

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇН
Західноукраїнський національний університет
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ НОВІТНІХ ОСВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра міжнародних економічних відносин

ГАЛЬЧАК Анастасія Ігорівна

ТОРГОВІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З ЄС

UKRAINE TRADE RELATIONS WITH EU

спеціальність: 292 – Міжнародні економічні відносини
кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «бакалавр»

Виконав/ла студент/ка
групи МЕВЗ-41
А.І. Гальчак

Науковий керівник
к.е.н., доцент,
О.Б. Дем'янюк

ТЕРНОПІЛЬ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВИХ ВІДНОСИ	
1.1. Сутність та класифікація основних теорій міжнародної торгівлі.....	7
1.2. Європейська інтеграція в умовах формування торгових відносин з ЄС	15
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС	
2.1. Оцінка поточного стану економічної інтеграції України в ЄС	23
2.2. Аналіз тенденцій розвитку торгових відносин України з ЄС...	31
Висновки до розділу 2.....	40
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС	
3.1. Шляхи розвитку міжнародних відносин України з ЄС	41
3.2. Напрями трансформації і виходу на торгові ринки ЄС.....	48
Висновки до розділу 3.....	53
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57
ДОДАТКИ.....	63

ВСТУП

Актуальність теми. Період здобуття Україною незалежності збігся із посиленням впливу глобалізаційних процесів на її економіку. Це стосувалося виходу й укріплення країни на світовому ринку з подальшим поглибленням торговельних відносин з іншими державами. На сучасному етапі розвитку торговельних відносин між Україною та країнами ЄС гостро постало питання щодо податкової гармонізації. Такі вимоги є неодмінним складником для здобуття Україною членства в ЄС. На теперішньому етапі повномасштабно вступила в дію Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, що впливає на економічну ситуацію в країні. Це вимагає акцентувати увагу на вивченні сучасного стану, а також визначенні особливостей і проблем торговельних відносин між Україною та країнами Європейського Союзу після введення в дію ЗВТ+. Проведені дослідження зовнішньої торгівлі між Україною і ЄС дозволяють зробити певні висновки. Стримуючим фактором залишається сертифікація української продукції відповідно до європейських стандартів і квот на торгівлю деякими товарними групами.

Дослідженням особливостей зовнішньої торгівлі України із країнами ЄС, їхніх систем непрямого оподаткування займалися такі науковці, як В. Бечко, О. Прокопчук, Я. Литвин, О. Зелінська, О. Сушко, Ю. Улянич тощо. Вони окреслили особливості торговельних відносин України з найбільш перспективним партнером – ЄС – і дослідили систему непрямого оподаткування у країнах. Питаннями підприємницької діяльності займалися провідні вчені в різних сферах економіки Л. Воротіна, Р. Ларіна, Л. Романова розкрили теоретичні основи та генезис підприємництва, практику підприємництва, організаційно-правові форми підприємництва. Донець Л., Романенко Н., Соболев С., Горфінкель В., Сизоненко В. розглядали зміст, принципи та види підприємницької діяльності в умовах трансформації форм господарювання вітчизняних підприємств.

Однак, незважаючи на значний науковий доробок у цій сфері, в сучасній науковій літературі відсутній комплексний актуальний системний аналіз

тенденцій розвитку торгових відносин України з ЄС в умовах війни. Тобто проблема формування та розвитку торгових відносин України з ЄС недостатньо висвітлена у вітчизняній науковій літературі, що й обумовило вибір кваліфікаційної роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження торгових відносин України з ЄС та напрацювання перспективних напрямів трансформації і виходу на торгові ринки ЄС.

Виходячи з мети дослідження, у роботі поставлені такі завдання:

- визначити сутність та класифікацію основних теорій міжнародної торгівлі;
- дослідити Європейську інтеграцію в умовах формування торгових відносин з ЄС;
- оцінити поточний стан економічної інтеграції України в ЄС;
- проаналізувати тенденції розвитку торгових відносин України з ЄС;
- запропонувати шляхи розвитку міжнародних відносин України з ЄС;
- напрацювати ключові напрями трансформації і виходу на торгові ринки ЄС.

Об'єктом дослідження є торгові відносини України з ЄС.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та прикладних аспектів, що визначають формування та розвиток торгових відносин України з ЄС як основи виходу на торгові ринки ЄС.

Методи дослідження. Методичними засадами кваліфікаційної роботи є положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, які стосуються проблематики формування та розвитку торгових відносин України з ЄС. В роботі використано такі методи дослідження: логічно-теоретичний (при встановленні теоретичних основ Європейської інтеграції в умовах формування торгових відносин з ЄС); класифікації (при визначенні сутності та класифікації основних теорій міжнародної торгівлі); системного аналізу і синтезу (при проведенні дослідження розвитку торгових

відносин України з ЄС); статистичні та економіко-математичні методи (при оцінці поточного стану економічної інтеграції України в ЄС).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у встановленні теоретичних засад формування торгових відносин України з ЄС, дослідженні їх розвитку та напрацювання перспективних напрямів виходу на торгові ринки.

Практичне значення одержаних результатів. Розроблені автором пропозиції щодо ключових напрямів трансформації і виходу на торгові ринки ЄС можуть слугувати методологічною та практичною основою визначення цілей та інструментарію розвитку підприємництва в Україні, інформаційної та торговельної політики України, в економіко-аналітичній і прогностичній роботі Міністерства економіки України, Міністерства інфраструктури України, Міністерства цифрової трансформації України, Департаменту економічного розвитку і торгівлі і у поточній діяльності державних установ, підприємств та фірм, що працюють в Україні та закордоном.

Положення, що їх винесено на захист. Усі наукові результати, які містяться в кваліфікаційній роботі і винесено на захист, отримано автором особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та наукові результати дослідження пройшли апробацію на XVI Міжнародній науково-практичній конференції молодих учених і студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (28 березня 2023 р.); та опубліковано в збірнику тез XVI Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід».

Основні наукові розробки щодо перспектив розвитку торгових відносин України з ЄС будуть використані кафедрою міжнародних економічних відносин при формуванні науково-технічного звіту за підсумками госпдоговірної теми «Трансформація бізнесу в умовах сталого розвитку глобальної економіки» № МЕВ-33-2023 від 10.05.2023 р.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота загальним обсягом 63 сторінки складається з вступу, трьох розділів, висновків, 1 додатка на 1 сторінці, містить список використаних джерел із 66 найменувань. Кваліфікаційна робота ілюстрована 12 рисунками, які розміщені на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН

1.1. Сутність та класифікація основних теорій міжнародної торгівлі

Теорії та політика міжнародної торгівлі представляють мікроекономічний аспект міжнародної економіки. Погляд на різні теорії міжнародної торгівлі забезпечує основу для еволюції концепції платіжного балансу. Теорії міжнародної торгівлі можна загалом класифікувати на: меркантилістську точку зору; класичну теорію торгівлі; сучасну теорію торгівлі; нові теорії торгівлі. Термін меркантилізм вперше набув значення завдяки А. Сміту. Меркантилізм, як термін, тісно пов'язаний з торгівлею та комерційною діяльністю економіки. Меркантилістська теорія була надзвичайно націоналістичною за своїм світоглядом і виступала за державне регулювання та централізацію економічної діяльності, включаючи зовнішню торгівлю. Меркантилісти вважали, що багатство та процвітання нації відображається в її запасах дорогоцінних металів (також відомих як золота та срібла). У той час, оскільки золото та срібло були валютою торгівлі між державами, країна могла накопичувати золото та срібло, експортуючи більше та імпортуючи менше. Чим більше золота і срібла мала нація, тим вона була багатшою і могутнішою. Вони стверджували, що уряд повинен зробити все можливе, щоб максимізувати експорт і мінімізувати імпорт. Однак, оскільки не всі країни могли мати надлишок експорту одночасно, а кількість золота та срібла була обмежена в будь-який конкретний момент часу, одна нація могла отримати вигоду лише за рахунок інших націй. Іншими словами, меркантилісти вважали, що торгівля – це гра з нульовою сумою (тобто виграш одного означає втрату іншого). Для меркантилістів метою зовнішньої торгівлі вважалось досягнення активного сальдо платіжного балансу. Тому вони виступали за досягнення якомога більшого активного торгового балансу.

Ідеї меркантилізму різко критикували такі економісти, як Девід Юм, Адам Сміт і Давид Рікардо. Наприклад, Адам Сміт критикував меркантилістів

на тій підставі, що меркантилісти хибно ототожнювали гроші з капіталом, а сприятливий торговий баланс з річним балансом доходу над споживанням. Блауг (1978) критично зазначив, що: «ідея про те, що надлишок експорту є індексом економічного добробуту – є основною помилкою, яка меркантилістської літератури». Інший недолік меркантилізму полягає в тому, що він розглядав торгівлю як гру з нульовою сумою. Цю точку зору заперечили Адам Сміт і Девід Рікардо, які продемонстрували, що торгівля – це гра з позитивною сумою, у якій усі торгові країни можуть отримати вигоду, навіть якщо одні виграють більше, ніж інші. Незважаючи на різноманітні недоліки в ідеології, слід віддати належне авторам-меркантилістам у розвитку концепції торгового балансу. Слід зазначити, що меркантилісти не змогли вирішити три важливі проблеми міжнародної торгівлі, а саме: 1) вигоди від торгівлі; 2) структуру торгівлі. 3) умови торгівлі.



Рис. 1.1. Теорії міжнародної торгівлі

Класичні економісти, такі як Адам Сміт, Девід Рікардо, Роберт Торренс і Джон Стюарт Мілль, пояснили ці три проблеми за допомогою своїх теорій, які можна об'єднати в класичні теорії міжнародної торгівлі. Саме Адам Сміт

наголосив на важливості вільної торгівлі для збільшення багатства всіх торгових країн. За Адамом Смітом, взаємовигідна торгівля базується на принципі абсолютної переваги. Його теорія базується на припущеннях, що існують дві країни, два товари та один фактор виробництва (праця). Теорія Адама Сміта базується на трудовій теорії вартості, яка стверджує, що праця є єдиним фактором виробництва і що в закритій економіці товари обмінюються один на одного відповідно до відносної кількості праці, яку вони втілюють. Принцип абсолютної переваги за витратами вказує на те, що країна спеціалізується та експортуватиме товар, у якому вона має абсолютну перевагу за витратами.

Згідно Рікардо, не абсолютні, а порівняльні відмінності у витратах визначають торговельні відносини між двома країнами. Теорія порівняльної вартості була вперше систематично сформульована англійським економістом Девідом Рікардо в його «Принципах політичної економії та оподаткування», опублікованій у 1817 році. Пізніше вона була вдосконалена Дж. С. Міллем, Маршаллом, Тауссігом та іншими. За Рікардо, відмінності в порівняльних витратах утворюють основу міжнародної торгівлі. Закон порівняльних переваг показує, що кожна країна спеціалізується на виробництві тих товарів, у яких вона має найбільшу порівняльну перевагу або найменшу порівняльну невикідність. Таким чином, країна буде експортувати ті товари, в яких її порівняльна перевага є найбільшою, і імпортувати ті товари, в яких її порівняльна невикідність є найменшою. Теорія порівняльних переваг Рікардо не пояснювала співвідношень, у яких два товари обмінювалися один на одного. Іншими словами, це не вказує на умови торгівлі.

Одним із головних недоліків Рікардіанської теорії порівняльних витрат було те, що вона не пояснювала, чому існують відмінності у порівняльних витратах. У 1919 році Елі Хекшер висунув ідею про те, що торгівля є результатом відмінностей у забезпеченості факторами виробництва в різних країнах. Цю ідею продовжив і розвинув Бертіл Олін у 1933 році у своїй відомій книзі «Міжрегіональна та міжнародна торгівля». Ця книга є основою для того,

що відомо як теорія Хекшера-Оліна або сучасна теорія міжнародної торгівлі. Теорія Хекшера-Оліна базується на більшості припущень класичних теорій міжнародної торгівлі та призводить до розробки двох важливих теорем: (а) теореми Хекшера-Оліна та (б) теорема про факторно-цінову рівність.

Хекшер та Олін пояснили основу міжнародної торгівлі в термінах факторо-забезпеченості виробництва. Відповідно до Хекшера та Оліна, регіони чи країни мають різні запаси факторів. Це означає, що деякі країни багаті капіталом, а інші багаті робочою силою. У їхній теорії концепція факторо-забезпеченості або достатку факторів використовується у відносних, а не абсолютних значеннях. Крім того, вони визначили концепцію факторо-забезпеченості виробництва або достатку факторів у двох критеріях: (а) критерію ціни та (б) фізичного критерію. Відповідно до *цінового критерію* країна вважається капіталомісткою, якщо відношення ціни капіталу до ціни праці (PK / PL) нижче порівняно з іншою країною. Цей критерій враховує як попит, так і пропозицію факторів. Відповідно до *фізичного критерію* країна вважається капіталомісткою, якщо відношення загального обсягу капіталу до загального обсягу праці (K/L) більше порівняно з іншою країною. Цей критерій розглядає лише пропозицію факторів.

Економісти Пол Самуельсон і Вольфганг Столпер зробили подальший внесок у цю теорію та сформулювали теорему Столпера-Самуельсона. Теорема Столпера-Самуельсона пояснює вплив зміни відносних цін на продукт на розподіл факторів і розподіл доходу. Вона постулює, що підвищення відносної ціни товару підвищує віддачу або прибуток фактора, який інтенсивно використовується у виробництві цього товару. Іншими словами, підвищення відносної ціни на трудомісткий товар збільшить заробітну плату. Подібним чином підвищення відносної ціни капіталомісткого товару підвищить ціну капіталу. Це означає, що вільна торгівля підвищить віддачу від надлишкового фактора та зменшить віддачу від дефіцитного фактора.

Відзначено, що теорія Рікарда та теорія Н-О забезпечували хороші пояснення теорії торгівлі до першої половини 20 століття. Проте згодом багато

дослідників зауважили, що порівняльна перевага здається менш актуальною в сучасному світі. Зараз економісти вважають, що традиційні теорії торгівлі (тобто теорія Рікардіа та теорія Н-О) не можуть забезпечити повне пояснення структури світової торгівлі. Дані про світову торгівлю тепер містять кілька емпіричних закономірностей або стилізованих фактів, які видаються несумісними з традиційними теоріями. Таким чином, припущення теорії Н-О, такі як досконала конкуренція, постійна віддача від масштабу та одна й та сама технологія, недійсні в сучасному контексті світової торгівлі. Таким чином, економісти модифікували теорію Н-О, пом'якшивши більшість її припущень, і розробили нові або додаткові теорії торгівлі. Ці нові теорії базуються на ефекті масштабу, недосконалій конкуренції та відмінностях у технологіях між країнами.

Нові теорії можна загалом розділити на три типи: (1) теорії неотехнологічної торгівлі; (2) моделі внутрішньогалузевої торгівлі (3) моделі стратегічної торгової політики. Теорії неотехнологічної торгівлі підкреслюють важливість технологічних інновацій і технологічний розрив між компаніями та країнами як основного джерела міжнародної торгівлі. Основні теорії такі:

(а) *Теорія доступності Кравіса*. У моделі Кравіса (1956)⁴ технологічні інновації як основа торгівлі діють через його гіпотезу доступності продукту. Підхід доступності намагається пояснити структуру торгівлі з точки зору внутрішньої наявності та відсутності товарів. Доступність впливає на торгівлю через сили попиту та пропозиції. Згідно з ним, країна виробляє та експортує ті товари, які «доступні», тобто товари, розроблені її підприємцями та новаторами. Під доступністю він має на увазі еластичну пропозицію.

(б) *Теорія обсягу торгівлі та структури попиту Ліндера*. Ліндер (1961) у своїй теорії надавав значення факторам попиту, таким як подібність рівнів доходів у різних країнах і характеристики розподілу доходів у визначенні структури торгівлі. Згідно з цією теорією, міжнародна торгівля відбувається між тими країнами, які мають подібні рівні доходу та моделі попиту. Таким чином, теорія Ліндера пояснює причини великого обсягу торгівлі виробниками

між розвиненими країнами. Теорія підкреслює той факт, що лєвова частка світової торгівлі припадає на розвинені країни з приблизно однаковими доходами на душу населення, а не між розвиненими та слаборозвиненими країнами.

(в) *Теорія імітаційного розриву Познера або теорія технологічного розриву* – аналіз впливу технології на торгівлю. Він розглядає технологічні зміни як безперервний процес, який впливає на структуру міжнародної торгівлі. Модель базується на припущенні, що торгуючі країни мають подібні факторні ресурси та ідентичні виробничі функції для традиційних продуктів. Але технологія в різних торгуючих країнах відрізняється. Ця різниця в технології призводить до впровадження нових продуктів і нових виробничих процесів фірмою в країні. У результаті інноваційна фірма, яка створює новий продукт, може отримати тимчасову порівняльну перевагу в експорті своєї продукції в інші країни. Цю порівняльну перевагу можна назвати «технологічним розривом».

(г) *Теорія циклічності продукту Вернона*. Модель Вернона є узагальненням і розширенням моделі технологічного розриву. У ньому стверджується, що розробка нового продукту проходить цикл або серію етапів у ході його розробки, і його порівняльна перевага змінюється в міру проходження циклу. Як новий продукт проходить через різні етапи на внутрішньому ринку, так само він проходить через різні етапи на міжнародному ринку. Як правило, продукт проходить три етапи протягом свого життєвого циклу. Ці етапи: (1) стадія нового продукту, (2) стадія дозрівання продукту та (3) стадія стандартизованого продукту.

Внутрішньогалузева торгівля стосується торгівлі між ідентичними країнами, які експортують та імпортують подібні, але диференційовані продукти. Моделі внутрішньогалузевої торгівлі, розроблені після 1970-х років, враховують внутрішню економію на рівні фірми за рахунок масштабу виробництва та диференціацію продуктів при поясненні торгівлі між ідентичними економіками. Наприкінці 1970-х кілька дослідників, як-от

Кругман, Діксіт і Норман, Ланкастер тощо, незалежно один від одного формалізували ідею про те, що економія від масштабу та недосконала конкуренція можуть призвести до розвитку торгівлі навіть за відсутності порівняльних переваг. Дослідження Grubel & Lloyd (1975) стало основою для розробки моделей внутрішньогалузевої торгівлі. Вони виявили, що міжнародна торгівля була максимальною між ідентичними (багатими на капітал) розвиненими країнами, і ці країни експортували та імпортували подібні, але диференційовані товари. Саме Кругман (1979) формалізував це в систематичну модель загальної рівноваги, вперше взявши за основу теорію загальної рівноваги монополістичної конкуренції Діксіта та Стігліца (1977). Основними внутрішньогалузевими моделями є:

1) *Модель Кругмана (1979)*. Модель Пола Кругмана відзначає явний і реалістичний відхід від традиційних моделей, оскільки вона визнає роль економії на масштабах і монополістичної конкуренції в міжнародній торгівлі. Кругман у своїй моделі вказує на те, що торгівля можлива між двома країнами з ідентичними смаками, технологіями, факторами виробництва та рівнем доходу завдяки диференціації продуктів і внутрішньому ефекту масштабу виробництва. Таким чином, джерело торгівлі між ідентичними економіками полягає в диференціації продуктів і внутрішній ефект масштабу у виробництві промислових товарів в рамках монополістичної конкуренції.

(2) *Модель Брандера-Кругмана (1983)* – модель внутрішньогалузевої торгівлі базується на олігополістичній конкуренції. Ця модель розглядає застосування концепції демпінгу в міжнародній торгівлі. Модель Брандера-Кругмана розглядає ситуацію, коли дві фірми з двох країн вдаються до демпінгу на внутрішньому ринку одна одної. Тому їх модель також відома як модель взаємного демпінгу. Демпінг у контексті міжнародної торгівлі означає практику, за якої фірма продає свою продукцію на зовнішньому ринку за ціною, значно нижчою, ніж ціна на внутрішньому ринку. Однак модель не може пояснити чистий ефект такої своєрідної торгівлі на економічний добробут нації.

Стратегічні моделі торговельної політики забезпечують певне теоретичне обґрунтування для політичного втручання, такого як захист внутрішнього ринку та експортні субсидії для збільшення експорту та національного добробуту. У ширшому розумінні моделі стратегічної торговельної політики є розширенням моделей внутрішньогалузевої торгівлі. Ці моделі розроблені в рамках часткової рівноваги на основі припущення олігополістичної конкуренції. Основою цих моделей є торгова війна між промислово розвиненими країнами, такими як США, Японія та Європейське співтовариство. Дві моделі теорії стратегічної торгівлі такі:

(1) *Модель Кругмана (1984)* – модель стратегічної торгової політики Кругмана показує, що захист імпорту вітчизняних виробників може призвести до стимулювання експорту. У цій моделі враховуються три форми економії на масштабі: (а) статична внутрішня (для фірми) економія, (б) економія в дослідженнях, розробках та інвестиціях, (в) динамічна економія навчання на практиці.

(2) *Модель Брендера і Спенсера (1985)* – модель показує, що експортні субсидії можуть допомогти вітчизняним виробникам захопити ринки третіх країн за рахунок іноземних конкурентів. Це двоетапна (теорія ігор) модель, у якій уряди (одночасно) обирають рівні субсидій на першому етапі, а фірми (одночасно) обирають рівні виробництва на другому етапі. В обох країнах немає внутрішнього споживання, тобто фірми виробляють тільки для ринку третіх країн. Модель передбачає, що іноземна фірма не отримує експортну субсидію.

Підсумовуючи, за певний період часу розвиток теорій міжнародної торгівлі зазначимо про їх значні зміни. Попередні теорії припускали лише два продукти, два товари, два фактори, дві країни, досконалу конкуренцію, постійну віддачу від масштабу, постійну технологію тощо. У той час як нові теорії базуються на більш реалістичних припущеннях, таких як – зміни в технології, недосконала конкуренція, зміна віддачі від масштабу тощо.

1.2. Європейська інтеграція в умовах формування торгових відносин з ЄС

Європейський Союз (ЄС) постійно працює в режимі кризи. Коли Лісабонський договір набув чинності в грудні 2009 року, ЄС нарешті досяг інституційної консолідації після провалу Конституційного договору. Однак приблизно в той же час зростаюча проблема платіжного балансу Греції стала сигналом про початок кризи євро. Як тільки «Grexit» вдалося запобігти драматичним переговорам у липні 2015 року, міграційний потік через Егейське море вийшов з-під контролю, викликавши кризу шенгенського режиму вільного пересування через внутрішні кордони ЄС. Обидві кризи вплинули на основну політику ЄС і флагманські проекти євроінтеграції 1990-х років. Ці кризи становлять серйозний виклик не лише для європейських політиків, а й для дослідників європейської інтеграції. У 1990-х і на початку 2000-х років теорії європейської інтеграції зосереджувалися на поясненні прогресу в інтеграції. Теоретичні дебати стосувалися умов і механізмів «більшої інтеграції». Лише нещодавно теорія регіональної інтеграції перейшла до євроскептицизму, диференційованої інтеграції чи навіть дезінтеграції.

Кризи – це відкриті ситуації прийняття рішень. У контексті інтеграції вони представляють явну загрозу та передбачувану значну ймовірність дезінтеграції, але також можуть спровокувати реформаторську діяльність, що веде до більшої інтеграції. Дотримуючись інституційної концепції інтеграції, варто визначити дезінтеграцію та інтеграцію як зниження або підвищення рівня централізації, функціонального масштабу або членства в ЄС. Як з теоретичної, так і з практичної точки зору, важливо розуміти умови, за яких криза призводить до того чи іншого результату. Щоб покращити це розуміння, можна розглянути кризи євро та Шенгенської зони, які не лише загрожували основній політиці ЄС, а й піддавалися порівняльному аналізу. З одного боку, обидві кризи багато в чому схожі випадки. І євро, і Шенген зазнали тиску через екзогенні шоки. Ці потрясіння виявили серйозні недоліки інтеграції, спричинили гострий міждержавний конфлікт щодо розподілу тягаря кризи та

призвели до високої внутрішньої політизації. Однак з іншого боку, результати кризи були помітно іншими. Під час кризи євро уряди зберегли ключове суспільне благо політичного режиму, спільну валюту, і домовилися про значний стрибок у наднаціональній інтеграції та взаємні фінансові зобов'язання: створення постійного фонду порятунку, банківського союзу та посилення макроекономічного та бюджетного нагляду держав-членів. На противагу цьому, країни-члени не тільки повернули контроль над відкритими кордонами, ключовим суспільним благом, яке забезпечує Шенгенський режим, але також не змогли домовитися про істотний прогрес інтеграції.

Теорії європейської інтеграції розробили неявні або явні альтернативні точки зору на причини, процес і результати інтеграційних криз. Адаптація синтетичної моделі, представленої в Leuffen et al. (2013 р.) можна об'єднати в єдину теоретичну основу. Вона починається з базового ліберально-міждержавного (LI) пояснення інтеграції як результату міжнародної взаємозалежності та міждержавних констеляцій переваг і переговорної сили. Під час кризи, спричиненої шоком і провалом існуючого режиму інтеграції, уряди держав-членів повертаються до міждержавного конфлікту щодо розподілу тягаря кризи та жорстких переговорів, у яких асиметрія взаємозалежності та переговорної сили визначає результат інтеграції. Навпаки, і неофункціоналізм, і постфункціоналізм припускають, що попередня інтеграція підлягає процесам зворотного зв'язку, які починаються, коли режим зазнає невдачі. У той час як неофункціоналізм зосереджується на процесах позитивного зворотного зв'язку переливу та залежності від шляху, які створюють більшу інтеграцію, ніж очікував би міждержавний рух, постфункціоналізм наголошує на зворотній реакції, спричиненій масовою політизацією інтеграції, що призводить до меншої інтеграції, ніж базова лінія. LI не має спеціальної теорії інтеграційних криз. І в кризові, і в «звичайні» часи національні переваги віддзеркалюють (переважно економічні) інтереси впливових внутрішніх груп; субстантивні угоди відображають відносну переговорну силу держав у ситуації асиметричної

взаємозалежності; і структура європейських інституцій відображає необхідність встановлення надійних міжурядових зобов'язань.

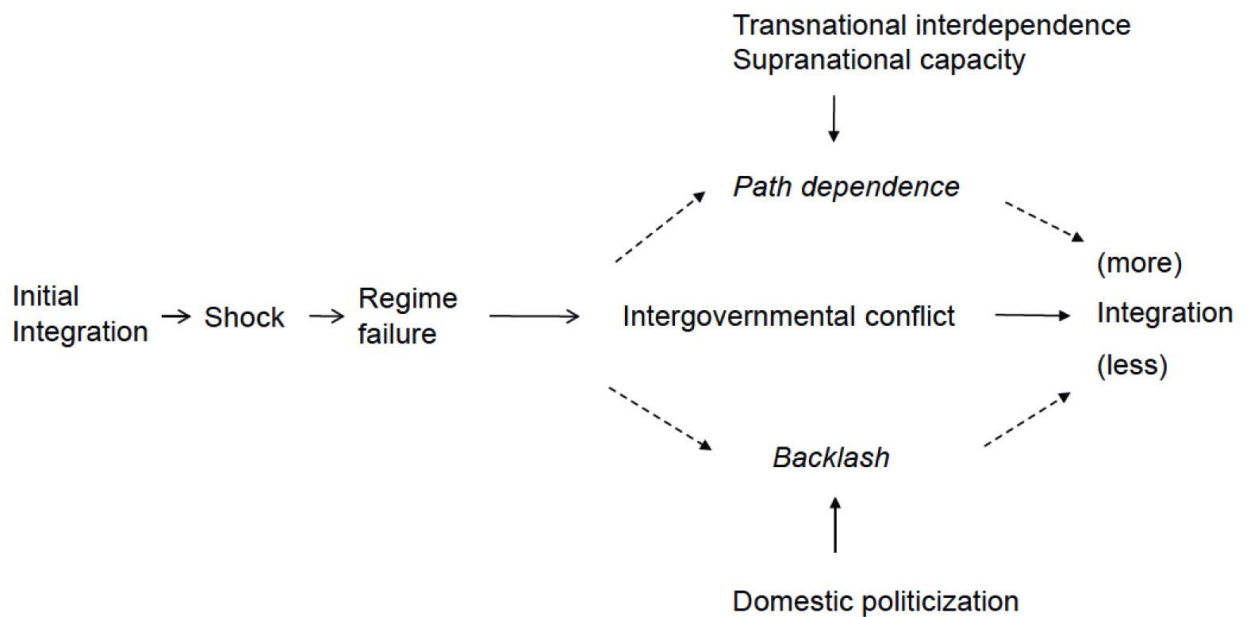


Рис. 1.2. Процес теорії інтеграційних криз

ЛІ також не має теорії ненавмисних ефектів або зворотного зв'язку щодо національних уподобань і переговорної сили. Проте ненавмисні ефекти (такі як кризи) не суперечать ЛІ. Враховуючи припущення мінімальної раціональності держави, ЛІ не стверджує, що уряди здатні передбачити або запобігти кризам, які можуть вплинути на інтегровані політичні режими, про які вони погодилися, або походити від них. Інтеграційні кризи характеризуються підвищеною взаємозалежністю, тобто яскраво вираженими (негативними) зовнішніми ефектами міжнародної політики, які створюють особливо сильний попит на координацію політики та інтенсивні переваги, пов'язані з серйозними витратами та втратами, понесеними під час криз. Проте взаємозалежність часто є асиметричною: кризи сильно впливають на одні соціальні групи та держави, тоді як інші є набагато менш вразливими. Національний інтерес залежить від того, наскільки сильно і несприятливо вплинула на державу криза.

Кризи зазвичай мають значні розподільні наслідки. Навіть якщо уряди зможуть домовитися про спільну відповідь на кризу, яка принесе користь усім,

тягар пристосування, ймовірно, буде розподілений нерівномірно. Асиметрична взаємозалежність і нерівний міжнародний розподіл витрат і вигод від інтеграції породжують міжурядові переговори, під час яких держави ведуть переговори для досягнення результату інтеграції, який максимізує їхні національні інтереси. Ті держави, які найбільше постраждали від кризи та потребують найбільшої підтримки з боку інших держав-членів, і ті, які найбільше виграють від (більшої) інтеграції або найбільше втратять від дезінтеграції, опиняються у слабкій переговорній позиції та будуть найбільше готові до компромісу. Навпаки, держави, які найменше постраждали від кризи і найбільше задоволені статус-кво, найкраще здатні досягти бажаної політики та добиватися поступок.

Незважаючи на значне теоретичне розмаїття, неофункціоналістські підходи зберегли стабільне теоретичне ядро, яке базується на історичному інституціоналізмі. Неофункціоналізм теоретизує прогресивну динаміку інтеграції, керовану переливами та залежностями від початкової інтеграції. Початкові кроки інтеграції часто неповні та нестабільні, оскільки вони, як правило, відображають найменший спільний знаменник національних уподобань, а не функціональних вимог. Проте вони створюють різні типи переливу, процеси наднаціональної інституціоналізації і транснаціональні зв'язки. Послідовні кризи є невід'ємною частиною динаміки інтеграції. Вони є переважно ендогенними, тобто створеними самим функціонуванням процесу інтеграції, і мають тенденцію відтворювати та посилювати інтеграцію завдяки інституціоналізації та залежності від шляху. Щоб залежність від шляху надійно працювала на користь стабільності та прогресу інтеграції, дезінтеграція має ставати дедалі непривабливішою – навіть якщо інтеграція розвивається ненавмисно, стає неефективною або суперечить уподобанням основних держав-членів. Декілька факторів сприяють залежності від шляху в процесі інтеграції: високі неповернені витрати та витрати на вихід, ендогенна взаємозалежність, автономія наднаціональних акторів та перешкоди у прийнятті рішень.

Неповернені витрати – це неповернені інвестиції, які держави та інші учасники роблять, щоб адаптувати свої інститути та стратегії до інтегрованої

політики. Витрати на вихід стосуються відносних втрат, які держави зазнають у разі виходу з ЄС або інтегрованої сфери політики. Обидві витрати змушують акторів неохоче починати новий курс. Ендогенна взаємозалежність, тобто подальше поглиблення взаємозалежності, спричинене попередніми кроками інтеграції, збільшує вартість виходу та опір акторів, які отримують вигоду від інтеграції. Наднаціональні організації, такі як Суд ЄС чи ЄЦБ, зацікавлені в збереженні та розширенні інтеграції. Їхня автономія, компетенції та ресурси посилюють опір дезінтеграції. Нарешті, такі процедури прийняття рішень, як одностайність, ускладнюють пошук підтримки розпаду. Проте залежність від шляху працює надійно, лише якщо ці фактори перевищують критичні пороги. Уряди прагнуть дотримуватися своєї первісної угоди та зберігати контроль над процесом інтеграції; вони не бажають відмовлятися від автономії та брати на себе нові зобов'язання. Уряди погоджуються на більшу інтеграцію лише через необхідність – якщо вартість стагнації чи дезінтеграції виглядає нестерпною. Навпаки, інтегровані політики піддаються високому ризику дезінтеграції у випадку кризи, якщо вони залишаються на низькому рівні транснаціональної взаємозалежності та наднаціональної спроможності. Отже, неофункціоналізм пояснює різницю в результатах інтеграції криз різницею міжнаціональної взаємозалежності та наднаціональної спроможності.

У постфункціоналістській перспективі інтеграційні кризи характеризуються політизацією, тобто зростанням помітності європейської політики, розширенням кола залучених акторів і аудиторії, а також поляризацією їхнього ставлення та думок щодо європейської інтеграції. Звісно, посилення політизації як такої не передбачає ні інтеграційних, ні дезінтеграційних ефектів. Ранній неофункціоналізм також висунув гіпотезу про ефект політизації прогресивної інтеграції, але очікував, що він спрацює на користь виходу за рамки національної держави та сприяння політичній інтеграції. Навпаки, постфункціоналізм очікує, що політизація мобілізує євроскептичних громадян навколо національних ідентичностей, розширить повноваження євроскептичних партій і підірве підтримку європейської

інтеграції. Чи відбудеться це і наскільки, залежить від ступеня масової політизації. Якщо політизація слабка, ймовірність інтеграції вища, за інших рівних умов, оскільки міжурядові переговори, транснаціональний тиск і наднаціональні інституції можуть працювати без перешкод з боку євроскептичної опозиції та загроз референдуму. І навпаки, сильна політизація обмежує простір для маневру міжнародної політичної та економічної еліти. Отже, постфункціоналізм пояснює, що різниця в інтеграційних результатах криз пояснюється варіаціями внутрішньої масової політизації

Обидві кризи виникли внаслідок екзогенного шоку для режимів європейської інтеграції. Кризу євро можна простежити до кризи субстандартної іпотеки в США, яка була спричинена розривом житлової та кредитної бульбашки в США в 2007 році та спричинила глибоку фінансову кризу та економічну рецесію. Через свою участь у фінансовому ринку США та зв'язки з ним великі європейські банки потрапили в кризу, і їх уряди змушені були виручати. Економічно слабші країни Єврозони, які мали можливість брати позики за низькою ціною після введення євро, втратили довіру ринків облігацій. Разом порятунок банків і скорочення кредитів поставили ці країни на межу суверенного дефолту. Шенгенська криза також була викликана потрясіннями за межами ЄС. Збройний конфлікт і політичні репресії на Близькому Сході були найважливішими поштовховими чинниками, насамперед громадянські війни в Сирії, Іраку та Афганістані. Складні та погіршені умови в країнах першого притулку, таких як Ліван чи Туреччина, посилили міграційний тиск на ЄС. У той час як кількість мігрантів через Середземне море зростала вже протягом кількох років, у 2015 році міграційні потоки перемістилися з Центрального Середземномор'я на менш небезпечні маршрути Східного Середземномор'я, а кількість шукачів притулку в ЄС подвоїлася.

Після російського вторгнення в Україну у 2022 році мільйони громадян України втекли з країни з міркувань безпеки. Незважаючи на короткострокові виклики для країн-одержувачів мігрантів, існує також ряд позитивних економічних ефектів. Українські мігранти спричинили короткостроковий

сплеск роздрібної торгівлі та приватного споживання протягом 2022 року, зокрема в Польщі та Естонії. Крім того, оскільки мігранти стають інтегрованими, вони також стимулюватимуть робочу силу в країнах-реципієнтах і позитивно сприятимуть виробництву в середньо- та довгостроковій перспективі. На тлі потужної громадської підтримки європейські країни прийняли українських мігрантів, надавши їм статус тимчасового захисту з правом працювати в ЄС, доступом до послуг охорони здоров'я та освіти та інших соціальних пільг. Однак із зростанням кількості мігрантів і затягуванням війни почали накопичуватися ознаки міграційної «втоми». Про це свідчать численні опитування громадської думки в різних країнах. Хоча загалом громадська підтримка України продовжує залишатися незмінною, опитування виявили зростаюче занепокоєння щодо зростання вартості життя, обмеженості ринку житла, можливостей освіти та інших соціальних послуг, а також достатності фінансові ресурси.

Хоча потрясіння були екзогенними за походженням, вони виявили власноруч створені слабкості та недоліки ЄВС та Шенгенського режиму щодо прикордонного контролю та політики надання притулку. Економічний і валютний союз (ЄВС) був результатом міжурядового компромісу щодо обмеженої макроекономічної інтеграції. Він був розроблений для лібералізації ринків капіталу в ЄС і делегування монетарної політики незалежному центральному банку з головним повноваженням забезпечити стабільність цін. Навпаки, національні уряди тримали фінансові ресурси та фінансову політику, а також нагляд за банками під національним контролем. Пакт про стабільність і зростання (ПСР), створений для того, щоб зобов'язати країни-члени дотримуватися фінансової дисципліни в 1997 році, вже виявився пластичним і остаточно беззубим перед фінансовою кризою. ЄВС не було ефективних європейських правил і механізмів для порятунку чи врегулювання системно значущих банків, а також для порятунку чи впорядкованого банкрутства держав-членів у серйозних кризах платіжного балансу

Висновки до розділу 1

Теорії та політика міжнародної торгівлі представляють мікроекономічний аспект міжнародної економіки. Погляд на різні теорії міжнародної торгівлі забезпечує основу для еволюції концепції платіжного балансу. Теорії міжнародної торгівлі можна загалом класифікувати на: меркантилістську точку зору; класичну теорію торгівлі; сучасну теорію торгівлі; нові теорії торгівлі. Нові теорії можна загалом розділити на три типи: (1) теорії неотехнологічної торгівлі; (2) моделі внутрішньогалузевої торгівлі (3) моделі стратегічної торгової політики. Меркантилісти не змогли вирішити три важливі проблеми міжнародної торгівлі, а саме: 1) вигоди від торгівлі; 2) структуру торгівлі. 3) умови торгівлі. Класичні економісти, такі як Адам Сміт, Девід Рікардо, Роберт Торренс і Джон Стюарт Мілль, пояснили ці три проблеми за допомогою своїх теорій, які можна об'єднати в класичні теорії міжнародної торгівлі. Теорії технологічної торгівлі підкреслюють важливість інновацій і розрив між компаніями та країнами як основного джерела міжнародної торгівлі.

Теорії європейської інтеграції розробили неявні або явні альтернативні точки зору на причини, процес і результати інтеграційних криз. Адаптація синтетичної моделі інтеграції можна об'єднати в єдину теоретичну основу. Вона починається з базового ліберально-міждержавного пояснення інтеграції як результату міжнародної взаємозалежності та міждержавних констеляцій переваг і переговорної сили. Під час кризи, спричиненої шоком і провалом існуючого режиму інтеграції, уряди держав-членів повертаються до міждержавного конфлікту щодо розподілу тягаря кризи та жорстких переговорів, у яких асиметрія взаємозалежності та переговорної сили визначає результат інтеграції. Економічний і валютний союз був результатом міждержавного компромісу щодо обмеженої макроекономічної інтеграції. Він був розроблений для лібералізації ринків капіталу в ЄС і делегування монетарної політики незалежному центральному банку з головним повноваженням забезпечити стабільність цін.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС

2.1. Оцінка поточного стану економічної інтеграції України в ЄС

На початку 2021 року Уряд ухвалив Глобальну національну економічну стратегію на період до 2030 року, в якій визначено довгострокові пріоритети розвитку економіки України та стратегічні заходи в основних галузях, зокрема промисловості, сільському господарстві, інфраструктурі, транспорті, енергетиці, інформаційно-комунікаційних технологіях, креативних галузях промисловості та послуг, а також підприємстві. Розпочато трансформацію Офісу з просування експорту України та Офісу з розвитку малого та середнього підприємництва (створеного за підтримки ЄС) для створення Агенції з просування підприємництва та експорту. Створення єдиної інституції підтримки МСП створює основу для майбутньої координації програм підтримки та розвитку підприємництва. Україна продовжувала проводити ефективні реформи державної політики сприяння сприятливому діловому середовищу та нормативно-правовій базі, особливо для МСП. Офіс кращого регулювання (BRDO) продовжує відігравати важливу роль у реформі дерегуляції та покращенні регуляторного середовища для бізнесу.

1 липня 2021 року, після майже 20 років, протягом яких в Україні була заборонена купівля-продаж землі, набув чинності Закон про обіг земель. У період з листопада 2020 року по червень 2021 року набули чинності чотири додаткові закони для забезпечення прозорості та інклюзивної земельної реформи. У листопаді 2021 року було прийнято п'ятий закон про створення незалежного Фонду часткового гарантування кредитів для допомоги малим фермерам у доступі до фінансування. Очікувалося, що він мав запрацювати восени 2022 року. Завдяки закону про Державний аграрний реєстр, прийнятому в листопаді 2020 року, і підзаконному акту, прийнятому в червні 2021 року, незареєстровані малі та сімейні фермерські господарства зможуть отримати доступ до програм державної підтримки сільського господарства. Станом на кінець грудня 2021

року було продано понад 118 тис. га землі сільськогосподарського призначення в рамках близько 92 тис. угод. Наступними кроками реформи має стати посилення системи громадського моніторингу, антикорупційний аудит Держгеокадастру та продовження комунікаційної кампанії з інформування фермерів про права та можливості. На першому етапі реформи, до 1 січня 2024 року, обіг землі обмежено фізичними особами з максимальною площею 100 га. Володіння землею іноземців буде дозволено лише після референдуму, орієнтовно запланованого на 2024-2025 рр.

Щодо сертифікації органічного виробництва готувалися до прийняття чотирьох підзаконних актів, спрямованих на створення відповідної системи контролю. Україна продовжувала зміцнювати свою систему географічних значень (ГЗ). Навесні 2021 року було прийнято дві міністерські постанови щодо правил щодо географічних назв, вимог до специфікацій і процедур затвердження відповідно до рамкового Закону про географічні назви. Закон, що регулює державний контроль за генетично модифікованою продукцією, зареєстровано у серпні 2021 року для ухвалення парламентом у 2023 році.

Реформа управління рибальством, спрямована на стале управління рибними ресурсами та боротьбу з незаконним, нерегульованим і незареєстрованим рибальством, залишалася повільною. Крім того, наслідки незаконної анексії Кримського півострова продовжували затьмарювати технічні аспекти та міжнародне співробітництво. Реорганізація управління рибного господарства спрямована на безперервне двостороннє співробітництво та роботу в Генеральній комісії з рибальства в Середземному морі. Україна продовжила свою активну участь та внесок у реалізацію рамок регіонального співробітництва щодо стійкої блакитної економіки, Спільної морської програми для Чорного моря (СМА), також через свій національний центр СМА. Конкретніше, шляхом мобілізації національних стейкхолдерів, а також суб'єктів політики щодо пріоритетів СМА на регіональному та національному рівнях та шляхом визначення проектів у секторах підприємництва блакитної економіки, морського середовища, прибережного та морського туризму,

зеленого морського транспорту. У грудні 2021 року було прийнято стратегію ведення держлісгоспу до 2035 року.

Уряд підтримував задовільні показники мобілізації податкових надходжень. Продовжувалися реформи податкової та митної адміністрацій. В цих управліннях триває впровадження нових бізнес-процесів. Здійснювалися підготовчі кроки для приєднання України до глобальної мережі автоматичного обміну податковою інформацією. Подальші триваючі реформи включають удосконалення системи управління ризиками, запровадження електронного аудиту, розгортання касових апаратів для фізичних осіб-підприємців, у тому числі електронних, та покращення адміністрування податкових спорів. Продовжувалася робота з приведення Національних положень бухгалтерського обліку у відповідність до Міжнародного форуму незалежних регуляторів аудиту (МСФЗ) та МСФЗ для МСП. Орган громадського нагляду за аудитом України продовжив розбудову наглядової бази за аудиторською діяльністю, зокрема системи атестації аудиторів. Запуск системи електронної фінансової звітності «єдиного вікна» для підприємств відкладається.

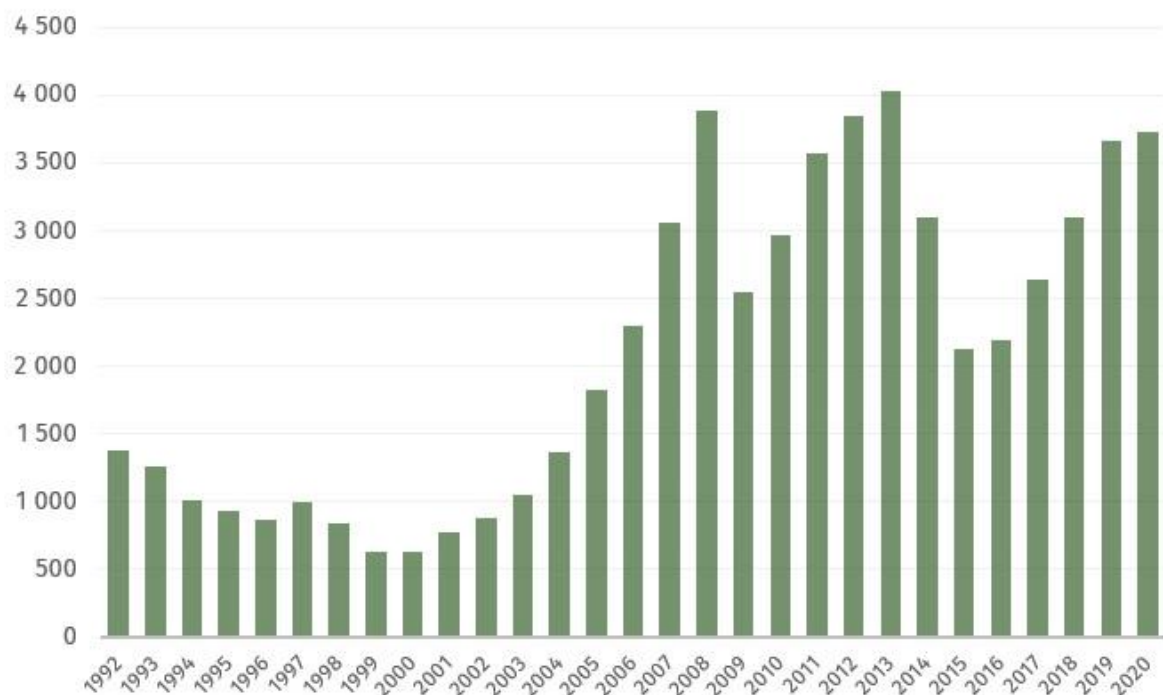


Рис. 2.1. Номінальний ВВП на душу населення, Україна

У липні 2021 року в першому читанні було ухвалено новий законопроект про корпоративне управління державними підприємствами. Він спрямований на приведення українського законодавства у відповідність із рекомендаціями ОЕСР та посилення ролі та незалежності наглядових рад. У 2021 році Уряд продовжував втручатися в нагляд за державною енергетичною компанією «Нафтогаз», викликаючи занепокоєння щодо дотримання Україною європейських принципів і стандартів корпоративного управління. У липні 2021 року Верховна Рада ухвалила закон про корпоратизацію держоборонпрому. Він був підписаний Президентом у жовтні 2021 року, впроваджуючи реформи корпоративного управління відповідно до принципів ОЕСР. Прийнятий у липні 2020 року закон про оборонні закупівлі ще не був імплементований.

Фінансовий сектор України залишався прибутковим, незважаючи на вплив кризи COVID-19. У 2021 році НБУ відновив щорічне стрес-тестування українських банків, яке не проводилося минулого року через COVID-19. Він показав, що український банківський сектор був досить стійким і не потребував додаткової рекапіталізації. Спостерігається позитивна динаміка кредитування, зокрема малого та середнього бізнесу за підтримки урядової програми субсидування відсоткових ставок 5-7-9%. Заміна всіх членів правління НБУ, крім одного, і хвиля відставок серед керівництва НБУ підсилили занепокоєння щодо незалежності центрального банку України та його ролі в банківському нагляді. У червні 2021 року було прийнято закон про вдосконалення організації корпоративного управління в банках. Проте державні банки України продовжували стикатися з певними проблемами у сфері корпоративного управління. В українських і міжнародних судах тривали судові справи щодо ПриватБанку (найбільшого комерційного банку України), в тому числі щодо стягнення 5,5 млрд доларів США, які ймовірно були розкрадені з банку до його націоналізації в грудні 2016 року. У лютому 2021 року відбулося перше кримінальне провадження та успішне затримання щодо ймовірних шахрайських дій керівництва банку до 2016 року. Тим часом колишні власники та партнери банку продовжують домагатися в українських судах скасування націоналізації.

Після ухвалення в Україні знакового закону про санацію банків у 2020 році, подальший перегляд закону в червні 2021 року мав на меті посилити повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб і зробити санкції більш ефективними. У червні 2021 року було прийнято закон про внесення змін до законодавства про банківську систему, зокрема заходи, спрямовані на посилення відповідальності наглядових рад і правлінь, а також встановлення додаткових вимог до членів рад і правлінь банків. Залишилося прийняти проект редакції Закону про акціонерні товариства, ухвалений у першому читанні у червні 2020 року. У червні 2021 року парламент ухвалили новий закон про платіжні послуги. Він визначає загальні принципи функціонування платіжних систем в Україні, емісію та використання електронних грошей, нагляд за провайдерами платіжних послуг, порядок здійснення нагляду за платіжною інфраструктурою та платіжними інструментами. Новий закон про регулювання діяльності колекторських агентств від квітня 2021 року покликаний посилити захист споживачів фінансових послуг. У листопаді 2021 року ухвалили закон про страхування.

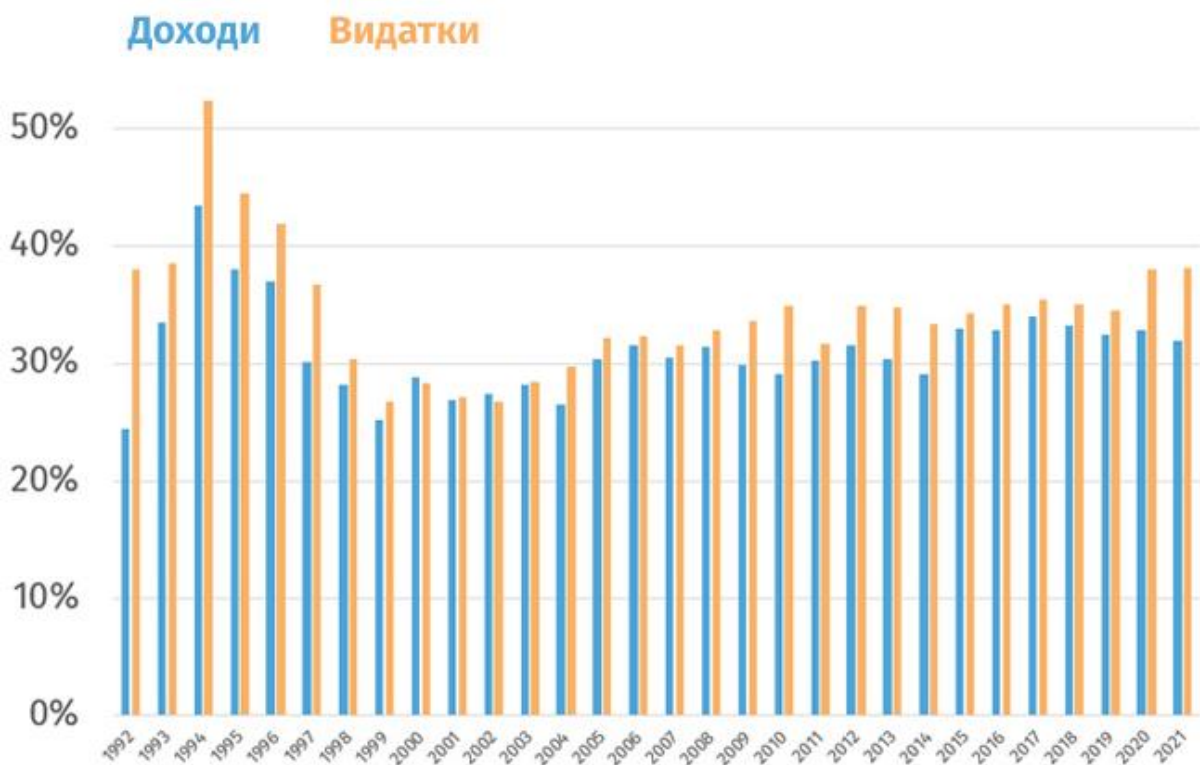


Рис. 2.2. Частка держави в економіці України

НБУ затвердив вимоги до структури власності надавачів фінансових послуг та тимчасові умови ліцензування небанківських фінансових установ та лізингодавців. НБУ також встановив порядок вжиття заходів щодо усунення невиконання учасниками ринку фінансових послуг небанківських установ вимог чинного законодавства. Реформа регулювання ринку капіталу сповільнилася, незважаючи на новий закон про ринок капіталу та організовані товарні ринки, який діє з серпня 2020 року. Прийняття законопроектів про інвестиційні фонди, пруденційні вимоги до учасників ринків капіталу, недержавні пенсійні фонди та інвестиції в будівництво залишаються видатними. Не було значного прогресу в трудових реформах в Україні, з відкладенням прийняття нового Трудового кодексу на невизначений термін на користь більш пунктуального оновлення деяких положень. Деякі з них ще належить розробити, а деякі проекти не відповідають директивам ЄС і відповідним конвенціям МОП. Законопроект про профспілки залишався дискусійним. За відсутності інституційної та нормативної бази відбулося відновлення діяльності із впровадження другого рівня пенсійної системи.

На реформування системи охорони здоров'я в Україні вплинула пандемія COVID-19 та часті зміни керівництва МОЗ. У першому читанні прийнято проект Закону про охорону здоров'я, а у сфері безпеки крові створено трансфізіологічний центр, який координує та контролює установи та організації, пов'язані з системою кровопостачання, та підтримує єдину систему обміну інформацією та методичного керівництва на державному рівні. Також ведеться робота з удосконалення законодавства та розвитку служби кровопостачання. У грудні 2021 року Україна прийняла зміни до законів про охорону здоров'я щодо шкідливого впливу тютюну, які привели тютюнове регулювання країни у відповідність до Директив ЄС у сфері нових тютюнових виробів. Міністерство охорони здоров'я готувало Національну стратегію охорони здоров'я до 2030 року та План дій у сфері охорони здоров'я.

Відчутний прогрес у реформуванні бюджетного процесу в управлінні державними фінансами. У травні 2021 року вперше ухвалено Бюджетну

декларацію на 2022-2024 роки, в якій представлено бачення Урядом фіскальної політики на середньострокову перспективу. Він був поданий до парламенту у вересні 2021 року. Багаторічна стратегія управління державними фінансами була прийнята в грудні, а IT-стратегія для відповідних установ була прийнята в листопаді 2021 року. Обидва документи необхідні для спрямування реформ в управлінні національним бюджетом. Ухвалення парламентом доопрацьованого Закону про статистику, відкладене у 2020 році, було зареєстровано у парламенті у вересні 2021 року.

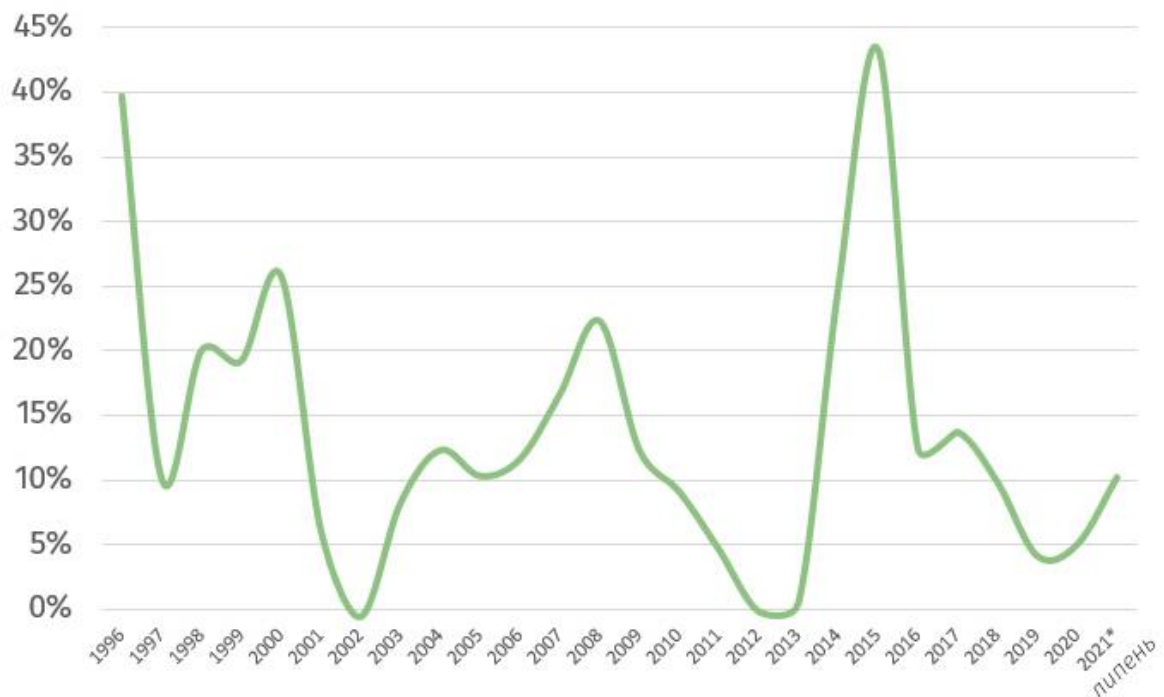


Рис. 2.3. Інфляція в гривні в Україні

Вторгнення Росії завдало жахливих людських та економічних страждань Україні, і країна зіткнулася із авіаударами і ракетними атаками по критично важливій інфраструктурі. Керівництво МВФ схвалювало запит України на програмний моніторинг за участю Правління – першу угоду такого роду – для підтримки економічної стабільності та каталізації донорського фінансування. Україна витримала найбільшу повномасштабну військову агресію в Європі з часів Другої світової війни. Українці продемонстрували фантастичну стійкість. Наслідки війни важко навіть усвідомити. За оцінками МВФ, у 2022 році Україна втратила щонайменше третину свого ВВП. У перші кілька тижнів війна

була практично скрізь – чи то через активні наземні дії, чи то через авіаудари. Це був дуже важкий період. Проте незабаром український народ і бізнес почали оговтуватися від першого шоку повномасштабної війни. Деякі переселенці повернулися. Українська економіка пристосувалася до війни. Створювалися нові сектори економіки, орієнтовані на підтримку збройних сил України.

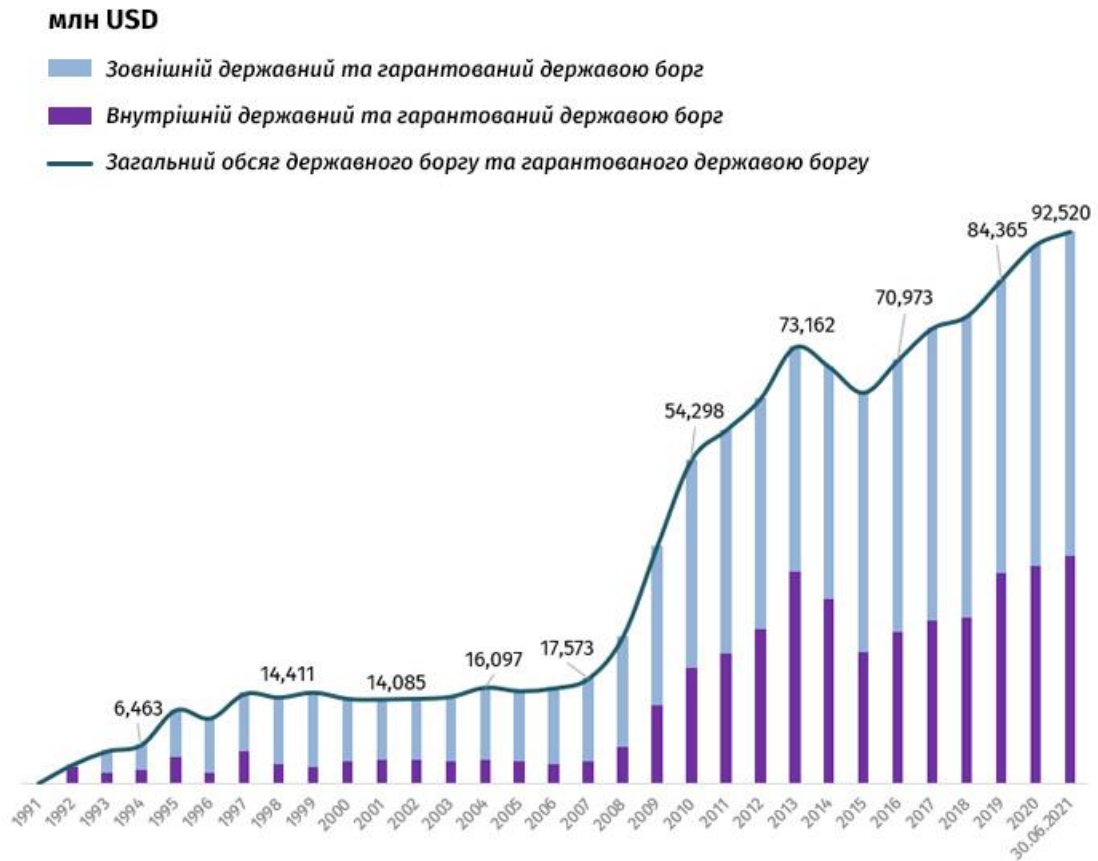


Рис. 2.4. Державний борг України

Банківська система була сильною і діяла без функціональних обмежень протягом усієї війни, незважаючи на дуже великі наземні та повітряні операції. Уряд зупинив відтік капіталу, запровадив фіксований обмінний курс, вжив низку інших необхідних антикризових заходів. І майже всі банки – не лише системно важливі банки – продовжували роботу. Це велика перевага для України. Завдяки цьому відбувається фінансово-платіжна підтримка економіки, яка залишається повноцінною. Україна має доходи від податків, робить соціальні виплати, має міжнародну допомогу, і може зібрати мільярди гривень на підтримку збройних сил. Українці продемонстрували неперевершену здатність протистояти ворогу, а також адаптуватися до нових умов.

2.2. Аналіз тенденцій розвитку торгових відносин України з ЄС

У 2021 році український експорт до ЄС зріс на 47,9% порівняно з аналогічним періодом минулого року до €24,1 млрд. Імпорт з ЄС в Україну зріс на 22,5% порівняно з аналогічним періодом минулого року до 28,3 млрд євро. ЄС залишається першим експортно-імпортним ринком України, на який припало 39,4% загального експорту та 39,8% загального імпорту. У 2021 році Україна була 15-м найбільшим партнером ЄС (17-м найбільшим партнером щодо експорту товарів ЄС – 1,3% та 15-м найбільшим партнером щодо імпорту товарів ЄС – 1,1%). З метою посилення впровадження поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) ЄС та Україна у вересні 2021 року погодили План пріоритетних дій. Цей документ містить набір конкретних першочергових дій щодо поглиблення двосторонніх торгових відносин у рамках Угоди про асоціацію. Крім того, у лютому 2021 року обидві сторони погодилися активізувати перегляд масштабів скасування митних зборів на імпорт з обох сторін відповідно до статті 29 Угоди про асоціацію, і перші технічні обміни відбулися на полях 6-го засідання АСТС 22 та 23 листопада 2021 року.

Що стосується торговельних подразників, група з вирішення спорів, створена відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, у грудні 2020 року визнала, що заборона України на експорт усієї необробленої деревини є несумісною з Угодою про асоціацію. Цей торговий бар'єр Україна досі не усунула. У 2021 році Україна ініціювала п'ять нових захисних розслідувань, а також одне антидемпінгове розслідування щодо імпорту з деяких країн-членів ЄС. У митній сфері домовлено про приєднання України до Конвенції про спільний транзит із новою комп'ютеризованою системою транзиту (NCTS). У березні 2021 року було успішно завершено пілотну роботу з підготовки до впровадження NCTS. Зараз діє національна програма NCTS. Українська влада завершила необхідні кроки для приєднання до міжнародної програми NCTS. У листопаді 2021 року відбулася попередня оціночна місія Європейської Комісії та інших країн-учасниць Конвенції про спільний транзит щодо приєднання

України до Конвенції та програми NCTS. Рекомендації ЄС цієї місії виконуються для офіційної оцінки. Якщо остання матиме позитивний результат, Україна зможе розпочати застосування міжнародної програми NCTS. Національна програма уповноважених економічних операторів розпочалася, але її використання потребує розширення.

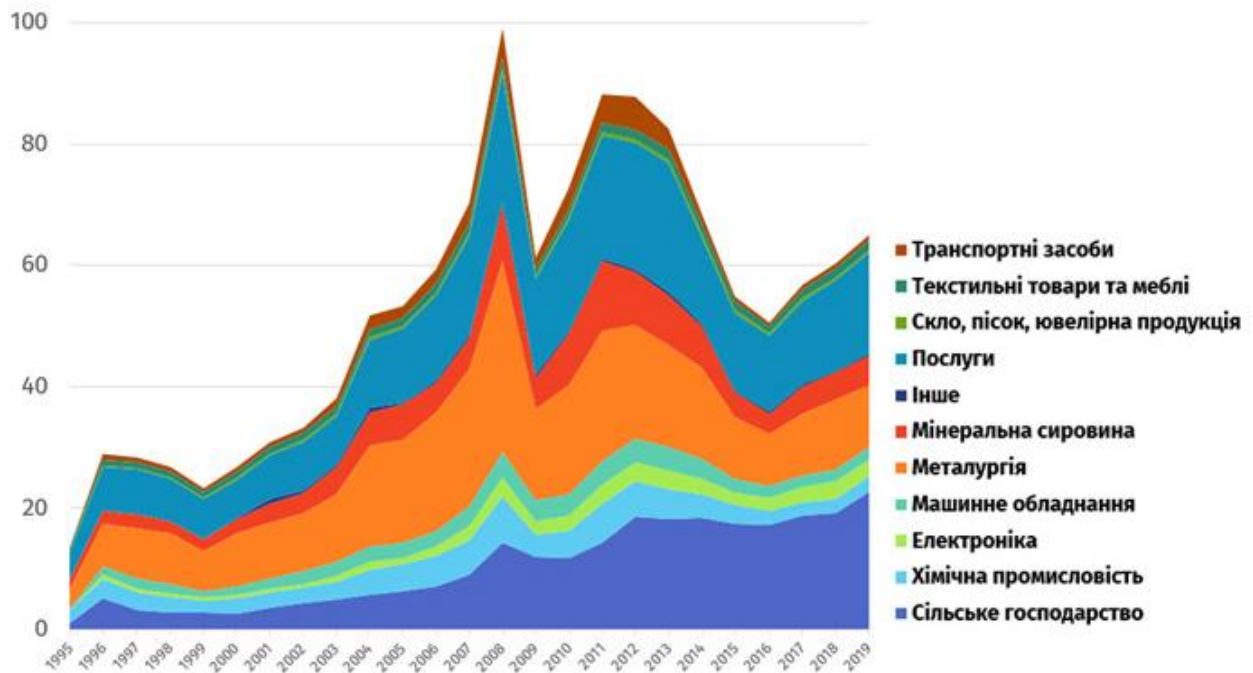


Рис. 2.5. Товарна структура експорту України, млрд. USD

У травні 2021 року експерти ЄС завершили юридичну попередню оцінку готовності українського законодавства до початку переговорів щодо Угоди про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції (АСАА). Очікується, що Україна виконає свої рекомендації щодо подальшого узгодження законодавства. Паралельно у вересні 2021 року почалася оперативна попередня оцінка інституційної спроможності. Що стосується санітарних та фітосанітарних (SPS) положень, Міністерство сільського господарства та Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів продовжували відігравати значну координаційну роль у наближенні законодавства України до норм ЄС. Державна служба України з питань

безпеки харчових продуктів та захисту споживачів залишила відповідальність за технічну експертизу та впровадження. Після майже року вакантності над модернізацією закладу почала працювати нова команда керівництва. У 2021 році було прийнято важливі закони про СФС (зокрема, про ветеринарні препарати) та декілька підзаконних актів. Значна кількість проектів підзаконних актів щодо здоров'я та благополуччя тварин, побічних продуктів тваринного походження, безпеки харчових продуктів і кормів все ще очікує на прийняття.

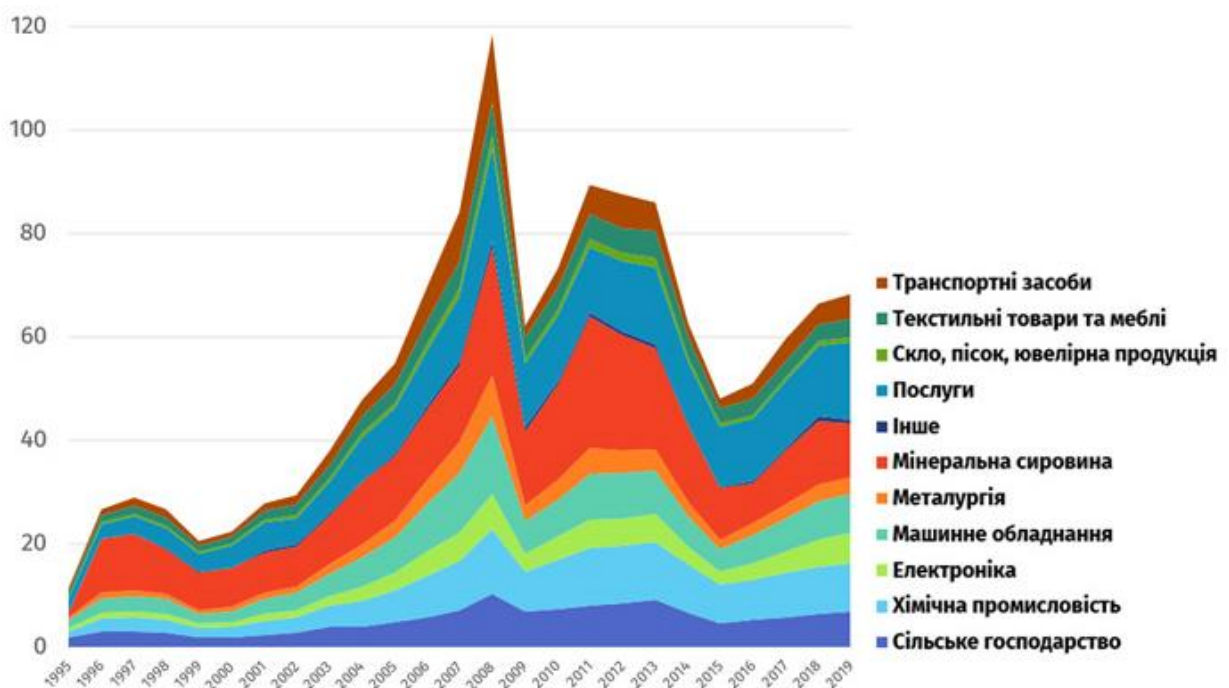


Рис. 2.6. Товарна структура імпорту України, млрд. USD

У сфері послуг Додаток XVII з переліком *acquis* ЄС для наближення з Україною у сферах телекомунікаційних послуг, поштових і кур'єрських послуг, а також міжнародного морського транспорту було офіційно оновлено на 6-му Комітеті асоціації в торговій конфігурації. У сфері державних закупівель у 2021 році було досягнуто певного прогресу щодо впровадження фаз 1 і 2 дорожньої карти в Додатку XXI Угоди. Україна прийняла зміни до законодавства про публічні закупівлі, запроваджуючи вимоги до місцевого вмісту в тендерних процедурах. Однак вони не стосуватимуться країн, з якими Україна має

міжнародні зобов'язання (наприклад, ЄС у рамках ПВЗВТ або сторін багатосторонньої Угоди про державні закупівлі). Електронна система закупівель ProZorro продовжувала розвиватися технічно, але були спроби звужити сферу її застосування, зокрема щодо контрактів малої вартості. При збільшенні загальної кількості та вартості процедур державних закупівель у цілому частка конкурентних процедур зменшується.

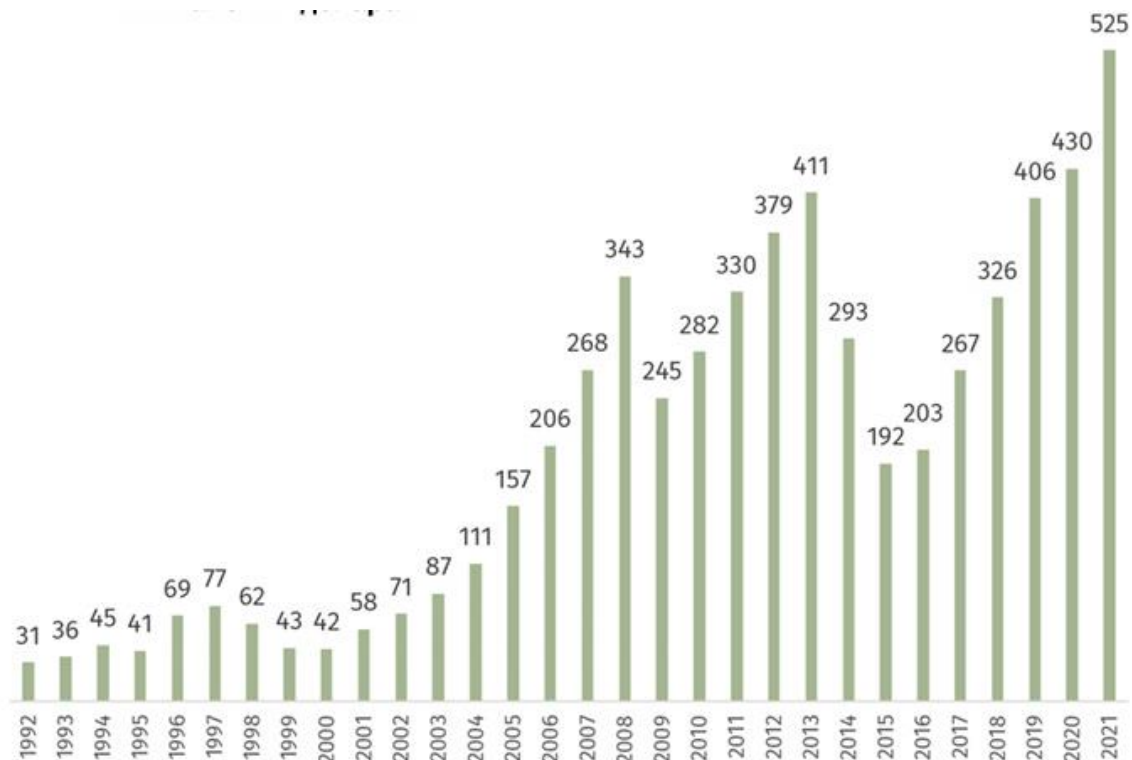


Рис. 2.7. Середня заробітна плата в Україні, USD

У сфері прав інтелектуальної власності (ПІВ) Уряд розпочав імплементацію нових рамкових законів, ухвалених у 2019-2020 роках, зокрема закону про прикордонні заходи щодо прав інтелектуальної власності, географічні зазначення, торговельні марки та патенти. Обмежену сферу патентоспроможності в новому Законі про патенти залишилося вирішити за допомогою підзаконних актів, які розробляються. Національне відомство інтелектуальної власності було створено відповідно до закону від 2020 року. Було досягнуто прогресу в реформуванні Фонду державного майна (ФДМ) та модернізації процедур установи з новим керівництвом. Прогрес також тривав у

приватизації невеликих активів, переважно через платформу продажу Prozorro. Навесні 2021 року парламент зняв заборону на приватизацію великих активів.

У липні 2021 року було підписано Меморандум про взаєморозуміння між Європейським Союзом та Україною щодо стратегічного партнерства у сфері сировини разом із узгодженою Дорожньою картою партнерства на 2021-22 роки. Це партнерство сприятиме подальшій інтеграції України в ланцюги вартості сировини та акумуляторів ЄС. Що стосується нового закону про державну допомогу, прийнятого в 2017 році, деякі недоліки перешкождали його повній та ефективній імплементації. Антимонопольний комітет України (АМКУ) підготував зміни до закону про державну допомогу, які ще мали обговорити парламент. Також було досягнуто певного прогресу у внесенні змін до закону про конкуренцію (антиконкурентна поведінка та контроль за злиттям). Відповідний закон пройшов перше читання у липні 2021 року, а на початку лютого 2022 року був прийнятий у комітеті з питань економічного розвитку. Що стосується розділу про торгівлю та сталий розвиток (TSD) Угоди про асоціацію, реформи тривали у сфері лісового господарства, і обидві сторони обговорили пріоритетні сфери праці (модернізація трудових відносин, інспекції праці та соціальний діалог).

Війна в Україні завдає величезних людських страждань. Водночас це робить ще один серйозний виклик світовій економіці, яка вже була напружена через вплив пандемії COVID-19. Ця низка криз породила рух до рещорингу, ніаршорингу та «френд-шорингу» – або виготовлення стратегічно важливих товарів вдома, або закупівля їх у союзників. Варто підкреслити, що широкий поштовх до повторної консолідації глобальних ланцюгів постачання на основі геополітичних міркувань обійдеться високою ціною для всіх економік з точки зору зниження темпів зростання та скорочення інновацій. Зменшені перспективи зростання можуть бути особливо великими для багатьох країн, що розвиваються, особливо для найменш розвинених країн, які залежать від ресурсів і знань з більш розвинених економік, щоб боротися з бідністю та уникнути пасток зростання. Їхня альтернативна вартість відмови від подальшої

багатосторонньої лібералізації та переходу до геополітичного суперництва натомість становить приголомшливі 11,3 відсотка реального ВВП. Це ще більше обтяжить і без того крихку ситуацію, спровоковану пандемією.

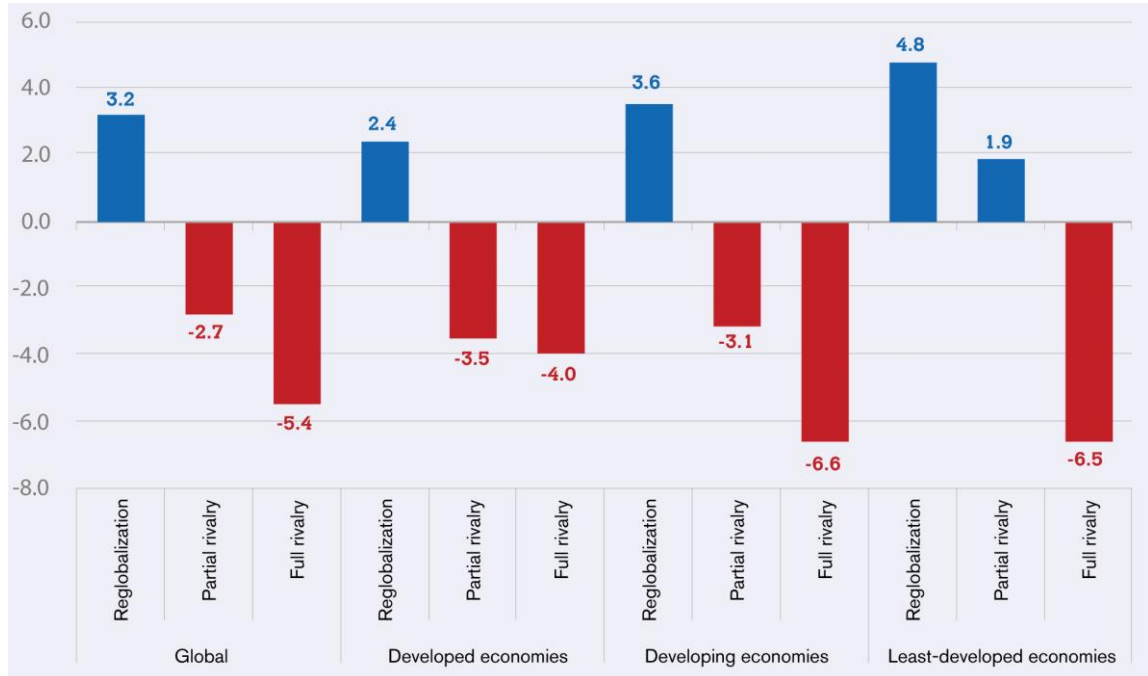


Рис. 2.8. Вплив різних сценаріїв торговельної політики на реальний ВВП (сукупний вплив 2020-2050 рр., %)

Важливо відзначити, що питання відокремлення від реглобалізації стосується не лише збільшення доходів, але й стійкості та надійності поставок – тем, які особливо хвилюють країни з розвинутою економікою. У такі кризи, як поточна, імпортерам необхідно швидко реагувати, адаптуючи свої способи постачання товарів – як це зробив Єгипет. Концентрація джерел і виробництва вдома створила б нові місця вразливості до локальних стихійних лих або спалахів захворювань. Коли налітають урагани, врожай пропадає, а заводи змушені зупинятися. Торгівля є критично важливим засобом адаптації до криз. Якщо попит на певну продукцію несподівано зростає, навіть суто внутрішнім ланцюгам постачання буде важко реагувати. Реглобалізація має вирішальне значення, оскільки вона максимізує кількість доступних постачальників і

запобігає, на відміну від фрагментації, встановленню штучного обмеження кількості постачальників, до яких країни мають доступ.

Поточна система багатосторонньої торгівлі, яку втілює СОТ, яка дозволяє країнам вільно вибирати між наявними постачальниками, добре витримала в поточних полікризах, зокрема в управлінні наслідками війни. Глобальні торгові потоки зросли у 2022 році, включно з торгівлею в ланцюгах постачання. Найгірші сценарії, передбачені на початку війни на ціни на продовольство та безпеку, досі не здійснилися. Натомість початкові наслідки були стримані частково завдяки відкритості багатосторонньої торговельної системи та прозорості і зобов'язанням, яких вона вимагає від її членів. Це свідчить про те, що ця стійкість зрештою найкраще забезпечуватиметься сприянням глибшим і різноманітнішим міжнародним ринкам, заснованим на відкритих і передбачуваних правилах торгівлі.

Війна мала значно більш згубний вплив на Україну, ніж на Росію. При порівнянні експорту за ті самі періоди з березня по листопад 2021 та 2022 років і для тих самих звітних імпортерів, загальний експорт України скоротився на 30,0%, тоді як експорт Росії зріс на 15,6%. Ці сукупні цифри приховують суттєві відмінності у відповідях між продуктами та імпортерами. Збільшення російського експорту зумовлене переважно товарами первинного сектору, такими як паливо, добрива та зернові культури. Однак відносно обмежене збільшення вартості торгівлі в поєднанні з різким підвищенням цін на ці товари свідчить про те, що обсяг російського експорту міг дещо знизитися.

За підсумками першого кварталу 2023 р. у порівнянні з попереднім роком товарообіг України скоротився на 7,4 %. Водночас скорочення експорту товарів на 26,1% супроводжувалося зростанням імпорту на 11,2%, наслідком чого стало відчутне збільшення показника негативного сальдо (з 25 млн дол. США до 5,2 млрд дол. США). Зростання імпорту стало наслідком негативного впливу на виробництво товарів для внутрішнього ринку України масштабних бойових дій. ЄС і далі є провідним партнером України як з експорту товарів (62,7%), так і з імпорту (51,4%), який до того ж істотно посилив своє значення для

зовнішньої торгівлі України. Політичний крок ЄС щодо лібералізації торгівлі в умовах повномасштабної війни створив додатковий тиск на виробників країн Центральної та Східної Європи, які відчутно втратили позиції на відповідних внутрішніх ринках. Майже дві третини експорту України припадає на постачання продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції. Торгівля України з Російською Федерацією та Республікою Білоруссю практично припинена.

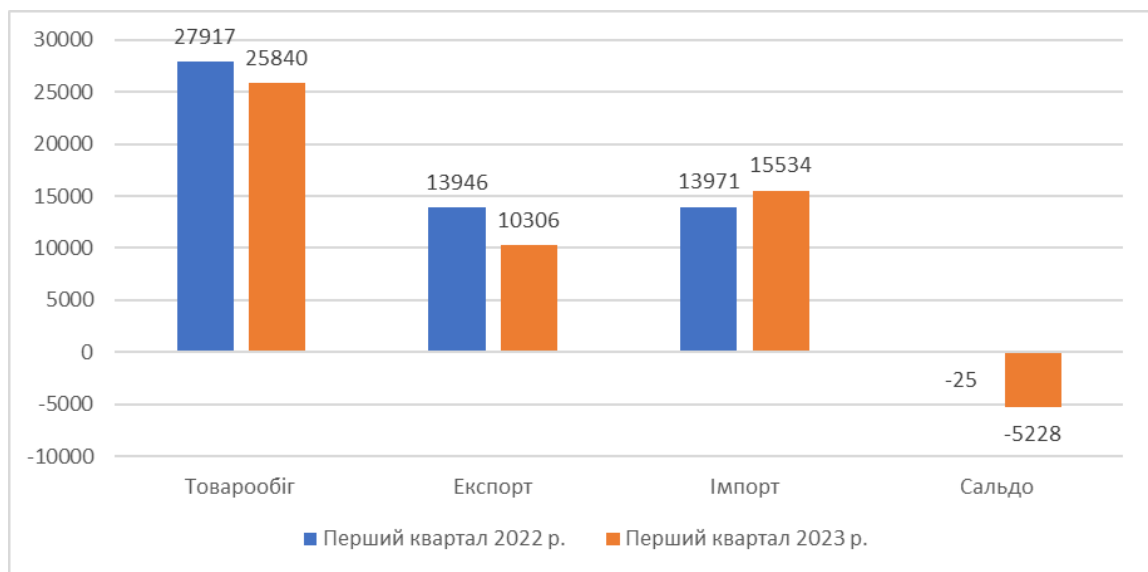


Рис. 2.9. Зовнішня торгівля товарами в Україні, млн. USD

Верховна Рада ухвалила в травні 2023 р. постанову, яка поновлює призупинення всіх мит, квот і заходів торгового захисту на український експорт до ЄС ще на рік, до червня 2024 року. Відновлюючи ці заходи, ЄС продовжує демонструвати свою непохитну політичну та економічну підтримку України, яка все ще стикається з неспровокованою та невиправданою військовою агресією Росії. Ці заходи допоможуть Україні зберегти стабільність торговельних відносин з ЄС і підтримувати економіку в дуже складних умовах. У поєднанні зі значною військовою, фінансовою та гуманітарною підтримкою це має вирішальне значення для допомоги Україні в її довгостроковому відновленні. Ухвалена постанова діятиме протягом одного року та стосується наступного:

- усі несплачені митні збори відповідно до Розділу IV Угоди про асоціацію між ЄС та Україною про створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Це стосується двох категорій товарів: фруктів і овочів, на які поширюється система вхідних цін, а також сільськогосподарської продукції та перероблених сільськогосподарських продуктів, на які поширюється тарифна квота;
- сплата антидемпінгового мита на імпортовані товари походженням з України;
- застосування єдиних правил імпорту (захисних заходів) щодо імпорту, що походить з України.

Заходи з лібералізації торгівлі вживаються відповідно до зобов'язань у статті 2 Угоди про асоціацію (ПВЗВТ), яка закріплює як суттєвий елемент Угоди сприяння повазі до принципів суверенітету та територіальної цілісності, непорушності кордонів та незалежності. Комісія внесла пропозицію щодо поновлення тимчасової лібералізації торгівлі, що доповнює торгові пільги, що застосовуються до української продукції згідно з Угодою про асоціацію між Європейським Союзом і Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з одного боку, та Україною, з іншого боку 23 лютого 2023 р. 28 квітня Комітет постійних представників підтвердив, що якщо Європейський парламент схвалить пропозицію Комісії без поправок, Рада схвалить позицію Європейського парламенту. 9 травня Європейський парламент затвердив свою позицію в першому читанні, прийнявши пропозицію Комісії без будь-яких поправок. Тепер, коли Регламент ухвалено, він буде підписаний представниками Ради та Європейського парламенту та опублікований в Офіційному журналі до набуття чинності 6 червня.

Висновки до розділу 2

На початку 2021 року Уряд ухвалив Глобальну національну економічну стратегію на період до 2030 року, в якій визначено довгострокові пріоритети розвитку економіки України та стратегічні заходи в основних галузях, зокрема промисловості, сільському господарстві, інфраструктурі, транспорті, енергетиці, інформаційно-комунікаційних технологіях, креативних галузях промисловості та послуг, а також підприємстві. Втручання Росії завдало жахливих людських та економічних страждань Україні, і країна зіткнулася із авіаударами і ракетними атаками по критично важливій інфраструктурі. Керівництво МВФ схвалювало запит України на програмний моніторинг для підтримки економічної стабільності та каталізації донорського фінансування. Україна витримала найбільшу повномасштабну військову агресію в Європі з часів Другої світової війни. За оцінками МВФ, у 2022 році Україна втратила щонайменше третину свого ВВП. У перші кілька тижнів війна була практично скрізь – чи то через активні наземні дії, чи то через авіаудари.

За підсумками першого кварталу 2023 р. у порівнянні з попереднім роком товарообіг України скоротився на 7,4 %. Водночас скорочення експорту товарів на 26,1% супроводжувалося зростанням імпорту на 11,2%, наслідком чого стало відчутне збільшення показника негативного сальдо (з 25 млн дол. США до 5,2 млрд дол. США). Зростання імпорту стало наслідком негативного впливу на виробництво товарів для внутрішнього ринку України масштабних бойових дій. ЄС і далі є провідним партнером України як з експорту товарів (62,7%), так і з імпорту (51,4%), який до того ж істотно посилив своє значення для зовнішньої торгівлі України. Політичний крок ЄС щодо лібералізації торгівлі в умовах повномасштабної війни створив додатковий тиск на виробників країн Центральної та Східної Європи, які відчутно втратили позиції на відповідних внутрішніх ринках. Майже дві третини експорту України припадає на постачання продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції. Торгівля України з Російською Федерацією та Республікою Білоруссю припинена.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄС

3.1. Шляхи розвитку міжнародних відносин України з ЄС

Оскільки війна триває, Україна, як і решта світу, має планувати різні сценарії. Європа, Сполучені Штати та багато союзників об'єдналися в постачанні зброї та військового обладнання, а також у наданні економічної, гуманітарної та політичної підтримки. Європейський Союз також запровадив у тісній координації з союзниками не менше десяти пакетів санкцій проти Росії. Метою вторгнення Росії було викоринити Україну як націю, ідентичність, мову та державу. Тому це також є загрозою для Європи та поточного порядку безпеки. Перемога Росії ризикує спровокувати подальшу російську агресію. Україна повинна мати можливість самостійно обирати своє майбутнє та вільно подавати заявку на членство в міжнародних організаціях, таких як Європейський Союз та Організація Північноатлантичного договору (НАТО).

Україна подала офіційну заявку на вступ до Європейського Союзу 28 лютого 2022 року, лише через п'ять днів після російського вторгнення. Через чотири місяці об'єднаний Європейський Союз оголосив країну офіційним кандидатом. У березні 2022 року цей статус також отримала Молдова, країна, де поширювалися повідомлення про проросійський переворот, а потім проросійські демонстрації. Грузії ще потрібно почекати, оскільки вона ще не завершила багато реформ. Політика розширення ЄС може бути повільним процесом, про що добре знають балканські країни. Може знадобитися кілька років, щоб навіть почати переговори, навіть після того, як країна отримає офіційний статус кандидата. Крім того, рішення щодо членства вимагають одноголосності. Єдина країна ЄС може заперечити, що зробили Греція та Болгарія щодо Північної Македонії.

Україна, Молдова та Грузія з 2016 року мають розширену угоду про вільну торгівлю та угоду про асоціацію з Європейським Союзом, що дає їм доступ до внутрішнього ринку. Угода також узгоджує норми, стандарти та

правила з правилами Європейського Союзу. Усі три країни мають угоду про спрощення візового режиму, що означає, що їхні громадяни можуть вільно подорожувати до та в межах Європейського Союзу протягом 90 днів. (Ця угода дозволила українцям тікати до країн ЄС після початку війни). Торгівля між Україною та Європою подвоїлася після угоди про вільну торгівлю 2016 року, а поступове приведення у відповідність із законами та правилами ЄС (які називаються *acquis*) сприяло реформування та лібералізація економіки та державного управління в усіх трьох країнах.

Країна повинна відповідати економічним, політичним та адміністративним критеріям, щоб приєднатися до Європейського Союзу. На початку лютого 2023 року Комісія представила перший звіт про оцінку прогресу в Україні та Молдові. Звіт дотримувався структури 31 глави, які знаходяться на переговорах. Примітно, що Україна наполегливо працювала над заявкою на вступ до ЄС, незважаючи на війну, і у звіті Комісії визнається, що було досягнуто значного прогресу. Очевидно, ще є над чим працювати: від фітосанітарних стандартів до кліматичних та сучасних медіа-законів, від конкурентної політики до стабілізації верховенства права та боротьби з корупцією. Президент Зеленський безжально звільняв високопосадовців, підозрюваних у корупції щодо військового обладнання та економічної підтримки з боку союзників. Опитування також показують, що українці стають менш терпимими до корупції, оскільки «кожен долар чи євро, відправлений на війну, має йти безпосередньо солдатам, а не в кишені бюрократів».

Зазвичай переговори про повне членство займають кілька років. Європейський Союз має орієнтуватися між необхідністю підтримати Україну та дати країні надію з одного боку та не пом'якшувати свої стандарти з іншого. У той же час балканські країни розчаровані тим, що ними нехтували стільки років. Лише минулого літа розпочалися офіційні переговори з Албанією та Північною Македонією – обидві країни подали заявки в 2009 році та отримали статус кандидата в 2014. Крім того, проблеми, пов'язані з верховенством права в Польщі та Угорщині, турбують багато держав-членів щодо послаблення

правил. Знову ж таки, в Україні має бути мир, перш ніж вона зможе приєднатися, але країні слід дати швидкий шлях для початку переговорів, як знак українцям, що вони раді, і як сигнал Росії, що Україна та інші незалежні країни вільні робити свій власний вибір і союзи.

Відбудова України обійдеться дуже дорого. До кінця минулого року Київська школа економіки оцінювала потребу в 120 мільярдів доларів. Світовий банк оцінив потребу в 350 мільярдів доларів, а уряд України оцінив цілих 750 мільярдів доларів. Природно, що з російськими бомбардуваннями цифра зростає щодня. Автори звіту Центру досліджень економічної політики (CEPR) пропонують глобальний план, подібний до плану Маршалла після Другої світової війни, з прозорими та скоординованими міжнародними інвестиціями, які повинні надходити швидко. У звіті CEPR пропонується, щоб Європейська комісія очолила координацію. Він також рекомендує, щоб реконструкція включала високотехнологічну фізичну та віртуальну інфраструктуру, повністю інтегруючи Україну до стандартів ЄС.

Україні потрібно якомога швидше призначити дату початку офіційних переговорів. Скільки часу вони займуть, сказати важко. Тим часом Україна могла б насолодитися певною галузевою інтеграцією. Вона вже добре інтегрована у внутрішній ринок у таких сферах, як телекомунікації, фінансові послуги та морський сектор. Вона отримала фактично повний торговельний доступ до внутрішнього ринку та є частиною зони відкритих кордонів Європи та електричних мереж. Поки вона очікує, можна відкрити інші сектори, наприклад, транспорт, дослідження та енергетику. Financial Times запропонувала Україні приєднатися до Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) разом із Ісландією, Ліхтенштейном, Норвегією та Швейцарією. Це дасть їм повний доступ до більшості сфер співпраці, але не матиме місця за столом чи доступу до коштів. Але нинішні країни ЄАВТ є невеликими односторонніми, які не бажають вступати як повноправні члени. Для України це не так. Український уряд чітко дав зрозуміти, що він не задовольниться членством у групі В.

Якщо в Україні вдасться провести вибори, виборці зможуть обрати членів або спостерігачів до Європейського парламенту на загальних виборах у травні 2024 року. Це дозволить парламентаріям продовжити підготовку до повноправного членства. Європейський Союз також повинен переглянути свою політику розширення щодо Балкан, Молдови та Грузії. І вона повинна змінити свої процедури прийняття рішень і бюджетні асигнування, а також розглянути геополітичні наслідки появи восьми-десяти нових членів. Найжорстокіша війна на європейському континенті з часів Другої світової війни повинна змусити Європейський Союз сміливо переглянути старі моделі та процедури.

Оприлюднений аналітичний звіт ЄС щодо виконання вимог вступу свідчить про чітку закономірність: у пріоритетних сферах торгівлі рівень відповідності України вимогам ЄС вищий. Це означає, що торгова інтеграція є рушійною силою швидшого вступу до ЄС. Це ще одна причина реалізувати весь потенціал ПВЗВТ. В умовах війни є ще один важливий елемент підтримки економічної діяльності – страхування воєнних ризиків щодо поставок товарів та інвестицій. Уряд активно співпрацює з іноземними національними установами, такими як німецька Euler Hermes (тепер Allianz Trade), австрійська OeKB, чеська EGAP та італійська SACE, щоб увімкнути активне страхування військових ризиків і збільшити кредитні ліміти для України. Зважаючи на те, що це питання має загальноєвропейський інтерес, важливо, щоб приватний бізнес відігравав ключову роль у відбудові української економіки. Дійсно, торговельно-виробничі та фінансові зв'язки є найнадійнішим фундаментом інтеграції. Також вступ України до ЄС має прискорити повернення додому тих українців, які виїхали до Європи.

Отримавши статус кандидата в червні 2022 року, Україна відкрила абсолютно нову сторінку у відносинах з ЄС. Новий статус, однак, був доповнений сімома додатковими рекомендаціями Європейської комісії. Їх реалізація необхідна для подальшого просування процесу євроінтеграції. Керуючись бажанням не відставати від пожвавленої євроінтеграції, український уряд зобов'язався реалізувати їх усі до кінця 2022 року, незважаючи на

повномасштабну війну. Амбітна мета, поставлена в складний час, не була досягнута в цей стислий термін. Проте впровадження всіх семи рекомендацій почалося у 2022 році.

Перша рекомендація стосується встановлення нового порядку добору суддів Конституційного Суду України. Закон прийнято, але залишилося виконати дві важливі рекомендації Венеціанської комісії. Прем'єр-міністр України висловив готовність внести відповідні зміни до новоприйнятого закону. Друга рекомендація вказує на необхідність формування нового складу Вищої ради юстиції (ВРЮ) – органу місцевого самоврядування, який призначає та звільняє суддів, а також накладає дисциплінарні стягнення, та Вищої кваліфікаційної комісії суддів. Судді (ВККС) – колегіальний орган, який здійснює добір суддів. Що стосується ВРЮ, то мінімально необхідну кількість членів (а це 15) було призначено, і триває відбір ще п'яти. У випадку ВККС очікується, що Комісія з відбору рекомендуватиме 16 членів для призначення в березні 2023 року. Третя рекомендація стосується ефективної боротьби з корупцією. На виконання цієї рекомендації було прийнято Національну антикорупційну стратегію та призначено нового керівника САП. Триває відбір нового голови Національного антикорупційного бюро, який планується завершити навесні 2023 року. Крім того, найближчим часом має бути ухвалена Державна антикорупційна програма.

Четверта рекомендація спрямована на сприяння боротьбі з відмиванням грошей та початок комплексної реформи правоохоронного сектору. Декілька законодавчих актів вже діють, декілька знаходяться на стадії розробки, а до кінця весни Україна очікує ухвалення стратегії реформування правоохоронної сфери. П'ята рекомендація вимагає виконання Антиолігархічного закону. Суть його реалізації полягає в розробці та прийнятті підзаконних актів, частина з яких уже прийнята, а частина ще триває. Шоста рекомендація зосереджена на медіасфері. Прийнято комплексний закон про ЗМІ, розробляється законопроект про рекламу. Сьома рекомендація спрямована на посилення захисту національних меншин. Прийнято закон про національні меншини, тривають

консультації з представниками національних меншин щодо шляхів його реалізації. Крім того, розробляється державна програма «Єдність у різноманітті». Робота над сімома рекомендаціями ще триває, але планується виконати всі до кінця 2023 року.

Наступним кроком України у вступному марафоні є початок переговорів. Переговори – це складний процес, який зазвичай займає від трьох до семи років. Вони структуровані навколо 35 глав законодавства ЄС – так званих *acquis* ЄС. Загалом розділи – це 35 сфер політики, у яких українське законодавство має бути наближено до права ЄС. Пізніше, коли всі 35 глав буде вирішено, підписується договір про приєднання. Він має бути підтриманий Європарламентом і ратифікований парламентами всіх 27 країн-членів та українським парламентом. На цьому шлях вступу України завершується, і Україна стає повноправним членом Європейського Союзу. У день саміту Україна-ЄС у Києві Єврокомісія оприлюднила попередній аналітичний звіт щодо готовності України до транспозиції *acquis* ЄС. Україна має вісім розділів, в яких вона знаходиться на ранній стадії підготовки, 15 розділів з певним рівнем підготовки, три розділи, де Україна підготовлена помірно, і чотири розділи з хорошим рівнем підготовки. Тим не менш, потрібно ще багато попрацювати, щоб вивести Україну на досить просунутий етап у всіх 35 розділах.

Головним очікуванням України було отримання запевнень у підтримці швидкої інтеграції, процесу відновлення та мирного плану. Усі ці очікування певною мірою виправдалися. ЄС погодився надати офіційний звіт про стан виконання семи рекомендацій. Це відбудеться трохи раніше, ніж щорічна оцінка всіх держав-кандидатів у рамках пакету розширення. Ця щорічна оцінка, опублікована восени, що стане першою комплексною оцінкою прогресу України разом з іншими державами-кандидатами. Однак рішення зробити оновлений звіт навесні створює вікно можливостей для отримання рекомендації від Європейської комісії розпочати переговори до кінця 2023 року. У цьому контексті українська сторона прагне розпочати процес самоперевірки

законодавства України на відповідність праву ЄС на основі Робочого документу апарату Комісії. ЄС привітав ініціативу з підготовки Національної програми з прийняття Acquis щодо готовності України до розділів acquis, яка в основному є дорожньою картою для наступних етапів інтеграції в ЄС.

ЄС також підтримав мирний план України, підтвердив свою підтримку права України на звільнення Криму військовим шляхом, посилив свою підтримку створення механізму притягнення Росії до відповідальності за військову агресію та підкреслив свою прихильність пошуку способу передачі замороження російських активів в Україні. Крім того, ЄС виділив перший мільярд доларів на швидке відновлення України. У сфері економічного співробітництва ЄС погодився розглянути продовження скасування всіх імпорتنих мит для українських експортерів. Незабаром Україна також має приєднатися до європейського безкоштовного роумінгу, яким наразі користується тимчасово. Сторони також домовилися активізувати роботу місій ЄС з попередньої оцінки та інші кроки, необхідні для початку переговорів щодо Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА). АСАА дозволяє українській продукції виходити на ринок ЄС з українським сертифікатом відповідності стандартам якості і навпаки.

Представники ЄС неодноразово заявляли, що майбутнє України в Європейському Союзі. Український народ зробив чіткий вибір свободи, демократії та верховенства права. І ЄС також прийняли чітке рішення про його майбутнє з Україною, у спільному Євросоюзі. Вступ до Європейського Союзу – це аж ніяк не спринт, це марафон, який складається з довгого шляху віх, яких потрібно досягти, щоб розблокувати подальший прогрес. Помилково вступ до ЄС часто сприймається як спосіб підвищити якість життя в країні. Однак членство в ЄС не є чарівною пігулкою для вирішення всіх проблем. Держава проходить складний процес внутрішніх якісних перетворень, і перед фактичним вступом якість життя значно підвищується. Тому не варто сприймати це як самоціль, а досягти якісної трансформації України.

3.2. Напрями трансформації і виходу на торгові ринки ЄС

Понад 500 мільйонів споживачів і 21 мільйон малих і середніх підприємств (МСП) у Європі можуть запропонувати експортеру цікаві можливості. Разом на 27 членів Європейського Союзу припадає 16% світового імпорту та експорту. Експорт, як стратегічний вибір, вимагає як часу, так і грошей. Існують певні причини для експорту в ЄС, наприклад: доказ того, що європейські клієнти бажають купувати продукцію; більше можливостей для бізнесу на європейському ринку; більш прибутковий бізнес на європейському ринку; розподіл ризиків на більшу кількість ринків; виробничі потужності завантажені не повністю; конкурентоспроможність продукту на інших ринках; особливий інтерес до однієї чи кількох нових цільових країн. Перш ніж прийняти рішення розпочати експорт, потрібно переконатися, що є рішення проблеми клієнта, і що це рішення відповідає стратегії, цілям і можливостям компанії. Експорт означає вихід на новий ринок. Оскільки це часто означає адаптацію продукту, необхідний рівень адаптації може призвести до появи частково нових продуктів, що створить нові ризики, оскільки тоді в цьому випадку ринок продукт теж буде новим.

Вибір експорту в Європу має відповідати планам компанії, так само як продукція має відповідати зовнішнім ринкам, на які націлений бізнес. Щоб розпочати експорт до ЄС компанії потрібно врахувати, що:

- експорт потребує ретельної підготовки: європейські ринки є конкурентними, а очікування клієнтів високим;
- може знадобитися збільшення виробництва: мінімальні замовлення можуть бути високими;
- нові ринки означають нові набори вимог, переваг і культур, до яких потрібно адаптуватися;
- персонал теж повинен адаптуватися – може знадобитися додаткове навчання;

- експорт потребує додаткових фінансових ресурсів, оскільки тягне за собою додаткові витрати – міжнародний маркетинг, надсилання зразків кур'єром, транспортні витрати, модифікація продукту та обладнання;
- незалежно від рівня підготовки, потрібен час для навчання, перш ніж можна буде отримана перевага.

Отже, вихід на торгові ринки ЄС відкриває можливості, але вимагає зусиль та інвестицій. Потрібне бажання та можливість інвестувати у свою компанію, щоб підготувати її до експорту. Початок виходу на ринок ЄС потребує переконання, що є чітке уявлення про те, що шукають клієнти та що потрібно для відповідності їхнім очікуванням. Коли товар перетинає кордон з ЄС, він реєструється на митниці. Ця інформація використовується не лише для митних процедур, а й для торгових даних: показники імпорту та експорту базуються на цих реєстраціях. Проте, це не стосується послуг, оскільки послуги фізично не перетинають кордони. Галузеві асоціації, як правило, є хорошим місцем для опису ринку послуг. Якщо поставити вірні запитання і, як наслідок, знайти вирішення в статистичних базах даних, то цифри дадуть перше загальне уявлення про ринок.

І Європейський Союз, і Європейська асоціація вільної торгівлі мають чинні торгові угоди з багатьма країнами. Ці угоди дозволяють країнам торгувати з країнами єдиного ринку без або за зниженими митними тарифами. Якщо країна має чинну торговельну угоду з Європейським Союзом, вона має перевагу порівняно з експортером у країні, яка її не має. Європейський Союз також включає торгівлю у свою політику розвитку. Європейська Комісія запровадила Угоди про економічне партнерство (ЕРА) і Загальну схему преференцій (GSP) для стимулювання торгівлі з країнами, що розвиваються: (1) Угоди про економічне партнерство (ЕРА) – це угоди про торгівлю та розвиток між Європейським Союзом та країнами і регіонами Африки, Карибського та Тихоокеанського регіонів. Ці угоди виходять за рамки угод про вільну торгівлю й охоплюють європейську співпрацю та допомогу країнам-партнерам отримати вигоду від партнерства. (2) Загальна схема преференцій

(GSP) скасовує імпорتنі мита на продукти, що надходять із вразливих країн, що розвиваються, до Європейського Союзу.

Саме тому, потрібно дізнатися більше про те, як працює Європейський Союз і що це означає для бізнесу. Якщо це доречно, дізнатися, що таке Європейська асоціація вільної торгівлі та що вона означає для компанії. Якщо є бажання націлити рекламу на Великобританію, варто ознайомитись із наслідками Brexit, процесом виходу Сполученого Королівства з Європейського Союзу, щоб зрозуміти, які наслідки це може мати бізнесу. Важливо зрозуміти про наявність торгових угод з Україною або про які ведуться переговори з Європейським Союзом. Варто дізнатись про конкурентів, чи торгують вони з ЄС за тими самими правилами чи ні. Якщо націлитись на одну з країн Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), то потрібно дізнатися, чи ЄАВТ має торгові угоди з Україною, а також чи мають країни, де базується конкуренти, подібні угоди.

Незважаючи на те, що країни-члени ЄС здебільшого працюють спільно як єдиний ринок, відмінності між країнами все ще значні, від мови до ділової культури. Залежно від продукту чи послуги, які пропонується, цікавим варіантом може бути групування країн на основі мовних або культурних подібностей, які відповідають пропозиції. Саме тому, варто скористатися послугами європейських програм підтримки. Наприклад, переглянути ринкову інформацію щодо кількох секторів і проаналізувати її спеціально для експортерів із країн, що розвиваються. Крім того, переглянути проекти та програми. Корисно, подивитись на те, що пропонують партнерські організації: Бельгійське агентство розвитку (Enabel); Центр міжнародної торгівлі (МТЦ); Торгова палата Швеції; Вірке, Федерація підприємств Норвегії; Відділ сприяння імпорту Німеччини (IPD) і Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ); Finnpartnership; Швейцарське глобальне підприємництво та Швейцарська програма сприяння імпорту (SIPPO).

В принципі, правові вимоги до продукції однакові в усіх країнах Європейського Союзу. Однак є деякі винятки. Зокрема, існують чотири типи

законодавчих актів щодо продуктів, що продаються в Європі, передбачених Регламентами та Директивами Європейської Комісії:

1. Рамкове законодавство, що встановлює основи сектору. Для харчових продуктів, наприклад, це Загальний харчовий закон, який гарантує, що всі харчові продукти, що продаються в Європейському Союзі, повинні бути безпечними. Для споживчих товарів Директива про загальну безпеку продукції відіграє подібну роль, гарантуючи, що всі продукти мають бути безпечними. Безпека є основною вимогою, яка застосовується в усіх випадках, включно з тими, що не регулюються жодним спеціальним законодавством.

2. Законодавство, що обмежує речовини, хімікати та забруднювачі. Це законодавство інколи встановлює обмеження у вигляді позитивних списків речовин, які можна використовувати в певних продуктах, наприклад консерванти в косметиці. Вони часто стосуються не кінцевих продуктів, а конкретних речовин, незалежно від продукту, в якому вони містяться. Це означає, що якщо продукт містить будь-яку з заборонених речовин, хімікатів або забруднюючих речовин, він повинен відповідати ліміту, встановленому для цієї речовини.

3. Законодавство щодо маркування CE, що застосовується до іграшок та електронного обладнання, медичних приладів та кількох інших груп товарів. Літери «CE» вказуються на продуктах, на які поширюється законодавство. Вони показують, що продукт відповідає вимогам безпеки, охорони здоров'я та захисту навколишнього середовища, встановленим законодавством ЄС.

4. Законодавство щодо певних продуктів, встановлене для кількох конкретних продуктів. Цей тип законодавства в основному стосується маркетингових вимог, наприклад, встановлення стандартів для продажу продукту під певною назвою, наприклад, коли шоколад може продаватися як «молочний шоколад». Законодавство щодо конкретних продуктів встановлюється на додаток до вимог, встановлених у рамковому законодавстві та законодавстві, що обмежує речовини.

Якщо пропозиція не відповідає цим вимогам покупця, це не означає, що продукт не буде випущений на ринок, але буде важко знайти зацікавленого в ньому покупця. Саме тому потрібно дізнатися про юридичні та додаткові вимоги до покупців у секторі на інформаційній платформі ринку. Вибрати свій сектор і знайдіть інформацію про вимоги покупців. Служба підтримки торгівлі ЄС пропонує список законодавчих актів, що застосовуються до товарів, що експортуються до Європи. Можна використати свій код продукту, щоб дізнатися, яке законодавство стосується продукту. Зв'язатися з Open Trade Gate Sweden із будь-якими запитаннями щодо нормативних актів для шведського та європейського ринків. На порталі RASFF (Система швидкого оповіщення про харчові продукти та корми) можна дізнатися про відкликання продукції та відхилення на ринку. Це дасть уявлення про типові проблеми з продуктом на ринку. Подібним чином RAPEX (Система швидкого оповіщення про небезпечні нехарчові продукти) містить списки вилучених продуктів і відхилень на кордоні для нехарчових товарів. Можна знайти свій продукт, щоб дізнатися, які проблеми з ним виникають. Дізнатися, які стандарти приватного сектора використовуються на цільовому ринку, використовуючи карту стандартів ІТС. А також, пройти курс електронного навчання ІТС «Вступ до корпоративної соціальної відповідальності».

Існує кілька способів поділу ринку на сегменти залежно від сектору та цільового ринку. Найважливішим є визначення групи споживачів, на яку можна орієнтуватися. Роблячи це, можна дослідити потреби та вимоги, які має сегмент, і адаптувати свій асортимент до них. Ціновий діапазон і вимоги до якості є двома найважливішими факторами при визначенні сегмента ринку. Потрібно з'ясувати, до якого цінового діапазону належать продукти у цільовій країні, і з'ясувати, чи відповідають продукти вимогам якості, які діють у цьому сегменті. Зауважимо, що як ціновий діапазон, так і вимоги до якості в межах одного сегмента можуть відрізнитися на існуючих і нових цільових ринках.

Висновки до розділу 3

Україна подала офіційну заявку на вступ до Європейського Союзу 28 лютого 2022 року, лише через п'ять днів після російського вторгнення. Через чотири місяці об'єднаний Європейський Союз оголосив країну офіційним кандидатом. Україна з 2016 р. має розширену угоду про вільну торгівлю та угоду про асоціацію з Європейським Союзом, що дає їй доступ до внутрішнього ринку. Угода також узгоджує норми, стандарти та правила з правилами Європейського Союзу. Країна повинна відповідати економічним, політичним та адміністративним критеріям, щоб приєднатися до Європейського Союзу. В Україні має бути мир, перш ніж вона зможе приєднатися, але країні слід дати швидкий шлях для початку переговорів, як знак українцям, що вони раді, і як сигнал Росії, що Україна та інші незалежні країни вільні робити свій власний вибір і союзи. Оприлюднений аналітичний звіт ЄС щодо виконання вимог вступу свідчить про чітку закономірність: у пріоритетних сферах торгівлі рівень відповідності України вимогам ЄС вищий. Це означає, що торгова інтеграція є рушійною силою швидшого вступу до ЄС.

Для посилення торгових відносин та виходу українських компаній на європейські ринки, потрібно зробити діагностику компанії, напрацювати стратегію експорту, продумати перші кроки на новому ринку, відкрити локальні представництва та створити єдину інформаційну систему. Без аналітики та розуміння своєї компанії складно спланувати нові маршрути. Розробляючи стратегію експорту варто подивитись на досвід інших фірм з України або країн, схожих економічно. Перші кроки на новому ринку потребують перевірки експортної стратегії та пошук клієнтів, тобто дійти до реальних контактів з потенційним клієнтом. Наступним логічним кроком є відкриття локальних представництв, адже місцеві працівники краще розуміють специфіку ринку, а клієнтам буде легше та комфортніше вести переговори на спільній мові.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі запропоновано нове вирішення проблеми торгових відносин України з ЄС. Це дало можливість не тільки сформулювати висновки щодо шляхів розвитку міжнародних відносин України з ЄС, але й окреслити ключові напрями трансформації і виходу на торгові ринки ЄС.

1. Теорії та політика міжнародної торгівлі представляють мікроекономічний аспект міжнародної економіки. Погляд на різні теорії міжнародної торгівлі забезпечує основу для еволюції концепції платіжного балансу. Теорії міжнародної торгівлі можна загалом класифікувати на: меркантилістську точку зору; класичну теорію торгівлі; сучасну теорію торгівлі; нові теорії торгівлі. Нові теорії можна загалом розділити на три типи: (1) теорії неотехнологічної торгівлі; (2) моделі внутрішньогалузевої торгівлі (3) моделі стратегічної торгової політики. Меркантилісти не змогли вирішити три важливі проблеми міжнародної торгівлі, а саме: 1) вигоди від торгівлі; 2) структуру торгівлі. 3) умови торгівлі. Класичні економісти, такі як Адам Сміт, Девід Рікардо, Роберт Торренс і Джон Стюарт Мілль, пояснили ці три проблеми за допомогою своїх теорій, які можна об'єднати в класичні теорії міжнародної торгівлі. Теорії технологічної торгівлі підкреслюють важливість інновацій і розрив між компаніями та країнами як основного джерела міжнародної торгівлі.

2. Теорії європейської інтеграції розробили неявні або явні альтернативні точки зору на причини, процес і результати інтеграційних криз. Адаптація синтетичної моделі інтеграції можна об'єднати в єдину теоретичну основу. Вона починається з базового ліберально-міждержавного пояснення інтеграції як результату міжнародної взаємозалежності та міждержавних констеляцій переваг і переговорної сили. Під час кризи, спричиненої шоком і провалом існуючого режиму інтеграції, уряди держав-членів повертаються до міждержавного конфлікту щодо розподілу тягаря кризи та жорстких переговорів, у яких асиметрія взаємозалежності та переговорної сили визначає результат інтеграції. Економічний і валютний союз був результатом міждержавного

компромісу щодо обмеженої макроекономічної інтеграції. Він був розроблений для лібералізації ринків капіталу в ЄС і делегування монетарної політики незалежному центральному банку з головним повноваженням забезпечити стабільність цін.

3. На початку 2021 року Уряд ухвалив Глобальну національну економічну стратегію на період до 2030 року, в якій визначено довгострокові пріоритети розвитку економіки України та стратегічні заходи в основних галузях, зокрема промисловості, сільському господарстві, інфраструктурі, транспорті, енергетиці, інформаційно-комунікаційних технологіях, креативних галузях промисловості та послуг, а також підприємстві. Втручання Росії завдало жахливих людських та економічних страждань Україні, і країна зіткнулася із авіаударами і ракетними атаками по критично важливій інфраструктурі. Керівництво МВФ схвалювало запит України на програмний моніторинг для підтримки економічної стабільності та каталізації донорського фінансування. Україна витримала найбільшу повномасштабну військову агресію в Європі з часів Другої світової війни. За оцінками МВФ, у 2022 році Україна втратила щонайменше третину свого ВВП. У перші кілька тижнів війна була практично скрізь – чи то через активні наземні дії, чи то через авіаудари.

4. За підсумками першого кварталу 2023 р. у порівнянні з попереднім роком товарообіг України скоротився на 7,4 %. Водночас скорочення експорту товарів на 26,1% супроводжувалося зростанням імпорту на 11,2%, наслідком чого стало відчутне збільшення показника негативного сальдо (з 25 млн дол. США до 5,2 млрд дол. США). Зростання імпорту стало наслідком негативного впливу на виробництво товарів для внутрішнього ринку України масштабних бойових дій. ЄС і далі є провідним партнером України як з експорту товарів (62,7%), так і з імпорту (51,4%), який до того ж істотно посилив своє значення для зовнішньої торгівлі України. Політичний крок ЄС щодо лібералізації торгівлі в умовах повномасштабної війни створив додатковий тиск на виробників країн Центральної та Східної Європи, які відчутно втратили позиції на відповідних внутрішніх ринках. Майже дві третини експорту України

припадає на постачання продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції. Торгівля України з Російською Федерацією та Республікою Білоруссю припинена.

5. Україна подала офіційну заявку на вступ до Європейського Союзу 28 лютого 2022 року, лише через п'ять днів після російського вторгнення. Через чотири місяці об'єднаний Європейський Союз оголосив країну офіційним кандидатом. Україна з 2016 р. має розширену угоду про вільну торгівлю та угоду про асоціацію з Європейським Союзом, що дає їй доступ до внутрішнього ринку. Угода також узгоджує норми, стандарти та правила з правилами Європейського Союзу. Країна повинна відповідати економічним, політичним та адміністративним критеріям, щоб приєднатися до Європейського Союзу. В Україні має бути мир, перш ніж вона зможе приєднатися, але країні слід дати швидкий шлях для початку переговорів, як знак українцям, що вони раді, і як сигнал Росії, що Україна та інші незалежні країни вільні робити свій власний вибір і союзи. Оприлюднений аналітичний звіт ЄС щодо виконання вимог вступу свідчить про чітку закономірність: у пріоритетних сферах торгівлі рівень відповідності України вимогам ЄС вищий. Це означає, що торгова інтеграція є рушійною силою швидшого вступу до ЄС.

6. Для посилення торгових відносин та виходу українських компаній на європейські ринки, потрібно зробити діагностику компанії, напрацювати стратегію експорту, продумати перші кроки на новому ринку, відкрити локальні представництва та створити єдину інформаційну систему. Без аналітики та розуміння своєї компанії складно спланувати нові маршрути. Розробляючи стратегію експорту варто подивитись на досвід інших фірм з України або країн, схожих економічно. Перші кроки на новому ринку потребують перевірки експортної стратегії та пошук клієнтів, тобто дійти до реальних контактів з потенційним клієнтом. Наступним логічним кроком є відкриття локальних представництв, адже місцеві працівники краще розуміють специфіку ринку, а клієнтам буде легше та комфортніше вести переговори.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апчел Ю.С. Сучасні моделі маркетингових комунікацій // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». URL: <http://www.economy.naukaxom.ua/mdex.php?operation=1&iid=194>.
2. Беззубченко О. А. Особливості включення України до світового ринку товарів та послуг // Вісник Маріупольського державного університету. Сер. : Економіка. 2011, № 2. С. 145–154.
3. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні // *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1 (26). С. 16-18.
4. Бобина М.Л. *Международный бизнес: стратегия альянсов* / М.: Дело, 2006. 240 с.
5. Божкова В.В. *Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств : монографія* / Суми : СумДУ, 2010. 305 с.
6. Брітченко І. Г., Смерічевський С. Ф., Ахунзянов О. В., Банасько Т. М. та ін. *Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України : монографія*. Херсон : Гельветика. 2017. 224 с.
7. Войнаренко С. М. *Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах // Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6. Т. 2. С. 51–54.
8. Войтенко І. Р. *Наднаціональні інституції Європейського Союзу // Стратегічні пріоритети*. №4(13), 2009, С. 231–236.
9. Даулінг Г. *Репутация фирмы* /М.: ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003. 368 с.
10. Дейнека А. В. *Управление персоналом [Текст]: учебник*/ М. : Дашкова и К, 2010. 290 с.
11. *Державна служба статистики*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. *Ділові очікування підприємств України*. 2018 р. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=37944604>.

13. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. К: Видавництво “Центр учбової літератури”, 2009. 440 с.
14. Зелена книга малого бізнесу України - 2012 / [Д.В. Ляпін, В.І. Дубровський, О.М. Піщуліна, О.П. Продан] // Інститут власності і свободи, 2012. № 3. С.124-126.
15. Кавецький В.В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень : навчальний посібник / Вінниця : ВНТУ, 2015. 136 с.
16. Кавтиш О.П. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості // *Ефективна економіка*. 2013. № 5. С. 88-89.
17. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я.А. Жаліло. К.: НІС, 2005. 388 с.
18. Кравченко О.В. Поняття стратегії розвитку підприємства. URL: http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_023.pdf.
19. Кузик О.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах // *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 34. С. 130–135.
20. Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: учебник. Новосибирск: Знание, 2016. 200 с.
21. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. -2-ге вид., доп. і переробл. К. : КНЕУ, 2003. 524 с.
22. Мазур В.С. Нові підходи і форми менеджменту, як особливого типу управління // Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення. Вінниця, 2016. С. 178-183.
23. Мандзюк М.М. Теоретичні рекомендації щодо вдосконалення управління внутрішньоорганізаційними комунікаціями // *Управління розвитком*. 2011. № 4 (101). С. 180-182.
24. Міронова Ю. В. Науково-теоретичні основи дослідження маркетингових комунікаційних процесів на підприємстві // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 207–214.

25. Мозговий О. М. Міжнародні інвестиційні процеси в умовах глобальної економічної кризи : наук.-метод. вид. Ж. : Рута; К. : КНЕУ, 2015. 88 с.
26. Новиченкова Л. Ділова репутація: від системи до результату / Новиченкова Л. // *Управление компанией*. 2007. №2. С. 47-48.
27. Ольшевский А. С. Антикризисный PR и консалтинг / СПб. : Питер, 2003. 432 с.
28. Онищенко В.П. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту // *Економіка України*. 2008. №11. С.4-18.
29. Онищенко В.П. Особливості міжнародного маркетингу ХХІ ст. // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2011. №1. С.4-13.
30. Падерін І. Д. Стратегічне управління підприємствами малого та середнього бізнесу промислового регіону: монографія / за наук. ред. І. Д. Падеріна. Дніпро: ТОВ Акцент ПП, 2016. 184 с.
31. Панченко В. 50 відтінків малого бізнесу. URL: <http://dda.dp.ua/2017/02/15/50-vidtinkiv-malogo-biznesu/>.
32. Парасюк О. О. Конспект лекцій з дисципліни «Паблік Рілейшнз» / Х. : ХНАМГ, 2010. 59 с.
33. Підгурська, І. А. Стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів українських підприємств. // *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2011. Вип. 2 (34). С. 197-202.
34. Полторак В.А. PR в бізнесі конспект лекцій / Днепропетровск, 2005. 230с.
35. Примак Т.О. Маркетингові комунікаційні стратегії: комплексний підхід до їх класифікації // *Формування ринкової економіки: зб.наук.праць - Спец.вип. Маркетинг: теорія і практика*. К.: КНЕУ, 2009. 653 с. С. 548-559.
36. Примак Т.О. PR для менеджерів і маркетологів : навчальний посібник / К. : Центр учбової літератури ЦУЛ, 2013. 200 с.
37. Приходченко Я.В. Іміджелогія / Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. 49 с.
38. Причепа І.В. Проблеми конкурентоспроможного розвитку підприємництва в Україні за сучасних умов // *Розвиток підприємництва в Україні : теорія,*

- методологія та практика : колективна монографія / Під ред. д.е.н. професора Непочатенко. Умань : Видавець “Сочінський М.М.”, 2017. 244 с.
39. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов // *Вісник ВПІ*. 2016. № 1. С. 44–48.
40. П’ятницька Г.Т., Найдюк В.С. Мультиваріативність стратегій інноваційного розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Економічні науки*. 2018. №1(96). С.22-36. URL : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01\(96\)/04.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2018/01(96)/04.pdf).
41. Ратушняк О.Г. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України // *Вісник ХНУ. Серія Економічні науки*. 2015. № 2, т.1. С. 132–135.
42. Сагер Л.Ю. Аналіз теоретичних основ внутрішніх комунікацій як необхідної умови ефективного управління підприємством // *Маркетинг та менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 128-136.
43. Сарана Л. А. Регіональні проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Strategic estimations and vectors of ukraine’s social and economic development in the conditions of European integration and the world partnership : monograph / eds. V. Yatsenko – Agenda Publishing House, 251 Coventry, United Kingdom, 2017. 357 p.
44. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка. 2007. 352 с.
45. Саух К.С. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні // *Збірник наукових праць УкрДУЗТ*. 2015. № 2. С. 95.
46. Сохацька, О. Засади функціонування та особливості маркетингової комунікативної політики компаній мережевого маркетингу // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. Вип. 1. С. 100-110.
47. Сохацька, О. М. Особливості сучасного етапу формування нової парадигми маркетингу у глобальній економіці [Текст] // *Нова парадигма маркетингу підприємств в умовах глобалізації : монографія*. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. С. 28-40.

48. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 384 с.
49. Терещенко С.А. Мале підприємство в умовах ринкового господарювання // *Економіка і організація управління*. 2013. № 1. С. 175.
50. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України // *Ефективна економіка*. 2015. № 6. С. 107.
51. Турчак В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні // *Молодий вчений*. 2013. № 1 (01). С. 39-44.
52. Харрисон Ш. Связи с общественностью: Вводный курс. М. : Издательский Дом «Нева», 2003. 368 с.
53. Четверта промислова революція : зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія / за наук. ред. А.І.Крисоватого та О.М.Сохацької. Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. 480 с.
54. Чечетова-Терашвіллі Т. В. Класифікація матричних методів, які застосовуються в стратегічному управлінні підприємством. URL: http://www.confcontact.com/2007may/8_4e4et.php.
55. Шаша О.І. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор формування позитивного іміджу підприємства / *Науковий збірник Харківського технічного університету*, 2012. №2. С. 34-38.
56. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства // *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 509–515.
57. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. 328 с.
58. Afuah A. Business Model Innovation: Concepts, Analysis and Cases. N.Y.: Routledge, 2014. P. 200.
59. Doing business-2017. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogobanku-legkosti-vedennya-biznesu>.

60. Jhanson M. Reinventing Your Business Model // Harvard Business Review. 2008. Vol. 86. № 12. P. 51- 59.
61. Kaplan S. Business Model Innovation Factory: How to Stay Relevant When the World Is Changing / N.Y.: Wiley, 2012. P. 256.
62. Moore G.A. Living on the Fault Line, Revised Edition: Managing for Shareholder Value in Any Economy. New York: HarperBusiness, 2002. P. 304.
63. Osterwalder A. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, game Changers and Challengers / N.Y.: Wiley, 2010. P. 180.
64. The Global Competitiveness Report 2018/ World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.
65. The Global Innovation Index 2018 report. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>.
66. Varnaliy, Z., Polishchuk, Ye., Varnaliy, Z. et all. Development of small and medium enterprises: the EU and East-partnership countries experience: monograph. Wyd-wo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. Stanisława Tarnowskiego w Tarnobrzegu. 2018. 378 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Експорт товарів з України до ЄС (січень-червень)



Імпорт товарів з ЄС до України (січень-червень)



	\$483 130		\$21 818		\$678 985
	\$356 230		\$8 530		\$393 353
	\$216 933		\$129 876		\$434 786
	\$284 746		\$86 073		\$413 222
	\$340 349		\$244 560		\$30 598
	\$220 337		\$516 447		\$130 283
	\$89 594		\$7 181		\$753 799
	\$159 333		\$8 747		\$864 361
	\$142 851		\$20 315		\$38 159
	\$148 953		\$110 231		\$139 171
	\$71 280		\$1 010 391		\$351 699
	\$84 587		\$446 757		\$879 211
	\$48 698		\$1 197 065		\$18 640
	\$102 375		\$2 839 400		\$32 434
	\$728 570		\$2 365 816		\$715 782
	\$428 732		\$2 248 623		\$626 772
	\$1 502 051		\$182 808		\$50 396
	\$1 115 709		\$44 555		\$298 168

*Зовнішня торгівля України з окремими країнами представлена у тис. дол США

Рис. А1. Показники торгівлі України з ЄС