

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: **«ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА МІЖ ЄС ТА ВЕЛИКОЮ
БРИТАНІЄЮ ПІСЛЯ BREXIT»**

Виконала:
студентка 4 курсу, групи УО-41
спеціальності
292 Міжнародні економічні відносини
освітньої програми «Міжнародні економічні
відносини»
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти



Тіщенко К.В.

Керівник:



к.геогр.н., доц. Ханова О. В.

Рецензент:

Харків – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин
та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА

« ____ » _____ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Тіщенко Катерині Віталіївні

1. Тема роботи

Особливості та перспективи торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією після Brexit

керівник роботи: к.геогр.н., доцент Ханова О.В.,

затверджені наказом по університету від 05.02.2025 року №4001-5/313

2. Строк подання студентом роботи 28.05.2025 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

розкрити теоретичні передумови торговельного партнерства між країнами; систематизувати інституційні чинники торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією; проаналізувати торговельні потоки між ЄС та Великою Британією в сучасних умовах розвитку; дослідити економічні наслідки трансформації торговельного партнерства Великої Британії та ЄС після Brexit; визначити перспективи розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією в умовах нових реалій...

4. План роботи

№ з/П	Назва етапів роботи
1.	Теоретичні засади дослідження торговельного партнерства в глобальних умовах розвитку
2.	Особливості торговельного партнерства ЄС та Великої Британії після Brexit

5. Дата видачі завдання 01.12.2024 р.

Студент



Катерина ТИЩЕНКО

Керівник роботи



Олена ХАНОВА

АНОТАЦІЯ

Тіщенко К.В. Особливості та перспективи торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією після Brexit: кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис]. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. 65 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню трансформації торговельного партнерства між Європейським Союзом та Великою Британією після виходу останньої зі складу ЄС, аналізу економічних наслідків Brexit та прогнозуванню подальших перспектив двосторонньої співпраці. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків; містить 16 рисунків, 6 таблиць, список використаних джерел з 51 найменування.

У першому розділі проаналізовано теоретичні засади формування міжнародного торговельного партнерства та охарактеризовано інституційні чинники, що визначають взаємовідносини між ЄС та Великою Британією після Brexit.

У другому розділі здійснено аналіз динаміки зовнішньоторговельних потоків, оцінено макроекономічні наслідки трансформації партнерства, проведено кореляційний аналіз та сценарне прогнозування подальшого розвитку співпраці в умовах глобальної нестабільності.

Ключові слова: Brexit, торговельне партнерство, Європейський Союз, Велика Британія, зовнішня торгівля, економічні наслідки, сценарне прогнозування.

ANNOTATION

Tishchenko K.V. Features and Prospects of the Trade Partnership between the EU and the United Kingdom after Brexit: Bachelor's Thesis [Manuscript]. Kharkiv: V. N. Karazin Kharkiv National University, 2025. 63 p.

The bachelor's thesis is devoted to the study of the transformation of the trade partnership between the European Union and the United Kingdom after the latter's withdrawal from the EU. It analyzes the economic consequences of Brexit and forecasts further prospects for bilateral cooperation. The thesis consists of an introduction, two chapters, and conclusions; it includes 16 figures, 6 tables, and a list of 51 references.

The first chapter analyzes the theoretical foundations of international trade partnerships and describes the institutional factors shaping the relationship between the EU and the United Kingdom after Brexit.

The second chapter examines the dynamics of foreign trade flows, assesses the macroeconomic consequences of the partnership transformation, conducts a correlation analysis, and presents scenario forecasting for the development of cooperation under global uncertainty.

Keywords: Brexit, trade partnership, European Union, United Kingdom, foreign trade, economic consequences, scenario forecasting.

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ 1. Теоретичні засади дослідження торговельного партнерства в глобальних умовах розвитку.....	9
1.1. Теоретичні передумови торговельного партнерства між країнами	9
1.2. Інституційні чинники торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією.....	17
Висновки до першого розділу.....	24
Розділ 2. Особливості торговельного партнерства ЄС та Великої Британії після Brexit.....	26
2.1. Аналіз торговельних потоків між ЄС та Великою Британією в сучасних умовах розвитку	26
2.2. Економічні наслідки трансформації торговельного партнерства Великої Британії та ЄС після Brexit	43
2.3. Перспективи розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією в умовах нових реалій	49
Висновки до другого розділу	55
Висновки	58
Список використаних джерел.....	60

ВСТУП

Обґрунтованість актуальності обраної теми обумовлена глибокими трансформаціями у системі міжнародної торгівлі після виходу Великої Британії з Європейського Союзу, що суттєво змінило характер багаторічного партнерства між сторонами. Британія тривалий час була частиною спільного ринку ЄС, митного союзу та єдиного регуляторного простору, що забезпечувало високий рівень економічної інтеграції. Вихід із ЄС у 2020 р. призвів до необхідності формування нової договірної основи, що знайшло відображення в Угоді про торгівлю та співробітництво. Після Brexit торговельні відносини між сторонами зіткнулися з низкою викликів: зниженням обсягів торгівлі, зростанням регуляторних та логістичних бар'єрів, обмеженим доступом до ринку послуг і послабленням інвестиційної активності. Водночас обидві сторони зберігають взаємну економічну зацікавленість, що зумовлює потребу в адаптації механізмів співпраці до нових реалій. У цьому контексті особливого значення набуває аналіз динаміки торгівлі, структурних зрушень в експорті та імпорті, макроекономічних наслідків для Великої Британії, а також визначення сценаріїв майбутнього розвитку партнерства. Це дозволяє краще зрозуміти тенденції постбрекзитної інтеграції та її вплив на міжнародну економічну систему.

Ступінь вивчення проблеми. Проблема торговельного партнерства між ЄС та Великобританією після Brexit активно вивчається як зарубіжними, так і українськими дослідниками. У міжнародній науковій літературі значний внесок зробили Д. Родрік, який аналізує наслідки втрати інтеграційних зв'язків у контексті глобалізації, С. Браун та І. Бегг, що досліджують економічні виклики Brexit для регіональних економік, а також П. Мінфорд, який обґрунтовує можливі переваги незалежної торговельної політики Великобританії. Низка дослідників, зокрема Н. Фабріціус, А. Де Рюйтер та М. Дасті, розглядають імплементацію Угоди про торгівлю та співробітництво (ТСА) та її вплив на різні галузі. В українській науці питання трансформації зовнішньоекономічної політики та торговельного співробітництва у Європі досліджували О.С.

Вишневський, Г.В. Назарова, А.М. Єріна, О.П. Грішова та Н.Ю. Макогон. Їхні роботи присвячені аналізу регуляторних змін, конкурентних позицій держав у новому середовищі та адаптації національної економічної політики до викликів Brexit. Водночас комплексне дослідження перспектив розвитку двостороннього торговельного партнерства в умовах сучасної економічної турбулентності потребує подальшого теоретичного та прикладного опрацювання.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення особливостей трансформації торговельного партнерства між Європейським Союзом та Великою Британією після Brexit. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення наступних наукових завдань:

- розкрити теоретичні передумови торговельного партнерства між країнами;
- систематизувати інституційні чинники торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією;
- проаналізувати торговельні потоки між ЄС та Великою Британією в сучасних умовах розвитку;
- дослідити економічні наслідки трансформації торговельного партнерства Великої Британії та ЄС після Brexit;
- визначити перспективи розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією в умовах нових реалій.

Об'єктом дослідження є процес розвитку торговельних відносин між країнами.

Предмет дослідження – трансформація торговельного партнерства між Європейським Союзом та Великою Британією після Brexit у контексті його економічних наслідків та перспектив подальшого розвитку.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано комплекс загальнонаукових, аналітичних та спеціальних методів, що забезпечили глибоке й об'єктивне вивчення теми. Теоретичне узагальнення та аналіз наукових джерел дозволили визначити сутність торговельного партнерства та його трансформацію в умовах Brexit. Для виявлення основних зовнішніх чинників, що

впливають на подальший розвиток двосторонніх відносин між ЄС та Великобританією, застосовано PESTEL-аналіз. Також використано метод порівняльного аналізу для дослідження динаміки експортно-імпортних потоків, а також структурні методи для оцінки змін у товарній та географічній структурі торгівлі. З метою виявлення взаємозв'язків між торговельною динамікою та макроекономічними показниками Великобританії (ВВП, інфляція, безробіття, прямі іноземні інвестиції) застосовано кореляційний аналіз. Також використано сценарний підхід для побудови можливих моделей розвитку торговельного партнерства на середньострокову перспективу (3–5 років).

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти Європейського Союзу та Великобританії, зокрема Угода про торгівлю та співробітництво між ЄС і Великобританією (ТСА), аналітичні звіти Євростату, Управління національної статистики Великобританії (ONS), Всесвітньої торговельної організації (СОТ), бази даних Trade Map та OECD. Також були використані офіційні публікації урядів Великобританії та країн ЄС, доповіді міжнародних економічних інститутів, матеріали британського парламенту, наукові статті зарубіжних і вітчизняних дослідників, статистичні довідники, результати економетричних розрахунків і спеціалізовані експертні огляди з питань зовнішньоекономічної політики.

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків; містить 65 сторінок тексту, 16 рисунків, 6 таблиць. Список джерел містить 51 найменування, зокрема 43 електронних джерела.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

1.1. Теоретичні передумови торговельного партнерства між країнами

Торгівля між країнами – не нове явище: вона має тисячолітню історію та виступає однією з основних форм економічного співіснування цивілізацій. Історія формування торговельного партнерства демонструє еволюцію від випадкового обміну до системної економічної співпраці між державами, яку сьогодні називають інституціоналізованим торговельним партнерством [3].

Витоки міжнародної торгівлі сягають давніх цивілізацій, які здійснювали обмін товарами як через морські, так і через сухопутні шляхи. З часом утворювалися перші торговельні маршрути, що об'єднували Європу, Азію та Африку, сприяючи формуванню передумов для появи політичних і економічних союзів. У сучасну епоху партнерство між країнами набуло нових форм – від вільної торгівлі до стратегічних союзів, іноді – на фоні санкційної політики та конкурентної боротьби [3].

Нижче представлено порівняльну характеристику ключових етапів розвитку торговельного партнерства у світовому контексті, табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Етапи формування торговельного партнерства в історичній ретроспективі

Період	Ключові риси торговельної взаємодії	Форма партнерства	Приклади
Давні цивілізації (до V ст.)	Натуральний обмін, обмеженість територією та ресурсами	Прямий обмін без посередників	Єгипет–Фінікія, Китай–Індія
Середньовіччя (V–XV ст.)	Купецькі гільдії, митні збори, торговельні привілеї	Комерційні союзи, феодальні привілеї	Ганзейський союз, Венеційська республіка
Епоха географічних відкриттів (XV–XVIII ст.)	Колоніальна експансія, монополії, регулювання експорту	Меркантилістські союзи	Британська Ост-Індійська компанія, Голландська колоніальна система

Промислова революція (XVIII–XIX ст.)	Вільна торгівля, індустріалізація, ліберальні погляди	Ліберальні двосторонні угоди	Англо-французький торговельний договір 1860 р.
Післявоєнна доба (1945–1990)	Інституціоналізація торгівлі, регіональні об'єднання	Глобальні й регіональні угоди	ГАТТ, ЄС, НАФТА
Сучасний етап (1990–сьогодні)	Глобалізація, цифрова торгівля, санкції, нові блоки	Мережеві угоди, багатосторонні та стратегічні союзи	СОТ, СРТПР, РСЕР, Угода про асоціацію Україна–ЄС

Джерело: [1-4]

Як видно з табл. 1.1, еволюція партнерства пов'язана із загальною економічною та політичною трансформацією світової системи. В епоху феодалізму торговельні зв'язки мали вузький, переважно регіональний характер. Промислова революція створила передумови для глобалізації виробництва і торгівлі, а ХХ століття – для інституціоналізації партнерства через створення міжнародних організацій та правових рамок (наприклад, ГАТТ, СОТ, регіональні торговельні блоки) [4; 11].

З початку ХХІ століття набирають сили нові форми партнерств: стратегічні альянси, цифрові торговельні платформи, угоди в рамках ланцюгів доданої вартості, а також політико-економічні союзи, сформовані на основі геоекономічних інтересів [8; 15]. Окрім того, спостерігається підвищена роль санкцій, квот, антидемпінгових заходів та преференційного режиму торгівлі, зокрема через режим найбільшого сприяння [12–14]..

Формування торговельного партнерства є предметом вивчення класичної, неокласичної, нової торгової теорії, інституціональної економіки та сучасних концепцій глобальної взаємозалежності. Кожна з них формує власне уявлення про механізми торговельної взаємодії та передумови ефективної співпраці, табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Основні теоретичні підходи до формування торговельного партнерства

Теорія / школа	Автор(и)	Ключова ідея	Значення для партнерства
Теорія абсолютної переваги	А. Сміт	Країни виграють від торгівлі, коли спеціалізуються на	Обґрунтовує взаємовигідність співпраці

		товарах, які вони виробляють найефективніше	
Теорія порівняльної переваги	Д. Рікардо	Навіть менш ефективна країна має вигоду від торгівлі, якщо спеціалізується на продукції з найменшою альтернативною вартістю	Основоположна для глобального поділу праці
Факторна теорія Хекшера-Оліна	Е. Хекшер, Б. Олін	Торгівля базується на співвідношенні факторів виробництва (капіталу, праці)	Формує основу для довгострокових партнерств
Теорія внутрішньогалузевої торгівлі	П. Кругман	Торгівля відбувається між подібними країнами завдяки диференціації продукції	Пояснює торгівлю між розвиненими країнами
Теорія митного союзу	Дж. Вайнер	Угода між країнами з усуненням внутрішніх бар'єрів та введенням єдиного зовнішнього тарифу	Служить основою для регіональних інтеграцій
Теорія оптимальної валютної зони	Р. Манделл	Для ефективного партнерства потрібна макроекономічна конвергенція	Умови поглибленої економічної інтеграції
Інституціоналізм	Д. Норт, О. Вільямсон	Інститути, правила, прозорість, довіра впливають на ефективність партнерства	Пояснює стабільність та сталість торгівлі
Теорія взаємозалежності	Р. Кеохейн, Дж. Най	Поглиблення торгівлі знижує конфліктність і посилює безпеку	Теоретичне обґрунтування стратегічних союзів
Глобальні ланцюги вартості (GVC)	Т. Герефі та ін.	Партнерство вбудоване у транснаціональні ланцюги виробництва	Новітня модель партнерств у цифровій економіці

Джерело: [1; 2; 5-10]

Класичні теорії (А. Сміт, Д. Рікардо) є основою для обґрунтування вигідності торгівлі в умовах різної продуктивності [1; 2]. Неокласичні теорії (Хекшер-Олін) поглибили розуміння за рахунок факторної спеціалізації [5]. Із розвитком економічної інтеграції з'явилися інституціональні концепції, які підкреслили роль формальних правил, довіри, правових систем та прозорості регуляторного середовища [6]. Сучасні дослідження (теорія глобальних ланцюгів вартості, теорія взаємозалежності) акцентують увагу на мережевих зв'язках, технологіях і цифровій взаємодії, що дозволяє країнам бути партнерами не лише в обміні готовою продукцією, а й у виробничій кооперації на різних етапах створення доданої вартості [7; 8].

Сучасне торговельне партнерство формується на перетині класичних економічних чинників, інституціональних механізмів та технологічних трансформацій, що зумовлює його багатовимірність і складність [5–8]. З одного боку, воно спирається на фундаментальні закономірності міжнародного поділу праці, порівняльних переваг і ефективності використання ресурсів, закладені ще в класичних теоріях торгівлі [1; 2; 5]. З іншого – значну роль відіграють інституційні умови, зокрема правова визначеність, транспарентність, наявність угод про взаємний захист інвестицій, дотримання стандартів СОТ, а також участь у регіональних інтеграційних блоках [6; 11].

Крім того, технологічний прогрес істотно змінює характер торговельної взаємодії. Застосування цифрових платформ, автоматизація логістичних процесів, електронна комерція та інтеграція в глобальні ланцюги створення доданої вартості перетворюють торгівлю на динамічну, мережеву та віртуалізовану систему [8; 15]. У таких умовах партнерство більше не зводиться лише до тарифів і квот – воно передбачає глибоку координацію регуляторних підходів, синхронізацію технологічних стандартів, цифрову сумісність і навіть енергетичну безпеку [15].

Різноманіття сучасних форм торговельного партнерства зумовлене як економічними чинниками, так і політичними, інституційними та безпековими аспектами. У міжнародній практиці партнерські відносини між країнами варіюються від обмежувальних режимів – із санкціями, тарифними бар'єрами та дискримінаційними заходами – до високого рівня економічної інтеграції на основі принципів взаємної вигоди, вільної торгівлі та координації політик.

Такий спектр форм відображає ступінь відкритості торговельного середовища, глибину взаємозв'язків між партнерами, а також рівень інституціоналізації торговельної політики. Це дозволяє класифікувати типи партнерств за низкою ознак: ступенем лібералізації, формою правового регулювання, кількістю учасників, рівнем взаємних зобов'язань, рис. 1.1.

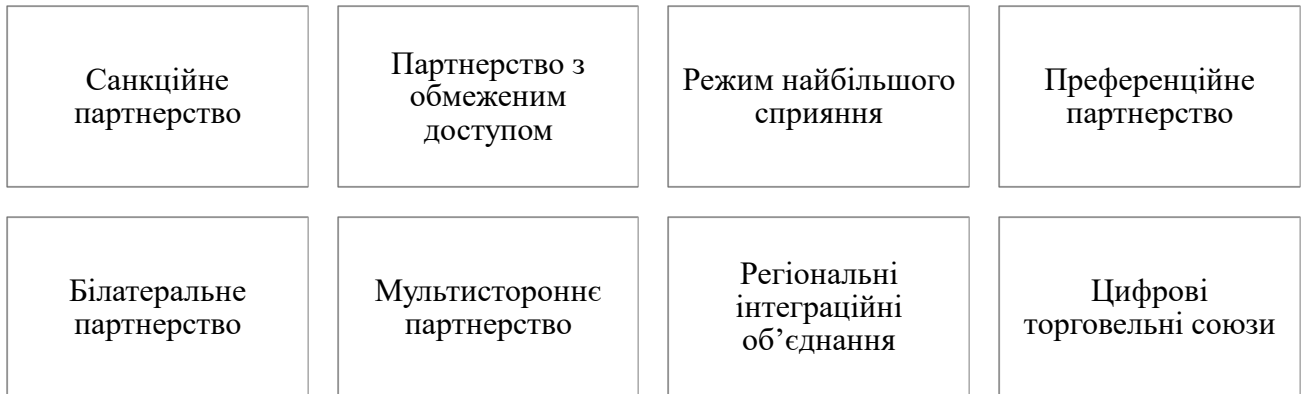


Рис. 1.1. Типи торговельного партнерства в сучасних умовах розвитку [11-17]

Як видно з рис. 1.1, в сучасній світовій практиці типи торговельного партнерства варіюються від суворо обмежувальних до глибоко інтегрованих форм. Така різноманітність зумовлена не лише економічною доцільністю, а й політичними пріоритетами, геостратегічними міркуваннями, рівнем розвитку інституцій, а також технологічними інноваціями [11; 15].

Також, варто зазначити, що у науковій та прикладній літературі типи торговельного партнерства зазвичай класифікують за кількома ключовими критеріями, які дозволяють більш глибоко зрозуміти як структурні особливості таких партнерств, так і механізми їх функціонування. Найчастіше застосовуються чотири аналітичні критерії: юридичний статус, глибина інтеграції, кількість учасників та галузева спеціалізація, рис. 1.2.

1. За юридичним статусом торговельні партнерства поділяють на формальні та неформальні. Формальні партнерства оформлюються у вигляді міжнародних договорів або угод, які закріплюють взаємні зобов'язання сторін та передбачають механізми правового захисту, моніторингу та врегулювання спорів. Прикладами є Угода про асоціацію Україна – ЄС, NAFTA (тепер USMCA), або членство в СОТ. Неформальні партнерства виникають у результаті політичних домовленостей, стратегічної співпраці чи практичної економічної взаємозалежності, але не завжди мають юридичну обов'язковість. Наприклад, неформальна торгівля між

прикордонними регіонами чи тіньові торговельні канали між країнами, що не визнають одна одну офіційно [5; 11].



Рис. 1.2. Основні критерії класифікації типів торговельного партнерства [5; 11]

2. За глибиною інтеграції партнерства класифікують на шкалі від обмеженого доступу до спільного економічного простору. Найнижчий рівень – це зони вільної торгівлі, де скасовуються лише внутрішні мита та квоти (наприклад, СЕФТА). Митний союз передбачає не тільки вільну торгівлю, а й уніфікований зовнішній тариф (як у Євразійському економічному союзі). Далі – спільний ринок, що забезпечує рух капіталу, послуг і робочої сили (ЄС). Найглибший рівень – економічний і валютний союз, де формується спільна економічна політика і навіть валюта (євро в межах єврозони). Така класифікація має особливе значення для оцінки впливу партнерства на макроекономічну політику держав-учасниць [5; 11].

3. За кількістю учасників розрізняють білатеральні та мультисторонні партнерства. Білатеральні партнерства укладаються між двома країнами та характеризуються високим рівнем адаптації до специфічних потреб кожної сторони. Наприклад, Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою враховує національні регуляторні особливості. Мультисторонні партнерства

охоплюють більше двох учасників і потребують уніфікації правил, що ускладнює досягнення консенсусу, проте створює ширші ринки. Прикладами є СОТ, СРТПР, РСЕР, Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA) [5; 11; 17].

4. За галузевою спеціалізацією торговельні угоди можуть бути загальними (охоплюють усі сфери економіки) або секторальними (зосереджуються на окремих напрямках). Загальні угоди регулюють широкий спектр товарів і послуг, інвестицій, інтелектуальної власності тощо. Секторальні ж стосуються окремих галузей — наприклад, Угода з торгівлі авіаційними послугами між ЄС і США або окремі положення про сільське господарство в рамках СОТ. В умовах цифрової трансформації зростає кількість угод у сферах e-commerce, data governance, кібервзаємодії – так звані цифрові секторальні партнерства (наприклад, DEPA або положення про e-commerce у СРТПР) [5; 11].

Отже, зважаючи на наведені типи та критерії торговельного партнерства між країнами можемо зробити такі висновки:

Найжорсткішою формою взаємодії є санкційні режими, які передбачають обмеження або повну заборону торговельної діяльності. Вони застосовуються здебільшого як інструмент політичного або економічного тиску. Наприклад, ЄС та США ввели багаторівневі санкції проти Російської Федерації після 2014 р. та значно посилили їх у 2022 р., що передбачає заборону експорту високотехнологічного обладнання, енергетичних технологій, замороження активів і відключення банків від системи SWIFT. Іншим прикладом є санкції проти Ірану, які обмежують його доступ до нафтового ринку, фінансових розрахунків та імпорту промислових товарів, незважаючи на періодичні спроби зняття обмежень у рамках ядерної угоди [14].

Наступним типом є партнерства з обмеженим доступом, які характеризуються частковою лібералізацією торгівлі на тлі збереження високих тарифів, нетарифних бар'єрів або квот. Відомим прикладом є торговельна війна між США та Китаєм у 2018–2020 рр., під час якої було запроваджено мита на сотні мільярдів доларів товарів, а також введено жорсткі квоти на стратегічну сировину, таку як соя, сталь і рідкісноземельні метали. Подібну ситуацію

демонструє й торгівля між Індією та Європейським Союзом, де зберігаються високі імпорتنі тарифи (наприклад, до 125% на автомобілі), що обмежує реальний доступ європейських товарів до індійського ринку, незважаючи на формальні торговельні угоди [17].

Базовою формою партнерства у глобальній торгівлі є режим найбільшого сприяння, що закріплений у принципах Світової організації торгівлі. У цьому випадку країна зобов'язується надавати однакові пільги всім торговим партнерам без дискримінації. Наприклад, Україна отримала статус РНС від Канади у межах свого членства у СОТ, що забезпечує рівний доступ до канадського ринку для українських товарів порівняно з іншими країнами-членами організації.

Більш вигідною формою співпраці є преференційні торговельні угоди, які передбачають надання пільгового доступу певним країнам до ринку партнера. Такі угоди часто застосовуються щодо країн, що розвиваються, як частина політики сприяння розвитку. Наприклад, Грузія користується режимом GSP+ у торгівлі з ЄС, що дозволяє безмитно експортувати понад 7000 найменувань продукції, включно з аграрними товарами та текстилем [16].

Білатеральне партнерство, як правило, має поглиблений характер і супроводжується юридично зобов'язуючими угодами. Угода про асоціацію між Україною та ЄС є класичним прикладом такого типу. Вона включає зобов'язання щодо гармонізації митного тарифу, технічного регулювання, правил походження товарів, ветеринарного та фітосанітарного контролю. У межах цієї угоди діють тарифні квоти, наприклад, на експорт меду, м'яса птиці, зернових культур, які обмежують обсяги безмитного експорту, а перевищення квот обкладається стандартним митом [11].

Мультистороннє партнерство забезпечує єдині правила для значної кількості учасників. Прикладом є СОТ, яка надає країнам спільну платформу для узгодження норм, вирішення торговельних спорів, запровадження механізмів прозорості та недискримінації. Для України участь у СОТ дозволяє захищати свої інтереси в міжнародній торгівлі в разі порушень з боку інших держав.

Найвищий рівень інтеграції демонструють регіональні економічні союзи, що передбачають не лише усунення бар'єрів, а й координацію економічної політики, іноді – навіть спільну валюту. ЄС є прикладом такої інтеграції, що включає єдиний митний тариф, гармонізовану податкову політику, вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили.

Останнім часом набувають актуальності цифрові торговельні угоди, які відповідають потребам нової економіки. Угода DEPA (Digital Economy Partnership Agreement), укладена між Сінгапуром, Чилі та Новою Зеландією, демонструє новий формат партнерства у сфері електронної комерції, захисту персональних даних, кібербезпеки та транскордонної передачі цифрових потоків. Це є прикладом партнерства, що виходить за межі фізичної торгівлі та охоплює новітні форми взаємодії у глобалізованому світі [15].

На практиці кожен тип торговельного партнерства має специфічне інституційне наповнення, набір механізмів і правових зобов'язань. Відповідно до цього формується не лише обсяг і структура торгівлі, а й загальний рівень економічної інтеграції між державами.

1.2. Інституційні чинники торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією

Торговельне партнерство між ЄС і Великобританією є одним із найскладніших прикладів інституціоналізованої співпраці у світі, що пройшло шлях від внутрішньої інтеграції до зовнішнього договірного регулювання після Brexit. До 2020 р. Великобританія була повноправним членом ЄС, а відтак – частиною спільного ринку, митного союзу та законодавчої системи ЄС. Це визначало не лише політичну, а й повноцінну інституційну взаємозалежність [18].

Великобританія стала членом Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у 1973 р., після двох попередніх відмов Франції (1963 та 1967 рр.). З того часу економічна інтеграція поступово поглиблювалась, від участі в митному

союзи до повного доступу до внутрішнього ринку. Упродовж 1973–2020 рр. Британія брала участь у всіх ключових економічних політиках ЄС, зокрема:

- спільній аграрній політиці (Common Agricultural Policy),
- політиці конкуренції,
- гармонізації технічних стандартів та сертифікації,
- режимах вільного переміщення товарів, капіталу, послуг і осіб [19].

Участь Великобританії в Європейському економічному співтоваристві поступово поглиблювалась і мала кілька ключових інституційних етапів. Першим важливим кроком стало підписання та ратифікація Єдиного європейського акту (Single European Act) у 1986 р., що заклало правові основи для формування єдиного внутрішнього ринку ЄС та усунення нетарифних бар'єрів. Це розширило економічні можливості Британії в межах Співтовариства.

У 1992 р. Велика Британія підписала Маастрихтський договір, який започаткував Європейський Союз як політичне об'єднання та визначив інституційну структуру економічного і валютного союзу. Хоча Британія брала активну участь у процесах економічної інтеграції, вона скористалася опціональними механізмами (opt-out), які дозволили їй:

- не приєднуватися до Шенгенської зони;
- зберегти національну валюту (фунт стерлінгів), залишаючись поза єврозоною.

Британія вибудувала гібридну модель інтеграції, у якій поєднувалась глибока участь в економічних процесах ЄС з частковим збереженням суверенітету в чутливих галузях політики та безпеки [26].

Незважаючи на періодичну євроскептичну риторику, Велика Британія залишалась ключовим торговельним партнером країн ЄС, у 2019 р. частка ЄС у зовнішній торгівлі Великобританії перевищувала 43%, а частка Британії у зовнішній торгівлі ЄС – понад 13% (особливо у послугах і високотехнологічній продукції) [20].

До виходу з ЄС економічні зв'язки Великобританії з іншими країнами-членами регулювались правом Європейського Союзу. Це означало:

- автоматичну дію європейського законодавства на території Британії;
- участь у Спільному митному кодексі, системах стандартизації та митної оцінки;
- відсутність внутрішніх бар'єрів у торгівлі з іншими членами ЄС;
- участь у міжнародних угодах, укладених ЄС (наприклад, угоди з Канадою, Японією, країнами Карибського басейну тощо) [21].

Зміна формату партнерства після Brexit зумовила суттєві інституційні й правові трансформації, що потребують системного аналізу.

Після виходу Великобританії зі складу ЄС з 31 січня 2020 року (офіційна дата Brexit) сторони були змушені переосмислити формат партнерства, замінити інтеграційні механізми на договірно-правові рамки, зберігши при цьому стабільність торгівлі. Ключову роль у цьому відіграє Угода про торгівлю і співробітництво між ЄС та Великобританією (ТСА), підписана 24 грудня 2020 р. та введена в дію з 1 січня 2021 р. [22]. Цей документ встановлює:

- режим безмитної торгівлі товарами, що походять з відповідної сторони,
- наявність технічних бар'єрів у торгівлі (наприклад, подвійна сертифікація),
- припинення свободи переміщення послуг і людей,
- створення нових правових інститутів для управління угодою (Спільна рада партнерства, підкомітети, арбітражна система) [23].

Після виходу з ЄС Велика Британія втратила доступ до понад 40 торговельних угод, укладених Європейським Союзом з третіми країнами, включно з угодами про вільну торгівлю, митні угоди, угоди про захист інвестицій тощо. Для мінімізації наслідків втрати преференційного доступу до зовнішніх ринків, британський уряд активізував зусилля щодо укладання двосторонніх угод з державами, з якими ЄС вже мав домовленості [24]. Ключовими угодами є:

1. Ключовою угодою стало підписання Угоди про торгівлю та співробітництво між ЄС та Великобританією (EU–UK Trade and Cooperation Agreement, ТСА), яка вступила в дію з 1 січня 2021 р. Документ передбачає безмитну торгівлю товарами, що походять з відповідних територій, але не

охоплює повною мірою сферу послуг, рух капіталу та людей. Зокрема, фінансовий сектор, який є критичним для британської економіки, залишився поза рамками єдиних правил, що створює додаткові бар'єри для доступу до ринку ЄС. [27].

Угода про торгівлю та співробітництво між ЄС та Великобританією (ТСА) передбачає створення багаторівневої інституційної архітектури, що забезпечує як загальний політичний контроль за імплементацією угоди, так і галузеву технічну взаємодію.

Спільна рада партнерства (Partnership Council) є головним органом управління, який здійснює загальний нагляд за реалізацією положень угоди. Вона складається з представників Європейської Комісії та уряду Великобританії на рівні міністрів або старших посадовців. Її функції включають тлумачення положень угоди, ухвалення змін у додатках, контроль за дотриманням зобов'язань обома сторонами, а також прийняття рішень у разі виникнення спорів [27].

Спеціалізовані комітети та робочі групи утворюються для консультацій та координації з питань реалізації положень ТСА у відповідних секторах. Зокрема, функціонують комітети з питань торгівлі товарами, послуг, енергетики, транспорту, рибальства, технічних бар'єрів у торгівлі, а також цифрової торгівлі та державних закупівель. Ці органи забезпечують регулярний обмін інформацією, погодження технічних стандартів, вирішення оперативних питань та сприяють гармонізації процедур.

Арбітражна панель є інституційним механізмом вирішення спорів, що замінює юрисдикцію Суду Європейського Союзу у двосторонніх відносинах між Великобританією та ЄС. Якщо сторони не можуть досягти згоди в межах консультацій у відповідному спеціалізованому органі або Спільній раді, вони можуть ініціювати створення незалежної арбітражної панелі. Її рішення є обов'язковими до виконання. Це забезпечує симетричну правову відповідальність сторін та зменшує ризики правової невизначеності [27].

Ця інституційна система забезпечує гнучкий, але структурований підхід до регулювання торговельних і політичних відносин після Brexit, дозволяючи адаптувати положення угоди до змін зовнішнього середовища та уникати ескалації конфліктів.

2. Після виходу з ЄС Велика Британія також уклала низку двосторонніх угод із третіми країнами. Серед них однією з найперших стала Угода про всебічне економічне партнерство з Японією (UK–Japan CEPA), підписана у 2020 р. За своєю структурою вона є аналогічною до угоди між ЄС та Японією, однак включає розширені положення щодо цифрової торгівлі, захисту інтелектуальної власності та електронної комерції. Очікується, що реалізація цієї угоди забезпечить зростання двосторонньої торгівлі на понад 15 млрд фунтів стерлінгів у довгостроковій перспективі [28].

3. Аналогічним чином було укладено Угоду про безперервність торгівлі між Великобританією та Канадою (UK–Canada Trade Continuity Agreement), яка дозволила зберегти основні умови, закладені в межах угоди СЕТА між ЄС та Канадою. Документ гарантує поступове скасування тарифів на канадські товари до 2024 р. та передбачає переговори щодо створення модернізованої двосторонньої угоди [29].

4. Особливу увагу Велика Британія приділяє поглибленню відносин з країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону. У 2023–2024 рр. було завершено процес приєднання до Всеосяжної та прогресивної угоди про транстихоокеанське партнерство (СРТПР), що включає 11 країн, серед яких Японія, Сінгапур, В'єтнам, Канада, Австралія. Це дозволяє британському експорту отримати безмитний доступ до значної частини ринків Азії та Америки та посилює геоекономічну диверсифікацію торговельних зв'язків. Окремим напрямом є переговори між Великобританією та Індією щодо укладення угоди про вільну торгівлю, які тривають із 2022 р. Сторони декларують прагнення до подвоєння обсягів двосторонньої торгівлі до 2030 р. Основними предметами обговорення є тарифи на алкоголь, текстиль, фармацевтику та відкриття доступу до фінансових і цифрових ринків. Також були укладені угоди з Австралією та

Новою Зеландією. Вони передбачають поетапне скасування тарифів на сільськогосподарську продукцію, а також включають положення про цифрову торгівлю, екологічну сталість, рівність прав і модернізацію процедур походження товарів. Очікується, що реалізація цих угод сприятиме зростанню експорту Великобританії до Австралії на 14%, а до Нової Зеландії – на 3–8% [30].

Великобританія після виходу з ЄС реалізує стратегію побудови глобальної торговельної мережі через укладання гнучких двосторонніх угод. Це дозволяє компенсувати втрати, пов'язані з виходом зі спільного ринку ЄС, однак водночас створює нові виклики щодо уніфікації стандартів, технічного регулювання та взаємного визнання сертифікацій.

Угода про торгівлю та співробітництво між ЄС та Великобританією (ТСА) передбачає створення багаторівневої інституційної архітектури, що забезпечує як загальний політичний контроль за імплементацією угоди, так і галузеву технічну взаємодію.

Правовий формат партнерства трансформувався з наднаціонального права до двосторонньої договірної взаємодії, з обмеженим обсягом зобов'язань і новими механізмами вирішення спорів [25], табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Інституційні та правові відмінності у торговельному партнерстві між ЄС та Великобританією (до і після Brexit)

Параметр	До Brexit	Після Brexit
Тип регулювання	Наднаціональне (право ЄС)	Двостороннє договірне (ТСА)
Митний союз	Так	Ні
Спільний ринок	Так	Ні
Свобода переміщення	Так	Обмежено
Орган вирішення спорів	Суд ЄС	Арбітражна панель
Інституції	Єврокомісія, Європарламент, Рада ЄС	Спільна рада партнерства, підкомітети
Участь у зовнішніх угодах ЄС	Так	Ні (власні угоди)

Джерело: систематизовано за [25]

Ключовими викликами інституціонального характеру для ЄС та Великобританії після Brexit стали такі аспекти:

- розмежування правових режимів призводить до появи регуляторних бар'єрів у торгівлі, особливо у сферах сертифікації, логістики, фінансових послуг;
- наявність окремого режиму для Північної Ірландії (частково залишається у митному просторі ЄС) спричиняє внутрішньополітичні напруження;
- обмеження у сфері послуг – особливо значущі для Лондона як фінансового центру;
- втрата впливу на регуляторну політику ЄС, що ускладнює адаптацію британських експортерів до змін європейських стандартів [25].

Попри підписання Угоди про торгівлю та співробітництво, між ЄС та Великобританією зберігається низка складних викликів, які впливають на ефективність функціонування торговельного партнерства та його прогнозованість. Насамперед, відсутність угоди про взаємне визнання стандартів та сертифікатів у багатьох секторах створює нетарифні бар'єри, особливо в автомобільній, хімічній, фармацевтичній галузях. Це ускладнює доступ до ринків, подовжує логістичні ланцюги та збільшує адміністративні витрати для компаній з обох боків [31].

Другим значущим викликом є специфічний статус Північної Ірландії, яка згідно з Протоколом до ТСА залишається частиною митної території Великобританії, але фактично дотримується правил єдиного ринку ЄС для товарів. Це призводить до так званого «внутрішнього кордону» між Великобританією та Північною Ірландією, що спричиняє політичні суперечки, зокрема в рамках Белфастської угоди. Багато підприємств стикаються з ускладненнями в логістиці, документації та нагляді з боку ЄС.

Крім того, обмежений доступ до послуг, особливо у сфері фінансів, консалтингу, юридичних послуг, ІТ та телекомунікацій, негативно впливає на Великобританію, а зокрема – на Лондон як глобальний фінансовий центр.

Відсутність «паспортного режиму» для британських фінансових установ обмежує їхню можливість обслуговувати клієнтів в ЄС на прямих умовах [32].

Окрему увагу варто приділити необхідності постійного оновлення положень ТСА. Угода не є статичною: вона передбачає регулярні перегляди, можливість доповнення галузевими протоколами, а також створення нових інституційних механізмів. Сторони вже ведуть перемовини щодо удосконалення регуляторної координації в цифровій сфері, екологічних стандартах, а також захисті персональних даних та боротьбі з недобросовісною конкуренцією [31].

Таким чином, наявна правова основа забезпечує базовий рівень стабільності, однак ефективне партнерство між ЄС та Великобританією вимагає гнучкої адаптації до змінних глобальних і внутрішніх обставин. Майбутнє цих відносин залежатиме від здатності сторін ефективно реагувати на нові виклики, зберігаючи баланс між суверенітетом і інтеграцією.

Інституційні передумови торговельного партнерства між ЄС та Великобританією еволюціонували від повноцінної інтеграції до договірної співпраці з обмеженим рівнем взаємозалежності. Основним викликом є балансування між прагненням до національного суверенітету та необхідністю збереження доступу до стратегічного європейського ринку.

Висновки до першого розділу

1. Досліджено теоретичні передумови торговельного партнерства між країнами та регіонами, що дало змогу виявити історичну еволюцію цього феномену – від натурального обміну до складних інституціоналізованих форм співпраці. Розглянуто класичні, неокласичні та сучасні теоретичні підходи, які пояснюють механізми формування партнерств на основі переваг у ресурсах, ефектів масштабу, інституційної стабільності та технологічної взаємодії. Установлено, що сучасне торговельне партнерство є багатовимірним явищем, що формується на перетині економічних, політичних, правових та цифрових чинників. Систематизовано класифікацію типів партнерств за критеріями

юридичного статусу, глибини інтеграції, кількості учасників та галузевої спеціалізації дозволяє систематизувати сучасну практику міжнародної торгівлі й оцінити її ефективність з позицій взаємної вигоди, доступу до ринків та рівня узгодженості політик.

2. Систематизовано інституційні передумови торговельного партнерства між ЄС та Великобританією, які демонструють еволюцію від інтеграційної моделі членства до режиму двостороннього регулювання. Участь Великобританії у ключових етапах становлення Європейського Союзу – зокрема в Єдиному європейському акті та Маастрихтському договорі – заклала глибоку правову та економічну взаємозалежність із країнами ЄС. Попри використання опціональних механізмів (відмова від Шенгену, євро), інституційна участь Британії охоплювала митний союз, внутрішній ринок та політики у сфері сільського господарства, конкуренції й стандартизації. Brexit став поворотним моментом, що змінив формат партнерства із наднаціонального на договірно-правовий. Угода ТСА забезпечила базові умови для торгівлі товарами, створила інституційну архітектуру для врегулювання питань (Спільна рада, комітети, арбітраж), однак не включила механізмів поглибленої інтеграції у сфері послуг, фінансів та капіталу. Британія втратила доступ до спільних угод ЄС, що змусило її формувати власну глобальну торговельну мережу. Водночас виявлені виклики – від розбіжностей у стандартах до статусу Північної Ірландії – свідчать про незавершеність адаптації інституційного партнерства. Перспективи подальшого розвитку залежатимуть від здатності сторін підтримувати динамічну правову координацію, уникати фрагментації стандартів і забезпечувати передбачуваність регуляторного середовища в умовах пост-Brexit реальності.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ЄС ТА ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ПІСЛЯ BREXIT

2.1. Аналіз торговельних потоків між ЄС та Великою Британією в сучасних умовах розвитку

Інституційні зміни, що настали після виходу Великої Британії з ЄС (Brexit), суттєво вплинули на характер торговельних відносин між цими сторонами. Зокрема, перехід від наднаціонального регулювання до двосторонніх угод, таких як Угода про торгівлю та співробітництво (ТСА), призвів до змін у динаміці експорту та імпорту товарів і послуг. Аналіз торговельних потоків у цьому контексті дозволяє оцінити ефективність нових механізмів співпраці, виявити основні тенденції та визначити перспективи подальшого розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією.

Для аналізу буде здійснено послідовне дослідження таких основних показників:

- експорт та імпорт товарів;
- експорт та імпорт послуг;
- аналіз товарних груп;
- зміни в структурі експортерів та імпортерів.

Усі показники будуть проаналізовані в динаміці за останні десять років (2013–2024 рр.), із поглибленим акцентом на період після 2020 р., коли відбулась імплементація нової договірної основи економічного співробітництва. Такий підхід дозволить виявити причинно-наслідкові зв'язки між політичними трансформаціями та фактичними змінами у торговельних потоках, а також сформулювати обґрунтовані висновки щодо ефективності сучасної моделі партнерства.

Аналіз експорту та імпорту товарів дозволяє оцінити, як зміни в торговельних угодах та регуляторному середовищі після Brexit вплинули на обсяги та структуру товарообігу між ЄС та Великою Британією, рис. 2.1.

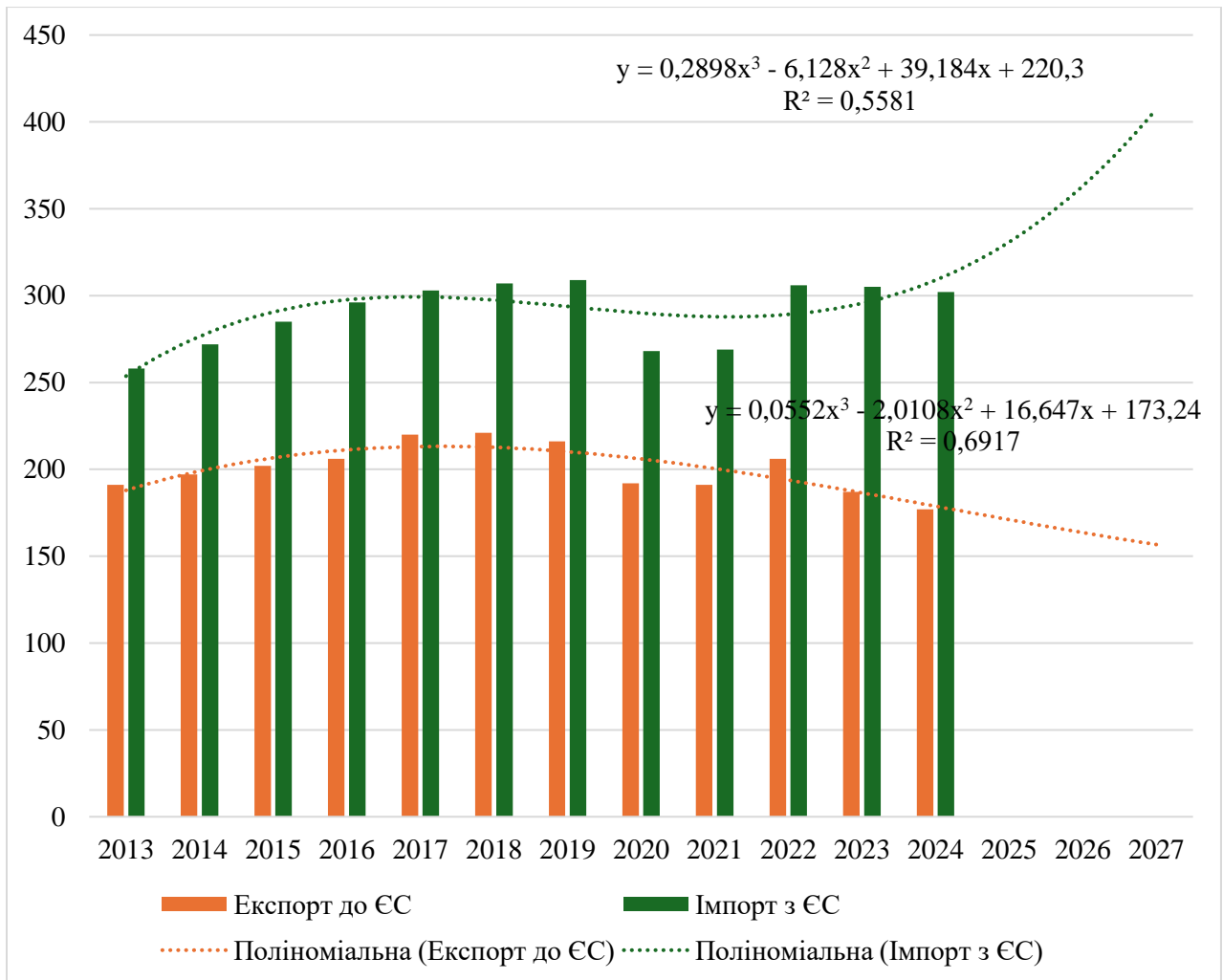


Рис. 2.1. Динаміка товарних експортно-імпортних потоків між ЄС та Великою Британією, млрд £ [33-41]

Рис. 2.1 демонструє різноспрямовані тенденції у розвитку експорту та імпорту. Побудовані поліноміальні тренди дозволяють виявити як загальні закономірності змін, так і переломні моменти, пов'язані з політичними трансформаціями, зокрема виходом Великобританії з ЄС (Brexit).

Імпорт товарів з ЄС упродовж 2013–2019 рр. характеризувався сталим зростанням і досяг свого пікового значення у 2018–2019 рр. Цей період відповідає фінальній фазі перебування Британії в єдиному митному просторі, що сприяло високій інтенсивності торгівлі. Після 2020 р. спостерігається деяке зниження імпортних обсягів, однак загальна динаміка залишається позитивною. Поліноміальна функція 3-го порядку ($R^2 = 0,5581$) описує цю динаміку з відносно прийнятною точністю, демонструючи передумови для відновлення імпорту у

середньостроковій перспективі. Експорт товарів з Великобританії до ЄС, натомість, демонструє менш стабільну динаміку. У 2013–2019 рр. спостерігалось поступове зростання, проте після Brexit, 2020 р., обсяги експорту помітно знизилися. Найнижчі значення фіксуються у 2021–2022 рр., що збігається з періодом адаптації до нових митних процедур, перевірок походження товарів та затримок у ланцюгах поставок. Побудований тренд ($R^2 = 0,6917$) свідчить про стійке зниження експортної активності, що особливо помітно у короткостроковій перспективі.

Співставлення обох тенденцій дозволяє стверджувати, що після 2020 р. виник асиметричний ефект Brexit, за якого британський експорт до ЄС постраждав більшою мірою, ніж імпорт із ЄС. Це пояснюється новими торговельними бар'єрами, зростанням витрат на сертифікацію, логістику та додержання митних вимог з боку британських експортерів. Імпорт залишився на високому рівні, що вказує на стійкий попит на європейські товари на внутрішньому ринку Великобританії, а також менш жорстке застосування британського регулювання щодо європейських імпортерів. Структурний розрив у динаміці торгівлі свідчить про необхідність адаптації експортної політики Великобританії, зокрема в частині торговельної логістики, цифрової сумісності стандартів, а також модернізації митної інфраструктури.

Brexit не лише вплинув на абсолютні обсяги товарообігу, але й трансформував характер двосторонньої торгівлі, створивши довгострокові структурні бар'єри для британського експорту. Відновлення стабільного зростання потребує не лише технічної адаптації бізнесу, а й політичної волі до подальшої регуляторної співпраці між ЄС і Великобританією.

Важливим індикатором оцінки ефективності торговельних відносин є торговельне сальдо, яке відображає різницю між вартістю експорту та імпорту. Його динаміка дозволяє виявити структурні дисбаланси, зміни конкурентоспроможності національного експорту, а також наслідки трансформацій у зовнішньоекономічній політиці, зокрема таких, як Brexit.

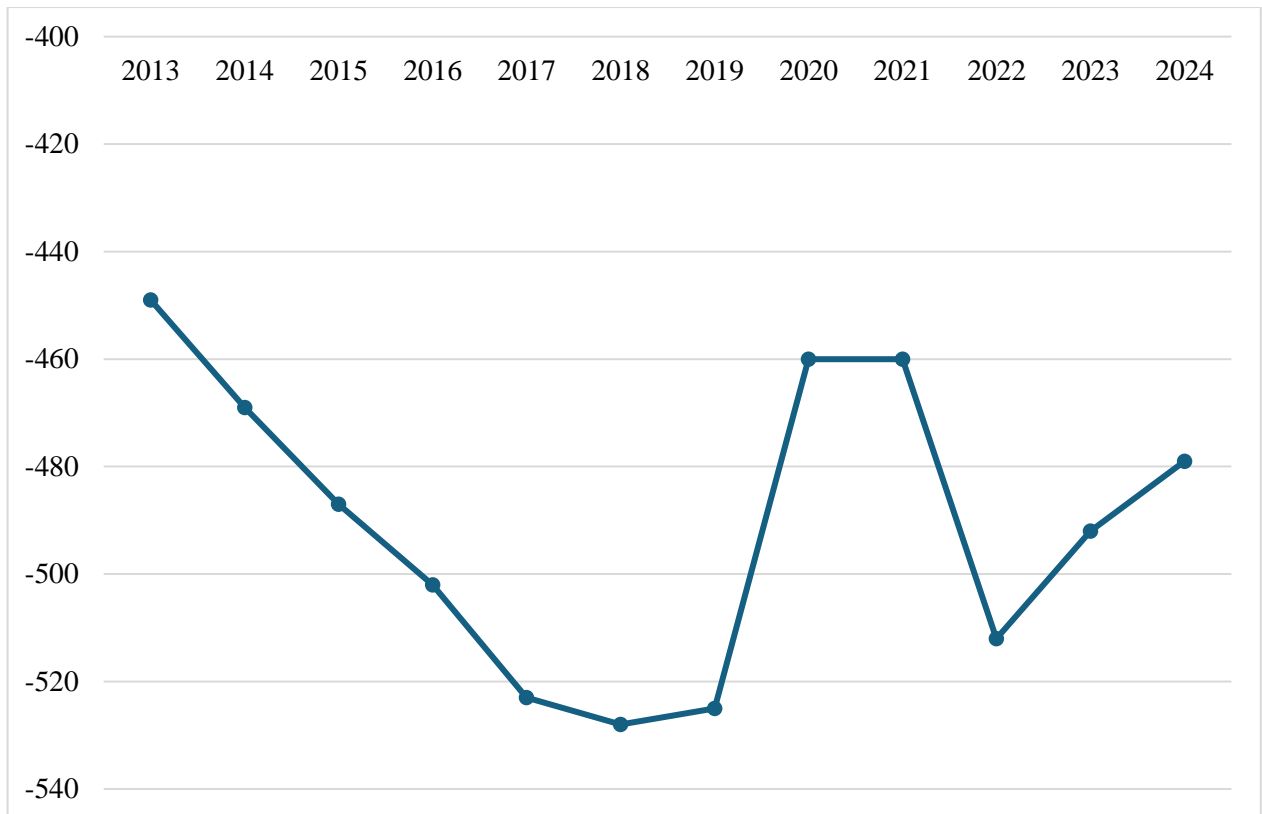


Рис. 2.2. Динаміка торговельного сальдо між ЄС та Великою Британією, млрд. £ [33-41]

На рис. 2.2 відображено щорічне торговельне сальдо Великобританії у торгівлі з Європейським Союзом за 2013–2024 роки, що є від’ємним упродовж усього періоду, що свідчить про стійкий дефіцит у двосторонній торгівлі, коли обсяги імпорту з ЄС перевищують обсяги експорту.

Упродовж 2013–2019 рр. спостерігається поглиблення дефіциту торговельного балансу – сальдо знижується від приблизно -455 млрд фунтів у 2013 р. до мінімального значення близько -530 млрд у 2018–2019 рр. Це збігається з періодом політичної невизначеності щодо умов Brexit, яка стримувала зовнішню активність британських експортерів і підвищувала витрати на підготовку до нових режимів торгівлі. 2020–2021 рр. стали переломними: на фоні завершення перехідного періоду Brexit та тимчасового зниження імпорту внаслідок пандемії COVID-19, торговельне сальдо покращується – спостерігається суттєве скорочення дефіциту до рівня -460 млрд фунтів. Така динаміка може пояснюватися як зменшенням споживчого імпорту,

так і адаптацією деяких національних виробників до нових регуляторних умов. Проте у 2022 році дефіцит знову суттєво поглибився до майже -535 млрд фунтів. Це пов'язано з відновленням обсягів імпорту на фоні стабілізації постковідної логістики, збереженням високого попиту на європейські товари, а також з ускладненнями для британського експорту через нетарифні бар'єри та нові митні процедури. У 2023–2024 рр. спостерігається помірне покращення сальдо, однак значення залишаються глибоко від'ємними. Це свідчить про збереження системного торговельного дисбалансу між Великобританією та ЄС, який може бути подолано лише внаслідок переорієнтації експортної політики, підвищення якості логістичної інфраструктури, адаптації до вимог європейських регуляторів та активізації цифрової торгівлі.

Brexit не усунув, а, навпаки, загострив структурні проблеми торговельного сальдо, підсвітивши вразливість британського експорту у відносинах із ЄС. Це підтверджує необхідність глибшого перегляду стратегічних пріоритетів Великобританії у зовнішній торгівлі та регуляторної гармонізації з партнерами.

Торгівля послугами є важливою складовою економіки Великої Британії, особливо в таких секторах, як фінансові послуги, страхування та інформаційні технології. Аналіз змін у цій сфері після Brexit дозволяє оцінити адаптацію Великої Британії до нових умов торгівлі, рис. 2.3.

Послуги традиційно відіграють ключову роль у зовнішньоекономічному профілі Великобританії, особливо з огляду на її статус глобального фінансового та консалтингового центру. У зв'язку з цим аналіз експорту та імпорту послуг у відносинах із Європейським Союзом набуває особливого значення після виходу країни зі складу ЄС, коли доступ до внутрішнього ринку послуг було суттєво обмежено.

На рис. 2.3 подано зміну обсягів торгівлі послугами між Великобританією та ЄС протягом 2013–2024 рр. із подальшою побудовою регресійних трендів, які відображають загальні тенденції у взаємному обміні.

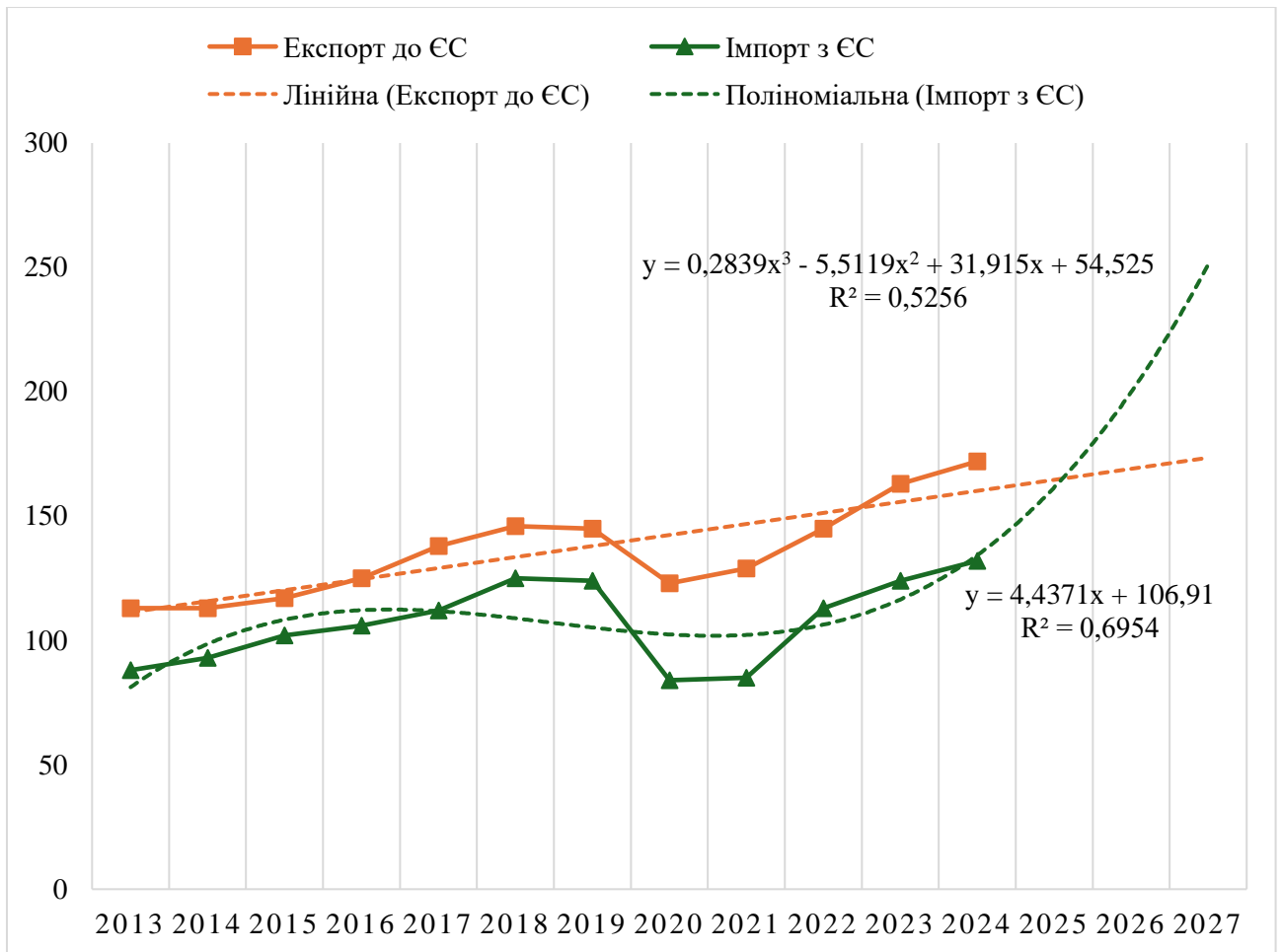


Рис. 2.3. Динаміка експортно-імпортних потоків послуг між ЄС та Великою Британією, млрд £ [33-41]

Протягом досліджуваного періоду експорт послуг з Великобританії до ЄС демонстрував стабільне зростання, що відображено як фактичними даними, так і лінійним трендом з коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,5256$. Починаючи з 2013 р., обсяги зросли з приблизно 115 млрд фунтів до 170 млрд у 2024 р., незважаючи на незначне падіння у 2020 р. внаслідок пандемії та початкової дії нових бар'єрів після Brexit. Стійке зростання експорту свідчить про здатність британського сектора послуг адаптуватись до нових умов. У цьому контексті слід відзначити переорієнтацію значної частини компаній на цифрові послуги, включно з фінансовими технологіями, консалтингом, ІТ-інфраструктурою, які менш залежні від фізичних кордонів та регуляторних розбіжностей.

Імпорт послуг характеризується більш складною динамікою. Після зростання у 2013–2018 рр. до пікового значення приблизно 130 млрд фунтів, у

2020 р. відбулося значне падіння до рівня нижче 100 млрд. Ця зміна була спричинена як пандемією COVID-19, так і змінами у доступі до внутрішнього ринку ЄС після завершення перехідного періоду. Втім, уже з 2021 р. починається відновлення імпорту, що відображено поліноміальною кривою з достатньо високим рівнем апроксимації ($R^2 = 0,6954$). Прогнозні значення свідчать про тенденцію до подальшого зростання, зокрема завдяки імпорту послуг, пов'язаних з інфраструктурою, освітою, охороною здоров'я та цифровими продуктами.

Істотний інституційний вплив Brexit чітко простежується у структурі коливань: у 2020–2021 рр. обидва показники демонструють нестабільність. Водночас, експорт послуг виглядає більш адаптивним порівняно з імпортом, що свідчить про вищу конкурентоспроможність британського сектору послуг на європейському ринку навіть після виходу з ЄС.

На відміну від торгівлі товарами, торгівля послугами продовжує демонструвати позитивну динаміку, хоча й потребує додаткових заходів з боку уряду Великобританії щодо укладення галузевих протоколів про взаємне визнання, зокрема в фінансовій, юридичній і освітній сферах. Збереження стабільного доступу до ринку ЄС для послуг є ключовим фактором довгострокової зовнішньоекономічної стійкості Великобританії.

Оцінка торговельного сальдо у сфері послуг між Великобританією та ЄС дозволяє ідентифікувати не лише обсяги, а й якісні параметри взаємодії сторін на ринку нематеріальних товарів. На відміну від товарного обміну, де сальдо є стабільно від'ємним, сектор послуг демонструє переважно позитивне сальдо, що свідчить про конкурентоспроможність британського ринку послуг, рис. 2.4.

Усі роки фіксують позитивне сальдо, що підтверджує статус Великобританії як експортноорієнтованої держави в галузі фінансових, професійних, ІТ та освітніх послуг. Лінійний тренд ($R^2 = 0,6197$) свідчить про загальну тенденцію до зростання профіциту, що, попри певну волатильність, має стабільну позитивну динаміку.

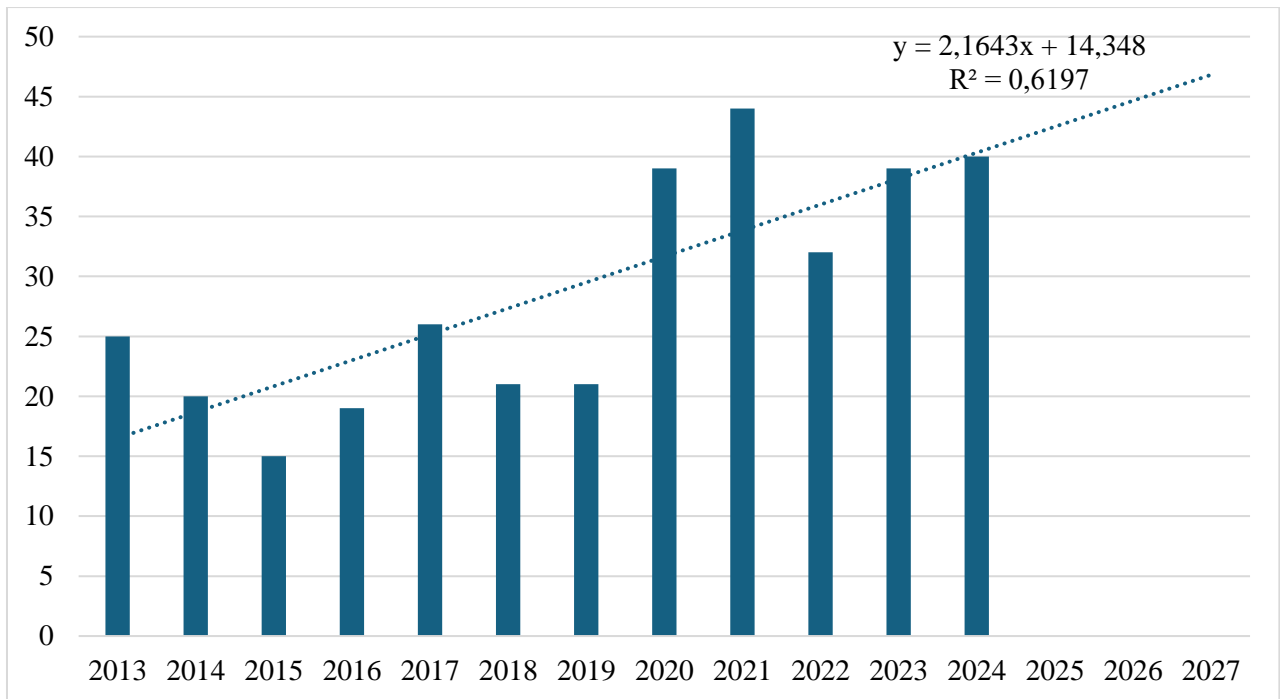


Рис. 2.4. Динаміка торговельного сальдо у сфері послуг між ЄС та Великою Британією, млрд. £ [33-41]

2013–2016 рр. характеризуються нестабільною динамікою з помірним зниженням: сальдо зменшилось з 25 до 19 млрд фунтів. Це можна пояснити регуляторною невизначеністю та адаптацією до післякризового (2008–2012 рр.) періоду. 2017–2019 рр. – період консолідації сальдо на рівні 20–26 млрд, що свідчить про стабілізацію експорту послуг до ЄС. У ці роки зростає роль цифрових і креативних індустрій, менш чутливих до митного та логістичного регулювання. 2020–2021 рр. – суттєвий стрибок профіциту до 39–44 млрд фунтів, зумовлений частково скороченням імпорту послуг (пандемія COVID-19), а також переорієнтацією британських постачальників на онлайн-моделі обслуговування клієнтів в ЄС. Це також може бути пов'язано з випереджальним укладанням контрактів напередодні повного виходу з єдиного ринку. 2022 р. – помітне зниження до рівня 32 млрд фунтів. Основними причинами є посилення регуляторного контролю ЄС, вимоги до сертифікації персоналу, юридичні обмеження на надання фінансових послуг без паспорта єдиного ринку. 2023–2024 рр. – поступове відновлення, що свідчить про адаптацію бізнесу до нових умов. Зростання до майже 40 млрд у 2024 р. підтверджує стійкий попит на

британські послуги в ЄС, зокрема у сферах інновацій, консалтингу, цифрової трансформації.

Торгівля послугами залишається системною перевагою Великобританії у взаємодії з ЄС. Позитивне сальдо формується переважно за рахунок експорту високоякісних фінансових, професійних і цифрових послуг, які мають високу додану вартість. Незважаючи на те, що Brexit створив нові бар'єри для британських компаній (відсутність взаємного визнання кваліфікацій, необхідність локалізації у ЄС), динаміка свідчить про високий рівень адаптивності галузі та її здатність зберігати домінуючі позиції на європейському ринку. У майбутньому підтримання високого рівня сальдо вимагатиме підписання галузевих угод, включення до цифрових протоколів ЄС та активного просування британських сервісів на умовах взаємного визнання стандартів та правових норм.

Розгляд основних товарних груп, що експортуються та імпортуються між Великою Британією та ЄС, дозволяє виявити, які сектори економіки зазнали найбільших змін після Brexit.

Розгляд структури експорту дозволяє не лише оцінити обсяги торгівлі, а й визначити галузеві пріоритети, конкурентоспроможність та вразливість окремих секторів національної економіки в умовах трансформації торговельного режиму. На рис. 2.5 представлено частки основних товарних груп у загальному обсязі експорту Великобританії до Європейського Союзу за 2013, 2020 та 2023 роки.

Як видно з рис. 2.5 машини та транспортне обладнання залишаються найбільшою експортною категорією впродовж усього періоду, проте їх частка поступово зменшується: з близько 35% у 2013 р. до трохи понад 30% у 2023 р. Це може свідчити про відносне скорочення ролі автопромисловості та авіації в експортній моделі країни, зокрема через нові сертифікаційні вимоги після Brexit. Хімічна продукція демонструє зростання частки у структурі експорту (приблизно з 22% у 2013 р. до понад 25% у 2023 р.). Цей тренд свідчить про високу конкурентоспроможність британської фармацевтичної та хімічної промисловості, здатної адаптуватись до нових умов торгівлі.

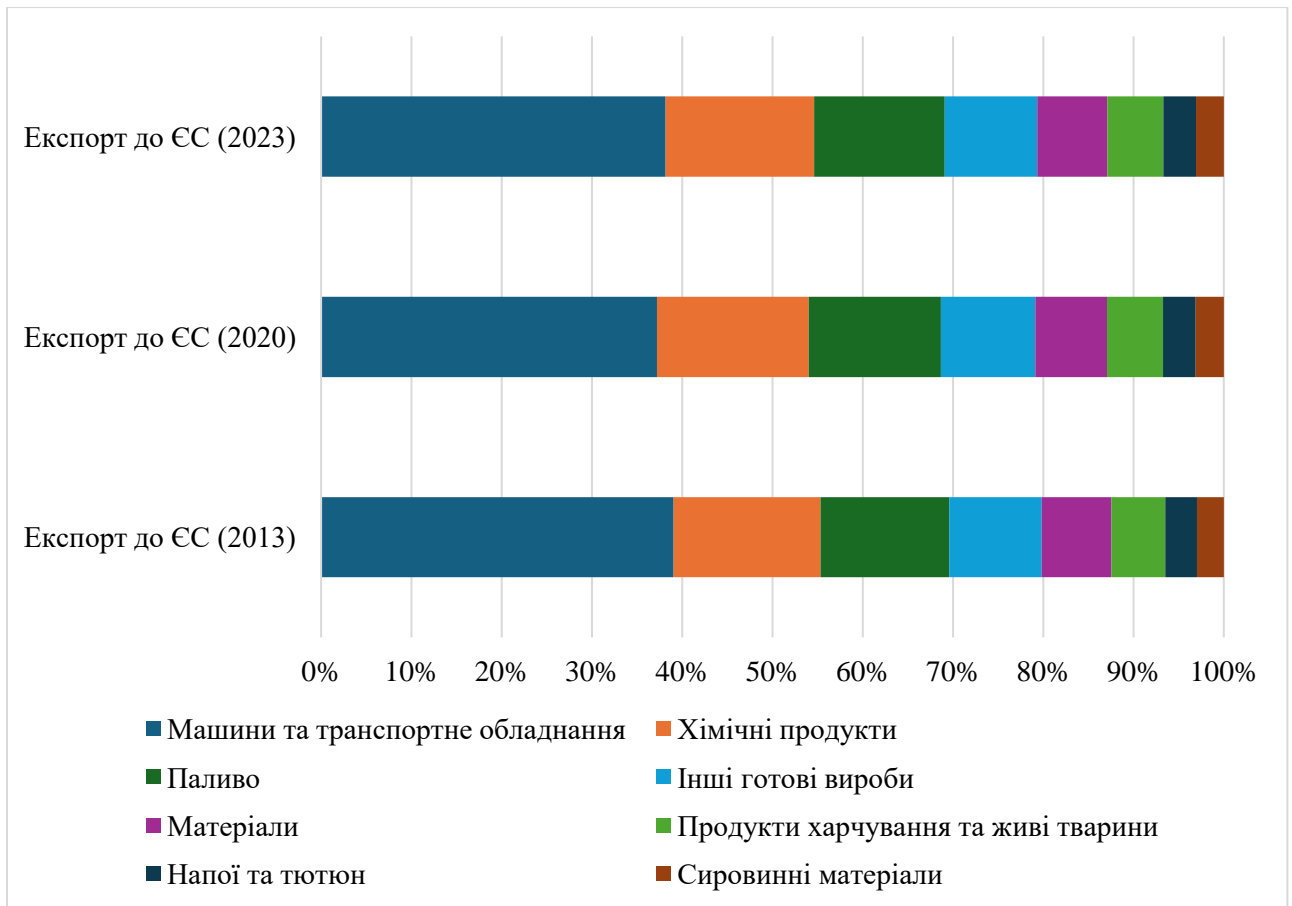


Рис. 2.5. Динаміка структури експорту товарів між ЄС та Великою Британією, % [33-41]

Паливно-енергетичні товари стабільно посідають третє місце за обсягами експорту, хоча їх частка незначно зменшується внаслідок декарбонізаційних стратегій в ЄС і падіння попиту на традиційне викопне паливо. Готові вироби, продукти харчування, напої та тютюн, сировина мають порівняно невеликі, але стабільні частки. Особливо варто відзначити зростання частки експорту продуктів харчування та напоїв, що може бути пов'язане з пошуком нових ніш на європейському ринку. Матеріали та сировинні товари залишаються найменшими за питомою вагою групами, однак відображають певну диверсифікацію експорту у сфері вторинної переробки та обробної промисловості.

Отже, можемо зробити висновок, що загальна структура експорту Великобританії до ЄС зазнала помірних, але значущих зрушень після Brexit, що вказує на адаптацію галузей до нових торговельних умов. Зростання частки хімічної продукції та готових виробів свідчить про підвищення ролі

високотехнологічного та інноваційного експорту. Зменшення ролі машинобудування може бути сигналом про необхідність підтримки експортоорієнтованих секторів, які найбільше постраждали від змін у регуляторному полі. Важливим стратегічним завданням є диверсифікація структури експорту та розширення секторів з високою доданою вартістю, здатних забезпечити стійке економічне зростання в нових умовах співпраці з ЄС.

Аналіз динаміки імпорту з ЄС дозволяє ідентифікувати, які сектори є критичними для британської економіки в контексті залежності від європейських поставок, а також оцінити вплив Brexit на структуру імпортного портфеля. На рис. 2.6 представлено зміни у структурі імпорту Великобританії з Європейського Союзу за останнє десятиліття.

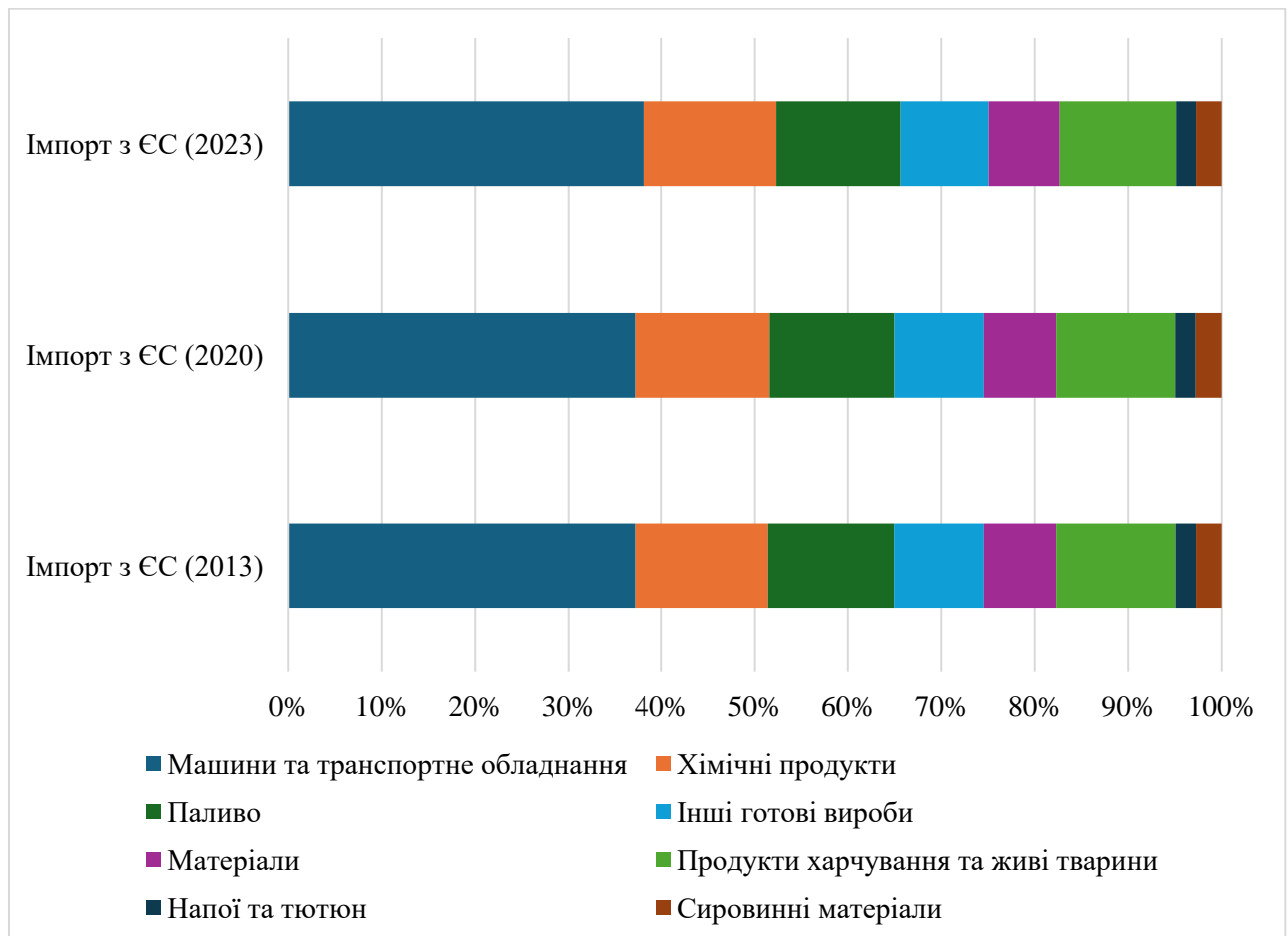


Рис. 2.6. Динаміка структури імпорту товарів між ЄС та Великою Британією, %

[33-41]

Аналіз рис. 2.6 дає змогу стверджувати, що машини та транспортне обладнання займають найбільшу частку в структурі імпорту в усі роки аналізу. У 2013 р. ця група становила близько 35% імпорту, у 2023 р. – понад 37%. Зростання свідчить про високу залежність Великобританії від імпорту автомобілів, автозапчастин, залізничного, авіаційного та промислового обладнання з ЄС, а також про обмеженість власного машинобудівного виробництва. Хімічні продукти, зокрема фармацевтична продукція, стабільно утримують другу позицію – близько 17–18% імпорту. Їх частка майже не змінилася за 10 років, що вказує на сталу потребу британського ринку в якісній європейській хімії. Паливо (включаючи природний газ, нафтопродукти, електроенергію) також демонструє стабільно високу частку – близько 14–15%. Це свідчить про залежність Великобританії від енергетичних потоків із континентальної Європи, зокрема Франції, Нідерландів і Норвегії (через європейські хаби). Продукти харчування та живі тварини становлять значну частку імпорту (понад 12% у 2023 р.), що підкреслює критичну роль ЄС як джерела агропродовольчих товарів для британського споживчого ринку. Інші готові вироби, матеріали, напої та тютюн, а також сировинні матеріали мають менші, але стабільні частки, з незначною динамікою впродовж аналізованого періоду.

В цілому структура імпорту Великобританії з ЄС характеризується високою концентрацією в промислових та енергетичних секторах, що зберігається протягом десятиліття. Вплив Brexit на структуру імпорту був менш помітним, ніж на експорт, що свідчить про вищу інерційність попиту на європейські товари з боку британського бізнесу та споживачів. Висока частка машинобудування, фармацевтики та енергетики в імпорті вказує на технологічну та енергетичну залежність Великобританії від ЄС, що створює виклики для промислової політики та національної безпеки. У довгостроковій перспективі Великобританія може прагнути до локалізації постачань або географічної диверсифікації, проте, як показує структура 2023 року, цього ще не досягнуто.

Торговельне сальдо, як різниця між експортом та імпортом, є ключовим показником зовнішньоекономічної ефективності країни у розрізі товарних груп. На рис. 2.7 представлено сальдо Великобританії у торгівлі з ЄС за основними секторами за 2013, 2020 та 2023 роки. Усі значення мають від’ємне значення, що свідчить про структурну перевагу імпорту над експортом у взаємодії з ЄС.

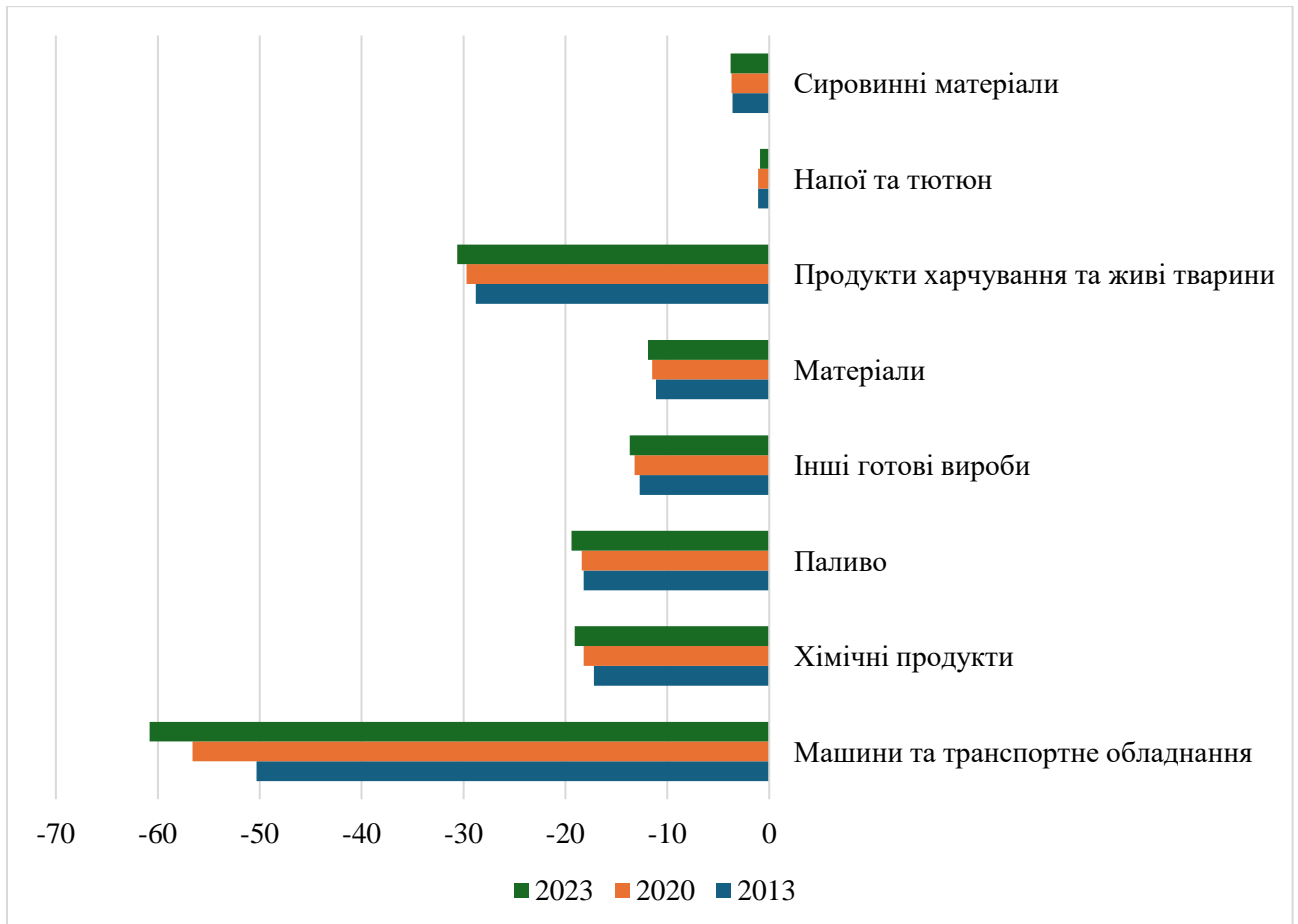


Рис. 2.7. Торговельне сальдо Великобританії у торгівлі з ЄС за основними секторами за 2013, 2020 та 2023 роки, млрд. £ [33-41]

Машини та транспортне обладнання демонструють найбільший дефіцит у торгівлі з ЄС, який у 2023 р. сягнув майже –61 млрд фунтів стерлінгів. Хоча спостерігається деяке скорочення цього показника з 2013 р. (понад –66 млрд), структурна залежність від імпорту автомобілів, авіаційної техніки та промислового устаткування залишається надзвичайно високою. Хімічні продукти мають стійкий і значний дефіцит, який у 2023 р. становив близько –19 млрд фунтів, з тенденцією до поступового зростання за аналізований період. Це свідчить про нездатність вітчизняної хімічної промисловості повністю

конкурувати з продукцією європейських виробників, особливо в сегменті фармацевтики. Паливно-енергетичні товари посідають третє місце за обсягом дефіциту, який у 2023 р. перевищив –19 млрд фунтів, залишаючись стабільним протягом останнього десятиліття. Це вказує на енергетичну залежність Великобританії від ЄС у контексті імпорту нафтопродуктів, електроенергії та природного газу. Інші готові вироби, матеріали, а також продукти харчування та живі тварини стабільно формують від'ємне сальдо в межах –20...–30 млрд фунтів, із незначними коливаннями в динаміці. Найбільший дефіцит у продовольчій сфері вказує на слабкість аграрного виробництва та логістики у Британії порівняно з континентальною Європою. Сировинні матеріали та напої й тютюн мають найменші обсяги сальдо, що, втім, не означає балансу, а лише меншу абсолютну вартість торгівлі.

Жодна з товарних груп не демонструє позитивного сальдо, що підкреслює стійку зовнішньоекономічну залежність Великобританії від ЄС як джерела товарів критичного імпорту. Незважаючи на неповний доступ до спільного ринку після Brexit, дефіцит у ключових секторах зберігається, що свідчить про високу нееластичність попиту на європейські товари. Найбільш критичними з позиції зовнішньої вразливості залишаються машинобудування, хімічна промисловість, енергетика та агропромисловий сектор. У стратегічному контексті це потребує: індустріальної політики з розвитку національного виробництва; технологічної модернізації; посилення продовольчої безпеки; розширення ринків поставок поза межами ЄС.

Вивчення географічної структури експорту дозволяє оцінити, як зовнішньоекономічні шоки, зокрема вихід Великої Британії з Європейського Союзу, вплинули на переорієнтацію торговельних потоків. Після Brexit уряд Сполученого Королівства декларував курс на диверсифікацію зовнішньої торгівлі, зменшення залежності від європейських ринків і посилення економічної присутності на глобальній арені. Відповідні зміни відображені в рис. 2.8, де наведено динаміку часток основних торговельних партнерів у загальному експорті Великобританії за період з 2015 до 2023 року.

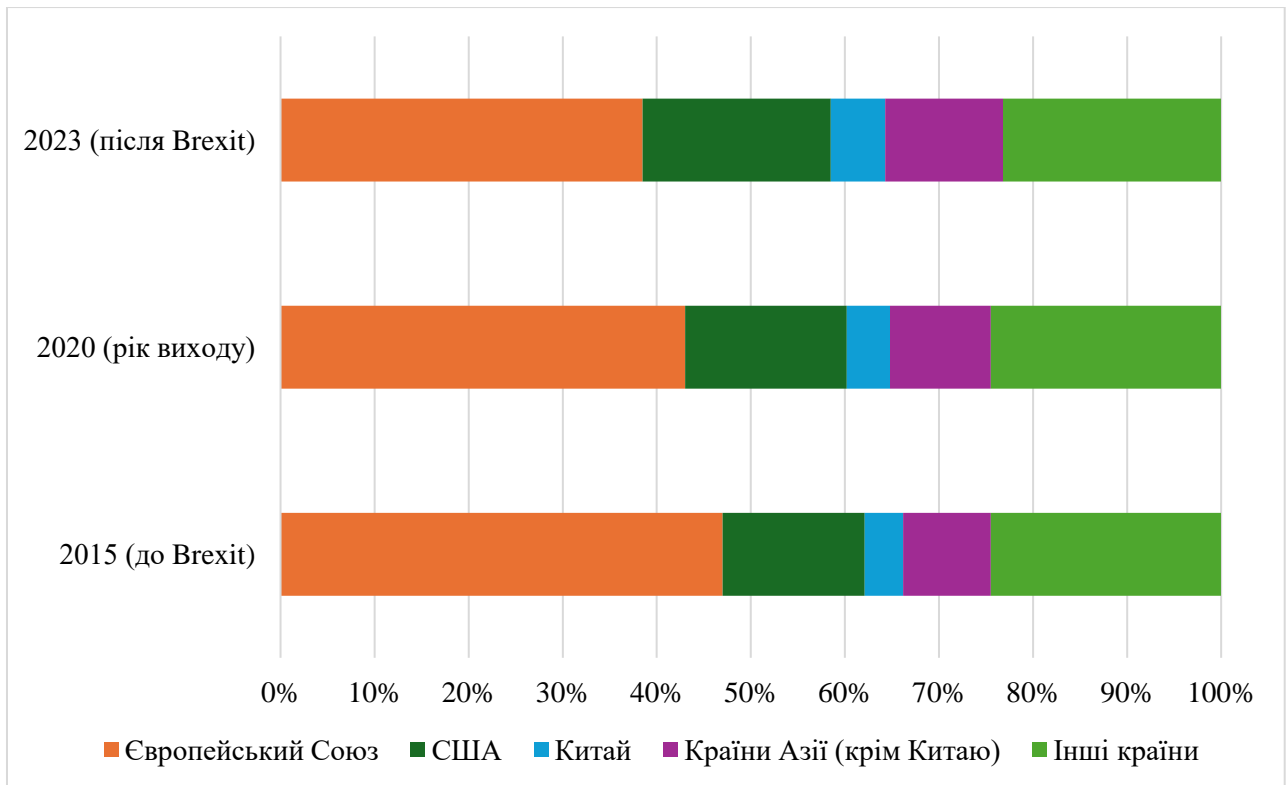


Рис. 2.8. Динаміка змін географічної структури експорту Великої Британії [33-41]

У 2015 р. частка ЄС у загальному обсязі експорту Великобританії становила 47%, що свідчило про глибоку інтеграцію економіки країни у внутрішній європейський ринок. Однак уже у 2020 році, на момент офіційного виходу з ЄС, цей показник знизився до 43%, а у 2023 році – до 38,5%. Така динаміка свідчить про поступову втрату пріоритетності європейського напрямку, що може бути наслідком нових митних процедур, регуляторних бар'єрів, а також логістичних ускладнень, пов'язаних із виходом із єдиного ринку. На тлі зменшення частки ЄС у структурі експорту зросло значення інших економічних центрів. Зокрема, частка експорту до США зросла з 15,1% у 2015 р. до 20,0% у 2023 р. Це зумовлено глибокими фінансовими та технологічними зв'язками між двома країнами, а також активізацією переговорів про нові двосторонні угоди. Водночас суттєво збільшилась частка експорту до Китаю – з 4,1% до 5,8%, та до країн Азії (крім Китаю) – з 9,3% до 12,5%. Це підтверджує загальну тенденцію до розширення британської присутності в регіонах з високими темпами економічного зростання, зокрема в межах стратегічної ініціативи Global Britain. Водночас частка інших

країн у сукупному експорті Великобританії залишилась відносно стабільною: 24,5% у 2015 і 2020 рр., із незначним зниженням до 23,2% у 2023 р. Це може свідчити про насичення потенціалу деяких ринків, або ж про те, що основна переорієнтація зосереджена на ключових позаєвропейських партнерах.

Географічна структура британського експорту зазнала істотної трансформації внаслідок Brexit. Втрата переваг єдиного ринку ЄС стимулює перерозподіл зовнішньоторговельних потоків, що у стратегічному вимірі може зменшити вразливість економіки від змін регуляторної політики ЄС, проте водночас вимагає адаптації до нових стандартів, торговельних режимів та конкурентного середовища на глобальних ринках.

У післябрекзитний період структура імпорту Великобританії демонструє поступові, але стратегічно важливі зміни, які відображають переорієнтацію країни на глобальні ринки та зменшення залежності від внутрішнього європейського ринку. Рис. 2.9 дозволяє простежити динаміку імпорту за трьома ключовими періодами: до Brexit (2015), у рік виходу (2020) та після Brexit (2023).

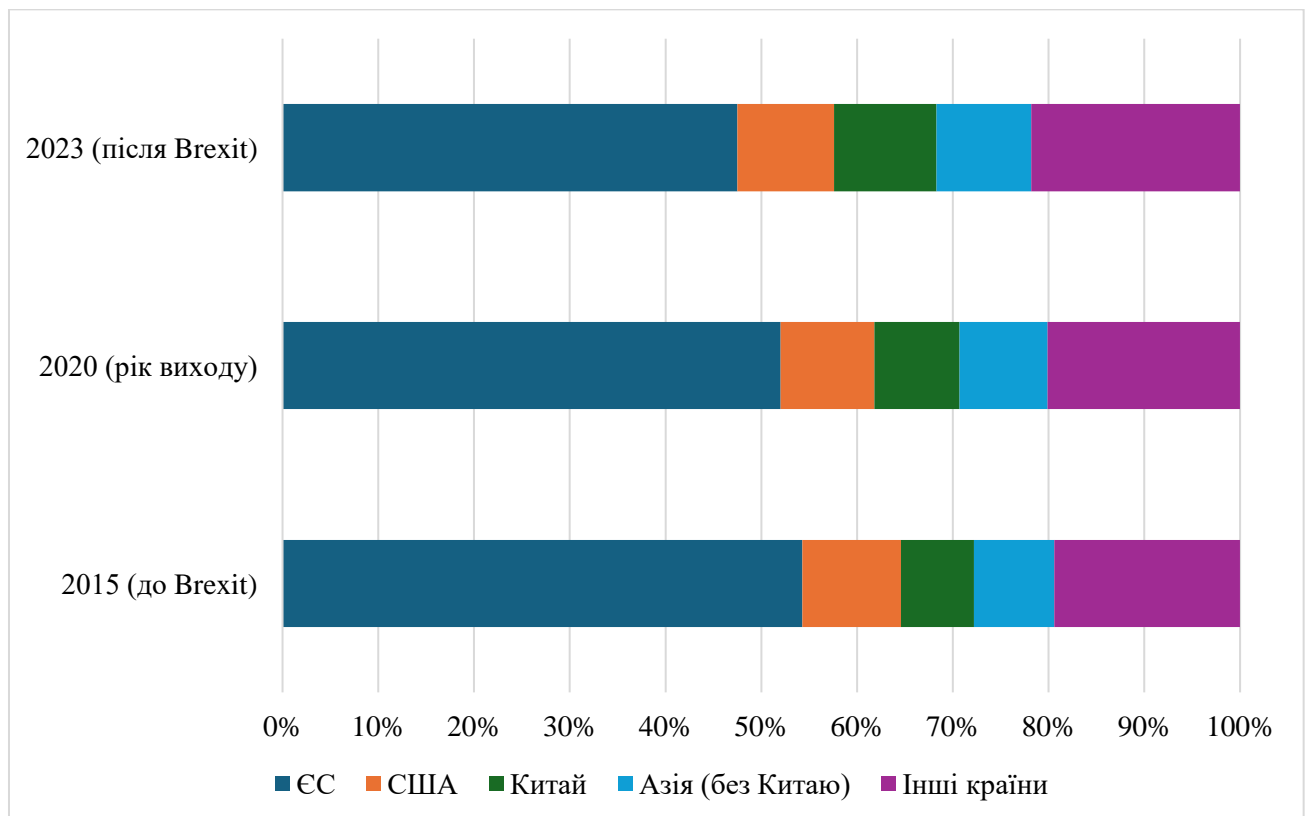


Рис. 2.9. Динаміка змін географічної структури імпорту Великої Британії

Найбільш помітне зниження спостерігається у частці імпорту з Європейського Союзу – з 54,3% у 2015 р. до 47,5% у 2023 р. Це зниження на понад 6,8 відсоткових пунктів свідчить про реальне зменшення інтенсивності торговельних потоків із країнами ЄС, що може бути зумовлено збільшенням адміністративних бар'єрів, новими митними процедурами, затримками на кордонах і зростанням витрат на логістику. Водночас це свідчить і про ефективність реалізації стратегії Великобританії щодо диверсифікації імпортних джерел. Значну динаміку демонструє частка Китаю в імпорті Великобританії. Якщо у 2015 р. вона становила 7,6%, то вже у 2023 р. зросла до 10,7%, що на 3,1% більше. Це свідчить про зростаюче значення Китаю як джерела промислових товарів, електроніки, фармацевтики та інших товарів широкого вжитку, на тлі посилення глобальної економічної інтеграції з регіоном Азії.

Імпорт з інших країн (поза межами США, ЄС і Азії) також демонструє тенденцію до зростання – з 19,4% до 21,8% за період 2015–2023 рр. Це може свідчити про посилення торговельної взаємодії з країнами Африки, Латинської Америки, Середнього Сходу та спробу Великобританії сформувати альтернативні логістичні ланцюги поставок, що менш залежні від європейського середовища. Імпорт із США залишається стабільним: у межах 10%, без істотних коливань. Це свідчить про сталість торговельних відносин між цими двома економіками, де велику роль відіграють високотехнологічні товари, фармацевтика, фінансові послуги та продукція оборонного призначення. Важливою є також динаміка імпорту з країн Азії (крім Китаю), яка зросла з 8,4% до 9,9%. Це свідчить про інтенсифікацію співпраці з країнами Південно-Східної Азії, Індією, Південною Кореєю, а також про успішні кроки у напрямі підписання угод в межах СРТРР та двосторонніх домовленостей з Австралією, Японією та іншими регіональними гравцями.

У підсумку, зміни в географічній структурі імпорту Великої Британії після Brexit підтверджують багатовекторну стратегію розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. У той час як частка ЄС знижується, вагомість торговельних партнерів з

Азії, Китаю та інших регіонів світу поступово зростає, що вказує на початок довгострокової торговельної трансформації країни.

2.2. Економічні наслідки трансформації торговельного партнерства Великої Британії та ЄС після Brexit

Вихід Великої Британії з ЄС у 2020 р. став одним із наймасштабніших геополітичних та економічних зрушень у сучасній історії Європи. Цей крок не лише змінив політичний ландшафт, але й суттєво вплинув на економічні показники країни. Відповідно має сенс проаналізувати динаміку ключових макроекономічних індикаторів Великої Британії в період з 2013 по 2024 рр., щоб оцінити економічні наслідки трансформації торговельного партнерства з ЄС після Brexit. Для аналізу було обрано такі показники як: прямі іноземні інвестиції; рівень інфляції; рівень безробіття; ВВП загальний та на душу населення.

Після виходу Великобританії з ЄС, країна зіткнулася з новими викликами у сфері залучення прямих іноземних інвестицій. ПІІ є ключовим джерелом капіталу, технологій та інновацій, що сприяє економічному зростанню та створенню робочих місць. Аналіз динаміки ПІІ з 2016 по 2023 рр. дозволяє оцінити, як зміни в торговельних відносинах між Великобританією та ЄС вплинули на інвестиційну привабливість країни.

Аналіз рис. 2.10 свідчить про чітку низхідну тенденцію в обсягах прямих іноземних інвестицій у Великобританію після 2016 р. Побудована лінія тренду має високий коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,8007$). Регресійне рівняння ($y = -21,756x + 167,44$) передбачає щорічне зниження обсягів інвестицій майже на 22 млрд фунтів стерлінгів. Піковим значенням у представленому періоді є 2016 р. – £192 млрд, що передувало референдуму щодо Brexit. Це підкреслює високу довіру інвесторів до британського ринку в умовах європейської інтеграції. Уже у 2017 р. обсяг ПІІ скоротився до £121 млрд, а в 2018 р. - до £66 млрд, демонструючи наслідки невизначеності, спричиненої політичними подіями.

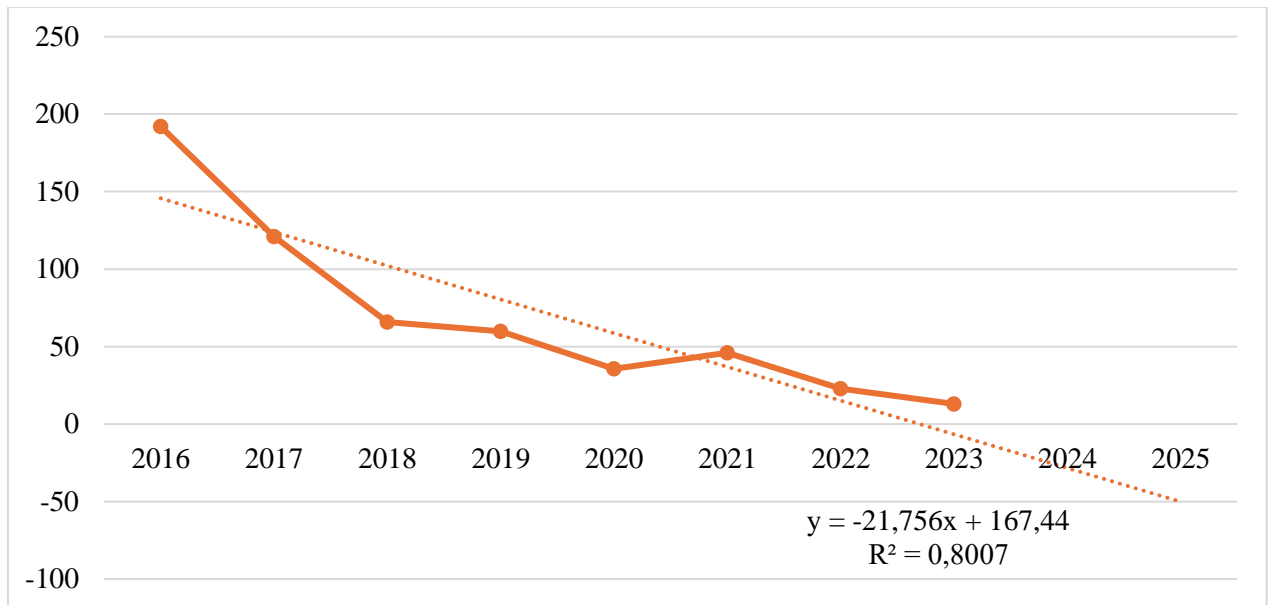


Рис. 2.10. Динаміка прямих іноземних інвестицій у Великобританію у 2016–2023 рр., млрд £ [42-50]

Найнижчі значення фіксуються у 2023 р. – лише £13 млрд, що означає понад 85% падіння порівняно з 2016 р. Це свідчить не лише про довгостроковий вплив Brexit, а й про системні структурні проблеми британської економіки: зниження привабливості для інвесторів, погіршення регуляторного середовища, втрату переваг у торгівлі з ЄС та глобальну конкуренцію за капітал.

У перспективі така динаміка є сигналом для уряду Великобританії щодо необхідності перегляду інвестиційної політики, вдосконалення інституційного середовища та стимулювання інноваційного сектору. Також варто звернути увагу на укладення двосторонніх угод із ключовими глобальними інвесторами та покращення репутації країни на міжнародному рівні.

Інфляція є ключовим макроекономічним індикатором, що відображає зміни вартості життя, купівельну спроможність населення та ефективність монетарної політики. У контексті трансформації торговельних відносин між Великою Британією та ЄС після Brexit, аналіз динаміки інфляції дозволяє оцінити вплив зовнішньоекономічних факторів на внутрішню економіку країни, рис. 2.11.

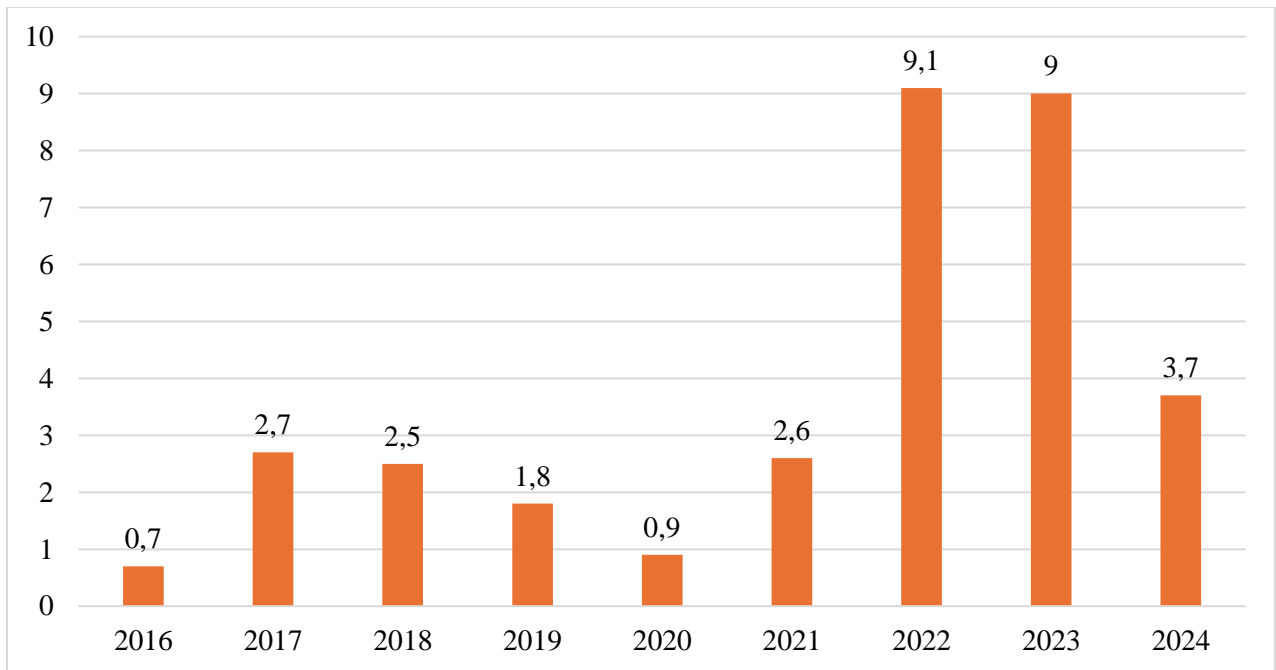


Рис. 2.11. Динаміка рівня інфляції у Великобританії у 2016–2024 рр. % [42-50]

У 2016 р. інфляція становила лише 0,7%, що свідчило про стабільне цінове середовище до початку глибоких політичних змін. Уже в 2017 р. вона зросла до 2,7%, що є прямим наслідком девальвації фунта стерлінгів після Brexit – зростання цін на імпортовані товари активізувало інфляційні процеси. У 2018–2019 рр. спостерігалось поступове зниження інфляції до 1,8%, що може бути ознакою певної стабілізації очікувань на ринку. У 2020 р. рівень інфляції досяг мінімального значення – 0,9%, що обумовлено глобальною пандемією COVID-19, зниженням попиту та цін на сировинні товари. Водночас, з 2021 р. починається відновлення інфляційного тиску (2,6%), а в 2022 р. країна зіткнулась із рекордним зростанням цін – 9,1%. Це стало наслідком поєднання декількох факторів: порушень логістичних ланцюгів, енергетичної кризи, воєнної агресії РФ проти України та жорсткості торговельних умов після Brexit. У 2023 р. інфляція залишилась майже на тому ж рівні – 9,0%, що свідчило про затяжний характер кризи вартості життя. Лише в 2024 р. показник суттєво знизився до 3,7%, що можна розглядати як результат стабілізаційних заходів Банку Англії та поступового врівноваження міжнародної економічної ситуації.

Brexit, геополітичні ризики та глобальні потрясіння значно ускладнили цінову стабільність у Великій Британії. Найгостріші наслідки проявилися у

2022–2023 рр., але поточна динаміка вказує на поступове повернення до контрольованого рівня інфляції. Це створює підґрунтя для зростання довіри до економічної політики уряду у постбрекзитний період.

Рівень безробіття є ключовим індикатором стану економіки, особливо в контексті значних змін, таких як Brexit. З 2016 р. Великобританія пережила низку економічних викликів, включаючи вихід з ЄС, пандемію COVID-19 та інфляційні тиски. Аналіз динаміки безробіття за цей період дозволяє оцінити вплив цих подій на ринок праці, рис. 2.11.

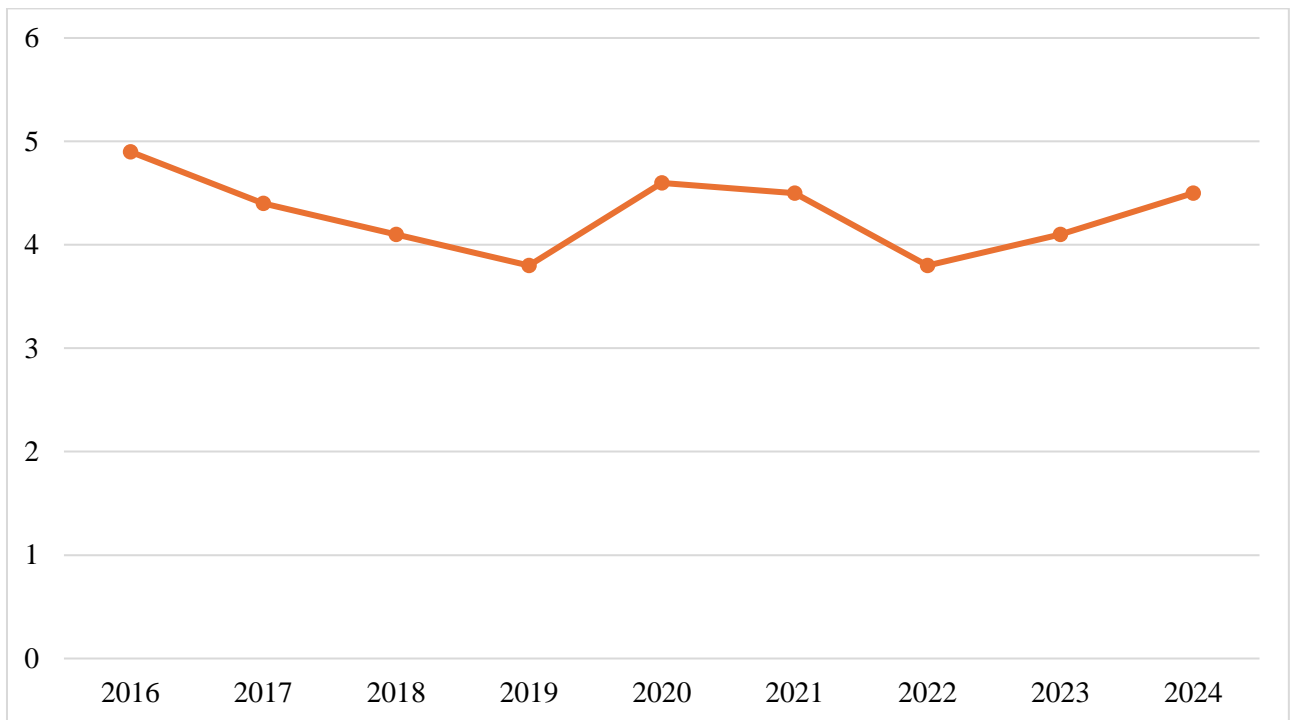


Рис. 2.12. Динаміка рівня безробіття у Великобританії у 2016–2024 рр., %
[42-50]

У період з 2016 по 2019 рр. спостерігалось стабільне зниження рівня безробіття, що свідчить про позитивну динаміку на ринку праці. Однак у 2020 р., на тлі пандемії COVID-19, безробіття зросло до 4,6%. У 2021 р. рівень безробіття залишався стабільним, а в 2022 р. знову знизився до 3,8%. Проте в 2023 та 2024 рр. спостерігалось поступове зростання безробіття, досягнувши 4,5% у 2024 р. Загалом, ринок праці Великобританії демонструє чутливість до глобальних та внутрішніх економічних змін.

Аналіз динаміки ВВП Великої Британії – як у загальному обсязі, так і на душу населення – є ключовим для розуміння економічних наслідків виходу країни з ЄС. Ці показники відображають не лише загальний обсяг вироблених товарів і послуг, але й рівень добробуту громадян. Особливо важливо оцінити, як зміни в торгівлі, інвестиціях та політичних умовах після Brexit вплинули на економічне зростання та життєвий рівень населення, рис. 2.13.

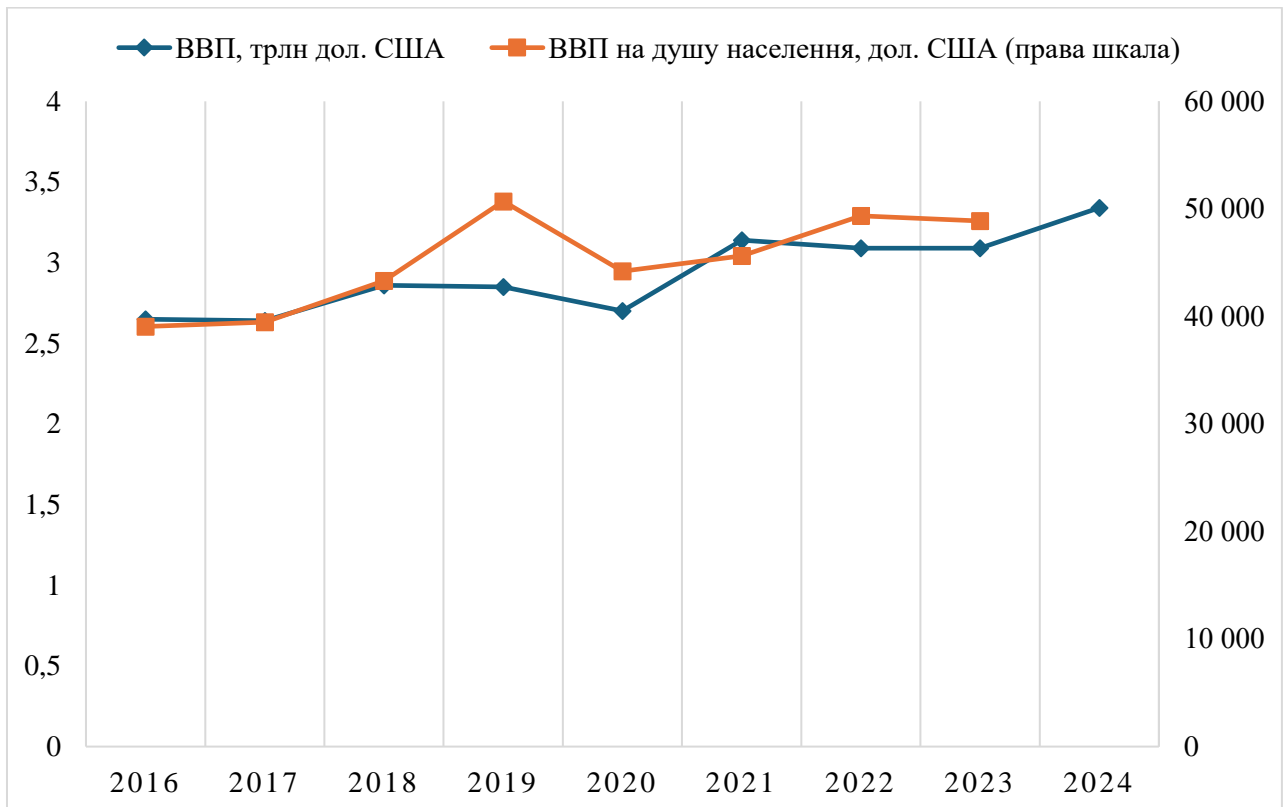


Рис. 2.13. Динаміка змін ВВП Великої Британії у 2016–2024 рр., дол. США
[42-50]

У період з 2016 по 2019 рр. спостерігалось стабільне зростання як загального ВВП, так і ВВП на душу населення, що свідчить про позитивну економічну динаміку перед виходом Великої Британії з ЄС. Однак у 2020 р., на тлі пандемії COVID-19, обидва показники зазнали значного падіння, загальний ВВП зменшився на 5,3%, а ВВП на душу населення – на 12,8%. У 2021 р. економіка почала відновлюватися, зокрема, загальний ВВП зріс на 16,5%. Проте вже у 2022 р. відбулося незначне зниження на 1,7%, що пов'язано з наслідками Brexit, зокрема, зменшенням обсягів торгівлі та інвестицій. У 2023 р. загальний

ВВП знову зріс на 8,1%, але ВВП на душу населення зменшився на 1,0%, що свідчить про нерівномірний розподіл економічного зростання серед населення.

Загалом, хоча економіка Великої Британії демонструє здатність до відновлення після шоків, таких як пандемія та Brexit, темпи зростання залишаються нестабільними. Особливо це стосується ВВП на душу населення, який є важливим індикатором рівня життя громадян. Це підкреслює необхідність проведення структурних реформ та стратегічних інвестицій для забезпечення стійкого економічного зростання та підвищення добробуту населення.

Для поглибленого розуміння економічних наслідків трансформації торговельного партнерства між Великобританією та ЄС після Brexit важливо не лише аналізувати динаміку окремих показників, а й виявити взаємозв'язки між ними. Кореляційний аналіз дозволяє оцінити силу та напрям зв'язку між обсягами експорту та імпорту Великобританії до/з ЄС та ключовими макроекономічними індикаторами: ВВП, рівнем інфляції, безробіттям та обсягами прямих іноземних інвестицій. Це дає змогу зробити висновки про системний вплив торговельної динаміки на загальний економічний стан країни у 2016–2023 рр. Результати розрахунків наведено в табл. 2.1

Таблиця 2.1

Результати кореляційного аналізу

Показник	Коеф. кореляції в експорті	Р-значення (експорт)	Коеф. кореляції в імпорті	Р-значення (імпорт)
ВВП	0,583	0,1295	0,443	0,272
Рівень інфляції	-0,759	0,029	-0,579	0,1329
Рівень безробіття	-0,274	0,5119	-0,627	0,0965
ПП	0,512	0,1941	-0,062	0,8835

Джерело: розраховано автором

Аналіз результатів кореляційного аналізу дає змогу зробити такі висновки.

1. Кореляційні зв'язки з експортом. Виявлено помірний позитивний зв'язок між експортом до ЄС та ВВП ($r = 0,583$), однак статистично цей зв'язок не є значущим ($p = 0,13$), що вказує на можливий, але нестійкий вплив експорту на

зростання економіки. Інфляція має статистично значущий негативний зв'язок з експортом ($r = -0,759$; $p = 0,029$), що свідчить про те, що зростання цін всередині країни може негативно впливати на конкурентоспроможність британського експорту до ЄС. Зв'язок між рівнем безробіття та експортом слабкий і незначущий ($r = -0,274$), що може свідчити про непрямую або опосередковану залежність. Кореляція між експортом до ЄС та ПІІ позитивна ($r = 0,512$), проте статистично незначуща ($p = 0,19$), що може вказувати на загальні сприятливі умови для зовнішньоекономічної діяльності у періоди активного інвестування.

2. Кореляційні зв'язки з імпортом. Зв'язок між імпортом і ВВП є слабшим ($r = 0,443$), без статистичної значущості ($p = 0,27$), що відображає неузгодженість між споживчим попитом та структурою імпорту. Негативна кореляція між імпортом і інфляцією ($r = -0,579$) не є статистично значущою, але підтверджує логіку, що зростання імпорту може частково стримувати інфляційні процеси. Відносно сильний зворотний зв'язок з рівнем безробіття ($r = -0,627$; $p = 0,096$) свідчить про потенційний вплив зростання імпорту на зайнятість або навпаки. ПІІ практично не корелюють з обсягами імпорту ($r = -0,062$), що свідчить про відсутність прямого впливу інвестиційної активності на імпорتنу складову торговельного балансу.

Аналіз засвідчив, що Brexit та пов'язані з ним макроекономічні зміни мають неоднозначний вплив на зовнішню торгівлю Великобританії з ЄС. Найбільш стійкий зв'язок зафіксовано між експортом та інфляцією, а також між імпортом та безробіттям, що варто враховувати при формуванні політики адаптації до нових економічних умов.

2.3. Перспективи розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією в умовах нових реалій

Як було зазначено у попередніх підрозділах, формат торговельного партнерства після Brexit зазнав кардинальних змін – від інтегрованої моделі до договірної-орієнтованої взаємодії. У контексті трансформації глобальних

ланцюгів постачання, геополітичної нестабільності, зростання ролі цифрової торгівлі та енергетичних викликів, необхідно провести комплексну оцінку зовнішнього середовища. Для цього доцільно застосувати PESTEL-аналіз як інструмент стратегічного прогнозування, який дозволяє виявити ключові політичні, економічні, соціальні, технологічні, екологічні та правові фактори, що впливають на перспективи розвитку партнерства між ЄС та Великобританією в умовах постбрекзитного періоду. Результати проведеного аналізу наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

PESTEL-аналіз торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією
після Brexit

Фактор	Характеристика
Політичні (P)	Збереження політичної напруги щодо Північної Ірландії та виконання протоколу до ТСА Наявність стратегічного інтересу до збереження стабільних економічних зв'язків між сторонами Зміна політичного клімату у Великобританії
Економічні (E)	Зниження прямих іноземних інвестицій у Великобританію на понад 85% після 2016 р. Нестабільна динаміка ВВП та високий рівень інфляції у 2022–2023 рр. Поступове зростання обсягів торгівлі з країнами Азії, США та іншими ринками поза ЄС.
Соціальні (S)	Зростання вартості життя у Великобританії внаслідок інфляції Обмеження свободи переміщення робочої сили, що ускладнило взаємодію у сфері трудової міграції Незадоволення населення через наслідки Brexit і погіршення доступу до товарів.
Технологічні (T)	Активне впровадження цифрової торгівлі та розвиток е-комерції Потреба в гармонізації стандартів у галузі електронної сертифікації та кібербезпеки Переорієнтація на інноваційні угоди, як-от UK–Japan CEPA, що включає положення про інтелектуальну власність
Екологічні (E)	Орієнтація ЄС на Зелений курс і нові екологічні стандарти Необхідність узгодження екостандартів у торгівлі, особливо в аграрному та енергетичному секторах Великобританія підписала угоди, що враховують сталість і кліматичні цілі (напр., з Австралією).
Правові (L)	Відсутність автоматичної юрисдикції Суду ЄС для Великобританії Створення нових механізмів вирішення спорів (арбітражні панелі в межах ТСА) Регулярні перегляди положень угоди, потреба адаптації ТСА до нових регуляторних вимог.

Джерело: складено автором

Здійснений PESTEL-аналіз дозволяє виявити багаторівневий та динамічний вплив зовнішніх факторів на формування майбутнього торговельного партнерства між ЄС та Великобританією. Насамперед, політичний фактор залишається дестабілізуючим чинником, оскільки подальші відносини залежать від реалізації умов Північноірландського протоколу, зміни урядів у Великобританії та ЄС, а також загального рівня політичної довіри. Водночас стратегічна взаємозалежність та потреба зберігати відкритий ринок з обох сторін формують основу для поміркованої співпраці.

Економічні виклики формуються на тлі зниження інвестиційної привабливості Великобританії, посилення інфляційного тиску та нестабільного зростання ВВП. Проте водночас спостерігається геоекономічна переорієнтація на країни Азії, Америки та інших регіонів, що в перспективі може знизити монозалежність від європейського ринку та диверсифікувати ризики. У цьому контексті важливими стають угоди типу UK–Japan CERA та приєднання до СРТРР.

Соціальні фактори демонструють зростаючу напругу внаслідок обмеження мобільності, зростання вартості життя та підвищення невдоволення політикою Brexit. Усе це створює соціальний запит на відновлення економічної стабільності через прогнозовану зовнішньоекономічну політику.

Технологічний розвиток, зокрема в цифровій сфері, відкриває нові можливості для трансформації торговельних механізмів. Проте це вимагає оновлення ТСА з урахуванням технологічного прогресу, розширення положень щодо е-комерції, інтелектуальної власності та стандартів у сфері кібербезпеки.

У сфері екології ЄС залишає за собою лідерські позиції у впровадженні сталого розвитку. Великобританія змушена або погоджуватися на нові екостандарты ЄС, або формувати власну систему, що може ускладнити взаємне визнання. Відтак екологічна координація стане ключовим елементом майбутніх протоколів.

Нарешті, правові аспекти вимагають постійного перегляду угод, гармонізації технічних регламентів і формування передбачуваних механізмів

вирішення спорів. Відсутність юрисдикції Суду ЄС створює прогалину, яку частково компенсують арбітражні інституції, однак це потребує тривалої практики застосування.

PESTEL-аналіз демонструє, що розвиток торговельного партнерства між ЄС та Великобританією залежить не лише від економічних чинників, але й від здатності сторін адаптуватися до нових технологічних, правових та соціальних викликів. Гнучкість, взаємна вигода та стратегічна адаптивність мають стати основними принципами майбутньої співпраці.

У контексті трансформацій торговельної політики після виходу Великобританії з ЄС особливої актуальності набуває побудова можливих сценаріїв подальшого розвитку двостороннього партнерства. З огляду на складність регуляторної адаптації, політичну мінливість і глобальні виклики, прогнозування допомагає сформуванню бачення майбутніх перспектив, виявити потенційні ризики й визначити напрями політики стабілізації.

На основі аналізу макроекономічної ситуації, інституційного стану угоди ТСА, геоекономічних тенденцій і оцінок експертного середовища було виділено три базові сценарії розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великобританією на середньострокову перспективу (3–5 років):

- базовий (інерційний),
- оптимістичний (інтеграційний)
- негативний (деструктивний).

Для побудови рисунку рекомендується використовувати лінійний графік або сценарний стовпчиковий ряд, який показує умовні обсяги товарообігу Великобританії з ЄС у трьох сценаріях на 2024–2028 рр. (у млрд £), табл. 2.3., рис. 2.14.

1. Базовий (інерційний) сценарій передбачає збереження чинних умов Угоди про торгівлю та співробітництво (ТСА) без значних інституційних змін. Є найімовірнішим за відсутності політичної волі до перегляду положень ТСА та суттєвого посилення євроскептичних тенденцій. У такому випадку:

- зберігається обмежений доступ до ринку послуг;

- регуляторні бар'єри залишаються на стабільному рівні;
- частка торгівлі з ЄС у загальному товарообігу Великобританії продовжує поступово знижуватись;
- географічна диверсифікація торгівлі зберігається на помірному рівні.

Таблиця 2.3

Прогнозні сценарії розвитку товарообігу між Великобританією та ЄС на 2024–2028 рр., млрд £

Рік	Базовий сценарій	Оптимістичний сценарій	Негативний сценарій
2024 (база*)	490	490	490
2025	470	510	450
2026	460	535	430
2027	455	560	410
2028	450	590	390

*базовий рівень у 2024 р. – умовно 490 млрд £ загального обсягу торгівлі з ЄС (експорт + імпорт)

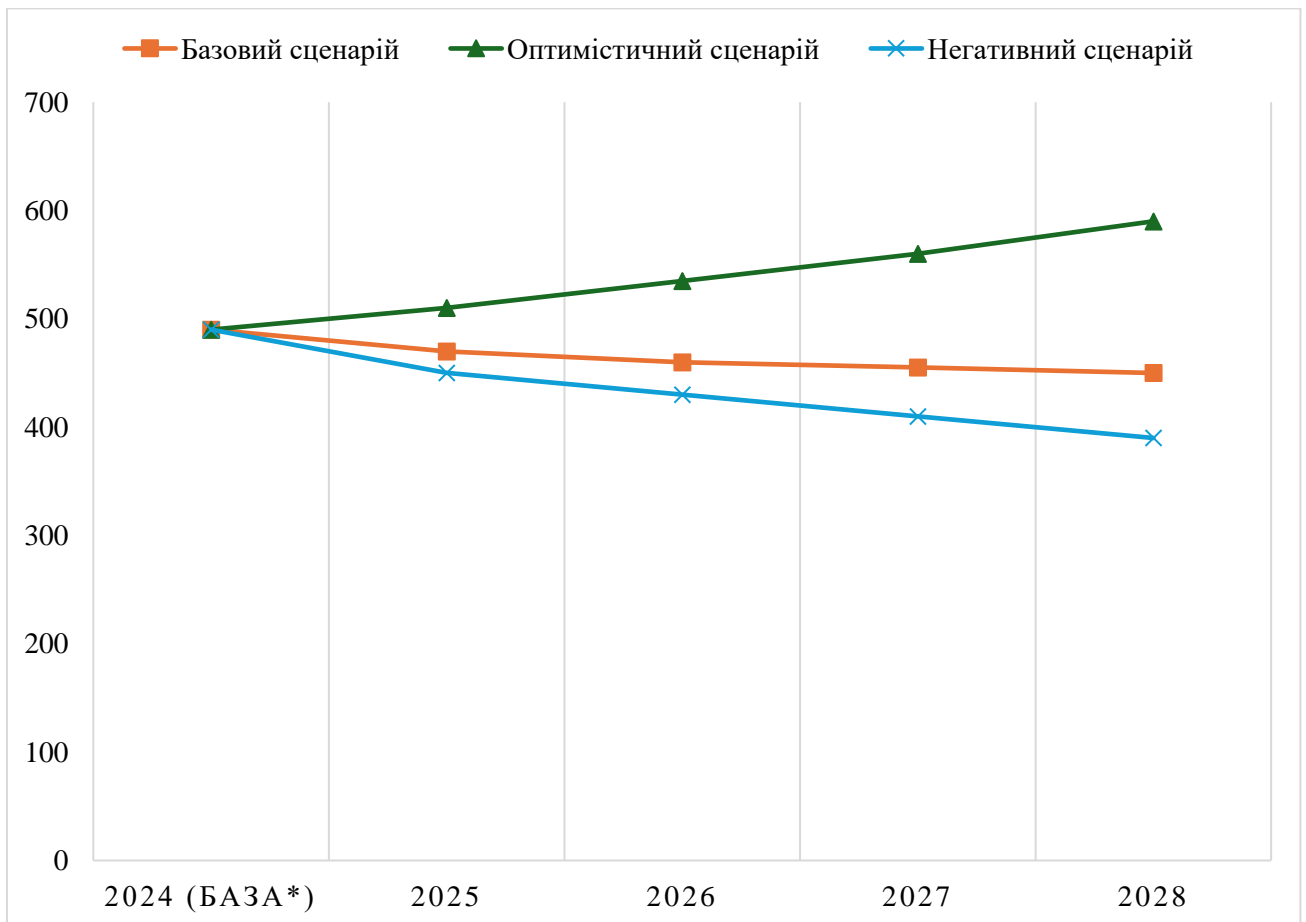


Рис. 2.14. Сценарна модель динаміки товарообігу між Великобританією та ЄС у 2024–2028 рр.

2. Оптимістичний (інтеграційний) сценарій передбачає активізацію співпраці та перегляд окремих положень ТСА. Є можливим у разі стабілізації політичного діалогу, реалізації позитивного досвіду секторальної кооперації та зростання ролі бізнес-спільноти в процесах міждержавної комунікації.

Передбачає:

- укладення додаткових галузевих угод у сфері послуг, екологічного регулювання, цифрової торгівлі;
- зменшення нетарифних бар'єрів через взаємне визнання стандартів;
- створення постійного механізму адаптації угоди;
- зростання частки експорту до ЄС у структурі британської торгівлі;
- зміцнення позицій Великобританії як регіонального хабу в торгівлі між Європою та Азією.

3. Негативний (деструктивний) сценарій передбачає поглиблення розбіжностей між сторонами, зростання кількості торговельних спорів і невирішених політичних питань (наприклад, щодо Північної Ірландії). Реалізація такого сценарію можлива в разі посилення політичного конфлікту, зриву діалогу щодо адаптації ТСА або глобальних рецесійних тенденцій. Можливі наслідки:

- посилення регуляторної фрагментації;
- виникнення додаткових мит та квот;
- скорочення обсягів торгівлі з ЄС на користь третіх ринків (наприклад, АТР, США);
- підвищення економічної волатильності у Великобританії.

Сценарний аналіз дозволяє продемонструвати стратегічну багатовекторність можливих варіантів розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великобританією. За відсутності координаційних механізмів ризики зростають, однак наявність інституційної бази ТСА створює потенціал для поступового повернення до ефективної економічної інтеграції.

Висновки до другого розділу

1. Проведено аналіз торговельних потоків між ЄС та Великою Британією в сучасних умовах розвитку, що дозволив комплексно охарактеризувати трансформації у двосторонній торгівлі після Brexit. Унаслідок виходу Великобританії з Європейського Союзу, відбулась докорінна зміна регуляторного середовища, що позначилось як на обсягах, так і на структурі торгівлі. За результатами аналізу встановлено, що британський експорт товарів до ЄС зазнав відчутнішого падіння, ніж імпорт із ЄС, що зумовлено новими нетарифними бар'єрами, сертифікаційними вимогами та витратами на логістику. Водночас, торгівля послугами демонструє протилежну динаміку – стійке зростання експорту та профіцитне сальдо, що свідчить про конкурентоспроможність британської економіки в галузі високотехнологічних та цифрових сервісів.

Розгляд товарної структури експорту показав скорочення ролі машинобудування на користь хімічної промисловості та готових виробів, що вказує на часткову адаптацію експортної моделі до нових умов. Структура імпорту залишилась більш стабільною, підтверджуючи високу залежність Великобританії від європейських товарів – особливо у сферах машинобудування, енергетики та харчової безпеки. Торговельне сальдо за всіма товарними групами є від'ємним, з особливо глибоким дефіцитом у категоріях машин, хімії та агропродовольства.

Географічна структура торгівлі також зазнала помітної трансформації: частка ЄС у загальному експорті та імпорті знижується, натомість зростає роль США, Китаю та країн Азії. Це підтверджує активну політику Великобританії щодо диверсифікації торговельних зв'язків, зменшення залежності від європейського ринку та нарощення присутності на глобальному рівні. Загалом, аналіз свідчить про формування нової моделі торговельної взаємодії між Великою Британією та ЄС, у якій перевага поступово переходить до сфери послуг і глобального партнерства, при збереженні глибокої матеріальної залежності від європейського імпорту.

2. Визначено економічні наслідки трансформації торговельного партнерства Великої Британії та ЄС після Brexit на основі комплексного аналізу ключових макроекономічних показників у динаміці 2016–2024 рр. Установлено, що вихід Великобританії з Європейського Союзу призвів до зниження інвестиційної привабливості країни: обсяги прямих іноземних інвестицій впали з £192 млрд у 2016 р. до £13 млрд у 2023 р. Погіршення ділового клімату, регуляторна невизначеність та втрата європейських преференцій стали ключовими причинами цього процесу. Інфляційні процеси після 2020 р. також суттєво загострилися – особливо у 2022–2023 рр., коли рівень інфляції перевищив 9%. Це негативно вплинуло на купівельну спроможність населення та ускладнило умови ведення бізнесу. Динаміка рівня безробіття показала чутливість ринку праці до глобальних викликів і внутрішніх реформ – зі зростанням у кризові періоди та відносною стабілізацією у 2021–2022 рр. Водночас ВВП Великобританії демонструє нестійке зростання: після обвалу в 2020 р. спостерігалось відновлення, однак у 2022–2024 рр. приріст залишився нерівномірним, а ВВП на душу населення відновлюється повільніше. Проведений кореляційний аналіз підтвердив найбільш значущий зв'язок між експортом до ЄС та рівнем інфляції ($r = -0,76$), а також між імпортом з ЄС та рівнем безробіття ($r = -0,63$), що свідчить про взаємозалежність внутрішніх макропроцесів і зовнішньої торгівлі. Отримані результати дозволяють стверджувати, що Brexit спричинив багатовимірну трансформацію економічного середовища Великобританії, з проявами як у сфері торгівлі, так і в інституційній, інвестиційній та соціально-економічній площинах. У перспективі країні необхідно реалізовувати комплексні політики адаптації до нових глобальних і регіональних реалій задля мінімізації негативних наслідків постбрекзитного періоду.

3. Визначені перспективи розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією в умовах нових реалій свідчать про його залежність від багаторівневої динаміки зовнішнього середовища, що охоплює політичні, економічні, технологічні та соціальні фактори. PESTEL-аналіз засвідчив, що подальша еволюція партнерства перебуває під впливом нестабільного

політичного контексту (зокрема, ситуації навколо Північної Ірландії), значних економічних викликів (зниження ПП, інфляційні тиски), соціального невдоволення та нових регуляторних рамок у сфері торгівлі та екології.

Сценарне моделювання доводить, що базовий сценарій передбачає поступову втрату частки європейського ринку в структурі торгівлі Великобританії за відсутності інституційних змін. Оптимістичний варіант передбачає поступове повернення до глибшої секторальної співпраці через модернізацію положень ТСА, зниження бар'єрів і зростання взаємної економічної вигоди. Негативний сценарій, навпаки, демонструє загрозу дестабілізації відносин, зростання розбіжностей і перенесення торгівлі на альтернативні ринки. Перспективи партнерства значною мірою залежать від гнучкості сторін, здатності адаптувати торговельну політику до нових глобальних викликів та збереження стратегічної орієнтації на взаємну вигоду.

ВИСНОВКИ

1. Досліджено теоретичні передумови торговельного партнерства між країнами та регіонами, що дозволило виявити основні концепції, класифікаційні підходи та практичні моделі взаємодії держав у сфері міжнародної торгівлі. У процесі аналізу встановлено, що глибина та характер партнерства залежать від поєднання класичних економічних переваг, інституційної узгодженості та рівня цифрової трансформації. Торговельні відносини у світі охоплюють широкий спектр – від обмежень і санкцій до глибоких інтеграційних об'єднань і цифрових альянсів нового покоління, що потребує адаптивної і диференційованої оцінки таких форм співпраці.

2. Систематизовано інституційні передумови торговельного партнерства між ЄС та Великобританією, що трансформувались із моделі глибокої інтеграції в межах ЄС до режиму двостороннього співробітництва після Brexit. Протягом 1973–2020 рр. Велика Британія активно брала участь у формуванні правового та економічного простору ЄС, однак зберігала певну автономію у валютно-політичній сфері. Після виходу з ЄС було укладено Угоду ТСА, яка врегулювала торгівлю товарами, але не охопила сферу послуг у повному обсязі. Утворена інституційна система співпраці передбачає політичний контроль, секторальну взаємодію та арбітражний механізм вирішення спорів. Незважаючи на формальну структуру угоди, зберігаються суттєві нетарифні бар'єри, регуляторна фрагментація та політичні ризики, що потребують постійного перегляду домовленостей та гнучкої адаптації інституційної архітектури партнерства.

3. Проведено аналіз торговельних потоків між ЄС та Великою Британією в сучасних умовах розвитку, що засвідчив суттєві структурні зміни, зумовлені виходом Великобританії з ЄС. Основним наслідком стало зниження обсягів експорту товарів до ЄС, на тлі стабільного або зростаючого імпорту, що призвело до поглиблення торговельного дефіциту. Натомість сектор послуг зберіг позитивне сальдо завдяки високій конкурентоспроможності фінансових та

цифрових послуг. Структура експорту демонструє зростання ролі хімічної продукції та готових виробів, тоді як імпорт залишається зосередженим у сферах машинобудування, енергетики та харчування. Географічна структура торгівлі поступово змінюється: скорочується частка ЄС, зростає значення США, Китаю та країн Азійсько-Тихоокеанського регіону. Це вказує на перехід до нової моделі економічної відкритості Великобританії, орієнтованої на глобальну багатовекторність, при збереженні чутливості до викликів у відносинах з Європейським Союзом.

4. Визначено економічні наслідки трансформації торговельного партнерства Великої Британії та ЄС після Brexit, що проявились у зниженні обсягів інвестицій, високій інфляції та нестабільному зростанні ВВП. Падіння ПІІ майже на 85% з 2016 по 2023 рр. свідчить про суттєве зниження довіри іноземних інвесторів до британського ринку. Водночас інфляція в 2022–2023 рр. досягла пікових значень (понад 9%), що стало наслідком поєднання зовнішніх шоків і внутрішніх змін у торгівлі. Ринок праці виявився відносно стійким, однак відновлення ВВП на душу населення відбувається повільно. Кореляційний аналіз підтвердив наявність взаємозв'язку між макроекономічними показниками і торговельною активністю: особливо тісними є зв'язки між експортом і інфляцією, імпортом і безробіттям.

5. Визначені перспективи розвитку торговельного партнерства між ЄС та Великою Британією в умовах нових реалій вказують на те, що майбутнє співпраці залежить від ефективності реагування на зовнішні виклики та рівня політичної й економічної взаємодії між сторонами. PESTEL-аналіз показав, що політична невизначеність, економічні втрати та соціальні наслідки Brexit є критичними зонами ризику, водночас розвиток цифрових технологій і зовнішньополітична гнучкість можуть стати основою для стратегічного оновлення партнерства.

Сценарний аналіз засвідчує: за умови збереження статус-кво можливе поступове скорочення обсягів торгівлі, однак існує потенціал для поглиблення співпраці через модернізацію угоди ТСА. Водночас деструктивний сценарій несе ризик втрати обоїх переваг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776. URL: <https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html> (дата звернення: 03.01.2025).
2. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray, 1817. URL: <https://oll.libertyfund.org/title/ricardo-on-the-principles-of-political-economy-and-taxation> (дата звернення: 04.01.2025).
3. Findlay, R., O'Rourke, K.H. Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium. Princeton University Press, 2007. – 619 p.
4. World Trade Organization. History of the multilateral trading system. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/history_e/history_e.htm (дата звернення: 05.01.2025).
5. Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. International Economics: Theory and Policy. 11th ed. Boston: Pearson, 2018. – 768 p.
6. North, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 152 p.
7. Keohane, R. O., Nye, J. S. Power and Interdependence. 4th ed. Boston: Pearson, 2012. – 320 p.
8. Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. The Governance of Global Value Chains. Review of International Political Economy. 2005. Vol. 12, №1. P. 78–104.
9. Viner, J. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950. – 146 p.
10. Mundell, R. A. A Theory of Optimum Currency Areas. American Economic Review. 1961. Vol. 51, №4. P. 657–665.
11. European Commission. EU Trade Policy: History and Facts. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/about-eu-trade-policy/history_en (дата звернення: 06.01.2025).

12. World Trade Organization. Most-favoured-nation (MFN). URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm (дата звернення: 07.01.2025).
13. World Trade Organization. Most-favoured-nation (MFN). URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm (дата звернення: 07.01.2025).
14. European Commission. EU Sanctions Map. URL: <https://sanctionsmap.eu/> (дата звернення: 09.01.2025).
15. Digital Economy Partnership Agreement (DEPA). URL: <https://www.depa.gov.sg> (дата звернення: 10.01.2025).
16. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Preferential Trade Arrangements. URL: <https://unctad.org/topic/trade-agreements/preferential-trade-arrangements> (дата звернення: 11.01.2025).
17. U.S. Trade Representative. United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement> (дата звернення: 12.01.2025).
18. UK Parliament. Statistics on UK-EU trade. URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-7851/> (дата звернення: 20.05.2025).
19. European Commission. EU-UK Trade and Cooperation Agreement. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en (дата звернення: 20.05.2025).
20. Trade and Cooperation Agreement between the European Union and the United Kingdom. UK Government Official Portal. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/608ae0c0d3bf7f0136332887/TS_8.2021_UK_EU_EAEC_Trade_and_Cooperation_Agreement.pdf (дата звернення: 20.05.2025).
21. EUR-Lex. The EU–UK Withdrawal Agreement. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12020W%2FTXT> (дата звернення: 20.05.2025).

22. House of Commons Library. Brexit timeline: events leading to the UK's exit from the European Union. URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-7960/> (дата звернення: 20.05.2025).
23. European Commission. The EU-UK Withdrawal Agreement Explained. URL: https://commission.europa.eu/document/59a624c7-4a7a-4f61-9b68-0b138bf80a66_en (дата звернення: 20.05.2025).
24. European Commission. Overview of the implementation of the EU–UK Trade and Cooperation Agreement. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement/implementation_en (дата звернення: 20.05.2025).
25. European Parliament. The European Union and the United Kingdom: partnership after Brexit. URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2021\)690604](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2021)690604) (дата звернення: 20.05.2025).
26. House of Commons Library. *UK opt-outs from the EU*. Research Briefing, 2016. URL: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7214/CBP-7214.pdf> (дата звернення: 21.04.2025).
27. Trade and Cooperation Agreement between the European Union and the United Kingdom. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/info/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en (дата звернення: 21.04.2025).
28. UK Government. UK–Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/uk-japan-comprehensive-economic-partnership-agreement-documents> (дата звернення: 21.05.2025).
29. UK Government. UK–Canada Trade Continuity Agreement. URL: <https://www.gov.uk/government/collections/uk-canada-trade-continuity-agreement> (дата звернення: 21.04.2025).

30. Department for Business and Trade. UK's trade negotiations: updates and strategic aims. URL: <https://www.gov.uk/government/collections/trade-negotiations> (дата звернення: 21.04.2025).

31. European Court of Auditors. EU-UK relations after Brexit: Impact on customs, regulatory cooperation, and the implementation of the Northern Ireland Protocol. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2022. URL: <https://www.eca.europa.eu/en/publications/Reports/Pages/EU-UK-Brexit-relations.aspx> (дата звернення: 21.04.2025).

32. House of Lords. European Affairs Committee. The future UK–EU relationship: the UK-EU Trade and Cooperation Agreement two years on. HL Paper 113. 2023. URL: <https://committees.parliament.uk/publications/34227/documents/187248/default/> (дата звернення: 21.04.2025).

33. Eurostat. International trade in goods – statistics by partner country. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/view/index.php?title=International_trade_in_goods_-_statistics_by_partner_country (дата звернення: 21.03.2025).

34. Office for National Statistics (ONS). UK trade: April 2024. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/april2024> (дата звернення: 21.03.2025).

35. Trade Map. International Trade Centre. United Kingdom trade performance. URL: <https://www.trademap.org> (дата звернення: 21.03.2025).

36. WTO Statistics Database. United Kingdom – trade profiles. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (дата звернення: 21.04.2025).

37. Department for Business and Trade (UK). Trade and Investment Core Statistics Book, April 2024. URL: <https://www.gov.uk/government/statistics> (дата звернення: 21.05.2025).

38. European Commission. Brexit: EU–UK Trade and Cooperation Agreement (TCA). URL: <https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations->

non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en (дата звернення: 21.03.2025).

39. OECD. International trade indicators for the United Kingdom. URL: <https://data.oecd.org/trade.htm> (дата звернення: 21.02.2025).

40. House of Commons Library. Statistics on UK-EU trade. URL: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7851/CBP-7851.pdf> (дата звернення: 21.03.2025).

41. UN Comtrade Database. United Kingdom – trade flows. URL: <https://comtrade.un.org/> (дата звернення: 21.05.2025).

42. Office for National Statistics (UK). Foreign direct investment involving UK companies: 2023. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/foreigndirectinvestmentinvolvingukcompanies/2023> (дата звернення: 21.04.2025).

43. World Bank. United Kingdom – Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=GB> (дата звернення: 21.04.2025).

44. Office for National Statistics (UK). Consumer price inflation, UK: March 2024. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/bulletins/consumerpriceinflation/march2024> (дата звернення: 21.04.2025).

45. Statista. United Kingdom: inflation rate from 1980 to 2024. URL: <https://www.statista.com/statistics/270384/inflation-rate-in-the-united-kingdom-since-2000/> (дата звернення: 21.04.2025).

46. Office for National Statistics (UK). Labour market overview, UK: May 2024. URL: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/bulletins/uklabourmarket/may2024> (дата звернення: 21.04.2025).

47. Statista. Unemployment rate in the United Kingdom from 1992 to 2024. URL: <https://www.statista.com/statistics/279454/unemployment-rate-in-the-united-kingdom/> (дата звернення: 21.07.2025).
48. World Bank. United Kingdom – GDP (current US\$). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=GB> (дата звернення: 21.04.2025).
49. World Bank. United Kingdom – GDP per capita (current US\$). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=GB> (дата звернення: 21.04.2025).
50. International Monetary Fund. United Kingdom – World Economic Outlook Database, April 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2024/April> (дата звернення: 21.04.2025).
51. Кваліфікаційна робота бакалавра : методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – 6-те вид., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. – 40 с.