

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ШИЯН ІГОР ВАДИМОВИЧ

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент

_____Марія ШКУРАТ
« _____ » _____ 2026 р.

**Торговельно-економічне співробітництво України та Польщі в умовах
євроінтеграції**

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Цифрова бізнес-дипломатія»

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)

АНОТАЦІЯ

Шиян І. В. Кваліфікаційна (бакалаврська) робота «Торговельно-економічне співробітництво України та Польщі в умовах євроінтеграції»

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини. Освітня програма «Цифрова бізнес-дипломатія». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2026.

У роботі розкрито поняття торговельно-економічного співробітництва, підходи до класифікації та вимірювання ефективності. Особлива увага приділяється аналізу показників, що характеризують торгівлю між Польщею та Україною, прямих іноземних інвестицій. Запропоновано заходи щодо поглиблення торговельно-економічного співробітництва країн.

Ключові слова: торговельно-економічне співробітництво, експорт, імпорт, євроінтеграція, прямі іноземні інвестиції

75 с., 2 табл., 16 рис., бібліограф.: 83 найм.

ABSTRACT

Shiyan I. V. Bachelor's Qualification Thesis "Trade and Economic Cooperation Between Ukraine and Poland in the Context of European Integration". Specialty 292 International Economic Relations. Educational Program "Digital Business Diplomacy". Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2026.

The thesis clarifies the concept of trade and economic cooperation, alongside approaches to its classification and performance measurement. Particular attention is paid to the analysis of indicators characterizing foreign direct investment and trade flows between Poland and Ukraine. Measures aimed at deepening trade and economic cooperation between the two countries are proposed.

Keywords: trade and economic cooperation, export, import, European integration, foreign direct investment.

75 p., 2 tables, 16 figures, bibliography: 83 items.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	7
1.1 Поняття торговельно-економічного співробітництва	7
1.2 Класифікація та еволюція форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва	11
1.3. Науково-методичні підходи до оцінювання ефективності торговельно-економічного співробітництва	17
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	24
2.1 Аналіз нормативного-правового забезпечення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі	24
2.2 Аналіз торговельно-економічного співробітництва України та Польщі ..	29
2.3 Аналіз інвестиційного співробітництва України та Польщі	36
РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ	49
3.1 Ключові виклики та бар'єри розвитку торговельно-економічного співробітництва	49
3.2 Стратегічні перспективи та напрями поглиблення торговельно-економічного співробітництва	56
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66

ВСТУП

Актуальність дослідження. Проблема розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Республікою Польща є надзвичайно актуальною, оскільки має стратегічне економічне, логістичне та геополітичне значення для України. З моменту повномасштабного вторгнення Росії до України Республіка Польща перетворилася на головний транзитний хаб та ключового торговельного партнера.

Процес євроінтеграції та дія режиму тимчасової лібералізації торгівлі з ЄС надають Україні можливість безмитного доступу до європейських ринків, що сприяє переорієнтації українського експорту. Але поглиблення співпраці супроводжується виникненням нових викликів, зокрема, нетарифних обмежень, ембарго на вітчизняну агропродукцію та інфраструктурних криз на спільному кордоні.

Політичний та інституційний аспект торговельно-економічного співробітництва є важливим з точки зору адаптації українського бізнесу до стандартів та регламентів Європейського Союзу. Поглиблення інтеграції з Польщею як державою-членом ЄС сприяє впровадженню європейського досвіду ведення бізнесу, розбудові транскордонних логістичних коридорів та залученню інвестицій для повоєнної відбудови. Усе зазначене вище підкреслює актуальність обраної теми кваліфікаційної (бакалаврської) роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми торговельно-економічного співробітництва України з країнами ЄС сьогодні широко висвітлюється багатьма науковцями. Зокрема, засади економічного співробітництва країн розкрито у працях Балежентіс А. [38], Яценко О. [38], Орехової Т. В. [70], Шкурат М. Є [83], Варламової М. Л. [83], Іщук Ю. А. [49], Осадчук А. І [49]. та ін. Специфіку українсько-польських економічних відносин та транскордонного співробітництва досліджували Стоєцький С. [75], Бойнічка Н. В. [41], Грищек А. М. [45] та ін. Разом з тим в умовах

кардинальних змін логістичних шляхів та виникнення нових протекціоністських бар'єрів, більш детального вивчення вимагають питання пошуку механізмів подолання кризових явищ та поглиблення торговельної інтеграції.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – розробка теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку торговельно-економічного співробітництва України та Польщі в умовах європейської інтеграції. Відповідно до наведеної мети визначено наступні завдання:

- охарактеризувати поняття торговельно-економічного співробітництва;
- дослідити класифікацію та еволюцію форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва;
- охарактеризувати науково-методичні підходи до оцінювання торговельно-економічного співробітництва;
- проаналізувати інституційно-правове та регуляторне середовище двосторонньої торгівлі між Україною та Польщею;
- здійснити аналіз взаємної торгівлі України та Польщі;
- проаналізувати інвестиційне співробітництво України та Польщі;
- виявити ключові сучасні виклики та бар'єри розвитку торговельно-економічного співробітництва України та Польщі;
- визначити стратегічні перспективи та напрями поглиблення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі.

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єкт дослідження – розвиток торговельно-економічного співробітництва України та Республіки Польща. Предмет дослідження – теоретико-методичні та прикладні засади торговельно-економічного співробітництва України та Польщі в умовах євроінтеграції.

Методи дослідження. У роботі використано аналітичні, графічні методи, методи порівняльного та статистичного аналізу, узагальнення та систематизації.

Інформація про використання інформаційних технологій. У кваліфікаційній роботі використано програмні продукти MS Word та MS Excel (для обробки статистичних даних і побудови графічних матеріалів).

Теоретичне та практичне значення одержаних результатів. Теоретичне значення результатів роботи полягає в удосконаленні понятійного апарату та систематизації форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва в сучасних умовах. Практичне значення результатів дослідження полягає у розробці стратегічних напрямів поглиблення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі.

Положення, що виносяться на захист:

- 1) Результати аналізу торговельно-економічного співробітництва України та Польщі.
- 2) Рекомендації щодо стратегічних напрямів поглиблення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі.

Структура кваліфікаційної (бакалаврської) роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 83 найменувань. Робота містить 2 таблиці, 16 рисунків. Загальний обсяг становить 75 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

1.1 Поняття торговельно-економічного співробітництва

В умовах поглиблення глобалізаційних процесів та зростаючої взаємозалежності національних господарств торговельно-економічне співробітництво набуває дедалі більшого теоретичного й практичного значення. Розуміння його сутності неможливе без ретельного аналізу концептуального апарату, що використовується у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Незважаючи на широке використання цього поняття в науковій літературі та нормативно-правових актах, єдиного універсального підходу до його трактування досі немає. Різні наукові школи акцентують увагу на різних аспектах співробітництва, що підкреслює необхідність аналізу основної термінології.

Дослідження дефініції доцільно розпочати з її базового елемента – категорії «співробітництво». За визначенням Іванової Т.В., «міжнародне співробітництво є ключовим чинником забезпечення стабільного розвитку світової спільноти, адже воно сприяє налагодженню взаємозв'язків між державами, міжнародними організаціями, бізнес-структурами та громадянським суспільством» [1]. При цьому об'єктом міжнародного співробітництва може виступати сукупність економічних, фінансово-кредитних і правових відносин, що формуються між юридичними особами різних країн з метою досягнення конкретного економічного результату [1].

Міжнародне економічне співробітництво в цілому можна визначити як процес взаємодії між державами, організаціями та індивідами, що здійснюється на засадах правових, економічних та соціальних принципів з метою підвищення ефективності, стабільності та розвитку в різних сферах міжнародних відносин.

Торговельно-економічне співробітництво є специфічним різновидом міжнародного економічного співробітництва, зосередженим на взаємодії у сфері обміну товарами, послугами та пов'язаними з ним економічними відносинами. Казакова Н. А. та Шуба М. В. розглядають торговельно-економічний обмін у широкому розумінні як «проникнення будь-яких товарів, послуг, виробничого досвіду, науково-технічної інформації та інших знань між країнами та регіонами, що сприяє функціонуванню у них тих чи інших відтворювальних процесів» [2].

У вузькому значенні торговельно-економічне співробітництво охоплює переважно торговельні операції з товарами та послугами між двома або більше країнами, що здійснюються у межах двосторонніх чи багатосторонніх угод. У широкому ж розумінні воно включає комплекс відносин у торгово-тарифній, митній, інвестиційній, платіжно-розрахунковій та інфраструктурній сферах, пов'язаних із просуванням товарів і послуг на зовнішні ринки.

У загальнонауковому розумінні співробітництво розглядається як спільна, скоординована діяльність кількох суб'єктів для досягнення спільних цілей [1]. У площині міжнародної економіки це поняття трансформується у складну систему економічних взаємовідносин, яка виходить за межі національних кордонів.

Аналіз економічної літератури дозволяє виокремити кілька домінуючих наукових підходів до визначення поняття «торговельно-економічне співробітництво»:

– Вузькофункціональний (комерційний) підхід. Прихильники цього підходу (зокрема, І.І. Дахно, В.В. Козик та ін) розглядають торговельно-економічне співробітництво переважно через призму зовнішньої торгівлі та товарного обміну [46]. У межах даної концепції ТЕС трактується як сукупність експортно-імпортних операцій між резидентами різних країн. Такий підхід має історичне підґрунтя і базується на класичних теоріях міжнародної

торгівлі, однак у сучасних умовах він є дещо редуцціоністським, оскільки не охоплює рух капіталів, інновацій та виробничу кооперацію.

– Комплексний (системний) підхід. Значна частина сучасних вітчизняних та зарубіжних дослідників міжнародної економіки (А.С. Філіпенко, Д.Г. Лук'яненко, А.А. Мазаракі) схиляється до ширшого розуміння. Так, А.С. Філіпенко визначає співробітництво як складну, багатовимірну систему економічних зв'язків, яка включає не лише обмін товарами та послугами, але й міжнародний рух капіталу, спільне підприємництво, науково-технічну та технологічну кооперацію [81,62]. Згідно з цим підходом, торгівля є лише одним з елементів ширшої системи економічної взаємодії.

– Інституційно-правовий підхід. У межах цього підходу, зокрема, представленого у працях Ю.М. Пахомова акцент робиться на регуляторному та правовому забезпеченні взаємодії. Науковці розглядають ТЕС як врегульовану нормами міжнародного права та двосторонніми договорами форму взаємодії держав та інтеграційних угруповань, що створює сприятливі умови для діяльності суб'єктів мікрорівня [71].

– Відтворювальний (глобалістський) підхід. На думку дослідників, які вивчають глобальні ланцюги доданої вартості, сучасне торговельно-економічне співробітництво слід трактувати як процес поєднання елементів національних відтворювальних процесів. Тобто співробітництво розглядається як спільна участь країн у формуванні єдиного глобального продукту [43].

Для систематизації поглядів науковців результати дослідження згруповано у порівняльній таблиці (табл. 1.1).

Порівнюючи зазначені підходи, можна стверджувати, що ототожнення ТЕС виключно із зовнішньою торгівлею втратило свою вичерпність в епоху глобальних ланцюгів вартості. У сучасній міжнародній практиці торгівля та інвестиції тісно переплітаються: рух капіталу часто генерує товарні потоки, а створення спільних підприємств супроводжується трансфером технологій.

Таблиця 1.1 – Порівняльний аналіз теоретичних підходів до трактування поняття «торговельно-економічне співробітництво»

Назва підходу	Ключові представники	Сутність трактування	Переваги та недоліки підходу
Комерційний	І.І. Дахно, В.В. Козик, Л.А. Панкова	Звуження поняття до сфери обміну; сукупність зовнішньоторговельних операцій з товарами та послугами.	<i>Переваги:</i> чіткість та можливість кількісного виміру (статистика митниці). <i>Недоліки:</i> ігнорування інвестиційних та коопераційних процесів.
Комплексний	А.С. Філіпенко, Д.Г. Лук'яненко, А.А. Мазаракі	Багатовекторна система, що включає торгівлю, рух капіталу, робочої сили, трансфер технологій та виробничу кооперацію.	<i>Переваги:</i> найбільш повно відображає реалії сучасного світового господарства. <i>Недоліки:</i> складність комплексної оцінки ефективності.
Інституційний	В. Р. Сіденко, Ю.М. Пахомов	Форма міждержавних відносин, забезпечена договірною-правовою базою та діяльністю міжнародних інститутів.	<i>Переваги:</i> фокус на макроекономічному регулюванні. <i>Недоліки:</i> недостатня увага до ролі безпосередніх суб'єктів господарювання (ТНК, МСП).

Джерело: систематизовано автором на основі [46, 55, 81, 59, 62, 71, 74, 43]

На основі розгляду підходів до визначення вважаємо, що торговельно-економічне співробітництво – це складна, інституційно забезпечена система довгострокових та взаємовигідних економічних відносин між суб'єктами різних країн, що ґрунтується на міжнародному поділі праці та передбачає взаємодію у сфері міжнародної торгівлі, руху капіталів і ресурсів, виробничої кооперації та інноваційного розвитку з метою максимізації синергетичного економічного ефекту та підвищення конкурентоспроможності учасників.

Визначальними ознаками торговельно-економічного співробітництва є:

- добровільність та взаємність участі;
- узгодженість умов обміну;

- наявність правової (договірної) основи;
- орієнтація на взаємну вигоду;
- включення широкого спектра об'єктів – від товарів і послуг до знань та виробничого досвіду.

Суб'єктами торговельно-економічного співробітництва виступають держави та їх уповноважені органи, міжнародні організації, підприємства та корпорації, а також фізичні особи-підприємці. Об'єктами є товари, послуги, інтелектуальна власність, інформація, технології та фінансові ресурси, що переміщуються між країнами в межах торговельних відносин.

1.2 Класифікація та еволюція форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва

Дослідження підходів до класифікації міжнародного торговельно-економічного співробітництва є важливим в контексті розуміння його природи, структури та закономірностей еволюції. Різноманітність форм, у яких воно реалізується, зумовлена об'єктивною складністю системи міжнародних економічних відносин, гетерогенністю суб'єктного складу та багатоаспектністю цілей учасників. У науковій літературі сформувалися різні підходи до систематизації цих форм – від традиційних галузевих класифікацій до сучасних концепцій, що ґрунтуються на аналізі глобальних ланцюгів вартості [54].

Під *формою міжнародного торговельно-економічного співробітництва* слід розуміти конкретний спосіб організації та здійснення економічної взаємодії між суб'єктами різних держав, що характеризується певним набором ознак, зокрема: типом суб'єктного складу, ступенем інституційної оформленості, характером переданих ресурсів, часовим горизонтом та спрямованістю відносин [27]. Варто розмежовувати поняття «форма» та «вид» співробітництва: якщо форма вказує на організаційно-інституційне

оформлення взаємодії, то вид – на предметну спрямованість (торгівля товарами, послугами, рух капіталу тощо) [82].

У класичній зовнішньоекономічній теорії виокремлюються такі основні форми міжнародного торговельно-економічного співробітництва: зовнішня торгівля товарами та послугами, міжнародний рух капіталу міжнародна передача технологій, науково-технічне співробітництво, виробнича кооперація, міжнародна трудова міграція, валютно-фінансове та кредитне співробітництво, а також міжнародна економічна інтеграція. Кожна з них характеризується специфічними механізмами реалізації та відіграє різну роль у системі міжнародних економічних відносин залежно від рівня розвитку країн-учасниць та загальної конфігурації глобальної економіки.

У науковій літературі пропонуються різні критерії для класифікації форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва. За критерієм *суб'єктного складу* виокремлюють: державне, корпоративне (між ТНК та їхніми підрозділами або партнерами) та змішане (публічно-приватне) співробітництво [60] (рис. 1.1).

За критерієм *рівня інституційної оформленості* – формалізоване (на основі міжнародних договорів, конвенцій, угод) та неформальне (поза рамками офіційних міжнародних угод) [32].

Залежно від *географічного охоплення* розрізняють:

- двостороннє,
- регіональне (між групою країн певного географічного регіону);
- багатостороннє співробітництво в рамках міжнародних організацій [81].

Таке розмежування має суттєве практичне значення, оскільки відображає різні механізми прийняття рішень, рівні взаємної залежності та ступені гомогенності нормативного середовища.

За характером *переданих ресурсів та об'єктом відносин* міжнародне торговельно-економічне співробітництво охоплює:

- товарну торгівлю – традиційну і найрозвиненішу форму, що включає експорт/імпорт готової продукції, сировини та напівфабрикатів;
- торгівлю послугами;
- рух інвестиційного капіталу;
- обмін технологіями та об'єктами інтелектуальної власності;
- виробничу кооперацію;
- спільне підприємництво [53].



Рисунок 1.1 – Класифікація форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва

Джерело: систематизовано автором

Принципово важливим у контексті сучасних теоретичних дискусій є питання еволюції форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва. Аналіз їх генезису та трансформації дозволяє виявити ключові закономірності, що визначають структурну динаміку глобальної економіки. Виокремлюють щонайменше три великі ери у розвитку цих форм: ера класичної міжнародної торгівлі (до середини XIX ст.), ера індустріального інтернаціоналізму (XIX – перша половина XX ст.) та ера глобалізованої економіки (друга половина XX – початок XXI ст.) [5].

Перша ера характеризувалася домінуванням товарної торгівлі в її первісному вигляді – обміном готовими виробами між відносно відокремленими національними економіками. Рух капіталу мав обмежений характер, а основним регулятором відносин слугували двосторонні торгові договори [58]. Революційним поворотним пунктом стала промислова революція, яка суттєво розширила виробничу базу товарного обміну і водночас створила передумови для появи нових форм співробітництва – зокрема, експорту капіталу та виробничої кооперації.

У другій ері відбулося становлення інституційно оформленого міжнародного економічного порядку. Створення ГАТТ (1947), Міжнародного валютного фонду та Світового банку (1944) ознаменувало початок системної мультилатеральної регуляції міжнародного торговельно-економічного співробітництва. Характерною рисою цього періоду стало також утвердження транснаціональних корпорацій як провідних акторів міжнародного бізнесу та формування перших регіональних інтеграційних угруповань.

Третя ера – ера глобалізованої економіки, ознаменувалася якісними змінами у структурі міжнародного торговельно-економічного співробітництва. М. Портер ще наприкінці 1980-х рр. зазначав, що конкурентна перевага країн дедалі більше формується не в традиційних секторах, а в наукоємних виробництвах та сфері послуг, що неминуче трансформує структуру міжнародної торгівлі [25]. Цей висновок підтвердила подальша динаміка: в останні десятиліття частка торгівлі послугами у

світовому ВВП невпинно зростає, а традиційний товарний експорт втрачає своє домінуюче значення.

Одним із ключових структурних зрушень кінця XX – початку XXI ст. стало формування та поширення глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ) – транскордонних виробничих мереж, у яких різні стадії виробничого процесу розміщені в різних країнах залежно від порівняльних переваг [40]. Це явище кардинально змінило природу міжнародного торговельно-економічного співробітництва: якщо раніше основною одиницею аналізу був готовий товар, що перетинає кордон, то тепер – окрема операція або компонент, які можуть перетинати кордони кілька разів у ході виробничого циклу [7].

Цифровізація та поширення інформаційно-комунікаційних технологій створили ще одну нову форму – цифрове торговельно-економічне співробітництво. Воно охоплює транскордонну торгівлю цифровими продуктами та послугами, електронну комерцію, платформну економіку, а також обмін даними та нематеріальними активами [61]. Принципова особливість цієї форми полягає у тому, що вона значно знижує трансакційні витрати та бар'єри входу на міжнародні ринки, відкриваючи нові можливості навіть для малих і середніх підприємств.

Важливим виміром сучасної еволюції форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва є зростання ролі сталого розвитку та «зеленої» економіки як детермінантів структурних змін. Міжнародні угоди у сфері клімату та довкілля (Паризька угода 2015 р., цілі ООН у сфері сталого розвитку) дедалі відчутніше впливають на конфігурацію торговельно-економічних відносин, стимулюючи розвиток нових форм «зеленого» співробітництва – трансферу чистих технологій, торгівлі «зеленими» товарами та послугами, кліматичного фінансування.

Крім змістовних змін, еволюція форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва супроводжується трансформацією інституційного середовища їх реалізації. Якщо в другій половині XX ст. домінувала мультилатеральна модель регулювання через ГАТТ/СОР, то у XXI

ст. спостерігається «проліферація» регіональних торговельних угод (РТА), що свідчить про багаторівневність та поліцентричність сучасної архітектури міжнародного торговельно-економічного порядку.

Вагомим теоретичним внеском у розуміння еволюції форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва є концепція «посмодульного» виробництва Дж. Джерефі та ін., що описує механізми управління ГЛВ через різні моделі координації – ринкову, модульну, реляційну, кептивну та ієрархічну. Ця концепція пояснює, чому в сучасній глобальній економіці поряд із традиційними товарними потоками дедалі більшого значення набувають відносини контролю, координації та управління знаннями [15].

Таким чином, аналіз класифікації та еволюції форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва дозволяє зробити кілька узагальнень. По-перше, сучасна типологія цих форм є багатовимірною та потребує застосування комплексного набору класифікаційних критеріїв. По-друге, еволюція форм носить нелінійний характер: нові форми не замінюють старі, а доповнюють їх, ускладнюючи загальну конфігурацію міжнародних економічних відносин. По-третє, рушійними силами еволюції виступають технологічні зміни, лібералізація торгівлі та інвестицій, регіональна інтеграція та поширення ТНК. По-четверте, цифрова революція та вимоги сталого розвитку формують принципово нові форми співробітництва, що виходять за межі традиційних категорій. Врахування цих закономірностей є необхідною умовою адекватного аналізу позиціонування України у системі міжнародного торговельно-економічного співробітництва, що буде здійснено у наступних розділах дисертаційного дослідження.

1.3. Науково-методичні підходи до оцінювання ефективності торговельно-економічного співробітництва

Оцінювання інтенсивності та результативності міжнародного торговельно-економічного співробітництва має особливе значення в умовах зростаючої складності глобальних виробничих мереж, фрагментації торговельних потоків та диверсифікації форм партнерства.

У сучасній науковій літературі сформувалося кілька базових науково-методичних підходів до аналізу інтенсивності та результативності міжнародного економічного партнерства. Умовно їх можна систематизувати у три взаємодоповнювальні групи (рис. 1.2):

- гравіметричний підхід (на основі гравітаційних моделей торгівлі),
- структурно-індексний підхід (на основі індикаторів порівняльних переваг, концентрації та комплементарності);
- вартісно-ланцюговий підхід (на основі аналізу глобальних ланцюгів доданої вартості).

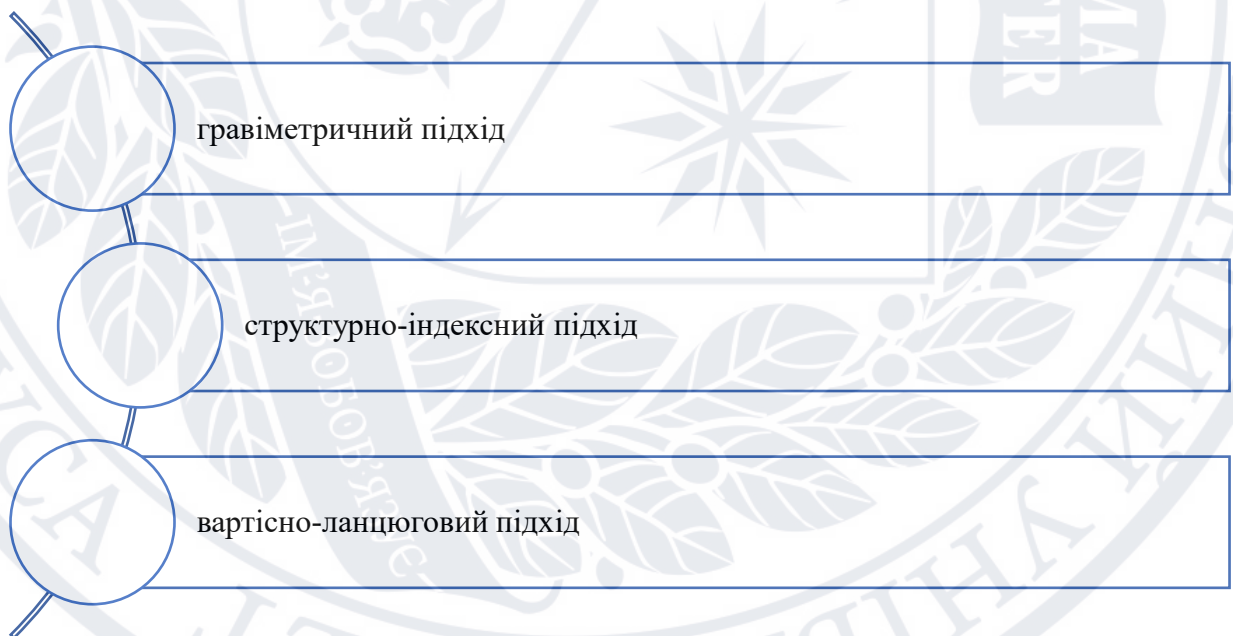


Рисунок 1.2 – Основні підходи до аналізу ефективності торговельно-економічного співробітництва

Джерело: систематизовано автором

Гравіметричний підхід посідає особливе місце в арсеналі кількісних методів дослідження міжнародної торгівлі. Його засновником вважається нідерландський економіст Я. Тінберген, який у 1962 р. запропонував застосовувати до моделювання двосторонніх торговельних потоків аналогію з ньютонівським законом всесвітнього тяжіння: обсяг торгівлі між двома країнами прямо пропорційний добутку їхніх ВВП та обернено пропорційний відстані між ними [28]. Попри зовнішню простоту, гравітаційна модель виявилася надзвичайно потужним інструментом: в емпіричних дослідженнях вона стабільно пояснює від 60 до 80 відсотків дисперсії двосторонніх торговельних потоків, що є виключно високим показником для соціально-економічних моделей.

Подальший розвиток гравітаційного підходу пов'язаний із роботами Дж. Андерсона та Е. ван Вінкупа [3], які запропонували теоретично обґрунтовану специфікацію моделі з урахуванням «багатостороннього опору торгівлі» (*multilateral resistance*) – сукупності торговельних бар'єрів, з якими країна стикається у відносинах з усіма своїми партнерами. Цей внесок розв'язав проблему «прикордонного парадоксу» та надав моделі суворого мікроекономічного підґрунтя. К. Хед і Т. Майер у своєму фундаментальному огляді систематизували сотні специфікацій гравітаційної моделі та продемонстрували її універсальність – від торгівлі товарами до руху капіталу та міграції [19].

У контексті оцінювання торговельно-економічного партнерства гравітаційна модель дозволяє вирішувати кілька аналітичних завдань:

- виявляти торговельний потенціал, що не реалізований у двосторонніх відносинах (так звані «торговельні пробіли»);
- кількісно оцінювати ефект торговельних угод та інтеграційних об'єднань;
- ідентифікувати вплив нетарифних бар'єрів, інституційних факторів і спільної мови/культури на інтенсивність співробітництва.

Порівняння фактичних торговельних потоків із модельними прогнозами слугує надійним індикатором реального рівня інтенсивності партнерства: відхилення вниз свідчить про недовикористаний потенціал, відхилення вгору – про наявність особливих факторів торговельної спеціалізації.

Структурно-індексний підхід базується на системі кількісних показників, що описують структурні характеристики торговельно-економічного партнерства: конкурентні переваги, ступінь спеціалізації та диверсифікації, взаємодоповнюваність та концентрацію.

Центральним у цій групі є *індекс виявлених порівняльних переваг (Revealed Comparative Advantage, RCA)*, запропонований Б. Балассою у 1965 р. Він розраховується як відношення частки певного товару в експорті країни до аналогічної частки у світовому експорті:

$$RCA_{ij} = (X_{ij} / X_i) / (X_{wj} / X_w), \quad (1.1)$$

де X_{ij} – експорт країни i за товаром j ,

X_i – загальний експорт країни i ,

X_{wj} та X_w – відповідні показники для світу в цілому.

Якщо $RCA > 1$, країна має виявлену порівняльну перевагу у виробництві та експорті даного товару [4].

Незважаючи на широке застосування, індекс Балассою зазнав критики з огляду на асиметричність шкали вимірювання) та чутливість до торговельних обмежень. Томас Вольрат запропонував низку модифікацій, зокрема *індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage, RTA)*, що враховує водночас і порівняльні переваги в експорті, і порівняльні недоліки в імпорті, а також *відносний індекс порівняльних переваг (Revealed Competitiveness, RC)*, що будується на логарифмічній шкалі й усуває асиметрію [25,33].

Застосування сімейства RCA-індексів у поєднанні з динамічним аналізом дозволяє відстежувати зміни у конкурентній позиції країни та ступінь її спеціалізації в рамках двостороннього чи регіонального партнерства.

Важливим доповненням до аналізу порівняльних переваг є оцінювання внутрішньогалузевої торгівлі (*Intra-Industry Trade, IIT*) за допомогою індексу Грубела–Ллойда (GL), який вимірює частку двостороннього товарообміну, що припадає на одночасний експорт та імпорт продукції однієї галузі:

$$GL_j = 1 - |X_j - M_j| / (X_j + M_j) \quad (1.2)$$

Значення GL, близьке до 1, свідчить про розвинену внутрішньогалузеву спеціалізацію, що, як правило, є ознакою глибокої економічної інтеграції та потужних виробничо-коопераційних зв'язків між партнерами [17]. Показник ІТ широко використовується для оцінювання готовності країни до регіональної інтеграції та глибини вже досягнутого рівня партнерства.

Оцінювання *інтенсивності* двосторонніх торговельних відносин здійснюється за допомогою *індексу торговельної інтенсивності* (*Trade Intensity Index, TII*):

$$TII_{ij} = (X_{ij} / X_i) / (M_j / M_w - M_i), \quad (1.3)$$

де X_{ij} – експорт країни i до країни j ,

X_i – загальний експорт країни i ,

M_j – імпорт країни j ,

M_w – загальний світовий імпорт,

M_i – імпорт країни i .

$TII > 1$ свідчить про більш інтенсивні двосторонні відносини, ніж можна очікувати виходячи зі структури світової торгівлі, тобто про наявність «торговельної упередженості» (*trade bias*) між партнерами. Суміжним є *індекс географічної концентрації торгівлі Міхаелі*, що вимірює ступінь нерівномірності розподілу торговельних потоків країни між її партнерами [22].

Окремим виміром результативності партнерства є *торговельна комплементарність* (*Trade Complementarity Index, TCI*) – ступінь відповідності між структурою експорту однієї країни та структурою імпорту іншої. Цей показник, запропонований у розвиток лінійовської гіпотези про торгівлю між країнами зі схожими доходами, розраховується як:

$$TCI_{ij} = 1 - \sum |m_{ki} - x_{kj}| / 2 \quad (1.4)$$

де m_{ki} – частка товару k в імпорті країни i ,

x_{kj} – частка товару k в експорті країни j .

Чим вище TCI (максимум = 1), тим краще збігаються структури попиту й пропозиції партнерів, що свідчить про вищий потенціал розвитку двосторонньої торгівлі.

Поряд із кількісними показниками інтенсивності торгівлі науковці дедалі більшу увагу приділяють якісним характеристикам торговельно-економічного партнерства. Д. Хаммелс і П. Клену розробили методику декомпозиції зростання експорту на екстенсивну (збільшення кількості товарних позицій) та інтенсивну (збільшення обсягів вже торгованих товарів) складові. Р. Хаусманн, Дж. Хван та Д. Родрік запропонували концепцію *EXPU* – індексу складності/продуктивності експортного кошику, що вимірює рівень доходу країн, які спеціалізуються на виробництві аналогічної продукції [18]. Висока складність експорту корелює з вищими темпами економічного зростання і є ознакою глибокої якісної результативності партнерства.

Третій – вартісно-ланцюговий підхід – став методологічною відповіддю на реалії сучасної фрагментованої глобальної економіки, де традиційна торговельна статистика, що ґрунтується на валовому обсязі транзакцій, суттєво спотворює реальну картину. Концептуальна основа підходу сформульована у роботах Г. Джерефі, Дж. Гамфрі та Т. Стурджена про управління глобальними ланцюгами вартості [16]. Ключова проблема полягає у тому, що один і той самий проміжний продукт може перетинати кордони

кілька разів, а його вартість у кожному випадку зараховується до загального обсягу торгівлі, що призводить до «подвійного рахунку».

Результативність міжнародного торговельно-економічного партнерства не може бути адекватно охарактеризована виключно через кількісні торговельні показники. Принципово важливим є *інституційний вимір* – якість правового середовища, ступінь гармонізації регуляторних систем, захист прав власності та дотримання контрактних зобов'язань. Д. Асемоглу, С. Джонсон та Дж. Робінсон показали, що якість інститутів є значно потужнішим детермінантом довгострокового економічного розвитку, ніж географічні чи торговельні фактори самі по собі [2]. Це свідчить про необхідність включення інституційних індикаторів (Worldwide Governance Indicators, Doing Business, Economic Freedom Index тощо) до комплексної методики оцінювання результативності партнерства.

З макроекономічних позицій результативність торговельно-економічного партнерства оцінюється через показники *платіжного балансу*, зокрема сальдо рахунку поточних операцій, умови торгівлі та їхня динаміка. Погіршення умов торгівлі – зниження відношення експортних цін до імпорتنих – свідчить про втрату країною реальних доходів від зовнішньоторговельних операцій попри можливе зростання фізичних обсягів торгівлі. Отже, прискорення зростання товарообігу може супроводжуватися погіршенням реальних умов партнерства, що підкреслює необхідність багатовимірного підходу до оцінювання.

Таким чином, оцінювання інтенсивності та результативності міжнародного торговельно-економічного партнерства потребує застосування комплексного науково-методичного інструментарію, що охоплює гравіметричний, структурно-індексний та вартісно-ланцюговий підходи в органічній єдності з аналізом інституційного виміру відносин. Кожен із підходів відповідає на певне коло аналітичних запитань і є необхідним, але недостатнім в ізолюваному вигляді. Запропонована чотиривимірна методична схема слугуватиме основою для емпіричного аналізу торговельно-

економічного партнерства України у наступних розділах дисертації, що дозволить сформулювати цілісне уявлення про його інтенсивність, структурну якість та реальну результативність в умовах сучасних глобальних трансформацій.

Висновки до розділу 1

Торговельно-економічне співробітництво є специфічним різновидом міжнародного економічного співробітництва, що охоплює систему взаємовигідних відносин між суб'єктами різних країн у сфері обміну товарами, послугами, технологіями та пов'язаними економічними ресурсами.

Класифікація форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва є багатовимірною і потребує застосування комплексного набору критеріїв: суб'єктного складу, географічного охоплення, ступеня інституційної оформленості та характеру переданих ресурсів. Еволюція цих форм носить нелінійний, кумулятивний характер: нові форми (глобальні ланцюги вартості, цифрове та «зелене» співробітництво) не витісняють традиційних, а накладаються на них, ускладнюючи загальну архітектуру міжнародних економічних відносин. Рушійними силами трансформації виступають технологічні зрушення, лібералізація торгівлі й інвестицій, регіональна інтеграція та діяльність транснаціональних корпорацій.

Оцінювання інтенсивності та результативності міжнародного торговельно-економічного партнерства вимагає інтеграції трьох науково-методичних підходів: гравіметричного (гравітаційні моделі торгівлі), структурно-індексного та вартісно-ланцюгового. На їх основі запропоновано чотиривимірну аналітичну схему, що охоплює кількісно-структурний, конкурентно-спеціалізаційний, вартісно-мережевий та інституційно-регуляторний виміри.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

2.1 Аналіз нормативного-правового забезпечення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею регулюються багаторівневою системою правових норм, яка охоплює двосторонні угоди між країнами, наднаціональне законодавство Європейського Союзу та багатосторонні зобов'язання в рамках Світової організації торгівлі. Оскільки Польща є державою-членом ЄС, двосторонній торговельний режим визначається передусім угодами між Україною та Євросоюзом, тоді як власне двосторонній рівень забезпечує регулювання питань, що виходять за межі компетенції ЄС, зокрема оподаткування, прикордонної співпраці та окремих транспортних питань.

Двостороння договірно-правова база між Україною та Польщею налічує 156 чинних міжнародних договірно-правових документів [72]. Основних серед них у торговельній сфері є Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польщі про торгівлю та економічне співробітництво від 4 жовтня 1991 року, яка закріпила зобов'язання сторін сприяти розвитку відносин у промисловості, сільському господарстві, транспорті, фінансах та банківській справі, а також розвитку економічного співробітництва між прикордонними областями-воєводствами [77]. Також діє Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Польща про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень від 12 січня 1993 року, чинна з 11 березня 1994 року. Конвенція встановлює дві категорії правил: щодо різних видів доходів визначаються відповідні права оподаткування держави-джерела і держави-резиденції, а також загальний механізм усунення подвійного оподаткування [56]. Вона набула особливого практичного значення після 2022

року у зв'язку із масштабною міграцією українських громадян до Польщі та переміщенням підприємницької діяльності.

Наднаціональну правову основу торгівлі між Україною та Польщею утворює Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка визначає відносини сторін на принципах «політичної асоціації та економічної інтеграції» і слугує стратегічним орієнтиром системних реформ [78]. Центральним торговельним інструментом угоди є Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ), закріплена в Розділі IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею». Цей розділ є найбільшим за обсягом 156 із 245 сторінок основної частини угоди і охоплює лібералізацію торгівлі товарами і послугами, технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи, митне співробітництво, правила походження товарів, торговельні відносини в енергетичній сфері, конкурентну політику, права інтелектуальної власності, державні закупівлі та механізм вирішення суперечок. Тимчасове застосування торговельного розділу розпочалося з 1 січня 2016 року, а Угода про асоціацію набрала чинності в повному обсязі 1 вересня 2017 року [78Помилка! Джерело посилання не знайдено.].

Відмінною рисою ПВЗВТ є комплексна програма регуляторної конвергенції. Відповідно до її положень, українська система технічного регулювання промислової продукції має стати ідентичною до європейської, що означає необхідність прийняття обов'язкових технічних регламентів для всіх відповідних категорій продукції та підтримання регуляторної ідентичності шляхом автоматичного впровадження змін у законодавстві ЄС. Для координації виконання торговельних положень угоди утворено спеціалізований орган – Комітет асоціації Україна–ЄС у торговельному складі [73]. Станом на 2023 рік загальний прогрес виконання завдань у рамках Угоди про асоціацію склав 88%, з яких Кабінет Міністрів України виконав 86% покладених на нього заходів [50].

Повномасштабне вторгнення Росії в лютому 2022 року суттєво трансформувало умови здійснення торгівлі. З метою підтримки української

економіки ЄС ухвалив режим тимчасової торговельної лібералізації – Регламент ЄС № 2022/870 (відомий як «торговельний безвіз», або автономні торговельні заходи – АТЗ), що набув чинності 4 червня 2022 року і скасував залишкові тарифи та захисні заходи для більшості категорій українських товарів. У червні 2023 року дію режиму було продовжено Регламентом ЄС № 2023/1077 до 5 червня 2024 року, а 13 травня 2024 року Рада ЄС схвалила чергове продовження до 5 червня 2025 року із введенням механізму екстреного гальмування для чутливих агротоварів [10]. Водночас у травні 2022 року Єврокомісія запровадила «Коридори солідарності» (– альтернативні маршрути транспортування через польський кордон, що дозволило Україні вивезти понад 44 мільйони тонн заблокованої сільськогосподарської продукції [8].

Після закінчення терміну дії АТЗ 5 червня 2025 року торговельний режим між Україною та ЄС зазнав чергової трансформації. 22 травня 2025 року Єврокомісія ухвалила імплементаційний акт із перехідними заходами, що набув чинності з 6 червня 2025 року. Перехідний режим повернув систему тарифних квот в рамках ПВЗВТ щодо близько 30 товарних позицій, переважно агропродукції, однак із полегшеним механізмом управління квотами за принципом «першим прийшов – першим обслугований» замість ліцензійної системи. Обсяги квот на 2025 рік визначені за принципом «7/12» від річного обсягу, оскільки перехідний режим запрацював лише з червня [11]. Зокрема, для пшениці, борошна та меслину встановлено 583,33 тис. тонн, для кукурудзи – 379,167 тис. тонн, для ячменю – 204,167 тис. тонн [80]. Для металургійної продукції пільгові умови імпорту до ЄС було продовжено окремо – до червня 2026 року [67]. Паралельно Єврокомісія розпочала переговори щодо перегляду умов ПВЗВТ з метою забезпечення довгострокової передбачуваності торговельного режиму в перспективі вступу України до ЄС [9].

Особливе місце в регуляторному середовищі торговельних операцій займає транспортне законодавство. До квітня 2022 року автомобільні вантажні перевезення між Україною та Польщею здійснювалися на підставі системи

квотних дозволів, дефіцит яких був хронічною проблемою для українських перевізників. 29 червня 2022 року між Україною та ЄС було підписано угоду про лібералізацію вантажних автоперевезень – так званий «транспортний безвіз», що скасував необхідність отримання дозволів [13]. Угода послідовно продовжувалася: у 2023 році – до 30 червня 2024 року, у червні 2024 року – втретє до червня 2025 року з умовою автоматичної пролонгації до кінця 2025 року за відсутності порушень. 25 вересня 2025 року за рішенням Спільного комітету угоди транспортний безвіз було продовжено вчетверте – на 15 місяців, до 31 березня 2027 року [51]. За цей час обсяг українського експорту дорогами ЄС збільшився на 42%, а імпорт автотранспортом до України зріс на 37% [1].

У рамках продовженої угоди Україна взяла на себе зобов'язання до кінця 2026 року імплементувати ключові положення щодо ділової репутації транспортних компаній, використання смарт-тахографів та навчання менеджерів-управителів. З 1 липня 2026 року нові вантажні транспортні засоби, зареєстровані в Україні, зобов'язані бути обладнані смарт-тахографами [79]. Подовження угоди після березня 2027 року залежатиме від результатів незалежного дослідження Єврокомісії щодо впливу угоди та від виконання Україною євроінтеграційних реформ у транспортній сфері до кінця 2026 року [66].

Проте реалізація режиму транспортного безвізу супроводжувалась серйозними регуляторними конфліктами. З листопада 2023 по квітень 2024 року польські перевізники блокували три пункти пропуску – «Корчова–Краковець», «Гребенне–Рава-Руська» та «Дорогуськ–Ягодин», вимагаючи відновлення системи дозволів. За підрахунками Європейської Бізнес Асоціації, один день простою завдавав одній українській компанії близько 1 млн гривень збитків [14]. Польський уряд з 1 липня 2024 року запровадив додаткові вимоги щодо відстежування перевезень через внутрішню систему SENT [12].

Не менш резонансним виявився конфлікт навколо імпорту української сільськогосподарської продукції. Запровадження «Коридорів солідарності» призвело до того, що з квітня 2022 по березень 2023 року 4,1 млн тонн українського зерна потрапили на польський ринок, з яких 3,4 млн тонн залишилися всередині країни, що спричинило падіння цін та масові протести польських фермерів [6]. У квітні 2023 року Польща в односторонньому порядку запровадила обмеження на імпорт окремих видів української агропродукції. Єврокомісія запровадила тимчасовий мораторій на імпорт чотирьох товарних груп – пшениці, кукурудзи, ріпаку та насіння соняшнику – до 15 вересня 2023 року. Після закінчення цього строку Польща, Угорщина та Словаччина в односторонньому порядку продовжили дію національних заборон. 18–21 вересня 2023 року Україна ініціювала консультації в рамках механізму вирішення суперечок СОТ, подавши скарги проти трьох держав відповідно до статті XXIII ГАТТ 1994, статті 19 Угоди про сільське господарство та статті 4 Домовленості про вирішення суперечок (справи WT/DS619/1, WT/DS620/1, WT/DS621/1) [35]. Польща підняла блокаду на кордоні у квітні 2024 року, після чого обсяг українського аграрного товарообігу зріс на 20% [31].

Щодо нетарифних бар'єрів, умов торгівлі між Україною та Польщею визначаються, зокрема, вимогами щодо підтвердження преференційного походження товарів. Отримання тарифних преференцій в рамках ПВЗВТ потребує підтвердження відповідно до правил Регіональної конвенції про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження, до якої приєдналась Україна [65]. Польща як держава – член ЄС застосовує до харчових та рослинних товарів з України санітарні та фітосанітарні заходи відповідно до права ЄС, гармонізація яких з боку України є однією з ключових умов розширення доступу до ринку. Стандарти технічного регулювання є предметом планомірної адаптації України до норм ЄС, без якої взаємне визнання відповідності продукції залишається неможливим. У сфері митних

процедур Угода про асоціацію передбачає розвиток електронного декларування та взаємне визнання авторизованих економічних операторів.

Правова база торговельних операцій в умовах воєнного стану додатково ускладнюється низкою чинників. В Україні чинні валютні обмеження та обмеження на рух капіталу, що звужують можливості зовнішньоторговельних розрахунків. Традиційні транзитні маршрути через Білорусь і Росію закриті внаслідок санкцій ЄС – зокрема 17 пакетів санкцій проти Росії, ухвалених ЄС, – що об'єктивно підвищило навантаження на польський напрямок і зробило пункти пропуску Краківець–Корчова та Ягодин–Дорогуськ ключовими воротами українського зовнішньоторговельного товарообігу [65]. Польські суб'єкти господарювання зобов'язані виконувати розгалужені вимоги санкційного комплаєнсу щодо перевірки кінцевих бенефіціарів та запобігання обходу санкцій, що суттєво ускладнює окремі торговельні операції.

Інституційне забезпечення торговельних відносин здійснюється через Комітет асоціації Україна–ЄС у торговельному складі, Українсько-польську Міжурядову координаційну раду з питань міжрегіонального і прикордонного співробітництва, Українсько-польську Змішану Комісію про автомобільні перевезення та торгово-промислові палати обох країн. У разі виникнення торговельних суперечок задіюється механізм вирішення суперечок СОТ, прецедентно застосований Україною у 2023 році для захисту права на доступ до польського ринку агропродукції.

2.2 Аналіз торговельно-економічного співробітництва України та Польщі

Сучасний стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та Республікою Польща характеризується нарощенням інтенсивності торговельних потоків (рис. 2.1), яка була каталізована глобальними геополітичними шоками. Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі за останні роки дозволяє констатувати кардинальну переорієнтацію українських

експортно-імпортних потоків: в умовах повномасштабної війни Польща остаточно закріпила за собою статус провідного торговельного партнера України, випередивши Китай та Німеччину.

У 2022 році обсяги українського експорту до Польщі продемонстрували стрімкий стрибок, сягнувши рекордних показників (рис. 2.1). Цьому сприяло екстрене рішення ЄС про збільшення лібералізації торгівлі – скасування імпортних мит та квот на українську продукцію. Проте наприкінці 2023 та на початку 2024 року темпи експорту дещо сповільнилися. Це пояснюється як вичерпанням ефекту низької бази порівняння, так і штучними інституційними обмеженнями – блокуванням прикордонних переходів польськими автоперевізниками та фермерами.

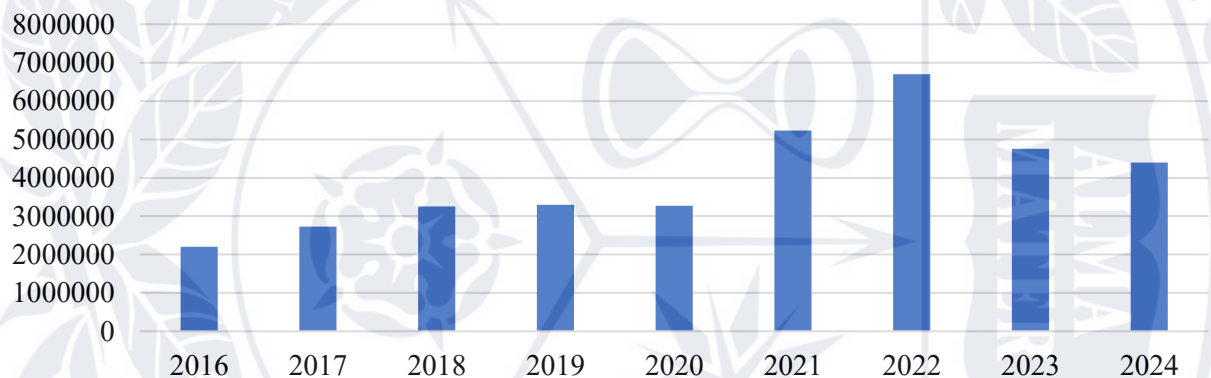


Рисунок 2.1 – Динаміка експорту товарів України до Польщі у 2016-2024 рр., дол. США

Джерело: побудовано за [29]

Динаміка товарообігу до початку повномасштабного вторгнення (2019-2021 рр.) демонструвала еволюційне зростання. Ризик міждержавного збройного конфлікту трансформувався з імовірнісної категорії в реальний шок, що призвів до руйнування промислової інфраструктури та безпрецедентної блокади морської логістики. У цих умовах західний кордон став головною артерією життєзабезпечення економіки.

Імпорт із Польщі до України зростав ще більш випереджальними темпами (рис. 2.2).

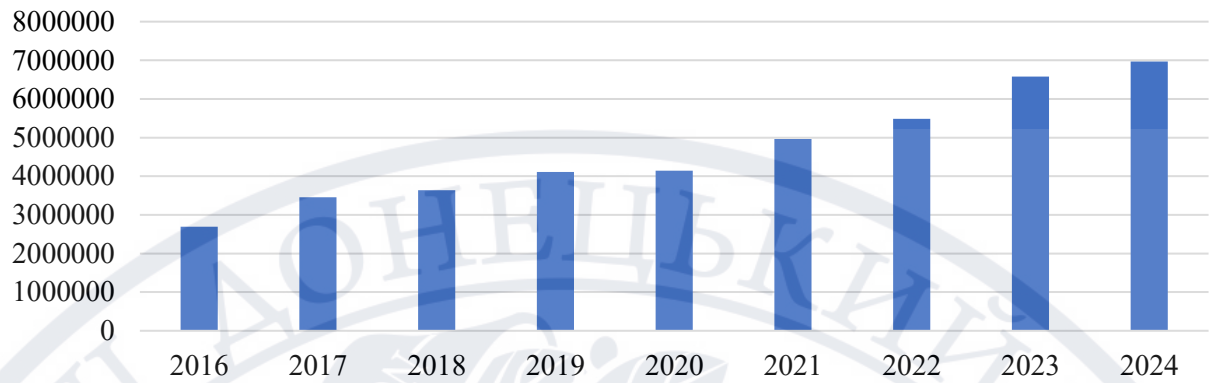


Рисунок 2.2 – Динаміка імпорту товарів України з Польщі у 2016-2024 рр., дол. США

Джерело: побудовано за [29]

Внаслідок цього сальдо торговельного балансу у двосторонній торгівлі для України стало стабільно від'ємним, що є відображенням загальної структурної деформації національної економіки, яка змушена покривати внутрішні дефіцити за рахунок зовнішніх закупівель (рис. 2.3).

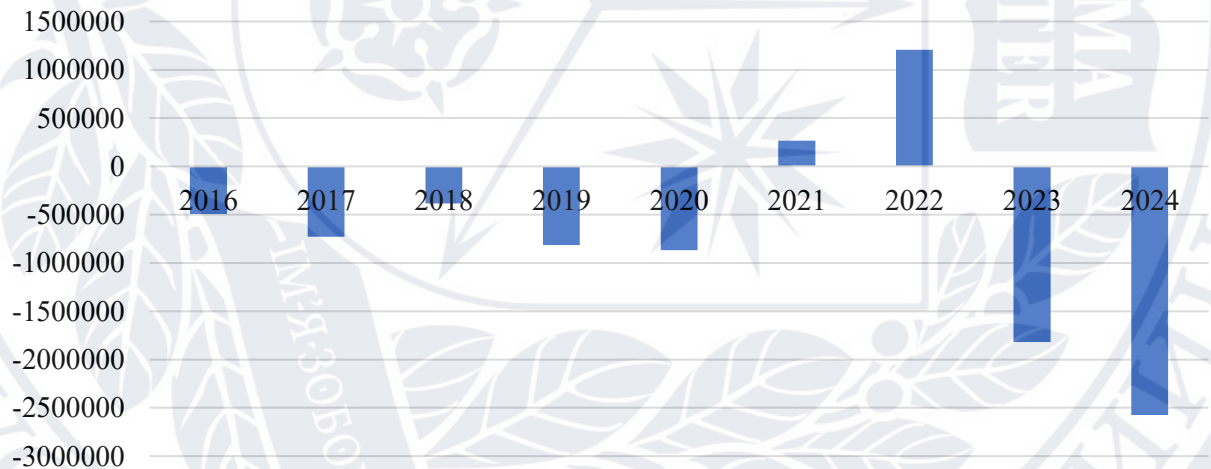


Рисунок 2.3 – Торговельне сальдо України з Польщі у 2016-2024 рр., дол. США

Джерело: побудовано за [29]

Попри зростання обсягів, товарна структура українського експорту до Польщі залишається недостатньо диверсифікованою і має яскраво виражений сировинний та напівсировинний характер. Економічна система України, як

класичного прикладу малої відкритої економіки, продовжує залежати від сировинної домінанти, що робить її вразливою до кон'юнктурних коливань на світових ринках (рис. 2.4).

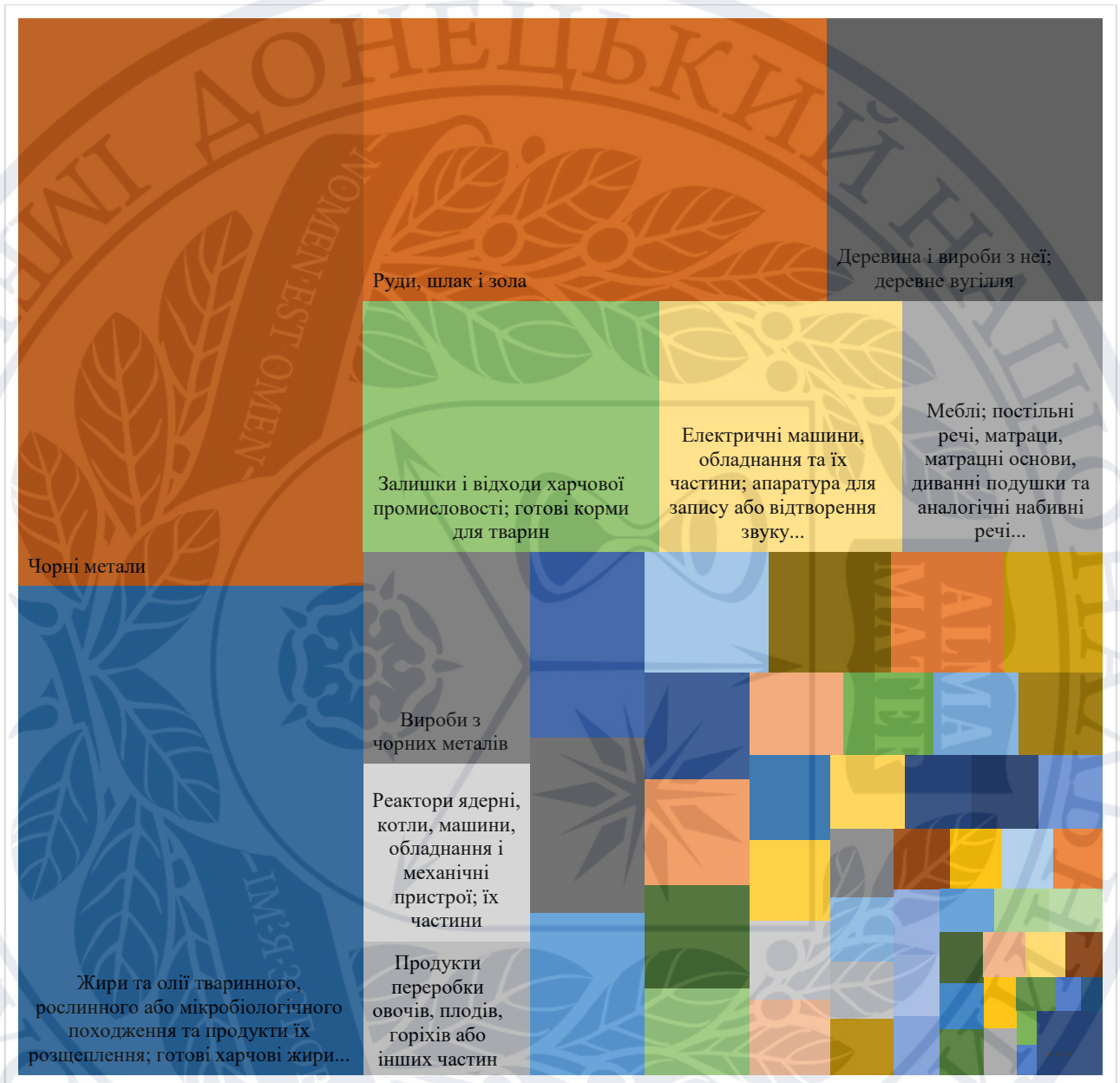


Рисунок 2.4 – Товарна структура експорту України до Польщі у 2024 р.,
дол. США

Джерело: побудовано за [29]

Основу вітчизняного товарного потоку становлять:

1. Агропромислова продукція: зернові культури (кукурудза, пшениця), рослинні олії, насіння олійних культур, макуха, а також цукор та

м'ясо птиці. Саме стрімке зростання цієї категорії, за відсутності належного квотування, спричинило локальну кризу надлишку пропозиції на польському внутрішньому ринку.

2. Металургійна продукція: чорні метали, напівфабрикати з вуглецевої сталі, залізна руда. Через окупацію промислово розвинених регіонів сходу та півдня України обсяги цієї категорії суттєво впали.

3. Деревина та вироби з неї: пиломатеріали, фанера та компоненти, які активно використовуються польською меблевою промисловістю.

4. Енергоресурси: у періоди профіциту електроенергії (до масованих атак на енергосистему) Україна здійснювала її комерційний експорт до Польщі, що генерувало значні валютні надходження.

Польський імпорт в Україну має принципово іншу, більш високотехнологічну структуру. Основними статтями імпорту є:

1. Мінеральні продукти: бензин, дизельне паливо, скраплений газ. Після знищення українських нафтопереробних заводів та нафтобаз Польща миттєво перетворилася на ключового постачальника критично необхідних енергоносіїв.

2. Машинобудування та транспорт: електричні машини, акумулятори, генератори, а також спецтехніка і транспортні засоби.

3. Продукція хімічної промисловості: добрива, фармацевтична продукція, пластмаси та полімери.

4. Продовольчі товари та товари широкого вжитку: молочна продукція, сири, побутова хімія.

Серед товарів, які імпортувались в 2024 році Україною з Польщі домінуючими були паливо мінеральне, нафта і продукти їхньої переробки, що склало 20,6 % від усього імпорту товарів. Вагому частку також займали такі групи як «засоби наземного транспорту, крім залізничного трамвайного рухомого складу», «пластмаси та вироби з них», «реактори ядерні, котли, машини, обладнання», «електричні машини, обладнання та їх частини» (рис. 2.5).

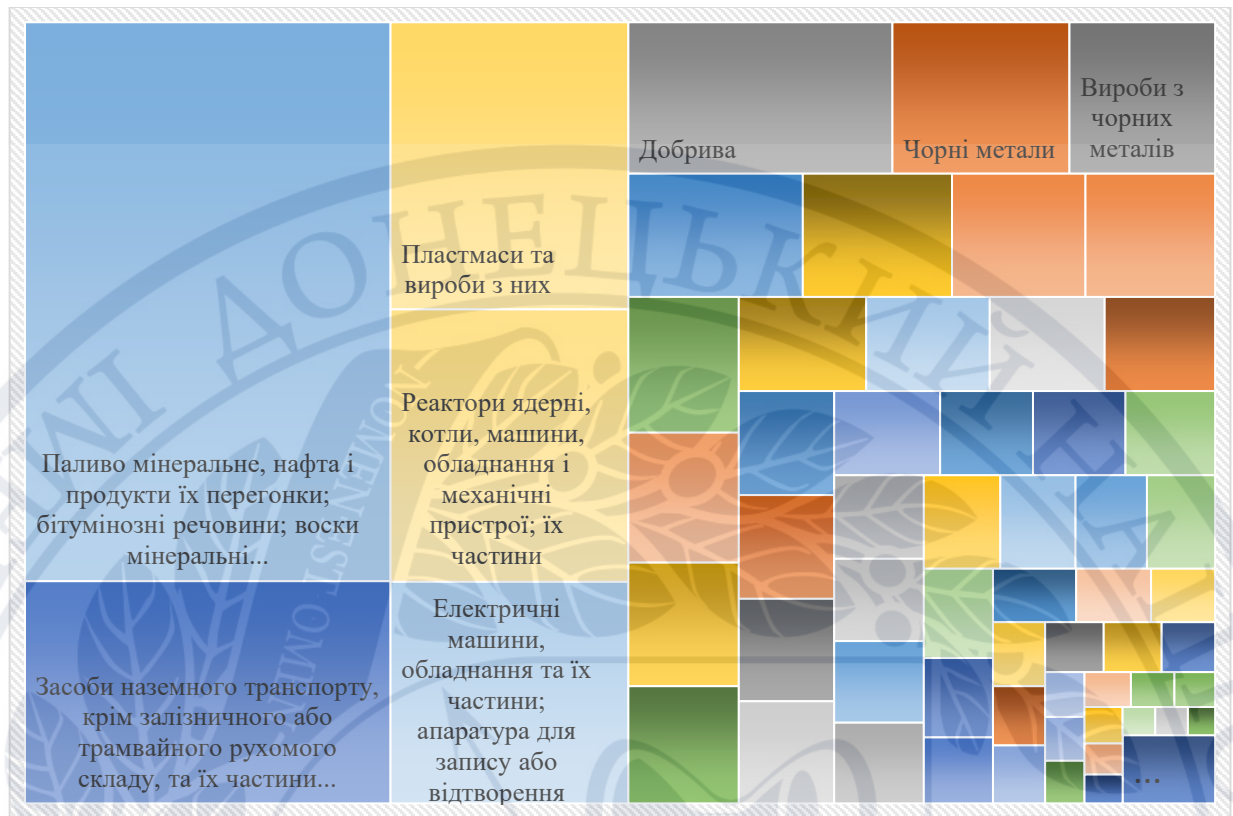


Рисунок 2.5 – Товарна структура імпорту товарів України з Польщі у 2024 р., дол. США

Джерело: побудовано за [29]

З огляду на вищезазначене, детальний аналіз товарної структури свідчить про небезпечну асиметрію, яка проявляється в тому, що Україна постачає переважно сировинні ресурси з низькою доданою вартістю, тоді як імпортує з Польщі готову продукцію, енергоносії та технологічні товари. Зазначена диспропорція підтверджує те, що національна економіка потребує удосконалення державної політики, оскільки довгострокове економічне зростання неможливе без розвитку переробної промисловості.

Серед десяти провідних експортованих Україною товарів є залізна руда, соняшникова олія, гарячекатний прокат (рис. 2.6). Крім традиційної агропродукції, спостерігається позитивна динаміка в металургійному секторі. У 2025 році обсяги постачання продукції гірничо-металургійного комплексу

(ГМК) до Польщі зросли на 9%, досягнувши \$1,35 млрд, де левову частку (\$376 млн) забезпечив експорт залізної руди.

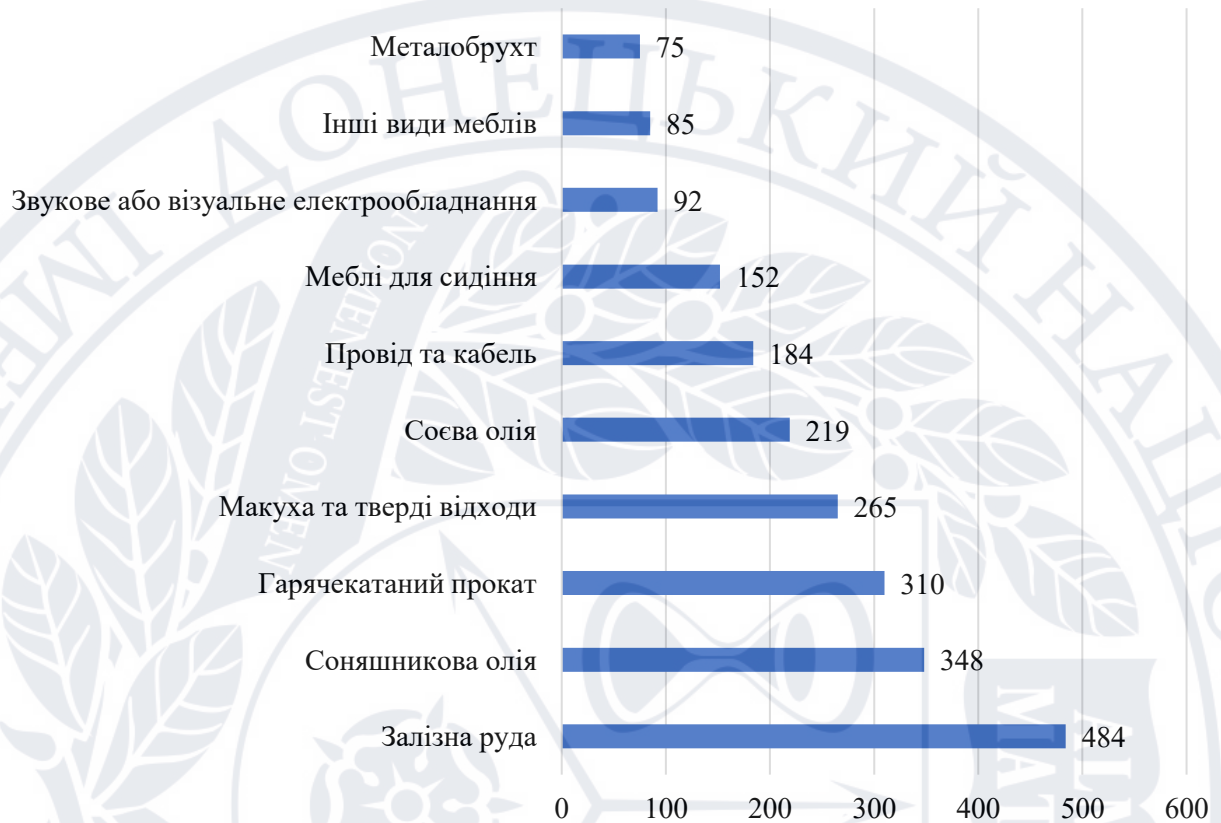


Рисунок 2.6 – Провідні 10 товарів, що експортувались до Польщі у 2024 р., млн грн

Джерело: побудовано за [44]

Протягом останніх років польський експорт зазнав структурних трансформацій. Ключовим драйвером стало постачання енергоресурсів, що дозволило частково компенсувати втрати української енергогенерації та переробної інфраструктури. Лише у 2025 році імпорту польських енергоносіїв зріс на 11%. Важливим прецедентом стала співпраця компанії «Нафтогаз» та польської ORLEN, завдяки якій торік було імпортовано 600 млн куб. м американського LNG, з перспективою збільшення до 1 млрд куб. м у 2026 році [44].

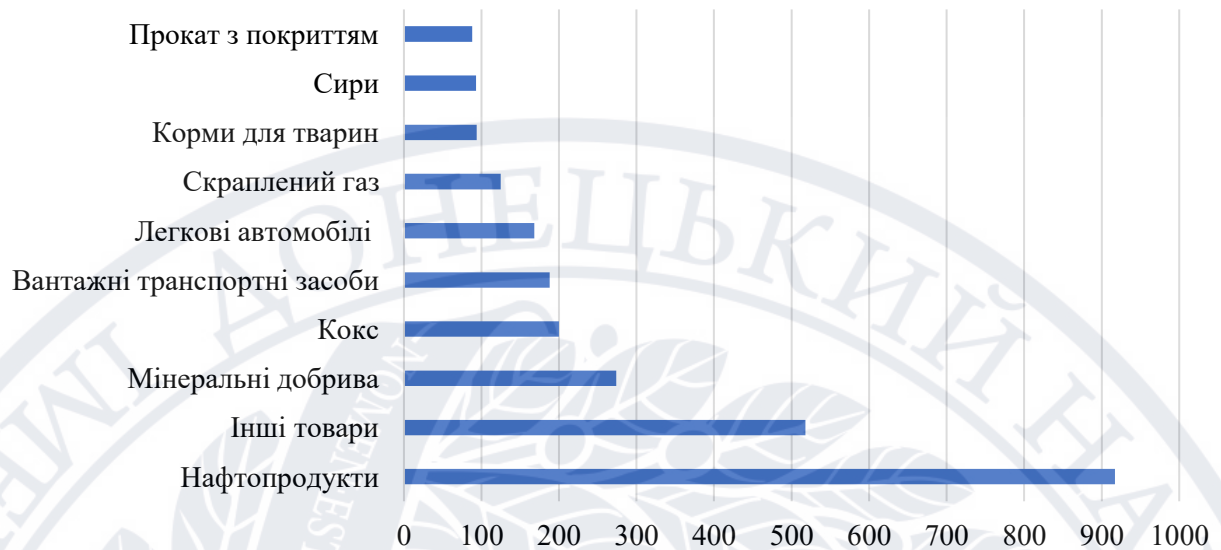


Рисунок 2.7 – Провідні 10 товарів, що імпортувались до Польщі у 2024 р., млн грн

Джерело: побудовано за [44]

Значну частку становить промислова продукція. Польща зміцнила позиції як надійний постачальник критично важливих товарів, адже за підсумками 2025 року було імпортовано легкових і вантажних авто на суму понад 335 млн грн, мінеральних добрив – на 344 млн грн (715 тис. тонн), а металургійного коксу – на 223 млн. На сьогодні польські виробники замикають трійку найбільших експортерів металопродукції і труб в Україну [44].

2.3 Аналіз інвестиційного співробітництва України та Польщі

Економічна взаємодія двох держав виходить далеко за межі товарного обміну. Республіка Польща закріпила за собою також статус одного з ключових інвесторів в українську економіку. Згідно з даними Національного банку України, за перші три квартали 2025 року приплив польських прямих іноземних інвестицій зріс на 63% у річному вимірі, продовживши висхідний тренд 2024 року (+21%). Загальний обсяг накопиченого польського капіталу

станом на кінець вересня 2025 року сягнув 1,46 млрд дол. США. Зустрічний інвестиційний потік з боку України до Польщі становить менше ніж 5 млн, що вказує на наявність значного нереалізованого потенціалу.

Важливим стимулом для залучення капіталу стало впровадження дієвих механізмів страхування. Так, у 2024 році Польське експортно-кредитне агентство у партнерстві з агенцією MIGA вперше забезпечило покриття воєнних ризиків для польських виробничих проєктів в Україні на суму понад 45 млн. дол. Додатковим інструментом підтримки став запуск у квітні 2025 року цільової урядової програми пільгового кредитування обсягом 58 млн євро, орієнтованої виключно на компанії, що інвестують в український ринок.

Вже сьогодні понад 3000 польських підприємств, серед яких будівельні гіганти «Mirbud» та «Uniber», а також енергетичний оператор «PSE», беруть активну участь у проєктах відбудови. Крім того, восени 2024 року уряд Польщі спрямував 25 млн євро на відновлення інфраструктурних об'єктів у рамках європейського механізму «EU for Ukraine».

Тісна двостороння співпраця генерує вагомі економічні дивіденди і для польської сторони. Країна розширює власну геоекономічну присутність, акумулює доходи від масштабних транзитних потоків та частково залишає в національній економіці європейські грантові кошти через надання логістичних і сервісних послуг. Ці фактори стали одними з драйверів випереджального економічного зростання. Так, у 2024–2025 роках ВВП Польщі збільшився на 3% та 3,6% відповідно, що суттєво перевищує середньоевропейські показники. За результатами 2025 року обсяг польської економіки перетнув історичний рубіж у 1 трлн дол, відкриваючи перспективи входження країни до клубу G20.

Важливим каталізатором зростання став український бізнес та трудова міграція. Протягом 2022–2025 років українські підприємці зареєстрували на території Польщі понад 100 тисяч ФОПів та компаній, причому у 2024 році на їхню частку припадало більше 70% усіх новостворених юридичних осіб. На офіційному ринку праці задіяно близько 800 тисяч громадян України. За оцінками міжнародної консалтингової компанії Deloitte, у 2024 році сукупний

макроекономічний внесок українських шукачів притулку до ВВП Польщі (з урахуванням сплачених податків, стимулювання виробництва та рівня споживання) склав 2,7%.

Аналізуючи ПІІ за галузями, варто зазначити, що протягом 2015-2024 рр. Польща активно інвестувала в підприємства сільського господарства (рис. 2.8).



Рисунок 2.8 – Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство України з Польщі у 2015-2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Аналіз динаміки залучення прямих іноземних інвестицій з Польщі у промисловий сектор України протягом 2015–2024 років показує стійку тенденцію до нарощування обсягів капіталовкладень (рис.2.9). Згідно з наведеними на рисунку даними, галузева структура польських інвестицій характеризується тим, що абсолютним лідером виступає переробна промисловість, тоді як частка добувної промисловості залишається маргінальною протягом усього досліджуваного періоду.

У секторі переробної промисловості спостерігається загальний висхідний тренд. У 2015 році обсяг інвестицій становив 233,48 млн дол. США, після чого відбулося їхнє стрімке зростання, яке досягло локального піку у 345,97 млн дол. США у 2017 році. Наступний період (2018–2020 рр.)

супроводжувався низхідною корекцією інвестиційної активності, де мінімальне значення зафіксовано у 2020 році на рівні 267,35 млн дол. США, що безпосередньо корелює із загальносвітовим уповільненням економіки внаслідок пандемії COVID-19.

Починаючи з 2021 року, відбувається стабільне відновлення припливу ПІІ. Характерно, що в умовах високих воєнно-політичних та макроекономічних ризиків 2022–2024 років капіталовкладення не зазнали відтоку. Навпаки, фіксується їхнє планомірне зростання. За підсумками 2024 року показник інвестицій у переробну промисловість досяг максимального значення за досліджуване десятиліття – 360,46 млн дол. США, що на 54,4% перевищує базовий рівень 2015 року.

Показники добувної промисловості демонструють ситуативні коливання в абсолютних межах від 0,36 млн дол. США (у 2020 році) до 6,90 млн дол. США (у 2019 році). Ці обсяги не здійснюють визначального впливу на загальну структуру залученого капіталу (рис. 2.9).



Рисунок 2.9 – Прямі іноземні інвестиції в промисловість України з Польщі у 2015-2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Сформована кон'юнктура свідчить про стратегічну зацікавленість польських інвесторів у розвитку виробничих потужностей на території

України. Пріоритетне фінансування переробної галузі підтверджує орієнтацію на створення продукції з вищим рівнем доданої вартості, поглиблення індустріальної кооперації та інтеграцію українських підприємств у транскордонні ланцюги створення вартості.

Аналіз динаміки залучення прямих іноземних інвестицій з Польщі у сфери постачання електроенергії, газу, пари і водопостачання за період 2015–2024 років показує суттєву галузеву диспропорцію (рис. 2.10). Сектор енергопостачання виступає абсолютним лідером за обсягами капіталовкладень порівняно зі сферою водопостачання та поводження з відходами. Така розбіжність пояснюється вищою рентабельністю та стратегічною значущістю енергетичних проєктів.



Рисунок 2.10 – Прямі іноземні інвестиції в постачання електроенергії, газу, пари та води України з Польщі у 2015-2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Динаміка інвестицій у сектор постачання енергоресурсів характеризується високим рівнем волатильності. Після локального спаду у 2016 році, обсяги фінансування відновилися та досягли свого пікового значення у 2019 році на рівні 2353,22 млн дол. США. Наступний значний максимум зафіксовано у 2021 році (2343,66 млн дол. США). Закономірне скорочення капіталовкладень у 2022 році є прямим наслідком ескалації воєнно-політичних ризиків. Проте вже у 2023–2024 роках спостерігається

стійка тенденція до відновлення, що підтверджує активну участь польського капіталу в проєктах підтримки та відбудови критичної енергетичної інфраструктури України.

Сфера водопостачання та поводження з відходами демонструє стабільно низькі показники інвестиційної привабливості. Протягом аналізованого десятиліття обсяги ПІІ в цю галузь коливалися у від 30,67 млн дол. США (мінімум 2022 року) до 63,37 млн дол. США. Стагнація показників і відсутність вираженого тренду до зростання свідчать про те, що цей сектор наразі залишається поза фокусом стратегічних інтересів польських інвесторів і потребує додаткових механізмів стимулювання для залучення іноземного капіталу.

Аналіз динаміки залучення прямих іноземних інвестицій з Польщі у сфери будівництва та оптової й роздрібно́ї торгівлі за період 2015–2024 років показує досить відмінні обсяги залучення інвестицій (рис. 2.11).



Рисунок 2.11 – Прямі іноземні інвестиції в будівництво, торгівлю та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів України з Польщі у 2015–2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Сфера торгівлі є одним із пріоритетних напрямів для польського капіталу, тоді як будівельна галузь характеризується маргінальними обсягами фінансування та стійким рецесивним трендом.

Сектор оптової та роздрібної торгівлі демонструє високий рівень інвестиційної привабливості, що безпосередньо корелює з інтенсифікацією двостороннього товарного обміну. У період 2015–2018 років обсяги капіталовкладень залишалися відносно стабільними. Значне пожвавлення зафіксовано у 2019 році з подальшим досягненням абсолютного історичного максимуму у 2021 році, коли обсяг ПІІ зріс до 170,43 млн дол. США.

Війна у 2022 році спровокувала закономірний спад інвестицій у торгівлю до 106,28 млн дол. США. Проте ця галузь продемонструвала високу адаптивність, оскільки вже у 2023 році показник відновився до 140,11 млн дол. США, а за підсумками 2024 року досяг 165,75 млн дол. США, практично наблизившись до довоєнних максимумів. Отже, польські інвестори розглядають торговельну інфраструктуру в Україні як високорентабельний бізнес зі швидким періодом окупності.

У той же час будівельна галузь демонструє негативну динаміку протягом усього досліджуваного десятиліття. Навіть у найсприятливіші роки (2015–2017 рр.) обсяг польських інвестицій у будівництво не перевищував 8,78 – 9,33 млн дол. США. Починаючи з 2018 року, сформувався стійкий тренд до скорочення. Повномасштабне вторгнення у 2022 році стало каталізатором подальшого відтоку капіталу з галузі – показник впав до 4,46 млн дол. США і продовжив падіння, досягнувши мінімуму в 3,95 млн дол. США у 2024 році.

Така диспропорція є економічно обґрунтованою. Будівництво належить до капіталомістких галузей із тривалим циклом окупності та нульовою мобільністю активів, що в умовах воєнних ризиків робить його вкрай вразливим. Польський капітал наразі надає перевагу більш гнучким інструментам, інвестуючи в обслуговування торговельних потоків, а не у створення довгострокових об'єктів нерухомості. Очікується, що інтерес до будівельного сектору з боку польських інвесторів відновиться лише на етапі

повоєнної відбудови за умови надання надійних державних або міжнародних гарантій страхування ризиків.

Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій з Польщі у сфери транспорту та тимчасового розміщення й організації харчування за період 2015–2024 років відображає кардинально різні інвестиційні стратегії та чутливість цих галузей до макроекономічних і безпекових шоків.



Рисунок 12 – Прямі іноземні інвестиції в транспорт, складське господарство, тимчасове розміщення та організацію харчування України з Польщі у 2015-2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Сектор транспорту та логістики демонструє хвилеподібну, але стратегічно важливу динаміку. Протягом 2015–2020 років спостерігалось поступове скорочення обсягів фінансування з 4,20 до 1,36–1,39 млн дол. США. Однак у 2021 році відбувся різкий стрибок капіталовкладень до локального максимуму в 5,97 млн дол. США, що було зумовлено поживавленням транскордонної торгівлі та розбудовою європейських логістичних ланцюгів. Попри закономірний спад у кризовому 2022 році, галузь теж продемонструвала вражаючу стійкість, оскільки у 2023–2024 роках інвестиції відновилися та закріпилися на високому рівні. Така стійкість частково може пояснюватися макроекономічними трансформаціями, оскільки в умовах

блокування морських шляхів Польща стала головним транзитним хабом для України. Відповідно, польський капітал активно залучається в розбудову наземної транспортної інфраструктури, складських комплексів та логістичних терміналів для обслуговування переорієнтованих експортно-імпортних потоків.

Кардинально протилежна ситуація спостерігається у сфері тимчасового розміщення та організації харчування. Цей сектор характеризується стабільно маргінальними обсягами польських ПІІ та перманентним низхідним трендом протягом усього досліджуваного десятиліття. Найвищий показник було зафіксовано на початку періоду, у 2015 році, після чого розпочалося неухильне падіння. Вплив пандемії COVID-19 та подальша воєнна ескалація призвели до стиснення іноземних інвестицій у цій галузі до абсолютних мінімумів – 0,24 млн дол. США за підсумками 2024 року.

Наведена статистика підтверджує, що сфера послуг, орієнтована на туризм та розваги, є надзвичайно вразливою до безпекових ризиків. В умовах відсутності класичного міжнародного туризму польські інвестори повністю утримуються від вкладень у цей сектор, перенаправляючи капітал у більш рентабельні та життєво необхідні галузі (торгівлю, переробку та транспорт).

Аналіз залучення прямих іноземних інвестицій з Польщі у сфері фінансової діяльності, телекомунікацій та операцій з нерухомістю за 2015–2024 роки демонструє чітку поляризацію інтересів іноземного капіталу в секторі послуг.

Безумовним лідером за обсягами залучених коштів є фінансова та страхова діяльність. Показники цієї галузі вимірюються сотнями мільйонів доларів, що свідчить про стратегічну присутність польського банківського та страхового капіталу на українському ринку. Попри високу волатильність, галузь характеризується високою стійкістю до безпекових шоків. Після очікуваного просідання у 2022 році, фінансовий сектор швидко відновився, досягнувши 249,41 млн дол. США у 2024 році, що підтверджує надійність двосторонніх фінансових інституцій.



Рисунок 2.13– Прямі іноземні інвестиції в інформацію, телекомунікації, фінансову і страхову діяльність, операції з нерухомим майном України з

Польщі у 2015-2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Сфера інформації та телекомунікацій характеризується найвищою відносною динамікою зростання наприкінці досліджуваного періоду. Маючи порівняно низьку базу, галузь показала стрімкий інвестиційний стрибок у 2023–2024 роках, досягнувши історичного максимуму в 7,93 млн дол. США. Цей тренд відображає зростаючу зацікавленість польських інвесторів в українському ІТ-секторі та цифровізації послуг, які виявилися найменш вразливими до фізичних руйнувань.

Протилежну тенденцію демонструвала сфера операцій з нерухомим майном. Обсяги ПІІ у цю галузь поступово скорочувалися з 11,24 млн дол. США до 4,69 млн дол. США. І хоча у 2023 році зафіксовано ситуативний сплеск до 10,60 млн дол. США, за підсумками 2024 року показник обвалився до мінімальних 4,07 млн дол. США. Така динаміка є закономірною, оскільки в умовах макроекономічної нестабільності іноземний капітал уникає довгострокових вкладень у низьколіквідні фізичні активи, віддаючи перевагу мобільному бізнесу або критично важливій інфраструктурі (фінанси).

Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій з Польщі у сфері професійної, наукової та технічної діяльності, освіти, а також охорони здоров'я за 2015–2024 роки вказує на специфічний характер залучення капіталу в соціально-гуманітарний та інтелектуальний сектори



Рисунок 2.14 – Прямі іноземні інвестиції в професійну, наукову та технічну діяльність, освіту та охорону здоров'я України з Польщі у 2015–2024 рр., млн дол. США (станом на 31.12)

Джерело: побудовано за [68]

Найбільший та відносно стабільний обсяг інвестицій серед аналізованої групи залучає сфера освіти. Починаючи з 2016 року, показник стрімко зріс до 23,34 млн дол. США і тримався на стабільно високому рівні майже весь період, демонструючи стійкість навіть у кризовому 2022 році. Такі тенденції відображають тісну інтеграцію освітніх просторів обох країн, розбудову спільних навчальних центрів, мовних шкіл та інституцій професійної перепідготовки. Проте у 2024 році зафіксовано різке скорочення капіталовкладень до 9,40 млн дол. США, що може свідчити про насичення цього сегмента ринку або перегляд інвестиційних пріоритетів.

Сектор професійної, наукової та технічної діяльності демонструє найвищу чутливість до економічних циклів. Пікові значення були досягнуті в період макроекономічної стабілізації 2018–2019 років. Пандемічні та воєнні шоки спровокували обвал інвестицій до мінімуму в 2,75 млн дол. США. Однак

помітне відновлення у 2024 році (до 7,95 млн дол. США) свідчить про поступове повернення попиту на висококваліфікований бізнес-супровід та інжинірингові послуги в межах проєктів відбудови.

Сфера охорони здоров'я та соціальної допомоги залишається аутсайдером щодо залучення польського комерційного капіталу. Обсяги ПІІ є маргінальними і протягом десятиліття не перевищували 1,13 млн дол. США. Ситуативні сплески у 2020–2021 роках були виключно кон'юнктурною реакцією на виклики пандемії COVID-19. Падіння показника до 0,24 млн дол. США у 2024 році підтверджує тезу, що медична і соціальна сфери підтримуються Польщею переважно через інструменти грантової, урядової та гуманітарної допомоги, а не через класичні механізми прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, більшість галузей української економіки є привабливими для польських інвесторів, у період повоєнного відновлення розширення інвестиційного співробітництва стане важливим в контексті пришвидшення економічного розвитку України.

Висновки до розділу 2

Регуляторно-правове середовище торговельних операцій між Україною та Польщею відзначається трьома ключовими характеристиками. По-перше, багаторівневою архітектурою правового регулювання – двосторонній, наднаціональний і багатосторонній рівні взаємодіють і подекуди конкурують між собою, породжуючи ризики правових колізій. По-друге, динамічним характером регулювання в умовах воєнного стану. По-третє, наявністю структурних суперечностей між нормами єдиного внутрішнього ринку ЄС і захисними інтересами окремих держав-членів, яскраво продемонстрованих аграрним конфліктом 2023–2024 років. Подолання цих суперечностей та завершення процесу регуляторної конвергенції України до стандартів ЄС є

визначальною умовою стабілізації та розвитку торговельних відносин між двома країнами.

Аналіз тенденцій торговельного співробітництва свідчить про збільшення обсягів торгівлі між країнами, але поглибленням диспропорцій. Торговельні відносини характеризуються значним перевищенням імпорту над експортом, а також переважанням сировинної орієнтації експорту.

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

3.1 Ключові виклики та бар'єри розвитку торговельно-економічного співробітництва

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею формувалося протягом трьох десятиліть незалежності обох держав і набуло значного розвитку, особливо під час повномасштабного вторгнення, проте наразі існує багато викликів щодо його подальшого поглиблення. Незважаючи на сприятливе географічне розташування, спільний історичний досвід та інституційне зближення в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, двостороннє партнерство характеризується наявністю багатьох бар'єрів, подолання яких є необхідною умовою підвищення його інтенсивності й результативності.

Як було зазначено у розділі 2, торговельно-економічні відносини характеризуються наявністю асиметрії, що визначає нерівнозначність позицій партнерів. Польська економіка за обсягом ВВП перевищує українську. Така диспропорція робить переговорні позиції нерівними та сприяє нерівномірному розподілу вигод від торгівлі й об'єктивній залежності України від польського ринку як транзитного вузла до решти ЄС. Нерівномірність також посилюється різними рівнями технологічного розвитку, оскільки польський експорт до України характеризується значно вищою часткою продукції з високою доданою вартістю – машинобудування, хімічна промисловість, фармацевтика – порівняно з переважно сировинно-аграрною спрямованістю зустрічних потоків.

Суттєвим структурним бар'єром є низька диверсифікація товарної структури українського експорту. За даними Державної митної служби України, у 2021–2022 рр. понад 60% вітчизняного вивезення до Польщі

припадало на агропромислову продукцію, металургійну сировину та напівфабрикати. Висока концентрація експорту у низькомаржинальних сегментах не лише обмежує доходи від торгівлі, але й робить двосторонній товарообіг вразливим до цінових коливань на сировинних ринках. Відсутність у структурі українського вивезення значущої частки продуктів переробки вищих технологічних переділів є відображенням глибших вад – недостатнього розвитку переробних виробництв, дефіциту прямих іноземних інвестицій у промисловості та слабкості інноваційної інфраструктури.

Окремою категорією перешкод є нетарифні бар'єри та регуляторні розбіжності. Попри тарифну лібералізацію, здійснену в рамках ПВЗВТ, технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні норми, стандарти безпечності харчових продуктів, процедури підтвердження відповідності і митного оформлення залишаються суттєвими джерелами транзакційних витрат. Відмінність між українськими стандартами і вимогами *acquis communautaire* ЄС, незавершеність гармонізації технічного регулювання, брак акредитованих випробувальних лабораторій та складність процедур визнання українських сертифікатів якості на ринку ЄС безпосередньо збільшують витрати входу для вітчизняних виробників. Дослідження, проведені в рамках програм USAID та Офісу торгового представника України, фіксують, що витрати на підтвердження відповідності стандартам ЄС можуть становити від 5 до 15% вартості контракту для малих і середніх підприємств.

Серйозним системним бар'єром є стан логістичної та транспортної інфраструктури на українсько-польському напрямку. Невідповідність залізничної колії (1520 мм проти 1435 мм європейського стандарту), обмежена пропускна спроможність автомобільних прикордонних переходів, незадовільний стан автомагістралей у прикордонних регіонах і відсутність повноцінних логістичних хабів поблизу кордону систематично подовжують терміни доставки та підвищують транспортні витрати. За оцінками Міністерства інфраструктури України, витрати на перевезення одиниці вантажу між Україною та Польщею перевищують аналогічний показник у

торгівлі між сусідніми країнами ЄС приблизно на 30–40%, що суттєво знижує цінову конкурентоспроможність українських товарів. Повномасштабне збройне вторгнення Росії у 2022 р. значно загостило цю проблему: зруйнування або пошкодження частини залізничної та дорожньої інфраструктури, переорієнтація вантажопотоків з морських портів на сухопутні маршрути створили критичне навантаження на прикордонні пункти пропуску.

Вагомим бар'єром нефінансового характеру є інституційна та корупційна складова ведення зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Незважаючи на певний прогрес у сфері дерегуляції та боротьби з корупцією, зафіксований у звітах Transparency International і Світового банку, рівень сприйняття корупції в Україні залишається значно вищим, ніж у Польщі. Непередбачуваність правозастосовчої практики, ризики перегляду митних рішень, недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності та можливість адміністративного тиску на бізнес формують несприятливе ділове середовище, стримуючи польські прямі інвестиції в Україну та ускладнюючи побудову довгострокових виробничо-коопераційних ланцюгів.

Специфічну групу проблем утворюють фінансово-валютні обмеження та бар'єри доступу до торгового фінансування. Волатильність обмінного курсу гривні, що неодноразово призводила до суттєвих курсових відхилень, підвищує транзакційні ризики для польських партнерів і ускладнює ціноутворення у довгострокових контрактах. Обмежений доступ українських підприємств до торгового фінансування – акредитивів, банківських гарантій, факторингу – на прийнятних умовах є суттєвою перешкодою для розширення експорту, особливо для малого та середнього бізнесу. Слабкий розвиток системи страхування експортних кредитів додатково обмежує можливості українських експортерів пропонувати відстрочку платежу польським покупцям.

Повномасштабна збройна агресія проти України у 2022 році спричинила виникнення форс-мажорних бар'єрів, що наклалися на вже існуючі структурні

проблеми. Скорочення виробничих потужностей унаслідок бойових дій, руйнування промислових об'єктів, вимушена евакуація підприємств, дефіцит трудових ресурсів через мобілізацію та міграцію населення, перебої в енергопостачанні – всі ці чинники безпосередньо впливають на здатність українських підприємств виконувати експортні контракти. Водночас з'явилися нові торговельні потоки, пов'язані з постачанням гуманітарної допомоги, будівельних матеріалів та обладнання для відновлення, що частково компенсує скорочення традиційного товарного експорту.

Необхідно також відзначити нерівність інформаційного середовища та недостатню розвиненість ділових мереж. Значна частина потенційних польських партнерів має обмежене уявлення про реальний стан і можливості українського ринку, тоді як українські підприємства, своєю чергою, недостатньо обізнані зі специфікою польської ділової культури, процедурами виходу на польський ринок і вимогами до продукції. Слабкість інституційної підтримки – нечисленність та недостатнє фінансування торговельних місій, відсутність розвиненої мережі двосторонніх бізнес-асоціацій, обмежені можливості участі у профільних виставках та форумах – підвищує ці інформаційні бар'єри і збільшує витрати пошуку ділових партнерів.

Окрім зазначеного вище, звісно, геополітичний і безпековий вимір набув особливого значення для перспектив торговельно-економічного партнерства. Невизначеність щодо тривалості та результатів збройного конфлікту формує підвищений рівень ризику для польських інвесторів і партнерів, ускладнює довгострокове планування виробничих кооперацій та обмежує горизонт прийнятих комерційних рішень. Страхові премії за торговельними операціями з Україною зросли суттєво, що позначається на ціноутворенні та робить ряд потенційно взаємовигідних угод нерентабельними в поточних умовах.

Повномасштабна збройна агресія стала жорстким випробуванням на стійкість для українсько-польських зовнішньоторговельних відносин у сфері агропромислового комплексу, які до 2022 року успішно розвивалися на засадах взаємодоповнюваності національних економік. Одним із

найгостріших викликів у цьому контексті стало здійснення експортних поставок українських зернових за суттєво заниженими цінами. Зокрема, у першому кварталі 2023 року Україна реалізувала близько 4 млн тонн зерна за вартістю, що була майже вдвічі нижчою за середньоринкові європейські показники. За попередніми розрахунками, це призвело до недоотримання близько 550 млн дол. США валютної виручки – суми, співставної з обсягом фінансування, виділеного МБРР на соціальні потреби у 2022 році.

Додатковою проблемою, яка деформує торговельне середовище, стала діяльність недобросовісних експортерів. За оцінками Національного банку України, протягом 2022–2023 років обсяг валютних надходжень від агроекспорту, що надійшли з порушенням законодавчо встановлених термінів, сягнув 2 млрд дол. США. Така практика не лише завдає прямої шкоди макрофінансовій стабільності України через відтік капіталу, але й дестабілізує зовнішньоекономічні відносини з країнами-партнерами, насамперед із Республікою Польща.

Зміна логістичних маршрутів спровокувала безпрецедентний тиск на польську інфраструктуру та ринок. Якщо в довоєнний період середньомісячний експорт зернових до Польщі коливався в межах 10–12 тис. тонн, то в період з березня 2022 року по березень 2023 року цей показник зріс майже у 30 разів, досягнувши 389 тис. тонн на місяць. При цьому деструктивним фактором, який активно артикулюється в експертному середовищі, стала реалізація частини транзитного українського зерна безпосередньо на польському внутрішньому ринку внаслідок непрозорих операцій окремих трейдерів.

Ситуація на європейському ринку додатково ускладнилася на тлі реалізації політики «зеленого переходу» ЄС. Нові екологічні вимоги передбачають суворі обмеження на використання агрохімікатів, що об'єктивно збільшує собівартість вирощування сільськогосподарських культур для європейських виробників. Кумулятивний вплив цих факторів – ціновий демпінг, надлишок пропозиції на внутрішньому ринку та зростання

регуляторних витрат – спричинив потужний тиск на рентабельність польських фермерських господарств. Саме це стало однією з причин масштабних протестних рухів, які продовжують впливати на двосторонні відносини [63].

Каталізатором ускладнення двосторонніх торговельних відносин стала синхронізація протекціоністських заходів польського уряду з радикальними діями громадсько-політичних та професійних груп. Зокрема, ініційоване польськими перевізниками та фермерами системне блокування автомобільних пунктів пропуску на спільному кордоні супроводжувалося ультимативними вимогами щодо скасування режиму транспортної лібералізації та повернення до старої квотної системи дозволів для українських автотранспортних компаній. Такий інституційний регрес є абсолютно неприйнятним для української сторони в умовах логістичної ізоляції. Наслідком такої ескалації стало різке падіння інтенсивності транскордонних товарних потоків [63].

Варто зауважити, що перманентні страйки на кордоні не є виключно локальним двостороннім феноменом, а виступають органічною складовою загальноєвропейської хвилі аграрних протестів, які на початку 2024 року охопили ключові європейські столиці. Проте саме на українсько-польській ділянці ця криза набула форми жорсткої фізичної блокади з максимальною ескалацією у лютому 2024 року, що призвело до стрімкого зростання політичної напруги та мультиплікативних економічних втрат для суб'єктів господарювання обох держав.

Особливе наукове та практичне занепокоєння викликає правова природа запроваджених торговельних бар'єрів. Пролонгація Польщею заборони на ввезення базової української агропродукції суперечить фундаментальним положенням Угоди про асоціацію та функціонуванню Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, а також європейському Регламенту про тимчасову лібералізацію торгівлі. Такі односторонні обмеження, реалізовані всупереч офіційному рішенням Європейської Комісії щодо скасування ембарго, є проявом радикального національного протекціонізму.

Прогнозування подальшого розвитку ситуації вказує на наявність серйозних ризиків інституціоналізації цих бар'єрів. Існує висока ймовірність перетворення тимчасового ембарго з боку Польщі на безстрокове, з подальшим розширенням переліку підсанкційних товарів. Зазначене формує довгострокові загрози як для двостороннього торговельно-економічного співробітництва, так і для стратегічного курсу євроінтеграції України в цілому [63].

На основі проведеного дослідження, зазначені проблеми було систематизовано у декілька груп (рис. 3.1).

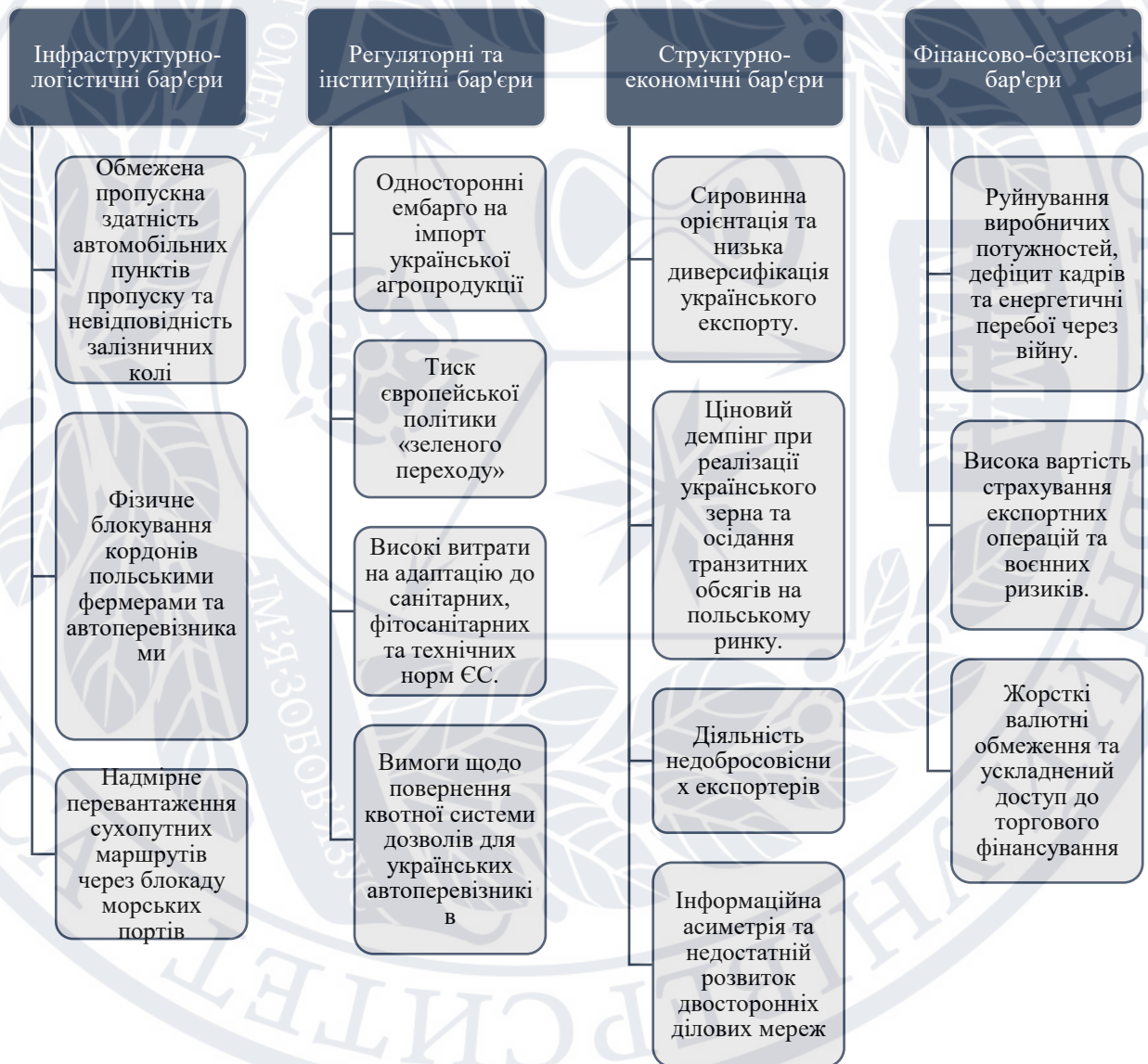


Рисунок 3. 1 – Ключові бар'єри розвитку українсько-польського торговельно-економічного співробітництва

Джерело: систематизовано автором

Отже, бар'єри розвитку українсько-польського торговельно-економічного співробітництва охоплюють структурний, регуляторний, інституційний, фінансовий та безпековий виміри, взаємодіючи між собою та утворюючи самовідтворювані обмеження. Подолання кожної з виявлених груп проблем потребує як системних реформ на національному рівні, так і цілеспрямованої двосторонньої та багатосторонньої співпраці.

3.2 Стратегічні перспективи та напрями поглиблення торговельно-економічного співробітництва

Ретроспективний аналіз українсько-польського торговельно-економічного партнерства та систематизація його бар'єрів, здійснені у попередніх розділах, створюють необхідне підґрунтя для формулювання стратегічних орієнтирів його розвитку. Визначальним контекстом є прагнення України до членства в Європейському Союзі, яке відкриває якісно новий горизонт для переосмислення двосторонніх відносин – від традиційного формату «сусідського» партнерства до інтеграційно-коопераційної моделі, властивої державам – членам спільного ринку. Нами були сформовані найважливіші стратегічні напрями, спрямовані на поглиблення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі (рис. 3.2).

Першим і найбільш системним стратегічним напрямом є поглиблення регуляторної конвергенції та завершення імплементації ПВЗВТ. Незважаючи на восьмирічний досвід функціонування зони вільної торгівлі, значна частина нетарифних бар'єрів зберігається через неповну гармонізацію технічних регламентів, санітарних і фітосанітарних стандартів та процедур оцінки відповідності. Пріоритетними заходами у цьому напрямі можуть бути:

- прискорення адаптації українського законодавства до вимог *acquis communautaire* у сферах технічного регулювання та безпечності продукції,
- розбудова акредитованої інфраструктури – випробувальних лабораторій, органів сертифікації, метрологічних центрів – з поступовим

укладенням угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності. Результатом має стати суттєве скорочення витрат виходу на польський та загальноєвропейський ринок для українських виробників, передусім у харчовій, хімічній та машинобудівній галузях.

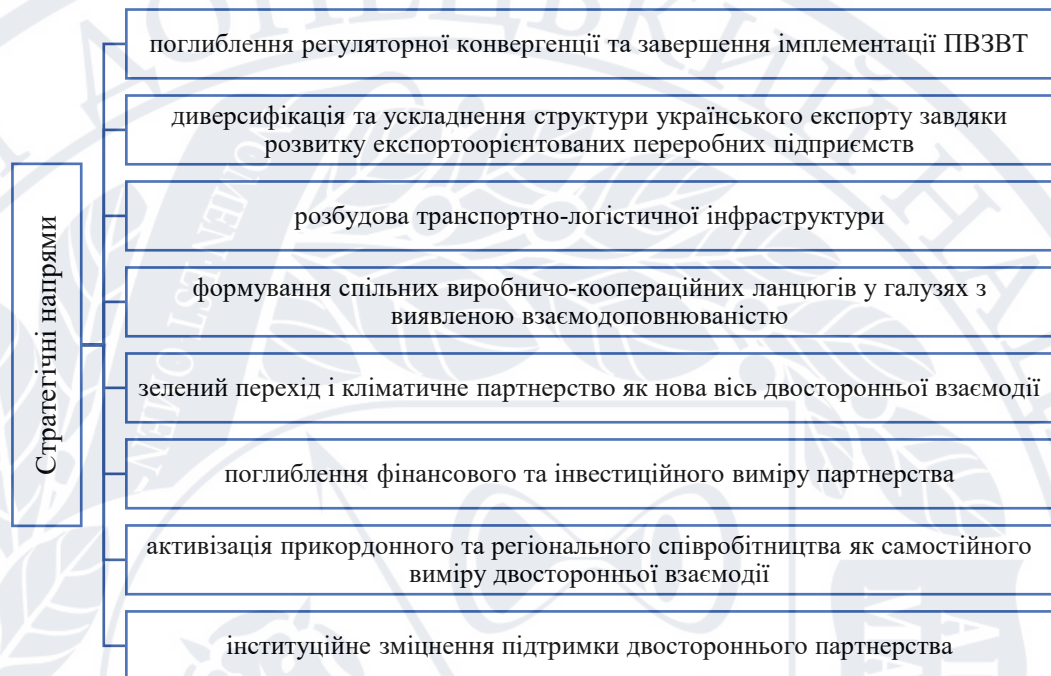


Рисунок 3. 1 – Стратегічні напрями, спрямовані на поглиблення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі

Джерело: систематизовано автором

Другим стратегічним напрямом є диверсифікація та ускладнення структури українського експорту завдяки розвитку експортоорієнтованих переробних підприємств. Збереження в структурі вивезення домінування агросировини та металургійних напівфабрикатів консервує нееквівалентний характер обміну і гальмує нагромадження виробничого та технологічного потенціалу. Перехід до стратегії «вгору по ланцюгу вартості» передбачає цілеспрямовані стимули для залучення польських та інших іноземних інвестицій у переробні сектори з локалізацією виробництва в Україні – агропереробку, виробництво будівельних матеріалів, легку промисловість, виготовлення компонентів для машинобудівних кластерів. Польські

підприємства мають значну компетенцію у кооперації з постачальниками з Центрально-Східної Європи, тому цілеспрямована політика залучення польського підприємницького капіталу в українські переробні сектори є реалістичним і взаємовигідним вектором.

Значно перспективним у контексті диверсифікації є агропромисловий комплекс. Україна займає провідні позиції у світовому виробництві зернових, олійних культур та продуктів їх переробки, тоді як Польща є одним із найбільших переробників харчової продукції в ЄС і розвиненим ринком збуту. Потенціал двосторонньої кооперації у цьому секторі полягає у спільних інвестиціях в елеваторну та переробну інфраструктуру, логістичні хаби на кордоні, холодові ланцюги та спільне просування брендованої агропродукції на ринках третіх країн. Відповідно до вимог ЄС щодо «зеленого переходу» та стандартів сталого виробництва, доцільним є спільне освоєння ніші органічної та сертифікованої продукції, попит на яку в ЄС стабільно зростає.

Третім стратегічним напрямом є розбудова транспортно-логістичної інфраструктури як системного чинника зниження бар'єрів. Реалізація цього напрямку потребує дій на кількох рівнях одночасно. На рівні прикордонної інфраструктури – будівництво та модернізація автомобільних пунктів пропуску, оснащення їх сучасними системами електронного декларування та ризик-менеджменту для скорочення часу оформлення. На рівні залізничної інфраструктури – поетапне впровадження рухомого складу зі змінними візками або прокладання ділянок з колією 1435 мм у напрямку найбільш завантажених коридорів, що дозволить суттєво знизити витрати на перевантаження. На рівні мультимодальної логістики – розбудова логістичних центрів у прикордонних регіонах, які забезпечать перевалку і консолідацію вантажів. Зазначені заходи узгоджуються з пріоритетами Транс'європейської транспортної мережі щодо включення України та обумовлені вимогами майбутньої євроінтеграції.

Четвертим напрямом є формування спільних виробничо-коопераційних ланцюгів у галузях з виявленою взаємодоповнюваністю.

Польська промисловість характеризується розвиненою мережею субпідрядних відносин у машинобудуванні, меблевій та будівельній галузях. В умовах пошуку альтернативних джерел комплектуючих і скорочення залежності від китайських та азійських постачальників, Україна – з її кваліфікованою робочою силою, відносно низькими витратами та географічною близькістю – є природним кандидатом на роль субпідрядника у польських виробничих ланцюгах. Ключовою умовою реалізації цього потенціалу є стабілізація безпекової ситуації та підвищення передбачуваності регуляторного середовища в Україні.

Особливою сферою кооперації виступає цифрова економіка та ІТ-сектор. Україна входить до числа провідних країн-експортерів ІТ-послуг у Центрально-Східній Європі. Польська економіка, у свою чергу, є одним із найбільших ринків аутсорсингу та offshoring-послуг у регіоні. Перспективи двосторонньої кооперації в цій сфері передбачають:

- реалізацію спільних проєктів цифровізації промисловості, логістики та публічного управління;
- розбудову спільних технологічних парків і акселераторів у прикордонних регіонах;
- взаємне визнання електронних підписів і документів для спрощення торговельних операцій.

Цифровізація митних процедур і впровадження електронного обміну комерційними документами може радикально скоротити витрати часу та коштів при перетині кордону.

П'ятим стратегічним напрямом є зелений перехід і кліматичне партнерство як нова вісь двосторонньої взаємодії. Зобов'язання ЄС щодо досягнення кліматичної нейтральності до 2050 р. та впровадження механізму вуглецевого коригування на кордоні кардинально змінюють умови торгівлі для вуглецеємних секторів, що займають значне місце в українському експорті. Стратегічна відповідь з боку України полягає у прискоренні декарбонізації відповідних виробництв – зокрема через залучення польського

та загальноєвропейського капіталу і технологій у розбудову відновлюваної енергетики, водневу економіку та модернізацію енергоємних галузей. Польща, яка сама проходить складний шлях вугільного відходу, накопичила значний досвід та інституційну компетенцію у сфері управління «зеленим переходом», що може бути корисним для України в рамках регуляторного та технологічного трансферу.

Шостим напрямом є поглиблення фінансового та інвестиційного виміру партнерства. Реалізація масштабних інвестиційних проєктів у рамках відновлення України вимагає формування надійних механізмів страхування інвестицій і кредитних ризиків. Польський банк розвитку та Польське агентство інвестицій і торгівлі мають досвід підтримки польських компаній на ринках, що розвиваються; посилення їхньої присутності в Україні у партнерстві з Експортно-кредитним агентством України та міжнародними фінансовими інституціями здатне суттєво збільшити потік двосторонніх інвестицій. Важливим інструментом є також спільне залучення коштів у рамках фондів ЄС, передусім Ukraine Facility, що відкриває можливості для фінансування спільних польсько-українських інфраструктурних і промислових проєктів.

Сьомим напрямом є активізація прикордонного та регіонального співробітництва як самостійного виміру двосторонньої взаємодії. Регіони на обох боках кордону – Волинська, Рівненська, Львівська, Закарпатська області з боку України та Люблінське, Підкарпатське воєводства з боку Польщі – мають специфічні порівняльні переваги та потенціал для розбудови транскордонних виробничих і туристичних кластерів. Єврорегіон «Буг» і Карпатський єврорегіон є інституційними рамками для такої взаємодії, проте їх реальна операційна ефективність залишається обмеженою через дефіцит фінансування та бюрократичні перешкоди. Підвищення їхньої дієздатності, залучення до реалізації спільних проєктів місцевих органів влади, університетів і бізнес-асоціацій сприяло б формуванню «мережевих» зв'язків,

що є більш стійкими до системних потрясінь, ніж централізовані двосторонні угоди.

Восьмим напрямом є інституційне зміцнення підтримки двостороннього партнерства. Ефективна реалізація стратегічних напрямів вимагає відповідної інституційної архітектури: посиленого діалогу на рівні міністерств економіки та торговельних представництв, активної роботи Міжурядової українсько-польської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва, розширення мережі торговельних атташе в обох країнах, розбудови двосторонніх ділових рад і секторальних асоціацій. Важливою є також аналітична складова: регулярний моніторинг двосторонніх торговельних потоків, спільні дослідження торговельних бар'єрів, публічні звіти про стан виконання двосторонніх домовленостей сприятимуть транспарентності та підзвітності у реалізації узгоджених пріоритетів.

Виокремлені стратегічні напрями мають різні часові горизонти реалізації та потребують диференційованих інструментів. У короткостроковій перспективі (1–3 роки) пріоритетними є заходи зі зниження безпосередніх транзакційних витрат: спрощення митних процедур, розширення пропускнуої спроможності прикордонних переходів, врегулювання найбільш гострих суперечностей у сфері санітарно-фітосанітарного контролю. У середньостроковій перспективі (3–7 років) центральним завданням є формування коопераційних ланцюгів та залучення польських прямих інвестицій у переробні сектори – що є можливим лише за умови стабілізації безпекової ситуації та реалізації реформ ділового середовища. У довгостроковій перспективі (7+ років), у сценарії вступу України до ЄС, двостороннє партнерство набуде принципово нового виміру і передбачатиме усунення залишкових регуляторних бар'єрів, повноцінне включення в єдиний ринок і спільний правовий простір радикально збільшать інтенсивність і якість взаємодії.

Узагальненням усіх виокремлених стратегічних напрямів є розуміння того, що поглиблення українсько-польського торговельно-економічного

партнерства є складовою ширшого проєкту євроінтеграції та повоєнного відновлення України. Польща – як найближчий сусід, найбільший торговельний партнер у ЄС та країна, що пройшла складний трансформаційний шлях, – має унікальну позицію для того, щоб стати стратегічним прикладом України у просторі ЄС і першим масштабним реципієнтом переваг від її інтеграції. Реалізація цього потенціалу, однак, потребує свідомих і скоординованих зусиль обох сторін – урядів, ділових кіл, регіональних органів влади та наукового-експертного середовища – в рамках спільно розробленої середньострокової стратегії двостороннього партнерства.

Висновки до розділу 3

Незважаючи на активну інтенсифікацію двосторонньої торгівлі, українсько-польське економічне співробітництво стикається з комплексом системних бар'єрів, які стримують повну реалізацію його потенціалу. До основних перешкод належить структурна асиметрія: економіка України залишається вразливою через низьку диверсифікацію та сировинну спрямованість експорту, тоді як польський імпорту формується переважно за рахунок товарів із високою часткою доданої вартості. Крім того, розвиток співробітництва ускладнюється нетарифними регуляторними обмеженнями (невідповідність частини української продукції технічним та фітосанітарним стандартам ЄС), критичними логістично-інфраструктурними вузькими місцями (різниця ширини залізничних колій, обмежена пропускна здатність пунктів пропуску), а також високими безпековими та фінансовими ризиками, зумовленими повномасштабною війною.

Обґрунтовано, що подолання існуючих викликів вимагає трансформації двосторонніх відносин від формату «ситуативного сусідського партнерства» до глибокої інтеграційно-коопераційної моделі взаємодії. Визначено вісім пріоритетних стратегічних напрямів поглиблення співробітництва: завершення регуляторної конвергенції в межах ПВЗВТ; диверсифікація

вітчизняного експорту через залучення польських інвестицій у переробні галузі (зокрема, агропереробку); масштабна модернізація транспортно-логістичної інфраструктури з її інтеграцією до мережі TEN-T; формування спільних виробничо-коопераційних ланцюгів у промисловості; розвиток цифрової економіки та ІТ-кооперації; реалізація проєктів у сфері кліматичного партнерства та «зеленого переходу»; активізація транскордонної регіональної співпраці; а також посилення фінансово-інвестиційної взаємодії з використанням європейських фондів (зокрема Ukraine Facility). Реалізація цих напрямів сприятиме формуванню стійкої конкурентоспроможної економіки та стане дієвим інструментом успішної інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу.

ВИСНОВКИ

1. Охарактеризовано теоретичні підходи до визначення поняття торговельно-економічного співробітництва. Встановлено, що воно є складною, інституційно забезпеченою системою довгострокових і взаємовигідних відносин між державами та бізнес-структурами. Ця система базується на міжнародному поділі праці та виходить за межі класичного обміну товарами, охоплюючи також рух капіталів, трансфер технологій, виробничу кооперацію та інноваційний розвиток.

2. Досліджено класифікацію та еволюцію форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва. Доведено, що еволюція форм має нелінійний і кумулятивний характер. Традиційна зовнішня торгівля сьогодні функціонує паралельно з новітніми формами, такими як глобальні ланцюги доданої вартості, спільне підприємництво, а також цифрова та «зелена» торгівля, що потребує диверсифікації інструментів зовнішньоекономічної діяльності.

3. Узагальнено науково-методичні підходи до оцінювання ефективності торговельно-економічного співробітництва. Визначено, що адекватна оцінка інтенсивності та результативності двостороннього партнерства вимагає застосування комплексного інструментарію, який об'єднує гравіметричний підхід, структурно-індексний підхід та вартісно-ланцюговий підхід, що враховує фрагментацію сучасного глобального виробництва.

4. Проаналізовано інституційно-правове та регуляторне середовище двосторонньої торгівлі між Україною та Польщею. Виявлено його багаторівневу архітектуру, де ключову роль відіграє Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Запровадження режиму тимчасової лібералізації торгівлі та «транспортного безвізу» суттєво полегшило доступ вітчизняних товарів на європейський ринок, проте виникнення регуляторних конфліктів щодо аграрного експорту вказує на нагальну необхідність прискорення гармонізації українських стандартів із вимогами *acquis communautaire* ЄС.

5. Здійснено аналіз динаміки та товарної структури взаємної торгівлі України та Польщі. Встановлено, що Польща стала ключовим торговельним партнером і транзитним хабом нашої держави. Проте структура вітчизняного експорту залишається асиметричною і сировинно орієнтованою, тоді як імпорт із Польщі складається переважно з високотехнологічних товарів, транспортних засобів та енергоносіїв.

6. Досліджено стан інвестиційного співробітництва між країнами. З'ясовано, що Польща залишається стратегічним інвестором в українську економіку. Попри високі безпекові ризики, польський капітал продовжує надходити та демонструє стійкість у таких галузях, як переробна промисловість, логістика, фінансовий сектор та постачання енергоресурсів, тоді як будівельна галузь та сфера HoReCa зазнали значного відтоку капіталовкладень.

7. Виявлено ключові сучасні виклики та бар'єри розвитку двостороннього партнерства. Доведено, що розкриттю торговельного потенціалу перешкоджають: структурно-технологічна диспропорція економік, нетарифні обмеження та розбіжності у технічних і санітарних стандартах, критичний дефіцит пропускної здатності транспортно-логістичної інфраструктури, а також високий рівень фінансових та транзакційних ризиків, зумовлених наслідками збройної агресії.

8. Визначено стратегічні перспективи та напрями поглиблення торговельно-економічного співробітництва України та Польщі. Обґрунтовано, що подолання існуючих викликів вимагає переходу до інтеграційно-коопераційної моделі партнерства. Пріоритетними напрямами визначено: залучення польських інвестицій у вітчизняну переробну промисловість; масштабну інтеграцію прикордонної транспортної інфраструктури в європейську мережу TEN-T; розвиток цифрової кооперації та партнерство у сфері «зеленого переходу». Реалізація цих стратегій сприятиме ефективному повоєнному відновленню та повній інтеграції України до єдиного європейського ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. «Транспортний безвіз» з ЄС продовжено до кінця 2025 року. URL: <https://news.dtki.ua/society/economics/97887-transportnii-bezviz-z-jes-prodovzeno-do-kincia-2025-roku>
2. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. The Colonial Origins of Comparative Development. *American Economic Review*. 2001. Vol. 91, No. 5. P. 1369–1401. DOI: 10.1257/aer.91.5.1369
3. Anderson J. E., van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*. 2003. Vol. 93, No. 1. P. 170–192. DOI: 10.1257/000282803321455214
4. Balassa B. Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage. *The Manchester School*. 1965. Vol. 33, No. 2. P. 99–123. DOI: 10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x
5. Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2016. P. 87–93.
6. CSIS. Fracturing Solidarity: The Grain Trade Dispute between Ukraine and the European Union. URL: <https://www.csis.org/analysis/fracturing-solidarity-grain-trade-dispute-between-ukraine-and-european-union>
7. Dunning J. H., Lundan S. M. Multinational Enterprises and the Global Economy. 2nd ed. Cheltenham: Edward Elgar, 2008. P. 103–107.
8. European Parliament Think Tank. Ukrainian grain: Understanding the import bans. 2023. URL: <https://epthinktank.eu/2023/09/20/ukrainian-grain-understanding-the-import-bans/>
9. European Pravda / Eurointegration. What will happen to Ukraine after the trade visa-free regime expires. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/eng/news/2025/05/27/7212502/>
10. Forbes Ukraine. «Торговий безвіз» з ЄС закінчено: для українських товарів повернули квоти (06.06.2025). URL: <https://forbes.ua/news/bezmitna-torgivlya-z-es-zavershilasya-dlya-ukraini-vidnovili-mitni-kvoti-06062025-30334>

11. Forbes Ukraine. Єврокомісія ухвалила перехідні заходи замість «торговельного безвізу» з Україною. URL: <https://forbes.ua/news/evrokomisiya-ukhvalila-perekhidni-zakhodi-zamist-torgovelnogo-bezvizu-z-ukrainoyu-22052025-29970>
12. Forbes Ukraine. З 1 липня Польща обмежила в'їзд українського вантажного транспорту (01.07.2024). URL: <https://forbes.ua/news/polshcha-znovu-obmezhila-vizd-ukrainskikh-vantazhivok-01072024-22090>
13. Forbes Ukraine. Польща вимагатиме від Єврокомісії скасувати транспортний безвіз для України (04.12.2023). URL: <https://forbes.ua/news/polshcha-vimagatime-vid-evrokomisii-skasuvati-transportniy-bezviz-dlya-ukraini-04122023-17667>
14. Forbes Ukraine. Польща вимагатиме від Єврокомісії скасувати транспортний безвіз для України (04.12.2023). – Там само.
15. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12, No. 1. P. 78–104. DOI: 10.1080/09692290500049805
16. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12, No. 1. P. 78–104. DOI: 10.1080/09692290500049805
17. Grubel H. G., Lloyd P. J. Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London: Macmillan, 1975. P. 20–22.
18. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*. 2007. Vol. 12, No. 1. P. 1–25. DOI: 10.1007/s10887-006-9009-4
19. Head K., Mayer T. Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. *Handbook of International Economics*. 2014. Vol. 4. P. 131–195. DOI: 10.1016/B978-0-444-54314-1.00003-3

20. Hummels D., Klenow P. J. The Variety and Quality of a Nation's Exports. *American Economic Review*. 2005. Vol. 95, No. 3. P. 704–723. DOI: 10.1257/0002828054201396
21. IMF. World Economic Outlook: A Rocky Recovery. Washington, D.C.: IMF, April 2023. P. 34–38. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>
22. Krugman P. R. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*. 1980. Vol. 9, No. 4. P. 469–479. DOI: 10.1016/0022-1996(80)90017-6
23. Linder S. B. An Essay on Trade and Transformation. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1961. P. 87–90.
24. Michaely M. Concentration in International Trade. *Contributions to Economic Analysis*. Amsterdam: North-Holland, 1962. Vol. 28. P. 11–14.
25. Porter M. E. Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. P. 66–68.
26. Ritzer G. The McDonaldization of Society. 9th ed. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, 2019. P. 54–57.
27. Rugman A. M., Collinson S. International Business. 6th ed. London: Pearson, 2012. P. 14–17.
28. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. New York: Twentieth Century Fund, 1962. P. 262–263.
29. TradeMap. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c616%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
30. Ukraine files complaints to WTO against Poland, Slovakia and Hungary (18.09.2023). URL: <https://www.pravda.com.ua/eng/news/2023/09/18/7420360/>

31. Ukraine sees 20% surge in agricultural trade after Polish blockade termination (03.05.2024). URL: <https://euromaidanpress.com/2024/05/03/ukraine-sees-20-surge-in-agricultural-trade-after-polish-blockade-termination/>
32. UNCTAD. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All. New York; Geneva: UN, 2023. P. 18–21. URL: <https://unctad.org/wir2023>
33. Vollrath T. L. A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1991. Vol. 127, No. 2. P. 265–280. DOI: 10.1007/BF02707986
34. World Bank. World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, 2020. P. 45–50. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
35. WTO. Ukraine initiates WTO dispute complaints against Hungary, Poland and Slovak Republic (21.09.2023). URL: https://www.wto.org/english/news_e/news23_e/ds619_620_621rfc_21sep23_e.htm
36. WTO. World Trade Report 2023: Re-globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future. Geneva: WTO, 2023. P. 22–25. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr23_e.pdf
37. Балацький Є. О., Лаврик О. Л. Застосування гравітаційної моделі для аналізу двосторонньої торгівлі України. *Фінанси України*. 2020. № 3. С. 47–61.
38. Балежентіс А., Яценко О. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС. *Міжнародна економічна політика*. 2018. № 1 (28). <https://journals.uran.ua/jiep/article/view/169389>
39. Бестужева С. В. Індикатори оцінювання міжнародного торговельно-економічного співробітництва. *Вісник економічної науки України*. 2021. № 1 (40). С. 10–17.
40. Бестужева С. В. Сучасні тенденції розвитку міжнародного торговельно-економічного співробітництва. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 15–22.

41. Бойнічка Н. В. Польсько-українські економічні відносини – перспективи розвитку. *Modern Economics*. 2025. № 49(2025). С. 23-31. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V49\(2025\)-03](https://doi.org/10.31521/modecon.V49(2025)-03).
42. Вергун В. А., Бурмило І. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. Київ: Видавничий дім "СЛОВО", 2012. С. 22–25.
43. Гончарук А., Усенко О. Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи. Міжнародна економічна політика. URL: <https://journals.urau.ua/jiep/article/view/27576>
44. Григоренко Ю. Польща й Україна: як торговельне партнерство може приносити взаємну вигоду. URL: <https://gmcenter.ua/posts/polshcha-ta-ukraina-iak-torhovelne-partnerstvo-mozhe-prynosyty-vzaiemnu-vyrodu/>
45. Гришук А. М. Актуальні питання соціально-економічної співпраці України та Польщі: сучасний стан та напрями змін. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/27-1-2017/9.pdf>
46. Дахно І. І., Бовтрук Ю. А. Міжнародна економіка : навч. посіб. Київ : МАУП, 2002. 216 с.
47. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>
48. Іванова Т.В. Концептуальні засади міжнародного економічного співробітництва. *Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність*. 2025. URL: <https://istc-proc.kpi.ua/article/view/331243>
49. Ішук Ю. А., Осадчук А. І. Торговельно-економічне співробітництво України та ЄС: тенденції, виклики та стратегічні перспективи. *Бізнес Інформ*. 2025. № 5. С. 48-54. URL: <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001628265>
50. Кабінет Міністрів України / Офіс Віцепрем'єра з питань євроінтеграції. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та

Європейським Союзом за 2023 рік. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/wp-content/uploads/Zvit-pro-vykonannya-Ugody-pro-asotsiatsiyu-mizh-Ukrayinoyu-ta-YEvropejskym-Soyuzom-za-2023-rik.pdf>

51. Кабінет Міністрів України. Україна та Європейський Союз продовжили «транспортний безвіз» (25.09.2025). URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-ta-ievropeiskyi-soiuz-prodovzhyly-transportnyi-bezviz>

52. Казакова Н.А., Шуба М.В. Міжнародний торговельно-економічний обмін: форми і методи його здійснення на мезорівні. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2013. № 1042. С. 21–26.

53. Кириченко О. А., Єресько І. В., Труш М. І. та ін. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2008. С. 34–36.

54. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін. *Міжнародна економіка: навчальний посібник*. 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. С. 87–89.

55. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. 8-ме вид. Київ : Знання, 2011. 470 с.

56. Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Польща про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та попередження податкових ухилень від 12.01.1993. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/616_168

57. Кузнєцова Н. В. Індекс географічної концентрації торговельних потоків як інструмент оцінювання результативності економічного партнерства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 2. С. 5–16.

58. Кузнєцова Н. В. Класифікація форм міжнародного економічного співробітництва в умовах глобалізації. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2019. Вип. 138. С. 42–49.
59. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : Навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко; Київ. нац. екон. ун-т. К., 2005. 204 с. Бібліогр.: С. 199-202. <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/publ/REF-0000084651>
60. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Глобальна економіка ХХІ ст.: людський вимір: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. С. 112–115.
61. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Міжнародна торгівля: підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. С. 56–60.
62. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Кудирко Л. П. та ін. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. <https://ur.knute.edu.ua/items/38107b36-88eb-48ac-8ef0-70b21f1fc983>
63. Мельник Т., Туніцька Ю. Зовнішньоторговельні зв'язки України та Польщі: 2022–2024. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2024. № 5. С. 4-24. Серія. Економічні науки. [https://doi.org/10.31617/3.2024\(136\)01](https://doi.org/10.31617/3.2024(136)01)
64. Міністерство економіки України. FAQ з питань функціонування вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=b142801e-b932-4207-aea9-df3728dad379>
65. Міністерство розвитку громад та територій України. Автомобільні перевезення, безпека на транспорті, пункти пропуску та авіація: ключові результати 2025 року та плани на 2026. URL: <https://mindev.gov.ua/news/avtomobilni-perevezennia-bezpeka-na-transporti-punkty-propusku-ta-aviatsiia-kliuchovi-rezultaty-2025-roku-ta-plany-na-2026>
66. Міністерство розвитку громад та територій України. Що важливо знати перевізникам про «транспортний безвіз» (30.09.2025). URL:

<https://mindev.gov.ua/news/shcho-vazhlyvo-znaty-pereviznykam-pro-transportnyi-bezviz-holovne-z-zustrichi-z-biznesom>

67. Мінфін. Торговельний безвіз із ЄС закінчується: які продукти харчування впадуть у ціні в Україні (2025). URL: <https://minfin.com.ua/ua/invest/articles/bez-torgovogo-bezviza-s-6-iyunya-ukrainskiy-eksport-poedet-v-es-po-novym-pravilam-chto-eto-znachit/>

68. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>

69. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. С. 67–71.

70. Орехова Т. В. Статус кандидата в ЄС для України: економічні перспективи. *Економіка і організація управління*. ДонНУ імені Василя Стуса. 2022 № 2 (46). С. 15-23 <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2022.2.2>

71. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. та ін. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі : монографія / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. К. : Україна, 1997. 237 с.

72. Посольство України в Республіці Польща. Договірні-правова база між Україною та Республікою Польща. URL: <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/233-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-polyshheju>

73. Представництво України при Європейському Союзі. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/zona-vilnoyi-torgivli-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>

74. Степічева О. Розвиток торговельно-економічного співробітництва України з країнами ЄС в умовах неопротекціонізму. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-9>

75. Стоєцький С. Торговельно-економічне співробітництво України з Польщею після приєднання Польщі до ЄС. Політичний менеджмент. 2007. №

4. <https://nasplib.isoftware.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/97c37365-44b3-46b7-a57d-f2843abd4252/content>

76. Тинець С. М. Методичні підходи до оцінювання рівня розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Економічний аналіз. 2018. Т. 28, № 2. С. 135–142.

77. Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польщі про торгівлю та економічне співробітництво від 04.10.1991. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_019

78. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text

79. Україна і ЄС продовжили транспортний безвіз ще на півтора року (25.09.2025). URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/politics/transportniy-bezviz-mizh-ukrajinoyu-ta-yes-podovzhili-bez-zmin-pravil-do-2027-go-50547967.html>

80. УНІАН. Без «торгового безвізу» з ЄС: як будемо торгувати та виживати з 6 червня (2025). URL: <https://www.unian.ua/economics/other/bez-torgovogo-bezvizu-z-yes-yak-budemo-torguvati-ta-vizhivati-z-6-chervnya-13030797.html>

81. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія, теорія, політика: підручник. Київ : Либідь, 2008. URL: https://omolodim.at.ua/publ/filipenko_a_s_mizhnarodni_ekonomichni_vidnosini_teorija_pidr_dlja_stud_ekon_spec_vishh_navch_zakl_kijiv_libid_2008_408_s/1-1-0-121

82. Фомішин С. В. Міжнародні економічні відносини: підручник. Херсон: Олді-плюс, 2010. С. 45–48.

83. Шкурат М., Варламова М. Tendencies of European integration processes development in Ukraine. *Економіка і організація управління*. ДонНУ імені Василя Стуса. 2020 № 2 (38). С. 145-155. URL: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2020.2.12>