

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

КОРОЛЬ АНДРІЙ АНДРІЙОВИЧ

Допускається до захисту:
в.о. завідувачки кафедри
міжнародних економічних відносин,
кандидат економічних наук, доцент
Марія ШКУРАТ
« » 2025 р.

**Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: можливості та виклики для
українського експорту**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»
Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
Марія ВАРЛАМОВА, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин,
к. е. н., доцент

підпис

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця – 2025

АНОТАЦІЯ

Король А. А. Кваліфікаційна бакалаврська робота *Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: можливості та виклики для українського експорту*. Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини. Освітня програма «Міжнародна економіка». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2025.

У роботі розкрито поняття зони вільної торгівлі, її особливості, недоліки та переваги. Особливу увагу приділено аналізу розвитку українського експорту за період існування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Виділено виклики, з якими стикаються українські експортери та перспективи розширення експорту.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, експорт, ЄС, зона вільної торгівлі.

59 с., 2 табл., 13 рис., бібліограф.: 41 найм.

ABSTRACT

Korol A. A. Bachelor's Qualification Thesis *The free trade zone between Ukraine and the EU: opportunities and challenges for Ukrainian Exports*. Specialty 292 International Economic Relations. Educational Program «International Economics». Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2025.

The thesis explores the concept of a free trade area, highlighting its characteristics, advantages, and disadvantages. Special attention is given to the analysis of the development of Ukrainian exports during the existence of the free trade area between Ukraine and the EU. The study identifies the challenges faced by Ukrainian exporters and outlines prospects for the expansion of exports.

Keywords: international economic integration, export, EU, free trade area.

59 p., 2 tabl., 13 fig., bibliography: 41 items

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	7
1.1 Поняття та форми міжнародної інтеграції	7
1.2 Стадії міжнародної економічної інтеграції	11
1.3 Переваги та недоліки зон вільної торгівлі.....	14
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ	20
2.1 Характеристика зони вільної торгівлі між Україною та ЄС	20
2.2 Аналіз географічної структури українського експорту до ЄС	25
2.3 Аналіз товарної структури українського експорту до ЄС	29
РОЗДІЛ 3 ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ В ЄС	37
3.1 Виклики розвитку експорту України в ЄС	37
3.2 Перспективи розвитку експорту України в ЄС	42
ВИСНОВКИ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах паралельного розвитку процесів глобалізації та регіональної інтеграції зовнішньоекономічна діяльність, відіграє значущу роль у забезпеченні економічного розвитку України. Європейський Союз сьогодні є головним торговельним партнером України, основою передумовою чого є функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, що є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію. Повномасштабне вторгнення РФ в Україну з 2022 року кардинально змінило розвиток експорту, логістичні шляхи та виробничі можливості країни. Аналіз функціонування зони вільної торгівлі та перспектив українського експорту в цих умовах набуває особливого значення в напрямі адаптації торговельної політики до нових реалій. Комплексне дослідження можливостей та викликів для українського експорту в сучасних умовах є надзвичайно актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, її вплив на можливості розвитку українського експорту та економіку в цілому є предметом значної кількості досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема слід відзначити роботи таких вчених як. Однак, незважаючи на значний науковий доробок, більш детальної уваги потребує комплексний аналіз проблем та перспектив розвитку українського експорту в умовах поглиблення інтеграції України та ЄС.

Мета і завдання дослідження. *Мета дослідження* – розробка теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку українського експорту в умовах функціонування зони вільної торгівлі України та ЄС.

Відповідно до наведеної мети визначено наступні *завдання* кваліфікаційної роботи:

- розкрити поняття міжнародної інтеграції та її форми;

- охарактеризувати стабільність міжнародної економічної інтеграції;
- систематизувати переваги та недоліки зон вільної торгівлі;
- вивчити особливості зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;
- проаналізувати географічну структуру українського експорту в умовах функціонування зони вільної торгівлі;
- проаналізувати товарну структуру українського експорту в умовах функціонування зони вільної торгівлі;
- систематизувати виклики українського експорту в умовах зони експорту в умовах функціонування зони вільної торгівлі;
- визначити перспективи українського експорту в умовах функціонування зони вільної торгівлі.

Об'єкт та предмет дослідження. *Об'єкт дослідження* – процес розвитку експортної діяльності українських підприємств на ринку Європейського Союзу в умовах зони вільної торгівлі.

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади та практичні аспекти розвитку українського експорту в умовах функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань дослідження в роботі використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів пізнання. Системний підхід дозволив розглянути ПВЗВТ як складну систему взаємопов'язаних елементів у контексті загальної економічної та політичної ситуації. *Методи аналізу та синтезу* використовувалися для вивчення окремих аспектів впливу ЗВТ (можливостей, викликів, динаміки) та узагальнення отриманих результатів. *Порівняльний аналіз* застосовувався для зіставлення показників експорту, імпорту до та після запровадження ПВЗВТ, а також для порівняння умов торгівлі з ЄС та іншими партнерами. *Статистичний аналіз* був ключовим для обробки та інтерпретації офіційних даних щодо обсягів та структури українського експорту до ЄС. *Метод логічного узагальнення* застосовувався при

формулюванні висновків та рекомендацій. Також використовувалися методи аналізу та систематизації при вивченні нормативно-правових актів та наукової літератури і звітів міжнародних організацій та дослідницьких центрів.

Теоретичне та практичне значення одержаних результатів.

Теоретичне значення результатів бакалаврської роботи полягає у можливості використання отриманих результатів дослідження для подальшого вивчення та розробки заходів щодо розвитку українського експорту на ринках країн ЄС.

Практичне значення результатів дослідження полягає у розробці рекомендацій щодо розширення українського експорту на ринок ЄС,

Положення, що виносяться на захист:

1. Результати аналізу ефективності функціонування зони вільної торгівлі
2. Результати систематизації перспектив розвитку експорту України в країни ЄС,

Структура кваліфікаційної (бакалаврської) роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 41 найменувань. Робота містить 2 таблиці, 12 рисунків. Загальний обсяг становить 59 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1 Поняття та форми міжнародної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція є однією з ключових рис сучасного етапу розвитку світового господарства, що відображає об'єктивні тенденції до поглиблення економічних взаємозв'язків та взаємозалежності між країнами.

Процеси об'єднання національних ринків різних країн спостерігалися ще задовго до сучасної епохи, приносячи переважно позитивні результати. Водночас за початок активної фази міжнародної економічної інтеграції прийнято вважати середину XX століття. Аналізуючи її еволюцію, дослідники виокремлюють кілька етапів (або «хвиль») інтеграції, кожна з яких характеризується певними особливостями — від рівня економічного розвитку учасників до змін у напрямках інтеграційної співпраці та впливу глобальних чинників [22].

Участь держав у таких інтеграційних об'єднаннях істотно позначається на темпах і якості їх економічного зростання. При цьому особливої уваги заслуговує роль країн із великим внутрішнім ринком, що перебувають у процесі розвитку, а також аналіз наслідків їх торговельної взаємодії з країнами, які не входять до відповідних інтеграційних угруповань [22].

Поняття «інтеграція» (від лат. *integrum* – цілий) передбачає розвиток певних процесів, спрямованих на забезпечення об'єднання деяких самостійних елементів в єдине ціле за рахунок взаємозближення й пристосування один до одного з поступовим утворенням нового механізму співпраці. Як правило, центральною ланкою інтеграційних процесів є міжнародна економічна інтеграція, що, за визначенням О. С. Мороза передбачає «зближення держав і поступове переплетення структур їхніх економік» [26].

Л. В. Курах вважає, що предметом міжнародної економічної інтеграції є національні господарства країн, у яких здійснюється виробництво та розподіл матеріальних та деяких нематеріальних благ, що мають грошовий вимір [24].

О. Беляєв вважає, що «інтеграція є широким міждержавним об'єднанням, яке функціонує згідно із спеціальними угодами і має певну організаційну структуру» [10].

У цілому, аналіз публікацій, присвячених аналізу міжнародної економічної інтеграції, дозволяє зробити висновок, що дане поняття трактується у двох взаємопов'язаних аспектах: як процес і як стан (результат) цього процесу.

Дослідження МЕІ як *процесу* акцентує увагу на зближенні національних економік в динаміці, що передбачає реалізацію цілеспрямованих заходів в економічному, політичному та правовому полі, які здійснюються на міждержавному рівні або завдяки діяльності багатонаціональних підприємств, та призводять до поступового взаємного усунення торговельних та інших бар'єрів. Цей процес включає лібералізацію торгівлі товарами та послугами, сприяння руху капіталу та робочої сили, гармонізацію законодавства та економічної політики, а також створення спільних інституційних механізмів для регулювання взаємодії. Процесуальний підхід підкреслює динамічний характер інтеграції, її етапність та потенційну можливість руху як до поглиблення, так і до уповільнення чи навіть дезінтеграції.

З іншого боку, міжнародна економічна інтеграція як стан описує досягнутий на певний момент рівень взаємопроникнення та єдності економічних систем групи країн. Кількісними індикаторами цього стану є висока частка взаємної торгівлі у загальному товарообігу країн, суттєві обсяги взаємних інвестицій, досить інтенсивні фінансові потоки, значний рівень міграції робочої сили між інтегрованими країнами, а також ступінь гармонізації макроекономічних показників. Якісно цей стан знаходить свій прояв у функціонуванні спільних товарних ринків, послуг, капіталу та праці,

розвитку спільних інститутів та здійсненні скоординованої іноді єдиної економічної політики.

Характеристика економічної інтеграції на міжнародному рівні неможлива без урахування двох ключових та діалектично пов'язаних тенденцій розвитку сучасного світу – глобалізації та регіоналізації [12]. Глобалізація, що являє собою формування економічного, політичного та соціокультурного глобального простору, для якого притаманне зростання взаємозалежності країн світу за рахунок інтенсифікації міжнародних потоків товарів, послуг, капіталу, технологій та людей, а також поширенням світових стандартів та інститутів. Глобалізація створює єдині інтеграційні умови та стимули, так як економіки країн стають більш відкритими та чутливими до зовнішніх чинників, а багатонаціональні підприємства формують глобальні ланцюги вартості.

У цей же час, регіоналізація, яка проявляється у посиленні економічної взаємодії та формуванні стійких об'єднань між географічно та історично близькими країнами. Вона розглядається як специфічна форма прояву глобалізації або як відповідь на її виклики. Створення регіональних інтеграційних об'єднань дозволяє країнам, що входять до них, ефективніше використовувати переваги міжнародного поділу праці в межах регіону, спільно адаптуватися до умов жорсткої глобальної конкуренції, залучати інвестиції, вирішувати спільні проблеми (економічні, екологічні, інфраструктурні, безпекові тощо) та посилювати свою конкурентну позицію у відносинах з третіми країнами [12].

Отже, регіональна економічна інтеграція не стільки суперечить глобалізації, скільки представляє собою важливий компонент та механізм реалізації у сучасному світі, формуючи його поліцентричну структуру. Дискусії щодо того, чи є регіоналізм «будівельним матеріалом» чи «каменем спотикання» на шляху до глобальної лібералізації, залишаються і сьогодні актуальними в теорії міжнародних економічних відносин.

Для успішного формування й розвитку процесів економічної інтеграції між країнами необхідна наявність певного комплексу об'єктивних передумов, що створюють сприятливе підґрунтя для зближення країн. Ці передумови можна розділити на кілька груп. До першої належать економічні передумови, до яких відносять характеристику певного рівня економічного розвитку країн та індустріалізації, що створює потребу в розширенні ринків та можливості для взаємовигідної спеціалізації. Важливим є також порівняння рівня розвитку країн-потенційних партнерів, хоча інтеграція можлива і між країнами з різними рівнями (асиметрична інтеграція), але вона зустрічається нечасто та має свою специфіку. Високий ступінь економічної або, навпаки, наявність значної внутрішньогалузевої торгівлі між країнами свідчать про можливості для отримання переваг від інтеграції. Розвинена ринкова інфраструктура та географічна близькість значно знижують трансакційні витрати та сприяють інтенсифікації зв'язків [34].

До другої групи передумов належать технологічні. Спільний або близький рівень технологічного розвитку полегшує співпрацю та обмін технологіями. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) кардинально спрощує ведення бізнесу між потенційними країнами-учасницями, а також фінансові операції та координацію економічної діяльності, створюючи технологічну основу для інтеграції.

Не менш важливими є політичні передумови. Зокрема, Приходько І. В. зазначає, що розвиток інтеграції між країнами характеризується співвідношенням економіки та політики [32]. У цілому без узгодженості на рівні урядів, політичної волі керівництва країн до інтеграції та готовності до певних компромісів розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції стає неможливим. Важлива також політична стабільність всередині країн-учасниць та відсутність глибоких політичних конфліктів між ними. Схожість політичних систем та зовнішньополітичних орієнтацій також сприяє процесу.

Важливого значення у зближенні економік держав мають і соціокультурні та історичні передумови. Культурна та історична близькість,

відсутність глибоких етнічних чи релігійних протиріч, а також взаємна поінформованість та позитивне сприйняття населенням країн-партнерів можуть полегшувати інтеграційні процеси, або, навпаки, стати ключовим протиріччям до економічної взаємодії.

Таким чином, наявність та ступінь зрілості зазначених вище передумов, значною мірою визначають можливості, темпи та глибину потенційної економічної інтеграції між країнами.

1.2 Стадії міжнародної економічної інтеграції

Однією з найвпливовіших та широко визнаних концепцій у теорії міжнародної економічної інтеграції є модель стадій, розроблена угорсько-американським економістом Белою Балассою у 1960-х роках [2]. Цей підхід оснований на систематизації різних форм регіональної економічної взаємодії, автор представляє їх як послідовні етапи поглиблення взаємодії між країнами. Модель Баласси демонструє певну лінійну прогресію, де кожний наступний етап інтеграції поєднує в собі всі елементи попередньої, додаючи нові рівні усунення бар'єрів та гармонізації політик. Незважаючи на те, що модель зазнавала критики, вона залишається фундаментальною основою для аналізу та класифікації існуючих інтеграційних угруповань у світі. Проаналізуємо детальніше кожен з п'яти основних стадій за Балассою [2].

Першою сходинкою економічної інтеграції країн і найменш глибоким ступенем інтеграції є зона вільної торгівлі, яка передбачає укладання угоди між країнами-учасниками про повне або значне скасування митних тарифів та кількісних обмежень у взаємній торгівлі (рис.1.1).

При цьому, кожен учасник зберігає повну автономію у своїй зовнішньоторговельній політиці по відношенню до інших країн, встановлюючи власні рівні мит та нетарифних бар'єрів для імпорту з країн, що не входять до зони [2]. Як наслідок, для функціонування зони вільної торгівлі та запобігання переорієнтації торговельних потоків через країну з найнижчим

зовнішнім тарифом надзвичайно важливим є запровадження та дотримання правил визначення походження товарів

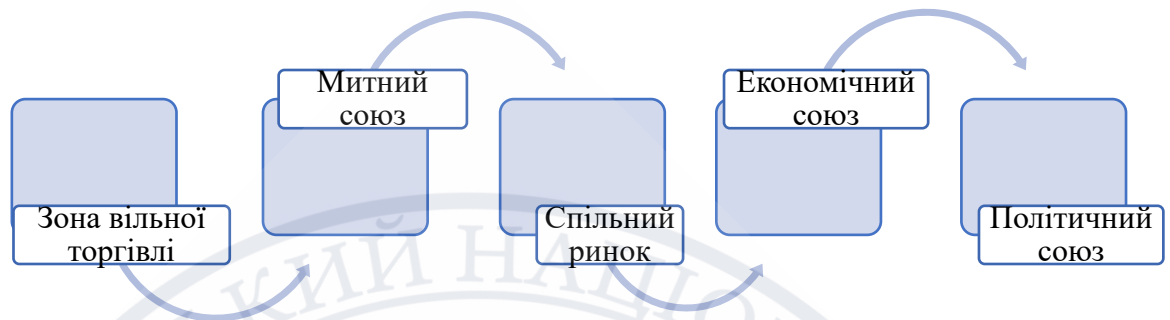


Рисунок 1.1 – Етапи міжнародної економічної інтеграції

Джерело: систематизовано автором на основі [2]

Прикладами таких угод є Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA), її наступниця USMCA, Європейська асоціація вільної торгівлі (EFTA) та численні двосторонні угоди про вільну торгівлю. Основні вигоди від ЗВТ пов'язані переважно зі статичними ефектами створення торгівлі.

Наступним етапом інтеграції є митний союз, який ґрунтується на умовах зони вільної торгівлі, але додатково накладає зобов'язання щодо впровадження спільного зовнішнього митного тарифу та єдиної зовнішньоторговельної політики щодо третіх країн. Встановлення такого тарифу усуває труднощі складних правил походження товарів всередині митного союзу, оскільки імпорт з третіх країн оподатковується однаково незалежно від того, через яку країну-члена він потрапляє на територію угруповання. Це значно спрощує торгівлю всередині союзу порівняно із зоною вільної торгівлі. Водночас, створення митного союзу вимагає від країн-учасниць іноді йти всупереч власним інтересам у сфері зовнішньоторговельної політики та її координації в рамках спільних інститутів. Теоретично, митний союз може призвести до більших ефектів відхилення торгівлі порівняно з ЗВТ,

якщо спільний зовнішній тариф встановлюється на вищому рівні, ніж середній тариф країн до об'єднання. Прикладами можуть слугувати ранні етапи Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) або Митний союз країн Бенілюксу; сучасні приклади включають Андське співтовариство та Митний союз Євразійського економічного союзу (хоча їх функціонування має свої особливості).

Ще більш глибокою формою інтеграції є спільний ринок, який базується на умовах митного союзу і додатково передбачає ліквідацію бар'єрів для вільного руху факторів виробництва – капіталу та робочої сили – між країнами-учасниками. Спільний ринок характеризується не лише вільною торгівлею товарами та спільною зовнішньоторговельною політикою, але й правом громадян однієї країни-члена вільно працевлаштовуватися в іншій, а також скасування формальних бар'єрів для компаній інвестувати та переміщувати капітал в межах усього ринку без дискримінаційних обмежень. Теоретично, вільний рух факторів виробництва має призводити до вирівнювання цін на них (заробітної плати, процентних ставок) між країнами, підвищення загальної ефективності розподілу ресурсів та прискорення економічного зростання. Однак, створення спільного ринку породжує складні виклики, пов'язані з необхідністю значної гармонізації національних законодавств та регулювань у соціальній сфері, трудових відносинах, стандартах продукції, визнанні кваліфікацій тощо.

Наступним етапом є створення економічного союзу, який передбачає умови спільного ринку, але доповнюється гармонізацією та координацією національних економічних політик країн-учасниць. В першу чергу це стосується макроекономічної політики, а також інших ключових сфер, таких як промислова, сільськогосподарська, регіональна, соціальна політика. На цьому етапі значно зростає роль наднаціональних інститутів, які координують та іноді навіть визначають спільну політику. Важливою складовою (хоча і не обов'язковою для всіх економічних союзів) є валютний союз, що передбачає запровадження спільної валюти та проведення єдиної монетарної політики

єдиним центральним банком. Найбільш показовим прикладом союзу у світі є Європейський Союз (ЄС).

Найвищою, теоретично можливою стадією інтеграції за Балассою є повна економічна та політична інтеграція, що передбачає уніфікацію всіх основних політик (економічної, соціальної, зовнішньої, безпекової), створення спільних органів законодавчої, виконавчої та судової влади та, по суті, перетворення інтеграційного об'єднання на єдину державу (наприклад, федерацію чи конфедерацію). На цьому етапі національні кордони втрачають своє економічне та політичне значення всередині об'єднання. Досягнення цієї стадії є надзвичайно складним політичним процесом, що вимагає повної відмови від значної частини національного суверенітету. Хоча історія знає приклади утворення федеративних держав, у сучасному світі приклади повної інтеграції між раніше незалежними країнами є вкрай обмеженими і часто залишаються теоретичним ідеалом.

1.3 Переваги та недоліки зон вільної торгівлі

Рішення про створення або приєднання до зони вільної торгівлі є комплексним і вимагає ретельного зважування потенційних переваг та можливих витрат і ризиків. Як найпростіша форма глибокої регіональної інтеграції, внаслідок створення зони вільної торгівлі держава отримує різноманітні ефекти, які можуть бути як позитивними, так і негативними для країн-учасниць та світової економіки в цілому. Аналіз досліджень щодо ефективності зон вільної торгівлі дозволяє зробити висновок про те, що ефекти від подібних угод є досить відмінними як у якісному, так і у кількісному вимірі. Крім того, кожен регіон має свої особливості розвитку, що, у свою чергу також впливає на результативність.

Серед ключових позитивних ефектів від створення зони вільної торгівлі вчені виділяють статичні та динамічні вигоди [13]. Статичні результати виникають через більш ефективний розподіл існуючих ресурсів одразу після

впровадження угоди щодо лібералізації торгівлі. Варто виділити є ефект створення торгівлі, про що згадує Дж. Вайнер, описуючи ефекти від створення митного союзу. Він виникає тоді, коли після впровадження зони вільної торгівлі до країни починає надходити більша кількість імпортової продукції за нижчими цінами, що стає можливим завдяки скасуванню мит. У результаті цього явища споживачі обирають дешевші товари з країн-партнерів, відбувається розширення внутрішнього ринку, ресурси використовуються продуктивніше, а загальний рівень добробуту держав-членів зростає [14].

Для кількісного визначення впливу цього ефекту використовується спеціальна формула, розроблена на основі попередніх аналітичних досліджень у сфері економічної інтеграції [14]:

$$EC / IC = W \eta (t_1 - t_0)(1 + t_0) \quad (1.1),$$

де EC / IC – приріст експорту або імпорту, пов'язаний із створенням торгівлі;

– W – зміна вартості зовнішньоторговельних операцій (у відсотках) у порівнянні з базовим періодом;

– η – еластичність попиту за ціною (де $\eta < 0$);

– t_0 – рівень митного збору до набуття чинності угодою про вільну торгівлю між Україною та ЄС;

– t_1 – мито після вступу угоди в дію [14].

Позитивне значення отриманого показника свідчить про покращення торговельних зв'язків між країнами, що входять до зони вільної торгівлі, та підтверджує наявність ефекту створення торгівлі [14].

Водночас, такі трансформації не завжди мають виключно позитивні наслідки. Іноді окрема країна могла б досягти вигідніших результатів шляхом самостійного усунення торговельних бар'єрів, ніж через участь у регіональній інтеграції. У таких випадках спостерігається ефект «витіснення торгівлі», коли покупці змінюють постачальників з ефективніших (але не членів зони вільної

торгівлі) на менш конкурентоспроможних виробників із країн-учасниць. Хоча міжнародна економічна інтеграція загалом сприяє підвищенню добробуту, негативний вплив від витіснення торгівлі в країнах, які залишились поза межами союзу, частково компенсується позитивним ефектом у торгівлі серед країн-учасниць [28].

Вайнер також дійшов висновку, що чим ширшою є географічна зона інтеграції, тим вища ймовірність формування реальної зони вільної торгівлі. Проте інший економіст, Д. Крепс, застерігав, що концепція Вайнера може мати й негативні наслідки, які в деяких випадках переважають позитивні. Також існує думка, що позитивний ефект від створення зони вільної торгівлі стане можливим лише за певних умов: якщо попит буде нееластичним, а пропозиція – достатньо гнучкою. Лише тоді, у поєднанні з ефектом «розширення торгівлі», можна досягти реального збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, коли усунення мит дозволяє споживачам та фірмам країни переключитися з менш ефективного вітчизняного виробництва на дешевший імпорту з країн-учасниць зони вільної торгівлі. Це веде до зростання споживчого надлишку та загальної ефективності використання ресурсів. Іншим важливим статичним ефектом є посилення конкуренції на внутрішньому ринку через появу конкурентів з країн-партнерів. Це змушує вітчизняні фірми знижувати ціни, підвищувати якість продукції та шукати шляхи для зменшення витрат, що також приносить вигоду споживачам. Нарешті, споживачі отримують доступ до ширшого асортименту товарів з країн-партнерів [28].

Окрім статичних, внаслідок створення зон вільної торгівлі з часом виникають «динамічні вигоди», які проявляються у довгостроковій перспективі та впливають на темпи економічного зростання. По-перше, розширення ринку до масштабів всієї зони вільної торгівлі сприяє тому, що фірми мають кращі можливості досягти економії від масштабу, знижуючи середні витрати виробництва. По-друге, зона вільної торгівлі може стати важливим чинником, що сприяє залученню прямих іноземних інвестицій, як з третіх країн (що прагнуть отримати доступ до ринку зони), так і взаємних

інвестицій між країнами-членами. ПП, у свою чергу, сприяють трансферу технологій, створенню робочих місць та модернізації економіки. По-третє, посилення торгівлі, інвестицій та конкуренції може прискорити поширення нових технологій та інновацій у країнах-учасниках зони вільної торгівлі. Деякі дослідження також пов'язують участь у зоні вільної торгівлі з прискоренням економічного зростання через вищезгадані канали впливу на інвестиції, продуктивність та інновації. Крім суто економічних, існують і інші переваги, такі як зміцнення політичного діалогу та співпраці між країнами, посилення регіональної стабільності, а також можливість використання угоди як інструменту для стимулювання внутрішніх ринкових реформ та підвищення міжнародного іміджу країни [6].

Незважаючи на значну кількість можливих переваг, створення та функціонування зони вільної торгівлі супроводжується низкою потенційних недоліків та викликів. Основним недоліком також можна вважати ефект відхилення торгівлі, згаданий вище. Внаслідок його прояву створення зони вільної торгівлі призводить до неефективного розподілу світових ресурсів і може знизити добробут як країни-імпортера, так і третіх країн, що втрачають ринок збуту. Співвідношення між створенням та відхиленням торгівлі визначає загальний статичний ефект торговельної інтеграції [6].

Аналізуючи виклики, слід зазначити витрати, пов'язані з правилами визначення походження товарів. Необхідність доводити походження товару для отримання преференційного доступу створює значні адміністративні витрати для бізнесу, особливо для малих та середніх підприємств. Крім того, самі правила можуть бути сформульовані таким, що фактично будуть обмежувати торгівлю та слугуватимуть інструментом прихованого протекціонізму, захищаючи певні галузі від конкуренції навіть з боку країн-партнерів. Складність та множинність правил в рамках різних угод призводять до так званого «ефекту спагеті», що ускладнює міжнародну торгівлю.

Також варто згадати і витрати на адаптацію та структурну перебудову, так, галузі, що не витримують конкуренції з боку імпорту з країн-партнерів,

можуть скорочувати виробництво та робочі місця, що потребує соціальної підтримки та програм перекваліфікації. Також існування зони вільної торгівлі може призводити до посилення нерівності в доходах всередині країн, оскільки вигоди та втрати розподіляються нерівномірно. Дискусійним на сьогодні є питання щодо впливу зони вільної торгівлі на багатосторонню торговельну систему: з одного боку, вони можуть бути «будівельними блоками», що сприяють загальній лібералізації, з іншого – «каменями спотикання», що підривають принцип недискримінації СОТ та відволікають ресурси від глобальних переговорів [6].

Розглядаючи методи оцінки ефективності зон вільної торгівлі варто згадати підхід Н. Кривенко, яка пропонує оцінювати ефект від інтеграції який демонструє співставлення часток експорту країн-учасниць торговельної угоди із загальним обсягом експорту країни [21].

Здебільшого для оцінки ефектів інтеграції також використовують індекс інтенсивності внутрішньої торгівлі торговельно-економічного об'єднання, показник схильності до внутрішньо- та позарегіональної торгівлі, індекс симетричної торговельної інтроверсії [21].

Петухова В. О. [30] пропонує використовувати показник торговельно-економічної пов'язаності (КРЕП):

$$\text{КРЕП} = \frac{r-g}{1-g} \quad (1.2)$$

де, r – співвідношення обсягів внутрішньої торгівлі угруповання з обсягами торгівлі угруповання;

g – співвідношення усього обсягу торгівлі угруповання до обсягів світової торгівлі [30, 21].

Таким чином, оцінка доцільності створення чи участі в зоні вільної торгівлі вимагає комплексного аналізу потенційних переваг за рахунок створення торгівлі та динамічних ефектів проти можливих втрат за рахунок

відхилення торгівлі, адміністративних витрат та соціально-економічних наслідків структурної перебудови.

Висновки до розділу 1

Аналіз підходів до розуміння міжнародної економічної інтеграції дозволив зробити висновок, що міжнародна економічна інтеграція є комплексним процесом та процесом зближення національних економік, зумовленим комплексом економічних, політичних і технологічних передумов на тлі глобалізації та регіоналізації. Вона відображає цілеспрямовані дії держав та бізнесу для отримання переваг від усунення бар'єрів та поглиблення співпраці.

Процес поглиблення міжнародної економічної інтеграції характеризується певною лінійністю та стадійністю. Найвідомішим підходом, щодо опису стадій, є модель Б. Баласси, що виділяє послідовні етапи: від зони вільної торгівлі та митного союзу до спільного ринку та економічного/політичного союзу. Кожна наступна стадія передбачає вищий рівень лібералізації та координації політик, хоча реальні процеси не завжди є лінійними.

Зона вільної торгівлі, як початковий етап глибокої інтеграції, демонструє ключову дилему, адже з одного боку, вона створює потенціал для зростання добробуту через ефекти створення торгівлі та динамічні вигоди (інвестиції, економія від масштабу), але з іншого – несе ризики втрат від відхилення торгівлі та стикається з практичними викликами у вигляді складних правил походження, витрат на адаптацію та нерівномірного розподілу ефектів. Саме через зменшення ризиків процес підписання торговельних угод часто є тривалим, а іноді рішення не імплементується на рівні держав навіть після підписання.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1 Характеристика зони вільної торгівлі між Україною та ЄС

Розвиток зовнішньоторговельних відносин України характеризується загальносвітовими тенденціями лібералізації шляхом підписання угод. На сьогоднішній день Україна має 17 діючих торговельних угод (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Регіональні торговельні угоди України за датою підписання

№	Дата підписання	Назва	Охоплення
1.	17 грудня 1992 р.	Україна-Білорусь	Товари
2.	17 вересня 1994 р.	Україна-Казахстан	Товари
3.	07 жовтня 1994 р.	Вірменія-Україна	Товари
4.	05 листопада 1994 р.	Україна-Туркменістан	Товари
5.	29 грудня 1994 р.	Україна-Узбекистан	Товари
6.	9 січня 1995 р.	Грузія-Україна	Товари
7.	26 травня 1995 р.	Киргизька Республіка - Україна	Товари
8.	28 липня 1995 р.	Україна – Азербайджан	Товари
9.	18 січня 2001 р.	Україна – Північна Македонія	Товари
10.	06 липня 2001 р.	Україна – Таджикистан	Товари
11.	13 листопада 2003 р.	Україна - Молдова	Товари
12.	24 червня 2010 р.	ЄАВТ - Україна	Товари та послуги
13.	18 листопада 2011 р.	Україна - Чорногорія	Товари та послуги
14.	27 червня 2014 р.	ЄС – Україна	Товари та послуги
15.	21 січня 2019 р.	Україна – Ізраїль	Товари
16.	08 жовтня 2020 р.	Велика Британія – Україна	Товари та послуги
17.	22 вересня 2023 р.	Канада – Україна	Товари та послуги

Джерело: складено автором за [27]

Найбільшою угодою за кількістю країн учасниць є угода з ЄС. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та Європейським Союзом є ключовою економічною складовою Угоди про асоціацію, політичну частину якої було підписано у березні, а економічну – у червні 2014 року. На відміну від багатьох існуючих угод про вільну торгівлю,

що орієнтуються переважно на скасування або зниженні митних тарифів, ПВЗВТ між Україною та ЄС має значно ширші цілі і є шляхом до набуття повноправного членства України в ЄС. Її основна мета полягає у забезпеченні глибокої економічної інтеграції України з внутрішнім ринком Європейського Союзу, що досягається шляхом поєднання двох основних елементів: лібералізації умов взаємної торгівлі товарами та послугами, а також масштабного процесу регуляторного наближення, тобто гармонізації українського законодавства, норм, правил та стандартів до права ЄС у всіх сферах, пов'язаних з торгівлею та підприємницькою діяльністю. Положення щодо ПВЗВТ почали для України частково застосовуватися з 1 січня 2016 року, а повне набуття чинності Угодою про асоціацію, включаючи ПВЗВТ, відбулося 1 вересня 2017 року. З цього часу відбувся перехід торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС на якісно новий рівень, що передбачає не лише вільніший рух товарів та послуг, але й суттєве зближення економік [29].

Основним і найбільш відчутним елементом ПВЗВТ є лібералізація торгівлі товарами. Угода передбачає поступове, але зрештою майже повне (для понад 97% товарних позицій) скасування ввізних мит обома сторонами. Важливою особливістю цієї лібералізації була її асиметричність, оскільки, Європейський Союз скасував більшість мит для українських товарів одразу після початку застосування ПВЗВТ у 2016 році, надавши українським експортерам негайні переваги. Україна ж, зі свого боку, отримала значно довші перехідні періоди (до 10-15 років для деяких товарів) для поступового зниження своїх імпорتنих мит на товари з ЄС [29]. Поступовість реалізації угоди мала на меті надати українським виробникам необхідний час для адаптації до посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Щоб товари могли скористатися преференційним режимом (тобто нульовою або зниженою ставкою мита), вони повинні відповідати правилам визначення походження, детально прописаним в Угоді. Зазначені правила базуються на Регіональній конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила

походження (Пан-Євро-Мед), і їх дотримання підтверджується сертифікатом перевезення товару EUR.1 або декларацією інвойс.

Для деяких чутливих категорій товарів (переважно сільськогосподарських) замість повного скасування мит було запроваджено тарифні квоти, в межах яких діє нульова ставка мита.

Визнаючи, що в сучасній міжнародній торгівлі саме нетарифні бар'єри часто становлять більшу перешкоду, ніж мита, ПВЗВТ приділяє значну увагу їхньому усуненню через регуляторне наближення. У сфері технічних бар'єрів у торгівлі Україна взяла на себе амбітне зобов'язання поступово імплементувати в своє законодавство відповідні технічні регламенти та стандарти ЄС (переважно гармонізовані європейські стандарти). Зазначене стосується широкого кола промислової продукції і включає також реформування національної системи стандартизації, метрології, оцінки відповідності, акредитації та ринкового нагляду відповідно до європейських практик. Довгостроковою метою цього процесу є укладання Угод про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) для пріоритетних секторів. Такі угоди дозволять взаємно визнавати результати роботи органів з оцінки відповідності (наприклад, сертифікати, видані в Україні, визнаватимуться в ЄС без додаткових процедур), що значно спростить доступ української промислової продукції на ринок ЄС [29].

У сфері санітарних та фітосанітарних заходів, що є критично важливим для торгівлі агропродовольчою продукцією, Угода зобов'язує Україну наблизити своє законодавство у сферах безпечності харчових продуктів, здоров'я тварин та рослин до стандартів та практик ЄС. Цей процес базується на наукових принципах та міжнародних стандартах і передбачає впровадження еквівалентних систем контролю, інспекції та сертифікації. Крім того, Угода містить важливі положення щодо спрощення процедур торгівлі та митного співробітництва, включаючи зобов'язання щодо застосування міжнародних стандартів, співпраці між митними органами, підвищення прозорості та передбачуваності митних правил.

«Всеохоплюючий» характер ПВЗВТ проявляється у тому, що її дія виходить далеко за межі торгівлі товарами та усунення нетарифних бар'єрів. Угода містить суттєві розділи, що лібералізують торгівлю послугами та покращують умови для заснування та діяльності компаній. Це забезпечує кращий доступ на ринки для постачальників послуг та інвесторів обох сторін у широкому спектрі секторів – фінансові послуги, телекомунікації, транспорт, професійні послуги тощо), базуючись на принципах національного режиму та режиму найбільшого сприяння, часто перевищуючи зобов'язання сторін в рамках СОТ.

Важливими складовими Угоди є також зобов'язання щодо поступового взаємного відкриття ринків державних закупівель, що надає компаніям обох сторін можливість брати участь у тендерах державних органів іншої сторони на недискримінаційних умовах. ПВЗВТ також передбачає посилення захисту та забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності відповідно до високих стандартів ЄС та міжнародних угод. Крім того, Угода охоплює наближення законодавства та практики у сфері конкурентної політики – антимонопольне законодавство, контроль за державною допомогою та містить розділ щодо торгівлі та сталого розвитку, який підкреслює важливість дотримання міжнародних трудових стандартів (МОП) та екологічних норм у контексті торговельних відносин [29].

Для забезпечення ефективного функціонування Угоди створено інституційну структуру, включаючи Раду асоціації, Комітет асоціації, а також спеціалізований Комітет асоціації у торговельному складі, який відповідає за моніторинг та управління саме торговельною частиною Угоди. Передбачено також детально прописаний механізм врегулювання суперечок між сторонами щодо тлумачення та застосування Угоди, який включає консультації та можливість створення арбітражних груп.

Для характеристики лібералізації торгівлі протягом існування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС важливим є аналіз кількості впроваджених лібералізаційних та протекціоністських заходів як з боку ЄС та

і з боку України. Найбільша кількість лібералізаційних заходів, реалізованих Україною, була реалізована у 2022 році (рис. 2.1).

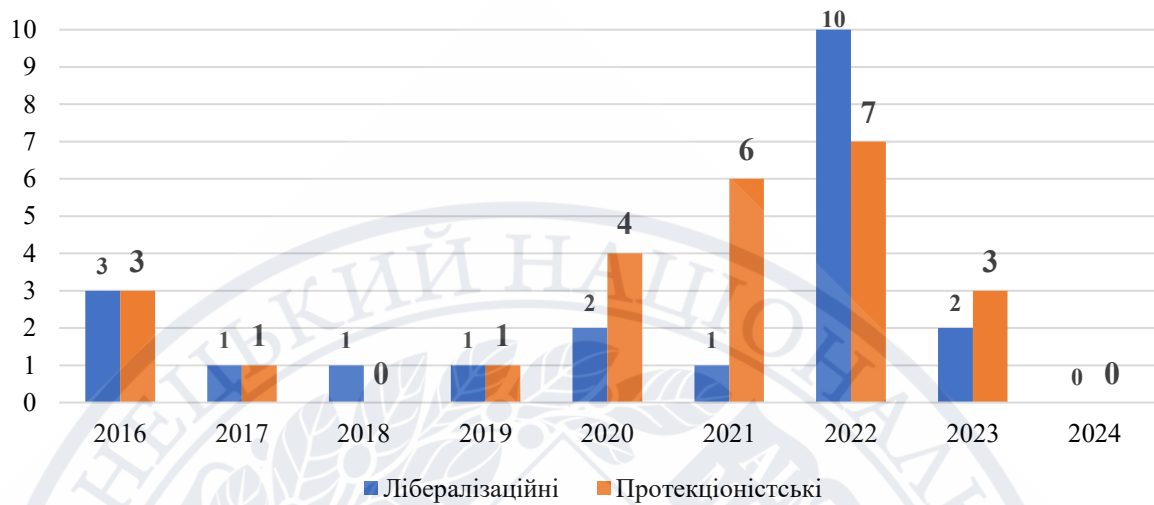


Рисунок 2.1 – Динаміка кількості впроваджених лібералізаційних та протекціоністських заходів Україною до ЄС, 2016 – 2024 рр., од.

Джерело: розроблено автором на основі [28]

Зменшення кількості протекціоністських заходів у 2024 році свідчить про стабілізацію ситуації та зсув у бік більшої інтеграції з ЄС.

ЄС впроваджує значно більшу кількість заходів щодо торгівлі з Україною, у 2023 році ЄС впровадив 171 протекціоністський захід, в той час як лібералізаційних лише 6 (рис. 2.2). У цілому з 2016 року по 2024 рік ЄС застосував 708 протекціоністських заходів.

Отже, незважаючи на поступову лібералізацію торговельних відносин зберігається тенденція до впровадження неопротекціоністських заходів.

Таким чином, ПВЗВТ між Україною та ЄС є важливим інструментом торговельної політики, який виходить далеко за рамки традиційної зони вільної торгівлі. Вона спрямована на глибоку економічну інтеграцію шляхом лібералізації торгівлі та інвестицій, а також фундаментальної гармонізації регуляторного середовища України з нормами та стандартами ЄС

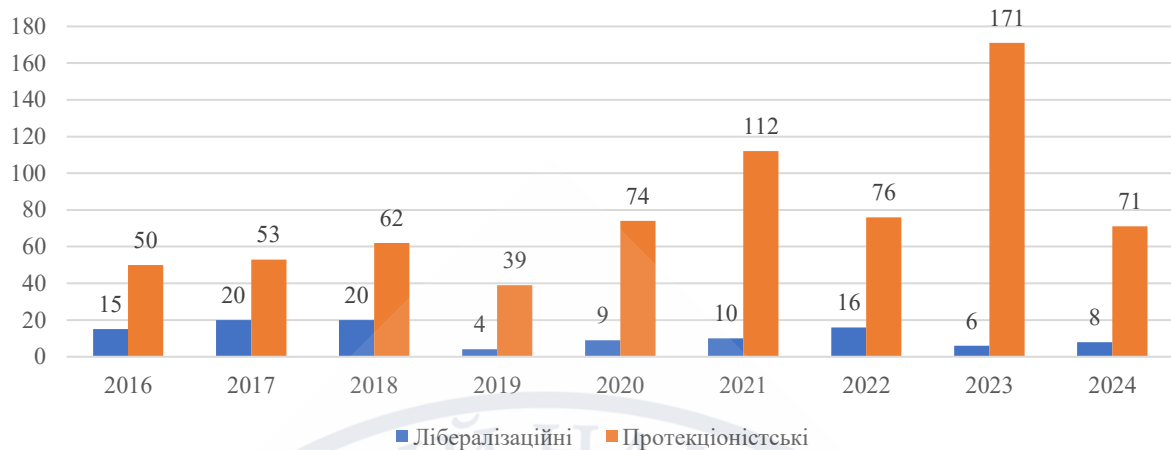


Рисунок 2.2 – Динаміка кількості впроваджених лібералізаційних та протекціоністських заходів ЄС до України, 2016 – 2024 рр., од.

Джерело: розроблено автором на основі [28]

Описаний процес створює значні довгострокові можливості для модернізації української економіки, підвищення її конкурентоспроможності та поступової інтеграції до єдиного ринку Європейського Союзу, водночас ставлячи перед українськими виробниками та експортерами серйозні виклики щодо адаптації та відповідності європейським вимогам.

2.2 Аналіз географічної структури українського експорту в країни ЄС

З моменту підписання угоди, що передбачає зону вільної торгівлі, торговельно-економічні відносини України та ЄС стають все більш сильними, відбувається переорієнтація з експорту та імпорту країн пострадянського простору.

За результатами 2024 року частка експорту товарів, що припадає на ЄС склала 59,5 %, імпорту товарів – 50,4 %, товарообігу – 53,8. Попри запровадження преференційних умов торгівлі (зона вільної торгівлі та автономні торговельні заходи), частка Європейського Союзу в географічній структурі українського експорту у 2024 році знизилася більш ніж на 5

відсоткових пунктів у порівнянні з 2023 роком (з 64,6 %). Такі зміни відбулися навіть за умов зростання вартісного обсягу експорту у 2024 році на 6 %, що еквівалентно 1,5 млрд доларів США (рис. 2.3). Це змінило тенденцію першого півріччя 2024 року, коли експорт до ЄС скоротився приблизно на 9 %, або на 1,1 млрд доларів США [18].

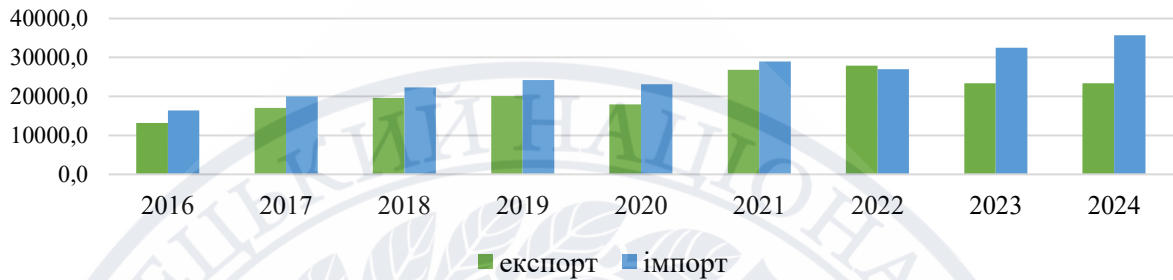


Рисунок 2.3 – Експорт та імпорт України з країнами ЄС, 2016 – 2024
рр., млн дол. США / од.*

Джерело: розроблено автором на основі [15]

У цілому слід зазначити, що торговельне сальдо України з ЄС має негативне значення (рис. 2.4) за весь аналізований період окрім 2022 року, у 2023-2024 років ситуації значно погіршилась, якщо у 2016 році коефіцієнт покриття імпорту експортом становив 0,8, то за останні 2 роки – 0,7.

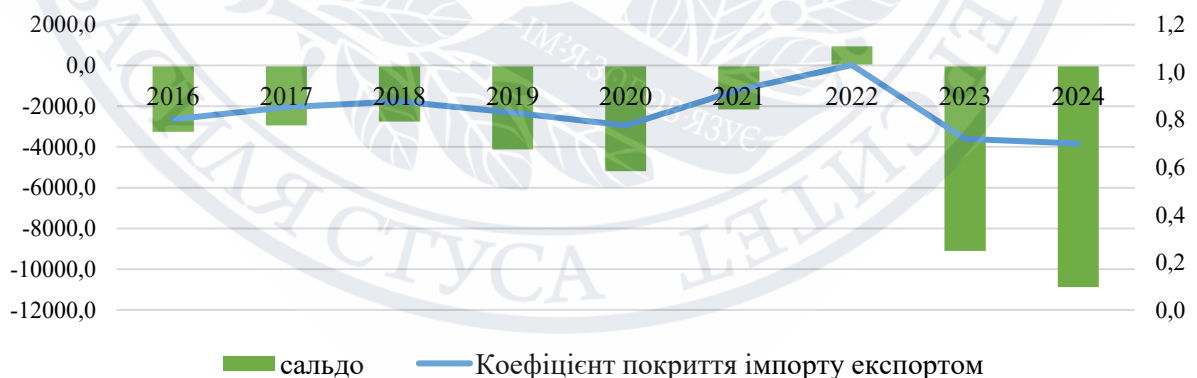


Рисунок 2.4 – Динаміка торговельного сальдо та коефіцієнт покриття імпорту експортом України з країнами ЄС, 2016 – 2024 рр., млн дол. США / од.

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Порівнюючи обсяги експорту товарів 2016 р. (на момент підписання угоди) з 2024 роком, слід зазначити що ключовими партнерами лишаються Польща, Німеччина, Італія та Іспанія. Найбільше зростання за аналізований період спостерігається у торгівлі з Польщею, Німеччиною та Іспанією (рис.2.5).

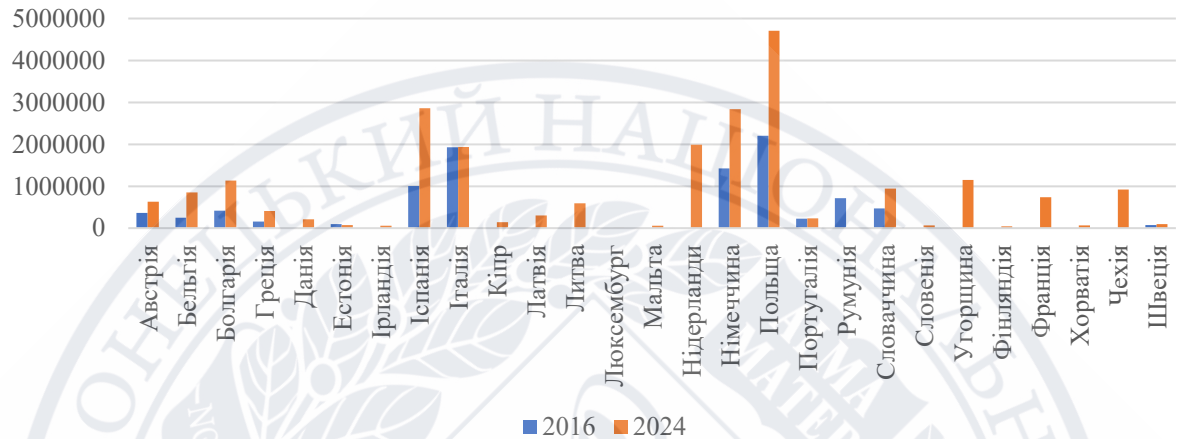


Рисунок 2.5 – Обсяги експорту товарів України за країнами ЄС у 2016 р. та у 2024 р., тис. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Аналогічна тенденція спостерігається стосовно імпорту товарів, але до угоди лідером була Німеччина, а у 2024 – Польща (рис. 2.6).

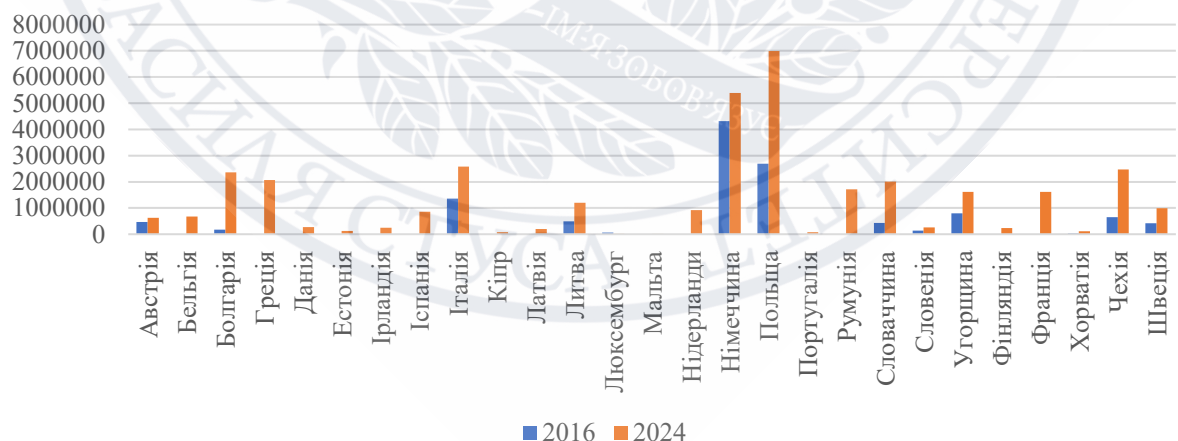


Рисунок 2.6 – Обсяги імпорту товарів України за країнами ЄС у 2016 р. та у 2024 р., тис. дол. США

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Таким чином, найбільшим за обсягами торгівлі сьогодні є Польща, на другому місці – Німеччина. З двома найбільшими торговельними партнерами Україна має негативне сальдо платіжного балансу.

Таблиця 2.2 – Торговельний баланс України з Німеччиною та Польщею за 2016-2024 рр.

Рік	Сальдо торговельного балансу з Польщею (млн дол США)	Сальдо торговельного балансу з Німеччиною (млн дол США)
2016	-1 200	-2 500
2017	-1 100	-2 400
2018	-1 300	-2 600
2019	-1 500	-2 800
2020	-1 400	-2 700
2021	-1 600	-2 900
2022	-1 800	-3 000
2023	-1 700	-2 900
2024	-1 600	-2 800

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Польща відіграє роль головного транзитного хабу для українських товарів до ринку ЄС завдяки спільному кордону, розвиненій транспортній інфраструктурі та тісним економічним зв'язкам. Основу українського експорту до Польщі становлять агропромислова продукція, метали та хімічні товари. Особливістю співпраці є те, що значна частина українських товарів, які надходять до Польщі, реекспортується далі в інші країни Європи. Водночас зберігаються і певні проблеми, зокрема періодичне введення обмежень на імпорт української аграрної продукції, що призводить до торговельних суперечок та впливає на стабільність експортних потоків. Також залишається актуальною проблема перевантаженості прикордонної інфраструктури, що спричиняє затримки у перевезеннях.

Німеччина, як друга за обсягом українського експорту країна в ЄС, відрізняється високими вимогами до якості імпортованої продукції. Експорт до Німеччини включає насамперед чорні метали, агропромислову продукцію, а також частково товари машинобудування. Співпраця з Німеччиною стимулює українських виробників до модернізації виробничих процесів і приведення товарів у відповідність до жорстких екологічних та технічних стандартів ЄС. Проте вихід на цей ринок ускладняється необхідністю сертифікації продукції за європейськими нормами, що потребує значних ресурсів і часу. Крім того, загальне уповільнення економічного зростання у Німеччині у 2024 році негативно позначилося на попиті на окремі категорії українських товарів.

Таким чином, хоча Польща та Німеччина залишаються стратегічно важливими напрямками українського експорту, розвиток торговельних відносин із цими країнами вимагає подолання низки бар'єрів, зокрема технічних, регуляторних та інфраструктурних, для повного використання потенціалу зони вільної торгівлі.

2.3 Аналіз товарної структури українського експорту з країнами ЄС

Дослідження структури українського експорту до ЄС демонструє високий ступінь концентрації на відносно вузькому колі товарних груп, переважно сировинного або проміжного характеру. Провідне місце стабільно утримує продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості. У цій категорії домінують зернові культури, насамперед кукурудза та пшениця, де Україна виступає одним із найважливіших постачальників на ринок ЄС [15]. Обсяги поставок цих товарів значно варіюють залежно від річних врожаїв та світової цінової кон'юнктури, що вносить елемент нестабільності в загальні експортні показники. Не менш важливе місце займають насіння олійних культур, зокрема соняшнику та ріпаку, а також продукти їх переробки. Соняшникова олія є одним із символів українського

аграрного експорту, за обсягами поставок якої Україна посідає провідні світові позиції, а ЄС є одним з основних ринків збуту. Також значні обсяги експорту припадають на залишки та відходи харчової промисловості, передусім шроту та макуху, що використовуються як кормові компоненти у тваринництві країн ЄС. Помітну, хоча й меншу, роль відіграє експорт м'яса птиці, обсяги якого зростали завдяки адаптації українських виробників до стандартів ЄС та використанню квот у рамках ПВЗВТ. Інші аграрні товари, такі як мед, деякі фрукти, овочі та кондитерські вироби, також присутні в експорті, але їхня сукупна частка є меншою порівняно із зерновими, оліями та кормами. Загалом, агропродовольча група часто формує понад третину всього українського експорту до ЄС, що підкреслює значну залежність експортних надходжень від аграрного сектору, його вразливість до кліматичних змін та цінових коливань на світових сировинних ринках.

Не менш важливою товарною групою, особливо до війни, є недорогоцінні метали та вироби з них. Основу цієї групи складає продукція чорної металургії: напівфабрикати (сляби, квадратна заготовка), плоский та сортовий прокат, чавун. Українські металургійні підприємства, незважаючи на виклики, пов'язані з модернізацією, екологічними вимогами та руйнуванням виробничих потужностей внаслідок воєнних дій, залишаються важливими гравцями на європейському ринку сталі. Однак значна частина цього експорту представлена продукцією з низьким ступенем обробки. Вироби з чорних металів, такі як труби, металоконструкції, дріт, також експортуються, але їхня частка поступається первинним формам металу та прокату. Експорт металопродукції є високочутливим до ділової активності в ЄС, особливо у будівельному секторі та машинобудуванні, а також до захисних заходів ЄС, включаючи антидемпінгові мита та систему квотування імпорту сталі. Це створює додаткові ризики для стабільності експортних потоків цієї групи товарів.

Вагоме місце у структурі експорту займають також мінеральні продукти. Ключовою позицією тут є залізні руди та концентрати, що постачаються для

металургійної промисловості країн ЄС. Цей експорт також підкреслює сировинну спрямованість значної частини української зовнішньої торгівлі. У певні періоди важливу роль відігравав експорт електроенергії, однак він залежить від стану енергосистеми України, наявності надлишкових потужностей та технічної спроможності міждержавних перетинів. Експорт інших мінеральних продуктів, таких як глини, камінь, цемент, має менші обсяги.

На відміну від сировинних та напівфабрикатних товарів, група «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» протягом тривалого періоду займає значно меншу частку в загальному експорті до ЄС, хоча саме вона потенційно представляє продукцію з високою доданою вартістю. Найбільш помітною підгрупою тут є електричні машини та устаткування. Стабільною статтею експорту є ізольовані проводи та кабелі, виробництво яких в Україні часто здійснюється підприємствами з іноземними інвестиціями, орієнтованими на європейський ринок. Також експортуються електричні двигуни, генератори, трансформатори, різноманітне комутаційне обладнання та їх частини. Експорт продукції машинобудування (котли, ядерні реактори, промислове обладнання та їх частини) є ще менш значним і часто пов'язаний з виконанням окремих контрактів або постачанням компонентів у рамках міжнародної виробничої кооперації. Загалом, низька частка машинобудівної продукції в експорті до ЄС свідчить про недостатній рівень конкурентоспроможності українських виробників у цьому сегменті на вимогливому європейському ринку, а також про структурні проблеми самої галузі в Україні.

Серед інших товарних груп, що формують структуру українського експорту до ЄС, слід відзначити деревину та вироби з неї. Експортується як необроблена деревина (з урахуванням дії мораторію на експорт лісу-кругляка), так і пиломатеріали, фанера, дерев'яна тара, меблі та їх частини. Цей сектор також стикається з проблемами сталого лісокористування та необхідністю підвищення глибини переробки деревини всередині країни. Продукція

хімічної промисловості представлена переважно добривами, продуктами неорганічної хімії, пластмасами та полімерними матеріалами. Текстиль та текстильні вироби також присутні в експорті, часто у вигляді виконання замовлень європейських брендів за давальницькими схемами, що означає відносно низьку додану вартість, створювану в Україні.

Аналіз динаміки товарної структури експорту до ЄС за останні роки показує певну стійкість домінування аграрної та металургійної сировини і напівфабрикатів. Хоча ПВЗВТ створила сприятливіші умови для доступу українських товарів на ринок ЄС, суттєвої диверсифікації експорту в бік готової продукції з високою доданою вартістю поки що не відбулося. Спостерігалися певні зрушення у співвідношенні окремих товарних позицій всередині основних груп, наприклад, зростання експорту продукції птахівництва чи окремих видів переробленої агропродукції, але загальна картина залишається сировинно-орієнтованою. Вплив повномасштабного російського вторгнення у 2022 році призвів до значних логістичних проблем (блокада портів), руйнування виробничих активів (особливо у металургії та аграрному секторі сходу та півдня країни) та змін у структурі експорту, зокрема тимчасового зростання ролі наземних шляхів експорту через кордони ЄС та запровадження тимчасових заходів лібералізації торгівлі з боку ЄС. Ці зміни мали переважно ситуативний характер, хоча можуть вплинути на довгострокові тренди у разі збереження певних логістичних рішень чи зміни інвестиційного клімату.

Аналізуючи ефективність зони вільної торгівлі між Україною та ЄС варто також проаналізувати зміни в товарній структурі. У 2016 році продукти рослинного походження охоплювали 24 % українського експорту, у 2024 році – 27 %, суттєво зріс експорт товарів групи «живі тварини, продукти тваринного походження» – з 1 % до 3 %, а також частка групи «машини, обладнання» – з 7 % до 10 %. Частка готових харчових продуктів лишилась незмінною, натомість скоротились обсяги експорту мінеральних продуктів з 18 % у 2016

році, до 8 % – у 2024 %, а також недорогоцінних металів з 17 % до 12 % (рис. 2.7-2.8).



Рисунок 2.7 – Товарна структура експорту товарів України в ЄС (2016 р.), %

Джерело: розроблено автором на основі [15]

У цілому в 2024 році ключові групи експортованих Україною в ЄС товарів – «продукти рослинного походження», «жири та олії».



Рисунок 2.8 – Товарна структура експорту товарів України в ЄС (2024 р.), %

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Виходячи з ключових партнерів України серед країн ЄС, варто звернути увагу на Польщу та Німеччину, де спостерігалися аналогічні тенденції. За період з 2016 по 2024 рік частка продуктів рослинного походження у загальному експорті до Польщі зросла з 22 % до 29 %, що свідчить про посилення ролі агропромислового комплексу в двосторонній торгівлі. Також збільшилася частка експорту готових харчових продуктів — із 6 % до 9 %, зокрема за рахунок постачання кондитерських виробів, напоїв і переробленої продукції. Водночас частка мінеральних продуктів скоротилася з 14 % до 6 %, а недорогоцінних металів — із 16 % до 11 %. Експорт машин та обладнання до Польщі продемонстрував зростання з 5 % у 2016 році до 8 % у 2024 році, що свідчить про активізацію співпраці в промислових секторах і розвиток коопераційних ланцюгів. Загалом структура експорту до Польщі стала більш диверсифікованою, із помітним зміщенням акценту від сировинної продукції до товарів з вищою доданою вартістю.

Подібні зміни відбулися і в торгівлі з Німеччиною. У 2016 році основу експорту до Німеччини складали чорні метали (близько 28 %), мінеральні продукти (17 %) та машини й обладнання (6 %). У 2024 році частка чорних металів знизилася до 15 %, що свідчить про скорочення сировинної орієнтації експорту. Частка мінеральних продуктів зменшилася до 8 %. Натомість експорт машин, обладнання та електротехнічних товарів збільшився до 11 %, демонструючи розвиток сектору продукції з високою доданою вартістю. Помітним стало також зростання частки експорту готових харчових продуктів (із 4 % у 2016 році до 7 % у 2024 році) та продукції аграрного походження. Це свідчить про розширення присутності українських виробників у високоякісних сегментах ринку Німеччини та поступову переорієнтацію експорту на перероблену продукцію.

Такі структурні зміни свідчать про поступову адаптацію українського експорту до вимог європейського ринку. Позитивною тенденцією стало зростання ролі високотехнологічної продукції та продуктів із вищою доданою вартістю, що відображається у збільшенні експорту машин та обладнання.

Паралельно зміцнюється позиція України як надійного постачальника аграрної продукції. Зменшення залежності від експорту сировинних товарів, зокрема мінеральних продуктів і металів, вказує на певну переорієнтацію економічної моделі у напрямі більш стійкого та диверсифікованого розвитку. Разом із тим збереження стабільної частки готових харчових продуктів демонструє потенціал для подальшого нарощення переробної промисловості в аграрному секторі.

Отже, товарна структура українського експорту до Європейського Союзу характеризується переважанням продукції з низьким ступенем переробки, зокрема агросировини, харчових напівфабрикатів та продукції чорної металургії. Це визначає високу залежність експортних доходів від світових цін на сировину та вразливість до зовнішніх шоків. Частка продукції машинобудування та інших високотехнологічних товарів залишається низькою, що свідчить про необхідність структурних реформ, спрямованих на модернізацію економіки, стимулювання виробництва товарів з вищою доданою вартістю та глибшу інтеграцію українських виробників у європейські виробничі ланцюги. Хоча Угода про асоціацію та ПВЗВТ створюють інституційні рамки для позитивних змін, реалізація цього потенціалу потребує послідовних зусиль з покращення бізнес-клімату, залучення інвестицій, адаптації до технічних стандартів ЄС та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на єдиному європейському ринку. Подальший розвиток експорту до ЄС нерозривно пов'язаний із завданням диверсифікації його товарної структури та переходу від сировинної моделі до моделі, базованої на експорті готової продукції та послуг.

Висновки до розділу 2

Проведене у другому розділі дослідження дало змогу встановити, що створення та функціонування зон вільної торгівлі є важливим чинником інтеграції України у світову економіку та розширення її участі в міжнародній

торгівлі. Особливо вагомим для України є функціонування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом у рамках Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, яка запрацювала у повному обсязі у 2017 році. За період її дії спостерігалася як кількісна, так і якісна трансформація українського експорту до країн ЄС.

Географічна структура експорту демонструє стабільне збереження високої частки ЄС у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, незважаючи на тимчасові коливання через внутрішні та глобальні економічні виклики. Серед країн ЄС основними торговельними партнерами залишаються Польща та Німеччина, при цьому експортні потоки поступово стають більш диверсифікованими як за напрямками, так і за асортиментом товарів.

Аналіз товарної структури експорту засвідчив важливі зміни за час дії зони вільної торгівлі. Позитивною тенденцією є зростання частки агропромислової продукції, зокрема продуктів рослинного походження та готових харчових продуктів, а також збільшення експорту продукції машинобудування. Натомість спостерігається скорочення експорту традиційних сировинних товарів, таких як мінеральні продукти та чорні метали. Такі зміни свідчать про поступову адаптацію української економіки до вимог європейського ринку, орієнтацію на продукти з вищою доданою вартістю та часткову переорієнтацію експортної стратегії.

У цілому результати аналізу вказують на позитивний вплив зон вільної торгівлі, особливо з ЄС, на розвиток зовнішньої торгівлі України. Проте для повнішої реалізації потенціалу необхідно і надалі працювати над диверсифікацією експорту, розширенням промислового виробництва, зміцненням переробних секторів та підвищенням конкурентоспроможності українських товарів на міжнародному ринку.

РОЗДІЛ 3

ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ В ЄС

3.1 Виклики розвитку експорту України в ЄС

Незважаючи на формальне усунення більшості тарифних перешкод завдяки Поглибленій та всеохоплюючій зоні вільної торгівлі (ПВЗВТ), шлях українських товарів та послуг на ринок Європейського Союзу залишається обтяженим численними та багатогранними викликами. Ці перешкоди мають комплексний характер, охоплюючи регуляторні, ринкові, інфраструктурні, фінансові та безпекові аспекти, і сукупно стримують повну реалізацію експортного потенціалу України в торгівлі з її ключовим партнером (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Ключові виклики для українського експорту

Джерело: систематизовано автором

Однією з найвагоміших груп бар'єрів є нетарифні заходи регулювання, які після скасування мит вийшли на перший план. Як було зазначено у другому розділі, ЄС протягом останніх років впровадив велику кількість

протекціоністських заходів. До них належать, перш за все, технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ). Європейський Союз має розгалужену та динамічну систему технічних регламентів, стандартів (гармонізованих та національних), вимог до маркування, пакування та оцінки відповідності продукції (наприклад, обов'язкове СЕ-маркування для багатьох промислових товарів). Для українських виробників це означає необхідність не лише досконало вивчити ці вимоги, що часто змінюються, але й інвестувати значні ресурси у приведення своєї продукції та виробничих процесів у відповідність. Зазначене передбачає витрати на тестування в акредитованих лабораторіях (часто розташованих в ЄС, що вимагає додаткових витрат), отримання необхідних сертифікатів, впровадження систем управління якістю (ISO 9001) та екологічного менеджменту (ISO 14001). Особливо гостро ця проблема стоїть перед малими та середніми підприємствами (МСП), які не мають достатніх фінансових та людських ресурсів для подолання цих бар'єрів. Відсутність угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності для більшості секторів (окрім попередніх домовленостей щодо окремих видів промислової продукції) змушує українських експортерів проходити повну процедуру сертифікації в ЄС, навіть якщо продукція відповідає еквівалентним українським стандартам.

Не менш значущими є санітарні та фітосанітарні (SPS) заходи, які мають критичне значення для експорту агропродовольчої продукції – однієї з ключових статей українського експорту до ЄС. Вимоги ЄС у цій сфері є одними з найжорсткіших у світі і стосуються безпечності харчових продуктів, здоров'я тварин та рослин, оскільки передбачають суворі норми щодо максимально допустимих рівнів залишків пестицидів, ветеринарних препаратів, забруднювачів; вимоги до гігієни виробництва (наприклад, впровадження системи HACCP); правила щодо добробуту тварин; фітосанітарні вимоги для запобігання поширенню шкідників рослин. Українським виробникам необхідно не лише відповідати цим стандартам, але й мати можливість документально підтвердити відповідність через складні системи слідкування, лабораторні дослідження та офіційні інспекції.

Процедури контролю на кордонах ЄС є ретельними, і будь-яка невідповідність може призвести до затримки або навіть повернення чи знищення вантажу, що несе значні фінансові втрати. Створення та акредитація відповідних лабораторій і потужних систем державного контролю в Україні все ще є процесом, що триває, що створює додаткові перешкоди.

У цілому відповідно до звіту про реалізацію Угоди про асоціацію України та ЄС розділ «технічні бар'єри у торгівлі» виконано на 89 %, «санітарні та фітосанітарні заходи» - на 83 % у 2024 році.

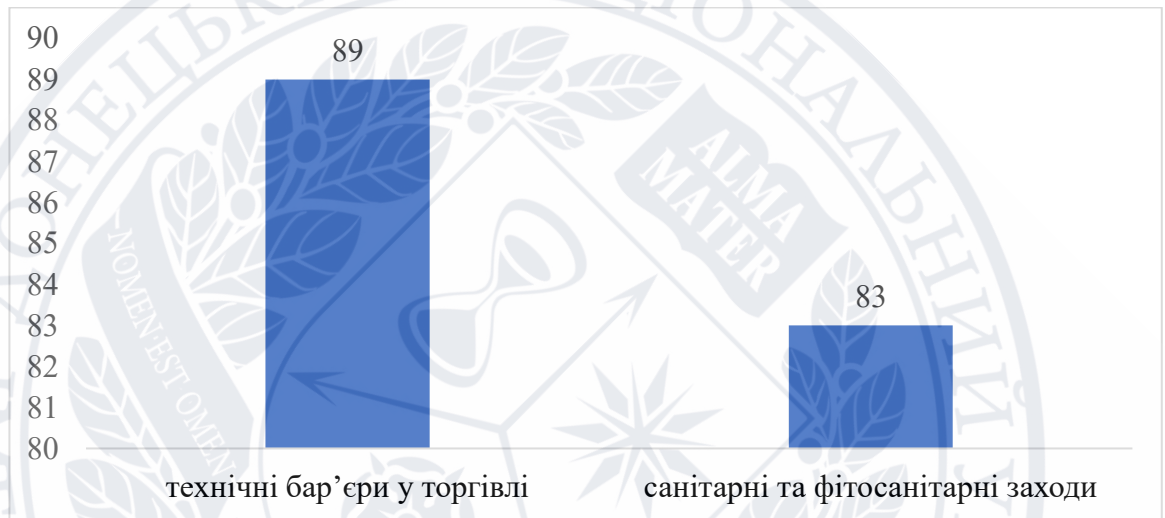


Рисунок 3.2 – Стан виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, 2024 р. (окремі розділи)

Джерело: побудовано на основі [17]

Наступний блок викликів пов'язаний з обмеженнями самого доступу до ринку, що збереглися навіть в умовах ЗВТ. Хоча переважна більшість мит скасована, для низки «чутливих» для ЄС товарів, переважно сільськогосподарських (наприклад, мед, цукор, часник, оброблені томати, виноградний та яблучний соки, м'ясо птиці, яйця, молочна продукція, окремі види зернових), були встановлені тарифні квоти (ТРК). В межах цих квот українські товари можуть ввозитися безмитно, однак їх обсяги часто є відносно невеликими порівняно з експортним потенціалом України. Багато з цих квот вичерпуються дуже швидко (іноді за лічені дні чи тижні після початку року), після чого подальший експорт можливий лише зі сплатою

стандартних митних тарифів ЄС, що суттєво знижує конкурентоспроможність української продукції. Механізми розподілу квот (наприклад через систему ліцензій) також можуть створювати адміністративні труднощі для експортерів. Крім того, правила визначення походження товарів, хоч і базуються на пан-євро-середземноморській конвенції, залишаються складними для розуміння та застосування. Необхідність документального підтвердження українського походження (через сертифікати EUR.1 або декларації інвойс) та виконання критеріїв «достатньої обробки/переробки» є адміністративно обтяжливою. Це особливо складно для галузей, що використовують значну частку імпортової сировини чи компонентів з країн, які не є членами конвенції (наприклад, легка промисловість, машинобудування, електроніка).

Значні перешкоди лежать також у площині конкурентоспроможності та адаптації українських підприємств. Ринок ЄС є надзвичайно насиченим та конкурентним. Українським компаніям доводиться конкурувати не лише з потужними європейськими корпораціями, які мають переваги у технологіях, маркетингу, доступі до фінансування та логістиці, але й з експортерами з інших країн світу, що активно працюють на цьому ринку. Для успіху українським товарам часто недостатньо просто відповідати мінімальним стандартам чи бути дешевшими; необхідно пропонувати стабільну якість, надійність поставок, привабливий дизайн та ефективний маркетинг, що потребує значних інвестицій в модернізацію виробничих потужностей, дослідження та розробки, брендинг та просування продукції. Однак доступ до фінансових ресурсів для таких інвестицій є суттєвою проблемою для багатьох українських підприємств, особливо МСП. Банківська система часто оцінює такі проекти як високоризикові, відсоткові ставки є високими, а спеціалізовані інструменти експортного фінансування та страхування розвинені недостатньо, хоча певні державні програми підтримки існують.

Не можна ігнорувати і логістичні та інфраструктурні вузькі місця. Географічна близькість до ЄС є перевагою, але її нівелює недостатня

пропускна спроможність транспортних коридорів, особливо на західному кордоні. Черги вантажівок на пунктах пропуску, різниця у ширині залізничної колії, недостатня кількість сучасних логістичних хабів та складських приміщень, а також тривалість митних, фітосанітарних та ветеринарних процедур на кордоні (незважаючи на прогрес у впровадженні спільного контролю та електронних систем) – все це збільшує транспортні витрати та час доставки, знижуючи конкурентоспроможність українських товарів, особливо тих, що потребують швидкої доставки.

Нарешті, фундаментальним викликом, який кардинально змінив умови ведення бізнесу та експорту, стало повномасштабне військове вторгнення Російської Федерації в Україну. В результаті аналізу було виділено наступні виклики, що виникли внаслідок війни (рис. 3.3).

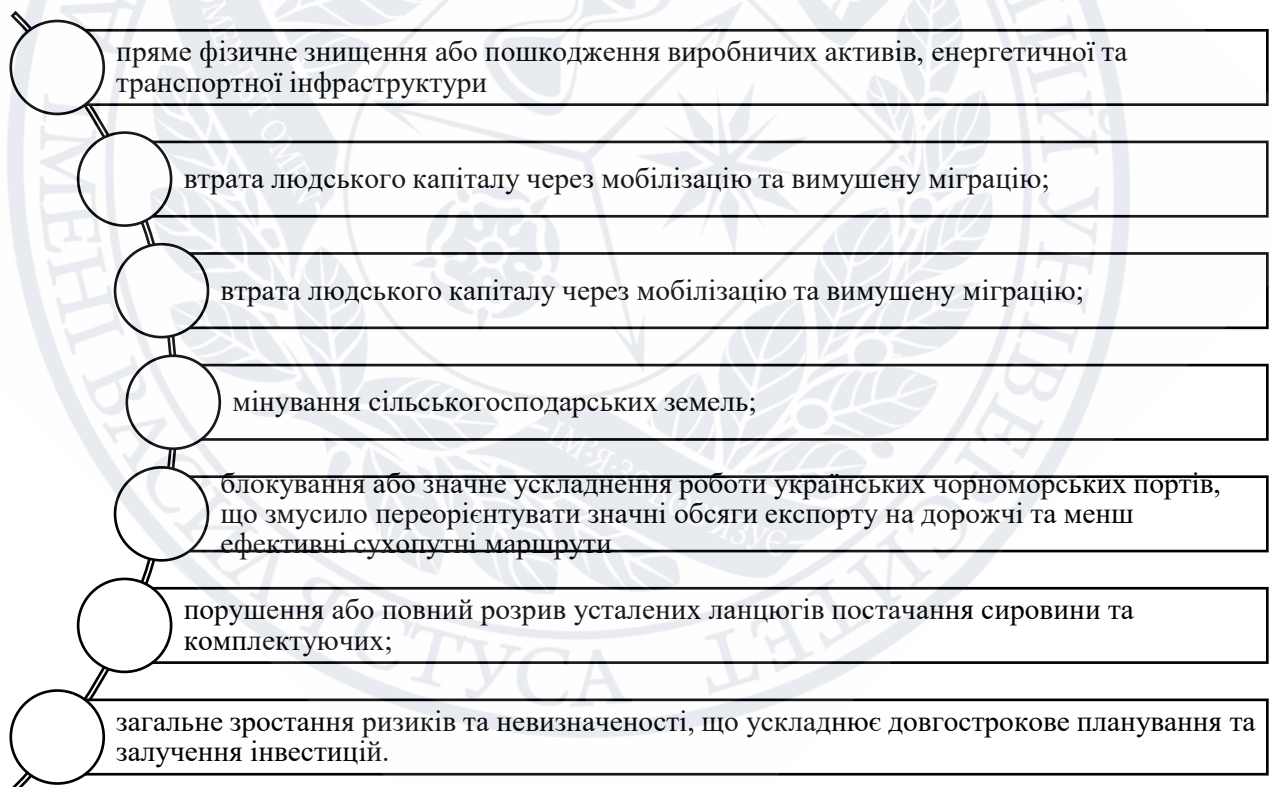


Рисунок 3.3 – Основні виклики для українського експорту, спричинені війною

Джерело: побудовано автором

Різке спрощення умов торгівлі справді стало важливою підтримкою для української економіки в умовах війни. Водночас ця лібералізація виявила

низку проблем, які необхідно вирішити для повноцінної та взаємовигідної інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу. Через блокаду Чорного моря російським флотом основний обсяг українського експорту нині переміщується через західний сухопутний кордон та обмежені за спроможністю дунайські порти. Наявна прикордонна інфраструктура не справляється із нинішніми навантаженнями. Окремо варто відзначити проблему заборони імпорту української аграрної продукції до Польщі, Угорщини, Румунії, Словаччини та Болгарії.

Поряд із цим, актуальним завданням є розширення товарної структури експорту до ЄС. Особливої уваги потребує питання пошкодження прикордонної інфраструктури через постійні російські обстріли, що істотно ускладнює стабільний експорт українських товарів.

Усі ці фактори не лише створюють прямі перешкоди для експорту, але й поглиблюють існуючі проблеми, пов'язані з фінансуванням, логістикою та конкурентоспроможністю. Додатково, недостатня інституційна спроможність державних органів у наданні ефективної та своєчасної підтримки експортерам в умовах війни, а також брак актуальної ринкової інформації та консультаційних послуг, особливо для МСП, ускладнюють адаптацію до нових реалій.

Таким чином, успішний розвиток українського експорту до ЄС вимагає не лише використання переваг, наданих ПВЗВТ, але й системної роботи з подолання цього комплексу глибоких та взаємопов'язаних викликів, що потребує скоординованих зусиль бізнесу, держави та міжнародних партнерів.

3.2 Перспективи розвитку експорту України в ЄС

Незважаючи на безпрецедентні виклики, породжені повномасштабною агресією, та існуючі структурні проблеми, детально розглянуті у п.3.1, перспективи для розвитку та якісної трансформації українського експорту на ринок Європейського Союзу залишаються не лише актуальними, але й

стратегічно важливими для майбутнього країни, адже ґрунтуються на унікальному поєднанні факторів:

- поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі, яка вже забезпечила базовий рівень доступу до ринку;
- набуття Україною статусу кандидата на вступ до ЄС, що відкриває шлях до глибшої інтеграції та гармонізації;
- значний потенціал української економіки в низці секторів;
- очікуваний масштабний процес повоєнної відбудови, який може стати каталізатором модернізації та підвищення конкурентоспроможності.

Додатковим чинником є поточний високий рівень політичної підтримки України з боку ЄС, що може сприяти вирішенню певних торговельних питань. Однак, перетворення цього складного поєднання потенціалу та політичної волі на стале експортне зростання вимагатиме надзвичайних, цілеспрямованих та скоординованих зусиль від усіх зацікавлених сторін – української влади, бізнесу та європейських партнерів.

Аналізуючи ключові сектори, можна виділити кілька напрямів з особливо високим потенціалом для зростання експорту. В агропромисловому комплексі, традиційно сильному для України, основний вектор розвитку має зміститися від експорту сировини, де маржинальність є низькою, а ризики залежності від квот та світових цін високі, до експорту продукції з вищою доданою вартістю. Отже, перспективним є залучення інвестицій у переробку: виробництво фасованої соняшникової олії преміум-класу, спеціальних олій (ляної, гарбузової), борошна різних видів, круп, макаронних виробів, молочної продукції, за умови досягнення повної відповідності санітарним нормам ЄС, м'ясних продуктів та напівфабрикатів, перероблених овочів та фруктів (соків прямого віджиму, джемів, заморожених ягід та овочевих сумішей, консервації). Окремий значний потенціал має органічне виробництво, адже попит на таку продукцію в ЄС стабільно зростає, а Україна має значні земельні ресурси, придатні для цього. Успішне впровадження та сертифікація за стандартами ЄС, в тому числі потенційне використання

географічних зазначень для унікальних українських продуктів, перетворить відповідність вимогам SPS з бар'єру на ключову конкурентну перевагу, відкриваючи доступ до більш платоспроможних сегментів ринку. Важливо також враховувати тренди ЄС у межах стратегії «Farm to Fork», зокрема щодо скорочення використання пестицидів та підтримки сталого сільського господарства, що створює додаткові можливості для українських виробників, готових адаптуватися.

У секторі інформаційних технологій, де Україна вже здобула визнання як один із провідних центрів розробки програмного забезпечення в Європі, потенціал далеко не вичерпаний. Перспективи полягають у переході від переважно аутсорсингової моделі до створення та експорту власних програмних продуктів та надання комплексних високотехнологічних послуг. Це включає розробку складних корпоративних систем, R&D послуги для європейських технологічних компаній, експертизу у сферах штучного інтелекту, кібербезпеки, враховуючи унікальний досвід України у протистоянні кібератакам, хмарних обчислень, Інтернету речей, фінтеху та блокчейн-технологій. Розвиток потужної екосистеми стартапів та технологічних хабів (навіть в умовах їх релокації чи розподіленої роботи) сприяє генеруванню інноваційних рішень. Крім того, українські ІТ-компанії можуть відігравати важливу роль у цифровій трансформації європейської економіки та реалізації цілей Європейського зеленого курсу, пропонуючи цифрові рішення для енергоефективності, управління ресурсами, розвитку розумних міст тощо.

З огляду на глобальні тенденції до диверсифікації ланцюгів постачання та забезпечення їх стійкості, а також політику ЄС щодо стратегічної автономії, зростає потенціал інтеграції українських промислових підприємств у європейські виробничі мережі. Це стосується не лише традиційних галузей, як-от металургія, де акцент має зміщуватися на продукцію вищого переділу – спеціальні сплави, готові конструкції, але й машинобудування – виробництво компонентів для автомобільної промисловості, сільськогосподарської техніки,

енергетичного обладнання, електротехнічної промисловості, хімічної промисловості, особливо виробництво добрив та базових хімікатів з дотриманням екологічних норм ЄС. Особливу увагу слід приділити потенціалу переробки критичної сировини, значні поклади якої є в Україні – літій, титан, графіт, рідкісноземельні метали, що може зробити Україну важливим партнером ЄС у забезпеченні сировинної безпеки. Також перспективним є виробництво компонентів для відновлюваної енергетики, зокрема, елементів вітрових турбін, конструкцій для сонячних панелей, обладнання для біоенергетики. Успіх у цих напрямках залежить від здатності українських підприємств гарантувати відповідність високим технічним стандартам ЄС, забезпечувати стабільність поставок та конкурентоспроможну ціну, а також від готовності до глибокої кооперації з європейськими партнерами. Потенціал також може з'явитися у сфері оборонної промисловості через інтеграцію до європейських програм та стандартів НАТО.

Окрім зазначених лідерів, перспективи для зростання експорту існують і в інших секторах. Легка промисловість може розвиватися не лише за рахунок давальницьких схем, але й через створення власних брендів одягу та взуття, орієнтованих на певні ніші (наприклад, екологічний одяг, спецодяг, дитячий одяг). Меблева промисловість має потенціал завдяки доступу до якісної деревини та можливості виробляти продукцію сучасного дизайну, особливо з використанням екологічно чистих матеріалів. Креативні індустрії (дизайн, кіно, анімація, ремесла) також можуть знаходити свої ніші на європейському ринку. Сектор будівельних матеріалів отримає значний поштовх від внутрішнього попиту під час відбудови, що може стати основою для розвитку експорту інноваційних та енергоефективних матеріалів до ЄС. Розвиток транспортно-логістичних послуг, що використовують транзитний потенціал України (після відновлення безпеки), також може стати важливим напрямком експорту послуг.

Для перетворення окресленого потенціалу на стабільні та зростаючі експортні потоки, необхідна комплексна та послідовна державна політика у

синергії з проактивними діями бізнесу. На основі проведеного аналізу викликів та можливостей, можна сформулювати наступні авторські рекомендації.

Таким чином, щодо можливих перспектив, виділимо наступні групи (рис. 3.3).

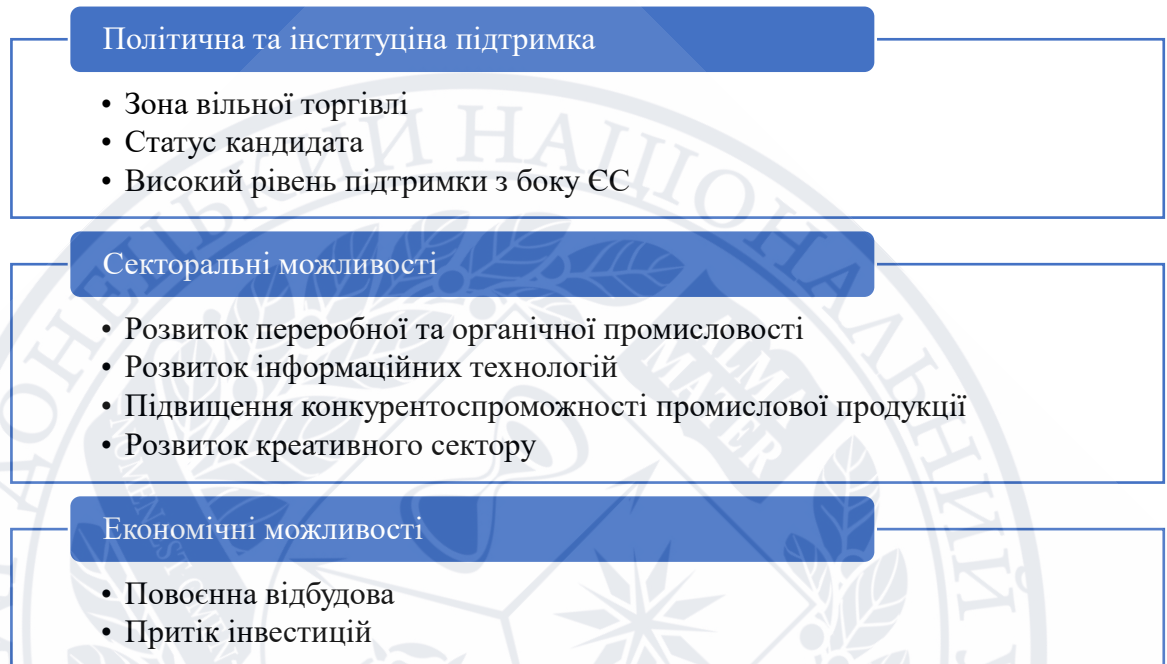


Рисунок 3.3 – Можливості та перспективи розширення експортну України на ринку ЄС

Джерело: побудовано автором

На основі проведеного аналізу в (рис. 3.4):

По-перше, максимально прискорити та поглибити процес регуляторного наближення до норм ЄС. Це означає не лише формальну імплементацію директив та регламентів ЄС в українське законодавство, але й забезпечення їх практичного виконання та створення дієвої системи ринкового нагляду. Ключовим завданням є активізація переговорів та укладання Угод АСАА у пріоритетних секторах (машинобудування, низьковольтне обладнання, медичні вироби тощо), що дозволить усунути необхідність подвійної сертифікації та суттєво здешевить вихід на ринок ЄС. Паралельно необхідно інвестувати у розвиток національної інфраструктури якості:

акредитованих лабораторій, органів з оцінки відповідності, що користуються довірою в ЄС. Важливим є постійний діалог з бізнес-асоціаціями для визначення пріоритетів гармонізації та усунення практичних перешкод.

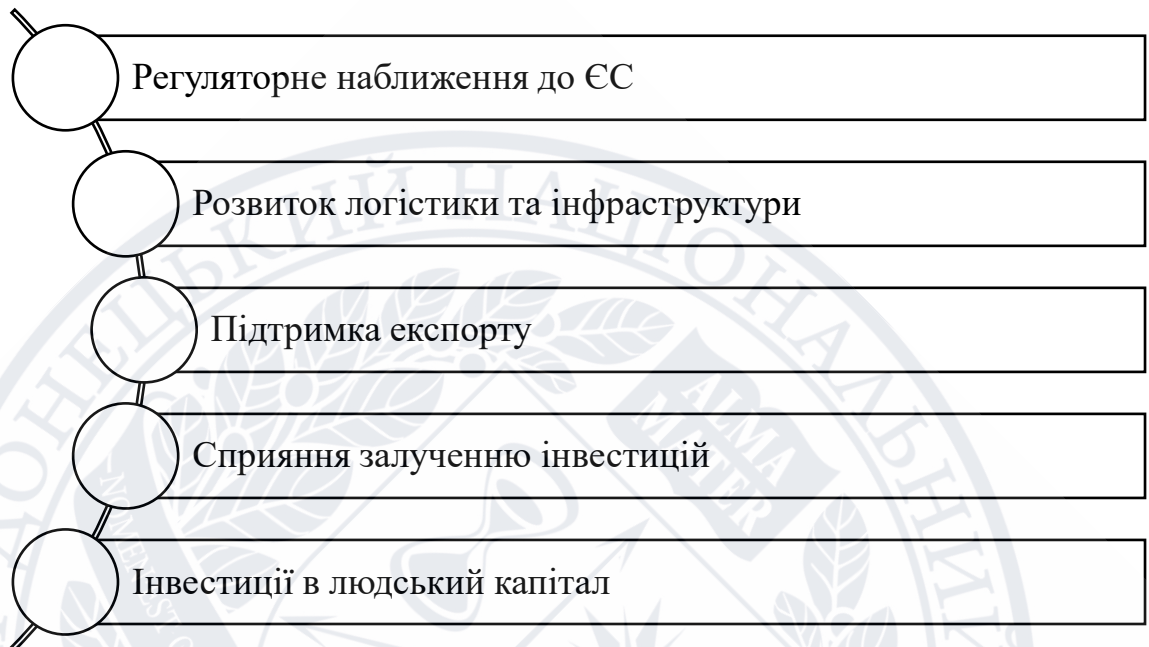


Рисунок 3.4 – Рекомендації щодо розвитку експортного потенціалу України на ринку ЄС

Джерело: побудовано автором

По-друге, необхідне радикальне покращення торговельної логістики та прикордонної інфраструктури. Потрібна довгострокова стратегія розвитку транспортних коридорів, інтегрована з європейською мережею TEN-T, що включає модернізацію залізничних шляхів, наприклад, розгляд проектів євроколії, будівництво нових та розширення існуючих автомобільних доріг, створення мережі сучасних мультимодальних логістичних центрів поблизу кордону. Слід максимально спростити, гармонізувати та цифровізувати всі процедури перетину кордону – митні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні, впроваджуючи принципи «єдиного вікна», системи попереднього інформування, спільного контролю з країнами-сусідами ЄС та безпаперові

технології. Окрему увагу слід приділити розвитку інфраструктури дунайських портів як альтернативного маршруту.

По-третє, держава має створити комплексну та ефективну систему державної підтримки експорту. Це включає суттєве посилення фінансових можливостей та розширення інструментарію Експортно-кредитного агентства для надання доступних продуктів страхування експортних кредитів та інвестицій, особливо від воєнних та політичних ризиків, гарантування та перед-експортного фінансування, орієнтованого на МСП. Необхідно покращити координацію між усіма інституціями, що займаються підтримкою експорту (Мінекономіки, МЗС, Офіс з розвитку підприємництва та експорту, ЕКА, торгово-промислові палати), та створити єдиний інформаційний портал для експортерів. Слід розвивати цільові програми підтримки для виходу на ринки ЄС, включаючи фінансування участі у виставках, торгових місіях, маркетингових досліджень, сертифікації, а також сприяти формуванню експортних альянсів та кластерів.

По-четверте, надзвичайно важливою є послідовна політика сприяння залученню прямих іноземних інвестицій, особливо в експортно-орієнтовані сектори та ті, що сприяють інтеграції в європейські ланцюги вартості. Це потребує подальших кроків з покращення загального інвестиційного клімату, насамперед забезпечення верховенства права, захисту прав власності, продовження дерегуляції та боротьби з корупцією. Можна розглянути впровадження спеціальних інвестиційних стимулів, можливо, в рамках індустриальних парків, для проектів, орієнтованих на експорт до ЄС та пов'язаних з повоєнною відбудовою.

По-п'яте, невід'ємною складовою довгострокового успіху є інвестиції у розвиток людського капіталу. Система освіти (як вищої, так і професійно-технічної) має бути тісніше пов'язана з потребами ринку праці, зокрема експортно-орієнтованих галузей. Необхідні програми з вивчення іноземних мов (особливо англійської), підготовки фахівців з міжнародної торгівлі, маркетингу, логістики, управління якістю. Важливими є також програми,

спрямовані на збереження та повернення кваліфікованих кадрів, які виїхали з країни через війну.

Водночас, успіх експортної експансії значною мірою залежить від проактивної позиції самого українського бізнесу. Ключовими рекомендаціями для підприємств є: Стратегічний перехід від сировинної моделі до виробництва продукції з високою доданою вартістю. Це вимагає готовності інвестувати у переробку, технології, R&D, дизайн та брендинг. Проактивне ставлення до стандартів ЄС. Відповідність європейським технічним, санітарним, екологічним нормам та стандартам якості слід розглядати не як обтяжливий обов'язок, а як необхідну інвестицію в конкурентоспроможність та репутацію, а також як перепустку на ринок. Важливо впроваджувати системи управління якістю та безпечністю (ISO, HACCP тощо) на випередження. Глибоке вивчення цільових ринків та гнучка адаптація. Необхідно ретельно досліджувати специфіку попиту, конкурентне середовище, канали дистрибуції в конкретних країнах та регіонах ЄС, адаптуючи продукт, пакування, маркетингові стратегії до локальних вимог та уподобань. Важливою є диверсифікація експортних ринків в межах ЄС, щоб зменшити залежність від окремих країн. Активна побудова партнерств та інтеграція у європейські мережі. Українським компаніям слід шукати можливості для кооперації з європейськими партнерами через створення спільних підприємств, укладання субконтрактних угод, участь у спільних R&D проектах, наприклад, через програму Horizon Europe), входження в існуючі ланцюги постачання. Важливим інструментом є активна участь у міжнародних галузевих виставках, B2B-форумах, використання онлайн-платформ для пошуку партнерів. Інвестиції в інновації, цифровізацію та сталий розвиток. Впровадження нових технологій дозволяє підвищити продуктивність, знизити собівартість та покращити якість продукції. Використання цифрових інструментів оптимізує бізнес-процеси та полегшує вихід на ринок. Дедалі більшого значення набуває відповідність принципам сталого розвитку та ESG (екологічне, соціальне та корпоративне управління),

оскільки європейські споживачі, інвестори та регулятори приділяють цьому зростаючу увагу. Впровадження циркулярних моделей бізнесу та «зелених» технологій може стати додатковою конкурентною перевагою.

Насамкінець, слід підкреслити, що реалізація амбітних експортних перспектив України на ринку ЄС – це складний та довготривалий процес, що вимагає синергії зусиль, послідовності політики та стійкості перед обличчям викликів. Успіх залежатиме від здатності України ефективно провести внутрішні реформи, модернізувати економіку в процесі повоєнної відбудови, поглибити інтеграцію з ЄС та адаптуватися до динамічних умов глобальної торгівлі. Поєднання переваг ПВЗВТ з можливостями, що надає статус кандидата та майбутнє членство в ЄС, створює унікальне вікно можливостей для якісної трансформації українського експорту та зміцнення позицій України як важливого та надійного торговельного партнера Європейського Союзу.

Висновки до розділу 3

Дослідження, проведене у третьому розділі, показало, що попри значні переваги, надані Угодою про асоціацію, зокрема усунення більшості тарифних бар'єрів, українські експортери продовжують стикатися з комплексом серйозних перешкод, які стримують як кількісне нарощування, так і якісну диверсифікацію експортних потоків.

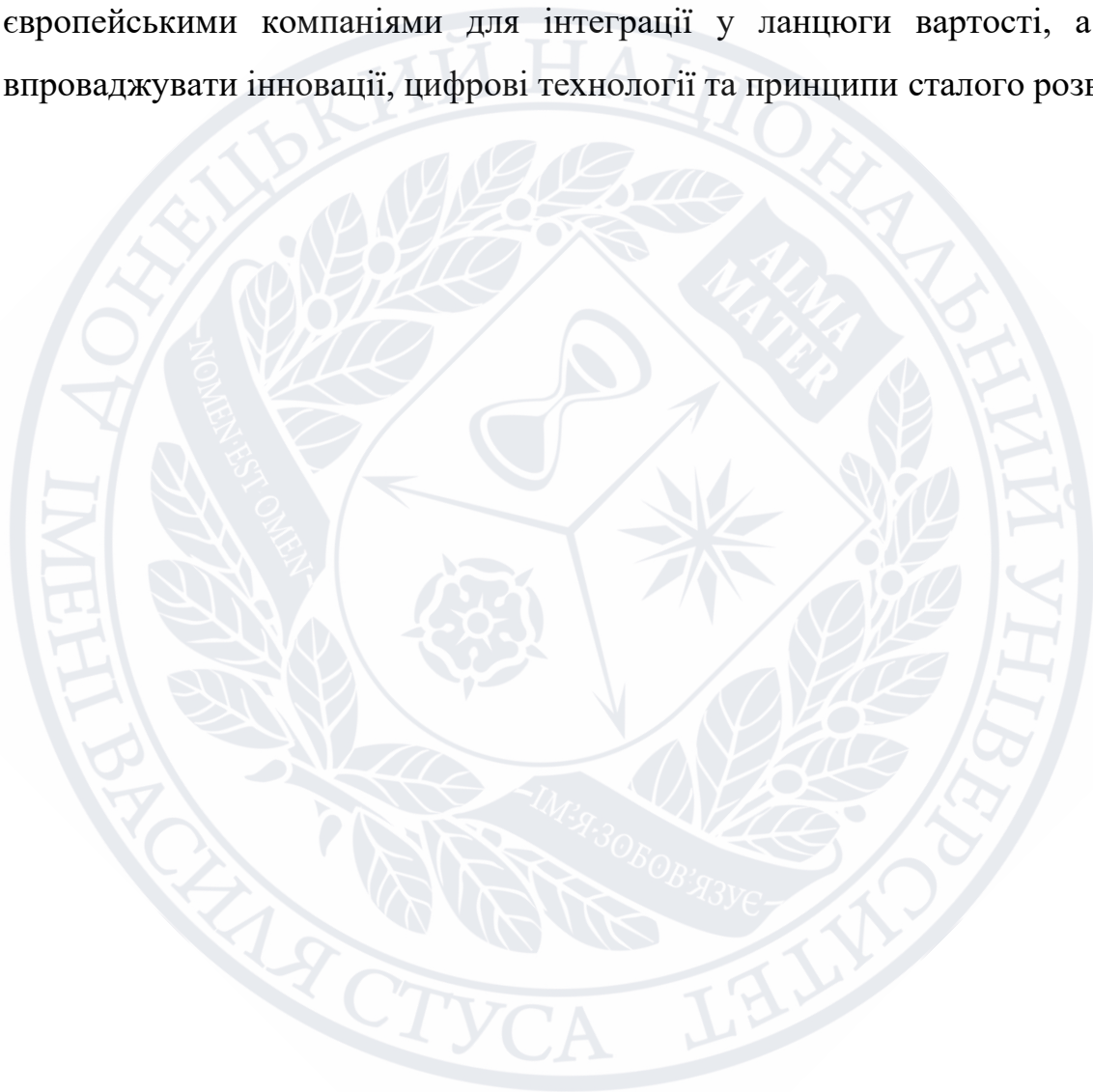
Аналіз викликів підтвердив, що домінуючу роль відіграють нетарифні бар'єри. Складність, висока вартість та тривалість процедур доведення відповідності технічним регламентам і стандартам ЄС, а також жорстким санітарним та фітосанітарним вимогам, залишаються критичними перешкодами, особливо для малих та середніх підприємств. Збереження тарифних квот для низки чутливих аграрних товарів обмежує обсяги безмитного експорту, тоді як складність правил визначення походження товарів створює додаткове адміністративне навантаження. Крім того, було

виявлено проблеми, пов'язані з конкурентоспроможністю української продукції на насиченому ринку ЄС, що зумовлено як технологічним рівнем багатьох виробництв, так і високими витратами на адаптацію продукції, маркетинг та брендинг, а також обмеженим доступом до фінансових ресурсів для модернізації. Логістичні та інфраструктурні проблеми, зокрема недостатня пропускна спроможність прикордонних переходів та транспортних коридорів, додатково збільшують витрати та терміни доставки. Фундаментальним фактором, який не лише загострив усі перелічені проблеми, але й створив нові екзистенційні загрози, є повномасштабна військова агресія РФ, що призвела до руйнації активів, порушення ланцюгів постачання та логістики, енергетичної нестабільності та гуманітарної кризи.

Водночас, аналіз перспектив продемонстрував, що потенціал для розвитку українського експорту до ЄС залишається значним, хоч його реалізація і потребує подолання зазначених викликів. Головні можливості пов'язані зі стратегічним зсувом від експорту сировини до продукції з вищою доданою вартістю. Це стосується як агропромислового сектору, так і промисловості – компоненти для машинобудування, електротехніки, «зелених» технологій, переробка критичної сировини. Сектор ІТ має потенціал для переходу до надання більш складних послуг та розробки власних продуктів. Ключовими рушіями для реалізації цих перспектив визначено поглиблення регуляторного наближення до стандартів ЄС, ефективне використання можливостей європейської інтеграції, а також модернізаційний імпульс від процесу повоєнної відбудови, який може сприяти оновленню виробничих фондів та інфраструктури з урахуванням вимог європейського ринку.

На основі аналізу викликів та перспектив, у розділі було сформульовано комплекс рекомендацій. Державним органам рекомендовано зосередити зусилля на прискоренні гармонізації законодавства та укладанні угод АСАА, радикальному покращенні торговельної інфраструктури та логістики на кордоні з ЄС, створенні дієвої та доступної системи фінансової та

інформаційної підтримки експортерів, залученні стратегічних інвестицій в експортно-орієнтовані галузі та розвитку людського капіталу відповідно до потреб ринку. Українському бізнесу, зі свого боку, рекомендовано робити стратегічний вибір на користь підвищення доданої вартості, активно впроваджувати стандарти ЄС, інвестувати у маркетингові дослідження та диверсифікацію ринків збуту, активно будувати партнерські відносини з європейськими компаніями для інтеграції у ланцюги вартості, а також впроваджувати інновації, цифрові технології та принципи сталого розвитку.



ВИСНОВКИ

На основі вивчення підходів до поняття міжнародної економічної інтеграції та її форм встановлено, що міжнародна економічна інтеграція є багаторівневим процесом економічного зближення держав, що здійснюється під впливом глобалізаційних та регіональних чинників, і проявляється у різних формах співпраці – від зони вільної торгівлі до політичного союзу.

Проведений аналіз стадій міжнародної економічної інтеграції дозволив узагальнити, що кожна наступна стадія інтеграції характеризується поглибленням координації політик і економічної взаємодії між країнами, а зона вільної торгівлі є базовою формою, що створює передумови для подальшої інтеграції.

На основі систематизації переваг і недоліків зон вільної торгівлі встановлено, що, незважаючи на можливості підвищення економічного добробуту через створення торгівлі та залучення інвестицій, існують ризики втрат через ефект витіснення торгівлі, адміністративні витрати і необхідність адаптації економіки до нових умов конкуренції.

Вивчення особливостей функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС показало, що ПВЗВТ стала важливим кроком на шляху глибокої економічної інтеграції України з внутрішнім ринком ЄС, сприяючи лібералізації торгівлі, регуляторному наближенню та створенню нових можливостей для модернізації економіки.

Проведений аналіз географічної структури українського експорту засвідчив, що основними торговельними партнерами України в межах ЄС є Польща та Німеччина, водночас зберігається проблема негативного торговельного сальдо та залежності від окремих ринків, що підкреслює необхідність подальшої диверсифікації напрямків експорту.

Аналіз товарної структури українського експорту до ЄС продемонстрував високу частку агропромислової продукції, чорних металів та

рудної сировини, що вказує на сировинну орієнтацію експорту та актуалізує завдання переходу до виробництва продукції з вищою доданою вартістю.

На основі систематизації викликів розвитку українського експорту в умовах ПВЗВТ було виявлено низку бар'єрів, серед яких: пошкодження інфраструктури, необхідність регуляторного наближення до норм ЄС, залежність від квот та тарифних обмежень, а також виклики, пов'язані з адаптацією до стандартів сталого розвитку та безпеки.

Визначення перспектив розвитку українського експорту до ЄС показало, що ключовими напрямками мають стати: розвиток переробної промисловості в агросекторі, створення та просування власних технологічних продуктів у сфері ІТ, інтеграція у європейські виробничі мережі, розширення присутності у сферах креативних індустрій, будівельних матеріалів та логістики.

Таким чином, хоча шлях українського експорту на ринок ЄС обтяжений серйозними перешкодами, особливо в умовах війни, існують реальні та значні перспективи для його якісного зростання та трансформації. Успіх буде залежати від синергії зусиль держави та бізнесу, спрямованих на системне подолання викликів та стратегічне використання можливостей, що відкриваються завдяки поглибленню європейської інтеграції та майбутній повоєнній відбудові, що дозволить Україні утвердитися як повноцінний та конкурентоспроможний торговельний партнер Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abadie A., Javier. The economic costs of conflict: A case study of the Basque Country. *American economic review*. 2003. № 93 (1). PP. 113-132.
<https://doi.org/10.1257/000282803321455188>
2. Balassa B. The theory of economic integration. Richard D. Irwin, Homewood. 1961. P. 1–2.
3. Chao Z., Ying Su. Trade Effect of the Free Trade Zone. *International Business Research*. 2020. 14. 34-34.
https://www.researchgate.net/publication/347692729_Trade_Effect_of_the_Free_Trade_Zone
4. Chen A. Z., Liu Z. B. Free Trade Zone: the second quarter of China's open economy. *Academic monthly*. 2014. № 1. PP. 20-28.
5. Global Trade Alert. URL: <https://globaltradealert.org>
6. Han R. D., Bo B. Research on the effect of Free Trade Zone on capital flow - Based on the perspective of quasi natural experiment. *International Financial Studies*. 2019. № 7. 11-19.
7. Regional Trade Agreements. Database. World Bank. URL: <https://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>
8. Wang L. H., Liu Z. H. Research on the effect of Shanghai Free Trade Zone on regional economy. *International trade issues*. 2017. № 2, 3-15.
9. Xiang H. J., He K. The impact of free trade zone and capital flow: a natural experimental study on Shanghai. *International trade issues*. 2016. № 8. 3-15.
10. Беляєв О. Політична економія: навчальний посібник. Київ : Київський національний економічний університет, 2001. 328 с.
11. Вільна торгівля між Україною та ЄС: перспективи та виклики. Центр економічної стратегії. URL: <https://ces.org.ua/ukraine-eu-market-challenges/>

12. Герст П. Томсон Г. Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і особливості керування: Пер. з англ. К.: К.І.С., 2002. 306 с.
13. Гордєєва Т. Ф. Інтенсивність міжнародної торгівлі як індикатор ступеня міжнародної торговельної інтеграції. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 27 (1). С. 27–32.
14. Горін Н., Горін О. Ефект створення торгівлі для аграрних ринків внаслідок угоди про зону вільної торгівлі України з ЄС. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-43>.
15. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua/>
16. Ерфан Є., Швед Л. Дослідження основних викликів та можливостей міжнародного бізнесу України та країн-членів ЄС. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 66 (Серпень). <https://razumkov.org.ua/images/2025/04/24/2025-Yurchyshyn-FIN.pdf><https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4621>.
17. Звіт про виконання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2024 рік. URL: <https://surl.gd/lsojzk>
18. Зовнішня торгівля України товарами: підсумки 2024 року. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-tovaramy-pidsumky-2024-roku>
19. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Міністерство економіки України. 2021. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
20. Копійка В. В. Шинкаренко Т. І. Європейський Союз: застосування і етапи становлення. Київ: Видавничий Дім «Ін Юре», 2001. 448 с.
21. Кривенко Н. Оцінка міжнародної економічної інтеграції: методичні підходи з виділенням агропродовольчих ринків. *Acta Academiae Beregsiensis. Economics*. 2023. 4. Volume 4. <https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe/article/view/128/91>

22. Кривенко Н. Розвиток міжнародної економічної інтеграції. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-41-48>

23. Круковська, О. (2020). Позитивні та негативні наслідки ратифікування угоди зони вільної торгівлі для сільського господарства України в умовах євроінтеграції. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (1), 9-16. вилучено із <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/2>

24. Курах В. Л. Поняття та види міжнародної інтеграції: теоретико-правовий аналіз. *Держава та регіони. Серія: Право*. 2020. № 4 (79) том 2. DOI <https://doi.org/10.32840/1813-338X-2020.4-2.2>

25. Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Резніков В.В. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 496 с.

26. Мороз О. С. Міжнародна економічна інтеграція України: проблемні аспекти розвитку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 2 (19). URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/2149/Moroz.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

27. Назаров М. І., Макаренко О. Я. Сучасний стан інтеграційних процесів у світі. *Економіка і суспільство*. 2018. № 18. https://economyandsociety.in.ua/journals/18_ukr/9.pdf

28. Огінок С. В. Еволюція поглядів та проблеми економічної інтеграції та формування єдиного ринку ЄС. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 6. https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Nvuumevcg_2016_62_36.pdf

29. Пашков М. Євроінтеграція в умовах війни: виклики і перспективи: аналітична доповідь. URL: <https://razumkov.org.ua/images/2022/12/28/2022-MATRA-IV-KVARTAL-7.pdf> (дата звернення: 15.08.2023).

30. Петухова В. О. Теоретичні засади дослідження митних союзів як досконалої форми зони вільної торгівлі у контексті міжкраїнової взаємодії. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. 2016. Вип. 5. С. 54-57.
31. Припула Х., Кирик, І. Оцінення структури та динаміки зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. *Економіка та суспільство*. 2023 (54). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-60>
32. Приходько І. В. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції. *Економічний аналіз*. 2015 рік. Том 19. № 1 https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/ecan_2015_191_14-1.pdf
33. Редзюк Є. В. Економічна євроінтеграція: оцінка й моделювання поверхневих та прихованих чинників дивергенції між Україною та ЄС. Міжнародна економічна політика. 2021. № 1 (34). С. 95–118.
34. Рябінін Є. І. Процеси інтеграції у ХХ столітті: основні концепції їх вивчення. *Політичний менеджмент*. 2006. № 5. С. 122–130.
35. Сучасні трансформації світового економічного порядку. Виклики і можливості для України <https://razumkov.org.ua/images/2025/04/24/2025-Yurchyshyn-FIN.pdf>
36. Тур О. В., Побережна М. П. Вплив євроінтеграційного процесу на експортно-імпорتنу політику України. Ефективна економіка. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7490> (дата звернення: 21.09.2023).
37. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 16.09.2014 в ред. від 30. 11. 2023. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011?test=4/UMfPEGznhhaP1.ZixKBnfzHI4s.s80msh8Ie6#Text

38. Уніят А.В. Економічне співробітництво України з країнами північноамериканської зони вільної торгівлі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 15. С. 46–52.

39. Філіпенко А. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2016. Вип. 23 (3). С. 54–61.

40. Футало Ю.Р. Дефініція інтеграції як чинника розвитку національної економіки. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. Сер.: Економіка. 2016. Вип. 1. С. 76–80.

41. Щодо застосування ЄС автономних торговельних преференцій для України. Міністерство економіки України. 2014. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=abae122-a74e-4206-be26-995c56416365&title=SodoZastosuvanniaYesAvtonomnikhTorgovelnikhPreferentsiiDliaUkraini>