалізації 28 розділів цієї угоди держав-учасниць у різних галузях економіки України передбачають відповідні заходи в таких секторах, як атомна енергетика, транспорт, охорона навколишнього середовища, промислова політика та підприємництво, сільське господарство, оподаткування, статистика, надання фінансових послуг, туризм, аудіовізуальна політика, космічні дослідження, охорона здоров'я, науково-технічне співробітництво, культура, освіта тощо [67].

Реалізація цієї частини угоди, з одного боку, забезпечить належну імплементацію положень угоди, пов'язаних із зоною вільної торгівлі, що

сприятиме зближенню законодавства з питань навколишнього середовища та зближенню нормативних актів України та ЄС. і, таким чином, усуне нетарифні торговельні бар'єри, а, по-друге, сприятиме інтеграції України у внутрішній ринок ЄС та єдиний регуляторний простір у переважній більшості економіки та соціального життя України.

Загалом Угода про асоціацію спрямована на оновлення спільної інституційної бази співпраці між Україною та ЄС; поглибленню відносин у всіх секторах; зміцненню політичного союзу та економічної інтеграції на основі взаємних прав і обов'язків. Створенню всеосяжної та поглибленої зони вільної торгівлі має сприяти поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС.

Інструментами для впровадження ПВЗВТ можна вважати відносини в різних секторах ЄС, які прямо чи опосередковано пов'язаних з торгівлею. Це створить умови для гармонізації стандартів України та ЄС у ключових галузях, що забезпечить справедливий доступ українського експорту на ринки ЄС.

Ми вважаємо, що сьогодні на економічне співробітництво між Україною та країнами ЄС значний вплив мають такі фактори: Європейська політика сусідства (ЄПС), інструменти європейської політики сусідства (ІЄПС), реалізація Програми Східного партнерства, Угода про асоціацію, запровадження безвізового режиму між Україною та ЄС. Це зумовлює важливість інтеграції національної політики економічного співробітництва України з Європейським Союзом таким чином, щоб умови реалізації зазначених програм не суперечили національним інтересам і сприяли розвитку економіки та політики країни.

Важливо розуміти еволюцію будь-якого сценарію європейського розвитку з точки зору своєчасного реагування на зміни європейської ситуації та політики, особливо щодо переліку європейських країн, які реалізують економічне співробітництво між Україною та Європейським Союзом. Це встановлює вимоги до підготовки в Україні професійно-компетентних

фахівців, здатних аналізувати та розробляти державну політику у цій сфері для здійснення стратегічного та оперативного управління економічним співробітництвом між Україною та ЄС.

Водночас слід зазначити, що аналіз сучасного стану економічного співробітництва України з Європейським Союзом свідчить про наявність певних проблем і труднощів у реалізації державної політики у цій сфері, зокрема:

1) Необхідно вдосконалити національне законодавство, оскільки відсутність єдиних нормативних та інших стандартів, наближених до стандартів Європейського Союзу, уповільнює розвиток співпраці;

2) Необхідно доопрацювати ефективну модель координації співпраці для реалізації конкретних проектів;

3) Необхідні заходи щодо підготовки кваліфікованих кадрів, здатних генерувати нові ідеї, залучати інвестиції та забезпечувати ефективне управління.

Аналіз наукової літератури та чинного законодавства дає змогу узагальнити та висвітлити принципи економічного співробітництва між Україною та ЄС:

1) Погодження про політичну, економічну та правову ліквідацію адміністративних та інші перешкоди для взаємної співпраці;

2) Визначення відповідальності і дій на всіх рівнях управління у вирішенні проблемних завдань ;

3) Партнерство, комплексність, ефективність взаємної співпраці;

4) Прозорість, обмін інформацією, чесна конкуренція.

З усіх наведених принципів звернемо увагу на принцип партнерства. Суть його полягає у вирішенні проблем економічного співробітництва всіх зацікавлених сторін – органів державної влади, відповідальних за організацію економічного співробітництва, українських експортерів, інвесторів, представників громадськості тощо. Такий діалог має бути регулярним і оцінюватися за конкретними обставинами. Принцип

партнерства гарантує рівноправність сторін діалогу, можливість не лише висловити власні інтереси, а й почути та зрозуміти прагнення іншої сторони. Такий стиль управлінського партнерства домінує в регуляторному стилі в країнах ЄС і забезпечує участь усіх зацікавлених сторін у вирішенні проблем на різних рівнях.

1.3. Концептуальні підходи до зовнішньо-економічних відносин у сфері торгівлі та наданні послуг

Зовнішня торгівля є однією з найдавніших форм економічного співробітництва між країнами і означає товарний потік (експорт, імпорт), пов'язаний з перетином кордонів. Обмін товарами відбувається на міжнародному ринку, що забезпечує контакт між покупцями (імпортерами) і продавцями (експортерами) і впливає на формування світових цін.

У сучасному світі немає жодної країни, яка б не брала участь у міжнародному поділі праці, а отже, не проводила б обмін товарами. Саме зовнішня торгівля відкриває економіку зовнішньому світу, інтернаціоналізує її, перетворює на суб'єкт міжнародної торгівлі товарами.

Розуміючи відкрити економіку таким чином, ми можемо визначити її як економіку, економічно пов'язану із зовнішнім світом, з якої потоки вітчизняних товарів і послуг течуть на зовнішні ринки, а іноземні товари та послуги надходять до неї як еквіваленти. Другим напрямком цих потоків є потоки валюти та грошових ресурсів, які підтримують міжнародний обмін товарами і в яких беруть участь банки.

Закрита економіка є протилежністю відкритої економіки та передбачає ізоляцію національної економіки від зовнішнього середовища, відрізаність від зовнішньої торгівлі, зосередження на власних силах і ресурсах, а також обмін товарами та послугами лише в межах державних кордонів. Така економіка в сучасних умовах є теоретичною фікцією. Проте має важливе значення не для дослідницьких цілей, оскільки порівняння відкритої

економіки із закритою дозволяє вказати на переваги участі країни в міжнародному економічному співробітництві.

Загалом можна виділити три площини позитивного впливу зовнішньої торгівлі на національну економіку.

Внутрішній продукт у кожній економіці зрештою поділяється на споживану частину (KS) та інвестовану частину (I). Іншими словами:

$$Y=KS+I \quad (1.1)$$

де: Y - національний дохід, I - інвестиції, KS - споживання.

Проте можуть виникати сумніви, чи адаптована товарна структура виробленого внутрішнього продукту до потреб споживання та інвестицій, чи вона потребує відповідної трансформації. Тут слід сказати, що в сучасних умовах структура виробництва окремих країн є спеціалізованою, а суспільні потреби мають універсальний характер. У закритій економіці існує відносно невелика можливість зміни структури національного доходу в короткостроковому періоді, що робить малоімовірною синхронізацію цих структур у закритій економіці. Якщо не брати до уваги зовнішню торгівлю, то між матеріальною структурою виробництва і структурою суспільних потреб виникає суперечність, яку важко подолати. Очевидно, що в закритій економіці накопичення, яке здійснюється в гірничодобувній промисловості чи сільському господарстві, тобто має певну форму, лише незначною мірою може бути віднесено до інвестицій в інші сектори. Іншими словами, у короткостроковому періоді структура національного доходу, що створюється в закритій економіці, і можливості її зміни обмежені гнучкістю існуючого виробничого апарату.

Єдиним чинником, який може зробити структуру розділеного національного доходу значною мірою незалежною від структури виробничого апарату, існуючого в даній країні, є зовнішня торгівля з властивою їй здатністю до структурних перетворень, вироблених у країні виробництва. У вибірково сформованій структурі виробництва, яка включається в міжнародний поділ праці, існують як надлишки конкретних

товарів і послуг (надлишки по відношенню до внутрішнього попиту), так і нестачі інших товарів і послуг, які не виробляються в країні або виробляються в обмеженій кількості. Таким чином, надлишки товарів повинні бути експортовані, а відсутні товари повинні бути доповнені імпортом. У процесі імпортно-експортних операцій товарна структура виробленого вітчизняного продукту, як правило, зазнає глибоких змін. Відбувається перехід від неповної структури, спеціалізованої, бідної за асортиментом, до структури екстенсивної, збагаченої за асортиментом, універсалізованої і, отже, адаптованої до споживчих та інвестиційних потреб суспільства.

Імпорт товарів, які не виробляються в даній країні, має велике значення насамперед для малих і середніх країн. Загалом вони досить бідні на мінеральні ресурси, мають погано диференційований клімат, а отже, мало можливостей для диверсифікації сільськогосподарських культур. Тому імпорт окремих видів сировини та деяких споживчих товарів є неодмінною умовою економічного розвитку цих країн. В особливих ситуаціях зовнішня торгівля є єдиним способом вирішення проблеми дефіциту певної сільськогосподарської продукції внаслідок стихійних лих.

Зовнішня торгівля також може впливати на ефективність господарювання, тобто сприяти більш раціональному використанню наявних ресурсів. В аналізі ефективності продовжуватимемо використовувати метод зіткнення відкритої економіки із закритою. Зрозуміло, що для задоволення внутрішнього попиту в закритій економіці необхідно прагнути до універсалізації структури виробництва. Надмірна універсалізація виробничої структури означає її низьку спеціалізацію та розпорошеність національних ресурсів на надто широкий фронт виробничої діяльності. Як наслідок, це призводить до зниження ефективності всіх чинників виробництва, в тому числі ефективності інвестицій. На цій основі можна стверджувати, що закрыта економіка, особливо в середніх і малих країнах, пов'язана з низькою економічною ефективністю.

Приєднавшись до міжнародного поділу праці, відкрита економіка може відійти від аутаркічної структури виробництва та зосередити національні ресурси на спеціалізованих сферах виробничої діяльності. Використання зовнішньої торгівлі як фактора внутрішнього розвитку дає змогу покращити техніко-економічні, а також якісні та корисні показники продукції, що в свою чергу призводить до підвищення її економічної ефективності. У відкритій економіці підвищується і ефективність інвестиційних витрат.

Погляд на вплив зовнішньої торгівлі на ефективність факторів виробництва в найзагальніших рисах здається простим і очевидним. Певні труднощі можуть виникнути, якщо ми хочемо вирішити більш конкретні питання. Таким чином, необхідно вибрати один підхід і застосовувати його послідовно. Це можна назвати структурним підходом, тобто ми розглядатимемо зовнішню торгівлю з точки зору змін, які вона вносить у структуру виробництва, і лише потім розглядатимемо наслідки для ефективності її факторів.

Спеціалізація країни, як наслідок відкритої економіки, на виробництві специфічних товарів є довготривалим процесом, що відбувається як в результаті функціонування ринкових сил, так і в результаті державного втручання, забезпечує формування структури виробництва в даній країні, а отже також експорту та імпорту, що відображає перевагу даної країни над іншими у виробництві конкретних товарів і послуг.

Спеціалізація країни на виробництві певних товарів різним чином впливає на підвищення економічної ефективності. Основними елементами є:

- зниження витрат на виробництво одиниці продукції;
- забезпечення більш повного використання виробничого апарату;
- швидше накопичення досвіду виробництва окремих товарів;
- більші можливості використання досягнень технічного прогресу.

Аспект спеціалізації не вичерпує позитивний вплив зовнішньої торгівлі на підвищення ефективності економіки. Серед інших шляхів слід назвати

трансфер технологій та конкурентоспроможність іноземної продукції на внутрішньому ринку.

Імпорт сучасних технологій є найдешевшим і часто єдиним способом подолання технологічного розриву між високорозвиненими країнами та країнами з економічною відсталістю. Придбання ліцензії або виробничої лінії вигідніше, ніж створення даного виробництва з нуля. Крім того, при купівлі ліцензії термін виконання значно коротший.

Поява на внутрішньому ринку, крім вітчизняних товарів, іноземних товарів, що задовольняють такі ж суспільні потреби, також може позитивно вплинути на собівартість виробництва та якість вітчизняних товарів. Їхні виробники, які бажають утриматися на ринку, будуть заохочуватися до підвищення ефективності виробництва та розподілу своїх товарів.

У закритій економіці розмір національного доходу чітко визначає розмір споживання та інвестицій (див.формулу 1.1)

У відкритій економіці це рівняння матиме вигляд:

$$Y = KS + I + EXP - IMP \quad (1.2)$$

Він показує, що у відкритій економіці можлива ситуація, коли обсяг національного доходу, створеного в даній країні, не буде дорівнювати розміру розподіленого національного доходу. Якщо обсяг експорту перевищує обсяг імпорту, то розділений національний дохід буде меншим за створений. З іншого боку, якщо обсяг експорту нижчий за обсяг імпорту, розподілений національний дохід буде вищим за вироблений обсяг. Цей тип можливості має велике значення для динаміки економічного зростання, оскільки це дозволяє загальне збільшення обсягу поглинання понад розмір доходу, створеного в країні.

З іншого боку, це створює певні загрози значних зобов'язань перед іноземними державами. Якщо період перевищення імпорту над експортом не супроводжується періодом перевищення експорту над імпортом, країна не зможе погасити свої попередні зобов'язання на розмір національного доходу з боку попиту.

Слід нагадати, що за Дж. М. Кейнсом, в умовах вільних виробничих потужностей розмір національного доходу, що формується, визначається розміром попиту. У закритій економіці попит визначає кількість ресурсів, які суспільство даної країни готове витратити на інвестиції та споживання. Кожне додаткове збільшення попиту за рахунок збільшення інвестицій викликає ефект доходу, помножений на мультиплікатор.

Інша ситуація у відкритій економіці, де обсяг попиту, а відповідно і національного доходу, залежить від рівня експорту та імпорту. Імпорт впливає на побудову мультиплікатора у відкритій економіці, тоді як експорт є додатковим імпульсом, який може ініціювати роботу механізму мультиплікатора.

Розмір мультиплікатора у відкритій економіці:

$$Y = KS + OS + IMP \quad (1.3)$$

де: KS - витрати, OS - економія, IMP - імпорт.

Існує дві основні причини участі країн у міжнародній торгівлі, кожна з яких пояснює переваги такого обміну. По-перше, країни, як і окремі люди, відрізняються одна від одної і можуть отримати вимірні переваги з цих відмінностей за умови, що вони влаштують свої взаємні відносини таким чином, що кожна з них буде спеціалізуватися на тому, що вона робить відносно добре. По-друге, країни -торгують, щоб отримати ефект масштабу.

Міжнародна торгівля та її переваги були предметом інтересу багатьох авторів з давніх часів, коли політична економія ще не була розвинена. Витоки теорії міжнародної торгівлі в цей період були дуже специфічними, і їх дуже важко описати. Це є результатом, серед іншого, з дуже тривалого періоду спостереження, що складається з принаймні трьох типів методів виробництва. З іншого боку, література цього періоду поділяється на багато національних груп, що з огляду на її різноманітність ускладнює процес узагальнення та синтезу. Виходячи з цього, ми будемо слідувати трьом основним лініям думки.

Це психоз страху перед дефіцитом товарів, догма справедливої ціни, доктрина меркантилізму. Вони встановлюють загальні принципи, якими керується ведення міжнародної торгівлі за вищезгаданих способів виробництва. Безсумнівно, вони також дали багато цінних думок і висновків творцям економіки, без яких її розвиток, мабуть, не був би таким швидким.

Деякі представники буржуазної економічної науки стверджують, що вже в давнину існувало функціонуюче світове господарство. Ця точка зору виглядає дещо надуманою, але, безсумнівно, на той час існував відносно добре розвинений міжнародний поділ праці. Тогочасні держави: Греція, Фінікія та Рим вели торгівлю, яка супроводжувалася територіальною, політичною та економічною експансією. Це визначалося насамперед політичною та військовою силою, проте внески підкорених народів широким потоком текли до імперій. Цей принцип, згідно з яким правителі тодішніх наддержав та їх жителі прагнули отримати якомога більше товарів, пропонуючи якомога менше натомість, характеризує суть міжнародної торгівлі того часу, іноді називають психозом страху нестачі товару.

Дія цього принципу особливо помітна у функціонуванні Римської імперії. Римляни не були зацікавлені у виробництві товарів для експорту в регіони, які вони завоювали. Їх поведінка була відзначена бажанням отримати якомога більше товарів від інших націй, щоб виграти якомога більше часу для Ігор у Колізеї. Але ніде в літературі стародавнього світу не можна знайти слідів психозу страху перед нестачею.

Догма справедливих цін.

Зі створенням феодального ладу в Європі розпочався процес звільнення та самостійності місцевих органів влади. Зросла роль Церкви, а основним заняттям населення стало землеробство. Поділ праці включав небагато видів діяльності, лише монастирі виробляли деякі надлишки товарів. Все це змінило підхід до розвитку міжнародної торгівлі, яка мала невеликий діапазон. Комерційна діяльність взагалі, в тому числі й у міжнародному масштабі, ставилася Церквою з великою часткою недовіри, а отримання

прибутків від торгівлі було нечесним. Так звана доктрина справедливої ціни. Згідно з цією догмою, кожен товар має свою справедливу ціну, вище або нижче якої він не повинен продаватися. З іншого боку, правильна ціна – це ціна, яка покриває витрати на виробництво, але не більше.

Суть концепції справедливої ціни полягала в клеймуванні взаємного обману. Однак під час розвитку торгівлі (більш-менш з 13 століття) правильною вважається ціна, яка формується на ринку. Якщо імпортер із країни А купує товар у надлишку в країні Б за низькою ціною, а потім продає його у своїй країні, де його дефіцит, він отримує вищу ціну, тоді обидві ціни є справедливими. Споживач ні в якому разі не обдурений і не платить більше, тому що він платить ціну, яка переважає на його ринку, а отже, правильну ціну. Такий обмін є еквівалентним обміном, але при цьому імпортер отримує свій прибуток, причому цілком законно і справедливо, тому що, не завдаючи шкоди жодному споживачу, він приносить користь обом країнам.

Розпад феодалізму, початок утворення національних держав у Західній Європі, розвиток абсолютної монархії та зародження капіталістичного ладу є основою для розвитку доктрини меркантилізму. Це перша система теоретичних поглядів, які бачать джерела національного багатства в ресурсах дорогоцінних металів. Основним інструментом її реалізації послідовники цієї доктрини бачили зовнішню торгівлю, а саме позитивне сальдо даної торгівлі. Були докладені зусилля для досягнення цього за допомогою фіскальних та адміністративних заходів. Ціла система, так звана меркантилістська торгова політика, що полягає в підтримці експорту і виробництва на експорт (премії, субсидії) і обмеженні імпорту з-за кордону (мита, імпорتنі обмеження і заборони). Таким чином, теорія міжнародного обміну і торгова політика в цей період була центральною частиною нової загальної економічної теорії.

Економісти-класики представили більш розвинену теорію міжнародного обміну. А. Сміт першим поставив під сумнів меркантилістську теорію національного багатства і меркантилістську систему обмежень

міжнародної торгівлі. Разом з Д. Рікардо основним джерелом багатства вони трактували розмір виробництва, а не ресурси дорогоцінних металів.

Теорія А. Сміта, і Д. Рікардо базувалися на кількох спрощених припущеннях:

- наявність досконалої національної та міжнародної конкуренції;
- повна мобільність факторів виробництва всередині країни і відсутність мобільності між країнами;
- у моделі нехтуються транспортними витратами та торговими бар'єрами;
- є тільки дві країни, два товари і один фактор виробництва – праця: А, Б - країни, Х, Y - товари, LA, LB - трудові ресурси в країні А і В, LХa - коефіцієнт, який показує, які затрати праці необхідні для виробництва одиниці товару Хa в країні А, а коефіцієнт LХb, який показує, які затрати праці необхідні для виробництва одиниці товару Хb в країні В – аналогічно.

Адам Сміт припускав, що вільна торгівля приносить найбільшу користь, механізм вільної конкуренції просто забезпечує ефективний метод розподілу. На думку А. Сміта, основою спеціалізації в міжнародному поділі праці були абсолютні відмінності у рівні витрат виробництва в окремих країнах. Якщо $LХa < LХb$ і $LYa > LYb$, то країна А повинна спеціалізуватися на виробництві товару Х, а країна В – на виробництві товару Y.

Отже, кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві товарів для себе і на експорт, які вона виробляє абсолютно дешевше.

Теорія абсолютних витрат, хоча й була прогресивною для меркантилістської точки зору, пояснювала лише окремий випадок, коли одна країна виробляла один товар дешевше, а інший – дорожче.

Реальність, однак, зазвичай буває складнішою. Якою повинна бути спеціалізація, якщо $LХa < LХb$ і $LYa < LYb$? Відповідь на це питання дає Д. Рікардо, який вказав на можливість вигідної міжнародної спеціалізації навіть тоді, коли країна виробляє всі товари дорожче, ніж інша країна. Обґрунтування для взаємовигідної торгівлі вже існує, коли існують відносні

відмінності у витратах на виробництво різних товарів у різних країнах. Це достатня умова для того, щоб усі учасники отримали вигоду від обміну.

Кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві для себе та на експорт тих товарів, які вона виробляє порівняно дешевше ніж інші країни. Це відома теорія порівняльних витрат.

Свою тезу Д. Рікардо пояснив на прикладі двох країн: Англії та Португалії, які виробляють два товари: сукно та вино, при чому:

- в Англії для виготовлення тканини потрібно 100 робітників на рік і 120 робітників для виробництва вина,
- у Португалії для виготовлення тканини потрібно 90 робітників, а для виробництва вина – 80.

В Англії вищі абсолютні витрати на виробництво як вина, так і тканини. Однак перевага Португалії є більшою у виробництві вина (50%), ніж тканини (11 %). Хоча Португалія виробляє обидва товари дешевше, вона виробляє вино відносно дешевше, тоді як Англія виробляє тканину відносно дешевше.

Зі сказаного випливає, що Англії вигідно обмінювати сукно на вино, а Португалії – навпаки. В результаті прийнятої спеціалізації виробництва обидві країни отримують вигоду від значень $0,2X_a$ і $0,125Y_b$.

Витрати виробництва та їх порівняльні відмінності між країнами Д. Рікардо виражав лише за допомогою затрат праці. Це стало відправною точкою для критики цієї теорії. У результаті були створені нові, більш досконалі теорії. Однією з них є теорія фактора виробництва, розроблена двома шведськими економістами Е. Хекшером і Б. Оліном у 1930-1940 роках і широко відома як теорія Хекшера-Оліна (НО).

Модель пропорцій факторів виробництва ставить міжнародну спеціалізацію в залежність від ступеня надлишку ресурсів двох факторів виробництва – капіталу та праці. Він базується на численних спрощуючих припущеннях, використовує припущення класичної моделі та формулює нові:

- окремі країни відрізняються ступенем забезпеченості факторами виробництва, тобто їхнім відносним надлишком і дефіцитом, фактор виробництва, якого відносно багато в країні I, в той же час відносно дефіцитний в країні II і навпаки;

- обидва вироблені блага вимагають різних пропорцій факторів виробництва, що означає, що виробничі функції цих благ відрізняються, тому товар А потребує іншої відносної інтенсивності споживання факторів виробництва, ніж товар Б;

- виробнича функція даного товару є однаковою в обох країнах, що, беручи до уваги наведене вище припущення, означає, що пропорції виробничих факторів у виробництві товару А однакові в країні I і країні II, але відрізняються від пропорції, які використовуються у виробництві товару В (які також ідентичні в обох країнах);

- передбачається, що у виробництві всіх товарів існують постійні технологічні коефіцієнти, що означає, що інтенсивність споживання факторів виробництва не може бути змінена; як наслідок, існує обмежена можливість заміни ресурсів у процесі виробництва товарів;

- виробничі функції обох товарів ґрунтуються на припущенні зменшення граничної продуктивності факторів виробництва та постійної віддачі від масштабу;

- виробляються однорідні товари;

- наведено умови попиту в обох країнах із припущенням однорідності структури попиту в міжнародному масштабі та незалежності смаків від рівня доходу;

- міжнародно однакові смаки характеризуються функціями корисності, в яких еластичність попиту за доходом постійна і дорівнює одиниці для кожного товару.

Отже, кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві для себе та на експорт цього товару, виробництво якого вимагає більш інтенсивного використання відносно надлишкового фактора виробництва, а отже,

дешевше; з іншого боку, він імпортуватиме товари, внутрішнє виробництво яких вимагає більш інтенсивного використання менш поширеного фактора виробництва.

Інші економісти також працювали над цією теорією, наприклад П. Самуельсон, який досліджував вплив міжнародного обміну на формування цін факторів виробництва в різних країнах. Він заявив, що якщо припущення моделі НО виконуються, лібералізація торгівлі призводить до вирівнювання (зменшення відносних відмінностей) у цінах на фактори виробництва в різних країнах.

Емпірична перевірка моделі Хекшера-Оліна була проведена В. Леонтьєвим. Він досліджував економіку Сполучених Штатів у 1947 році. У той час загальна думка серед економістів полягала в тому, що Сполучені Штати відносно краще забезпечені капіталом, ніж їхні країни-партнери, тоді як робоча сила там відносно рідше. Таким чином, якщо теза НО правильна, американський експорт повинен включати товари з відносно високим співвідношенням капітал/праця, тоді як імпорт має містити товари з відносно нижчим співвідношенням капітал/праця. Результати досліджень В. Леонтьєва не підтвердили це припущення, вони були парадоксальними для теорії НО, тому в літературі їх називають «парадоксом Леонтьєва», але це не призвело до відмови від теорії Хекшера-Оліна.

Модель НО належить до традиційних, старих теорій торгівлі, метою яких було тлумачення джерел і напрямків торгівлі у всій світовій економіці. Основою цієї моделі було припущення, що відмінності між країнами стосуються основних ресурсів факторів виробництва, тобто капіталу та праці. Однак за останні роки у функціонуванні світової економіки відбулися серйозні зміни, які поставили під сумнів корисність моделі НО як комплексної теорії торгівлі. Значення як теорії, так і торгівлі, заснованої на її припущеннях, змінилося. В основному це пов'язано з такими причинами:

- у багатьох країнах існує додаткове джерело спеціалізації, яким є велика кількість орних земель або природних ресурсів,

- відмінності в обладнанні виробничих ресурсів у групі промислово розвинутих країн зменшуються, торговельна база змінюється і виникає явище торговельного перекриття,

- джерела конкурентної переваги країн у світовій торгівлі диверсифікуються, більше неможливо описати структуру світової торгівлі лише однією теорією,

- частка однорідних або малодиференційованих товарів у світовій торгівлі неухильно зменшується.

У зв'язку зі значним внеском П. Самуельсона в розробку обговорюваної моделі її в літературі часто називають Хекшера-Оліна-Самуельсона (HOS).

Невідповідність результатів багатьох емпіричних досліджень положенням теорії Хекшера-Оліна спонукала дослідників до пошуку причин такого стану речей. Більшість із них стверджували, що дослідження торгових структур країни на основі простої двофакторної моделі, припускаючи подібність виробничих функцій у різних країнах, є великим спрощенням.

Аналіз цих теорій може привести до парадоксальних висновків. Ефект «бродіння», викликаний парадоксом Леонтьєва, був подальшим розвитком теорії міжнародного обміну і, як наслідок, поява нових теорій, які отримали назву сучасних теорій обміну.

Теорія міжнародної торгівлі знаходиться в постійному розвитку, а це означає, що з'являються нові ментальні конструкції, які називаються сучасними теоріями обміну. Усі вони мають багато спільних рис, таких як:

- описовий характер,
- вони припускають загальний економічний дисбаланс і недосконалу конкуренцію,
- динамічний характер,
- вони будуються переважно на основі спостереження певних закономірностей у розвитку розмірів і структури обміну між країнами.

На даний час країни визначають свою торгово-економічну ситуацію на основі платіжного балансу (таблиця 1.1).

Під платіжним балансом розуміється систематизований перелік економічних операцій, що здійснюються в строго визначений час між вітчизняними та зовнішніми суб'єктами господарської діяльності. Основною метою складання платіжного балансу є надання інформації про стан фінансових відносин держави з іноземними державами, призначеної для державного управління. Вся операція в платіжному балансі, відповідно до рекомендацій МВФ, поділяється на дві основні частини:

- поточний рахунок (сальдо поточного рахунку);
- рахунок капіталу (баланс обороту капіталу).

Поточний рахунок включає операції з товарами та послугами, доходи від праці та капіталу та безкоштовні перекази. В його рамках виділяють сім основних видів правочинів, а саме:

- включає вартість експорту та імпорту товарів, наведену за даними митної статистики;
- доставка товарів включає фрахт, страхування, інші транспортні послуги;
- інші транспортні послуги включають пасажирські перевезення, портові послуги та фрахтування суден або літаків;
- закордонні подорожі включає вартість товарів і послуг, проданих іноземцям, і подібні покупки, зроблені за кордоном;
- дохід від іноземних інвестицій;
- інші товари, послуги та доходи;
- безоплатні операції: приватні та державні.

Рахунок капіталу включає ряд статей, які можна згрупувати в кілька основних груп:

- короткостроковий капітал - включає надходження всіх позик, кредитів і депозитів з терміном амортизації не більше одного року;
- довгостроковий капітал - включає потік приватного капіталу у формі прямих і непрямих депозитів, приватних позик, державних позик і позик міжнародних організацій;

- резервів.

На відміну від поточного рахунку, він відображає лише зміни стану, а не всю вартість операції.

Кожна частина платіжного балансу може показувати профіцит або дефіцит, баланс в цілому, але він повинен бути збалансованим з формальної точки зору. Якби сумарний баланс поточних рахунків і рахунків капіталу демонстрував дефіцит або профіцит, його потрібно було б компенсувати перерахуванням резервів. Ці операції дають змогу отримати бухгалтерський баланс.

Платіжну ситуацію в країні найкраще інформує баланс поточного рахунку. Якщо цей баланс не врівноважується протягом тривалого часу, країна повинна брати спеціальні позики, щоб його збалансувати. Це свідчить про відсутність його «зовнішньої збалансованості». У балансі поточних операцій найважливішою статтею є товарообіг, і від його розвитку багато в чому залежить вся платіжна ситуація в країні.

Щороку всі кредитні та дебетові записи країни, отримані в результаті міжнародних операцій, сумуються. Особливо важливим є чистий потік, який є різницею між загальними кредитовими та дебетовими записами. У платіжному балансі є багато кредитних і дебетових записів, які врівноважують одна одну. Проте чисті потоки значно менші.

Щоб обчислити різні сальдо, наприклад торговий баланс, складають чисті потоки або менші сальдо з різних місць на рахунку. Позитивний баланс означає, що кредитні записи більші, ніж дебетові. Зазвичай вони вважаються «корисними». Якщо дебетові записи перевищують кредитові записи, створюється від'ємне сальдо, яке вважається «несприятливим».

Таблиця 1.1

Платіжний баланс України (аналітична форма) за 2022 р.

(млн. дол. США)

Статті балансу	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	2022 року

А. Рахунок поточних операцій	2467	835	5570		8872
Баланс товарів та послуг	-748	-6211	-7847		14806
Баланс товарів	-1096	-3358	-4565		-9019
Експорт товарів	12776	7940	9711		30427
Імпорт товарів	13872	11298	14276		39446
Баланс послуг	348	-2853	-3282		-5787
Експорт послуг	4511	3704	3775		11990
Імпорт послуг	4163	6557	7057		17777
Баланс первинних доходів	1212	2482	2977		6671
Надходження	3418	3315	3536		10269
Виплати	2206	833	559		3598
Оплата праці (баланс)	3340	3281	3455		10076
Надходження	3344	3285	3459		10088
Виплати	4	4	4		12
Доходи від інвестицій (баланс)	-2128	-799	-478		-3405
Надходження	74	30	77		181
Виплати	2202	829	555		3586
Баланс вторинних доходів	2003	4564	10440		17007
Надходження	2472	5600	11144		19216
Виплати	469	1036	704		2209
В. Рахунок операцій з капіталом	3	5	14		22
Чисте кредитування (+)/ чисте запозичення (-) (=А+В)	2470	840	5584		8894
С. Фінансовий рахунок	5810	5598	3398		14806
Прямі інвестиції (сальдо)	577	-286	-322		-31
Прямі інвестиції: активи	207	-76	-146		-15
Прямі інвестиції: пасиви	-370	210	176		16
Портфельні інвестиції (сальдо)	1004	253	179		1436
Портфельні інвестиції: активи	66	86	102		254
Портфельні інвестиції: пасиви	-938	-167	-77		-1182
Акціонерний капітал	-11	0	0		-11
Боргові цінні папери	-927	-167	-77		-1171
Сектор державного управління	-783	-153	-71		-1007
Банки	-122	-34	-97		-253
Інші сектори	-22	20	91		89
Інші інвестиції (сальдо)	3766	5810	3802		13378
Інші інвестиції: активи	5796	8757	4802		19355
Центральний банк	3	12	12		27
Банки	-989	1880	273		1164
Інші сектори	6782	6865	4517		18164
Інші інвестиції: пасиви	2030	2947	1000		5977

Центральний банк	-20	27	-100		-93
Сектор державного управління	1779	3865	1992		7636
Банки	-140	-114	79		-175
Інші сектори	411	-831	-971		-1391
Довгострокові кредити	53	90	88		231
Короткострокові кредити	73	3	5		81
Торгові кредити	285	-924	-1064		-1703
Помилки та упушення	-416	179	261		24
D. Зведений баланс (=A+B-C)	-3340	-4758	2186		-5912
E. Резерви та пов'язані статті	-3340	-4758	2186		-5912
Резервні активи	-2741	-5008	1431		-6318
Кредити МВФ	599	-250	-755		-406

без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу) <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/>

У результаті гармонізації регуляторних стандартів, вимог і практик між Україною та ЄС створюються регуляторні зміни та нетарифні бар'єри в торгівлі, а також витрати українських експортерів при постачанні до ЄС. Крім того, завдяки гармонізації нетарифних заходів (вимог до товарів, вимог до стандартів) українські експортери можуть підвищити конкурентоспроможність на ринку ЄС, внутрішньому ринку та ринках третіх країн, а отже, збільшити експорт на ці ринки. Вивчення особливостей ефективного використання всіх можливостей економічного співробітництва між Україною та ЄС у сфері інвестиційної діяльності слід розглядати як важливу частину зусиль щодо вдосконалення засобів реалізації економічних реформ в Україні. Оскільки іноземні інвестиції виступають індикатором існування глобального економічного простору, зрозуміло, що інвестиційне співробітництво України та ЄС не може уникнути впливу процесів трансформації сучасної світової економіки, зокрема глобальної рецесії через світову кризу. Отже, ЄС є основним торговим та інвестиційним партнером України, і тому важливо сприяти розвитку співпраці з ним. Пріоритетними напрямками збільшення товарообігу України з Європейським Союзом є: розширення доступу українських товарів на європейські ринки; Проникнення та зміцнення позицій місцевих виробників на зовнішніх ринках товарів і

послуг; Посилення конкурентоспроможності шляхом підвищення якості української продукції; Підтримувати національних виробників шляхом вдосконалення міжнародної правової системи для захисту їхніх інтересів; Усунення існуючих торгових бар'єрів і поглиблення промислової кооперації.

Можливості інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС: відкриття нових ринків для інвестиційної діяльності, особливо можливість залучення інвестицій у більш привабливі види діяльності з дешевою робочою силою та доступною сировиною; Надання позик, пов'язаних з комерційними операціями або наданням послуг, в яких бере участь резидент однієї сторони, а також гарантування руху капіталу, пов'язаного з портфельними інвестиціями та фінансовими позиками і кредитами інвесторів іншої сторони. Створення умов для покращення техніко-технологічного стану національних підприємств за рахунок ПІІ з країн ЄС та доступу до якісної імпортової техніки та обладнання. Україна має інвестиційно привабливі фактори, які сприяють розширенню її інвестиційних відносин. До них відносяться: великий місцевий ринок з багатьма товарними станціями; Розташування основних транспортних осей між Європою та Азією; розвиток інфраструктури; Дешева, але кваліфікована робоча сила.

Довгостроковий розвиток торговельних та інвестиційних відносин з ЄС є пріоритетом зовнішньоекономічної політики України, оскільки співпраця між Україною та державами-членами ЄС сприяє збільшенню обсягів торгівлі та інвестицій між двома сторонами. Проте для активізації торгово-інвестиційного співробітництва необхідно вдосконалити нормативно-правову базу у сфері торгівлі та інвестицій; наближення ділового та інвестиційного середовища України до рівня ЄС; Сприяти захисту прав експортерів та інвесторів товарів і послуг на державному рівні; Підтримувати національних виробників шляхом вдосконалення міжнародно-правової бази для захисту їхніх інтересів; Зменшення існуючих бар'єрів і поглиблення промислової кооперації.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

2.1. Сучасний стан та тенденції розвитку торговельно-економічних зв'язків в умовах глобалізації

Європейський Союз є найбільшим торговим партнером України. За даними Національної служби статистики України, у 2021 році експорт українських товарів і послуг до ЄС сягнув 26,8 млрд дол. США. Обсяг імпорту з 27 країн Євросоюзу в Україну становить 28,9 млрд дол. США (Додаток А) [48].

Абсолютні показники товарообігу з Європейським Союзом зростають з 2015 року. Винятком став лише кризовий для світу 2020 рік. Незважаючи на це, за останні шість років експорт зріс більш ніж удвічі, імпорт – на 88%.

ПВЗВТ позитивно вплинула на динаміку двосторонньої торгівлі товарами з ЄС та сприяла відновленню нормальної торгівлі в Україні після кризи 2014-2015 років. З початком ПВЗВТ обсяг торгівлі товарами з ЄС почав відновлюватися, і в 2021 році обсяг торгівлі товарами з ЄС досяг рекордних значень за весь час співпраці – 55,7 млрд дол. США. Він на 32,2% перевищив докризовий рівень 2013 року.

Дефіцит торгівлі з ЄС-27 також зменшився порівняно з докризовим періодом. Дефіцит торгівлі товарами з ЄС-27 становив у середньому 3,3 мільярда дол. США протягом 2016-2019 років. Для порівняння, у 2013 році він становив 9,7 мільярда дол. США. Це скорочення відбулося насамперед за рахунок розширення обсягів експорту товарів з України до країн ЄС. У 2021 році дефіцит торгівлі товарами з ЄС-27 скоротився ще більше – до 2,2 мільярда доларів США [48] (рис. 2.1):

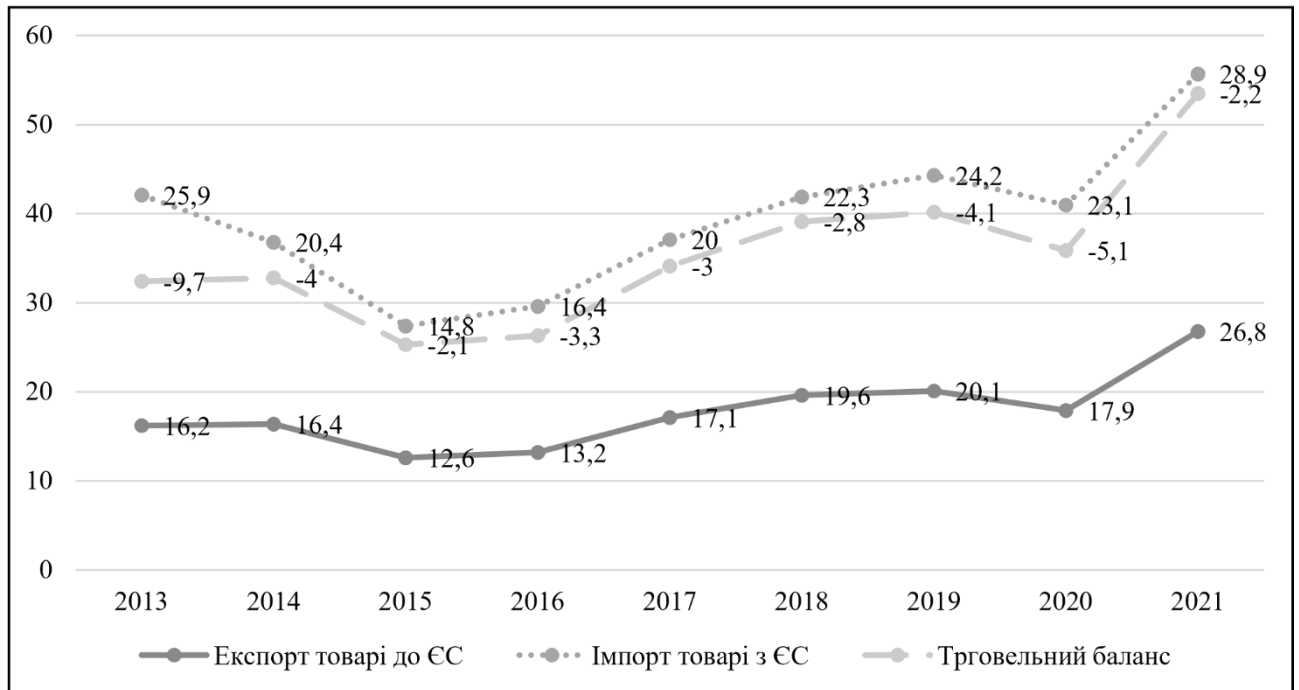


Рис. 2.1. Експорт та імпорт товарів з країнами ЄС-27 у період 2013-2021 рр. мільярд доларів США

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

У 2020 році обсяг торгівлі товарами між ЄС-27 та Україною скоротився через спад економіки та падіння попиту в умовах світової пандемії. Експорт товарів України до ЄС-27 впав на 10,9%, а імпорт товарів з ЄС-27 в Україну скоротився на 4,9%. З іншого боку, у 2021 році через різке зростання попиту та цін на світових ринках відновилося зростання торгівлі товарами з ЄС як за експортними операціями, так і за імпортом. У 2021 році експорт товарів до ЄС-27 зріс на 49,4% порівняно з попереднім роком і досяг 26,8 млрд доларів США, імпорт товарів з ЄС-27 зріс на 25,2% і досяг \$28,9 млрд. дол.США.

Порівняно з 2013 роком експорт товарів до ЄС-27 у 2021 році перевищив докризовий рівень на 65,3% (+10,6 млрд дол. США), тоді як відповідне зростання імпорту товарів з ЄС-27 було значно меншим – на 11,7% (+3 дол. США).

У період дії угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС темпи зростання експорту товарів з України до ЄС були вищими за темпи зростання

експорту до решти країн світу. Експорт товарів до решти країн світу (крім РФ) за підсумками 2021 року перевищив докризовий рівень на 21,1%, а до Європейського Союзу – на 65,3%. Навпаки, порівняно з ЄС-27 імпорт товарів з решти світу (окрім Російської Федерації) характеризувався швидким зростанням. За підсумками 2021 року імпорт товарів з решти країн світу (крім РФ) перевищив докризовий рівень на 40,9%, а в Європейському Союзі – на 11,7% [48] (табл. 2.1):

Таблиця 2.1

Динаміка торгівлі товарами з ЄС-27, Російською Федерацією та рештою країнами світу в період 2013-2021 рр.

	Обсяг 2013 рік, мільярд доларів США	Обсяг 2019 рік, мільярд доларів США	Обсяг 2021 рік, мільярд доларів . США	2019 рік до 2013 року, мільярд доларів . США	2019/2013 рік, %	2021 рік до 2013 року, мільярд доларів . США	2021/2013 рік, %
Експорт товарів							
Загальний експорт товарів	62.3	50.1	68.1	-12.3	- 19.7	5.8	9.3
Експорт до ЄС-27	16.2	20.1	26.8	3.9	24,0	10.6	65.3
Експорт в інші країни (без ЄС-27 та РФ)	31.3	26.7	37.9	-4,6	-14.7	6.6	21.1
Імпорт товарів							
Загальний імпорт товарів	75.8	60.8	72.8	-15,0	-19.8	-3,0	-4,0
Імпорт з ЄС-27	25.9	24.2	28.9	-1,7	-6,5	3.0	11.7
Імпорт з інших країн (без ЄС-27 та РФ)	26.8	29.6	37.8	2.8	10.3	11.0	40.9

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Внаслідок взаємної лібералізації доступу на ринки в рамках ПВЗВТ та переорієнтації української торгівлі частка ЄС в експорті та імпорті українських товарів значно зросла.

Частка ЄС-27 у загальному експорті товарів України становила 29,9% у 2013-2015 роках і 38,7% у 2019-2021 роках.

Частка ЄС-27 у загальному товарному імпорті становила в середньому 37% у 2013-2015 рр. та 40,7% у 2019-2021 рр. [48] (рис. 2.2):

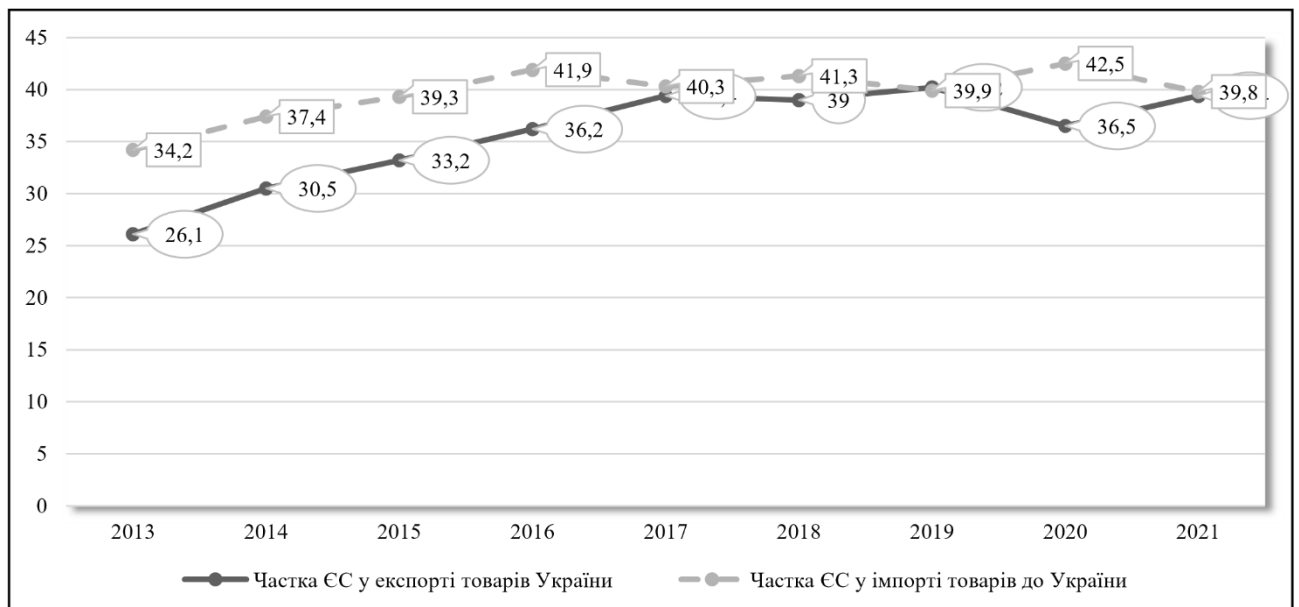


Рис. 2.2. Частка ЄС-27 в товарообігу України протягом 2013-2021 рр., %.

Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

У рамках ПВЗВТ український експорт до ЄС диверсифікувався, а концентрація експорту до ЄС зменшилася. Експорт України до ЄС-27 за всіма основними товарними групами зріс в 2021 році порівняно з докризовим періодом 2013 року. Водночас темпи зростання різних секторів суттєво відрізнялися (див. рис. 2.3).

- 1) товари металопромисловості (+1,95 дол . США , +44% з 2021 по 2013 рік);
- 2) жири та олії тваринного або рослинного походження (особливо соняшникова олія) (+1,92 USD , +434%);
- 3) машини, механізми, електротехнічне та оптичне обладнання (найбільше зростання, електрокабельна продукція , побутова техніка та ін.) (+1,31 млрд дол. США , +68%);
- 4) рослинні та тваринні продукти (включаючи злаки, мед, птицю, яйця, молочні продукти, фрукти та горіхи) (+1,11 дол . США , +36%);
- 5) мінерали (особливо залізо) (+1,03 USD , +36%);
- 6) товари деревообробної та паперової промисловості (+0,95 дол . США , +141%);
- 7) різноманітні промислові вироби та твори мистецтва (особливо меблі, іграшки) (+0,84 USD , +428%);
- 8) готові харчові продукти (особливо готові до вживання злаки, цукор і кондитерські вироби, какао-продукти) (+0,34 дол . США , +47%);
- 9) пластмаса, гума та вироби з них (+0,33 дол . США , +356%);
- 10) камінь, кераміка, скляні вироби (особливо скляна тара, керамічні вироби) (+0,27 млрд доларів США , +436%);
- 11) хімічна та суміжні галузі (біологічні хімічні сполуки , добрива (+0,26 дол . США , +38%));
- 12) товари легкої промисловості (найбільше зростання бавовни, інших готових текстильних виробів) (+0,17 дол . США , +22%);
- 13) засоби наземного транспорту, літаки, плавучі засоби (найбільший приріст у кораблях) (+0,07 млрд доларів США , +37%).

Наразі основними товарами українського експорту до Європейського Союзу є чорні метали, залізна руда, зерно, на які припадає близько половини продажів у цьому напрямку [48] (див. рис. 2.3).

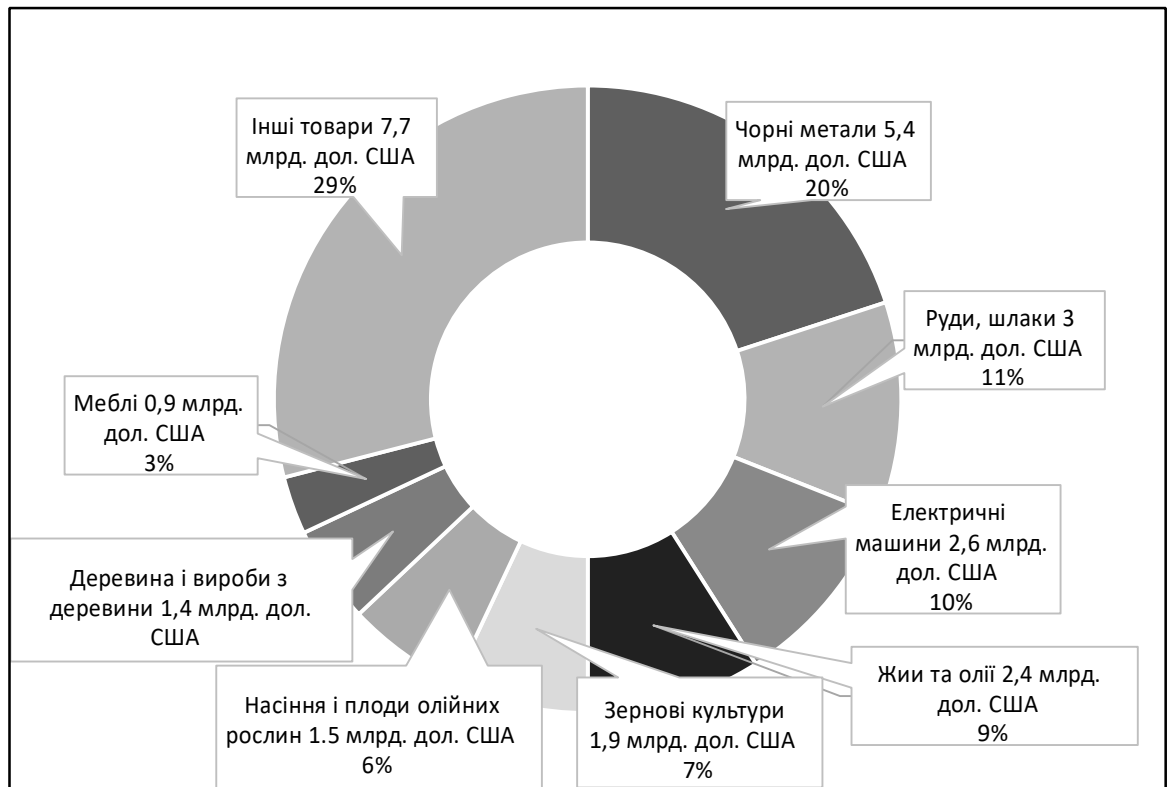


Рис. 2.3. Структура експорту з України до ЄС, 2021 р., мільярд доларів США та питома вага (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

У 2021 році експорт української агропродовольчої продукції до країн ЄС зріс на 33% порівняно з минулим роком і склав 8,3 млрд доларів . США [44]. Таке зростання частково пояснюється підвищенням цін на низку товарів на світовому ринку, частково – збільшенням поставок .

Водночас за підсумками 2021 року Україна відкрила 9 безмитних квот на експорт до ЄС, а саме меду, круп та борошна, крохмалю, обробленого крохмалю, оброблених томатів, виноградного та яблучного соку, яєць, м'яса птиці.

Деякі квоти підлягають спеціальному запиту. Особливо це актуально для меду, річна квота на який вже закрита на початку січня 2022 року, як і минулого року. Крім меду, з 18 січня 2022 року повністю використано кварталну квоту на курятину та курячі яйця.

Більшу частину українського експорту до ЄС становить сировина. Натомість Україна імпортує звітти обладнання, машини та інші товари з високим ступенем обробки.

Групи товарів із збільшенням імпорту з ЄС-27 у 2021 році порівняно з 2013 роком до кризи включають (див. рис. 2.4):

- 1) наземний транспорт, літаки, плавучі засоби (+0,94 млрд дол. США , +36%);
- 2) готові харчові продукти (+0,92 дол . США , +68%);
- 3) машини, механізми, електротехнічне та оптичне обладнання (+0,88 дол . США , +16%);
- 4) продукція хімічної та суміжної промисловості (+0,65 дол . США, +14%);
- 5) різноманітні промислові товари та твори мистецтва (+0,16 USD , +53%);
- 6) мінерали (+0,15 дол . США , +5%);
- 7) полімерні матеріали, пластмаси та похідні продукти (+0,14 млрд дол. США , +7%);
- 8) товари легкої промисловості (+0,14 дол. , +18%).

Серед країн ЄС-27 основні напрямки експорту українських товарів (2021): Польща (19,5%), Італія (12,9%), Німеччина (10,7%), Нідерланди (8,4%), Іспанія (6,3%) , Угорщина (6,1%).), Румунія (5,8%) і Чехія (5,3%). Разом на ці 8 країн припадає 75% обсягу товарного експорту України на європейський ринок [43].

Основними напрямками імпорту товарів в Україну з країн ЄС-27 є (у 2021 році): Німеччина (21,7%), Польща (17,1%), Італія (9,2%), Франція (6,1%), Угорщина (5,4%), Чехія (5,1%), Литва (4,5%), Нідерланди (3,5%). Товари з цих країн також забезпечують 73% імпорту з країн ЄС.

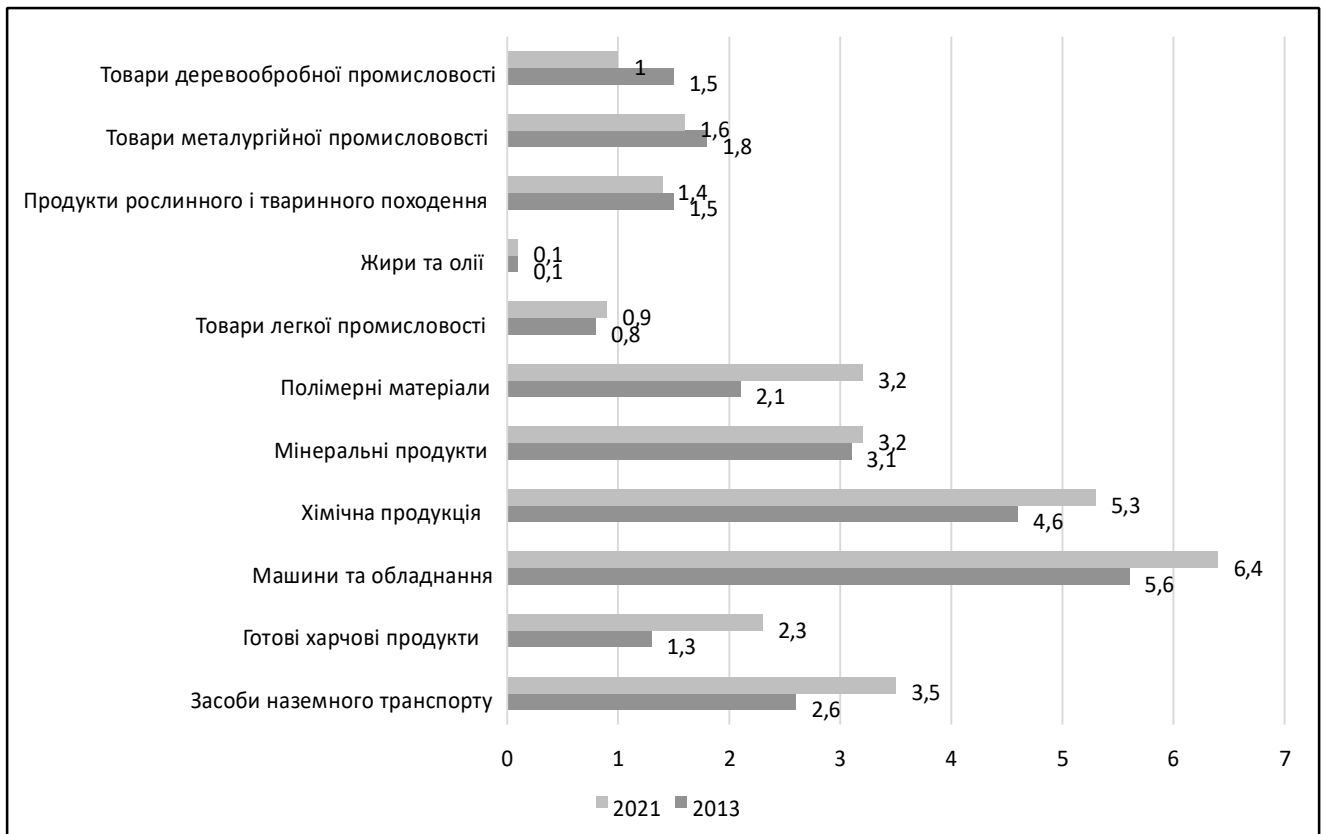


Рис. 2.4. Динаміка імпорту товарів з ЄС-27 в Україну у 2013 та 2021 роках, млрд. дол. США

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

При цьому з 2021 року порівняно з 2013 роком зменшився імпорт з груп ЄС-27: товарів деревообробної та паперової промисловості, товарів металургії рослинного та тваринного походження, виробів з каменю, кераміки та скла.

На рисунку представлено динаміку експорту та імпорту послуг України з країнами ЄС у період 2012-2021 рр. 2,5 [48].

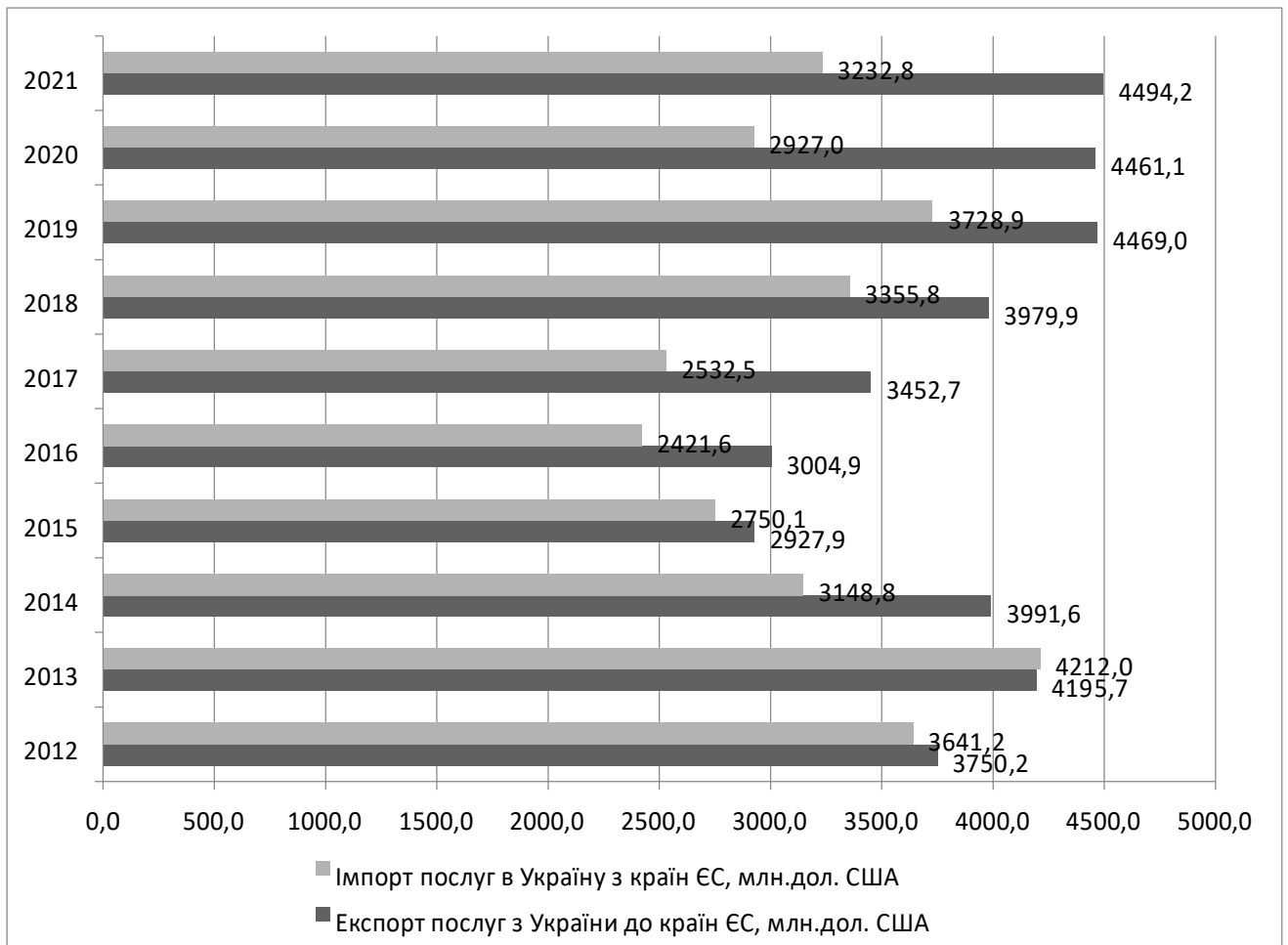


Рис. 2.5. Динаміка експорту та імпорту послуг України в період 2012-2021 рр., млн. дол. США

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Спостерігаємо збільшення обсягів експорту послуг з України до країн ЄС на 744,0 млн дол. США або 19,84%. Натомість за 2012-2021 роки обсяг імпорту послуг з країн ЄС в Україну скоротився на 408,4 млн. дол. США або 11,22% у 2021 році.

У 2021 році Україна обслуговувала країни ЄС: Австрію, Бельгію, Болгарію, Грецію, Данію, Естонію, Ірландію, Іспанію, Італію, Кіпр, Латвію, Литву, Люксембург, Мальту, Нідерланди, Німеччину, Польщу, Португалію, Словаччину, Словенію, Угорщину, Фінляндію, Францію, Хорватію, Чехію та Швецію.

Розширення доступу до зовнішніх ринків ЄС пом'якшує негативні наслідки різкого зниження купівельної спроможності в країні для товаровиробників і може стати ключовим чинником прискорення розширення експорту української продукції на ринки Західної Європи в майбутньому.

Митні тарифи ЄС для товарів з України у доступі на ринок ЄС порівняно з іншими країнами світу, де немає угод про преференційну торгівлю з ЄС і де діють тарифи режиму найбільшого сприяння (MFN) [44] (Рисунок 2.6):

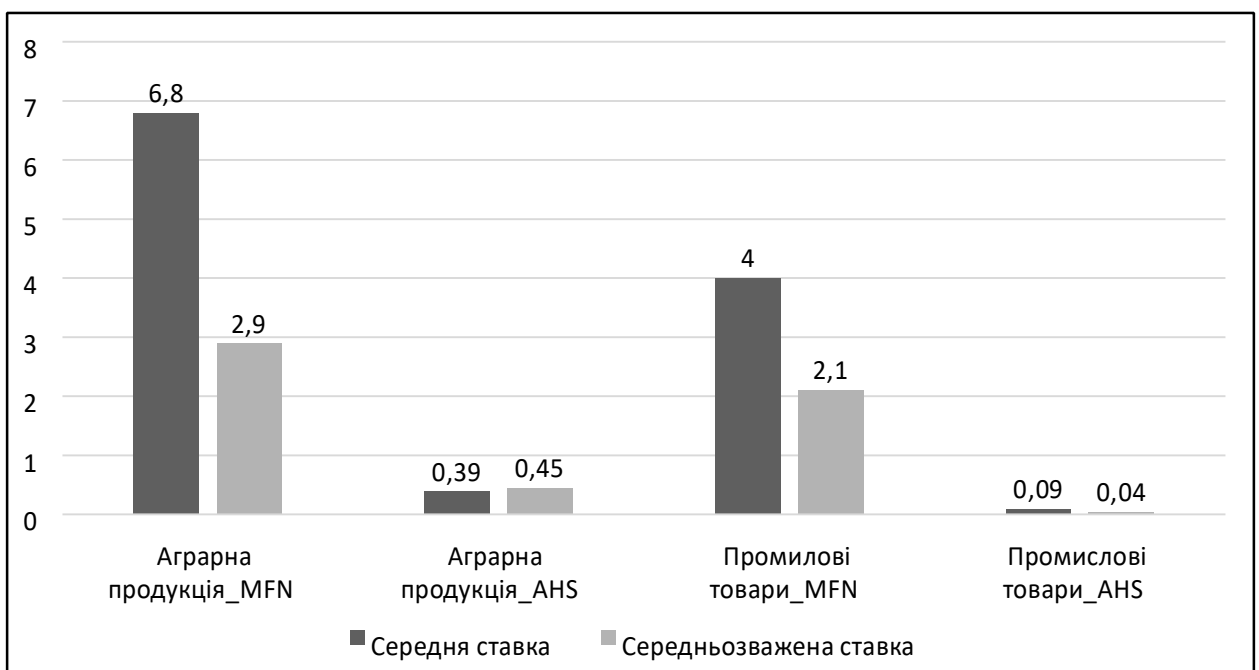


Рисунок 2.6. Митні тарифи ЄС для товарів з України: поточні преференційні ставки АНС* та ставки МFN*, 2020.

* Поточні ставки ввізного мита:

АНС (Effectively applied tariffs) – визначаються як найнижчі доступні ставки і враховують преференційні мита.

МFN (Most-favoured nation tariffs) – митні ставки в режимі найбільшого сприяння

Примітка. Побудовано автором за даними Державної митної служби України

Водночас на кінець 2021 року низка чутливих товарів залишаються захищеними тарифними ставками та тарифними квотами ЄС, наприклад, певна сільськогосподарська продукція, продукти харчування, транспортні засоби, добрива, електрообладнання тощо.

Нетарифні заходи (НТЗ) є основною перешкодою для українських компаній на шляху до ринку ЄС. Хоча вони відіграють важливу роль у забезпеченні здоров'я та безпеки товарів і в принципі покращують добробут споживачів, вони також створюють значні перешкоди та можуть бути дискримінаційними та несправедливими. Тому нетарифні заходи можуть призвести до втрати добробуту виробників і споживачів в ЄС і Україні.

Загалом, експорт українських товарів до ЄС більше піддається впливу ТБТ (технічних бар'єрів у торгівлі) та СФЗ (санітарних та фітосанітарних заходів), а також заходів неавтоматичного ліцензування, квот та кількісних заходів.

Угода про асоціацію передбачає масштабне наближення національного законодавства та стандартів України до стандартів та законодавства ЄС у різних сферах, пов'язаних з торгівлею з ЄС. Така співпраця означає, що виробництво українських товарів для внутрішнього ринку відбуватиметься за європейськими практиками та стандартами. У результаті гармонізації регуляторних стандартів, вимог і практик між Україною та ЄС створюються регуляторні зміни та нетарифні бар'єри в торгівлі, а також витрати українських експортерів при постачанні до ЄС. Крім того, завдяки гармонізації нетарифних заходів (вимог до товарів, вимог до стандартів) українські експортери можуть підвищити конкурентоспроможність на ринку ЄС, внутрішньому ринку та ринках третіх країн, а отже, збільшити експорт на ці ринки.

2.2. Інвестиційна політика як чинник активізації міжнародних торговельно-економічних зв'язків

Інвестиції є ключовим інструментом для досягнення цілей сталого розвитку до 2030 року для України, особливо цілі № 17 «Партнерство для сталого розвитку», які передбачають мобілізацію додаткових фінансових ресурсів на основі стимулювання інвестицій іноземних та вітчизняних інвесторів. [21].

ЄС є важливим економічним і політичним інвестиційним партнером України з точки зору геоекономічних пріоритетів. В умовах тривалої сировинної орієнтації, розриву економічних зв'язків з країною-агресором і намагання в найближчі роки розвинути торговельну діяльність відповідно до потреб найбільш перспективного для України зовнішнього ринку (в результаті підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом) – європейський ринок, з точки зору надходження інвестицій має певні позитивні очікування від країн ЄС.

Вивчення особливостей ефективного використання всіх можливостей економічного співробітництва між Україною та ЄС у сфері інвестиційної діяльності слід розглядати як важливу частину зусиль щодо вдосконалення засобів реалізації економічних реформ в Україні. Оскільки іноземні інвестиції виступають індикатором існування глобального економічного простору, зрозуміло, що інвестиційне співробітництво України та ЄС не може уникнути впливу процесів трансформації сучасної світової економіки, зокрема глобальної рецесії через світову кризу.

Сьогодні Україна є провідним партнером Європейського Союзу. Після здобуття Україною незалежності в 1991 році вони почали розвивати свої взаємні відносини [63] (див. рис. 2.7).

3 1991 р.	<ul style="list-style-type: none"> Програма технічної допомоги TACIS Мета: надання допомоги країнам колишнього Радянського Союзу, включаючи Україну, задля прискорення процесу економічних і політичних змін у цих країнах.
3 січня 2007 р	<ul style="list-style-type: none"> Європейський інструмент сусідства і партнерства (ENPI) Основне джерело фінансування для 17 країн-партнерів ЄС, включаючи Україну Мета: створення території спільних цінностей, стабільності та добробуту, тіснішої співпраці та поглибленої економічної та регіональної інтеграції завдяки охопленню широкого спектру сфер співпраці.
3 грудня 2008 р.	<ul style="list-style-type: none"> Східне партнерство – новий вимір політики у Східній Європі Мета: підвищення рівня політичної взаємодії, спрощення перетину кордону ЄС для громадян за умови дотримання вимог безпеки, посилення механізмів енергетичної безпеки на користь усіх зацікавлених сторін, а також зростання фінансової допомоги.
2007-2014 рр.	<ul style="list-style-type: none"> Переговори щодо Угоди про асоціацію Підписання Угоди про асоціацію 2014 р. (в два етапи: 21 березня та 27 червня) – головний інструмент для наближення ЄС та України
2014 р.	<ul style="list-style-type: none"> Затвердження стратегічних пріоритетів Neighborhood Investment Facility (2014–2020 рр.) Мета: покращення умов фінансування малих і середніх підприємств України, Грузії, Молдови у процесі інтеграції до спільного ринку ЄС.
01 вересня 2017 р.	<ul style="list-style-type: none"> Набуття чинності Угоди про асоціацію, включаючи поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (DCFTA) Мета: модернізація торговельних відносин та економічного розвитку України, шляхом відкриття ринків та узгодження законодавства, стандартів і регулювань у різних секторах
2018 р.	<ul style="list-style-type: none"> Доступ до Плану зовнішніх інвестицій ЄС Мета: компенсування кредитування банківськими установами, інвестування в реальний сектор економіки.
2021-2027 рр.	<ul style="list-style-type: none"> Збільшення бюджету зовнішньої діяльності ЄС до 123 млрд. € Мета: підтримка країн-партнерів в їх політичних і економічних перетвореннях в напрямку сталого розвитку, стабільності, зміцнення демократії, соціально-економічного розвитку та подолання бідності; допомога потенційним кандидатам на їх шляху до виконання критеріїв для вступу в ЄС шляхом глибоких і всебічних реформ

Рисунок 2.7. Основний етап інвестиційного співробітництва між Європейським Союзом та Україною

Примітка. Складено автором за даними [63]

Інвестиційне співробітництво між ЄС та Україною є досить складною системою відносин, утвореною комплексною взаємодією регіональної, державної та наднаціональної політики ЄС з відповідними інструментами співпраці на кожному рівні. Важливу роль у цій складній взаємодії відіграють різні фінансово-економічні та інвестиційні інститути, різноманітні фонди та програми розвитку Союзу та країн-партнерів [38] (рис. 2.8).

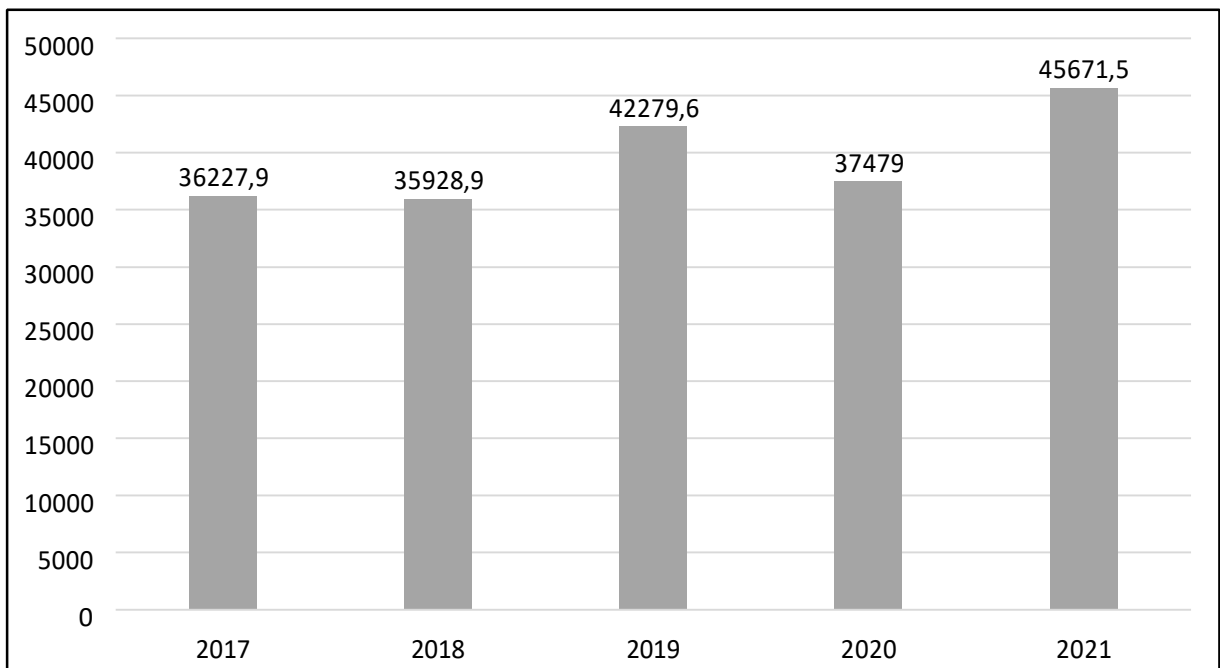


Рис. 2.8. Динаміка прямих іноземних інвестицій з країн ЄС в Україну у 2017-2021 роках, млн. дол. США

Примітка. Побудовано автором за даними Національного банку України.

З 2017 по 2021 роки спостерігалось щорічне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС.

Таким чином, обсяг прямих інвестицій у 2017 році склав 36,277 млрд доларів США. У 2018 році він становив 35,928 мільярда доларів США. І зменшився на -0,83%. У 2019 році він зріс на 17,68% і становив – 42,279 мільярда доларів США.

У 2020 році прями інвестиції зменшилися до рівня в 37,479 млрд. дол. США, або на 11,35%. В 2021 році ПІІ з країн ЄС становили 45,671 млрд. дол. США. і зросли на 21,86%

У 2017-2021 роках динаміка частки прямих іноземних інвестицій з України в країни ЄС мала тенденцію до зниження з 75,85% до 73,51% у 2021 році [38] (рис. 2.9).

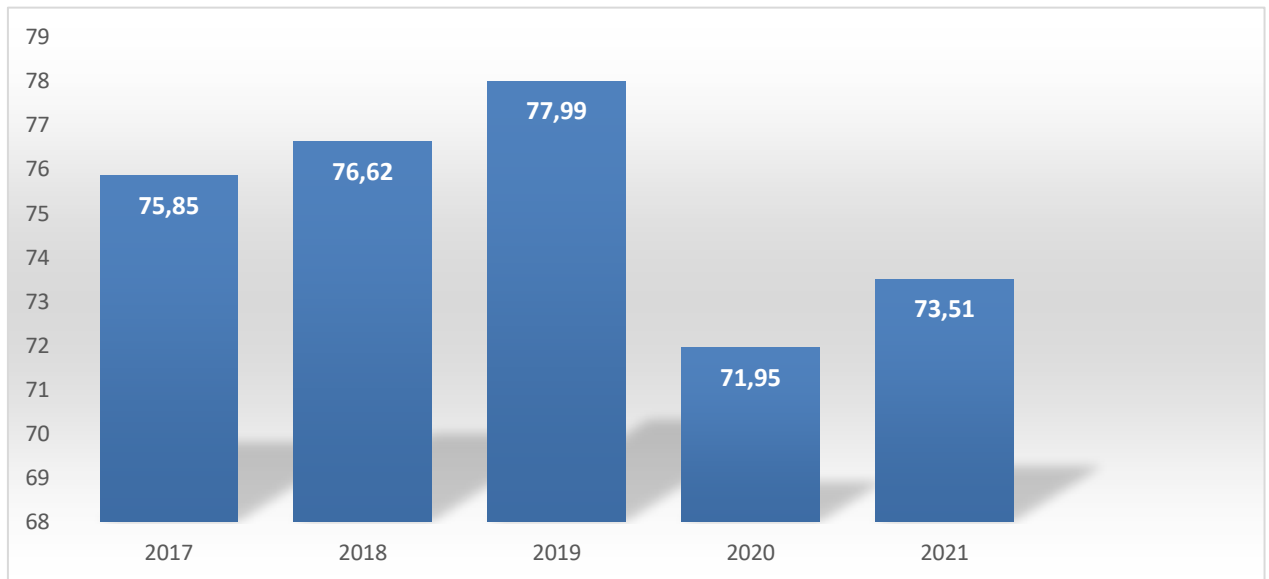


Рис. 2.9. Динаміка частки прямих іноземних інвестицій з України до країн ЄС у 2017-2021 роках, %.

Примітка. Побудовано автором за даними Нацбанку.

Процес надходження інвестицій в Україну на період 2019-2021 років є динамічним. Так, до 2019 року в економіку України надійшов значний обсяг іноземних інвестицій зі 130 країн світу, що характеризувалося постійною позитивною динамікою. У 2020 році в Україні вперше відбувся чистий відтік прямих інвестицій – мінус 868 млн дол. США. Значно менші обсяги інвестицій в Україну в 2020 році пояснюються значними економічними проблемами та невизначеністю, пов'язаними з військовими конфліктами та політичними змінами, які відбулися в 2013-2014 роках і тривають дотепер, а пандемія COVID-19 вдарила по глобальних потоках ПІІ. Це серйозна проблема, оскільки міжнародні інвестиційні потоки є важливими для сталого розвитку різних регіонів світу, включно з Україною. Збільшення інвестицій для підтримки стійкого та комплексного відновлення після пандемії тепер стало пріоритетом глобальної політики. Це заохочує інвестиції в інфраструктуру та енергетичні підходи для покращення стійкості та здоров'я.

За останні роки коло великих інвесторів в Україні практично не змінилося. Їх поділяють на чотири основні групи: економічно розвинуті країни та країни Європи, що розвиваються (Німеччину, Австрію, Францію, Швецію); країни з низьким рівнем оподаткування (Нідерланди) [38], (табл. 2.2):

Таблиця 2.2

Обсяги прямих інвестицій (акціонерного капіталу) країн ЄС в Україну
на 2018-2021 (млн. дол. США)

Країни	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Всі з країн ЄС	36.227.9	35.928.9	42.279.6	45.671.5
Австрія	1387,0 1	1170,3 1	1.496.1	1.938.4
Бельгія	96,8	99.3	103.9	104.7
Болгарія	32.1	38.4	39.9	42.9
Греція	41.8	44.3	43,0	46.6
Данія	138.8	137.6	153.6	158.2
Естонія	243.3	222.1	235,0 кг	239,0
Ірландія	72.9	42.8	48.4	39.7
Іспанія	56.1	59,0	63.5	61.5
Італія	216.4	196,7	201.6	242.4
Латвія	49,0	40,0	38.2	43,0
Литва	137.1	121.7	124.6	150,0
Люксембург	363,9	660.1	515.8	484,9
Мальта	46,0	56.9	59.3	50.6
Нідерланди	9.084.1	9.617.1	11.686.3	13.440.4
Німеччина	1.604.9	1.564.2	1,682,9	1.701.4
Польща	679,4	509.1	571.3	631,7
Португалія	5.5	3.2	4.3	4.5
Румунія	20.2	19.3	20.1	24.8
Словаччина	72.2	71.1	74.9	66.5
Словенія	19.5	18.7	20.1	21.6
Об'єднане Королівство	2.724.4	2.724.4	2.722.4	3.069.8
Угорщина	333.7	498.1	511.1	565.1
Фінляндія	89,8	110.2	131,0	142,0
Франція	1.299.1	615,6	723.4	744.4

Хорватія	1.4	1.6	1.3	1.4
Чеська Республіка	106.2	106.3	115.8	116.2
Швеція	334,0	328,8	351.2	344.9
Кіпр	15.009.1	14.547.2	17.734.1	19.469.6

Примітка. Складено автором за даними Нацбанку.

У структурі отриманих інвестицій слід виділити наступні регіональні категорії (таблиця 2.3):

1) Регіони, які отримують до 3% прямих інвестицій: Вінницька, Волинська, Житомир, Закарпаття, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Кіровоград, Луганськ, Миколаїв, Рівне, Чернігів, Чернівці, Черкаси, Хмельницький, Тернопільська та Сумська;

2) Регіони, які отримують від 3 до 5%: Донецька, Київська, Одеська, Полтава, Львів;

3) Області, що отримують більше 5%: Дніпропетровська, Київська [38].

Таблиця 2.3

Динаміка структури ПІІ за регіонами в Україну з країн ЄС у 2017-2021 рр.

Область	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Вінницька	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Волинська	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Дніпропетровська	12.5	11.2	11.7	10.7	10.6
Донецька	5.4	4.0	3.5	3.9	3.9
Житомирська	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Закарпатська	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Запорізька	2.1	2.8	2.9	2.7	2.5
Івано-Франківська	2.6	2.6	2.9	2.7	2.0
Київська	5.0	4.9	5.0	4.9	4.6
Кіровоградська	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Луганська	1.4	1.4	1.4	1.3	1.2
Львівська	3.2	2.7	2.9	2.9	3.1

Миколаївська	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9
Одеська	4.1	3.9	3.8	3.8	3.6
Полтавська	3.1	3.2	3.2	3.1	3.3
Рівненська	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
Сумська	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Тернопільська	0,2	0,2	0,1	0,3	0,1
Харківська	4.7	2.1	2.0	2.0	2.1
Херсонська	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7
Хмельницька	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Черкаська	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0
Чернівецька	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Чернігівська	0,3	0,8	1.4	1.3	1.2
м. Київ	47.8	52.9	51.7	52.9	54,0

Примітка. Складено автором за даними Нацбанку.

Індустріальні парки є частиною територіально-організованих форм стимулювання ПП, які поширені в Україні. Метою їх створення є активізація промислового виробництва, створення нових робочих місць, стимулювання економічного розвитку та розвитку інфраструктури. З червня 2012 року, коли було прийнято Закон «Про індустріальні парки», в країні зареєстровано 43 індустріальні парки (станом на 31 січня 2020 року).

Серед невиробничих секторів сектор фінансових послуг загалом і банківський сектор зокрема залишаються найбільш привабливими для іноземних інвесторів завдяки швидкій окупності інвестицій. Значна частина іноземних активів контролюється інвесторами:

- Франції (Credit Agricole , BNP Paribas);
- Італії (Unicredit , Intesa Sanpaolo);
- Нідерландів (ING Group);
- Швеції (SEB);
- Німеччини (Deutsche Bank);
- Австрії (Raiffeisen INTL) [39].

Наразі Україна приєдналася до низки альянсів, створених або створюваних у рамках Європейської зеленої угоди, таких як Альянс чистого водню (деякі державні та приватні компанії вже приєдналися), Альянс акумуляторів, Альянс сировини, а також альянсів у сфері низьковуглецевих індустрій, промислових хмар і платформ у майбутньому, це членство дозволить українським компаніям та економіці загалом залучати фінансові потоки та отримувати певну технічну допомогу.

Ще одним напрямком розвитку партнерських відносин між ЄС і третіми країнами є біорізноманіття. У своїй Стратегії біорізноманіття до 2030 року ЄС зобов'язується підтримувати країни в усьому світі в боротьбі зі втратою біорізноманіття, включно з їхніми сусідами. Європейський Союз уже допоміг третім країнам у цій сфері, подвоївши свою фінансову допомогу за останнє десятиліття, і продовжить цю підтримку після 2020 року.

ЄС, ймовірно, продовжить деякі існуючі програми та інструменти, доповнивши їх новими. ЄС також надаватиме міжнародне фінансування своїм східним сусідам, хоча більшість коштів зазвичай виділяється африканським та менш розвиненим країнам. Тому Україна може звернутися за допомогою до Європейського Союзу у захисті біорізноманіття.

Щоб прискорити довгострокове відновлення після пандемії COVID-19, Економічний та інвестиційний план ЄС у рамках Східного партнерства залучить до 6,5 мільярдів євро державних та приватних інвестицій в Україну у співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. План передбачає реалізацію п'яти флагманських ініціатив в Україні для стимулювання розвитку інноваційної та конкурентоспроможної економіки, економічного переходу в сільській місцевості, покращення зв'язку, цифрової трансформації та підвищення енергоефективності. [80] (рис. 2.9):



Рисунок. 2.9. Рекомендації щодо допомоги ЄС Україні під час COVID-19.

Джерело: [81]

Крім допомоги ЄС у розмірі 200 мільйонів євро для підтримки України в боротьбі з пандемією COVID-19, для подолання наслідків пандемії України виділено 1,2 млрд євро макрофінансової допомоги [79].

З початку конфлікту в 2014 році ЄС надав близько 1 мільярда євро допомоги Східній Україні, включаючи гуманітарну допомогу та підтримку соціально-економічного розвитку [46].

Допомога ЄС сприяла захисту основних умов життя та полегшенню страждань населення в зонах конфлікту, підтримці операцій з розмінування та наданню правової та психосоціальної допомоги населенню.

З 2014 року ЄС виділив близько 80 мільйонів євро на підтримку організацій громадянського суспільства в Україні, зокрема в Криму та на сході України.

Основним очікуванням інвестиційної співпраці між ЄС та Україною є створення сприятливих умов для розвитку бізнес-клімату в Україні, що є одним із найактуальніших питань сьогодення. З метою подальшого покращення інвестиційного клімату в Україні сьогодні пріоритетним є

удосконалення правової та організаційної бази для підвищення ефективності механізмів забезпечення сприятливого клімату для підготовки основи для захисту та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

При цьому стратегічним завданням двостороннього інвестиційного співробітництва має бути не збільшення обсягів інвестицій, а забезпечення широкого відтворення капіталу, пріоритет інновацій та соціального зростання.

2.3. Міжнародне науково-технічне співробітництво як інструмент стабільного розвитку української економіки

Як відомо, «у національній економіці рух товарів і послуг обумовлено співвідношенням попиту і пропозицій на них, причому вагому роль у цій схемі відіграють співвідношення сегментів та кон'юнктура і внутрішнього ринку, а в переважній більшості випадків, враховуючи чинники інтернаціоналізації та глобалізації, зовнішнього та світового рівня. Не є винятком із цієї закономірності і такі групи товарів і послуг, як наукоємні, однак, у той же час вони зберігають за собою право на деяку специфіку, яка, передусім, полягає в набагато більшому застосуванні для свого виробництва досягнень науково-технічного прогресу. Рівень науково-технічного прогресу визначає характер соціально-економічного розвитку країни, а рівень його забезпеченості для свого подальшого розвитку вимагає якісної сировини, яка включає в себе, крім усього іншого, техніку, технології та отриманий досвід» [26].

Європейський Союз надає постійну фінансову підтримку реалізації євроінтеграційних реформ і залишається ключовим партнером у сфері міжнародного технічного співробітництва, забезпечуючи поступове зміцнення політичного, економічного та комерційного партнерства. .

Відповідно до глави 9 розділу V Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом вони розвивають і зміцнюють науково-технологічне

співробітництво з метою як наукового розвитку, так і зміцнення свого наукового потенціалу для вирішення національних і глобальних викликів.

Відповідальні установи України:

- 1) Державне космічне агентство;
- 2) Міністерство освіти і науки України;
- 3) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
- 4) Державна регуляторна служба;
- 5) Міністерство фінансів України [67].

Очікувані результати:

- 1) Збільшити фінансування наукових досліджень і технологічного розвитку;
- 2) Збільшення питомої ваги бюджетних видатків на наукові дослідження і технологічний розвиток;
- 3) Збільшення замовлень від приватних компаній на науково-технічні розробки;
- 4) Підвищення інтенсивності наукових зв'язків між Україною та Європою

Асоціація;

- 5) Розширення участі України в наукових програмах ЄС;
- 6) Підвищення ефективності дослідницької діяльності;
- 7) Зміцнення інноваційного потенціалу України;
- 8) Удосконалення впровадження інновацій у народне господарство [15].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває важливі перспективи для української промисловості, розширення доступу до великих європейських ринків збуту, залучення іноземних інвестицій та використання України для обміну технологіями, а також умови участі. У різних програмах розвитку ЄС. Використання Україною всіх переваг підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом потребує чіткого визначення пріоритетів у розвитку

міжнародного науково-технічного та промислового співробітництва. Європейський Союз, будучи сильним виробником та експортером високотехнологічної продукції (найбільші прибутки від експорту до ЄС дають сектори високих та середніх технологій, включаючи машинобудування, хімічну та фармацевтичну промисловість, аерокосмічну промисловість, харчові комплекси) , пішов шляхом стимулювання промислових інновацій. Робить, а також розвиток циркулярної економіки на основі сталого розвитку [17, С. 282].

У 2021 році портфель міжнародної технічної допомоги ЄС становитиме 435,9 млн євро [29, С. 50]. Фінансування міжнародної технічної допомоги здійснюється в рамках національних та регіональних програм допомоги ЄС, програми транскордонного співробітництва, механізму twinning , освітньої програми Erasmus+, програми Creative Europe та інструменту ядерної безпеки.

Для моніторингу стану виконання плану заходів у 2017 році урядом створено спеціальну інформаційно-аналітичну систему «Пульс Угоди», яка відстежує хід виконання заходів у поточному році. Загальна еволюція імплементації Угоди про асоціацію з моменту її підписання у 2014 р. У «імпульсах угоди» всі сфери співпраці, передбачені Угодою про асоціацію [47], згруповані у 24 сферах суспільного життя (рис. 2.10) .

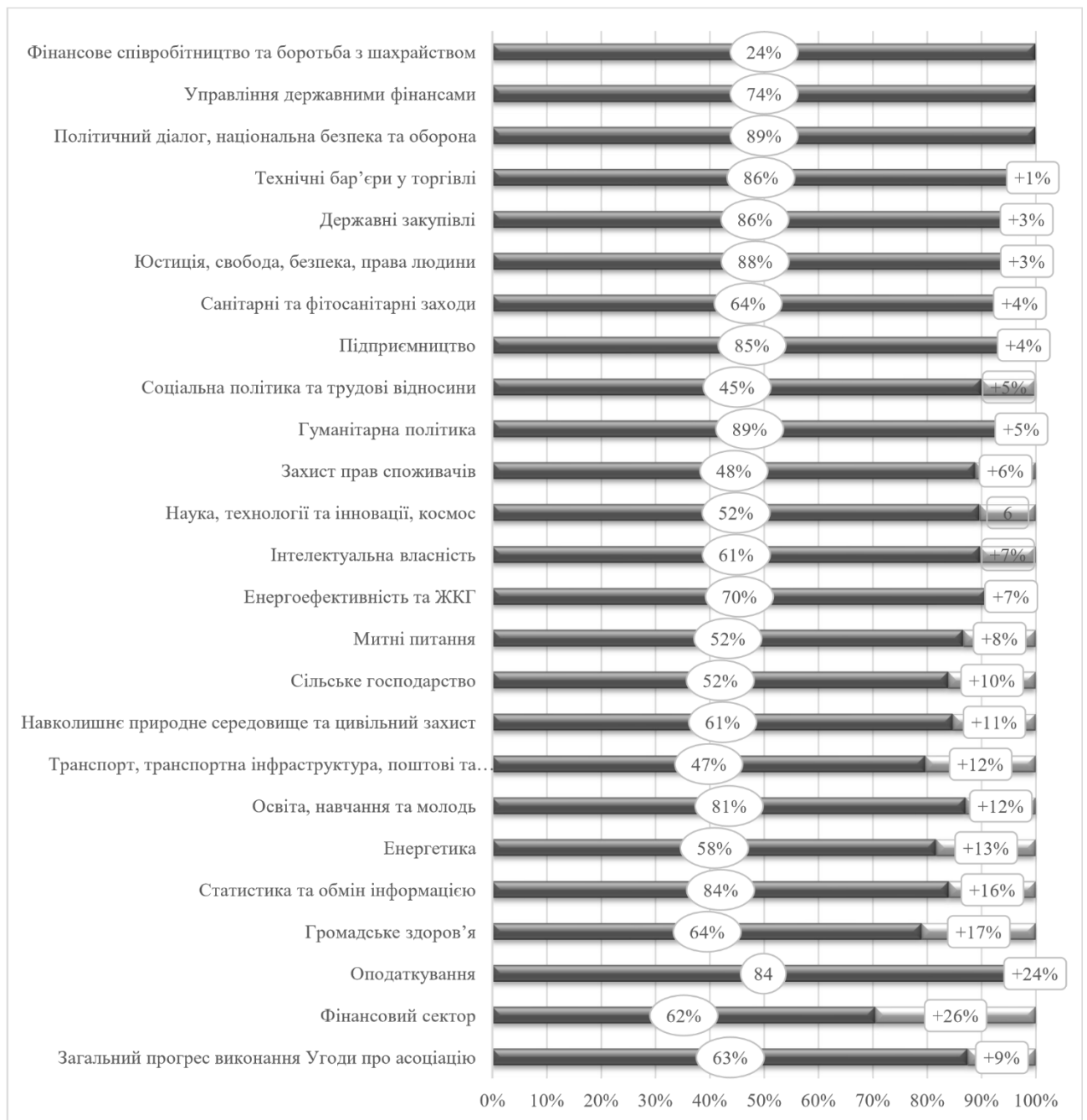


Рисунок 2.10. Загальний прогрес у виконанні Угоди про асоціацію в 24 секторах до 2021 року (зростання у відсотках за 2021 рік показано праворуч).

Примітка. «Пульс залученості» побудований автором на основі даних Урядової інформаційно-аналітичної системи: <https://pulse.kmu.gov.ua/>

З одного боку, загальний прогрес у імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншого боку (див. – після – Угода

про асоціацію) за 2014-2024 роки впов. . з 54% у 2020 році до 63% у 2021 році, тобто 9% [47].

Стан виконання Угоди про асоціацію становить 42% від 100% обсягу виконання планових завдань на 2021 рік [47].

Як видно з табл. 2.4 «Наука, технології та інновації, космос» Найбільші труднощі виникають у реалізації завдань у сфері співробітництва, що є закономірним наслідком безсистемності та непослідовності дій влади щодо реалізації опублікованих десятиліттями декларацій. Розвиток інноваційної економіки.

Таблиця 2.4

Стан виконання завдань Угоди про асоціацію за трьома напрямками співробітництва

Напрямки Співпраця	Загальний прогрес для Період 2014-2021, %	Виконання завдання за рік, %					Менеджер орієнтації	3
		2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік		
Наука, технології та інновації, космос	52	79	32	50	9	6	Міністерство освіти і науки України, Міністерство економіки України, Міністерство цифрової трансформації України, Державне космічне агентство, Комітет ВРУ з питань освіти, науки та інновацій	
Підприємництво	85	85	89	73	32	4	Міністерство економіки України, Міністерство	

							фінансів України, Міністерство юстиції України, Комітет ВРУ економічного розвитку	
Освіта, навчання молодь	та	61	100	25	100	54	12	Міністерство освіти і науки України, Міністерство культури та інформаційної політики України, Комітет ВРУ з питань освіти, науки та інновацій, Комітет ВРУ з питань молоді та спорту

Примітка: Укладач: План дій щодо виконання Угоди про асоціацію; "Пульс Угода" за даними Урядової інформаційно-аналітичної системи.

Закони та нормативно-правові акти щодо підтримки науки та інноваційної діяльності не виконуються та щорічно блокуються законом України про державний бюджет. Проголосовані 13 квітня зміни до держбюджету на 2021 рік щодо поширення пандемії COVID-19 невідкладно зафіксували справжні пріоритети держави:

- 1) Фінансування Національного фонду досліджень України зменшено на 225,5 млн грн (з 525,5 млн грн);
- 2) Витрати на дослідження та розробки (НДДКР) за пріоритетними напрямками вищої освіти розподілено в повному обсязі (400 млн. грн.);
- 3) Повністю скорочено кошти для Фонду розвитку інновацій та Фонду Президента України підтримки освіти, науки і спорту – на 50 млн грн та 500 млн грн відповідно;

4) На видатки, пов'язані з виконанням зобов'язань України у сфері міжнародного науково-технічного та освітнього співробітництва, передбачено 20 млн грн (проти 87 млн грн).

Суттєві законодавчі зміни, спрямовані на поживлення інноваційної діяльності в Україні, з 2021 року заплановано в напрямку співпраці у сфері науки, технологій та інновацій (табл. 2.5).

Після семирічної затримки Україна та Європейський Союз підписали довгоочікувану Угоду про спільний авіаційний простір. Це означає, що Україна та ЄС створять спільний авіаційний простір на основі надійних європейських стандартів у сферах безпеки польотів, захисту прав споживачів та організації повітряного руху. Це збільшення частоти польотів, географічне поширення польотів і відкриття нових можливостей для громадян і бізнесу [27, С. 39].

Питання енергетичної безпеки стало одним із головних питань 23-го Саміту Україна-Україна-ЄС (12 жовтня 2021 року). Із завершенням будівництва «Північного потоку-2» перед Україною постали нові виклики національній безпеці держави на додаток до існуючих, пов'язаних з агресією Російської Федерації на Донбасі та в Криму.

Таблиця 2.5

Зміни законодавчої та нормативно-правової бази, передбачені Планом заходів щодо виконання Угоди про науку, технології та інновації до 2021 року

Законопроекти України	Проекти постанов і нормативно-правових актів Ради Міністрів України
Про підтримку та розвиток інноваційної діяльності визначення принципів створення	впровадження технологічних платформ і кластерів
Внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інноваційної діяльності	Механізми спонукання суб'єктів господарювання до комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності
Зміни до Бюджетного кодексу України щодо стимулювання	Державна підтримка розвитку наукомістких виробництв

інноваційної діяльності	
Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання інноваційної діяльності)	Забезпечення державної підтримки отримання патентів на національні винаходи за кордоном
Щодо внесення змін до деяких законодавчих актів В Україні щодо функціонування технопарків	Державна підтримка системи науково-технічної інформації, особливо зв'язку з європейськими мережами інформації про ринкові умови
Про внесення деяких змін до законодавства України щодо вирішення проблем стимулювання діяльності у сфері трансферу технологій	Внести зміни до державного стандарту " Патентний пошук " (ДСТУ 3575-97) в частині патентного пошуку
Про підтримку пускових операцій	

Примітка: Складено автором самостійно за даними Кабінету Міністрів України

Саме тому Україна запропонувала розпочати стратегічний енергетичний діалог на високому рівні між Україною та Європейським Союзом за участю держав-членів. Насправді необхідно розробити спільне довгострокове бачення енергетичної безпеки в Європі, яке охоплює не лише проблему транспортування газу, а й синхронізацію електромереж, декарбонізацію економіки та виробництво відновлюваних джерел енергії. . , включаючи зелений водень.

Завдяки угоді про участь України в європейській дослідницькій та інноваційній програмі Horizon Europe наші дослідники зможуть брати участь у найбільшій дослідницькій програмі у світі. ЄС виділяє майже 100 мільярдів євро на дослідження протягом 7 років [74].

Угода з Європейським Союзом про участь України в програмі «Креатив».

Європа» затверджено на новий програмний період 2021-2027 рр. На практиці це означає продовження ефективної співпраці з європейськими

партнерами, розпочатої у 2016 році, з реалізації спільних проектів у культурному, креативному та аудіовізуальному секторах.76] .

У рамках Угоди про асоціацію зобов'язання у сфері інтелектуальної власності передбачають спрощення процедури створення та комерційного використання інноваційних продуктів і продуктів творчої діяльності в Україні та державах-членах ЄС. Як досягти належного та ефективного рівня охорони та захисту прав інтелектуальної власності. Термін виконання зобов'язань за Угодою про асоціацію у сфері інтелектуальної власності визначено планом заходів щодо реалізації Угоди про асоціацію до кінця 2023 року [31, С .705].

12 жовтня 2021 року під час 23-го Саміту Україна-Європейський Союз було офіційно підписано угоду між Україною з одного боку та Європейським Союзом та Європейським співтовариством з атомної енергії з іншого. , Рамкова програма досліджень та інновацій «Horizon Europe» за участю України та Програма досліджень та навчання Європейського співтовариства з атомної енергії (2021-2025), що доповнює програму «Horizon Europe» Research and Innovation Framework. Тривають процедури ратифікації угоди.

Відновлено дію Угоди про науково-технічне співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством (Закон про ратифікацію від 15 липня 2021 року № 1673-IX) [15].

160 українських організацій реалізували 228 проектів попередньої рамкової програми досліджень та інновацій «Горизонт 2020» на загальну суму 45,8 млн євро. У рамках додаткової науково-навчальної програми «Євратом» реалізовано 19 проектів на 4,71 млн євро [23, С.32].

Україна розвиває взаємовигідне співробітництво з Європейським Союзом у сфері цивільного космічного дослідження та використання космосу, зокрема в таких сферах, як:

- 1) глобальні навігаційні супутникові системи;
- 2) Спостереження Землі та глобальне спостереження;
- 3) Аерокосмічна наука та дослідження;

4) Прикладні космічні технології, включаючи технології запуску та технології ракетних двигунів.

26 червня 2022 року Європейська комісія переглянула робочу програму на 2021-2022 роки Програми досліджень і навчання Євратому. У відповідь на війну в Україні до програми було додано рішення про фінансову підтримку учасників українських досліджень у галузі керованого термоядерного синтезу [45].

4 та 5 липня 2022 року за участю представників Європейської Комісії та лідерів європейської наукової спільноти відбулися Генеральна асамблея EUROfusion та грандіозний захід з відкриття нового дослідницького проекту в рамках програми Horizon Europe. місце. Академік Ігор Гаркуша, керівник українського відділення Eurofusion Research взяв участь у Генеральній асамблеї та церемонії відкриття « Горизонт ». EUROfusion». Він звернув увагу спільноти на поточну ситуацію та наслідки військових дій Росії для роботи учасників проекту. Представники Єврокомісії приділили значну увагу Україні та офіційно оголосили про рішення виділити додатковий бюджет . сума близько 2,5 млн. євро Бенефіціару Ці кошти виділяються на відновлення наукової інфраструктури, пошкодженої російським вторгненням, а саме: наукових, матеріальних та інших ресурсів. Україна протягом кількох років звільнена від сплати фінансових внесків до Євратому Приходь.

5 вересня 2022 року Україна та Європейський Союз підписали такі угоди:

1) Угода про участь України в програмі ЄС «Цифрова Європа» (2021-2027). 2) Угода про участь України в Програмі митного співробітництва ЄС.

3) Угода про участь України в програмі співробітництва ЄС у сфері оподаткування «Фіскаліс».

4) Угода про надання Україні бюджетної підтримки в розмірі 500 млн євро.

5) Додаткова угода про перерозподіл коштів фонду від дотацій у рамках допомоги Україні в умовах надзвичайної ситуації [39].

Україна хоче приєднатися до програми "Цифрова Європа" з бюджетом 7,5 млрд євро. Це дозволяє нам реалізовувати проекти у сферах розробки суперкомп'ютерів, штучного інтелекту, кібербезпеки та цифрових навичок у нашій державі [37, С.317].

Під час війни в Україні важливо, щоб Європейський Союз інвестував саме в підтримку української науки, яка все більше інтегрується в європейський науковий простір. На прикладі проекту EUROfusion Українська наука вже робить вагомий внесок у зміцнення науково-технологічного потенціалу та конкурентоспроможності Об'єднаної Європи для розвитку безпечної та екологічно чистої енергетики майбутнього на основі термоядерного синтезу.

приїхали до Європи за програмою «Еразмус» і ще 267 студентів отримали стипендії для спільної магістратури за програмою «Еразмус» . заблоковано Комбінований майстер Випуск 2014 року .

ЄС підтримує кібербезпеку та сталу цифрову трансформацію через програму EU4Digital Ukraine з бюджетом 25 мільйонів євро [30, С. 99].

Програма твінінгу з обсягом фінансування 1,5 млн євро допоможе українським установам кібербезпеки запровадити стандарти ЄС.

ЄС разом з ЄІБ допоможуть Україні відновити енергетичну інфраструктуру. 12 жовтня 2022 року Європейський інвестиційний банк перерахував нашій державі додаткові 550 млн євро, які планує спрямувати в Україну для покриття витрат на відновлення пошкодженої енергетичної інфраструктури та підтримання стабільності енергомережі. Допомога також буде спрямована на відновлення муніципальних та базових послуг для населення громад.

За два місяці (вересень-жовтень 2022 року) Україна отримала 1,05 млрд євро в рамках Програми екстреної допомоги ЄІБ та Єврокомісії. Додатково 540 млн євро буде виплачено шляхом відновлення фінансування спільних проектів [39].

На період до 2027 року провідними тематичними напрямками науково-технологічного та інноваційного співробітництва між Україною та державами-членами ЄС можна виділити такі напрями:

- 1) сучасні інформаційно-комунікаційні технології;
- 2) сфера кібербезпеки ;
- 3) Цифрові технології (Інтернет речей, віртуальна реальність, доповнена реальність, машинне навчання, штучний інтелект, адитивні технології);
- 4) Геоінженерія в сферах біотехнологій, нанотехнологій, охорони здоров'я та фармацевтики, сільського господарства, харчової та інших видів промисловості;
- 5) Дослідження в галузі сільського та лісового господарства; точне землеробство;
- 6) Біологія, медицина та науки про життя (біомедицина), генетичні дослідження ;
- 7) Екологічні та кліматичні дослідження, ефективні використання природних ресурсів;
- 8) атомна енергія; відновлювана енергетика та енергоефективність;
- 9) ракетно-космічна промисловість;
- 10) Аеронавігаційні дослідження та літакобудування;
- 11) Матеріалознавство, нові матеріали та матеріали;
- 12) Промислова кіберфізика ;
- 13) сучасні транспортні технології;
- 14) креативні індустрії;
- 15) Дослідження в галузі гуманітарних і соціальних наук.

Інтеграція України до Європейського Союзу в частині науково-технологічної та інноваційної співпраці вимагає поступового збільшення частки наукового фінансування з державних та приватних джерел до законодавчо встановленого рівня 3% ВВП у період 2021-2027 років. , у тому числі бюджетне фінансування не менше 1,7 % ВВП (ст.ст. 47, 48 Закону

України «Про наукову і науково-технічну діяльність») [9]. Це, насамперед, необхідна умова збереження та примноження наукового потенціалу як основного двигуна інноваційного прогресу України; Friend надішле важливий сигнал європейським партнерам про серйозність і готовність української держави сприяти розвитку науки та інновацій у довгостроковій перспективі, таким чином сприяючи інтеграції українських дослідників та підприємців у європейські країни. Науково-технологічний та інноваційний простори.

2.4. Економічне співробітництво України та ЄС в умовах російсько-української війни

Зараз в Україні йде війна. Вона виснажує економічні та людські ресурси, морально пригнічує і гальмує розвиток. Багато країн надають різні форми допомоги, щоб допомогти Україні подолати проблеми. Серед них найбільш помітні країни Європейського Союзу.

Війна Російської Федерації проти України стала ще одним викликом для ЄС з точки зору економічної стабільності, безпеки та європейської демократії, а також викликом позиції ЄС як суб'єкта на міжнародній арені. Для ЄС криза 2008 року, питання виходу деяких країн-членів з інтеграційного союзу та подальша пандемія COVID-19 вже були досить серйозними викликами. Наразі перед Союзом знову постала проблема сильного впливу та підриву внутрішньополітичних і соціальних процесів держав-членів, а також проблема так званого асиметричного впливу на держави Союзу. Значно постраждали стосунки всередині профспілки.

За всю історію своєї діяльності Європейський Союз часто стикався з різноманітними викликами та кризами, зокрема: фінансово-економічною кризою Союзу, кризою європейської ідентичності, непослідовністю позицій європейських держав-членів. Союз і різний ступінь відповідальності та інтеграції кожного члена ЄС, щоб реагувати та діяти перед обличчям поточних проблем, з якими стикається Союз. Перш за все, все це пов'язано з

кількома основними факторами: відсутність лідерства Європейського Союзу, досить розпливчате трактування поняття європейської ідентичності та рівень держав-членів на той час, тут також варто згадати. Початок Європейського Союзу та подальші хвилі розширення, які приймають чотири країни-члени - різні європейські цінності та ідеї. Усі ці аспекти чітко виражаються, коли перед інтеграційним об'єднанням постають нові виклики чи кризові ситуації та як це відповідно впливає на функціонування інституту ЄС.

Наразі війна, що почалася 24 лютого в Україні, стала головним стратегічним питанням і поворотним моментом для Європейського Союзу: політичні аспекти почали розглядатися в Союзі по-новому; Змінилися вектори міжнародного співробітництва та взаємодії; Питання, які раніше викликали значну негативну критику в ЄС, тепер де-факто прийнятні для держав-членів (тобто: прийом біженців). Тому в даній роботі протягом першого місяця війни Російської Федерації проти України актуалізовано питання дослідження та аналізу політики Європейського Союзу та відповідності реалізованих заходів цінностям та ідеї.

Зазначимо, що це вперше за багаторічну діяльність Європейського Союзу, коли питання про повну ізоляцію окремої держави постало для організації настільки гостро і конкретно. Вводяться санкції, приймаються рішення про шляхи міжнародної ізоляції Російської Федерації, вживаються заходи щодо внутрішньої ізоляції Російської Федерації. Союз зіткнувся з проблемою спільного погодження такого «пакету рішень», який продовжував би відрізати Росію від міжнародного співтовариства, впливати на внутрішнє життя країн і фактично сприяти припиненню війни. Для ЄС було вкрай необхідно спільно реалізувати таку низку заходів, які сприяли б припиненню війни в Україні, послабленню та обмеженню міжнародної позиції Російської Федерації та, зрештою, продемонструванню позиції ЄС як потужного актора. На міжнародній арені. система.

З 2014 року Європейський Союз запровадив низку санкцій у відповідь на анексію Криму Російською Федерацією. У 2022 році, з початком війни, низку цих санкцій було підвищено до найповніших пакетів санкцій ЄС, як правило, проти корупції у російських фінансових системах, секторах високих технологій та елітах. З 24 лютого 2022 року Євросоюз запровадив 8 санкційних пакетів у відповідь на розгортання Росією повномасштабної війни на території України (станом на 12 листопада 2022 року).

Загалом, серед досить важливих дій Євросоюзу можна виділити наступні: виключення російських банків із системи SWIFT (таку ситуацію планується реалізувати у разі нападу на РФ, незважаючи на те, що напередодні війни Євросоюз заявив, що не готовий і не зробив цього), В Путін і С. Санкції проти Лаврова, санкції проти фізичних і юридичних осіб (понад 1200 осіб), повне виключення РФ. з ринку капіталу ЄС, повне закриття повітряного простору для Російської Федерації, обмеження доступу до дипломатичних установ на рівні ЄС, візи для державних службовців, обмеження тощо. Однак і тут слід зазначити, що загальна європейська позиція суттєво відрізняється від позиції окремих держ. Наприклад, напередодні війни як ЄС в цілому, так і окремі члени Союзу заявляли, що Росія не буде відключена від системи SWIFT. Але з початком війни спілка змінила свою офіційну позицію щодо цього. Питання про розмежування все ще є дещо поляризованим у думці ЄС щодо цього питання, тут варто згадати як Францію, так і Німеччину [42].

Багато європейських країн призупинили економічне співробітництво з Росією. По-перше, припинили чи обмежили закупівлю нафти чи газу з Росії? Одна за одною великі компанії та приватні компанії оголосили про припинення будь-якої співпраці з російськими компаніями, і зокрема з Росією. Фінансові санкції та ряд інших економічних і фінансових заборон з боку ЄС зараз можна вважати досить сміливими заходами, оскільки головна спільна мета країн-членів – трансформувати війну, розв'язану Російською Федерацією. Повна стратегічна поразка для них самих.

Щоб підтримати Україну, Європейський Союз пішов на безпрецедентний крок – скасував торгові обмеження на український експорт, дозволив українським виробникам збільшити експорт до ЄС під час війни та зміцнив українську економіку. Як це сталося:

1) 27 квітня 2022 року Єврокомісія офіційно запропонувала на рік призупинити всі мита на імпорт товарів з України. Такий крок підтримає українську економіку в умовах війни з Росією.

2) 19 травня Європарламент прийняв рішення про лібералізацію торгівлі.

3) 24 травня Рада ЄС схвалила тимчасовий режим лібералізації торгівлі з Україною, згідно з яким протягом року українські товари ввозитимуться до ЄС без мита.

4) 4 червня Європейський Союз офіційно скасував усі мита та податки на українські товари, які потрапляють на український ринок, щоб допомогти відновити український бізнес, постраждалий від війни[52].

Тимчасова лібералізація торгівлі та інші торговельні послаблення для української продукції, ухвалені ЄС, означають скасування мит на український експорт. Рішення діятиме протягом одного року та буде призупинено:

1) Усі тарифи відповідають Розділу IV Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. До них відносяться: промислові товари з поступовим скасуванням мита до кінця 2022 року, овочі та фрукти з режимом вхідних цін, а також сільськогосподарська продукція та продукти її переробки з тарифними квотами;

2) Антидемпінгові мита на імпорт з України;

3) Застосування комплексних заходів безпеки українських товарів [52].

Незважаючи на військові дії, така підтримка ЄС буде особливо важливою для виробників, які працюють поблизу лінії фронту. Багато мит і квот пов'язані з сільськогосподарською продукцією, тому рішення ЄС щодо підтримки продовольчої безпеки є допомогою Україні та світу [41].

На сьогодні торгівля між Україною та ЄС фактично відновлена. У серпні 2022 року експорт до ЄС становив 90% від рівня експорту, зафіксованого в серпні 2021 року. А за три квартали 2022 року Україна експортувала до ЄС на кілька відсотків більше, ніж у I-III кварталах 2021 року [58].

Низка заходів, вжитих країнами ЄС та українським урядом, сприяла активізації діяльності українських експортерів. Зокрема, скасування Євросоюзом квот і мит спростило експорт сільськогосподарської продукції. «Лінії співпраці», ініційовані Європейською Комісією для України, та розбудова митної інфраструктури значною мірою сприяли поживленню торгівлі.

Проте для української продукції існують нетарифні бар'єри. Зокрема, Європейський Союз відмовився від вимог щодо оцінки відповідності товарів стандартам якості ЄС, які регулюються окремою угодою АСАА (Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products). Тому, на жаль, очікувати якісного стрибка в структурі експорту не доводиться, ми побачимо частину машинобудування та високотехнологічної продукції. Якість української продукції не є великою перешкодою для експорту. Проблема полягає, насамперед, у відсутності в Україні достатньої кількості переробних фабрик і потужностей, які виробляють високотехнологічну продукцію. Тому країна в основному експортує сировину [55].

На жаль, багато підприємств в Україні стали жертвами бойових дій. Частина виробничих потужностей знищена, деякі підприємства перебувають у тимчасовій окупації, і товари не можуть експортуватися в контрольовану українською владою частину країни, не кажучи вже про ЄС. Ті, хто вижив, мали й інші проблеми, серед яких транспорт. Війна фактично відрізала Україну від моря, на яке припадало 60% усього експорту, ускладнила постачання по суші. Дефіцит палива, черги на кордоні, руйнування логістичних центрів та іншої інфраструктури ускладнюють експорт товарів до ЄС, ніж у мирний час. Експортувати мільйони тонн української

сільськогосподарської та металопродукції лише залізницею та автотранспортом фізично неможливо, враховуючи ширину різних колій в Україні та ЄС.

Водночас постає питання, як вивозити товари за кордон. З початком повномасштабної війни в Україні ускладнилися шляхи експортних поставок через закриття чорноморських портів. А такі логістичні маршрути потребують додаткових витрат. Однак 16 травня 2022 року на спільній прес-конференції у Варшаві єврокомісар з питань сільського господарства Януш Войцеховський та міністри сільського господарства України, Польщі та США обговорили план допомоги Україні в транспортуванні продукції в Україну. Йшлося також про наближені до України польські порти в Гдині, Гданську та Свіноуйсьце, які могли б стати залізничними «коридорами співпраці», важливою матеріально-технічною підтримкою та хабами для української продукції [57].

Після початку активних бойових дій і фактичної втрати доступу до морського транспорту кордон з ЄС став для України єдиним вікном торгівлі із зовнішнім світом. Справа не лише в ЄС. Україна продовжує продавати свої товари, особливо сільськогосподарські, до країн Африки та Азії транзитом через порти європейських держав. Рішення Європейського Союзу повністю відкрити ринки для України є важливою частиною підтримки нашої країни під час війни. Але виграють самі європейці. Війна в Україні спричинила глобальний збій у постачанні сільськогосподарської продукції та товарів металокомплексу. Через це ціни на ці вироби різко зросли. Так, з початку лютого ціна на пшеницю вже зросла на 50%. Разом з ними дорожчають інші сільськогосподарські культури, що експортуються Україною та Росією, та зростають ціни на продукти харчування [51].

Через падіння виробництва в Україні та руйнування промислових об'єктів у Маріуполі Євросоюз також ввів обмеження на експорт російського металу. Дефіцит чорного металу гостро відчувається європейськими промисловцями і загрожує втратою роботи десяткам тисяч жителів ЄС. Тому

скасування мит і антидемпінгових заходів проти української металургії може стати порятунком для європейської промисловості. Фактично, якщо можна вирішити основні проблеми постачання [52].

Ми аналізуємо реалістичні перспективи відновлення українського експорту щонайменше до 80% довоєнного рівня. Російська агресія в березні скоротила експорт української продукції вдвічі, а імпорт з-за кордону – більш ніж утричі. Минулого місяця Україна продала за кордон майже 6 млн тонн продукції, виручивши 2,7 млрд доларів . США (основні експортні продукти — руда, зерно, феросплави та нафта). У лютому ми експортували понад 13 мільйонів тонн товарів на 5,3 мільярда доларів. США [41].

Єврокомісія створює спеціальні торговельні шляхи для експорту української агропродукції. Єврокомісія готова організувати такі «зелені коридори» [43].

За даними Мінекономіки України, найбільші проблеми пов'язані з експортом корисних копалин, металів і сільськогосподарської продукції . Але обсяг продажу деяких товарів із глибокою переробкою (а отже, і високою доданою вартістю) не змінився взагалі. Однак відомо, що їх частка в структурі національного експорту незначна. Країна все ще отримує більшу частину валютних надходжень від торгівлі товарами. Це сотні мільйонів тонн продукції щороку, яка гарантовано перевозиться переважно морськими шляхами, наразі заблокованими агресором. Тому основною проблемою, яку має вирішити Україна, щоб хоча б частково відновити свій експортний потенціал, є налагодження нових шляхів транспортування сировини та товарів до іноземних споживачів.

Міністерство економічного розвитку і технологій Польщі та Міністерство економіки України підписали меморандум про розвиток інструментів сприяння торгівлі. Угода спрямована на зміцнення економічної співпраці між Польщею та Україною через торговельні об'єкти, з наголосом на забезпеченні страхового покриття для поставок товарів і послуг. Згідно з меморандумом, Польща та Україна зобов'язуються встановити чіткий

механізм надання інструментів страхового покриття для поставок товарів і послуг. В результаті реалізації цього меморандуму Україна отримає переваги від збільшення обсягів торгівлі з Польщею. У 2021 році Польща посіла перше місце серед європейських країн (обіг товарів і послуг склав 10,7 млрд доларів). За січень-березень він зріс ще на 11%. Стратегічно важливі для України товари надходять через Польщу, включаючи оборонну продукцію та паливо. Після блокади ворогом чорноморських портів польське керівництво стало необхідним для українського експорту. Майбутнє сільського господарства та металургії залежить від того, наскільки швидко та ефективно ми зможемо розширити експортні маршрути на Захід. Завдяки зазначеним інструментам страхування українські компанії зможуть залучити перелік польських логістичних компаній для виконання зростаючих обсягів імпортно-експортних операцій. Крім того, Польща стала центром збору та відправлення гуманітарної допомоги Україні з інших країн [57].

Єврокомісія представила план заходів, які допоможуть Україні експортувати сільськогосподарську продукцію в умовах заблокованих Росією портів. План дій має на меті створити «канали співпраці», які дозволять Україні експортувати зерно, а також імпортувати необхідні їй товари: від гуманітарної допомоги до кормів для тварин і добрив.

Незважаючи на значні зусилля ЄС та країн-членів Співтовариства, перетин кордону між Україною та ЄС не може бути полегшений, оскільки тисячі вагонів та вантажівок очікують дозволу на перетин кордону з українського боку. Зараз середній час очікування вагонів становить 16 днів, а на деяких кордонах – до 30 днів. Ще більше зерна все ще зберігається в українських силосах, готових до експорту. Серед проблем – різна ширина колії: українські вагони несумісні з більшістю залізничної мережі ЄС, тому більшість вантажів потрібно перевантажувати на вантажівки чи вагони стандартної колії ЄС. Процес займає багато часу, і існує небагато потужностей для перевалки через кордон. Щоб подолати ці бар'єри та створити «шляхи співпраці», Європейська Комісія працюватиме з державами-

членами та зацікавленими сторонами над такими короткостроковими пріоритетними діями:

1. Додатковий рухомий склад, кораблі та вантажівки: Комісія просить учасників ринку ЄС надати додаткові транспортні засоби в терміновому порядку. Щоб узгодити попит і пропозицію та встановити відповідні зв'язки, Комісія створює логістичну платформу для пошуку партнерів і просить держави-члени визначити конкретні контактні точки.

2. Пропускна здатність транспортних мереж і перевантажувальних терміналів: українські сільськогосподарські експортні поставки мають бути пріоритетними, а менеджери інфраструктури повинні забезпечити станції для цього експорту. Комісія закликає учасників ринку оперативно переміщувати мобільні зернові вантажі до відповідних прикордонних терміналів для прискорення перевалки. Угода про автомобільний транспорт з Україною також спрямована на зняття «бар'єрів».

3. Митні операції та інші перевірки: Комісія закликає національні органи влади забезпечити достатню кількість персоналу, щоб продемонструвати максимальну гнучкість і прискорити процедури на пунктах пропуску.

4. Зберігання товарів у ЄС: Комісія оцінить наявні складські потужності в ЄС і координуватиме дії з державами-членами, щоб забезпечити більше місткості для тимчасового зберігання українського експорту [43].

У рамках реформ в Україні Комісія працюватиме над збільшенням інфраструктурної спроможності в нових експортних коридорах і створенням нових інфраструктурних зв'язків.

З економічної точки зору військова агресія є серйозним зовнішнім шоком, що впливає на економічну діяльність. За останніми оцінками Світового банку, цього року ВВП України може впасти приблизно на 45%. Міністр фінансів України зазначив, що близько 30% економіки України не працює або працює частково через скорочення податкових надходжень і соціальних внесків. Громадська організація «Клуб ділових людей України»

(КДД) повідомила, що підприємницька діяльність у найбільш постраждалих регіонах майже повністю зупинилася, близько 40% підприємств Західної України, менш постраждалих від війни, збанкрутували, а ще 40% – збанкрутували. банкрут. засоби зазнали збитків і працюють в межах своїх можливостей. Однак, переживши перший шок, компанії в менш постраждалих регіонах тепер намагаються зберегти робочі місця та знайти нові ринки та локації. Українська влада відреагувала на ситуацію наданням тимчасових податкових пільг, заморожуванням кредитів та іпотечних платежів, субсидіями на врожай і безвідсотковими позиками для фермерів, а також програмою переміщення бізнесу, а також матеріалів і робочої сили з регіонів. Найбільше від війни постраждали відносно безпечні. регіонів країни. Офіс розвитку підприємництва та експорту України запустив оперативну платформу з оновленою інформацією для українських експортерів, які готові постачати продукцію за кордон в умовах воєнного часу [43].

Сьогодні головною метою тих, хто розробляє економічну політику, має бути допомога бізнес-компаніям пережити потрясіння та краще захистити свої можливості та робочі місця. Український бізнес тепер може допомогти ЄС.

По-перше, поширивши свій інструмент підтримки зайнятості (SURE) на Україну. По-друге, за рахунок фінансування ваучерної системи, яка підвищить попит на продукцію українських компаній, дозволить їм вийти на європейський ринок або запровадити нові технології, включно з цифровізацією . Звісно, це не єдині інструменти допомоги компаніям, але вони вже існують і тому їх можна дуже швидко розширити в Україні [11].

Завдяки комплексній програмі імплементації Угоди про всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) двостороння торгівля між Україною та ЄС досягла найвищого рівня з моменту набрання чинності ЗВТ (понад 52 млрд євро, що вдвічі перевищує суму до вступу). набуття чинності ЗВТ у 2016 році). Економіка та торгівля України зі світом сильно постраждали від російського

вторгнення. На додаток до багатьох міжсекторальних заходів, які ЄС вжив для підтримки України (від запровадження санкцій проти Росії до фінансування військової допомоги), ці торговельні заходи посилять економічну допомогу ЄС Україні. Вона стикається з російською агресією щодо подальшої лібералізації торгівлі.

4 червня 2022 року набуде чинності рішення Ради Європейського Союзу, згідно з яким Євросоюз пом'якшить правила торгівлі та призупинить усі імпорتنі мита на українські товари на один рік. Призупинення антидемпінгових мит та скасування ЄС усіх мит і квот на український експорт допоможе захистити економічну діяльність в Україні та стане антикризовим інструментом для самого ЄС. Він охоплює всі промислові мита, сільськогосподарські мита та квоти, систему ціноутворення на ресурси, антидемпінгові мита та захисні мита. Це важлива економічна допомога Україні.

Рішення Європейського Союзу відкрити свій ринок значно спростить життя експорту в транзиті та зведе до мінімуму адміністративні витрати, пов'язані зі сплатою митних платежів. Це, у свою чергу, підвищує прибутковість експортерів і підвищує конкурентоспроможність їхньої продукції в усьому світі.

Надання Україні нульових тарифів і нульових квот доступу до ринку ЄС: ЄС ніколи раніше не вживав таких заходів щодо лібералізації торгівлі. З початку російського вторгнення ЄС ставив пріоритетом порятунок економіки України, що допоможе їй виграти цю війну та вижити після неї. Ці заходи безпосередньо допоможуть українським виробникам і експортерам. Вони дають впевненість у відновленні української економіки та показують, що ЄС зробить усе можливе, щоб допомогти Україні, коли це буде потрібно.

РОЗДІЛ 3. ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ГРАВІТАЦІЇ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Гравітація в економічному аналізі

Аргументом для включення концепції гравітації в огляд літератури є її висока корисність в емпіричному аналізі моделювання торговельних потоків, наслідків торговельних угод (включаючи торгові обмеження) і неторговельних міжнародних відносин. Якщо інші флагманські теорії дозволяють визначити так зване підґрунтя торгівлі (причини та напрямки спеціалізації), то можливість їх використання для визначення обсягу реальних товарообігу менша. Рівняння гравітації зазнали значної еволюції з моменту їх початкового застосування в економіці. Концепція сприймається як така, що бере початок у фізиці. Однак більш ґрунтовний аналіз застосувань рівнянь гравітації в дослідженнях міжнародної торгівлі, а також уточнені теоретичні основи показують, що таке поверхневе розуміння на даний момент не застосовується. Завдяки узагальненню множини теоретичних потоків, гравітаційні моделі стали серйозним і корисним аналітичним інструментом.

Питання гравітації спочатку розглянемо – з графічного репрезентування співвідношення між обсягами торгівлі України та країн Європейського Союзу. Безсумнівно, такий підхід є вкрай недосконалим з багатьох причин, але при відомих параметрах його можна використовувати. Дані отримано під час власних розрахунків на основі даних Державного Управління Статистики України, із зазначенням відстані від окремих міст (у Україні та ЄС), між якими здійснюється доставка товару. Торговельні відносини між ЄС і Україною викликають зацікавленість, щодо впливу на функціонування цілого сектору економіки. Вагомість цих зв'язків є особливо важливою, коли ми беремо до уваги чутливі ринки, такі як сільськогосподарська продукція. У цьому випадку на торгівлю та її

результати впливає складна сільськогосподарська політика, включаючи диверсифіковані інструменти підтримки чи правила, що застосовуються в ЄС та Україні. Проводиться регулювання торгівлі у формі однієї великої торгової угоди. На рисунку 3.1 репрезентовано зв'язок між відстанню від України та величиною експорту (долари США) у 2021 р.

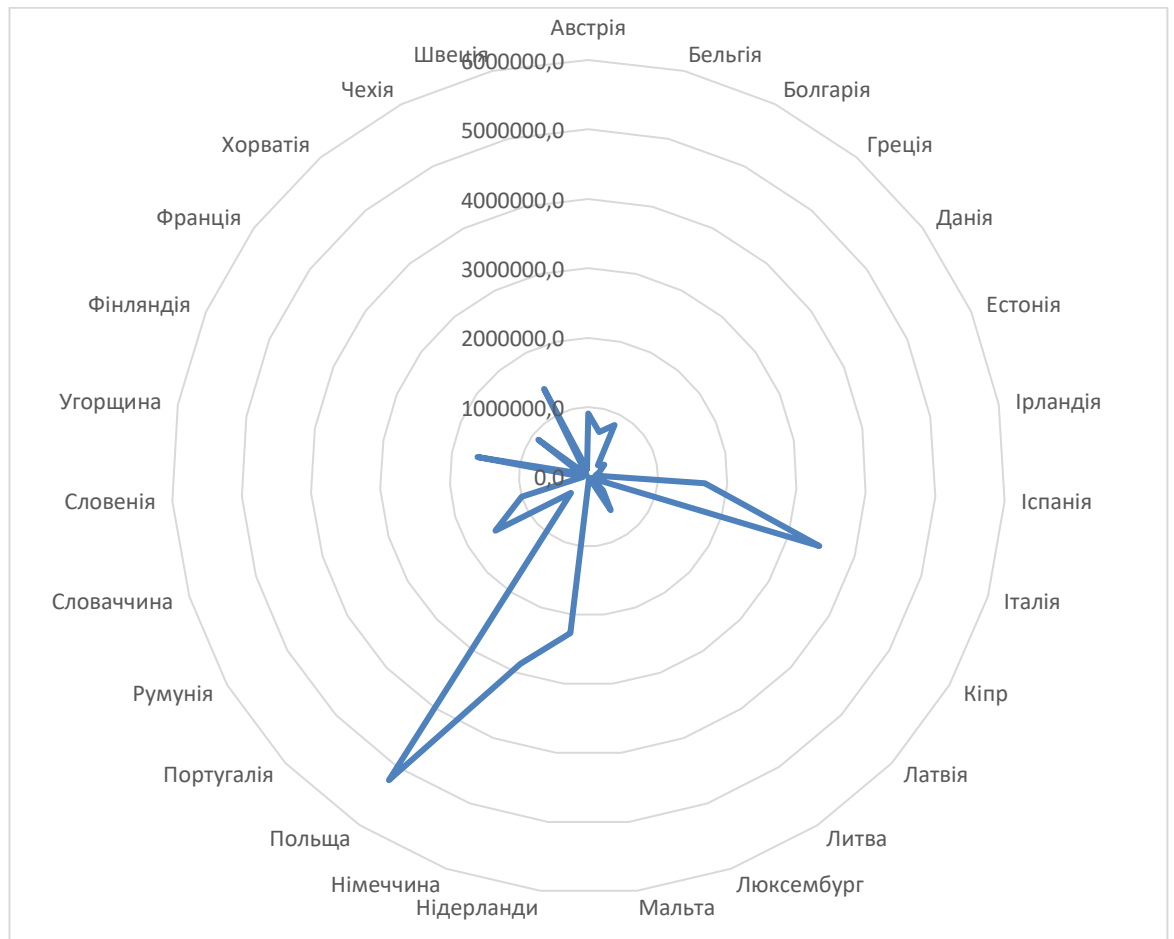


Рисунок 3.1. Зв'язок між відстанню від України та величиною експорту у 2021 р.

Постійні зміни в торговельному регулюванні, зміни в аграрній політиці, а також у всьому світовому обміні сільськогосподарською продукцією означають, що конкурентна позиція кожного із учасників відносин, що розглядаються, зумовлена численними факторами, а також піддається змінам. що породжує потребу постійно аналізувати його з різних точок зору. Крім того, інформація за місцезнаходженням підприємства-експортера дає лише

приблизну картину фактичних торгових відносин у просторовому/територіальному вираженні. Незважаючи на зазначені вище застереження, існує від'ємна кореляція між відстанню та вартістю експорту. Зазначена закономірність підтверджується і щодо торгових відносин в інших територіальних системах. Однак це лише частина повної картини відносин, які моделюються в контексті теорії гравітації, оскільки іншим основним параметром є ВВП (розмір ринку, тобто еквівалент маси у фізичному виразі).

У [82] наведено приклад торгівлі між Японією та ЄС як підтвердження зв'язку між обсягом торгівлі та розміром ринку (ВВП). З точки зору Японії, ринок ЄС досить малий і далекий, до того ж ЄС є митним союзом, тому кожна з держав-членів застосовує до нього однаковий митний режим – щоб врахувати лише вплив ВВП на торгівлю. Країни ЄС дуже далекі від Японії з точки зору культури, релігії та валюти тощо. Представляючи цю торгівлю, автори хотіли якнайкраще проілюструвати співвідношення між ВВП та обсягом торгівлі. Виявлений ними зв'язок у цьому випадку є лінійним.

В економічній літературі творцями рівнянь гравітації є Тінберген (1962) і Ліннеман (1966) [83]. Однак така точка зору ставить під сумнів досягнення представників географічних наук, які вбачають витоки використання поняття гравітації в просторових та економічних дослідженнях набагато раніше [84]. Широкий огляд ранніх посилань на концепцію гравітації у вивченні просторових аспектів економічних явищ представлено в [85]. Способи розуміння категорії пояснювальних змінних еволюціонували, прикладом чого є той факт, що, окрім фізичної відстані, почали враховувати також час, економічну та соціальну відстань. Крім того, тлумачення маси не було єдиним, наприклад в [86], зазначено, що вплив однієї групи населення на іншу залежить від набору ознак, таких як: структура доходу, стать, вік, освіта тощо. Наукові праці про гравітаційні сили підкреслювали їхню емпіричну площину - як первинну по відношенню до теоретичних міркувань - що фактично пізніше стало предметом критики, сформульованої щодо моделей гравітації, тобто підкреслює, що пряме посилання на моделі Ньютона не є

доречним у соціальних науках через різні характеристики фізичного та соціального простору.

Доводячи те, що концепція гравітації була застосована до аналізу взаємодій в економічному та соціальному просторі порівняно рано, слід також згадати [87]. Тут автори ще запропонували застосовувати такі поняття, демографічна потужність, демографічна енергія та демографічний потенціал, а також численні питання, пов'язані з пасажирським транспортом та потенційним відносним доходом. Слід зазначити, що закон тяжіння, застосований до регіонального аналізу, з'являється в книзі [88] в багатьох контекстах, також у зв'язку з експортом та імпортом, радше як міжрегіональні потоки товарів, які розглядаються як крок до твердого встановлення концепції гравітації. Критикуючи концепцію відносної забезпеченості фактором як непридатну для емпіричного аналізу, можна стверджувати, що модель зазвичай передбачає занадто велику торгівлю, ніж вона насправді. Торгівля нижча, ніж це було б результатом відмінностей у забезпеченні факторами виробництва, було визначено як явище «відсутньої торгівлі». Показники які не пов'язані безпосередньо з питанням географічного характеру (відстань), не впливають безпосередньо на існування перешкод для торгівлі. У роботі [89], яка є однією з найбільш поширених публікацій у галузі дослідження застосування концепції гравітації в економіці, особливо дослідження міжнародної торгівлі, що розглядається з точки зору регіонів. Тобто роль кордонів між країнами в міжнародній торгівлі. Влада та стратегія взаємопов'язані в економіці, згідно з цим національні кордони стають усе менш важливими, коли йдеться про реальні потоки капіталу, продуктів, інформації та знань. Наприклад, у випадку таких схожих країн, як США та Канада, кордони впливають на торгівлю між країнами та їхніми регіонами, а у випадку країн, менш схожих одна на одну, можна очікувати ще більшої важливості кордонів як лімітуючий фактор торгівлі. Це один з етапів на шляху до сучасного розуміння гравітації в міжнародній торгівлі.

Протягом значного проміжку часу, концепція гравітації не була належним чином визнана в підручниках з міжнародної економіки, головним чином через звинувачення в тому, що їй бракує міцної теоретичної основи. Як доводить [90] гравітація – концепція-теорія, яка використовується в економіці – з'явилася в підручнику з теорії міжнародної торгівлі у 2004 році. Ми можемо стверджувати, що застосування концепції гравітації неможливе без теоретичного обґрунтування, радше керуючись інтуїтивним переконанням щодо її корисності та доцільності в моделюванні торгівлі. Пізніше розроблено початкову версію моделі, вводячи змінні з посиланням на економічну теорію.

Вагомий внесок у розгляд теоретичних основ концепції гравітації в моделюванні міжнародної торгівлі зроблено в [91], вводячи диференціацію продуктів, згідно з якими характеристики товарів диференціюються відповідно до місця походження. Тобто концепція гравітації є важливим доповненням до традиційної моделі в тому сенсі, що ця модель, будучи однією з основних в теорії зовнішньої торгівлі та відносно добре вказує напрями торгівлі, не працює, коли йдеться про моделювання обсягу торгівлі. Тобто нам потрібно використовувати ширший підхід до формальних і теоретичних основ гравітаційних моделей, стверджуючи, що рівняння гравітації можуть бути отримані не тільки з неоднорідних характеристик продукту, але також з недосконалої конкуренції, збільшення віддачі від масштабу та диференціації рівнів продуктивності.

Отже, поглиблений огляд теоретичних аспектів гравітації в міжнародній торгівлі після врахування додаткових змінних, наприклад, політичних бар'єрів або використання спільної мови, модель добре (80-90%) відображає диверсифікацію обсягу торгівлі між країнами. Однак, щоб правильно визначити природу двосторонніх відносин, їх необхідно релятивізувати по відношенню до інших двосторонніх відносин, а також потрібно досліджувати питання подібності між країнами з точки зору розміру

їхньої економіки, виміряного ВВП, а також до питання відкритості. Гравітаційну модель можна репрезентувати за допомогою рівняння:

$$X_{ij} = s_i^{ij} s_j^{ij} \frac{(Y_i - Y_j)^2}{Y}$$

де:

s_i^{ij} - частка регіону i у сукупному ВВП регіону i та регіону j , Y - ВВП,

X_{ij} - величина двосторонньої торгівлі між регіоном i та регіоном j .

Вираз набуває максимального значення при $s_i^{ij} = s_j^{ij} = \frac{1}{2}$.

Релятивізація по відношенню до інших торгових партнерів відома в літературі як багатосторонній торговий опір. Про це пишуть в [92], наголошуючи, що дослідження мають враховувати загальний рівень захисту в торгівлі. Це важливо в контексті вибору методу оцінки в панельних дослідженнях, а крім то існує особливість моделей гравітації, які виходять за рамки суто механічного розуміння підходу Ньютона до гравітації. Тому, якщо неврахувати розташування пари країн відносно решти країн світу може призвести до помилок у моделях гравітації. В [93] автор наводить приклад Австралії та Нової Зеландії. Ці країни далекі одна від одної в абсолютному вираженні, але по відношенню до решти світу ці дві країни ще далі одна від одної. Якщо не врахувати цього факту при моделюванні, тоце може призвести до помилки недооцінки обсягу торгівлі між Австралією та Новою Зеландією.

Включення моделі міжнародної торгівлі в гравітаційні моделі є основною модифікацією традиційного підходу. Міжнародна торгівля має ширший вимір, а також теоретичні міркування стосуються контексту, який виходить за межі концепції пар країн. Таким чином, можна врахувати альтернативні витрати, пов'язані із діапазоном можливих торгових відносин у контексті загальної рівноваги. Це фактично наступний етап на шляху до сучасного розуміння гравітації в міжнародній торгівлі, який називається

революцією багатостороннього опору та фіксованих ефектів, запровадження якого де-факто дозволило включення моделі міжнародної торгівлі.

У літературі виокремлюють дезагрегований підхід до гравітаційного моделювання, який розглядає регіони як малі, відкриті, торгові економіки. Характер проведеного дослідження визначає вибір змінних. Тому враховуються змінні, що стосуються не лише торгівлі, а й регіонального розвитку. Наприклад, в [88] розглядають проблему експорту США, посиляючись на взаємозв'язки, описані в літературі про міжнародну торгівлю (включаючи відволікання торгівлі та ефекти створення торгівлі, відомі з теорії наслідків торгової інтеграції в митному союзі). Багато специфічних умов також враховано в моделі гравітації, яка стосується торгівлі між штатом Техас і Мексикою.

Гравітаційні моделі використовується не лише в моделюванні торгівлі, успішно використовується концепція гравітації і в дослідженні міграції, однак розробити комплексну теоретичну базу надзвичайно складно, оскільки необхідно враховувати багато факторів, що визначають рішення щодо розміщення. Дослідження [94] стосуються вертикальних зв'язків, у яких модель внутрішньогалузевої торгівлі включає торгові витрати та витрати на телекомунікації, які є зростаючою функцією технологічного прогресу операцій компанії. На думку авторів, навіть на перший погляд невагома технологія підкоряється закону тяжіння - зі збільшенням відстані між філією та головним офісом зростають витрати на обслуговування зовнішніх ринків. В [85] введено рівняння гравітації, посиляючись на моделі багатонаціональних підприємств. Вони підкреслюють, що зв'язок між теорією багатонаціонального підприємства та концепцією гравітації, яка є скоріше емпіричною, поки що погано розпізнається, а оцінені коефіцієнти в економетричних моделях важко інтерпретувати. Концепцію гравітації успішно застосовують для моделювання міжнародної торгівлі послугами, відповідаючи на питання про те, як лібералізація та падіння витрат на телекомунікації впливають на пропозицію ринків (наприклад, у більш

розвинутих країнах) постачальниками послуг, розташованими в країні, що пропонують низьку вартість робочої сили (наприклад, Індія). Крім того, посиляючись на концепцію гравітації, можна визначити позитивний вплив монетарної інтеграції в зоні євро. Гравітаційні моделі також використовуються в дослідженнях потоків портфельних інвестицій.

Огляд емпіричного аналізу, що стосується поняття гравітації, дозволяє зробити висновок, що потрібно досить гнучко підходити до вибору змінних (особливо пояснювальних). Це дозволяє адаптувати модель до контексту проведених аналізів. На додаток до двох стандартних змінних, що стосуються маси та відстані, також враховується набір фіктивних змінних, вибір яких залежить від характеру міркувань. У випадку міжнародної торгівлі це можуть бути, наприклад: приналежність до інтеграційних угруповань, валютних союзів, вихід до моря (точніше, до портової інфраструктури), історичні чинники – такі як специфічні зв'язки між колишніми колоніями та метрополією, використання однієї мови тощо. Можна стверджувати, що ідеальна ситуація мала б місце, якби була доступна статистична інформація для окремих комерційних операцій, і кожен з них можна було б розглядати як специфічну, у тому сенсі, що вона була б розташована в так званому світі без швів. Такий світ будувався б за принципом спонтанного/ендогенного поділу первісно однорідного простору на сфери певної спеціалізації. Таким чином, така спеціалізація відрізняється від традиційного підходу, за якого успадковані фактори першого порядку визначають, що виробляється (і експортується) і напрямом. Інформація в цьому сенсі, звичайно, недоступна, тому моделі базуються на «звичайній» інформації, наданій статистичними службами. У [95] представлено широкий огляд проблем, пов'язаних з моделюванням міжнародної торгівлі та наслідками угод про вільну торгівлю. Автори вказують на різноманітність методологічних підходів, проблеми з вибором змінних і цілей, яким служать гравітаційні моделі, а також можливі методи оцінки. Значна гнучкість у виборі змінних, яка є перевагою гравітаційних моделей, може, однак, спричинити проблеми з інтерпретацією.

Як уже згадувалося, у гравітаційних моделях вибір змінних значною мірою залежить від контексту дослідження. Однак можна вказати змінні, які найчастіше використовуються, що робить їх своєрідним каноном. До них належать: двосторонній імпорт; ВВП; ВВП на душу населення; населення; відстань між столицями; спільний сухопутний кордон; вихід до моря; індекс інфраструктури; опір багатосторонній торгівлі; двосторонній реальний обмінний курс щодо долара США; участь у (регіональній) групі вільної торгівлі; характер обміну (промислова чи інша продукція); володіння однією мовою та наявність комерційних офісів (промоційна діяльність). Можна також додатково враховувати спільну правову спадщину, рівень корупції та політичну стабільність.

У випадку введення змінної «технологічна відстань» – відображення технологічного розриву, а вартість торгівлі за попередній рік — як пояснювальну змінну. Метою цього є врахування тривалості комерційних відносин при моделюванні. Можна використати оцінки узагальненого методу моментів як спосіб усунути деякі проблеми, пов'язані з ендогенізацією пояснювальної змінної в оцінці динамічних панельних моделей. Варто зазначити, що концепції, сформульовані в ранніх теоріях торгівлі, такі як абсолютна перевага, порівняльна перевага, пропорції забезпеченості факторами виробництва та багато інших, які вивчають природу, причини та наслідки міжнародної торгівлі. Можна порівняти вартість світової торгівлі з індексом торговельних витрат (рис. 3.2).

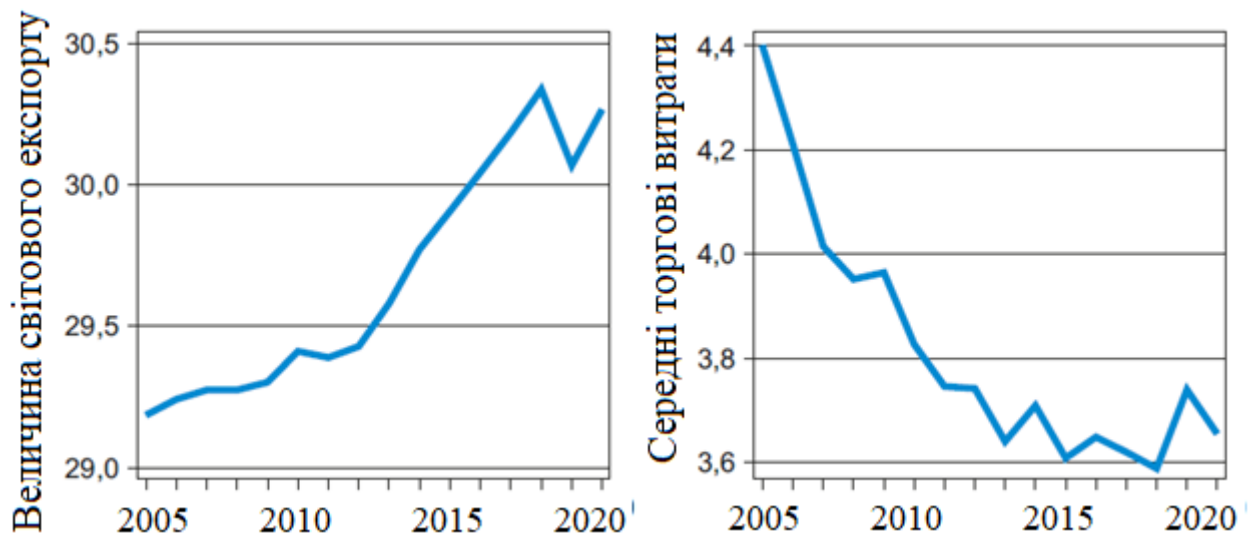


Рисунок 3.2. Обсяг світового експорту та торгові витрати в 2005-2020

рр.

Існує поєднання двох концепцій: внутрішньогалузева торгівля та гравітація. Можна зробити висновок, що збільшення відстані має значний негативний вплив на інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі. У випадку виходу експортерів на нові ринки значною мірою потрібно вивчати позитивний досвід на існуючих ринках, а країни, лінгвістично близькі до тих, які обслуговувалися досі, вибираються як напрямки для подальшого розширення. Перевага до географічно та лінгвістично близьких ринків тим сильніша, чим більше іноземних ринків постачає компанія, атакож від використаного набору змінних, які відображають культурні відмінності між країнами з точки зору норм і цінностей. До них належать: уникнення невизначеності (схильність до ризику), індивідуалізм/колективізм і дистанція влади. Кожна з цих змінних побудована на основі методу основних компонентів. На даний момент застосовують шість індикаторів якості управління, згрупованих у три категорії: процес вибору, моніторингу та заміни уряду; здатність уряду ефективно формулювати та впроваджувати розумну політику; повага громадян і держави до інститутів, які гарантують їх економічну та соціальну взаємодію. Крім того використовують два методи визначення рівня митних зборів: митні тарифи, що застосовуються в торгівлі

товарами, і на рівні підприємств відношення сплаченого мита до вартості імпорту. Розглядають корисність різних концепцій відстані в моделях гравітації. Більше того, шукаються нові виміри, окрім розуміння відстані лише з точки зору економічної відстані. До них належать: приховані бар'єри для торгівлі, такі як якість управління та інституцій, культурні відмінності. Серед бар'єрів для торгівлі (або, ширше кажучи, у міжнародних економічних відносинах), також можна вказати візові обмеження.

Як вже було зазначено, міжнародна торгівля як практична людська діяльність існувала досить давно і чудово розвивалася без теорії. Проте це настільки важлива частина людської діяльності, яка бере участь в економічних процесах, що теорія торгівлі є основою міжнародної економіки та всієї економіки. Теорія міжнародної торгівлі розвивалася протягом століть. У ньому було багато нових тем. Це не означає, що перші фундаментальні поняття були повністю відкинуті або забуті. Вони також є точкою відліку, що дозволяє порівнювати результати наукових досліджень і часто відкриваються заново, з'являючись у наступних творчих версіях чи переосмисленнях. Варто зазначити, що концепції, сформульовані в ранніх теоріях торгівлі, такі як абсолютна перевага, порівняльна перевага, пропорції забезпеченості факторами виробництва та багато інших, які вивчають природу, причини та наслідки міжнародної торгівлі. Так звану основу для міжнародної торгівлі вбачали в різних факторах: у відмінностях у продуктивності праці, різних пропорціях у забезпеченні факторами виробництва, ефекті масштабу, різному положенні країн на так звані. сходи технологічного прогресу тощо. Деякі теорії бачать причини торгівлі у відмінностях між країнами, інші (наприклад, внутрішньогалузева торгівля) – у подібності. Важливою темою є роль суб'єктів з іноземним капіталом у створенні торговельних потоків.

Переглядаючи сучасні дослідження торгівлі між країнами, ми бачимо, що на особливу увагу заслуговують наступні напрямки. Це: теорія внутрішньогалузевої торгівлі, гравітації та так звана нова теорія торгівлі. До них відноситься більшість проведених досліджень.

Внутрішньогалузева торгівля — це тип обміну, який відбувається між країнами, схожими одна на одну, наприклад, за показником ВВП на душу населення. Цей вид торгівлі також є похідною від діяльності транснаціональних корпорацій.

Концепція гравітації, спочатку недооцінена економістами і позбавлена твердих теоретичних основ - досить рідко використовувалася в емпіричних дослідженнях - сьогодні в основному стала основним інструментом аналізу. Перш за все, це визначалося його емпіричною корисністю, здатністю враховувати багато факторів, що формують торгівлю, і, як наслідок, гнучкістю застосування. За останні кілька років у контексті використання поняття гравітації приводить нас до висновку, що економісти знаходять все більш точніші методи оцінки економетричних моделей, та враховують все більш складні, як наслідок виходять за рамки суто економічних факторів, які впливають на інтенсивність торгових відносин між країнами.

3.2. Методи оцінки в гравітаційних моделях

Важливою проблемою є вибір методу оцінки в гравітаційних моделях. Автори [96] репрезентують широкий огляд методів оцінки гравітаційної моделі, з особливим наголосом на проблемі нульових торгових потоків. Ми вважаємо, що методи, які полягають у заміні пар спостереження з нульовим значенням торгівлі з низьким числом значення є некоректною процедурою, насамперед через її довільність, відсутність теоретичного обґрунтування та можливість допущення помилок в оцінці. У ситуації, коли нульові значення не випадкові, видалення пар спостережень із набору залежних змінних призводить до втрати великої кількості важливої інформації, помилок вимірювання та зміщення відбору. В цьому випадку пропонують можна використовувати методи нелінійної оцінки (наприклад, псевдомаксимальна ймовірність Пуассона - ПМП) у випадку нульових торговельних потоків, перевагою яких є результат у формі неупередженої оцінки, стійкої до появи

гетероскедастичності випадкової складової. Інші – альтернативні запропоновані методи: біноміальна псевдомаксимальна ймовірність, псевдомаксимальна правдоподібність з нульовим збільшенням, біноміальна псевдомаксимальна правдоподібність з нульовим збільшенням. Варто додати, що в конкретних, випадках проблема нульових торгових потоків може стосуватися значної частини спостережень. За словами [97], точнішим методом оцінки є мультиноміальна псевдомаксимальна ймовірність.

Проблема нульових торговельних потоків підтверджує, що використання гравітації як поняття, запозиченого з фізики в економіці, пов'язане із значною проблемою, оскільки ньютонівський підхід не передбачає нульової гравітації. З іншого боку, у світі реальних економічних явищ відбуваються нульові торгові потоки. Крім того таке поняття також включає концепцію неоднорідності суб'єктів в інтерпретації нульових торгових потоків. Таким чином, гравітаційна модель враховує наявність монополістичної конкуренції, в якій суб'єкти господарювання характеризуються нерівними рівнями витрат і продуктивності. Така модель передбачає, що не всі суб'єкти можуть експортувати. Крім того, не всі суб'єкти господарювання - ті, що характеризуються достатнім рівнем продуктивності - постачають всі можливі ринки. Постійні витрати на вихід на окремі зовнішні ринки різні, і не всі суб'єкти господарювання здатні їх понести. Тому наявність нульових торговельних цінностей між парами країн має важливе значення для інтерпретації гравітаційних сил. У конкретному випадку двох країн може виникнути ситуація, коли жодна з компаній не є достатньо продуктивною для експорту. Крім того, в [98] розкрито ситуацію так званої асиметрії торгівлі.

Теоретична модель гравітації враховує неоднорідність економічних суб'єктів, однак дані для окремих економічних суб'єктів не є необхідними для оцінки рівняння гравітації. Неоднорідність також полягає в тому, що значна частина суб'єктів експортує на привабливі ринки (це, як правило, ринки великих країн). Тобто, конвергенція з концепцією неоднорідності є

третім важливим етапом в еволюції гравітаційних моделей, перш за все тому, що вона дає відповіді на те, як інтерпретувати параметри оцінок моделі.

Метод, використаний в [98] узагальнені лінійні моделі, його перевагою є можливість використання легкодоступних статистичних даних, завдяки чому процедуру також можна використовувати для даних на рівні сектора та продукту. Інформація про відстань між країнами також включена як двійкова змінна у формі діапазонів відстаней.

Нова теорія торгівлі (НТТ) - новий напрямок, що динамічно розвивається в емпіричній і теоретичній торговій літературі, який підкреслює особливу роль компаній у поясненні інтенсивності та структури міжнародної торгівлі. Класичний аналіз як на рівні країн (макрорівень), так і секторів (мезорівень) був відсунутий убік, стверджуючи, що у випадку порівняльної переваги всі суб'єкти стають експортерами. Теорії НТТ на даний момент є єдиними теоріями торгівлі, які пояснюють причини одночасного співіснування компаній-експортерів і компаній, що не експортують, в одному секторі.

Доступ до статистичних даних на мікрорівні (окремі підприємства) засвідчив їхню велику різноманітність (неоднорідність). Як наслідок, з теоретичної точки зору, це призвело до відмови від припущень моделей нової теорії торгівлі [89] представницька компанія з середніми характеристиками, характерними для компаній у даному секторі, на користь врахування реальної різноманітності або, іншими словами, неоднорідності економічних суб'єктів у багатьох розглянутих вимірах.

Насправді лише невелика кількість компаній виходять за межі своїх внутрішніх ринків, починаючи експорт на один або декілька зовнішніх ринків. Водночас експортний потенціал є висококонцентрованим в окремих країнах у групі найбільших суб'єктів, а ступінь концентрації експорту різниться між країнами.

У [98] зазначено, що незважаючи на відмінності між країнами, можна визначити закономірності в поведінці компаній/виробників з різних країн у

рамках порівняльного аналізу. Результати емпіричних досліджень показують, що більшість компаній не експортують і працюють лише на внутрішньому ринку. Серед експортерів лише невелика кількість компаній експортує більшу частину реалізованої продукції, все ще зосереджуючись переважно на внутрішніх ринках. Частка фірм-експортерів у даному секторі, з іншого боку, є зростаючою функцією порівняльної переваги сектора. Водночас компанії-експортери відрізняються від неекспортуючих розмірами (вони більші), характеризуються вищою продуктивністю та вищим рівнем заробітної плати (що корелює з вищою продуктивністю), вищою інтенсивністю використання капіталу та кваліфікованою працею.

На думку теоретиків НТТ, ключем до отримання підприємствами статусу експортера є початкова вища продуктивність компанії, а отже, її більший конкурентоспроможний потенціал, що забезпечує ефективну конкуренцію на складніших міжнародних ринках. Врахування реального, сильно перекошеного вправо розподілу продуктивності (так званого розподілу Парето) є важливою особливістю оригінальної моделі НТТ.

Можна стверджувати, що простий початок експорту не підвищує продуктивність компаній (вища продуктивність передуює виходу на зовнішні ринки – ефект відбору, відсутність ефекту навчання через експорт). Проте вихід на зовнішні ринки забезпечує можливість експансії найбільш ефективних вітчизняних компаній (в окремих секторах). Перерозподіл ресурсів ефективним компаніям з часом може підвищити ефективність розподілу всієї економіки. Вигоди від цього можуть мати форму вищої та стабільнішої зайнятості на більш довговічних підприємствах (з вищим рівнем виживання). Поліпшення розподілу також може спричинити позитивні динамічні ефекти, включно зі збільшенням загального темпу економічного зростання.

Коли компанії вирішують вийти на зовнішній ринок, вони несуть реальні безповоротні витрати щодо своїх рішень. Процес інтернаціоналізації діяльності не є безкоштовним. Згідно з дослідженням, проведеним в [86], для

німецьких виробничих підприємств понесення витрат на вихід на зовнішні ринки сьогодні підвищує ймовірність того, що компанія залишиться на цьому ринку в наступному році на 50%. На жаль, ця перевага швидко зникає, в наступному році зменшившись на дві третини.

Безповоротні витрати - це витрати, понесені у зв'язку з виходом на певний ринок. До них належать, серед іншого: витрати на отримання дозволів і ліцензій, навчання персоналу, аналіз і дослідження нового ринку, зміни в договірних зв'язках із середовищем, придбання нових партнерів або каналів збуту, адаптація продукту та, нарешті, витрати на інші необхідні інвестиції з низькою економічно-технічною подільністю. Згідно з економічною теорією, безповоротні витрати – це витрати, які не можуть бути відшкодовані, і тому їх не слід враховувати при прийнятті майбутніх виробничих рішень. Рішення слід приймати, виключаючи неповоротні витрати з розрахунку та враховуючи лише змінні витрати діяльності.

Водночас слід підкреслити, що врахування постулатів НТТ призвело (в контексті просторового аналізу) до появи так званої нової економічної географії.

Розширення діяльності компанії та перехід від діяльності лише на внутрішньому ринку до паралельної роботи на одному або багатьох зовнішніх ринках може відбуватися поступово (стратегія водоспаду - проникнення на один зовнішній ринок і вихід на інший) або швидко (стратегія спринклера - вихід на багато зовнішніх ринків одночасно) і приймати різні форми, наприклад форму прямого чи непрямого експорту. З іншого боку, експорт може здійснюватися іноземним агентом, зовнішнім іноземним дистриб'ютором і його дистриб'юторською мережею (так званий *riggybacking*) або частково інтерналізований через власні представництва або власну дистриб'юторську мережу. У разі статусу дочірньої компанії міжнародного концерну, це може бути також внутрішньокооперативний експорт (за даними СОТ, нині близько третини світової торгівлі становить внутрішньокорпоративний обмін). Іншими формами інтернаціоналізації та

поставок на зовнішні ринки/надання послуг є: ліцензування, франчайзинг або вступ у стратегічні альянси. Як частина глобалізованих ланцюжків доданої вартості, через фрагментацію виробництва або функціональну спеціалізацію, компанії все частіше стають субпостачальниками як компонентів або елементів, так і певних видів послуг. Найбільш відомим етапом інтернаціоналізації є форми, які дозволяють інтерналізувати управління та здійснювати прямий контроль шляхом створення філій, дочірніх компаній або дочірніх компаній, часто також через прямі інвестиції з нуля або придбання іноземної компанії.

Експорт на зовнішні ринки часто передре імпорту з-за кордону - цей процес називається навчанням через імпорт. Водночас більшість проведених досліджень заперечують існування феномену навчання шляхом експорту – підвищення продуктивності компанії після виходу на зовнішні ринки. Лише компанії, які перевищують певний пороговий рівень продуктивності, можуть вийти на зовнішні ринки та конкурувати на них. Оскільки продуктивність (вимірюється, наприклад, продуктивністю праці або загальною факторною продуктивністю) не розподілена нормально, а сильно зміщена вправо (багато фірм з низьким рівнем продуктивності та небагато фірм з високим рівнем продуктивності), лише невеликий відсоток фірм може вийти на зовнішні ринки. Отже, існує природний, майже дарвінівський ефект відбору. Більшість компаній працюють лише на внутрішньому ринку, а ті, що мають занадто низький рівень продуктивності, навіть усуваються з внутрішнього ринку (ефект витіснення ринку).

Про суттєву важливість продуктивності відзначено в [100], автор стверджує, що це є ключовим фактором формування міжнародної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання (конкурентоспроможність розуміється як здатність конкурувати).

Операції на зовнішніх ринках пов'язані з більш високим рівнем ризику. Витрати на вихід на зовнішні ринки (так звані безповоротні витрати) також

вищі. Це обґрунтовує необхідність перевищення певного мінімального рівня продуктивності для досягнення прибутковості експортної діяльності.

Більшість компаній не займаються експортом, працюючи лише на місцевих або національних ринках. Серед експортерів лише невелика частина компаній екпортує більшу частину реалізованої продукції. Частка компаній-експортерів у даному секторі значною мірою залежить від порівняльних переваг компаній у даному секторі по відношенню до іноземних компаній. Водночас результати дослідження вказують на те, що компанії-експортери відрізняються від компаній-неекспортерів у багатьох сферах вони більші, продуктивніші, мають вищу інтенсивність використання капіталу та кваліфіковану робочу силу, а також пропонують (в середньому) вищі зарплати. Імовірність експорту зростає з розміром підприємства, продуктивністю праці, віком підприємства та зростанням частки іноземного капіталу. Крім того, ймовірність виникнення та обсяг експорту компанії залежать майже виключно від специфіки даної компанії, а не від характеристик країни, з якої вона походить.

Дослідження, проведене в [88] також показують, що експортний потенціал, виміряний обсягом експорту, значною мірою зосереджений у групі найбільших суб'єктів господарювання – суперзіркових фірм. У 2021 році на 1% найбільших експортерів припадало 77% експорту Угорщини, 59% експорту Німеччини та 48% експорту Бельгії. З іншого боку, на 5% найбільших компаній припадало 91%, 81% і 73% експортного потенціалу відповідно. Більш детальний аналіз Франції показує, що 29,6% французьких експортерів екпортують один продукт на один зовнішній ринок, але на них припадає лише 0,7% французького експорту. З іншого боку, 10,7% від загальної кількості експортерів - це компанії, які продають більше 10 товарів у 10 і більше країн, але на них припадає 76,3% вартості французького експорту.

Аналіз Бельгії показує, що міжнародний конкурентний тиск запускає процес відбору, у якому високопродуктивні фірми замінюють менш

продуктивні фірми (це підтверджує теоретичні постулати Мелітца). Компанії, які беруть участь у міжнародному ринку, досягають кращих результатів – більша кількість або відсоток цих компаній у населенні більш ніж пропорційно перетворюється на загальну продуктивність, заробітну плату та ВВП країни. Це важливо і на регіональному рівні. Отже, зрозуміло, що кількість компаній-експортерів – екстенсивна маржа важливіша за збільшення вартості експорту на одну компанію – інтенсивна маржа, щоб пояснити збільшення загальної вартості експорту Бельгії.

Аналізуючи торговельний обмін бельгійських компаній із сектору малого та середнього бізнесу в період 2015-2021 рр., виокремили чотири основні групи компаній залежно від обсягу експорту та моменту початку експортної діяльності: міжнародні компанії – підприємства, які були засновані менше п'яти років тому до початку їхньої експортної діяльності та експортують менш ніж у п'ять країн в одному регіоні (регіональні ринки); *born globals* – молоді компанії, але з більш міжнародним, диверсифікованим експортним портфелем; відновлені глобальні компанії – подібні до вищезазначених, але експортують понад п'ять років, і традиційні компанії, створені більш ніж за п'ять років до їх першого експорту, що характеризуються вузьким географічним охопленням експорту. Серед загальної кількості населення переважали традиційні компанії (47%), за якими йшли міжнародні компанії (30%) і міжнародні компанії (21%). 60% загального зростання експорту бельгійського сектору припадало на міжнародні представники. За даними [20], ці компанії виявилися більш ефективними, зазнали вищих витрат на науково-дослідну діяльність, характеризувалися вищими темпами зростання експорту, більшою залученістю до експортних ринків і були більш готові продовжувати експорт (компаніям не обов'язково постійно працювати на зовнішніх ринках), входити на них і виходити з них, адаптувати свою пропозицію та напрямки розширення), але в той же час вони характеризувались найвищим рівнем банкрутства через реалізацію найбільш ризикованих ринкових стратегій.

Аналізуючи дані США [87], можна стверджувати, що крім інтенсивної та екстенсивної експортної маржі на кількість продуктів, які пропонує компанія (важливість багатопродуктових компаній) впливає і кількість ринків, де пропозиції розміщені (сфера інтернаціоналізації компанії) тобто чітко показує, що ймовірність початку експорту та збільшення його інтенсивності корелює з інноваційністю компаній.

Європейські експортери характеризуються вищими витратами на дослідження та розробки, більшою кількістю інноваційних продуктів і вищим відсотком працівників з вищою освітою. Нижче ми розглянемо цю проблему докладніше.

Результати останніх досліджень чітко показують, що інтернаціоналізація та інновації (іншими словами, сфера інновацій та сфера інтернаціоналізації) тісно пов'язані та взаємодоповнюють один одного на рівні компанії.

На нашу думку, експорт обумовлений інноваціями продуктів і, меншою мірою, інноваціями процесів, крім того існує додатна, широка, сильна та стійка кореляція між сферою інтернаціоналізації діяльності підприємств та сферою інноваційної діяльності (у великій групі європейських виробничих компаній). У той же час, що політика сприяння торгівлі та інноваціям має бути тісно скоординована, щоб отримати більшу користь від видимої синергії.

В [102] вважають, що граничні вигоди від одночасного експорту та впровадження інновацій зростають зі збільшенням продуктивності суб'єкта. Результати підтверджують важливість характеристик компанії для експортної діяльності та вказують на те, що фінансова підтримка інноваційної діяльності, включаючи науково-дослідні роботи в країнах з перехідною економікою, повинна сприяти значному покращенню експортної діяльності компаній.

Однак ми повинні підкреслити, що більшість досліджень у напрямі гетерогенних компаній розглядають концепцію інновацій у дуже спрощений

спосіб, розуміючи інноваційну діяльність лише як дослідження та розробки всередині компанії. Крім того доведено, що розмір фірми позитивно впливає на ймовірність експорту, а роль субпідрядника чи субпостачальника негативно впливає на ймовірність експорту. У той же час інноваційна діяльність, зокрема витрати на проектування, будівництво та підготовку до виробництва, мала значний позитивний вплив на частку експорту в продажах компаній.

В [103] проведено дослідження на вибірці британських компаній, аналізуючи експортну поведінку як інноваційних, так і неінноваційних підприємств. Експортну активність розуміли не тільки як імовірність експорту, а й як схильність до експорту вже експортуючих компаній (експортосемність). Всупереч очікуванням, неінноваційні суб'єкти господарювання частіше експортували, а не (як вважалося) інноваційні. З іншого боку, великі інноватори з більшою ймовірністю виходили на зовнішні ринки. Дрібні новатори з однією-двома інноваціями рідше експортували, а обслуговували внутрішній ринок, тому безповоротні витрати на вихід на зовнішні ринки можуть бути занадто високими для менших інноваційних компаній. Тим не менш, кількість впроваджених інновацій позитивно вплинула на ймовірність експорту серед інноваційних компаній. Водночас підвищення якості галузевої інноваційної системи вилилось у покращення експортної діяльності суб'єктів, як інноваційних, так і неінноваційних. Тобто здатність впроваджувати інновації суттєво змінила поведінку компаній щодо неінноваторів.

Проаналізувавши умови експорту британських і німецьких промислових підприємств, виявлено значні відмінності. Новатори відрізняються від неінноваторів, зокрема, поглинанням побічних ефектів (ефектів переливу). Продуктові інновації мали сильний позитивний вплив на ймовірність і схильність до експорту в обидві країни. Інноваційна активність була в середньому вищою в Німеччині. Проте масштаби інноваційної діяльності позитивно вплинули на схильність до експорту лише у Великій

Британії (і негативно – у Німеччині). Дивно, що близькість інноваційних компаній зменшила схильність до експорту інших підприємств.

Для експортної поведінки італійських промислових компаній, можна стверджувати, що потенціал для інновацій є одним із найважливіших факторів конкурентоспроможності, що значною мірою пояснює неоднорідність експортної поведінки. Експортомісткість інноваційних компаній вища, ніж неінноваційних.

В [104] проведено емпіричний аналіз вибірки із 165 невеликих італійських виробничих компаній, порівнюючи експортерів і неекспортерів з точки зору технологій, здатності до інновацій та ряду інших структурних факторів (таких як розмір і вік компанії). Схильність малих компаній до експорту була тісно пов'язана з їхньою здатністю впроваджувати інновації та розробляти продукти та налагоджувати зв'язки з іншими суб'єктами господарювання, і меншою мірою з технологічним профілем даного підприємства. Більший розмір або вік компанії збільшили схильність до експорту. Видається, що, враховуючи поділ на продуктові та процесні інновації, продуктові інновації важливіші для малих експортерів, оскільки вони створюють можливість виходу на зовнішні ринки та ефективної конкуренції з місцевою пропозицією. Однак не менш важливим є ширший асортимент продукції та можливість пропонувати нові товари. У той же час експортери більше стимулюються вдосконалювати інноваційні продукти або адаптувати їх до місцевих потреб.

В [105] проаналізували кілька аспектів інноваційного потенціалу китайських компаній та їх експортні показники (у групі з 213 компаній обробної промисловості). Вони виявили, що збільшення експорту було пов'язане з покращенням кількох аспектів інновацій, за винятком виробничих потужностей. Частка внутрішнього ринку виявилася незначною, тоді як вплив зростання ефективності (ефективності або продуктивності) був сильним. У той же час більші компанії показали сильніший потенціал експортної конкурентоспроможності. Виявлено, що основні інноваційні

активи (виробництво та маркетинг) самі по собі не здатні привести до стійкого збільшення експорту. Важливе значення мають додаткові активи, необхідні для отримання відповідного рівня конкурентоспроможності на більш вимогливих міжнародних ринках.

Крім того аналізуючи експортні показники китайських компаній, можемо довести, що взаємодія та взаємодоповнюваність різноманітних інноваційних активів, доступних на рівні компанії, є основними факторами підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Це впливає з фундаментального висновку щодо форми політики просування експорту нового покоління, яка має включати діяльність, що підтримує творчість та інновації. Тому інноваційний потенціал і рівень інтернаціоналізації тісно пов'язані.

Отже НТТ - це тенденція, що динамічно розвивається, в якій шукаються фактори, що відрізняють експортерів від неекспортерів. Її революційність полягає в тому, що причини торгівлі між країнами вбачаються в особливостях окремих суб'єктів господарювання. В емпіричному вимірі його корисність для інтерпретації зовнішньої торгівлі України, безперечно, зростатиме разом із очікуваним покращенням доступності статистичних даних для окремих суб'єктів.

3.3. Застосування гравітаційних моделей для аналізу торгівлі зерном між Україною та ЄС

Теорія міжнародного обміну є, поряд з міжнародними фінансами, однією з двох ключових областей, на які поділяється міжнародна економіка. Початок міжнародного обміну тісно пов'язаний із започаткуванням інституту самої держави. Інтенсивному розвитку торгівлі між країнами в 20 столітті сприяли відмінності в структурі торгівлі, відмінності в продуктивності праці та політика обмеження торговельних бар'єрів, що застосовувалася з кінця ХХ ст. Зовнішня торгівля зміцнює позиції країни на світовій арені. Основні

ефекти розвитку торгівлі між країнами, представлені першими теоретиками міжнародної економіки, включають взаємні вигоди, пов'язані з підвищенням ефективності виробництва: можливість спеціалізації та виробництва у більших масштабах, підвищення заробітної плати, збільшення економічної міграції, коливання валютного курсу або координація міжнародної економічної політики. Для інтенсивної політичної координації, що відбувається в межах угруповань країн, які утворюють зону вільної торгівлі, спільний ринок або, нарешті, валютний союз. Країни, що інтегруються, колективно приймають реформістську позицію у відповідь на процеси глобалізації. Вони розглядають глобалізацію як виклик, шукають способи скористатися можливостями та перевагами, а також шляхом реформ мінімізувати ризики, пов'язані з процесами глобалізації.

Торговельні відносини між ЄС і Україною викликають зацікавленість, щодо впливу на функціонування цілого сектору економіки. Вагомість цих зв'язків є особливо важливою, коли ми беремо до уваги чутливі ринки, такі як сільськогосподарська продукція. У цьому випадку на торгівлю та її результати впливає складна сільськогосподарська політика, включаючи диверсифіковані інструменти підтримки чи правила, що застосовуються в ЄС та Україні. Проводиться регулювання торгівлі у формі однієї великої торгової угоди. Постійні зміни в торговельному регулюванні, зміни в аграрній політиці, а також у всьому світовому обміні сільськогосподарською продукцією означають, що конкурентна позиція кожного із учасників відносин, що розглядаються, зумовлена численними факторами, а також піддається змінам, що породжує потребу постійно аналізувати його з різних точок зору.

Щоб відповідати цим передумовам, мета роботи полягає в тому, щоб визначити силу впливу факторів, пов'язаних із процесом глобалізації, на обсяг торговельних потоків вибраних сільськогосподарських продуктів між ЄС загалом та Україною. Проводиться дослідження, щоб дати відповідь на питання: чи існують сили притягання чи радше відштовхування в торгівлі

вибраними сільськогосподарськими продуктами між ЄС та Україною? Для аналізу використано гравітаційну модель торгівлі на основі даних за 2016-2021 роки.

Економіка ЄС є однією з найбільших економік світу. Завдяки реалізації моделі двосторонньої торгівлі обидві сторони можуть отримати додаткові вигоди від обміну товарами. Через те, що обидві економіки не утворюють між собою зони вільної торгівлі, торгівля підпорядкована широкій групі інституційних факторів. Поява такої інституційної форми інтеграції формує сприятливі наслідки створення та переміщення торгівлі, що було і є поштовхом для пошуку діяльності, сприятливої для інтенсифікації торгівлі. Існують три основні сфери переговорів, які включають покращення доступу до ринку на основі підвищення сумісності систем регулювання, а також встановлення правил для вирішення спільних проблем і використання можливостей.

Багато аспектів мало підтвердити такий позитивний сценарій переговорів ЄС Україна зазнали лише помірною зростання після фінансової кризи 2008 року. Поки що не в змозі застосувати фіскальне та монетарне послаблення, вони звертаються до структурних реформ. На відміну від національних реформ ринку праці чи товарів, увага приділяється лібералізації торгівлі та її перевагам. Торгівельних питань ставало все більше більш складний і йде від простих сценаріїв зниження тарифів до набагато складніших регуляторних проблем.

Однак, сільське господарство було одним із найскладніших питань за всю історію переговорів і часто призводило до призупинення переговорів щодо глобальних угод.

Окрім спотворень ринку, критерії вартості також можуть бути результатом відмінностей у сприйнятті сільського господарства між ЄС і Україною. Це стосується як поглядів на роль і місце сільського господарства, сприйняття сільського господарства, споживчого ставлення до сільськогосподарської продукції, так і існуючого правового регулювання.

Останніми роками також змінилися структури експорту та імпорту сільськогосподарської продукції між ЄС та Україною. Протягом більшої частини останнього десятиліття зростання споживчого попиту в ЄС допомогло збільшити експорт України.

Застосування гравітаційної моделі торгівлі для оцінки відносин двосторонньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Теорія міжнародного обміну передбачає, що країнам-учасникам торгівлі принесе значно більше вигаду, ніж якби її взагалі не було. Це пов'язано з підвищенням ефективності розподілу ресурсів.

Аналізуючи торговельні відносини між групою країн, окрім відносно простих макроекономічних показників, таких як експорт, імпорт, чистий експорт або ступінь відкритості економіки, також варто проаналізувати силу залучення та відволікання в комерційні відносини.

Основним інструментом оцінки таких зв'язків є гравітаційна модель. Ідея моделі гравітації була запропонована Тінбергеном [106], і ґрунтувалася на основі закону всесвітнього тяжіння Ньютона. Вже тоді автор зауважив значний вплив торговельних угод між країнами. Результати спонукали Тінбергена провести подальший аналіз, у якому він розширив сферу вибірки та ввів додаткові змінні нуль-один, беручи до уваги сусідство, торговельні угоди та минулі колоніальні зв'язки, а також коефіцієнт Джині, що вимірює диверсифікацію торгівлі. Усі випадки показали, що на експорт більше впливає внутрішній національний дохід, ніж дохід партнера. Це дозволяє зробити висновок, що великі країни завжди експортують більше в малі країни, ніж імпортують з них – існує дисбаланс, оскільки у великих країнах чистий експорт є додатним, а в малих – від'ємний. Крім того, дослідження Тінбергена показали, що більша диверсифікація експортної продукції збільшує експортні потоки, це означає, що запропоновані ним гравітаційні моделі досить загальні і потребують доповнення подальшими дослідженнями.

Численні дослідники беруться за них, прагнучи створити точнішу модель глобальних торговельних потоків, що дозволяє зробити довгострокові висновки щодо напрямку та сили детермінантів міжнародної торгівлі, включаючи «розташування» ключових торговельних бар'єрів. Відтоді гравітаційна модель стала популярним інструментом емпіричного аналізу зовнішньої торгівлі. Вона набула широкого застосування в аналізі різних типів потоків, таких як: торгівля, міграція або прямі іноземні інвестиції. Згідно з моделлю, потоки з країни та до країни пояснюються їхньою економічною цінністю (ВВП), чисельністю населення, прямими географічними відстанями та набором інституційних особливостей. Однак, як зазначають в [107], гравітаційні моделі допускають ширший діапазон як незалежних змінних, так і іншої залежної змінної. Це дозволило оцінити вплив потенційних факторів не лише на обсяги торгівлі, а й на прямі іноземні інвестиції.

Це пояснюється тим, що це дозволяє вводити додаткові умови у вигляді послідовних коригуючих змінних. Таким чином, модель успішно застосована для пояснення факторів, що впливають на різні типи потоків, таких як міграція, потоки покупців до торгових центрів, рекреаційний трафік або потоки пацієнтів до лікарень. Інтерпретація гравітаційних моделей є складною через можливість окремих ефектів, а також ефектів у часі. Крім того, у випадку двосторонньої моделі існує проблема одночасного впливу двох ефектів: ефекту штовхання потоку у випадку вихідних регіонів та ефекту притягування потоку у випадку цільових регіонів. Статистична значущість відповідного структурного параметра доводить наявність ефекту витіснення або ефекту привабливості, а статистична незначущість свідчить про економічно важливу відсутність впливу процесів, що відбуваються у вихідних або цільових регіонах, на досліджуване явище. Знак отриманої оцінки параметра вказує, у свою чергу, на напрямок впливу пояснювальної змінної в регіоні, що є джерелом, або в цільовому регіоні на залежну змінну.

У міжнародному контексті гравітаційна модель добре підходила для аналізу торговельної політики і тому широко використовувалася як еталон для оцінки впливу різних економічних і політичних проблем на регіональні торгові групи тощо. Ця модель також виявилася успішною в аналізі міграції, показавши, що сила тяжіння між іммігрантами та країнами призначення залежать від різниці між доходами від роботи в обох країнах. Також було зазначено важливість чисельності популяції. Чим більше людей у країні походження, тим більше людей можуть мігрувати, і чим більше населення країни призначення, тим більший ринок праці для іммігрантів. Як і у випадку торгівлі, витрати на міграцію слід співвідносити з фізичною відстанню між країнами. У стандартному вигляді гравітаційної моделі передбачається, що економічні шоки можуть суттєво відрізнятись залежно від величини економіки у місці походження та призначення, а також залежно від відстані між місцем походження та економікою призначення. Це можна виразити наступним рівнянням:

$$I_{ij} = K \frac{M_i^{\beta_1} M_j^{\beta_2}}{d_{ij}^{\beta_3}}$$

де:

I_{ij} - обсяг торгівлі між країнами і та j,

K - стала,

M_i - це внесок країни походження (i), зазвичай виражена у ВВП

M_j - внесок країни призначення (j),

d_{ij} - фізична відстань між двома країнами,

β_1 - потенціал генерації потоків,

β_2 - потенціал залучення потоків,

β_3 - відображає зниження торгових дистанцій.

Наступні наукові праці [108] рекомендували розширити базову модель, доповнивши рівняння додатковими незалежними змінними, які могли б істотно вплинути на торгові відносини. Таким чином, було додано набір

змінних, таких як: спільна мова, культурні відмінності, комунікаційні бар'єри, а також членство в інтеграційних групах або значення ефекту кордону.

Гравітаційні моделі також широко використовувалися для оцінки торгівлі сільськогосподарською продукцією. У роботі [108] оцінка граничного ефекту на основі гравітаційної моделі була використана для оцінки рівня інтеграції торгівлі сільськогосподарською продукцією у період 1994-2003 рр. Тоді емпіричний аналіз підтвердив, що використання рівняння гравітації в оцінці граничного ефекту є важливим для аналізу торгових відносин. Репрезентативна оцінка ефекту кордону показала, що перетин державного кордону має ефект скорочення торгівлі.

Традиційну гравітаційну модель також було переглянуто для окремого товару та застосовано до ринків м'яса, щоб визначити фактори, що впливають на потоки торгівлі м'ясом. Дослідження вказало на такі змінні, як: кількість тварин, фізична відстань, субсидії для виробників та імпорتنі квоти [28] використовували підхід моделі гравітації для аналізу основних факторів, що впливають на торговельні відносини єгипетської сільськогосподарської продукції з її основними торговими партнерами в 1994-2008 роках.

Для аналізу використовувалися такі змінні, як ВВП на душу населення, ВВП, відкритість економіки та зміни обмінних курсів. Крім того, виявлено, що транспортні витрати, залежно від відстані, негативно впливають на експорт сільськогосподарської продукції. Було також зазначено, що ці результати важливі для формування торговельної політики для просування єгипетського експорту сільськогосподарської продукції на світовий ринок.

Аналізуючи сільськогосподарський ринок, варто зазначити, що він відрізняється від типового товарного ринку. Тому в гравітаційній моделі, враховуючи вибрану сільськогосподарську продукцію у двосторонній торгівлі між Україною та ЄС, були обрані такі пояснювальні змінні: ВВП на душу населення в обох країнах (VVP), додана вартість у сільському господарстві (DV), додана вартість на одного працівника (DVp) та індекс

підтримки виробників сільськогосподарської продукції (I_p). Поясненою змінною був обсяг експорту сільськогосподарської продукції: пшениці та ячменю. Вибір був продиктований важливістю продуктів в обміні та стандартністю продуктів (виконання умови однорідності). Модель була оцінена за допомогою методу МНК після перетворення змінних у логарифмічний вигляд. Аналіз охоплює 2016-2021 роки.

Через сталу відстань між двома економіками, змінна відстані була опущена в моделі. У разі низької статистичної значущості вибрані змінні видаляли апостеріорно. Результати оцінки представлені в таблицях 3.1-3.3.

Таблиця 3.1

Двостороння гравітаційна модель торгівлі пшеницею

Чинник	Коефіцієнт	Похибка
VVP	285,0213	9,8792
DV	174,0311	2,3274
DVp	12,0106	1,6924
I_p	10,5874	2,1543

Таблиця 3.2

Двостороння гравітаційна модель торгівлі ячменем

Чинник	Коефіцієнт	Похибка
VVP	383,0019	8,7635
DV	154,002	3,9693
DVp	14,0204	1,9644
I_p	11,0019	2,7635

Таблиця 3.3

Двостороння гравітаційна модель торгівлі кукурудзою

Чинник	Коефіцієнт	Похибка
VVP	285,0224	10,8935
DV	174,0214	2,9279
DVp	12,0158	1,5764
I_p	10,6152	1,9154

Гравітаційна модель, застосована до пшениці, кукурудзи та ячменю не підтвердила припущення про те, що розмірність економік, виражена у їх реальному ВВП у поточних умовах торгівлі, залучає та зміцнює цей обмін. Аналізуючи отримані результати, слід констатувати, що вплив фізичної відстані на обсяг товарообігу виявився статистично значущим. Найважливішим при інтерпретації є різниця між оцінками параметрів для обраної пояснювальної змінної (параметр для цільових країн і параметр для країни-джерела). Оскільки потоки між країнами є двонаправленими. Знак розрахованої різниці доводить кінцеве сальдо потоків на користь експортера чи імпортера [29].

Швидше, існує одностороннє відштовхування щодо ВВП на душу населення. Подібна ситуація спостерігалася і для доданої вартості в сільському господарстві. Взявши, у свою чергу, розмір індексу (I_p) як масу, було помічено, що підтримка сільського господарства створює ефект залучення торгівлі пшеницею та ячменем. Таким чином, це основний елемент, що порушує механізм двостороннього обміну сільськогосподарською продукцією. В інших випадках слід зазначити, що це був фактор, який порушував процес торгового обміну. Це явище можна пояснити тим, що ЄС мають значні земельні ресурси, завдяки яким досягають значної переваги у виробництві пшениці. Це явище, мабуть, пояснює відсутність взаємної привабливості економік з точки зору торгівлі для сільського господарства. Крім того регулювання в сільському господарстві сільськогосподарського обміну та виробництва, що може спричинити явище непривабливості в торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною та ЄС.

ВИСНОВКИ

1. На підставі проведеного дослідження встановлено, що ЄС є основним торговим та інвестиційним партнером України, і тому важливо сприяти розвитку співпраці з ним. Пріоритетними напрямками збільшення товарообігу України з Європейським Союзом є: розширення доступу українських товарів на європейські ринки; проникнення та зміцнення позицій місцевих виробників на зовнішніх ринках товарів і послуг; посилення конкурентоспроможності шляхом підвищення якості української продукції; підтримувати національних виробників шляхом вдосконалення міжнародної правової системи для захисту їхніх інтересів; усунення існуючих торгових бар'єрів і поглиблення промислової кооперації.

2. Сформовано можливості інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС: відкриття нових ринків для інвестиційної діяльності, особливо можливість залучення інвестицій у більш привабливі види діяльності з дешевою робочою силою та доступною сировиною; надання позик, пов'язаних з комерційними операціями або наданням послуг, в яких бере участь резидент однієї сторони, а також гарантування руху капіталу, пов'язаного з портфельними інвестиціями та фінансовими позиками і кредитами інвесторів іншої сторони; створення умов для покращення техніко-технологічного стану національних підприємств за рахунок ПІІ з країн ЄС та доступу до якісної імпортової техніки та обладнання. Україна має інвестиційно привабливі фактори, які сприяють розширенню її інвестиційних відносин. До них відносяться: великий місцевий ринок з багатьма товарними станціями; розташування основних транспортних осей між Європою та Азією; розвиток інфраструктури; дешева, але кваліфікована робоча сила.

3. Довгостроковий розвиток торговельних відносин з ЄС є пріоритетом зовнішньоекономічної політики України, оскільки співпраця між Україною та державами-членами ЄС сприяє збільшенню обсягів торгівлі та інвестицій між двома сторонами. Проте для активізації торгово-економічного

співробітництва необхідно вдосконалити нормативно-правову базу у сфері торгівлі та інвестицій; наближення ділового та інвестиційного середовища України до рівня ЄС; сприяти захисту прав експортерів та інвесторів товарів і послуг на державному рівні; підтримувати національних виробників шляхом вдосконалення міжнародно-правової бази для захисту їхніх інтересів; зменшення існуючих бар'єрів і поглиблення промислової кооперації.

4. Встановлено, що гравітаційна модель може бути успішно використана для опису міжнародної торгівлі, а також у разі збільшення міри відстані між країнами, пов'язаними з процесом глобалізації. Результати модельної оцінки дозволили логічно їх інтерпретувати в економічних термінах. Встановлено, що країни з найвищим рівнем ВВП досягають позитивного сальдо торгового балансу, а також те, що вдосконалення транспортної інфраструктури сприяє міжнародному обміну, зменшуючи негативний вплив географічної відстані між країнами. Членство України в ЄС відкрило б нові економічні можливості завдяки присутності на єдиному внутрішньому ринку, усуненню низки адміністративних та митних перешкод, конкурентоспроможності за ціною робочої сили та доступності фондів ЄС.

5. Проведене дослідження вказує на доцільність застосування гравітаційної моделі для опису торгівлі сільськогосподарською продукцією між ЄС та Україною. Отримані результати свідчать про те, що стан транспортної інфраструктури, як однієї зі складових інфраструктури глобалізації, набуває значення як детермінанта міжнародних торгових потоків.

6. Доведено, що економічні умови, пов'язані з розміром ринків і споживчим попитом, не дають змоги пояснити розмір обміну та його чистий результат. З іншого боку, дослідження показало, що підтримка сільського господарства створює ефект залучення торгівлі пшеницею кукурудзою та ячменем. В інших випадках слід зазначити, що це був фактор, який гальмував потоки експорту та імпорту. На підставі цього можна зробити висновок, що незалежно від передумов для його створення та структурної диференціації,

він був головним чинником, який заважав торгівлі між ЄС та Україною. Диспропорції в масштабах фінансової підтримки окремих ринків та їх вплив на рівень внутрішніх цін призвели до диверсифікації впливу на товарообмін. Цей феномен також пояснює відсутність взаємної привабливості економік з точки зору торговельних потоків.

Список використаних літературних джерел

1. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 1 липня 2014 року №1555-VII.
2. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18 березня 2004 року №1629-IV.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18 березня 2004 року №1629-IV.
4. Закон України «Про заходи щодо стимулювання зовнішньоекономічної діяльності» від 24.12.2015 р. №912-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2016. – №3, ст.33.
5. Закон України «Про Концепцію загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 21 листопада 2002р. №228– IV.
6. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» // Відомості Верховної Ради України. - 2014. - №40, ст. 2021.
7. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» // Відомості Верховної Ради України. - 2014. - №40, ст. 2021.
8. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. №1861-IV.
9. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 3, ст.25.94
10. Меморандум про взаєморозуміння щодо діалогу з аграрних питань між Міністерством аграрної політики України та Генеральним Директоратом

Європейської Комісії «Сільське господарство та розвиток сільської місцевості».

11. Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями зовнішньої політики України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – №37, –ст.379.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» від 25 жовтня 2017 р. №110 .

13. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки».

14. Указ Президента України «Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11 червня 1998 р.

15. Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво. Угоду ратифіковано Законом N 368-IV (368-15) від 25.12.2002 р.

16. Біла С.О. Стратегічні пріоритети міжнародного економічного співробітництва України та ЄС у сфері сталого розвитку / С.О.Біла. І.М. Захаров // Стратегія розвитку України. НАУ. – 2017. – № 2. – С. 27- 34.

17. Біловол В.С., Біленко А.О. Правові основи членства держав у Європейському союзі та перспективи для України // Юридичний науковий електронний журнал. 2020. – №1. – С. 282-284.

18. Енциклопедія з експортування в ЄС на засадах ПЗВТ [Текст] / [уклад. М. Хеллер, С. Нерпій, В. Пятницький]. – К, 2016. – 1723 с.

19. Європейський проект та Україна: монографія [Текст] / А.В. Ермолаєв, Б.О. Парахонський, Г.М. Яворська, О.О. Резнікова та ін. - К.: НІСД, 2012. – 192 с.95

20. Іванов С.В. та ін. Україна в європейському науково-освітньому та інноваційному просторі: концепція адаптації та інтеграції в умовах Угоди про

асоціацію з Європейським Союзом. Київ: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. 2018. – 331 с.

21. Імплементация євроінтеграційних реформ у сфері науки й технологій. Доповідь Платформи громадянського суспільства Україна-ЄС. Київ. 2017. – 56 с.

22. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості [Текст]: [наукова доповідь / За ред. В.М. Гейця, Т.О. Осташко] - Київ, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2016. – 184 с.

23. Кириленко О. В. Про виконання цільової програми наукових досліджень НАН України «Науково-технічні основи енергетичного співробітництва між Україною та Європейським Союзом» (Об'єднання-3) (стенограма доповіді на засіданні Президії НАН України 13 лютого 2019 р.) / О. В. Кириленко // Вісник Національної академії наук України. – 2019. – № 4. – С. 32-36.

24. Кіндзерський Ю.В. Євроінтеграційний вектор модернізації суспільства: проблеми формування в Україні. Євроінтеграційний ресурс розвитку глобального підприємництва [Електронний ресурс]: Збірник матеріалів Дискусійної платформи; 17 травня 2019 р. / за ред. А.М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2019. – С. 34-36.

25. Козирева О. Поглиблення інтеграції України з ЄС / О. Козирева // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015 Серія Економіка. Ви.2(4). Ч1. – С.157-163.

26. Кочетков В. Роль і місце України на світовому ринку технологій // Проблеми науки. – 2014. – № 11–12. – С. 92–95. URL: https://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15021.1.008.pdf

27. Набок І.І. Інтеграція України у спільний авіаційний простір ЄС/ І.І.Набок // Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України: матеріали міжнародної науково-практичної конференції

(25-26 листопада 2021 року, м. Київ) у 2 частинах. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Навчально-науковий інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2022. – Ч.2. – С. 39-42.

28. Паянова Л.В. Методологічні засади транскордонного співробітництва між Україною та країнами ЄС / Л.В.Паянова, А.Ю.Стрижакова // Sciences of Europe (Praha, Czech Republic). – 2018. – VOL1, №29. – С. 26-31.

29. Підоричева І. Ю. Науково-технологічне та інноваційне співробітництво між Україною та Європейським Союзом: перспективи і стратегічні напрями розвитку / І. Ю. Підоричева // Економіка України. – 2022. – № 2. – С. 50-74.

30. Пічкурова З.В. Особливості реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у сфері інтелектуальної власності // Угода про асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (25-26 листопада 2021 року, м. Київ) у 2 частинах. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Навчально-науковий інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2022. Ч.1. – С. 99-102.

31. Побоченко Л.М. Дослідження інноваційної активності України в порівнянні з країнами ЄС / Perspectives of world science and education /: IV International scientific and practical conference, Desember 25-27, 2019 Economic science: Osaka, Japan, 2019. – С. 705- 714.

32. Побоченко Л.М. Україна й Європа: цінності та стандарти/ Б.В. Глуховська, Л.М. Побоченко // Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії і практики – 2020: міжнародна науково-практична конференція, 17 квітня 2020 року: тези доп. – К., 2020. – С.434-440.

33. Рибаківа Т. О. Сучасний стан інвестиційно-фінансового співробітництва України та європейського союзу / Т. О. Рибаківа // Економічний вісник університету. - 2020. – Вип. 46. – С. 183-191.

34. Розвиток інноваційної системи України в європейському науковотехнологічному просторі: наукова доповідь / за ред. чл.-кор. НАН України І.Ю. Єгорова; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2018. – 198 с.

35. Румянцев А.П. Пріоритети розвитку економічної співпраці України з ЄС / А.П. Румянцев, Д.О. Антоненко // Стратегія розвитку України. – 2018. – № 2. – С. 130-133.

36. Сіденко В. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна-ЄС / В. Сіденко. - Київ: Заповіт, 2018. – 214 с.

37. Соколова З.С. Порівняльний аналіз цифрової конкурентоспроможності країн Європи та України / З.С.Соколова // I Всеукр. наук.-практ. конф. “Фінансова політика України в умовах європейської інтеграції”, 20 лютого 2020 р., Львів. – Л.: Факультет управління фінансами та бізнесу ЛНУ ім. І. Франка, Кафедра фінансового менеджменту, 2020. – С. 317-320.

38. <http://bank.gov.ua> – Офіційний сайт Національного банку України

39. http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm – Офіційний сайт Представництва Євросоюзу в Україні.

40. <http://www.me.gov.ua/> – Офіційний сайт Міністерства економіки України.

41. <http://www.minagro.gov.ua> – Офіційний сайт Міністерства аграрної політики України.

42. <http://www.nas.gov.ua> – Офіційний сайт Національної академії наук України

43. <https://business.diia.gov.ua/eero> – Офіційний сайт Офісу з розвитку підприємництва та експорту України.

44. <https://customs.gov.ua/> – Офіційний сайт Державної митної служби України

45. <https://europeanunion.europa.eu/> – Офіційний сайт Європейської комісії.

46. <https://european-union.europa.eu/>. – Офіційний сайт Європейського Союзу.

47. <https://pulse.kmu.gov.ua/> – Офіційний сайт Урядової інформаційноаналітичної системи «Пульс Угоди».

48. <https://ukrstat.gov.ua/> – Офіційний сайт Державної служби статистики України.

49. Віртуальна бібліотека угод між ЄС та Україною та словник основних понять. Євросоюзу:http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/more_info/virtual_library/index_uk.htm

50. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 роки: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23.08.2016 №554 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua

51. Єврокомісія представила план підтримки сільськогосподарського експорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2022/05/12/7139304/>

52. ЄС робить кроки, щоб призупинити всі мита на імпорт з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/uk/IP_22_2671

53. Заява за результатами 20-го Саміту Україна-ЄС, Брюссель, 9. – Режим доступу: <https://www.president.gov.ua/.../zayava-za-rezultatami-20-go>.

54. Законодавче наближення і пряма дія Угоди про асоціацію. – 2019. URL: <https://eu-agreement.edera.com/b2/p4>

55. Зовнішня торгівля товарами України у січні-травні 2022 року / Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlyatovaramy-ukrayiny-u-sichni-travni-2022>.

56. Львова О.Г. Ідейні засади європейської інтеграції [Електронний ресурс] . - Режим доступу: <http://ekmair.ukma.edu.ua>

57. Меморандум між Україною та Польщею щодо розробки інструментів сприяння торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.chernihivoblast.gov.ua/S_oglyad_statti

58. Обух В. Відновити експорт в умовах війни: складно, але життєво необхідно [Електронний ресурс] / В. Обух. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubriceconomy/3449529-vidnoviti-eksport-v-umovah-vijni-skladno-ale-zittevoneobhidno.html>

59. Підсумкова декларація Ризького саміту Східного партнерства. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/.../703405>

60. План дій «Україна-Європейський Союз». Європейська політика сусідства. Дата схвалення Кабінетом Міністрів України: 12.02.2005 р. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/go/994_693

61. Політика ЄС щодо України. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance>

62. Порядок денний асоціації Україна - ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/go/994_990

63. Причепя І. В. Інвестиційна політика європейського союзу в межах зовнішньоекономічних зв'язків з Україною [Електронний ресурс] / І. В. Причепя, О. А. Сметанюк, О. Г. Ратушняк. // Ефективна економіка. – 2020. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_5_34

64. Римська декларація Служба зовнішньої діяльності ЄС. - Режим доступу: <https://eeas.europa.eu/delegations>

65. Розширена Європа – Сусідні країни. Нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами. Повідомлення Європейської Комісії для Ради та Європейського Парламенту. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.delukr.cec.eu.int/ua/eu_and_country/bilateral_relations

66. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998_012/page

67. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>100

68. Шуштершич Я. Як ЄС може допомогти українській економіці вижити в умовах війни [Електронний ресурс] / Я. Шуштершич, Ю. Кобаль, П. Востнер. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/yak-yes-mozhe-dopomogty-ukrayinskij-ekonomitsi-vyzytyv-umovah-vijny/>

69. European Commission: Joint communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Review of the European Neighbourhood Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/enp/documents/2015/151118_joint-communication_review-of-theenp_en.pdf.

70. Council conclusions on the Review of the European Neighbourhood Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consilium.europa.eu/en>

71. EU report: Implementation of reforms continues to bring EU and Ukraine closer together. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_6736

72. Fontaine P. Europe in ten points / P. Fontaine. 2nd ed. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, – 1995. – 46 p.

73. Mitrany D. The Prospect of Integration: Federal or Functional / D. Mitrany // Functionalism: Theory and Practice in International Relations. Editors A.J.R. Groom and P. Taylor. – London : University of London Press, 1975. – P. 70, 72-78.

74. Horizon 2020. The EU Framework Programme for Research and Innovation. URL: <http://ec.europa.eu/research/horizon2020>

75. Joint Declaration of the Eastern Partnership summit (Riga, 21-22 May 2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2015/05/21-2>

76. Leijten J. Innovation policy and international relations: directions for EU diplomacy. *European Journal of Futures Research*. 2019. – Vol. 7 (4). <https://doi.org/10.1186/s40309-019-0156-1.101>

77. Rohoza M., Perebyunis V., Verhal K. Cooperation and integration processes and models in context of development of branches of economy and territories. *Virtual Economics*. 2019. – Vol. 2 (1). – P. 49-63 <https://doi.org/10.34021/ve>.

78. The official site of European Commission. Europe 2020 strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en

79. The official site of European Commission. Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/investment/>

80. Ukraine and the EU. European Union External Action. Delegation of the European Union to Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/1937/ukraine-and-eu_en

81. Нагорняк І. Деталі нового інвестиційного плану ЄС: можливості та виклики для України [електронний ресурс] / І. Нагорняк // Європейська правда. – Режим доступу: <https://www.euointegration.com.ua/rus/articles/2021/06/14/7083085/>

82. Anderson J.E. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // *AER* – 1979. – № 69(1). – P. 106–116.

83. Anderson, J. E., & Yotov, Y. V. (2016). Terms of Trade and Global Efficiency Effects of Free Trade Agreements, 1990-2002. *Journal of International Economics*, 99, 279-298.

84. Anderson, J.E. (2016). The Gravity Model of Economic Interaction, Boston College and NBER.

85. Bergstrand J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review. – 1985. – № 1. – P. 69.

86. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. James E. Anderson, Eric van Wincoop. AMERICAN ECONOMIC REVIEW VOL. 93, NO. 1, MARCH 2003 (pp. 170-192)

87. Linneman, H. An econometric study of world trade flows. – North Holland Publishing, Amsterdam, 1966; Linnemann H. Econometric Study of International Trade Flows. The Economic Journal. Jun., 1967. Vol. 77. Working Paper no 306. pp. 366–368.

88. Poczta-Wajda, A., Sapa, A. (2017). Potential Trade Effects of Tariff Liberalization under the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) for the UE Agri-Food Sector. Journal of Agribusiness and Rural Development, 2(44), 421-433.

89. Serlenga, L., Shin, Y. (2014). Gravity Models of the Intra-EU Trade: Application of the Hausman-Taylor Estimation in Heterogeneous Panels with Common Time-specific Factors, Far Eastern Meetings No. 671. Econometric Society.

90. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. The Economic Journal. mar., 1966. Vol. 76. Working Paper No 301. pp. 92–95

91. Tinbergen, J. (1962). Shaping the World Economy; Suggestions for an International Economic Policy. Twentieth Century Fund, New York.

92. Yatsenko O. Realization of the potential of the Ukraine—EU free trade area in agriculture / O. Yatsenko, V. Nitsenko, N. Karasova, H.S.Jr. James, J.L. Parcell // Journal of International Studies. – 2017 – 10(2), 258-277. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-2/18 p. 258-2777.

93. Yatsenko, O., Nitsenko, V., Mardani, A., Streimikiene, D., & Tananaiko, T. (2019). Global Risks of Trade and Economic Cooperation of

Ukraine with Countries of the Northern American Region. Montenegrin Journal of Economics, 15 (3), 217—225. .

94. Zhang J. A Gravity Model with Variable Coefficients: The EEC Trade with Third Countries / J. Zhang, G. Kristensen // Geographical Analysis. – 2010. – Vol. 27, Issue 4. – P. 307–320

95. Балежентіс А., Яценко О. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС // Міжнародна економічна політика. — К. (2018). — № 1 (28). — С. 32–62

96. Власюк В. Економічне відродження через індустріальний розвиток України. — Харків: Повноколір, 2020. — 432 с. 6. Мовчан В. «Промисловий безвіз» із ЄС / Дзеркало тижня.(2020). — № 4. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/promislovij-bezviz-iz-jes.html>

97. Гаврилюк О. В., Остафі І. Ю. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України. Причорноморські економічні студії. 2020. № 49. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/49_2020/3.pdf

98. Голубова Г. В. Статистичний аналіз зовнішньої торгівлі України. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія Економічна. 2014. № 1096, вип. 87. С. 89–94.

99. Гончаренко Н. Регіонально-інтеграційне спрямування України: міжнародне економічне співробітництво з державами Євросоюзу / Н. Гончаренко // Економіст. – 2018. – № 5. – С. 62–65.

100. Дехтяр Н. А. Дослідження феномену внутрішньогалузевої торгівлі як чинника конкурентоспроможності країни у зовнішньоекономічних відносинах. Бізнес-інформ. 2017. № 11. С. 67–74.

101. Калюжна Н.Г. Підхід до визначення гравітаційних чинників впливу на зовнішньоторговельні відносини країн // Проблеми економіки № 1, 2017 С. 26-31.

102. Калюжна Н.Г. Підхід до визначення гравітаційних чинників впливу на зовнішньоторговельні відносини країн // Проблеми економіки № 1, 2017 С. 26-31. URL:<http://oaji.net/articles/2017/728-1496221554.pdf>

103. Мазур М. В., Сіренко К. В. Статистичний аналіз концентрації експорту та внутрішньогалузевої торгівлі в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. 17 с.

104. Насадюк І.Б. Гравітаційна модель міжнародних економічних відносин України / І. Б. Насадюк // *Вісник соціально — економічних досліджень*. —2012. — №1 (44). — С. 94 -99

105. Пасмор М. С. Торгово-економічна складова регіональних економічних процесів в умовах глобалізації / М. С. Пасмор, В. О. Бабенко, В. І. Сідоров // *Бізнес Інформ*. — 2016. — № 4. — С. 31-37.

106. Патица Н. І. Напрями та перспективи інтеграції сільського господарства України у світовий аграрний ринок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23. Ч. 2. С. 53–60.

107. Редзюк Є. В. Формування ефективного фінансово-інвестиційного середовища в країнах ЄС — досвід для України / *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*.(2019). — № 20. — С. 4–13.

108. Рилач Н. М. Застосування гравітаційної регресійної моделі для аналізу впливу створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС на товарообіг. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Вип. 100 (1). С. 151–161.

109. Шнирков О. О., Івкова Н. І. Порівняльна характеристика внутрішньо галузевої торгівлі України з ЄС / *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. (2018). — Випуск 136. — С. 84–92.

110. Шолом А. С., Казакова Н. А. Глобальна інституціоналізація в межах СОТ як чинник зростання зовнішньої торгівлі України. *Бізнес Інформ*. 2019. №4. С. 48–54.

111. Надвірнянський Ю.Р. Міжнародна інвестиційна діяльність між Україною та Європейським Союзом. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економіка*, 2022 № 6. Т 2. С 136-142.
[https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(2\)-25](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(2)-25)

112. Благун І.С., Надвірнянський Ю. Р. Модель економічного аналізу міжнародної торгівлі України та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2022. № 11. С 76-81. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-11-76-81>

113. Благун І. С., Надвірнянський Ю. Р. Застосування гравітаційних моделей для аналізу торгівлі між Україною та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2022. № 12. С. 140 – 145. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-140-145>

114. Надвірнянський Ю. Еволюція становлення міжнародних економічних відносин. *Наукові перспективи*. 2023. №1(31). С.354-364. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-1\(31\)-354-363](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-1(31)-354-363)

115. Надвірнянський Ю. Аналіз детермінант експортно-імпортової діяльності України в умовах глобалізаційних процесів. *Věda a perspektivy*. 2023. №2(21). С.65-67. [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-2\(21\)-65-77](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-2(21)-65-77)

ДОДАТКИ

Товариство з обмеженою відповідальністю
«МОДЕРН ПАК»



ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Надвірнянського Юліана Руслановича
на тему «Оцінювання і активізація торговельно-економічних відносин
України і ЄС»

Видана аспіранту спеціальності 051 Економіка Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника Надвірнянському Юліану Руслановичу про те, що наукові результати його дисертаційної роботи використано при розробці Стратегії розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС.

Зокрема, результати дисертаційної роботи Надвірнянського Юліана Руслановича на тему «Оцінювання і активізація торговельно-економічних відносин України і ЄС» використано в частині аналізу та оцінки чинників, які характеризують активізацію міжнародних торговельно-економічних зв'язків. Запропонована модель аналітичного забезпечення діагностики використання інвестиційних ресурсів, яка побудована на основі матриці аналітичних показників, з врахуванням розвитку вітчизняного ринку, розміщення основних транспортних магістралей між Європою та Азією, розвитку інфраструктури, залучення кваліфікованої робочої сили дозволила обґрунтувати комплекс спеціалізованих заходів з оптимізації потенціалу розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин України та країн ЄС.

В цілому результати дисертаційної роботи Надвірнянського Юліана Руслановича на здобуття освітнього рівня доктора філософії, зважаючи на їх практичну значущість в розвитку торговельно-економічних відносин Україна-ЄС через розробку механізму оптимізації цих відносин, заслуговують високої оцінки.

Довідка видана для подання у спеціалізовану вчену раду за місцем захисту Надвірнянським Ю.Р. дисертаційної роботи.

Директор

Я.В.Ковбуз

№ 12 від 14.09.2023 р.





Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ, 76018, тел. (0342) 75-23-51, факс (0342) 53-15-74
 імейл office@pnu.edu.ua, сайт https://pnu.edu.ua, код ЄДРПОУ 02125266

18.09.2023 № 03.04-19/К

На № _____ від _____

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Надвірнянського Юліана Руслановича

Основні теоретичні положення та практичні рекомендації дисертаційної роботи Надвірнянського Юліана Руслановича «Оцінювання і активізація торговельно-економічних відносин України і ЄС» використані автором в навчальному процесі при викладанні курсів «Моделювання економіки», «Прогнозування економічних процесів», «Міжнародна економіка» для студентів спеціальності 051 Економіка на економічному факультеті Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Довідка видана для подання у спеціалізовану вчену раду за місцем захисту Надвірнянським Ю.Р. дисертаційної роботи.

Перший проректор



Завідувач кафедри
 економічної кібернетики

Валентина ЯКУБІВ

Леся ДМИТРИШИН

Наталія СУДУК, 0972280838
 nataliia.suduk@pnu.edu.ua

Список публікацій Надвірнянського Ю.Р. за темою дисертації

Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Надвірнянський Ю.Р. Міжнародна інвестиційна діяльність між Україною та Європейським Союзом. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економіка*, 2022 № 6. Т 2. С 136-142. DOI: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(2\)-25](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(2)-25)

URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/01/2022-312-62-25.pdf>

2. Благун І.С., Надвірнянський Ю. Р. Модель економічного аналізу міжнародної торгівлі України та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2022. № 11. С 76-81. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-11-76-81>

URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2022&abstract=2022_11_0_76_81

3. Благун І. С., Надвірнянський Ю. Р. Застосування гравітаційних моделей для аналізу торгівлі між Україною та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2022. № 12. С. 140 – 145. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-12-140-145>

URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2022&abstract=2022_12_0_140_145

4. Надвірнянський Ю. Р. Еволюція становлення міжнародних економічних відносин. *Наукові перспективи*. 2023. №1(31). С.354-364. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-1\(31\)-354-363](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-1(31)-354-363)

URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/3560>

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав:

5. Надвірнянський Ю.Р. Аналіз детермінант експортно-імпоротної діяльності України в умовах глобалізаційних процесів. *Věda a perspektivy*. 2023. №2(21). С.65-67. DOI: [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-2\(21\)-65-77](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-2(21)-65-77)

URL:<http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/3769>

Матеріали наукових конференцій

6. Надвірнянський Ю.Р. Особливості інтеграційних процесів України до Європейського союзу у торгово-економічних відносинах. *Integration of Education, Science and Business in Modern Environment: Summer Debates: Proceedings of the 5th International Scientific and Practical Internet Conference, August 3-4, 2023. Dnipro, Ukraine, С. 346-347.*

7. Надвірнянський Ю.Р. Рух капіталу у торгово-економічних відносинах. *Стратегічні орієнтири розвитку економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Кременчук, 30 серпня 2023 р.). Кременчук: ЦФЕНД, 2023. С. 43-45.*