

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ТА БЕЗПЕКИ

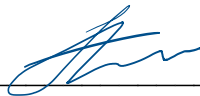


«Допустити до захисту»

зав. кафедри

д.е.н., професор Єфімова Г.В.

(наукова ступінь, вчене звання, П.І.Б. зав. кафедрою)

 « 18 » 12 2024 р.
(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **магістр**

на тему: **Аналіз бар'єрів та стимулів для розвитку економічної торгівлі України з ЄС**

Analysis of barriers and incentives for the development of economic trade between Ukraine and the EU

Виконав: студент VI курсу, групи 6451м

Спеціальності 051 Економіка

ОП Міжнародна економіка

(шифр і назва спеціальності)

Брошевецька Єлизавета Дмитрівна

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

к.е.н., доц. Тур О.В.

(наук.ступінь, вч. звання, прізвище та ініціали)

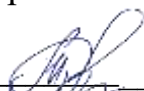
Миколаїв – 2024р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Навчально науковий інститут (факультет) Факультет економіки моря
Кафедра економічної політики та безпеки
Спеціальність 051 Економіка
Освітня програма Міжнародна економіка

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми


С.М.Марущак
« 18 » 12 2024 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Студенту Брошевецька Єлизавета Дмитрівна
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: **“Аналіз бар’єрів та стимулів для розвитку економічної торгівлі України з ЄС”**

Керівник роботи к.е.н., доцент Тур О.В.

Затверджені наказом ректора № 1078-уч від «15» жовтня 2024 року

2. Термін подання роботи: 12 грудня 2024 р.

3. Вихідні дані по роботі: фундаментальні положення економічної теорії, законодавча база, періодичні та монографічні видання, матеріали міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференцій, статистичні матеріали міжнародних організацій, а також фінансова звітність аналізованого підприємства

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)

Теоретичні основи торгівлі України з ЄС, Аналіз бар’єрів і стимулів для розвитку торгівлі між Україною та ЄС, Перспективи розвитку торгівлі між Україною і країнами ЄС

5. Перелік презентаційних матеріалів 1. Мета та завдання, об’єкт та предмет дослідження; 2. Елементи міжнародної торгівлі в контексті євроінтеграції; 3. Система показників нормативно-правова база України з ЄС 4. Особливості формування торгових відносин України з країнами Європейського Союзу 5 Аналіз тарифних бар’єрів. Тарифних обмежень, тарифних вимог.. 6 Аналіз нетарифних бар’єрів. Стандарти, вимоги, сертифікація та бюрократія. 7. Налагодження механізму торгівлі підтримки експорту України в країни ЄС 8. Удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення наукового керівника роботи	02.09.2024р.- 16.09.2024р.	
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	16.09.2024р.- 30.09.2024р.	
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2024р.- 31.10.2024р.	
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.10.2024р.- 15.10.2024р.	
5.	Збір статистичної інформації на базовому підприємстві (установі, організації)	В термін практики	
6.	Розробка теоретичного розділу	16.10.2024р.	
7.	Розробка аналітичного розділу	31.10.2024р.	
8.	Розробка проектного розділу	15.11.2024р.	
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	25.11.2024р.	
10.	Редагування рукопису роботи магістранта та ознайомлення з ним наукового керівника	02.12.2024р.	
11.	Підготовка файлу опису	04.12.2024р.	
12.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	05.12.2024р.	
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи в бібліотеку НУК для перевірки на унікальність	05.12.2024р.	
14.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	12.12.2024р.	
15.	Усунення зауважень кафедрального захисту та результатів перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	12.12.2024р.- 16.12.2024р.	
16.	Розробка проекту демонстраційного матеріалу та доповіді	16.12.2024р.- 18.12.2024р.	
17.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	16.12.2024р.	
18.	Захист роботи перед АК	19.12.2024р.	

Студент

Єлизавета БРОШЕВЕЦЬКА

ім'я та прізвище

—  —

Науковий керівник

Олександр ТУР

ім'я та прізвище

—  —

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретичні основи торгівлі України з ЄС.....	
1.1. Суть і значення міжнародної торгівлі в контексті євроінтеграції.....	9
1.2. Нормативно-правова база України з ЄС.....	14
1.3. Особливості формування торгових відносин України з країнами Європейського Союзу.....	20
Розділ 2. Аналіз бар'єрів і стимулів для розвитку торгівлі між Україною та ЄС.....	
2.1. Аналіз тарифних бар'єрів. Тарифних обмежень, тарифних вимог.....	29
2.2. Аналіз нетарифних бар'єрів. Стандарти, вимоги, сертифікація та бюрократія.....	31
2.3. Аналіз стимулів політико-економічних чинників країн ЄС, що впливають на торговельні відносини.....	40
Розділ 3. Перспективи розвитку торгівлі між Україною і країнами ЄС.....	
3.1. Налагодження механізму торгівлі підтримки експорту України в країни ЄС.....	55
3.2. Встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС.....	58
3.3. Удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС.....	66
Висновки.....	78
Список використаних джерел.....	82

ВСТУП

Актуальність теми: Економічна торгівля між Україною та Європейським Союзом є важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності України, особливо після підписання Угоди про асоціацію та Зони вільної торгівлі з ЄС. Європейський Союз є найбільшим торговельним партнером України, забезпечуючи значний обсяг експорту та імпорту, а також сприяючи інтеграції української економіки до світових ринків. Однак, попри досягнуті результати, існує низка бар'єрів, які ускладнюють розвиток торговельно-економічних відносин, таких як законодавчі розбіжності, митні перешкоди, технічні регламенти та економічні ризики.

Одночасно стимулювання співпраці між Україною та ЄС відкриває нові можливості для економічного зростання, впровадження європейських стандартів і розширення ринків збуту для української продукції. Дослідження цих бар'єрів і стимулів є актуальним завданням, що дозволить виробити рекомендації для вдосконалення механізмів інтеграції України до європейського економічного простору. Значення економічної торгівлі між Україною та ЄС зростає в умовах посилення глобалізації та необхідності адаптації до нових економічних реалій. Інтеграція України до європейського ринку є стратегічним завданням, яке сприяє модернізації вітчизняної економіки, впровадженню інноваційних підходів і збільшенню конкурентоспроможності українських товарів.

Однак існуючі бар'єри у вигляді розбіжностей у регулюванні, технічних стандартів, проблем у митному оформленні та логістичній інфраструктурі суттєво ускладнюють реалізацію потенціалу торговельної співпраці. У той же час, ефективна реалізація стимулів, таких як інвестиції, зниження митних ставок і спрощення процедур експорту, може значно підвищити рівень економічної інтеграції.

Мета і завдання дослідження: В роботі буде проведено дослідження «Аналіз бар'єрів та стимулів для розвитку економічної торгівлі України з ЄС» з

метою розробки ефективних стратегій подолання бар'єрів та активізації стимулів, що сприятимуть сталому економічному розвитку України.

Проаналізувати бар'єри та стимули для розвитку економічної торгівлі України з Європейським Союзом і розробити рекомендації щодо їх подолання та активізації співпраці.

Для досягнення поставленої мети в магістерській роботі розглянуті такі ключові задачі:

- Розглянути сутність і значення міжнародної торгівлі в контексті євроінтеграції України.

- Проаналізувати нормативно-правову базу України і порівняти з нормативною базою ЄС.

- Дослідити особливості формування торгівельних відносин України з країнами Європейського Союзу

- Проаналізувати тарифні бар'єри. Тарифні обмеження, тарифні вимоги.

- Проаналізувати нетарифні бар'єри. Стандарти, вимоги, сертифікація та бюрократія.

- Дати оцінку стимулів політико-економічних чинників країн ЄС, що впливають на торговельні відносини.

- Запропонувати шляхи удосконалення механізму торгівлі підтримки експорту України в країни ЄС

- Запропонувати заходи щодо встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС

- Запропонувати шляхи удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС.

Об'єктом дослідження є Економічна торгівля України з Європейським Союзом.

Предметом дослідження є Бар'єри та стимули, що впливають на розвиток економічної торгівлі між Україною та ЄС.

Методи дослідження: Для вирішення поставлених завдань магістерської роботи були використанні методи аналізу та синтезу (для систематизації

теоретичних підходів до визначення бар'єрів та стимулів у торгівлі, статистичні дані). Порівняльний аналіз (для виявлення відмінностей у регуляторних політиках, економічних умовах і митних процедурах між Україною та ЄС). Статистичні методи (для обробки даних про зовнішньоторговельний оборот України з країнами ЄС, динаміку експорту та імпорту, структуру товарів та послуг). Економіко-математичне моделювання (вплив стимулів та бар'єрів на торговельні потоки, використання SWOT-аналізу). Інституційний аналіз(міжнародні організації, торгових асоціацій та державних інституцій у підтримці економічної співпраці України та ЄС).

Нормативно-правовий аналіз (аналіз угод, таких як Угода про асоціацію між Україною та ЄС, положень угоди про ЗВТ, правил СОТ та інших документів, які регулюють торгівлю). Графічні методи (графіки, діаграми).

Наукова новизна: полягає в комплексному дослідженні взаємодії України з ЄС у контексті економічної торгівлі, зокрема в систематизації бар'єрів (регуляторних, митних, інституційних) та стимулів (зона вільної торгівлі, технічна допомога, спрощення доступу до ринків). Новизна полягає у визначенні актуальних викликів, таких як вплив війни, енергетична криза та адаптація до стандартів ЄС, а також у розробці рекомендацій для усунення бар'єрів і покращення торговельних відносин. Вперше здійснено акцент на поєднанні емпіричних даних із прогнозами щодо майбутніх інтеграційних процесів у сфері торгівлі.

Практичне значення одержаних результатів: полягає в можливості використання її висновків та рекомендацій для підвищення ефективності торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС. Отримані результати можуть бути корисними для органів державної влади у розробці стратегій інтеграції до європейського ринку, адаптації до регуляторних стандартів ЄС і подолання митних та технічних бар'єрів. Вони також можуть бути застосовані бізнесом для оцінки ризиків і використання стимулів у зовнішньоторговельній діяльності. Крім того, результати роботи можуть слугувати аналітичним

підґрунтям для наукових досліджень у сфері міжнародної торгівлі та економічної інтеграції.

Структура та обсяг роботи: Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку і списку використаних джерел. Повний обсяг – 87 сторінок, з них основний текст - 80 сторінок. Робота містить 12 таблиць і 3 рисунків. Список використаних джерел налічує 53 найменувань на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС

1.1 Суть і значення міжнародної торгівлі в контексті євроінтеграції

Міжнародна торгівля - це система економічних відносин між державами, яка передбачає обмін товарами, послугами, технологіями, капіталом і робочою силою через національні кордони. [1]

Основні риси міжнародної торгівлі є стимулювання економічного зростання завдяки збільшенню обсягів експорту та імпорту, поліпшення ефективності виробництва через міжнародну спеціалізацію та поділ праці, доступ до товарів, які не виробляються в країні (наприклад, енергоносії чи високотехнологічна продукція).[2]

Міжнародна торгівля розглядається як двигун глобалізації, що сприяє взаємозалежності економік. В контексті України, торгівля з ЄС є ключовим чинником у зміцненні зв'язків із Європою. Також вона є одним із найважливіших елементів світової економіки, який забезпечує взаємозв'язок між країнами через обмін товарами, послугами, капіталом, технологіями та трудовими ресурсами. У сучасному світі міжнародна торгівля відіграє важливу роль у стимулюванні економічного зростання, забезпеченні спеціалізації країн у виробництві товарів і послуг, а також у створенні робочих місць. Саме торгівля сприяє інтеграції національних економік у глобальну економічну систему та забезпечує доступ до ресурсів і ринків збуту.[2]

Для України міжнародна торгівля є не лише засобом економічного розвитку, але й інструментом інтеграції в європейський економічний простір. Євроінтеграція України є стратегічним напрямом розвитку, який передбачає глибоку інтеграцію з Європейським Союзом (ЄС) в економічній, політичній та правовій сферах. З цією метою Україна здійснила низку важливих кроків, серед яких слід відзначити підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році, яка включає положення про створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі

(Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA). Ця угода стала основою для розширення економічних зв'язків між Україною та ЄС.[1]

Значення міжнародної торгівлі в контексті євроінтеграції для України полягає у можливості доступу до найбільшого споживчого ринку світу — ринку ЄС. Торгівля з ЄС сприяє зростанню експорту українських товарів та послуг, зокрема сільськогосподарської продукції, металів, хімічної продукції та ІТ-послуг. Європейські країни, у свою чергу, так скажімо «бартер» постачають Україні високотехнологічну продукцію, обладнання, автомобілі та енергоресурси, що створює баланс взаємних економічних інтересів.[3]

Ключовим аспектом євроінтеграції є гармонізація українського законодавства і стандартів із нормами ЄС. Це дозволяє українським виробникам забезпечувати відповідність своєї продукції європейським вимогам, підвищуючи її конкурентоспроможність на світовому ринку. Наприклад, у сфері харчової промисловості це стосується запровадження стандартів ISO 22000 та HACCP, а в інших секторах — стандартів екологічності, безпеки та енергоефективності.[4]

Переваги міжнародної торгівлі в рамках євроінтеграції проявляються у кількох аспектах. По-перше, це стимулювання економічного зростання через підвищення обсягів експорту. У 2022 році на частку ЄС припадало понад 40% зовнішньоторговельного обороту України, що свідчить про значну залежність України від європейських ринків. По-друге, торгівля сприяє залученню іноземних інвестицій. Європейські компанії активно інвестують у розвиток українських підприємств, що сприяє модернізації виробництва, передачі технологій та створенню нових робочих місць. Також важливим є те, що через співпрацю з ЄС Україна отримує доступ до фінансових програм, таких як підтримка Європейського інвестиційного банку.[5]

Крім того, міжнародна торгівля з ЄС сприяє поліпшенню якості життя українців через розширення доступу до якісних європейських товарів. У той же час українські споживачі виграють від збільшення конкуренції, яка стимулює покращення якості продукції та зниження її вартості.[5]

Проте, незважаючи на численні переваги, торгівля України з ЄС має й певні виклики. Одним із найбільших бар'єрів є різниця в стандартах і вимогах до продукції. Українські виробники, які хочуть вийти на європейський ринок, змушені адаптувати свої виробничі процеси, що потребує значних фінансових вкладень і часу. Іншою проблемою є митні та адміністративні перепони, які ускладнюють процедури експорту та імпорту. Попри прогрес у цифровізації митниць, зокрема завдяки підтримці ЄС, ці питання залишаються актуальними.[6]

Також варто врахувати стан транспортної інфраструктури, яка є ключовою для ефективної торгівлі. Логістичні витрати в Україні залишаються високими через недостатній розвиток залізничного та автомобільного транспорту, а також через обмежені можливості портової інфраструктури.

На ці виклики накладається ще й геополітична ситуація: війна з Росією створює ризики для безпеки логістичних маршрутів та блокує доступ до портів, що ускладнює міжнародну торгівлю.[6]

У підсумку, міжнародна торгівля в контексті євроінтеграції відіграє стратегічну роль для України. Вона забезпечує економічний розвиток, сприяє модернізації виробництва та зміцнює зв'язки із західними партнерами. Попри наявні бар'єри, європейський вектор залишається ключовим для України у побудові конкурентоспроможної економіки та інтеграції у світовий економічний простір.[1]

Міжнародна торгівля є одним із ключових аспектів економічного розвитку будь-якої країни, особливо в умовах глобалізації та регіональної інтеграції. У випадку України, міжнародна торгівля відіграє не лише економічну, але й політичну роль, оскільки інтеграція в європейські ринки є стратегічним завданням держави.[7]

Міжнародна торгівля, яка охоплює експорт і імпорт товарів і послуг, є каталізатором економічного розвитку через збільшення валютних надходжень: Експорт дозволяє країні отримувати іноземну валюту, яка використовується для фінансування імпорту, інвестицій у стратегічні галузі, розвитку

інфраструктури. Ефект масштабу: Участь у міжнародній торгівлі сприяє підвищенню ефективності виробництва завдяки масштабуванню. Наприклад, українські аграрні виробники завдяки виходу на ринки ЄС змогли збільшити обсяги виробництва зерна, олії, м'яса. Технологічний розвиток: Імпорт сучасного обладнання та технологій із країн ЄС дозволяє Україні модернізувати виробництво, підвищуючи його продуктивність та конкурентоспроможність. [8]

Євроінтеграція передбачає адаптацію української економіки до європейських стандартів і норм. У цьому контексті міжнародна торгівля є платформою для встановлення тісніших економічних зв'язків із країнами Європейського Союзу. Основні аспекти значення міжнародної торгівлі: гармонізація стандартів: Вимоги до експорту в ЄС стимулюють українських виробників відповідати стандартам якості, що позитивно впливає на конкурентоспроможність продукції на глобальних ринках, посилення економічних зв'язків: Міжнародна торгівля формує міцну економічну базу для політичної співпраці між Україною та ЄС, зміцнюючи позиції України в європейському економічному просторі, залучення інвестицій: Зростання обсягів експорту створює привабливі умови для іноземних інвесторів, які бажають працювати на українському ринку. Зазначимо також історичні аспекти торгівлі України з ЄС які наведені у таблиці 1.1.1:

Таблиця 1.1.1

Історичні аспекти торгівлі України з ЄС

Період	Події та особливості
До 1991 року	Україна була частиною радянської економіки, що обмежувало її зв'язки із західними країнами.
1990-ті роки	Частка експорту до ЄС залишалася низькою через відсутність стабільної нормативно-правової бази.
2008 рік	Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), що стало початком глибших економічних

	відносин із ЄС.
2014 рік	Підписання Угоди про асоціацію з ЄС та створення Зони вільної торгівлі сприяли інтеграції української економіки в європейський ринок.

Розроблено автором за [9]

Міжнародна торгівля по-різному впливає на різні сектори економіки України. Наприклад сільське господарство: ЄС є основним ринком збуту для української агропромислової продукції. Попри те у 2022 році близько 50% експорту зернових припадало на країни ЄС. Вимоги до якості та безпеки продукції стимулюють впровадження інноваційних технологій у цій галузі. Також металургія: експорт металопродукції до ЄС залишається важливим джерелом валютних надходжень, хоча цей сектор стикається з викликами через введення квот та жорсткі вимоги до екологічності. Машинобудування: Співпраця з ЄС дозволяє українським підприємствам отримувати нові замовлення та брати участь у спільних проектах.[9]

Разом з тим зустрічаються перешкоди на шляху розвитку міжнародної торгівлі. Попри значний прогрес, Україна стикається з численними викликами які наведені у таблиці 1.1.2:

Таблиця 1.1.2

Перешкоди на шляху розвитку міжнародної торгівлі

Тип перешкод	Опис
1.Нетарифні бар'єри	Європейські стандарти та регламенти вимагають значних фінансових і технічних ресурсів для адаптації.
2.Інфраструктурні обмеження	Недостатньо розвинена транспортна та логістична інфраструктура ускладнює процес експорту продукції.

3.Економічна нестабільність	Коливання валютних курсів і воєнні дії створюють додаткові ризики для зовнішньої торгівлі.
--------------------------------	--

Розроблена автором за [10]

Ефективна міжнародна торгівля можлива лише за умови активної підтримки держави. Серед ключових заходів можна виділити: Розробка стратегій розвитку експорту, які враховують конкурентні переваги України. Запровадження програм фінансової підтримки експортерів. Стимулювання розвитку транспортної інфраструктури. Інтенсифікація дипломатичних зусиль у межах співпраці з ЄС.[10]

Міжнародна торгівля в контексті євроінтеграції є ключовим чинником економічного розвитку України. Вона сприяє гармонізації стандартів, модернізації виробництва та зміцненню позицій країни на світовій арені. Проте для подальшого прогресу необхідно вирішити існуючі проблеми, такі як нетарифні бар'єри, недоліки інфраструктури та економічну нестабільність, що потребує активної співпраці між державою, бізнесом і міжнародними партнерами. [7]

1.2 Нормативно-правова база України з ЄС

Нормативно-правова база для співпраці між Україною та Європейським Союзом є важливою основою, яка визначає правила та механізми взаємодії на різних рівнях. Вона охоплює не лише законодавчі акти, але й угоди, договори, регламенти, директиви та інші документи, які забезпечують ефективне функціонування економічних, торгових, політичних і правових відносин. Співпраця між Україною та ЄС є результатом багаторічних зусиль щодо адаптації українського законодавства до європейських стандартів, що надає

Україні змогу інтегруватися в європейський ринок та використовувати переваги економічної і правової спільноти ЄС.[11]

Розвиток економічної торгівлі між Україною та Європейським Союзом базується на розгалуженій нормативно-правовій основі, яка регулює взаємодію в межах інтеграційних процесів. Нормативно-правова база формується на основі міжнародних угод, законодавства ЄС, а також адаптованого українського законодавства. Ці правові акти закладають фундамент для ефективної торгівлі, гармонізації регулювання та усунення бар'єрів.[11]

Ключовим документом, що визначає відносини між Україною та ЄС, є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, підписана в 2014 році. Ця угода стала одним із наймасштабніших двосторонніх документів, укладених ЄС із країною-партнером, та охоплює широкий спектр економічних, політичних і правових питань. Основними положеннями угоди є забезпечення демократичних принципів, верховенства права, захисту прав людини та основоположних свобод, а також створення умов для тісної економічної співпраці.[11]

Особливу увагу в Угоді приділено розділу про створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA). DCFTA спрямована на: Зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Гармонізацію технічних регламентів і стандартів, що дозволяє українським підприємствам вільно експортувати продукцію на ринок ЄС. Лібералізацію торгівлі послугами. Забезпечення рівних умов для конкурентної боротьби. [11]

З метою імплементації положень Угоди про асоціацію в українське законодавство було прийнято низку нормативно-правових актів. Зокрема, одним із напрямків є гармонізація українських стандартів із європейськими. Це стосується таких сфер, як безпека харчових продуктів, екологічні вимоги, захист прав споживачів, митне регулювання та технічні стандарти.[10]

У сфері митного регулювання важливу роль відіграє Митний кодекс України, який був адаптований до вимог Митного кодексу ЄС. Це дозволило

спростити митні процедури, запровадити інструменти електронного декларування та забезпечити прозорість у митних питаннях. Крім того, Україна приєдналася до Конвенції про процедуру спільного транзиту (NCTS), що сприяє інтеграції митних систем України та ЄС.[11]

У галузі технічного регулювання та стандартизації було ухвалено Закон України “Про технічні регламенти та оцінку відповідності”. Цей закон забезпечує впровадження європейських стандартів, що дозволяє українським виробникам адаптувати свою продукцію до вимог ринку ЄС.[11]

Особливу роль у регулюванні відносин України та ЄС відіграє також законодавство у сфері харчової безпеки. Прийняття Закону України “Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів” стало важливим кроком у забезпеченні відповідності української продукції стандартам ЄС. Запровадження системи аналізу ризиків і критичних точок контролю (НАССР) дозволило створити необхідні умови для експорту української аграрної продукції.[12]

Крім того, важливими є норми, що регулюють торгівлю послугами. Закон України “Про міжнародну торгівлю послугами” містить положення, які узгоджуються з правилами ЄС у сфері лібералізації ринку послуг. Це дозволило значно спростити доступ українських ІТ-компаній та інших сервісних підприємств на європейські ринки.[12]

Ще одним важливим аспектом співпраці є екологічне законодавство. У рамках імплементації Угоди про асоціацію Україна зобов’язалася впровадити європейські директиви у сфері охорони довкілля. Наприклад, Закони України «Про оцінку впливу на довкілля» та «Про відходи» дозволили гармонізувати екологічні вимоги до виробництва з європейськими стандартами.[12]

У сфері фінансових послуг важливими документами стали Закони України, які забезпечують регулювання банківського сектору, страхування та ринків капіталу відповідно до норм ЄС. Зокрема, йдеться про адаптацію українського законодавства до Директиви ЄС про ринки фінансових інструментів (MiFID).[12]

Водночас нормативно-правова база співпраці між Україною та ЄС включає міжнародні договори та угоди, укладені в рамках СОТ, що сприяють спрощенню процедур торгівлі.[13]

До таких договорів належить Угода про спрощення процедур торгівлі, яка покращує прозорість і передбачуваність торговельних операцій.

Однак імплементація Угоди про асоціацію супроводжується певними викликами. Зокрема, українські підприємства часто стикаються з труднощами у виконанні жорстких технічних регламентів і стандартів ЄС. Для подолання цих проблем важливим є надання фінансової та технічної допомоги з боку ЄС у межах таких програм, як “Європейський інструмент сусідства” та “Програма підтримки торгівлі”.[12]

Отже, нормативно-правова база України та ЄС є складною, багаторівневою системою, яка охоплює широкий спектр економічних і правових відносин. Її розвиток є важливим для створення прозорого, конкурентного середовища, що сприяє інтеграції України у європейський економічний простір.[11]

Розвиток правової бази співпраці між Україною та ЄС почався ще до здобуття Україною незалежності, проте справжній поштовх йому було надано в 1991 році після проголошення незалежності. Вже в перші роки незалежності Україна намагалася розбудовувати зовнішньоекономічні зв'язки з країнами ЄС, для чого укладала різноманітні торгові угоди та меморандуми. Однак лише з моменту приєднання до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 році, і після початку реалізації політики європейської інтеграції, почалося активне формування правової бази для більш глибокої співпраці з ЄС.[11]

Однією з ключових подій став підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2014 році, яка включала Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (DCFTA), що стало основою для створення ефективної правової структури для торгових відносин. І хоча Угода була підписана в 2014 році, її імплементація почалася лише після ратифікації у 2017

році, що стало початком активних змін у законодавстві України, спрямованих на гармонізацію стандартів з європейськими.[13]

Одним із основних документів, що визначає правову основу співпраці України з ЄС, є Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка була підписана 27 червня 2014 року. Ця угода встановлює комплексні правила співпраці, зокрема, в таких ключових сферах, як економіка, торгівля, права людини, енергетика, екологія та інші. Угода передбачає поступове наближення українського законодавства до законодавства ЄС, що стосується технічних стандартів, екологічних норм, норм у сфері прав людини, державних закупівель тощо.[13]

Додатково, в межах угоди було створено Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (DCFTA), яка забезпечила доступ українських товарів до європейського ринку без митних бар'єрів. Проте для забезпечення цього доступу Україні необхідно було адаптувати своє законодавство під європейські стандарти, що включає реформу в ряді ключових секторів, таких як сільське господарство, енергетика, фінансові послуги, охорона навколишнього середовища та ін.[13]

Іншим важливим документом є Угода про торгівлю товарами, послугами та капіталом між Україною та ЄС, яка була підписана у рамках загальної угоди про асоціацію, що сприяє інтеграції України у внутрішній ринок ЄС. Цей документ визначає механізми взаємної торгівлі, стандарти та умови, на яких здійснюється торгівля товарами та послугами між Україною та країнами Європейського Союзу.[14]

Одним із важливих аспектів правової бази для співпраці з ЄС є гармонізація українського законодавства з європейськими стандартами. Це процес, в рамках якого Україна має адаптувати свої закони до норм і стандартів ЄС. Гармонізація правових норм покликана забезпечити вільний рух товарів, послуг, капіталу, а також сприяти розвитку конкурентоспроможності українських виробників на ринку ЄС, де більш детально описано у таблиці 1.2.1:

Гармонізація законодавства України з вимогами ЄС

Напрямок гармонізації	Опис
1.Адаптація законодавства у сфері торговельних стандартів.	Включає адаптацію до стандартів безпеки, екологічних норм, санітарії та фітосанітарії.
2.Правила конкуренції та державних закупівель.	Впровадження правил для забезпечення прозорості та ефективності державних закупівель.
3.Інтелектуальна власність.	Гармонізація стандартів захисту прав інтелектуальної власності для забезпечення доступу товарів до ринків ЄС.
4.Технічні стандарти та сертифікація.	Адаптація стандартів сертифікації продукції, безпеки товарів і послуг до європейських норм.
5.Енергетика та охорона навколишнього середовища.	Пристосування до стандартів енергетичної безпеки, використання відновлювальних джерел енергії, захисту довкілля.

Розроблено автором за [15]

Гармонізація законодавства є основою для створення сприятливого середовища для торгівлі, але вона вимагає великих зусиль та реформування значної частини української правової системи. Однією з головних проблем є недостатня готовність низки українських підприємств до впровадження європейських стандартів, що вимагає значних інвестицій у модернізацію виробництва та інфраструктури.[15]

Для ефективного виконання угод і нормативних актів, а також для здійснення нагляду за їх дотриманням Україна та ЄС створили низку

інституційних механізмів, серед яких важливими є: Європейська Комісія – орган, який здійснює моніторинг виконання угод з ЄС, а також надає консультації щодо адаптації законодавства України. Комітет асоціації Україна-ЄС – орган, який проводить регулярні переговори між Україною та ЄС для обговорення виконання угоди та розвитку співпраці. Національні органи регулювання – органи державної влади України, відповідальні за виконання вимог ЄС у конкретних секторах, таких як сільське господарство, енергетика, охорона навколишнього середовища.[15]

Завдяки цим інституційним інструментам Україна має змогу відслідковувати виконання зобов'язань перед ЄС та своєчасно вносити необхідні зміни до національного законодавства.

Нормативно-правова база співпраці між Україною та ЄС є основою для розвитку двосторонніх відносин у різних сферах економіки. Вона визначає умови для інтеграції України у внутрішній ринок ЄС, що дозволяє сприяти зростанню економіки країни, розвитку зовнішньої торгівлі та адаптації до європейських стандартів. Проте процес гармонізації законодавства вимагає часу і значних ресурсів, що ставить перед Україною завдання реформування ключових секторів економіки, державного управління та правової системи.

1.3 Особливості формування торгових відносин України з країнами Європейського Союзу

Торгові відносини між Україною та країнами Європейського Союзу формувалися в умовах поступової євроінтеграції та модернізації української економіки. Цей процес має свої особливості, які визначаються географічним положенням України, її економічними пріоритетами, історичними аспектами та специфікою європейського регулювання.[16]

Однією з ключових особливостей є тривалий перехід від пострадянської моделі економіки до відкритої ринкової системи. До здобуття незалежності

економічні відносини України з країнами Європи були обмежені, і зовнішня торгівля орієнтувалася переважно на країни СНД. Після проголошення незалежності в 1991 році Україна почала активно інтегруватися у світову економіку та шукати нових партнерів для співпраці, зокрема серед країн ЄС.[17]

Особливий вплив на розвиток торгових відносин із ЄС мав вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) у 2008 році. Участь у СОТ дозволила Україні вирівняти свої торгові правила з міжнародними стандартами, що стало базою для подальшого розширення співпраці з ЄС. Зокрема, це стосувалося спрощення тарифних і нетарифних бар'єрів, забезпечення прозорості торгових процедур та адаптації регуляторного середовища.[16]

Важливим етапом у формуванні торгових відносин стала підписана у 2014 році Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка включає положення про створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA). Завдяки цій угоді торгівля між Україною та ЄС отримала новий імпульс. Зокрема було знижено або повністю скасовано більшість митних тарифів; гармонізовано технічні стандарти, що дозволило українській продукції відповідати вимогам ринку ЄС; запроваджено механізми захисту прав інтелектуальної власності, що стимулює експорт високотехнологічної продукції.[17]

Іншою особливістю торгових відносин є переважна орієнтація українського експорту на сировинні товари. До основних категорій українського експорту до ЄС належать: Продовольчі товари (зернові культури, соняшникова олія, мед). Металургійна продукція (сталь, чавун, вироби з металу). Продукція хімічної промисловості (добрива, органічні сполуки). Деревина та продукція деревообробної промисловості.[17]

Водночас країни ЄС постачають до України продукцію з високою доданою вартістю, зокрема автомобілі, обладнання, фармацевтичні товари, електроніку та побутову техніку. Така асиметрія у структурі торгівлі свідчить про потребу в подальшій диверсифікації українського експорту та розвитку внутрішнього виробництва з доданою вартістю.[11]

Особливістю торгових відносин із ЄС є також значна роль регуляторних і технічних стандартів. Європейський Союз має жорсткі вимоги до якості продукції, екологічної безпеки та відповідності стандартам, що нерідко стає бар'єром для українських експортерів. Проте адаптація українського законодавства до стандартів ЄС дозволила багатьом підприємствам отримати доступ до європейського ринку. Наприклад, впровадження системи НАССР у харчовій промисловості стало важливим кроком для експорту української аграрної продукції.[17]

Ще одним аспектом є географічна диверсифікація торгівлі з ЄС. Найбільшими торговими партнерами України серед країн Євросоюзу є Німеччина, Польща, Італія, Нідерланди та Угорщина. Наприклад, Нідерланди виступають найбільшим імпортером української аграрної продукції, тоді як Німеччина — основним постачальником технологічного обладнання для українських підприємств.[18]

Важливу роль у формуванні торгових відносин відіграють також інфраструктурні аспекти. Географічне положення України як транзитної держави між ЄС та країнами Азії створює потенціал для розвитку логістичних послуг. Проте недостатня розвиненість транспортної інфраструктури, зокрема морських і залізничних перевезень, залишається серйозним викликом для реалізації цього потенціалу.[19]

Ще однією важливою особливістю є вплив політичних факторів. Російська агресія проти України у 2014 році суттєво змінила пріоритети у зовнішній торгівлі. Втрата ринку РФ змусила українських експортерів активно шукати альтернативні ринки збуту, зокрема в ЄС. Так як логістика морських шляхів, закрите море вплинули на українську економіку, російські кораблі блокують шлях. Адже морські порти – це найдешевше перевезення і дуже вигідне. У нас залишається залізниця, але це довгий час розмитнення та суттєво дорожче. [19]

Це, у свою чергу, прискорило адаптацію української економіки до європейських стандартів і правил.

Програми технічної допомоги ЄС, такі як “Європейський інструмент сусідства” та “Програма підтримки торгівлі”, також відіграють важливу роль у стимулюванні торговельної співпраці. Ці програми допомагають українським підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність, адаптуватися до вимог європейського ринку та покращити виробничі процеси.

Особливості формування торгових відносин України з країнами ЄС визначаються як економічними, так і політичними чинниками. Глибока інтеграція в європейський ринок потребує не лише адаптації законодавства, а й модернізації виробничої бази, вдосконалення інфраструктури та диверсифікації структури експорту. Усе це сприяє поступовому перетворенню України на важливого економічного партнера для Європейського Союзу.[20]

Торгові відносини між Україною та Європейським Союзом є важливою складовою зовнішньої економічної політики країни. Ці відносини мають історичну основу та значну динаміку розвитку, яка сформувалася в результаті багатьох політичних, економічних і соціальних факторів. Одним з головних аспектів цієї співпраці є поступова інтеграція України у європейський економічний простір через укладання угод, адаптацію до європейських стандартів та реформування внутрішніх механізмів державної політики.

Торгові відносини України з ЄС почали формуватися ще з 1991 року, коли Україна здобула незалежність. У той час почалася активна робота по розвитку зовнішньої економічної політики та пошуку нових партнерів для співпраці на міжнародній арені. Європейський Союз виступив одним з перших і найбільших торгових партнерів України, і цей тренд продовжує зберігатися й по сьогоднішній день.[20]

Одним із важливих етапів розвитку торгових відносин стало підписання в 1994 році Угоди про партнерство і співпрацю (ПСУ), яка встановила основи для взаємної торгівлі і співпраці між Україною та ЄС. Угоди передбачали безмитний доступ до частини товарів на ринок ЄС, створення зони вільної торгівлі та поступову лібералізацію зовнішньої торгівлі між сторонами.

Проте тільки в середині 2000-х років, після посилення політичної стабільності та початку європейських реформ, розпочалась нова фаза розвитку торгових відносин. У 2008 році Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), що сприяло ще більшій лібералізації торгівлі, адаптації до міжнародних стандартів та поліпшенню доступу до ринків ЄС.[21]

Безперечно, ключовим етапом у формуванні сучасних торгових відносин між Україною та ЄС стало підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в 2014 році. Ця угода стала своєрідною дорожньою картою для економічної інтеграції України до Європейського Союзу і включала в себе Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (DCFTA), що забезпечила Україні доступ на ринок ЄС без митних бар'єрів і квот.[21]

Завдяки Угоді про асоціацію, Україна почала активно адаптувати своє законодавство до європейських стандартів. Цей процес включав реформування таких секторів, як сільське господарство, енергетика, охорона навколишнього середовища, права людини, технічні стандарти та сертифікація товарів. Особливо важливою частиною угоди стало виконання вимог щодо зниження торгових бар'єрів, надання преференційних умов для українських підприємств на ринку ЄС та підтримка технологічних та інфраструктурних реформ, що сприяють розвитку конкурентоспроможності українських виробників.[22]

Угода про асоціацію мала також велике значення для подальшої інтеграції України в європейський економічний простір і посилення двосторонніх торгових відносин, що в свою чергу дозволило значно збільшити експорт української продукції до ЄС.[20]

Торгові відносини між Україною та ЄС мають низку характерних особливостей, які визначають специфіку їх розвитку. Ось кілька основних аспектів, що впливають на цю співпрацю:[21]

1. Глибока залежність України від європейського ринку. Європейський Союз є основним торговим партнером України, і більшість зовнішньої торгівлі країни припадає саме на ЄС. Зокрема, до ЄС експортуються зернові,

металургійна продукція, хімічні товари та інші важливі для економіки країни категорії товарів.

2. Адаптація до європейських стандартів. Однією з основних особливостей торгових відносин між Україною та ЄС є необхідність адаптації українського законодавства та виробничих процесів до європейських стандартів. Це включає зміни у технічних нормах, вимогах до якості товарів, охороні навколишнього середовища, санітарних та фітосанітарних вимогах.

3. Бюрократичні бар'єри та сертифікація. Незважаючи на зниження митних бар'єрів, однією з основних перешкод для українських експортерів є бюрократичні вимоги та сертифікація продукції відповідно до стандартів ЄС.

Процедури сертифікації та тестування можуть бути досить тривалими та затратними для українських підприємств, що обмежує їх конкурентоспроможність на європейському ринку.

4. Технічні бар'єри у торгівлі. Окрім митних обмежень, важливим бар'єром для українських товарів є технічні бар'єри у торгівлі, пов'язані з вимогами до якості, сертифікації та стандартизації продукції. Зокрема, для українських підприємств часто виявляються складними вимоги щодо відповідності товарів технічним стандартам ЄС, що ставить під загрозу їх доступ на європейські ринки.

5. Потенціал для розвитку співпраці в секторі послуг та інвестицій. Торгові відносини між Україною та ЄС не обмежуються лише товарами. Вони також включають розширену співпрацю в сфері послуг, таких як фінансові послуги, телекомунікації, інновації та інвестиції. Співпраця в цих сферах є однією з пріоритетних в рамках Угоди про асоціацію. [22]

Враховуючи сучасні тенденції розвитку та зміни на світовій арені, можна виокремити кілька перспектив розвитку торгових відносин України з ЄС у майбутньому, які наведені у таблиці 1.3.1:

Таблиця 1.3.1

Перспективи розвитку торгових відносин України з ЄС у майбутньому

Перспективи розвитку	Опис
----------------------	------

1.Зростання обсягів експорту в ЄС	Виконання вимог Угоди про асоціацію та поступова інтеграція до ринку ЄС сприятимуть збільшенню експорту товарів та послуг.
2.Розширення співпраці в інвестиційній сфері	ЄС є одним із найбільших інвесторів в Україні, що дає можливості для збільшення інвестицій у ключові сектори економіки.
3.Удосконалення внутрішнього регулювання	Робота над зменшенням бюрократичних процедур, удосконаленням сертифікації та забезпеченням якості товарів і послуг.
4.Зміни у глобальній економіці	Нові торгові угоди та зміни в економіці можуть сприяти відкриттю нових можливостей для співпраці з ЄС.

Розроблено автором за [23]

Отже, формування торгових відносин між Україною та Європейським Союзом є складним і багатограним процесом, який вимагає адаптації як з боку України, так і з боку ЄС до нових умов співпраці. У той час як Україна активно реформує свою економіку та законодавство, орієнтуючись на європейські стандарти, ЄС виступає важливим партнером у процесі трансформації. Одним із ключових елементів є забезпечення доступу українських товарів до європейського ринку через зниження бар'єрів і стандартизацію вимог до якості продукції. Однак, це вимагає значних зусиль з боку українських підприємств у відповідності до вимог ЄС, а також усунення існуючих бюрократичних бар'єрів і вдосконалення інституційного середовища.[23]

Основні проблеми, з якими стикаються українські експортери, зокрема, технічні бар'єри, сертифікація та адміністративні перешкоди, вимагають

системного підходу до їх вирішення. Важливу роль у цьому відіграє не тільки державна політика, а й тісна співпраця між урядовими та приватними структурами, які можуть сприяти покращенню умов для експорту.

Одним із найбільш перспективних напрямів розвитку є збільшення інвестиційної активності та розширення сфери послуг. Це дозволить Україні не тільки диверсифікувати свою торгівлю, але й покращити економічне становище на міжнародній арені. Зокрема, галузі, такі як інновації, інформаційні технології та послуги у фінансовому секторі, мають значний потенціал для подальшого розвитку.

На завершення, важливо відзначити, що співпраця між Україною та ЄС має стратегічне значення для розвитку української економіки. Продовження інтеграційного процесу, зміцнення політико-економічних зв'язків і впровадження європейських стандартів в усіх секторах економіки стануть фундаментом для стійкого економічного зростання України в майбутньому. Водночас важливо продовжувати працювати над удосконаленням внутрішньої економічної структури і зменшенням адміністративних та технічних бар'єрів, що дозволить Україні повною мірою скористатися перевагами співпраці з ЄС.

Таким чином, перспективи торгових відносин України з ЄС є дуже позитивними, однак успіх цього процесу залежить від здатності України подолати внутрішні проблеми, адаптуватися до європейських норм та активно працювати над зміцненням співпраці з Європейським Союзом в усіх сферах економіки.

Висновки до Розділу 1.

Досліджено основні теоретичні аспекти формування та розвитку торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом в контексті євроінтеграційних процесів. Розглянуто сутність та значення міжнародної торгівлі як ключового елемента євроінтеграції України. Визначено, що міжнародна торгівля є інструментом економічного зростання, стимулює

інноваційний розвиток, розширює доступ до європейських ринків та сприяє інтеграції України у світову економічну систему.

Проаналізовано нормативно-правову базу, що регулює торговельні відносини між Україною та ЄС. Основну увагу приділено Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, яка стала основним механізмом поглиблення співпраці. Також розглянуто інші регулюючі документи, що забезпечують лібералізацію торгівлі та узгодження стандартів для української продукції відповідно до вимог європейського ринку.

Досліджено особливості формування торгових відносин України з країнами Європейського Союзу. Визначено як позитивні чинники, що сприяють розвитку торгівлі (зниження митних бар'єрів, спрощення процедур, підвищення попиту на українські товари), так і негативні аспекти (геополітична нестабільність, технічні та нетарифні бар'єри, повільні реформи). Проаналізовано структурні зміни в торгівлі, акцентовано увагу на важливості розвитку сільськогосподарського сектору та промислового експорту.

Загалом у розділі акумульовано теоретичні засади, які є основою для подальшого дослідження динаміки та перспектив розвитку торговельних відносин України з ЄС, визначення чинників впливу, а також обґрунтування стратегій для покращення інтеграції та підвищення конкурентоспроможності української продукції на європейському ринку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ БАР'ЄРІВ І СТИМУЛІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

2.1. Аналіз тарифних бар'єрів, тарифних обмежень, тарифних вимог.

Тарифні бар'єри є одним із найважливіших аспектів, які впливають на динаміку та структуру зовнішньої торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Вони включають мита, збори, податки на імпорт чи експорт, що визначають вартість торгівлі товарами між країнами. Аналіз тарифних бар'єрів дозволяє оцінити, наскільки ефективною є інтеграція України у європейський ринок та які проблеми залишаються нерозв'язаними..

До підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, торговельні відносини між сторонами регулювалися переважно правилами Світової організації торгівлі (СОТ), до якої Україна приєдналася у 2008 році. У цей період тарифні обмеження значно ускладнювали доступ українських товарів на європейські ринки. Середній рівень митних тарифів для українського експорту в ЄС становив близько 7-8%, причому для окремих груп товарів, зокрема агропромислової продукції, цей показник сягав 10-12%. Високі мита були спрямовані на захист внутрішнього ринку ЄС від конкуренції з боку третіх країн.

З іншого боку, Україна також встановлювала мита на імпорт продукції з ЄС, що мало захисний характер. Середній рівень мит для європейських товарів коливався в межах 5-10%, залежно від категорії продукції. Це забезпечувало певний рівень конкурентоспроможності для національних виробників, але обмежувало доступ українських споживачів до якісних товарів з ЄС.

Підписання Угоди про асоціацію в 2014 році, зокрема створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), стало переломним моментом у сфері тарифного регулювання. Одним із основних завдань DCFTA було поступове усунення митних тарифів на більшість товарів у торгівлі між

Україною та ЄС. Угода передбачає такі ключові зміни як: скасування мит на 98% українського експорту до ЄС. Вже у перші роки після імплементації угоди було знято тарифи на такі групи товарів, як промислова продукція, харчові продукти, хімічна продукція та сировинні матеріали. Зниження мит на імпорту товарів з ЄС. Україна зобов'язалася поступово знижувати мита на європейські товари, зокрема на автомобілі, обладнання, фармацевтичну продукцію та продовольчі товари.

Водночас для окремих категорій товарів сторони встановили перехідні періоди, протягом яких тарифи знижуються поступово. Наприклад, імпорту мита на легкові автомобілі з ЄС мають бути повністю скасовані до 2027 року, що дозволяє національним виробникам адаптуватися до конкуренції.

Попри позитивні наслідки лібералізації тарифів, у процесі імплементації Угоди виникли певні труднощі. Зокрема:

1. Тарифні квоти на сільськогосподарську продукцію. Хоча мита на агропромислові товари були скасовані, для низки чутливих категорій товарів, таких як зернові, м'ясо птиці, молочна продукція, ЄС запровадив тарифні квоти. Це означає, що безмитний експорт можливий лише в межах певного обсягу, після чого застосовуються стандартні мита. Наприклад, у 2023 році українські експортери повністю використали річні квоти на зернові ще у першому кварталі року, що створило бар'єри для подальшого нарощення експорту.

2. Технічні бар'єри. Навіть за умови скасування мит, відповідність продукції європейським стандартам залишається важливою умовою доступу до ринку ЄС. Наприклад, для агропромислової продукції необхідно дотримуватись стандартів безпеки, встановлених регламентами ЄС, що вимагає додаткових витрат з боку українських виробників.

3. Залишкові мита на окремі групи товарів. Хоча більшість мит було скасовано, для окремих груп товарів, таких як транспортні засоби чи алкоголь, зберігаються залишкові тарифи. Це пов'язано з необхідністю захисту національного виробництва.

У період з 2015 по 2023 роки відбулося значне збільшення обсягів торгівлі між Україною та ЄС. Експорт української продукції до ЄС зріс більш ніж на 50%, що пояснюється переважно скасуванням тарифів.

Основними експортними категоріями стали зернові культури, соняшникова олія, чорні метали та продукція хімічної промисловості.

Проте збереження тарифних квот на деякі товари обмежує потенціал зростання. Наприклад, експорт м'яса птиці та молочної продукції з України часто перевищує встановлені квоти, після чого продукція обкладається митом у розмірі 10-20%. Це негативно впливає на конкурентоспроможність українських виробників.

На основі проведеного аналізу можна сказати, що аналіз тарифних бар'єрів свідчить, що Угода про асоціацію та DCFTA суттєво зменшили митні обмеження у торгівлі між Україною та ЄС, що сприяло зростанню товарообігу. Проте для подальшого розвитку необхідно: переглянути існуючі тарифні квоти, забезпечивши їх розширення або скасування для найбільш конкурентоспроможних товарів. Надати фінансову та технічну підтримку українським виробникам для адаптації до стандартів ЄС. Прискорити процес скасування залишкових мит, особливо у високотехнологічних галузях.

Таким чином, зменшення тарифних бар'єрів є важливим, але не єдиним фактором успішного розвитку торгівлі між Україною та ЄС.

2.2. Аналіз нетарифних бар'єрів. Стандарти, вимоги, сертифікація та бюрократія

Нетарифні бар'єри (НТБ) є важливими складовими торговельної політики, оскільки вони можуть суттєво обмежити доступ товарів на ринки країн-імпортерів, навіть при відсутності високих митних ставок. Вони включають в себе різноманітні обмеження, пов'язані зі стандартами якості продукції, вимогами до сертифікації, санітарними і фітосанітарними нормами, а також бюрократичними процедурами, які можуть створювати додаткові

труднощі для підприємств-експортерів. В контексті торгівлі між Україною та ЄС, аналіз нетарифних бар'єрів має особливе значення, оскільки відповідність вимогам ЄС є однією з ключових умов успішної інтеграції українських товарів на європейський ринок.

Одним з основних нетарифних бар'єрів для українських експортерів є вимоги до відповідності європейським стандартам продукції. Європейський Союз встановлює високі вимоги щодо якості та безпеки товарів, що вимагає від українських виробників значних витрат на модернізацію та адаптацію виробничих процесів. Стандарти ЄС охоплюють такі аспекти:

1. Технічні стандарти – визначають вимоги до продукції в залежності від її категорії. Це включає в себе стандарти щодо маркування, упаковки, інформації на етикетці, безпеки та ефективності продукції. Наприклад, продукція харчового напрямку повинна відповідати вимогам НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points), що є обов'язковим для імпорту до ЄС.

2. Екологічні стандарти – товари повинні відповідати вимогам щодо екологічної безпеки. Це включає використання матеріалів, які не завдають шкоди навколишньому середовищу, та відповідність вимогам до переробки і утилізації продукції. Наприклад, продукція, що містить хімічні речовини, повинна відповідати нормам REACH (Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals).

3. Стандарти якості – продукція повинна відповідати європейським стандартам якості, таким як ISO 9001. Для аграрної продукції це включає сертифікацію за стандартами GlobalGAP, що підтверджує відповідність вимогам щодо безпеки та якості сільськогосподарської продукції.

Ще одним важливим аспектом нетарифних бар'єрів є сертифікація продукції. Для того, щоб українські товари могли бути допущені на ринок ЄС, вони повинні пройти сертифікацію, що підтверджує відповідність європейським стандартам. Сертифікація може бути складною та затратною процедурою, що включає кілька етапів: процедура сертифікації – включає надання документів, перевірку виробничих процесів, тестування продукції в

акредитованих лабораторіях. Сертифікація може бути обов'язковою для окремих груп товарів (наприклад, для продуктів харчування, фармацевтичної продукції), а для інших – добровільною, але рекомендується для підвищення конкурентоспроможності. Складнощі сертифікації для малих та середніх підприємств – висока вартість сертифікації та вимога наявності сучасного обладнання для тестування продукції може створювати перешкоди для малих і середніх підприємств України. Це може стати значним бар'єром, особливо для виробників агропромислової продукції. Бюрократичні процедури – існують певні адміністративні бар'єри, пов'язані з необхідністю взаємодії з різними державними органами та організаціями для отримання сертифікатів і дозволів. Це включає оформлення документів, подачу заявок, а також отримання дозволів на експорт продукції. Часто цей процес може бути довгим і складним, що може затримувати поставки та збільшувати витрати.

Розкривши характеристику всіх нетарифних способів регулювання для детальнішого аналізу отримуємо такі характеристики які наведені у таблиці 2.2.1:

Таблиця 2.2.1

Характеристика нетарифних бар'єрів

Тип нетарифного бар'єру	Характеристика
1. Технічні бар'єри	Включають сертифікацію продукції, відповідність технічним стандартам, вимоги до маркування, пакування та етикеток.
2. Санітарні та фітосанітарні Заходи	Обмеження, спрямовані на забезпечення безпеки харчових продуктів, рослин і тварин (наприклад, стандарти пестицидів або санітарної обробки продукції).
3. Інтелектуальна власність	Обмеження імпорту контрафактних товарів, патентування інновацій, захист авторських прав.
4. Митні процедури	Складні правила декларування, перевірки

	документів, вимога сертифікатів походження, затримки через бюрократію або додаткові перевірки.
5.Квоти та ліцензування	Обмеження на обсяг імпорту/експорту (квоти), обов'язкове отримання ліцензій для певних товарів (хімія, фармацевтика тощо).
6.Фінансові обмеження	Валютні обмеження, обов'язкові умови страхування для експорту, державні субсидії для місцевих виробників.
7. Вимоги до локалізації виробництва	Заборона імпорту товарів, якщо їх виробництво не включає певний відсоток місцевих компонентів.
8. Обмеження на транспорт і логістику	Вимога використовувати національні транспортні засоби, складнощі з транзитом через країну-імпортера.
9.Екологічні вимоги	Заборона імпорту товарів, що завдають шкоди навколишньому середовищу, або вимоги до вуглецевого сліду чи енергоефективності.
10.Антидемпінгові заходи	Введення додаткових податків чи обмежень на товари, які продаються нижче собівартості, щоб уникнути демпінгу на ринку.

Розроблено автором за [8]

Щодо змін в експорті сільськогосподарської продукції з України після введення вимог сертифікації та фітосанітарних перевірок, які стали важливою темою для аналізу. Ці вимоги були поступово введені у зв'язку з інтеграцією України до європейського економічного простору після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 році. Особливий акцент на сертифікації та фітосанітарних перевірках було зроблено після впровадження Поглибленої

та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), яка почала діяти з 1 січня 2016 року.

Головна причина введення таких перевірок полягала у забезпеченні відповідності української продукції високим стандартам безпеки та якості, які діють у країнах ЄС. Європейський Союз відомий своїм жорстким регулюванням у сфері харчової безпеки, тому українським виробникам довелося адаптуватися до цих правил, щоб мати можливість експортувати свою продукцію до європейських ринків. Ці заходи включали впровадження системи сертифікації продукції, перевірку дотримання фітосанітарних стандартів, контроль за залишковими рівнями пестицидів, а також перевірку походження та екологічності продуктів.

Введення таких заходів спочатку призвело до певного зниження обсягів експорту, оскільки не всі українські виробники були готові до виконання нових вимог. Багато компаній зіткнулися з додатковими витратами на модернізацію виробництва, впровадження систем контролю якості та отримання необхідних сертифікатів. Це вплинуло на конкурентоспроможність української продукції на зовнішніх ринках у короткостроковій перспективі.

Однак, згодом ситуація почала змінюватися. Поступове пристосування виробників до нових умов та активна підтримка з боку держави та міжнародних донорів сприяли зростанню експорту сільськогосподарської продукції. Наприклад, у 2016–2020 роках обсяги експорту деяких видів продукції, таких як зернові, олійні культури, молочні та м'ясні вироби, почали стабільно зростати. Цей процес можна пояснити кількома факторами. По-перше, сертифікація та дотримання фітосанітарних вимог відкрили доступ до нових ринків, таких як країни ЄС, які мають високу купівельну спроможність. По-друге, підвищення стандартів виробництва сприяло покращенню репутації української продукції на світовому ринку, що також стимулювало попит.

Оцінка динаміки експорту в розрізі років свідчить про поступове збільшення обсягів. Наприклад, у 2016 році експорт агропродукції до ЄС становив приблизно 4,2 млрд доларів США, а до 2020 року ця цифра зросла до

понад 6,6 млрд доларів. Таке зростання можна пов'язати з тим, що дедалі більше українських підприємств виконували необхідні фітосанітарні вимоги, отримували відповідні сертифікати та наращували обсяги поставок. Успішний досвід експорту до країн ЄС також відкривав можливості для виходу на ринки інших регіонів, наприклад, Близького Сходу та Азії, які також орієнтуються на високоякісну продукцію.

Таким чином, введення вимог сертифікації та фітосанітарних перевірок мало суперечливий вплив на експорт сільськогосподарської продукції: спочатку вони створили певні труднощі для виробників, проте з часом стали стимулом для модернізації, виходу на нові ринки та збільшення обсягів експорту. Ця тенденція підтверджує важливість адаптації до міжнародних стандартів для зміцнення позицій України як одного з провідних експортерів агропродукції у світі.

Сертифікація є одним із найважливіших бар'єрів для експорту сільськогосподарської продукції, особливо для України, яка входить до числа глобальних лідерів з експорту аграрної сировини та продуктів харчування. Для українських виробників сертифікація не лише підтверджує відповідність продукції міжнародним стандартам, але й відкриває доступ до нових ринків, зокрема до країн Європейського Союзу, Близького Сходу, Азії та Африки. Сертифікація включає кілька ключових аспектів: перевірку якості продукції, безпечності для споживачів, відповідності екологічним нормам та дотримання фітосанітарних стандартів. Без відповідної сертифікації продукція не може потрапити на більшість міжнародних ринків, що робить цей процес критично важливим для експортерів.

Впровадження сертифікації в Україні набуло особливого значення після підписання Угоди про асоціацію з ЄС та початку роботи Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі у 2016 році. Для виходу на європейські ринки українські виробники зобов'язані дотримуватися стандартів, визначених регламентами ЄС, які є одними з найжорсткіших у світі. Це стосується як якості продукції, так і процесів її виробництва, переробки, пакування, зберігання та

транспортування. Основними сертифікатами, які вимагаються для експорту до ЄС, є ISO (сертифікати систем управління якістю та безпечністю харчових продуктів), GLOBALG.A.P. (стандарти для сільськогосподарських підприємств), а також документи, що підтверджують відповідність фітосанітарним вимогам і відсутність у продукції шкідників, хвороб чи перевищення рівня пестицидів.

Процес сертифікації вимагає від виробників значних фінансових та часових ресурсів. Необхідно не лише адаптувати технологічні процеси, а й забезпечити постійний контроль якості на всіх етапах виробництва. Наприклад, щоб відповідати стандартам GLOBALG.A.P., аграрні підприємства повинні впровадити сучасні системи управління, вести детальну документацію про використання добрив, засобів захисту рослин, умов зберігання та транспортування продукції. Для дрібних фермерів це може стати вагомим бар'єром через брак фінансових можливостей та недостатню підтримку з боку держави.

Фітосанітарна сертифікація займає окреме місце в цьому процесі. Вона необхідна для підтвердження того, що продукція відповідає вимогам безпечності щодо здоров'я рослин, встановленим країною-імпортером. Для цього проводяться лабораторні дослідження, під час яких аналізують зразки продукції на наявність шкідників, хвороби, залишків пестицидів чи інших небезпечних речовин. Без отримання фітосанітарного сертифіката продукція може бути відхилена на кордоні, що призводить до фінансових втрат для виробників і експортерів. Крім того, для успішного експорту важливим є дотримання міжнародних стандартів харчової безпеки, таких як НАССР, які регулюють ризики на всіх етапах ланцюга постачання продуктів харчування.

Варто зазначити, що сертифікація не лише створює бар'єри, але й надає певні переваги. Вона є інструментом підвищення довіри до української продукції на світовому ринку. Сертифікована продукція автоматично сприймається як більш якісна, безпечна та конкурентоспроможна. Наприклад, виробники, які отримали сертифікати, мають можливість встановлювати вищі

ціни на свою продукцію та працювати з преміальними сегментами ринку. У довгостроковій перспективі сертифікація сприяє зміцненню позицій України як провідного експортера аграрної продукції.

Таким чином, сертифікація є важливим фактором для успішного розвитку експорту сільськогосподарської продукції з України. Вона потребує значних зусиль і ресурсів, але водночас відкриває великі можливості для інтеграції на глобальні ринки та забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору країни.

Значний вплив на торговельні відносини між Україною та ЄС мають фітосанітарні та ветеринарні вимоги. Вони є частиною політики ЄС щодо захисту здоров'я громадян і навколишнього середовища, однак вони часто стають обмеженнями для українських експортерів. Наприклад фітосанітарні вимоги – ЄС застосовує строгі норми щодо імпорту сільськогосподарської продукції. Це включає вимоги до використання пестицидів, наявності шкідників та хвороби. Продукція, що не відповідає цим вимогам, може бути забракована або відправлена назад до України. Ветеринарні вимоги – для імпорту м'ясних продуктів та інших товарів тваринного походження ЄС вимагає дотримання високих стандартів щодо санітарії та безпеки. Ветеринарні інспекції та сертифікати є обов'язковими для товарів, які перетинають кордон.

Для наочного розуміння ефективності роботи митних і сертифікаційних органів можна побудувати графіки, що показують: графіки змін в експорті сільськогосподарської продукції наведені на рисунку 2.2.1:

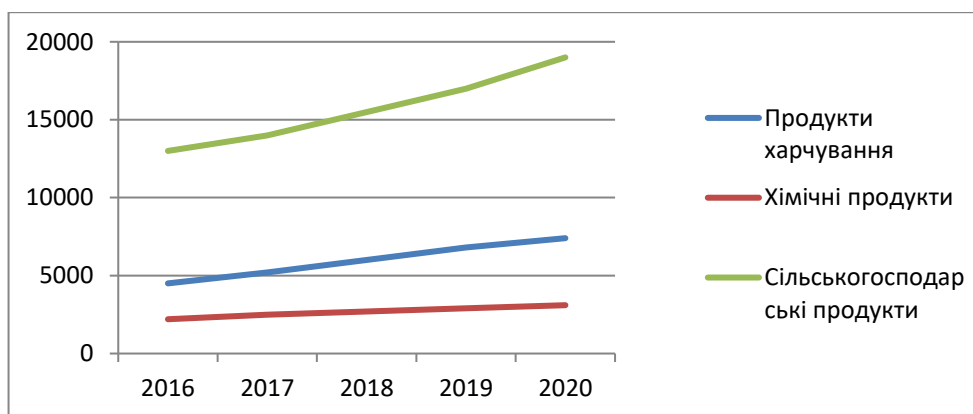


Рис.2.2.1. Зміни в експорті сільськогосподарської продукції після введення вимог сертифікації та фітосанітарних перевірок. Розроблено автором за [9]

Графік демонструє тенденцію зростання, особливо для сільськогосподарських товарів і продуктів харчування, що відображає адаптацію українських виробників до нових стандартів. Цифри, розташовані з лівого боку графіка від 0 до 20 000 на шкалі показують обсяги, де є показниками обсягу експорту сільськогосподарської продукції, продуктів харчування та хімічної продукції у тисячах тон. Ці значення відображають загальну кількість продукції, яка була експортована за певний рік, та дозволяють наочно відстежити тенденції змін у різних категоріях товарів, що дає зрозуміти, як змінювалися показники з 2016 по 2020 роки. Збільшення значень на графіку (зростання ліній) свідчить про позитивну динаміку, тобто зростання обсягів експорту продукції, що пов'язано з успішною адаптацією до вимог сертифікації та фітосанітарних перевірок.

Аналіз нетарифних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС показує, що, незважаючи на зменшення митних обмежень після підписання Угоди про асоціацію, серйозні проблеми залишаються через високі вимоги щодо стандартів, сертифікації та бюрократичні процедури. Для подальшого розвитку торгівлі необхідно полегшити процес сертифікації для малих і середніх підприємств, знижуючи витрати та час на отримання сертифікатів. Покращити співпрацю між українськими та європейськими органами сертифікації для спрощення процедур і забезпечення кращої прозорості. Внести зміни до фітосанітарних і ветеринарних вимог, щоб зменшити рівень відмов і затримок при експорті продукції з України.

Зменшення нетарифних бар'єрів буде сприяти більш ефективному доступу українських товарів до європейського ринку та підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств.

Таким чином провівши аналіз можна зробити висновок, що нетарифні бар'єри справляють великий вплив на експорт України в ЄС сільськогосподарської сировини і продуктів харчування в ЄС, що вимагає розробки спеціальних заходів серед яких можна виділити: розвиток системи внутрішньої сертифікації в Україні, створення умов для проведення

сертифікації продукції за європейськими стандартами на території України. Зниження адміністративних бар'єрів, спрощення бюрократичних процедур, зокрема через електронне подання документів та отримання дозволів. Освітні програми та тренінги для малих та середніх підприємств щодо вимог до сертифікації, захисту інтелектуальної власності та експортних стандартів. Підтримка інвестицій у модернізацію виробничих потужностей, щоб українські підприємства могли відповідати європейським стандартам якості.

2.3. Аналіз стимулів політико-економічних чинників країн ЄС, що впливають на торговельні відносини

Політико-економічні чинники, що впливають на торговельні відносини між Україною та Європейським Союзом, мають стратегічне значення. Вони визначають, наскільки сприятливими будуть умови для розвитку двосторонньої торгівлі, а також відображають загальний рівень інтеграції України в європейське економічне середовище. Аналіз стимулів таких чинників дає можливість краще зрозуміти, як політична ситуація, економічна політика, а також зовнішньоекономічна стратегія країн ЄС можуть сприяти або перешкоджати розвитку торговельних відносин.

Політичні чинники є одними з найбільш визначальних для розвитку торгівлі між країнами. Вони включають: політичну стабільність: Країни ЄС, що мають політичну стабільність, більш схильні до укладання стабільних і довгострокових економічних угод, включаючи торговельні угоди. Політичні зміни, зокрема в Україні, можуть впливати на виконання зобов'язань у межах угод. Євроінтеграцію України: Один з ключових політичних стимулів розвитку торговельних відносин з ЄС — це прагнення України до інтеграції в європейські політичні та економічні структури. Підписання Угоди про асоціацію в 2014 році стало важливим кроком на шляху до інтеграції, що створило базу для лібералізації торгівлі. Політику розширення ЄС: Прийняття

нових країн до складу ЄС часто супроводжується політичними рішеннями, які стимулюють розвиток торговельних відносин, особливо з країнами, що знаходяться на етапі євроінтеграції. Дипломатичні відносини та санкції: Політична ситуація може бути важливим чинником, що обмежує або стимулює торговельні зв'язки. Приміром, політичні конфлікти між Україною та Росією призвели до введення санкцій ЄС проти Росії, що в свою чергу відкрило нові можливості для українського експорту на ринки ЄС.

Економічні чинники складаються з кількох аспектів, які безпосередньо впливають на зростання торгівлі між Україною та ЄС: Економічна стабільність ЄС: Європейський Союз є найбільшим економічним блоком у світі, і стабільний економічний розвиток країн ЄС створює сприятливе середовище для зовнішньої торгівлі. Позитивні макроекономічні показники, такі як ВВП, рівень безробіття, інфляція та рівень інвестицій, стимулюють попит на імпорт товарів з України. Зона вільної торгівлі (DCFTA): Створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (DCFTA) стало важливим економічним стимулом для розвитку торгівлі. Це дозволило знизити тарифні та нетарифні бар'єри для товарів з України, що стимулює зростання експортних поставок українських товарів, зокрема сільськогосподарської продукції, металів та хімічних товарів. Залучення інвестицій: ЄС є одним із найбільших інвесторів в Україну. Інвестиції з ЄС сприяють модернізації української промисловості, створенню нових робочих місць та розвитку інфраструктури. Це в свою чергу підвищує конкурентоспроможність української продукції на ринках ЄС. Енергетична співпраця: Одним із ключових факторів, що стимулюють торговельні відносини між Україною та ЄС, є енергетична співпраця, зокрема у сфері постачання природного газу та альтернативних джерел енергії. Україна є важливим транзитним коридором для енергоресурсів з Росії до ЄС, що створює додаткові економічні стимули для двосторонньої торгівлі. Програми фінансової допомоги та підтримки: ЄС активно підтримує економічні реформи в Україні через фінансову допомогу, що надається у вигляді грантів та кредитів. Це сприяє

модернізації економіки та покращенню її спроможності інтегруватися в європейські торговельні структури.

Окрім політичних та економічних факторів, соціальні та культурні чинники також мають значний вплив на розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС: Міграція та трудова мобільність: Великі потоки українських трудових мігрантів до країн ЄС сприяють зміцненню економічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом. Трудові мігранти часто стають амбасадорами українських товарів та послуг у країнах ЄС, що стимулює попит на продукцію. Освітні та культурні обміни: Поглиблені культурні та освітні обміни між Україною та країнами ЄС підвищують рівень взаєморозуміння та сприяють розвитку спільних бізнес-ініціатив, що безпосередньо впливає на торговельні відносини. Спільні проекти у сфері науки, технологій та інновацій стимулюють розширення співпраці на ринках ЄС.

Геополітична ситуація в Україні, а також у світі, відіграє ключову роль у торговельних відносинах з ЄС. Ризики, пов'язані з геополітичною нестабільністю, можуть вплинути на обсяг та характер торгівлі. Проте геополітичне партнерство з ЄС також сприяє зміцненню економічних зв'язків, оскільки Україна є важливим геополітичним гравцем у Європі.

Наразі найважливішим чинником, який визначає не лише співпрацю України з Європейським Союзом, але й загальну економічну ситуацію в Україні під час війни, є адаптація до нових реалій міжнародної торгівлі та необхідність забезпечення стабільного експорту продукції. Повномасштабна війна, що розпочалася в лютому 2022 року, суттєво змінила логістичні, інфраструктурні та економічні умови як всередині України, так і на міжнародному рівні. Водночас Україна продовжує залишатися ключовим гравцем на світовому ринку, особливо у сфері сільськогосподарської продукції та продовольства. Співпраця з ЄС на цьому тлі стала не лише важливим економічним фактором, а й критичним елементом підтримки української економіки в умовах воєнного часу.

Економічна ситуація в Україні під час війни характеризується значними викликами, такими як руйнування інфраструктури, блокування портів, втрата традиційних ринків збуту та зміщення логістичних маршрутів. Зокрема, до початку війни більшість українського експорту сільськогосподарської продукції здійснювалася через морські порти Чорного та Азовського морів. Блокада цих портів змусила Україну шукати альтернативні шляхи для вивезення товарів, що призвело до посилення ролі ЄС як основного партнера у міжнародній торгівлі. Саме Європейський Союз надав можливість транспортувати продукцію через свої залізничні та автомобільні шляхи, а також через порти країн Балтії та інших прибережних держав. Важливою ініціативою стала “Ініціатива солідарності” від ЄС, яка передбачає спрощення процедур на кордонах та підтримку в експорті українських товарів.

Економічна ситуація в ЄС також є важливим чинником, оскільки країни-члени Союзу стикаються з викликами, пов’язаними з війною: енергетична криза, інфляція, зростання цін на продовольство та необхідність підтримки України фінансово й гуманітарно. Український експорт, особливо зернових та олійних культур, має критичне значення для стабільності європейських продовольчих ринків. Відповідно, співпраця між Україною та ЄС стала взаємовигідною: Україна отримує фінансову підтримку та можливість експортувати свою продукцію, а ЄС – доступ до стратегічно важливих товарів, що допомагає уникнути дефіциту продовольства.

Зокрема, після початку війни ЄС тимчасово скасував мита та квоти на українські товари, що дозволило українським виробникам продовжувати торгівлю в умовах кризи. Це рішення стало важливим фактором у стабілізації економіки України та зміцненні її торгівельної позиції на європейському ринку. Проте існують і виклики, пов’язані з цим процесом: країни-сусіди України, такі як Польща, Угорщина та Румунія, почали висловлювати занепокоєння через надлишок української продукції на своїх ринках, що спричинило конфлікти між внутрішніми інтересами країн ЄС та зобов’язаннями щодо підтримки України.

У контексті війни міжнародна торгівля стала важливим елементом підтримки української економіки. Незважаючи на руйнування підприємств, втрату значної частини виробничих потужностей та територій, Україні вдалося зберегти свою роль як провідного експортера сільськогосподарської продукції завдяки швидкій переорієнтації на європейський ринок. Особливу роль відіграє продовольча ініціатива “Зерновий коридор”, яка частково розблокувала експорт через Чорне море та дозволила постачати зерно до країн Азії, Африки та Європи.

Таким чином, співпраця України з ЄС під час війни є одним із найважливіших чинників, що визначає як економічну ситуацію всередині країни, так і стабільність європейських ринків. Український експорт, особливо сільськогосподарської продукції, залишається ключовим фактором економічної стійкості, а підтримка ЄС дозволяє забезпечити функціонування критично важливих ланцюгів постачання. У цих умовах розвиток міжнародної торгівлі та посилення інтеграції з європейськими структурами стає основою для подальшого відновлення української економіки. Динаміка обсягу зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС за період 2014-2023 роки наведена на рисунку 2.3.1:

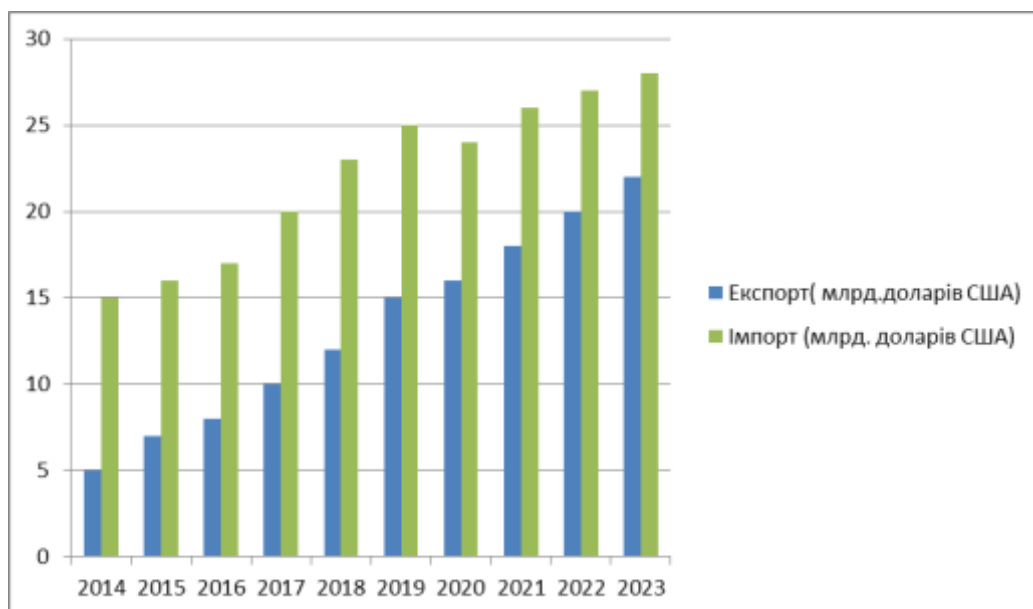


Рис. 2.3.1 Динаміка обсягу зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС за період 2014-2023 роки. Розроблено автором за [10].

Ця діаграма, яка демонструє динаміку обсягу зовнішньої торгівлі між Україною та Європейським Союзом у період з 2014 до 2023 року. Цифри, які зображені на вертикальній осі від 0 до 30, представляють обсяг експорту та імпорту в мільярдах доларів США. Кожне ділення відповідає одному мільярду доларів, що дозволяє наочно відстежити зміни обсягів торгівлі протягом досліджуваного періоду. Синій колір на стовпцях вказує на обсяг експорту української продукції до країн ЄС, а зелений колір - на обсяг імпорту товарів із Європейського Союзу до України.

Починаючи з 2014 року, обсяги зовнішньої торгівлі поступово зростають, що пов'язано з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також із запровадженням зони вільної торгівлі у 2016 році. У цей період Україна стала активніше експортувати свою продукцію до європейських ринків, що включає як сільськогосподарську продукцію, так і промислові товари. Зростання обсягів імпорту з ЄС, що в свою чергу, свідчить про зростання залежності української економіки від європейських товарів, зокрема машин, обладнання, фармацевтичної продукції та товарів побутового призначення.

Особливу увагу слід приділити 2020 року, коли на діаграмі помітне просідання обсягів зовнішньої торгівлі як в експорті, так і в імпорті. Це зниження безпосередньо пов'язане із глобальною пандемією COVID-19 та карантинними обмеженнями, що були запроваджені у більшості країн світу, включно з Україною та країнами ЄС. Через карантинні заходи відбулося порушення логістичних ланцюгів, що унеможливило своєчасну доставку товарів як до України, так і до Європейського Союзу. Важливим фактором стала зупинка виробництва на багатьох підприємствах, що призвело до зменшення обсягів продукції, готової для експорту. Крім того, скорочення платоспроможності споживачів у всьому світі також вплинуло на зменшення попиту на українську продукцію, особливо на промислові товари.

Карантинні обмеження та закриття кордонів для транспортних перевезень у першій половині 2020 року також спричинили різке зменшення

імпорту. Європейські країни, які стикнулися з кризою охорони здоров'я, переорієнтували свої економічні ресурси на боротьбу з пандемією, що призвело до зниження обсягів зовнішньої торгівлі. Незважаючи на ці труднощі, вже у другій половині 2020 року почалося поступове відновлення торгівельних зв'язків, завдяки пом'якшенню обмежень та адаптації бізнесу до нових умов, наприклад, збільшення онлайн-торгівлі та оптимізації логістики.

Таким чином, цифри на діаграмі відображають як позитивну динаміку у зростанні обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС у довгостроковій перспективі, так і тимчасове зниження у 2020 році через пандемію COVID-19. Це просідання стало неминучим наслідком глобальної економічної кризи, спричиненої пандемією, але подальше відновлення обсягів торгівлі свідчить про стійкість української економіки та важливість партнерства з Європейським Союзом для подальшого розвитку.

Розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС під час воєнного періоду та інших глобальних викликів визначається рядом сприятливих та несприятливих чинників, які по-різному впливають на динаміку товарообігу. Сприятливі чинники є важливими стимулами, що дозволяють розвивати та посилювати економічну співпрацю, тоді як несприятливі чинники виступають дестимуляторами, що обмежують цей розвиток.

До сприятливих чинників насамперед належить функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що дозволяє суттєво спрощувати умови торгівлі, усуваючи мита та торговельні бар'єри. Це сприяє зростанню обсягів експорту українських товарів на європейський ринок, особливо у сфері сільськогосподарської продукції, продовольства, металургії та деревини. Другим важливим чинником є тимчасове скасування квот та тарифів на український експорт з боку ЄС після початку повномасштабної війни. Це рішення дозволило українським виробникам вільніше виходити на європейський ринок у критичний період. Крім того, диверсифікація логістичних маршрутів через країни Європи після блокади українських чорноморських портів стимулювала розвиток сухопутних перевезень,

використання європейської залізничної інфраструктури та портів Балтійського моря. Сприятливим фактором також є збільшення попиту на українську аграрну продукцію у ЄС та світі, що пов'язано з важливою роллю України як одного з головних постачальників зерна та олії. Такі умови дозволяють стабілізувати економіку України та підтримувати позитивну динаміку торгівлі, попри кризові виклики.

Проте, на фоні цих можливостей існує низка несприятливих чинників, які обмежують розвиток торгівлі. Першочерговим чинником є руйнування інфраструктури через воєнні дії, що призводить до зниження виробничих потужностей, логістичних проблем та втрати частини ринків збуту. Блокада морських портів є одним із ключових дестимулюючих чинників, оскільки до війни більшість експорту відбувалася саме через морські перевезення. Сухопутні маршрути мають меншу пропускну спроможність і вимагають додаткових витрат на логістику, що підвищує собівартість українських товарів. Крім того, на торгівлю впливають технічні бар'єри, такі як складні вимоги щодо сертифікації та фітосанітарного контролю, які не завжди легко виконати українським виробникам. Ще одним важливим дестимулюючим фактором є внутрішні протести у країнах ЄС, зокрема аграріїв, які скаржаться на надлишок дешевої української продукції на європейському ринку, що створює додаткові політичні та торговельні обмеження.

Таким чином, попри сприятливі умови, які стимулюють розвиток торгівлі між Україною та ЄС, існує ряд значних дестимулюючих чинників, що обмежують її зростання. Торгівля продовжує розвиватися завдяки взаємовигідному партнерству та підтримці з боку ЄС, але вирішення логістичних проблем, усунення внутрішніх протиріч та відновлення інфраструктури є необхідними умовами для подальшого зміцнення зовнішньоекономічної співпраці. Основні політико-економічні чинники, що впливають на торговельні відносини між Україною та ЄС наведені у таблиці 2.3.1:

Таблиця 2.3.1

Основні політико-економічні чинники, що впливають на торговельні відносини між Україною та ЄС

Чинник	Вплив на торгівлю
Політична стабільність України	Позитивно впливає на торговельні угоди, інвестиції, створення сприятливих умов для економічного розвитку.
Євроінтеграція України	Підписання угод про асоціацію та вільну торгівлю стимулює зростання експортних поставок та адаптацію українських стандартів до європейських.
Стабільність ЄС	Сприятливі економічні умови в країнах ЄС дозволяють збільшити попит на імпорт, знижуючи економічні бар'єри для України.
Програми фінансової допомоги	Спрощення доступу до фінансування для українських підприємств, модернізація інфраструктури та розвиток секторів економіки.
Залучення інвестицій	Стимулює технологічні зміни, розвиток секторів, що мають конкретні переваги на європейському ринку.

Розроблено автором за [11]

Також важливо зазначити вплив політико-економічних чинників на обсяг торгівлі України з ЄС, який наданий на рисунку 2.3.2:



Рис. 2.3.2 Вплив політико-економічних чинників на обсяг торгівлі України з ЄС (2014-2023). Розроблено автором за [12]

На рисунку показано вплив політико-економічних чинників на обсяг торгівлі України з ЄС у період з 2014 по 2023 роки. Значення, що наведені по вертикальній осі з лівого боку від 0 до 1,2, є умовними одиницями, що демонструють ступінь впливу цих чинників. Кожна точка на графіку відображає рівень впливу політико-економічних подій на обсяг зовнішньої торгівлі.

Вплив означає, що один фактор або група факторів (політико-економічних) впливає на інший показник - у цьому випадку на зростання обсягів торгівлі між Україною та ЄС. Ми бачимо на графіку не просто зростання, а зростання з прискоренням, що свідчить про підвищення темпів росту торговельних обсягів. Прискорення означає, що темпи росту постійно збільшуються завдяки змінам у зовнішньоекономічних відносинах, що впливають на розвиток торгівлі.

Політико-економічні чинники можна виміряти на основі ключових подій, які позитивно вплинули на взаємодію України та ЄС. Першим значним кроком стало підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 році, що сприяло початковому приросту обсягів торгівлі. Ця угода запровадила Зону вільної торгівлі, яка поступово усунула митні бар'єри, сприяючи спрощенню торговельних відносин. У 2016 році відбулося подальше спрощення митних процедур, що полегшило вихід українських товарів на європейський ринок. У 2017 році Україна отримала безвізовий режим з ЄС, що стало ключовим чинником для активізації демографічних процесів, таких як міграція робочої сили та переміщення бізнесів до ЄС. Це не лише посилило торгівлю товарами, але й збільшило обсяг наданих послуг та транскордонного співробітництва.

Загалом, інфографіка ілюструє, як політико-економічні чинники стали каталізаторами для розвитку торгівлі між Україною та ЄС. Завдяки конкретним подіям, таким як підписання угоди, безвізовий режим та спрощення

торговельних процедур, ми спостерігаємо стабільний приріст обсягів торгівлі, який з кожним роком лише прискорюється.

Існують певні ризики та виклики, які можуть вплинути на подальший розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС, і вони є важливими для розуміння перспектив економічної співпраці. Одним із ключових викликів є геополітична нестабільність, що залишається основним фактором невизначеності для обох сторін. Воєнний конфлікт в Україні, а також напружені політичні відносини між ЄС та Росією можуть призводити до запровадження нових економічних санкцій, обмеження співпраці в окремих галузях та переривання ланцюгів постачання товарів. Зокрема, блокування морських портів, руйнування інфраструктури та перебої в логістиці вже зараз створюють значні проблеми для українських експортерів, знижуючи темпи поставок та збільшуючи витрати на доставку товарів до європейських ринків.

Окрім геополітичних загроз, системні економічні зміни також є викликом для подальшої інтеграції України в європейський економічний простір. Впровадження структурних реформ в Україні, спрямованих на посилення інституційної спроможності, прозорості та конкурентоспроможності економіки, вимагає значних часових та фінансових ресурсів. Проте, реформи не завжди відбуваються так швидко, як цього потребує ринок або вимагають умови Угоди про асоціацію. Наприклад, перехід на європейські стандарти у виробництві, впровадження антикорупційних механізмів та реформування митних процедур потребують довгострокової політики та стабільного інвестування, без яких повноцінна інтеграція з європейським ринком може бути ускладнена.

Додатковим бар'єром для торгівлі є технічні та нетарифні обмеження, які, попри зниження митних тарифів, продовжують створювати складнощі для українських експортерів. Європейський Союз має високі вимоги до якості продукції, екологічних стандартів, технічної безпеки, сертифікації та фітосанітарного контролю. Це особливо стосується аграрної продукції, металів та товарів машинобудування, які традиційно є основними статтями українського експорту. Українським виробникам необхідно не лише

підтверджувати відповідність європейським стандартам, але й мати фінансові можливості для модернізації виробництва та впровадження нових технологій. Натомість невиконання цих вимог може призводити до відмови в доступі товарів на ринок ЄС, що стримує зростання експорту та вимагає значних зусиль від українського бізнесу.

Таким чином, поєднання геополітичних викликів, внутрішніх економічних реформ та технічних бар'єрів є значним випробуванням для торговельних відносин України та ЄС. Подолання цих перешкод вимагає скоординованої співпраці обох сторін, прискорення реформ в Україні та підтримки з боку європейських партнерів для збереження динаміки розвитку торговельного обороту та інтеграції української економіки до спільного європейського ринку.

Політико-економічні чинники сприяють розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, однак для максимальної ефективності в подальшому розвитку торгівлі слід враховувати кілька аспектів таких як збільшення інвестицій у технології та інновації: Україна повинна активно співпрацювати з ЄС у сферах, що стосуються інновацій та високих технологій, що допоможе знизити економічні бар'єри для українських товарів і підвищити їх конкурентоспроможність. Розширення торгівлі послугами: Попри значний обсяг торгівлі товарами, в Україні існує великий потенціал для розвитку торгівлі послугами, зокрема у сферах ІТ, фінансів та логістики. Розширення цього напрямку може збільшити взаємний товарообіг і зміцнити економічні зв'язки з ЄС. Угода про зону вільної торгівлі: Продовження роботи в межах глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), включаючи розширення безмитного доступу до ринку ЄС для окремих категорій товарів, також сприятиме розвитку співпраці.

Аналіз політико-економічних стимулів показує, що Україна, прагнучи до європейської інтеграції, має чимало можливостей для розвитку торговельних відносин з ЄС. Однак, щоб ці можливості реалізувати на повну силу, необхідно активно вирішувати проблеми політичної нестабільності, зберігати та

зміцнювати інвестиційну привабливість і продовжувати економічні реформи. Важливими факторами є також розвиток торгівлі послугами та технологіями, що дозволить забезпечити довгострокове економічне співробітництво і зміцнити позиції України на європейському ринку.

Проаналізувавши, щодо усунення, можна запровадити такі заходи як: активізація співпраці в інноваціях і технологіях: Україна повинна активніше залучати інвестиції в розвиток ІТ, біотехнологій та екологічних технологій, що відповідають стандартам ЄС. Удосконалення бізнес-клімату: Покращення інвестиційного клімату в Україні, боротьба з корупцією та спрощення адміністрування дозволить залучити більше інвестицій з ЄС. Розширення співпраці у сфері послуг: Україна може значно збільшити свою присутність на ринку ЄС, експортувавши послуги, зокрема в галузях ІТ, фінансів, туризму та медичних послуг. Вплив політико-економічних чинників на торговельні відносини наведені у таблиці 2.3.2:

Таблиця 2.3.2

Вплив політико-економічних чинників на торговельні відносини

Чинник	Вплив на торгівлю	Пропозиції для подолання викликів
Політична стабільність	Важлива для укладання довгострокових торгових угод	Підвищення політичної стабільності, зміцнення інституційних основ держави
Євроінтеграція	Стимулює лібералізацію торгівлі та збільшення доступу до європейського ринку	Продовження реформ у напрямку європейських стандартів та норм
Економічна стабільність ЄС	Підвищує попит на продукцію України, зменшує бар'єри для експорту	Удосконалення економічної політики України для стабільності
Інвестиції з ЄС	Стимулюють розвиток української промисловості та	Поліпшення інвестиційного клімату через законодавчі та

	інфраструктури	адміністративні зміни
Геополітичні фактори	Можуть як обмежувати, так і стимулювати торговельні потоки	Політична підтримка з боку ЄС для економічної стабільності в Україні

Розроблено автором за [13]

Таким чином, на розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС впливає ціла система чинників, серед яких одні мають стимулюючий характер, а інші - дестимулюючий. До стимулюючих чинників належать зниження митних бар'єрів завдяки Угоді про асоціацію, спрощення торговельних процедур, запровадження безвізового режиму, а також збільшення попиту на українську продукцію в ЄС, що відкриває нові ринки для національних виробників. Ці фактори сприяють зростанню обсягів торгівлі, підвищенню конкурентоспроможності та залученню інвестицій.

Водночас існують дестимулюючі чинники, такі як геополітична нестабільність, конфліктні ситуації та їх наслідки для логістики й інфраструктури, високі технічні та нетарифні бар'єри на ринку ЄС, а також уповільнене впровадження необхідних структурних реформ в Україні. Ці виклики обмежують потенціал зростання, ускладнюють доступ до європейських ринків та вимагають значних ресурсів для їх подолання.

Для забезпечення ефективного розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС слід розглянути далі в роботі, що будуть спрямовані на мінімізацію негативного впливу дестимулюючих чинників. У той же час важливо максимально використати стимулюючі чинники для збільшення обсягів торгівлі, посилення економічної інтеграції та стабільного зростання українського експорту на європейський ринок.

Висновки до Розділу 2.

Розглянуто тарифні бар'єри, обмеження та вимоги, що впливають на українсько-європейську торгівлю. Проаналізовано динаміку зниження митних ставок після підписання Угоди про асоціацію, а також впровадження зон вільної торгівлі. Окрему увагу приділено тим секторам, які найбільше виграли від зниження тарифних обмежень, таким як сільське господарство та окремі галузі промисловості. Разом із цим визначено певні складнощі, які виникають через різну тарифну політику для окремих груп товарів.

Проаналізовано нетарифні бар'єри, включаючи технічні стандарти, сертифікаційні вимоги, фітосанітарні перевірки та бюрократичні процедури. Підкреслено, що попри зниження митних бар'єрів, високі вимоги до якості товарів та відповідності європейським стандартам залишаються значним викликом для українських експортерів. Особлива увага приділена впливу сертифікації на сільськогосподарський сектор та необхідності адаптації української продукції до екологічних та технічних регламентів ЄС.

Досліджено стимулюючі політико-економічні чинники, що сприяють розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС. Серед них виділено позитивний вплив Угоди про асоціацію, спрощення митних процедур та лібералізацію ринку. Також проаналізовано вплив політичної підтримки України з боку ЄС, впровадження безвізового режиму, зростання інвестицій та поліпшення інфраструктури для міжнародної торгівлі. Окремо розглянуто вплив геополітичної ситуації та необхідність адаптації України до європейських економічних вимог.

Таким чином, у розділі систематизовано інформацію щодо основних бар'єрів та стимулів, які впливають на обсяги та динаміку торгівлі між Україною та ЄС. Зроблено висновок, що подолання нетарифних обмежень та максимальне використання політико-економічних стимулів є ключовим завданням для подальшого розвитку двосторонніх торговельних відносин.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ І КРАЇНАМИ ЄС

3.1. Налагодження механізму торгівлі підтримки експорту України в країни ЄС

Розвиток торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу є одним із ключових аспектів інтеграції України до європейського економічного простору. У зв'язку з цим налагодження ефективного механізму підтримки експорту української продукції до ЄС є стратегічно важливим завданням для українського уряду та бізнесу. Цей процес передбачає вдосконалення інституційних механізмів, адаптацію українських товарів до вимог ринку ЄС, створення сприятливих умов для підприємців, а також активізацію міжнародного співробітництва.

Експорт є одним із головних джерел надходжень до бюджету та чинником економічного зростання для України. Угода про асоціацію, підписана між Україною та ЄС, відкрила значні можливості для розширення доступу українських товарів на ринки країн ЄС. Зокрема, створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA) передбачає зменшення митних тарифів, лібералізацію ринків та усунення значної частини нетарифних бар'єрів.

Проте для ефективного використання цих можливостей Україна повинна вирішити низку проблем, таких як низька конкурентоспроможність продукції, технічні бар'єри у торгівлі, недостатній рівень сертифікації товарів за європейськими стандартами, а також бюрократичні перешкоди. Без ефективної підтримки з боку держави та міжнародних організацій українські експортери не зможуть повністю скористатися перевагами європейського ринку.

Для розвитку експорту необхідно забезпечити державну підтримку українських підприємців, які прагнуть вийти на ринок ЄС. Це може включати:

надання субсидій на адаптацію продукції до стандартів ЄС. Запровадження пільгового кредитування для експортерів. Створення програм страхування ризиків експорту, особливо для секторів із високим рівнем ризиків.

Українські банки за підтримки держави та міжнародних фінансових установ (наприклад, Європейського банку реконструкції та розвитку) можуть запропонувати спеціальні кредитні програми для малого та середнього бізнесу, орієнтованого на експорт.

Інституційна підтримка та спрощення процедур для налагодження механізму торгівлі необхідно вдосконалити діяльність таких інституцій, як: державна установа “Офіс з просування експорту”. Торговельно-промислова палата України. Представництва України у країнах ЄС.

Окрім цього, необхідно спростити адміністративні процедури, пов’язані з експортом товарів. Наприклад, запровадження електронних митних декларацій, оптимізація процедур видачі сертифікатів відповідності та ліцензій значно зменшить витрати часу та коштів для підприємців.

Інформаційна підтримка експортерів відіграє важливу роль у розвитку експорту. Важливо, щоб українські підприємці мали доступ до інформації про: вимоги до продукції на ринку ЄС. Діючі торговельні угоди та квоти. Потенційних партнерів і ринкові ніші.

Для цього необхідно розвивати інформаційні платформи, проводити семінари, тренінги та бізнес-форуми за участю представників українського бізнесу та іноземних інвесторів.

Однією з ключових проблем є те, що значна частина української продукції не відповідає стандартам і вимогам ринку ЄС. Зокрема, це стосується агропромислової продукції, харчових продуктів, технічного обладнання. Для кожного елементу заходи, очікуваний ефект наведені в таблиці 3.1.1:

Таблиця 3.1.1

Основні елементи підтримки експорту до ЄС

Елемент підтримки	Заходи	Очікуваний ефект
Державна фінансова підтримка	Субсидії, кредити, страхування ризиків	Зниження витрат для підприємців
Спрощення адміністративних процедур	Електронні декларації, оптимізація видачі сертифікатів	Прискорення процесу виходу на ринок ЄС
Інформаційна підтримка	Платформи, тренінги, бізнес-форуми	Підвищення обізнаності експортерів
Адаптація продукції до стандартів	Сертифікація, модернізація виробництва	Підвищення конкурентоспроможності товарів

Розроблено автором за [27]

Для вирішення цієї проблеми потрібно інвестувати у модернізацію виробництва, підтримувати створення лабораторій для сертифікації продукції за стандартами ЄС, розвивати співпрацю з європейськими сертифікаційними центрами.

Україна має значний потенціал для розвитку експорту до ЄС у таких галузях, як агропромисловий сектор у якому зростає попит на органічну продукцію, зернові культури, олію, м'ясо птиці. Харчова промисловість. Де є розширення експорту готових продуктів харчування з високою доданою вартістю. Машинобудування та ІТ. Поставка високотехнологічної продукції, програмного забезпечення та інженерних послуг. Екологічні технології. Виробництво сонячних батарей, вітрових турбін, а також технологій для переробки відходів.

Налагодження ефективного механізму торгівлі неможливе без співпраці з міжнародними організаціями. Європейський Союз вже активно підтримує реформи в Україні через програми технічної та фінансової допомоги (наприклад, EU4Business, Horizon Europe).

Україна також може скористатися досвідом інших країн, які інтегрувалися в європейський ринок (наприклад, Польщі, Чехії). Це дозволить уникнути поширених помилок і забезпечити стабільний розвиток торгівлі.

Налагодження механізму підтримки експорту до ЄС є стратегічним завданням для України. Це вимагає комплексного підходу, який включає державну підтримку, модернізацію виробництва, адаптацію до європейських стандартів і активізацію співпраці з міжнародними партнерами. Лише за умови реалізації цих заходів Україна зможе повною мірою скористатися перевагами співпраці з ЄС та забезпечити сталий розвиток торгівлі.

3.2. Встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС

Ефективна підтримка експорту є важливою складовою зовнішньоекономічної політики України, спрямованої на інтеграцію в європейський економічний простір. Підписання Угоди про асоціацію з ЄС і створення Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA) відкривають нові можливості для українських товаровиробників, проте вони вимагають від держави ефективної системи внутрішнього регулювання підтримки експорту для забезпечення успішної інтеграції. Це регулювання включає в себе не тільки законодавчі і нормативні акти, але й створення спеціальних інститутів та механізмів, які допомагають підприємствам адаптуватися до нових умов, а також взаємодіяти з європейським ринком.

Розвиток експорту до Європейського Союзу потребує формування системного внутрішнього регулювання, яке забезпечить гармонізацію українського законодавства та економічних практик з вимогами європейського ринку. Таке регулювання має сприяти створенню сприятливих умов для

експортерів, мінімізації адміністративних бар'єрів, а також забезпеченню конкурентоспроможності української продукції.

Одним із основних кроків для розвитку внутрішнього регулювання підтримки експорту є удосконалення законодавства, яке повинно відповідати вимогам європейських стандартів і забезпечити надійні механізми для українських експортерів. Це включає закони та нормативно-правові акти, що забезпечують підтримку експорту: Україні необхідно продовжувати адаптацію внутрішнього законодавства до вимог ЄС, зокрема у таких сферах, як митне регулювання, санітарно-гігієнічні стандарти, сертифікація та ліцензування товарів, екологічні стандарти. Вдосконалення митних процедур: Одним з важливих аспектів регулювання є спрощення митних процедур, зокрема в межах Зони вільної торгівлі з ЄС. Це включає в себе автоматизацію митних процесів, зниження часу на оформлення товарів, удосконалення митної інфраструктури та процедур. Розвиток механізмів захисту прав інтелектуальної власності: Важливою частиною правового регулювання є захист прав інтелектуальної власності, адже відповідність європейським стандартам вимагає чіткої і ефективної правової захищеності товарів, що експортуються. Це включає в себе законодавчі ініціативи щодо патентування, авторських прав, торгівельних марок, географічних зазначень. Встановлення внутрішнього регулювання є важливим етапом у контексті інтеграції України до європейського економічного простору. Європейський Союз, як один із найбільших торгових партнерів України, висуває суворі вимоги до товарів і послуг, які потрапляють на його ринок. Відповідність цим вимогам потребує комплексної роботи на державному рівні.

Основними викликами та відповідними заходами внутрішнього регулювання, які постають перед Україною в цьому контексті, представлені у таблиці 3.2.1:

Таблиця 3.2.1

Виклики на шляху торгівлі між Україною та ЄС

Виклик\Задача	Виклики	Заходи внутрішнього регулювання
1. Геополітична нестабільність	Політичні конфлікти, санкції, обмеження торгівлі	Зниження впливу політичних ризиків через договори про асоціацію, гармонізація законодавства з ЄС, підписання економічних угод для стабілізації торговельних відносин.
2. Системні економічні зміни	Повільний темп економічних реформ	Впровадження структурних реформ, фінансова підтримка малого та середнього бізнесу, технічна допомога від міжнародних партнерів.
3. Технічні та нетарифні бар'єри	Вимоги до стандартів, сертифікації, бюрократія	Спрощення процедур сертифікації, адаптація національних стандартів до європейських норм, створення експортного вебпорталу для доступу до інформації.
4. Низька прозорість і бюрократизм	Високий рівень бюрократії, складність процедур	Запровадження електронного документообігу, оптимізація митних процедур, створення агенції підтримки експорту для надання консультацій.
5. Відсутність достатньої фінансової підтримки	Висока фінансова залежність від міжнародних кредитів	Налагодження фінансової підтримки через міжнародні фінансові організації, пільгові кредити для експортерів, грантові програми від ЄС для розвитку експорту.

Розроблено автором за [28]

Ця таблиця дозволяє систематично розглянути, як конкретні заходи внутрішнього регулювання можуть протидіяти, послаблювати виклики, з якими стикається Україна у процесі інтеграції з ЄС.

Усвідомлення цих викликів зумовлює необхідність створення дієвого механізму внутрішнього регулювання підтримки експорту, який охоплює правові, адміністративні, технічні та фінансові аспекти.

Основні напрямки внутрішнього регулювання є гармонізація законодавства з європейськими нормами Угода про асоціацію між Україною та ЄС зобов'язує Україну адаптувати своє законодавство до *acquis communautaire* (законодавства ЄС). Це стосується таких сфер, як технічні регламенти та стандарти, санітарно-фітосанітарні норми, захист прав інтелектуальної власності, контроль якості продукції.

Гармонізація законодавства передбачає запровадження європейських підходів у регулюванні експорту. Наприклад, для агропромислової продукції Україна вже впровадила європейські норми безпеки харчових продуктів, що дозволило значно збільшити обсяги експорту до ЄС.

Для зниження адміністративного тиску на експортерів необхідно: запровадити цифрові рішення, такі як електронні системи обробки митних документів та сертифікатів відповідності, оптимізувати процедури видачі ліцензій і дозволів, скасувати дублюючі вимоги до документації.

Сучасний приклад спрощення процедур – система eCustoms, яка дозволяє подання митних декларацій в електронному форматі. Її подальше вдосконалення сприятиме зниженню часу та витрат на оформлення експортних операцій.

Для забезпечення ефективного регулювання експорту необхідно вдосконалити роботу таких інституцій: офіс з просування експорту. Ця установа вже успішно функціонує, надаючи інформаційну підтримку підприємствам, організовуючи бізнес-місії та міжнародні виставки. Проте її функціонал потребує розширення, наприклад, шляхом створення регіональних представництв. Торговельні представництва України в ЄС. Посольства та

консульства України в країнах ЄС мають активно сприяти встановленню бізнес-зв'язків між українськими виробниками та європейськими імпортерами.

Фінансове стимулювання є важливим інструментом розвитку експорту. Україна може застосовувати такі механізми: кредитування експортерів. Надання пільгових кредитів для модернізації виробництва та виходу на нові ринки. Страхування експортних ризиків. Гарантування компенсацій у разі невиконання контрактів або змін ринкової кон'юнктури. Державні гранти. Наприклад, підтримка підприємств, які впроваджують інноваційні рішення або модернізують виробництво для відповідності європейським стандартам.

Українські підприємства повинні інвестувати у сертифікацію продукції.

Створення національних лабораторій, які відповідають стандартам ЄС, дозволить зменшити витрати експортерів на сертифікацію за кордоном. Щодо основних заходів внутрішнього регулювання підтримки експорту наведено у таблиці 3.2.2

Таблиця 3.2.2

Основні заходи внутрішнього регулювання підтримки експорту

Напрямок регулювання	Заходи	Очікуваний результат
Гармонізація законодавства	Впровадження стандартів ЄС у виробництві та контролі якості	Збільшення кількості сертифікованих товарів
Спрощення процедур	Автоматизація митних декларацій, скорочення строків видачі дозволів	Скорочення часу оформлення експорту
Інституційна підтримка	Розвиток Офісу з просування експорту, активізація дипломатичних місій	Розширення бізнес-контактів

Фінансова підтримка	Пільгові кредити, страхування, гранти	Зниження витрат на вихід на ринок ЄС
Адаптація продукції	Сертифікація, модернізація виробництва	Підвищення конкурентоспроможності продукції

Розроблено автором за [30]

Встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС є необхідним кроком для забезпечення сталого зростання торговельних відносин. Україна має зосередитися на гармонізації законодавства, спрощенні адміністративних процедур, фінансовій підтримці експортерів та адаптації продукції до стандартів ЄС. Реалізація цих заходів дозволить не лише збільшити обсяги експорту, але й закріпити позиції України як надійного торговельного партнера ЄС.

Для успішної підтримки експорту Україні необхідно створити ефективну інфраструктуру, яка забезпечить експортерам доступ до ресурсів, послуг, інформації та можливостей, що сприяють розвитку зовнішньої торгівлі. Це включає підтримку малих і середніх підприємств (МСП): Україна повинна створити механізми підтримки МСП, які становлять значну частину українського експорту. Це може бути здійснено через спеціальні програми, які пропонують консультаційні послуги, фінансову підтримку, допомогу у виході на нові ринки. Наприклад, можна створити інститут експортних кредитів, що дозволить підприємствам з невеликим капіталом покривати витрати на експортну діяльність. Платформи для зовнішньої торгівлі: Важливим елементом є створення інтернет-платформ та торгових майданчиків, які допомагають підприємствам знаходити нових партнерів і замовників на європейських ринках. Такі платформи повинні надавати актуальну інформацію про вимоги до товарів, стандарти якості, правила сертифікації, а також забезпечувати зручну форму підписання контрактів і укладення угод. Логістика

та інфраструктура: Важливою частиною підтримки експорту є розвиток логістичних мереж і інфраструктури. Для забезпечення своєчасного постачання продукції до ЄС, Україна повинна удосконалити транспортні коридори, порти, термінали та аеропорти. Для цього необхідно залучати інвестиції в інфраструктурні проекти, модернізувати транспортні лінії, знижувати логістичні витрати, що дозволить зробити експорт більш конкурентоспроможним.

Український уряд має розробити систему податкових пільг і фінансових інструментів, спрямованих на підтримку експортерів. Податкові пільги та субсидії: Україна може надавати податкові пільги підприємствам, що займаються експортом, зокрема через зниження податків на додану вартість, знижки на митні збори та пільгові кредити для експортерів. Це сприятиме зниженню витрат на експортну діяльність, що, в свою чергу, зробить українські товари більш доступними для європейських споживачів.

Державне фінансування та підтримка через банки: Створення експортних фінансових установ або державних фондів підтримки експорту допоможе компаніям, які займаються зовнішньою торгівлею, отримати необхідне фінансування для розвитку своєї діяльності. Також важливо вдосконалити доступ до міжнародних фінансових інструментів, таких як гарантії на експорт, страхування експортних ризиків та інші програми, спрямовані на підтримку зовнішньої торгівлі.

Інвестиційні програми для розвитку експорту: Одним із ключових напрямків є впровадження інвестиційних програм, що підтримують інфраструктуру, інноваційні технології і модернізацію підприємств, що експортують. В Україні може бути створений державний фонд підтримки інноваційних експортних технологій, що дозволить стимулювати розвиток нових продуктів, що можуть бути конкурентоспроможними на європейських ринках.

Для підвищення ефективності експортної діяльності важливо розвивати освіту та консультативні послуги для українських підприємств. Спеціальні

програми навчання допоможуть бізнесу орієнтуватися у вимогах європейського ринку, а консультаційні послуги сприятимуть розвитку інтелектуального потенціалу експортерів.

Освітні програми та тренінги: Підприємці повинні мати доступ до спеціалізованих курсів, тренінгів та вебінарів, які допоможуть їм краще розуміти зовнішньоекономічні відносини, європейські стандарти та специфіку ведення бізнесу на міжнародних ринках. Співпраця з європейськими освітніми установами може стати основою для розвитку професіоналізму в експортній сфері.

Консультаційні послуги та адвокація інтересів бізнесу: Державні агентства повинні створювати мережу консультаційних центрів, які допоможуть українським компаніям проходити сертифікацію, розуміти митні правила, захищати свої інтереси у випадку конфліктів з європейськими партнерами. Такі послуги мають включати допомогу в укладанні контрактів, веденні переговорів, оформленні документів для експорту.

Встановлення ефективного внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС є важливим фактором для успішної інтеграції України в європейський економічний простір. Система правового регулювання, інфраструктурна підтримка, фінансова та податкова підтримка, освітні програми та консультаційні послуги повинні працювати в єдиному комплексі для досягнення максимального ефекту. Україна має всі можливості для створення умов, які дозволять підприємствам адаптуватися до європейських стандартів, ефективно вести бізнес та розширювати свої експортні можливості. Також важливим фактором, який треба враховувати є війна в Україні. В умовах воєнного часу встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС є ключовим інструментом для збереження економічної стабільності та підтримки національних виробників. Для цього необхідно впровадити спрощені митні процедури, що передбачають скорочення часу на оформлення документів, перехід до електронного документообігу та зменшення кількості перевірок, що дозволить знизити адміністративне

навантаження на експортерів. Важливим елементом є створення фінансових механізмів підтримки, зокрема надання пільгових кредитів, страхування ризиків експорту та компенсація транспортних витрат. Необхідно також запровадити інформаційно-консультаційну підтримку для підприємств, яка включатиме роз'яснення щодо умов торгівлі з ЄС, допомогу у пошуку нових ринків збуту та адаптацію до стандартів Європейського Союзу. Крім того, варто активізувати співпрацю з європейськими партнерами з метою зняття обмежень на певні види продукції та продовження дії нульових митних тарифів. Особливу увагу слід приділити логістичним питанням, таким як розширення пропускної спроможності прикордонних переходів, розвиток альтернативних транспортних маршрутів та забезпечення безпеки перевезень. Усі ці заходи мають бути спрямовані на підтримку експортерів, стимулювання зовнішньої торгівлі та збереження конкурентоспроможності української економіки в умовах воєнного часу.

3.3. Удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС

Удосконалення міжнародного співробітництва між Україною та Європейським Союзом є ключовим чинником у процесі інтеграції української економіки до європейського ринку. Відносини України з ЄС розвиваються в рамках Угоди про асоціацію та Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), що визначає стратегічні напрямки співпраці. У цьому контексті особливу увагу приділяють таким аспектам, як гармонізація законодавства, впровадження спільних ініціатив у сфері торгівлі, інвестицій та інновацій, а також координація зусиль у подоланні глобальних викликів.

Міжнародне співробітництво з ЄС важливе не лише для інтеграції України у світову економіку, а й для посилення її конкурентних позицій у

сучасному глобалізованому світі. Співпраця дозволяє Україні адаптувати національне законодавство до стандартів ЄС; інтегруватися у європейські виробничі ланцюги; отримувати доступ до сучасних технологій, фінансових ресурсів та нових ринків і посилювати енергетичну безпеку та екологічну стійкість.

Для досягнення цих цілей необхідно удосконалювати існуючі механізми співпраці та формувати нові стратегії взаємодії, зокрема в економічній, соціальній, екологічній та інноваційній сферах.

Одним із ключових елементів міжнародного співробітництва є адаптація українського законодавства до норм та стандартів ЄС. Цей процес передбачає впровадження технічних регламентів і стандартів ЄС. Це включає гармонізацію стандартів у таких сферах, як якість продукції, безпека товарів, екологічні вимоги тощо. Наприклад, відповідність українських харчових продуктів стандартам НАССР відкрила нові можливості для експорту. Модернізацію митного законодавства. Зокрема, спрощення процедур митного оформлення товарів, цифровізація митниці та інтеграція в європейські митні системи. Це сприяє зменшенню витрат часу і коштів для українських експортерів. Реформування судової системи. Встановлення прозорих механізмів захисту інвестицій та вирішення комерційних спорів є важливим для залучення європейських інвесторів.

Важливим фактором щодо міжнародної економічної співпраці між Україною та ЄС наведено в таблиці 3.3.1:

Таблиця 3.3.1

Міжнародна економічна співпраця між Україною і ЄС

Напрямок співпраці	Зміст
1.Розвиток інфраструктури та логістики	Інтеграція транспортних систем України до Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) сприяє спрощенню перевезень товарів і зниженню логістичних витрат.

	Модернізація портів, залізничних шляхів і будівництво прикордонних переходів забезпечують ефективний обіг товарів.
2.Інвестиційні програми	ЄС є одним із найбільших інвесторів в економіку України. Для розвитку інвестиційної співпраці необхідно удосконалювати механізми захисту інвесторів, спрощувати податкові та адміністративні процедури. Інвестиції спрямовуються в енергетику, Агро промисловість, ІТ і машинобудування.
3.Стимулювання малого і середнього бізнесу	Україна отримує фінансову підтримку від ЄС, включаючи гранти, кредити та освітні програми. Наприклад, ініціатива EU4Business допомагає підприємцям отримати доступ до фінансових ресурсів і консультаційних послуг для розвитку бізнесу.

Розроблено автором за [32]

Міжнародна економічна співпраця між Україною та ЄС охоплює важливі стратегічні напрямки, які сприяють модернізації економіки України та інтеграції її до європейських структур. Завдяки підтримці ЄС у розвитку інфраструктури, залученню інвестицій та стимулюванню малого і середнього бізнесу, Україна має можливість не лише подолати наслідки війни, але й створити основу для довгострокового економічного зростання. Збереження та посилення цих напрямків співпраці є ключовим для забезпечення сталого розвитку країни в умовах сучасних викликів.

Також існуючі програми співпраці України з ЄС охоплюють численні напрями такі як: науково-дослідні та інноваційні проекти. Програма Horizon Europe є прикладом ефективного співробітництва у сфері інновацій. Українські наукові установи отримують доступ до передових технологій, наукового обміну та фінансування інноваційних розробок. Освітні програми Erasmus+ сприяє академічному обміну, навчальній мобільності студентів та викладачів, що дозволяє Україні інтегруватися у європейський освітній простір. Екологічні ініціативи де Україна співпрацює з ЄС у рамках “Зеленого курсу”, що спрямований на зменшення викидів парникових газів, розвиток відновлюваної енергетики та збереження біорізноманіття.

Але попри значні успіхи у міжнародному співробітництві, існують певні і виклики. Найпершим викликом є нестабільність політичної ситуації в Україні; недостатній рівень прозорості у реалізації реформ і складність інтеграції українських підприємств до європейських виробничих ланцюгів.

Для подолання цих викликів необхідно посилювати координацію зусиль на національному рівні та поглиблювати діалог з європейськими партнерами.

Отож, удосконалення міжнародного співробітництва між Україною та ЄС є основою для сталого розвитку торговельних відносин та економіки загалом. Це вимагає комплексного підходу, що включає гармонізацію законодавства, розвиток інфраструктури, залучення інвестицій та активну участь у міжнародних програмах. Лише за умови ефективної взаємодії обох сторін можна досягти повної інтеграції України до європейського ринку та забезпечити стабільне економічне зростання.

Для удосконалення міжнародного співробітництва між Україною та ЄС важливим аспектом є постійний розвиток механізмів співпраці, зокрема у сферах торгівлі, інвестицій, інновацій та технологічного розвитку. Це дозволить не тільки покращити економічні відносини між сторонами, але й сприятиме соціально-економічному розвитку України, інтеграції її до європейського економічного простору та стабільності регіону.

Україна, ставши частиною єдиного європейського економічного простору, прагне до поліпшення своєї економічної ситуації через розвиток торгових відносин та залучення інвестицій. Однак для реалізації цього завдання необхідно вдосконалювати політику держави в контексті підтримки експорту, стимулювання інвестиційного клімату та розвитку інфраструктури. У цьому контексті Угода про асоціацію та угоди про вільну торгівлю з країнами ЄС є основою для зміцнення двосторонніх відносин.

Для України важливим напрямом є підвищення конкурентоспроможності продукції, що експортується в ЄС, шляхом підвищення якості продукції, що відповідає європейським стандартам, а також зниження адміністративних та регуляторних бар'єрів, що створюють труднощі для українських компаній.

Для більш ефективного розвитку співпраці між Україною та ЄС важливою є модернізація існуючих та створення нових механізмів співпраці, зокрема у таких ключових сферах, як інвестиції та фінансування. Для стимулювання інвестиційного клімату необхідно залучати не тільки фінансові ресурси з боку ЄС, але й забезпечити належні умови для їх ефективного використання. Це включає в себе розвиток інфраструктури, зокрема транспортної та енергетичної, а також поліпшення доступу до фінансування для малого та середнього бізнесу. Також є ефективними інновації та технології. ЄС володіє значним досвідом у сфері інновацій та технологічного розвитку. Для України важливо впроваджувати європейські інноваційні моделі, зокрема у таких сферах, як цифровізація, інтернет технології, альтернативна енергетика. Одним з механізмів розвитку технологічного співробітництва є участь у європейських науково-дослідних програмах, таких як Horizon 2020 та наступні.

Зелена економіка та сталий розвиток. Питання екологічної сталості стає дедалі важливішим на міжнародному рівні. Співпраця між Україною та ЄС у цьому контексті передбачає впровадження зелених технологій, енергозбереження, використання відновлювальних джерел енергії, зокрема у промисловості та енергетичному секторі. Системи екологічної сертифікації та

стандартизації продукції на рівні ЄС також повинні бути адаптовані до українських реалій для забезпечення конкурентоспроможності товарів.

Важливість адміністративних реформ для поглиблення співпраці є один із основних факторів, що обмежують поглиблення співпраці між Україною та ЄС, це необхідність проведення ряду адміністративних та інституційних реформ в Україні. Оскільки для ефективної інтеграції в європейський ринок потрібно відповідати певним стандартам, головним чином у сфері законодавства, публічної адміністрації та судочинства, Україна повинна проводити масштабні реформи, спрямовані на вдосконалення інституційної спроможності держави.

Зокрема, важливо створити прозорі механізми для бізнесу, спростити бюрократичні процедури, а також забезпечити ефективну боротьбу з корупцією. Це допоможе значно покращити інвестиційний клімат та залучити європейські компанії до ведення бізнесу в Україні, що сприятиме покращенню торговельних відносин між двома сторонами.

Роль громадянського суспільства в процесі євроінтеграції окрім державного сектору, важливу роль у розвитку міжнародного співробітництва відіграє громадянське суспільство. За допомогою громадських організацій можна активно впливати на політичний процес, сприяти розширенню економічних зв'язків через міжурядові і міжнародні платформи. Зокрема, організації, що займаються підтримкою підприємців, сприяють інтеграції українських бізнесів до європейських ринків, проводять тренінги, забезпечують участь у міжнародних виставках і форумах.

У цьому контексті важливо також підвищити рівень обізнаності серед населення щодо переваг євроінтеграції, покращити інформування щодо європейських стандартів якості та сертифікації, що дозволить українським компаніям краще орієнтуватися на європейському ринку.

Україна також повинна активно працювати над інтеграцією до європейських транспортних і енергетичних мереж, що є одним з важливих елементів міжнародного співробітництва. Взаємодія у сфері енергетики дозволить Україні не тільки диверсифікувати постачання енергоносіїв, а й стати

важливим транзитером енергоресурсів до Європи. Для цього важливо розвивати інфраструктуру газопроводів, електромереж та оновлювати енергетичний сектор для відповідності до європейських стандартів.

Що стосується транспорту, то розвиток логістичної інфраструктури дозволить Україні бути важливим транзитним хабом для товарів, що надходять з Азії та інших частин світу, у Європу. Інвестиції в модернізацію портів, залізниць, а також інтеграція до європейської транспортної мережі дозволить значно покращити взаємну торгівлю і зробить Україну важливим стратегічним партнером для ЄС.

Поглиблене співробітництво між Україною та ЄС є необхідним для подальшої стабільної економічної інтеграції України до європейської спільноти. Вдосконалення механізмів співпраці у торговельній, інвестиційній, технологічній і енергетичній сферах сприятиме не тільки економічному зростанню України, але й посиленню її політичного впливу в міжнародній арені. Однак для досягнення цієї мети необхідно продовжувати здійснення глибоких реформ, створюючи сприятливе середовище для бізнесу, залучення інвестицій і забезпечення високих стандартів у всіх сферах економіки.

Спираючись знову на головну проблему країни – війну, де є удосконалення міжнародного співробітництва між Україною та ЄС у воєнний час набуває особливого значення, оскільки війна суттєво трансформувала характер цих відносин. З одного боку, агресія Росії стимулювала Європейський Союз прискорити процес інтеграції України, що включає надання статусу кандидата на вступ, відкриття європейських ринків для українських товарів через зняття митних обмежень, впровадження санкцій проти агресора та розширення політичної підтримки. ЄС активно допомагає Україні долати гуманітарні та економічні наслідки війни, виділяючи мільярдні пакети допомоги, підтримуючи енергетичну безпеку, а також надаючи військову підтримку через постачання зброї та навчання українських військових. Інтеграція продовжується навіть під час війни, що демонструє стратегічну важливість України для стабільності та безпеки Європи.

З іншого боку, війна створює серйозні виклики, які стримують динаміку співпраці. Зруйнована інфраструктура ускладнює торгівлю та логістику між Україною та країнами ЄС. Безпечні ризики та невизначеність змушують європейські інституції обережно підходити до багатьох аспектів інтеграції, зокрема до залучення інвестицій чи масштабних економічних проєктів. Водночас відсутність повного контролю України над своїми територіями ускладнює виконання частини умов, необхідних для набуття членства в ЄС, таких як впровадження системних реформ у судовій системі, боротьба з корупцією та посилення інституційного потенціалу.

Попри це, Україна та ЄС працюють над подоланням цих викликів через поглиблення політичного діалогу, зокрема у рамках консультацій на найвищому рівні. Україна впроваджує ключові реформи навіть під час війни, демонструючи свою відданість європейським цінностям. З боку ЄС зростає розуміння того, що підтримка України – це не лише питання солідарності, а й безпеки всього європейського континенту. Інституційна співпраця охоплює стратегічні ініціативи, такі як спільні проєкти з відновлення критичної інфраструктури, підтримка малого та середнього бізнесу, інтеграція України до енергетичної системи Європи (ENTSO-E), а також участь у програмах цифрової трансформації.

Крім того, війна активізувала партнерство у сфері безпеки та оборони. Європейський Союз, який раніше фокусувався на дипломатичних та економічних інструментах, вперше в історії фінансує військову допомогу через Європейський фонд миру. Це є безпрецедентним кроком, що свідчить про новий рівень взаємодії у забезпеченні безпеки регіону.

Таким чином, війна одночасно спонукає до прискорення процесів інтеграції України до ЄС і створює серйозні виклики, які вимагають гнучкості, стратегічного планування та взаємної підтримки. Від успішного подолання цих перешкод залежить не лише майбутнє України, але й стабільність усієї Європи. Щодо вирішення проблем і удосконалення співпраці між Україною та ЄС наведено у таблиці 3.3.2:

Варіанти вирішення проблем удосконалення співпраці між Україною та ЄС у
воєнний час

Проблема	Варіанти вирішення
1. Зруйнована інфраструктура та логістика	Залучення інвестицій для відновлення транспортних шляхів, мостів і прикордонних пунктів пропуску; створення логістичних хабів на кордонах; розвиток нових транспортних маршрутів через країни-члени ЄС.
2. Бюджетний дефіцит та ризики для бізнесу	Створення спеціального фонду ЄС для підтримки українського бізнесу; довгострокове пільгове кредитування; надання гарантій інвесторам для мінімізації ризиків.
3. Необхідність адаптації до стандартів ЄС	Продовження реформ у сфері антикорупції, судочинства та діджиталізації державних послуг; збереження технічної та експертної допомоги від ЄС у впровадженні змін.
4. Безпекові виклики	Посилення координації з ЄС у сфері оборони, включаючи розширення програм навчання військових, постачання обладнання та спільні ініціативи у кібербезпеці.
5. Ускладнення торгівлі та економічної інтеграції	Продовження дії нульових митних тарифів та збільшення квот на

	українські товари; спрощення митних процедур і цифровізація торгівлі; створення єдиної платформи для комунікації бізнесу України та ЄС.
6. Енергетична залежність і загрози інфраструктурі	Інтеграція України до європейського енергетичного ринку; інвестиції в альтернативну енергетику; відновлення енергетичної інфраструктури та її захист від атак.
7. Гуманітарна криза	Розширення гуманітарної допомоги для внутрішньо переміщених осіб; співпраця у сфері освіти та працевлаштування для підтримки громадян України як всередині країни, так і за кордоном.
8. Відсутність достатньої дипломатичної координації	Ініціювання регулярних консультацій на високому рівні; просування ідеї активної участі ЄС у післявоєнному відновленні через стратегічні програми.

Розроблено автором за [35]

Війна стала не лише серйозним викликом для співпраці між Україною та ЄС, але й стимулом для її поглиблення. Запропоновані рішення спрямовані на подолання основних перешкод і створення умов для сталого розвитку відносин навіть в умовах воєнного стану. Інтеграція України до Європейського Союзу стає важливим стратегічним завданням, яке має вирішальне значення для безпеки, економічної стабільності та демократичного майбутнього всього регіону.

Перспективи співпраці включають активізацію інвестиційних проектів, подальшу інтеграцію у спільний ринок ЄС, посилення участі України у європейських ініціативах та програмах, таких як Horizon Europe та Erasmus+. Важливим кроком стане підготовка до повноправного членства України в ЄС, що потребує не лише зусиль з боку України, але й більш активної підтримки європейських партнерів.

Забезпечення довіри, координації та взаємної відповідальності між Україною та ЄС дозволить не лише успішно протистояти викликам сьогодення, але й побудувати міцний фундамент для спільного майбутнього після перемоги України у війні.

Висновки до Розділу 3. Перспективи розвитку торгівлі між Україною і країнами ЄС

Проаналізовано перспективи розвитку торговельних відносин між Україною та країнами ЄС, зосереджено увагу на ключових напрямках, які сприяють подальшій інтеграції та зростанню обсягів експорту.

Розглянуто налагодження механізму торгівлі та підтримки експорту України в країни ЄС. Визначено, що для підвищення конкурентоспроможності українських товарів необхідно впроваджувати інструменти державної підтримки експортерів, удосконалювати інфраструктуру, а також забезпечити ефективне використання зон вільної торгівлі. Наголошено на важливості розвитку логістики, підтримки малого та середнього бізнесу, а також посилення участі України в міжнародних торгових програмах ЄС.

Проаналізовано встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС. Визначено, що гармонізація українського законодавства з європейськими нормами та стандартами є необхідною умовою для розвитку двосторонньої торгівлі. Окрему увагу приділено вдосконаленню митних процедур, податкових стимулів, створенню системи фінансової

підтримки експортерів та забезпеченню прозорого регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Також виділена ситуація з війною.

Розглянуто напрями удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС. Проаналізовано перспективи поглиблення партнерства у межах Угоди про асоціацію, розширення доступу українських товарів на європейський ринок, залучення інвестицій та інтеграції у спільні європейські проекти. Підкреслено важливість розширення співпраці в енергетичному, інноваційному та цифровому секторах, а також активізації політичного діалогу для подальшого зміцнення економічних зв'язків. Яскраво описані вирішення проблем у воєнний час країни.

Таким чином, у розділі висвітлено ключові перспективи розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, підкреслено важливість комплексного підходу до удосконалення механізмів підтримки експорту, гармонізації внутрішнього регулювання та розширення міжнародного співробітництва. Зроблено висновок, що подальша інтеграція з ЄС є стратегічним пріоритетом для України, і реалізація окреслених напрямів сприятиме зростанню обсягів торгівлі та економічному розвитку країни.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі був проведений аналіз бар'єрів та стимулів для розвитку економічної торгівлі України з ЄС. Що дозволяє зробити висновок про складність, багатогранність та динамічність цього процесу. Визначальною подією у контексті розвитку торговельних відносин стала Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка створила Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (DCFTA). Вона стала інструментом, що дозволив Україні не лише інтегруватися в європейський ринок, але й суттєво змінити підходи до регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

1. Суть і значення міжнародної торгівлі в контексті євроінтеграції

Розглянувши різноманітні підходи до визначення міжнародної торгівлі та оцінивши ступінь і значення її в контексті євроінтеграції, пропонується розуміти під міжнародною торгівлею адаптацію українських законодавчих, регуляторних та митних норм до стандартів Європейського Союзу, що відкриває нові можливості для українських товарів і послуг на європейських ринках. Це сприяє збільшенню експорту, залученню іноземних інвестицій та підвищенню економічної конкурентоспроможності України. Водночас, процес євроінтеграції вимагає від України реформування економічної інфраструктури та адаптації до європейських стандартів у галузях аграрного сектору, енергетики, промисловості та фінансів. Війна в Україні створює додаткові виклики, але водночас спонукає до глибших реформ і інтеграції в європейські економічні структури.

2. Нормативно-правова база України з ЄС

Порівнявши нормативно-правову базу України і ЄС, було з'ясовано, що станом на сьогодні частина нормативних актів імплементовано в законодавстві України починаючи з 2014 року було проведення узгодження, але разом з тим певні положення залишаються неузгодженими і завданням України є привести їх у відповідність до європейських норм та стандартів для забезпечення

ефективної інтеграції в єдиний європейський економічний простір і спрощення торговельних відносин між Україною та ЄС.

3. Особливості формування торгових відносин України з країнами Європейського Союзу досліджено особливості формування торгових відносин України з країнами Європейського Союзу. Визначено як позитивні чинники, що сприяють розвитку торгівлі (зниження митних бар'єрів, спрощення процедур, підвищення попиту на українські товари), так і негативні аспекти (геополітична нестабільність, технічні та нетарифні бар'єри, повільні реформи). Проаналізовано структурні зміни в торгівлі, акцентовано увагу на важливості розвитку сільськогосподарського сектору та промислового експорту.

Загалом акумульовано теоретичні засади, які є основою для подальшого дослідження динаміки та перспектив розвитку торговельних відносин України з ЄС, визначення чинників впливу, а також обґрунтування стратегій для покращення інтеграції та підвищення конкурентоспроможності української продукції на європейському ринку.

4. Аналіз тарифних бар'єрів. Тарифних обмежень, тарифних вимог розглянуто тарифні бар'єри, обмеження та вимоги, що впливають на українсько-європейську торгівлю. Проаналізовано динаміку зниження митних ставок після підписання Угоди про асоціацію, а також впровадження зон вільної торгівлі. Окрему увагу приділено тим секторам, які найбільше виграли від зниження тарифних обмежень, таким як сільське господарство та окремі галузі промисловості. Разом із цим визначено певні складнощі, які виникають через різну тарифну політику для окремих груп товарів.

5. Аналіз нетарифних бар'єрів. Стандарти, вимоги, сертифікація та бюрократія проаналізовано нетарифні бар'єри, включаючи технічні стандарти, сертифікаційні вимоги, фітосанітарні перевірки та бюрократичні процедури. Підкреслено, що попри зниження митних бар'єрів, високі вимоги до якості товарів та відповідності європейським стандартам залишаються значним викликом для українських експортерів. Особлива увага приділена впливу

сертифікації на сільськогосподарський сектор та необхідності адаптації української продукції до екологічних та технічних регламентів ЄС.

6. Аналіз стимулів політико-економічних чинників країн ЄС, що впливають на торговельні відносини досліджено стимулюючі політико-економічні чинники, що сприяють розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС. Серед них виділено позитивний вплив Угоди про асоціацію, спрощення митних процедур та лібералізацію ринку. Також проаналізовано вплив політичної підтримки України з боку ЄС, впровадження безвізового режиму, зростання інвестицій та поліпшення інфраструктури для міжнародної торгівлі. Окремо розглянуто вплив геополітичної ситуації та необхідність адаптації України до європейських економічних вимог.

Таким чином, систематизовано інформацію щодо основних бар'єрів та стимулів, які впливають на обсяги та динаміку торгівлі між Україною та ЄС. Зроблено висновок, що подолання нетарифних обмежень та максимальне використання політико-економічних стимулів є ключовим завданням для подальшого розвитку двосторонніх торговельних відносин.

7. Налагодження механізму торгівлі підтримки експорту України в країни ЄС розглянуто налагодження механізму торгівлі та підтримки експорту України в країни ЄС. Визначено, що для підвищення конкурентоспроможності українських товарів необхідно впроваджувати інструменти державної підтримки експортерів, удосконалювати інфраструктуру, а також забезпечити ефективне використання зон вільної торгівлі. Наголошено на важливості розвитку логістики, підтримки малого та середнього бізнесу, а також посилення участі України в міжнародних торгових програмах ЄС.

8. Встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС проаналізовано встановлення внутрішнього регулювання підтримки експорту між Україною та ЄС. Визначено, що гармонізація українського законодавства з європейськими нормами та стандартами є необхідною умовою для розвитку двосторонньої торгівлі. Окрему увагу приділено вдосконаленню митних процедур, податкових стимулів, створенню

системи фінансової підтримки експортерів та забезпеченню прозорого регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Також виділена ситуація з війною.

9. Удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС розглянуто напрями удосконалення міжнародного співробітництва України та ЄС. Проаналізовано перспективи поглиблення партнерства у межах Угоди про асоціацію, розширення доступу українських товарів на європейський ринок, залучення інвестицій та інтеграції у спільні європейські проекти. Підкреслено важливість розширення співпраці в енергетичному, інноваційному та цифровому секторах, а також активізації політичного діалогу для подальшого зміцнення економічних зв'язків. Яскраво описані вирішення проблем у воєнний час країни.

Таким чином, висвітлено ключові перспективи розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС, підкреслено важливість комплексного підходу до удосконалення механізмів підтримки експорту, гармонізації внутрішнього регулювання та розширення міжнародного співробітництва. Зроблено висновок, що подальша інтеграція з ЄС є стратегічним пріоритетом для України, і реалізація окреслених напрямів сприятиме зростанню обсягів торгівлі та економічному розвитку країни.

СПИСОК ВИКОРИСАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. О. І. Ступницький. Міжнародна торгівля // Українська дипломатична енциклопедія. Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.:Знання України, 2020 — Т.2 — 812с.
2. М. Л. Дудченко, М. Ю. Рубцова. Міжнародна торгівля послугами / Українська дипломатична енциклопедія.
3. О. І. Ступницький. Невидима торгівля // Українська дипломатична енциклопедія. Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.:Знання України, 2020 — Т.2 — 812с.
4. Палагнюк Ю. В. Заснування та етапи становлення Європейського Співтовариства // Світова та європейська інтеграція : [навч. посіб.] / за ред. М. О. Багмета– Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2008. – С. 94–119. <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/252/7.pdf>
5. Процес інтеграції на Європейському континенті: теоретичні та історичні аспекти [Електронний ресурс] / Ю. В. Палагнюк // Демократичне врядування : Електронне наукове фахове видання Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – 2023. – Вип. 12. –
6. Палагнюк Ю. В. Еволюція теоретичних основ європейської інтеграції: державно-управлінський аспект [Електронний ресурс] / Ю. В. Палагнюк // Публічне адміністрування: теорія і практика : Електронний збірник наукових праць. – 2023. – Вип. 2 (10).
7. Копійка В.В., Шинкаренко Т.І. Європейський Союз: історія та засади функціонування : навч. посіб. / В.В. Копійка, Т.І. Шинкаренко ; за ред. Л.В. Губерського. – К. : Знання, 2009. – 751 с.
8. Кошак, Є.О. (2022). Форми міжнародних економічних відносин. <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19392/>

9. Загальний огляд - Питання торгівлі - European integration portal. Вступ України до ЄС. (2022-2024).
10. «Освіта.ua» (2023). Форми міжнародних економічних відносин: міжнародна торгівля.
11. Міністерство інфраструктури України (MIU). (2015-2018) <https://mtu.gov.ua/content/normativnopravova-baza-spivrobitnictva.html>
12. Гомонай В. В. Конституційно-правове забезпечення набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору. 42-54. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора юридичних наук за спеціальність 12.00.02 — конституційне право; муніципальне право. — Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет». — Ужгород, 2020.
13. Кравчук О.С. Гармонізація законодавства України з нормами ЄС. — Київ: Юрінком Інтер, 2020.
14. Шевчук С. Європейське право та інтеграція України. — Львів: ЛНУ, 2019.
15. Український центр європейської політики | Ukrainian Centre for European Policy (2023). Київ. 45-67.
16. Delegation of the European Union to Ukraine. (2024)
17. Корієнко О.В. Аналіз торгівлі послугами між Україною та ЄС в рамках Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі. М Київ. (2023). 34-40.
18. Світовий банк (World Bank) 2024.
19. Гаврилюк І.В. Львівський національний університет природокористування. (2023). 26-30.
20. Баласанян, Д. Г. (2020). Міжнародна торгівля: теорія і практика. Київ: Центр учбової літератури, 56(5), 44-48.
21. Світлана Таран, Олександр Шепотило, Павло Яворський, Євгенія Бондаренко. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. Січень 2022.

22. Дорошенко, Л. А., & Суслов, О. М. (2021). Євроінтеграція України: вплив на економічний розвиток та торгівлю. Економічний вісник університету, 48(3), 56–64.
23. Заяць, Т. А. (2019). Вплив європейської інтеграції на розвиток зовнішньої торгівлі України. Економіка України, 11, 34–41.
24. Європейська комісія. (2023). Офіційний сайт Європейської комісії: Торгівля між Україною та ЄС, 21(7), 88-90.
25. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2020). International Economics: Theory and Policy. 12th Edition. Pearson Education, 60(4), 39-48.
26. Гуцаленко, Л. В. (2021). Сучасні тенденції гармонізації стандартів України із законодавством ЄС. Вісник економічних наук України, 23(4), 45–50.
27. Давиденко Г. Й. (2020). Теоретичний аспект впливу стандартів на міжнародну торгівлю. Інноваційна економіка. (9-10), 5-10. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/327>
28. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/sites/default/files/>. (<https://eu-ua.kmu.gov.ua/sites/default/files/>)
29. Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI «Про засади внутрішньої та зовнішньої політики». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text>. (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text>)
30. 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
31. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., & Іксарова Н. О. (2016). Зовнішня торгівля України: ХХІ століття. (Монографія). Київ: Професіонал.
32. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 р. №124-VIII. – [Електронний ресурс].

<https://zakon.rada.gov.ua> Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 22.07.2014 р. №1602-VII. – [Електронний ресурс] <https://zakon.rada.gov.ua>

33. Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі між Україною та ЄС: особливості та переваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eu-ua.kmu.gov.ua> Митний кодекс України від 13.03.2012 р. №4495-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> Аналітичний звіт «Економічні результати співпраці України та ЄС у рамках Угоди про асоціацію» / Центр економічної стратегії. – Київ, 2022. – 48 с.

34. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> Інформаційна система «Програма підтримки торгівлі України з ЄС». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://trade.ec.europa.eu> Стандарти та регламенти ЄС у сфері харчової безпеки: вплив на експорт української продукції / І. С. Ткаченко, В. М. Литвиненко. – Журнал «Економіка і прогнозування». – 2023. – №2. – С. 22–34.

35. Торговельні відносини України з ЄС: виклики та перспективи / НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – Київ, 2023. – 72 с.

36. Міжнародна торгівля: теорія і практика / О. І. Рогач, М. А. Короткевич. – Київ: КНЕУ, 2022. – 412 с.

37. Директива ЄС щодо торговельних стандартів і гармонізації регламентів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eur-lex.europa.eu>.

38. European Commission (2020). Trade Policy Review: Ukraine. European Union.

39. Kostyuk, I., & Prymachenko, O. (2019). Economic Integration and Trade Relations between Ukraine and the European Union. *Journal of European Economy*, 18(3), 56-72.

40. World Trade Organization (WTO, 2019). Trade Policy Review: Ukraine. WTO.

41. Ukrainian Ministry of Economic Development and Trade (2020). Annual Trade Report: Ukraine's External Trade Relations with the EU. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine.
42. Наукові публікації з питань зовнішньої торгівлі: Журнал "Економіка і прогнозування", 2019-2023, 55(9), 76-80.
43. Гальчинський А. Теорія міжнародної економіки: підручник. – К.: Основи, 2020, 66-81.
44. Світова організація торгівлі (СОТ): Звіти щодо тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі, 45(2), 22-31.
45. Європейська бізнес-асоціація: Аналітичні звіти щодо взаємодії України з ЄС, 30(6), 91-102.
46. Офіційні публікації Євростату про обсяги торгівлі між Україною та ЄС, 38-45.
47. Міністерство економіки України. Аналітичні матеріали щодо економічного співробітництва з ЄС. URL: <https://me.gov.ua> Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС за 2022 рік. URL: <https://eu-ua.org> Horizon Europe: можливості для України. Офіційний сайт. URL: <https://horizon-europe-ukraine.eu> (<https://horizon-europe-ukraine.eu/>).
48. EU4Business: підтримка малого і середнього бізнесу. URL: <https://eu4business.eu> (<https://eu4business.eu/>).
49. Erasmus+ Україна: програми академічного обміну. URL: <https://erasmusplus.org.ua> (<https://erasmusplus.org.ua/>).
50. Зелений курс ЄС: перспективи для України. Офіційний сайт. URL: <https://ec.europa.eu/green-deal>. (<https://ec.europa.eu/green-deal>)
51. Гудзинський О. Д. Євроінтеграційні виклики для України в економічній сфері // Науковий вісник України. 2022. №3. С. 55-63.

52. Балюк А. І. Гармонізація українського законодавства зі стандартами ЄС: проблеми та перспективи // Економіка України. 2021. №8. С. 18-27.

53. Європейська комісія. (2023). Транс'європейська транспортна мережа (TEN-T) та підтримка України. Офіційний сайт Європейської комісії. https://ec.europa.eu/transport/ten-t-policy/ten_t_en